



ALTA FORMAZIONE

LE STRATEGIE D'IMPRESA E MARKETING

1^a EDIZIONE

750 ore 30 CFU

Anno Accademico 2019/2020

ALFO042

Titolo	LE STRATEGIE D'IMPRESA E MARKETING
Edizione	1 ^a EDIZIONE
Area	PERCORSI PER LO SVILUPPO DI CARRIERA
Categoria	ALTA FORMAZIONE
Anno accademico	2019/2020
Durata	Durata annuale, per un complessivo carico didattico pari a 750 ore corrispondenti a 30 CFU
Presentazione	La formulazione della strategia risponde all'esigenza di un'impresa o di un qualunque soggetto (rete di imprese, studio professionale, ente no-profit) di tracciare il sentiero da seguire nel futuro immediato e prossimo. La capacità di analisi storiche e di contesto, delle risorse a disposizione, dei competitors, delle opportunità regionali e internazionali, è il presupposto per comprendere cosa ci si possa aspettare e quanto si possa essere ambiziosi.
Finalità	Obiettivo di questo corso è quello di formare personale esperto che riesca a manipolare con dimestichezza e approfonditamente le tre principali visioni classiche della strategia aziendale (previsione, visualizzazione intuitiva e visione trasversale). Questa figura sa inoltre in grado, in un contesto fortemente turbolento, di aggiungere alla scelta strategica la capacità di applicazione del cambiamento continuo. La strategia assume anche un'altra valenza: individuare le modalità per assicurarsi vantaggi competitivi che in dottrina fanno riferimento a leadership di costo, differenziazione, focalizzazione.
Docenti	Le lezioni audio-video sono progettate e tenute dalla Prof.ssa Maria Antonella Ferri .
Destinatari	Il corso è destinato a: • Aziende artigiane e/o p.iva artigiane della Regione Toscana

Strumenti didattici	L'erogazione del Corso avverrà in modalità e-learning, con piattaforma accessibile 24 ore su 24. Il modello di sistema e-learning adottato prevede un apprendimento assistito lungo un percorso formativo predeterminato, con accesso ai materiali didattici sviluppati appositamente e fruibili in rete. Lo studio dei materiali didattici digitali/video lezioni dei docenti e a stampa (dispense) correlati da ampia bibliografia, avviene di regola aderendo ai tempi e alla disponibilità del singolo corsista durante le 24 ore della giornata.																																
Contenuti	<table><tr><th></th><th>Tematica</th><th>SSD</th><th>CFU</th></tr><tr><td>1</td><td>La segmentazione strategica</td><td>SECS-P/08</td><td>5</td></tr><tr><td>2</td><td>Il sistema di pianificazione: dalla creazione alla esecuzione delle strategie</td><td>SECS-P/08</td><td>5</td></tr><tr><td>3</td><td>Il prezzo</td><td>SECS-P/08</td><td>5</td></tr><tr><td>4</td><td>Il piano di Marketing</td><td>SECS-P/08</td><td>5</td></tr><tr><td>5</td><td>L'analisi SWOT</td><td>SECS-P/08</td><td>5</td></tr><tr><td>6</td><td>Prova finale</td><td></td><td>5</td></tr><tr><td colspan="2">Totale</td><td></td><td>30</td></tr></table>		Tematica	SSD	CFU	1	La segmentazione strategica	SECS-P/08	5	2	Il sistema di pianificazione: dalla creazione alla esecuzione delle strategie	SECS-P/08	5	3	Il prezzo	SECS-P/08	5	4	Il piano di Marketing	SECS-P/08	5	5	L'analisi SWOT	SECS-P/08	5	6	Prova finale		5	Totale			30
	Tematica	SSD	CFU																														
1	La segmentazione strategica	SECS-P/08	5																														
2	Il sistema di pianificazione: dalla creazione alla esecuzione delle strategie	SECS-P/08	5																														
3	Il prezzo	SECS-P/08	5																														
4	Il piano di Marketing	SECS-P/08	5																														
5	L'analisi SWOT	SECS-P/08	5																														
6	Prova finale		5																														
Totale			30																														
Attività	Gli studenti avranno a disposizione test di autovalutazione e test di preparazione propedeutici a svolgere la Prova Finale. La Prova Finale consisterà in un test a risposta multipla di 30 domande. Il Programma didattico è articolato nel seguente modo: 1 Prospettive di analisi di strategica 2 Impresa e ambiente 3 La segmentazione strategica 4 Una sintesi delle componenti la strategia 5 I modelli di gestione il rapporto impresa ambiente 6 Il sistema di pianificazione: dalla creazione alla esecuzione delle strategie 7 La Balance Scorecard 8 Collegare la BSC alla strategia 9 Il sistema di misurazione delle prestazioni d'impresa 10 La politica di prodotto 11 Il prezzo 12 I metodi per determinare il prezzo 13 Dinamiche organizzative e progettazione organizzativa 14 Dinamiche organizzative e progettazione organizzativa 15 Sistemi informativi e l'ambiente virtuale 16 Capacità e competenze di chi vuole fare impresa 17 Le tipologie di impresa e funzioni dell'imprenditore 18 Attitudini di chi vuole fare impresa 19 Attitudini emotivo-personali di chi aspira a fare impresa 20 Conoscenze e competenze dell'imprenditore 21 Il piano di marketing																																

Adempimenti richiesti	Una volta perfezionata l'iscrizione, il corsista riceve le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma telematica di Universitas Mercatorum, dove potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati e a sua disposizione 24h su 24h: • Lezioni video on-line; • Documenti cartacei appositamente preparati; • Bibliografia; • Sitografia (link di riferimento consigliati dal docente per approfondimento); • Test di valutazione.
Requisiti di ammissione	Il requisito minimo per l'ammissione al corso è il: • Diploma di laurea triennale o specialistica o magistrale
Termini iscrizione	Iscrizioni sempre aperte
Quota di iscrizione	€ 500,00 (ai quali si aggiungono € 50.00 per spese di bollo) da versare in unica soluzione all'atto dell'iscrizione
Modalità pagamento	Il pagamento della quota di iscrizione e della marca da bollo, assolta virtualmente (da non apporre sulla domanda), avviene, secondo lo schema indicato nella presente scheda, mediante bonifico a favore di: UNIVERSITÀ TELEMATICA UNIVERSITAS MERCATORUM alle seguenti coordinate bancarie: IBAN IT24 M032 9601 6010 0006 7096 780 Indicare nella causale del bonifico "Nome e Cognome del corsista" seguito dal Codice del corso ed edizione. Si informa che non saranno emesse quietanze sui pagamenti ricordando che, ai fini fiscali per la determinazione del reddito, il bonifico, eseguito secondo le su riportate istruzioni, consente la detrazione del costo del corso.
Trattamento dati personali	I dati personali e sensibili saranno custoditi e trattati con la riservatezza prevista dal Regolamento UE n. 2016/679, GDPR.

Informazioni

PER SAPERNE DI PIU'
Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente indirizzo:
orientamento@unimercatorum.it
o chiamare al centralino al seguente numero: **06.88373300**