



|   |  |
|---|--|
| <b>Denominazione</b>  | MARKETING  |
| <b>Moduli componenti</b>  | -  |
| <b>Settore scientifico-disciplinare</b>   | SECS-P/08  |
| <b>Anno di corso e semestre di erogazione</b>                                       | 2° e 3° anno, 2° semestre  |
| <b>Lingua di insegnamento</b>   | -  |
| <b>Carico didattico in crediti formativi universitari</b>                           | 7  |
| <b>Numero di ore di attività didattica frontale</b>                                 | 42   |
| <b>Docenti</b>  | Domenico Morrone   |
| <b>Risultati di apprendimento specifici</b>   | <p>Al termine del percorso di studio lo studente avrà le conoscenze di base relative alle principali dinamiche presenti nel marketing, con particolare riferimento allo sviluppo dell'intero processo, dalla pianificazione strategica alla composizione del marketing mix.</p> <p>Attraverso le nozioni acquisite lo studente sarà in grado di applicare le tecniche relative al processo di marketing, quale elemento essenziale nella strategia globale dell'impresa.</p> <p>Al termine del percorso di studio lo studente avrà acquisito la capacità di effettuare una autonoma valutazione relativamente all'implementazione di strategie di marketing individuando ed applicando, all'interno del processo, strumenti di analisi/previsione così come le leve operative.</p> <p>Ultimato il programma, lo studente sarà in grado di esprimere le conoscenze acquisite e presentare, con chiarezza espositiva e proprietà di linguaggio, la formulazione di un piano di marketing, con l'obiettivo di una completa accettazione/integrazione nei processi gestionali dell'impresa.</p>  |
| <b>Programma</b>  | <p>Il programma del corso si articola in tre aree tematiche che trattano l'intero processo di marketing, attraverso la costruzione di una relazione di valore con il cliente, l'analisi del contesto di riferimento e la progettazione di un piano marketing.</p> <p>In particolare i contenuti delle aree sopra menzionate sono i seguenti:</p> <p>PARTE I – Capire i processi di marketing</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Costruire una relazione di valore con il cliente</li><li>- Progettare la strategia e la relazione con i clienti</li><li>- Creare un vantaggio competitivo</li></ul> <p>PARTE II – Analizzare consumatori e mercati</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Analisi dell'ambiente di marketing dell'impresa</li><li>- Ricerche di marketing</li><li>- Mercati business e mercati consumer</li></ul> <p>PARTE III – Progettare e gestire il marketing</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Segmentazione, targeting, posizionamento</li><li>- Prodotti, servizi, marche</li><li>- Pricing</li><li>- Politiche distributive</li><li>- Comunicare al mercato</li><li>- Comunicazione di massa</li><li>- Social media marketing e vendita diretta</li></ul> |
| <b>Tipologie di attività didattiche previste e relative modalità di svolgimento</b> | <p>L'insegnamento, che prevede 7 CFU, è strutturato in lezioni integrate da analisi di case study. Le lezioni si svolgono in modo frontale, incentivando il confronto con gli studenti. In particolar modo sono osservate delle best practices e sono presenti delle testimonianze di professionisti esperti del settore. Il numero di ore di attività di didattica frontale è pari a 42 ore. Gli studenti frequentanti potranno applicare concretamente le conoscenze acquisite attraverso la realizzazione di un lavoro di gruppo, relativo a un caso studio reale assegnato dal docente. Ogni gruppo può essere formato mediamente da 6-7 studenti.</p>   |



|  |  |
|--|--|
| <b>Metodi e criteri di valutazione dell'apprendimento</b>                          | <p>I metodi e criteri di valutazione dell'apprendimento variano per studenti frequentanti e non frequentanti. Gli studenti frequentanti sono coloro che hanno seguito almeno il 70% delle lezioni.</p> <p><b>Studenti frequentanti</b></p> <p>Gli studenti frequentanti possono svolgere l'esame mediante un lavoro di gruppo ed esame orale integrativo. Tale lavoro è realizzato da un team a cui partecipano mediamente 6-7 studenti con presentazione in aula, a cui segue un esame orale integrativo.</p> <p>L'elaborato si focalizza su un piano di marketing, per un massimo di 50 slide, relativo ad una impresa assegnata dal docente. È prevista una presentazione intermedia, in linea con il calendario didattico, al termine delle prime 21 ore del corso, ed una finale alla conclusione del programma. La presentazione finale sarà pertanto oggetto di valutazione. Quest'ultima si baserà sulla completezza e originalità delle soluzioni proposte. In particolar modo saranno osservate la capacità di apprendere e analizzare il contesto di riferimento, le scelte strategiche, gli obiettivi e gli strumenti operativi relativi alla composizione di un piano di marketing. Saranno inoltre valutate le abilità comunicative all'interno del team, utili a redigere l'elaborato finale, la capacità di apprendere e confrontarsi con l'opinione dei componenti del team e le abilità nella presentazione finale, in termini di appropriatezza di linguaggio e capacità di persuasione. La valutazione dei casi pratici sviluppati dai gruppi di studenti contribuisce pertanto alla valutazione finale. L'integrazione orale prevede almeno tre domande aperte. Di queste una è riferita al lavoro di gruppo, mentre le altre due saranno rivolte all'apprendimento delle tecniche e degli strumenti relativi al marketing.</p> <p><b>Studenti non frequentanti</b></p> <p>È prevista una prova di verifica dell'apprendimento per la valutazione finale.</p> <p><i>Prova finale</i></p> <p>Esame scritto sull'intero programma.</p> <p>La prova scritta, da completare in 90 minuti, consiste in 7 domande a risposta multipla e 6 domande a risposta aperta.</p> <p>Le domande a risposta multipla sono orientate a comprendere la perfetta conoscenza delle terminologie e definizioni presenti nell'ambito del marketing.</p> <p>Le domande a risposta aperta sono utilizzate per accertare la capacità di analisi ed elaborazione all'interno delle differenti aree del marketing, nella gestione di un intero processo.</p> |
| <b>Criteri di misurazione dell'apprendimento e di attribuzione del voto finale</b> | <p>I criteri di misurazione dell'apprendimento e di attribuzione del voto finale variano per studenti frequentanti e non frequentanti.</p> <p><b>Studenti frequentanti</b></p> <p>Per gli studenti frequentanti il voto finale deriva dalla valutazione del lavoro di gruppo espresso in trentesimi, per un massimo di 25/30. Ogni studente deve sostenere l'integrazione orale, che consente di avere una valutazione da 0/30 a +6/30 che si somma al voto conseguito al lavoro di gruppo.</p> <p><b>Studenti non frequentanti</b></p> <p>La valutazione dell'apprendimento prevede l'attribuzione di un voto finale espresso in trentesimi conseguito nella prova finale. La lode è attribuita agli studenti che ottengono una votazione almeno pari a 31 punti.</p> <p><i>Prova finale</i></p> <p>Il voto finale è attribuito sulla base dei seguenti criteri: fino a 7 punti sono attribuiti mediante 7 domande a risposta chiusa; fino a 24 punti sono attribuiti mediante 6 domande a risposta aperta.</p>   |
| <b>Propedeuticità</b>  | Conoscenze necessarie per seguire il corso con profitto e che saranno considerate acquisite: gestione delle imprese.   |
| <b>Materiale didattico utilizzato e materiale didattico consigliato</b>            | <p>- Testo di consultazione: KOTLER, P., ARMSTRONG, G., ANCARANI, F., COSTABILE, M., Principi di marketing 17/Ed., Pearson Italia, 2019</p> <p>- Materiale didattico di supporto all'apprendimento: dispense e slide del docente.</p>  |