



Università
per Stranieri
di Perugia

PROGRAMMA D'ESAME

Laurea: **Comunicazione Internazionale e**

Pubblicitaria

Insegnamento: **Marketing**

Curriculum: **Pubblicitario**

Anno di corso: **III**

Semestre: **II**

Docente: **Giancarlo Scozzese**

SSD: **SECS-P/08**

CFU: **9 CFU**

Carico di lavoro globale: **225 ore**

Ripartizione del carico di lavoro: **60 ore di lezione e**

165 ore di studio individuale

Lingua di insegnamento: **Italiano**

Anno Accademico 2016-2017

PREREQUISITI

Anche se non indicata come propedeuticità risulta fondamentale aver sostenuto prima del presente l'esame di Economia e Gestione delle Imprese. Ad ogni modo su Webclass saranno attivati strumenti di auto-valutazione delle conoscenze/competenze richieste e saranno fornite eventuali indicazioni di recupero a chi ne avrà bisogno.

OBIETTIVI FORMATIVI

Conoscenze e comprensione

- Acquisire i concetti, le teorie e le pratiche professionali del marketing, inteso come campo delle prassi e delle strategie relazionali e comunicative implicate nel rapporto impresa-mercato e impresa-ambiente;

Capacità di applicare conoscenze e comprensione

- saper analizzare mediante questi strumenti casi concreti di rapporto tra imprese e mercato;
- saper progettare la fase analitica, strategica ed operativa del rapporto fra impresa e mercato.

Il marketing studia i comportamenti delle imprese nelle proprie attività di scambio. Obiettivo del corso è dunque l'analisi del rapporto tra impresa e mercato. L'attività di marketing richiede l'integrazione di analisi e pratica: il corso si articolerà lungo le due direttrici del marketing strategico e di quello operativo. Ci si propone di fornire una conoscenza approfondita delle logiche e dei concetti di base degli studi istituzionali del marketing al fine di fornire gli strumenti necessari ad affrontare con efficacia la fase analitica, strategica ed operativa del rapporto fra impresa e mercato.

CONTENUTO DEL CORSO

Il corso sarà suddiviso in quattro parti. La prima parte analizzerà le modalità con cui iniziare un processo di marketing (creare relazioni con i clienti e valore con il marketing, l'attività di marketing e le strategie d'impresa, la pianificazione di marketing, come costruire un piano di marketing efficace, l'analisi competitiva, etica, responsabilità sociale e marketing), nella seconda parte si cercherà di capire i consumatori e i mercati (il comportamento del consumatore, i mercati industriali e il comportamento di acquisto delle imprese, il mercato globale), nella terza parte si vedrà come poter individuare le opportunità di marketing (la ricerca di marketing: dall'informazione all'azione, identificazione dei segmenti di mercato ed il mercato obiettivo) mentre nella quarta parte vedremo in che modo soddisfare le opportunità di marketing (lo sviluppo ed il lancio di nuovi prodotti, la gestione dei prodotti e delle marche, la gestione dei servizi, le basi per la determinazione del prezzo, le strategie di definizione dei prezzi, aspetti finanziari del marketing, la gestione dei canali di

marketing, supply chain management e gestione della logistica, distribuzione al dettaglio, comunicazione integrata di marketing e direct marketing, pubblicità, promozione delle vendite e relazioni pubbliche, vendita personale e sales management, il marketing online e la multicanalità).

METODI DIDATTICI

Per studenti frequentanti

Saranno tenute lezioni frontali ed esercitazioni in aula

Per studenti non frequentanti

Si pregano gli studenti non frequentanti di venire al ricevimento del docente al fine di poter verificare insieme l'andamento dello studio e chiarire concetti che risultassero poco chiari. Non saranno tenuti seminari a parte rispetto alle lezioni frontali. Ad ogni modo su Webclass saranno comunque messi a disposizione ausili e supporti didattici.

MODALITA' DI VALUTAZIONE

La valutazione finale consisterà in un esame orale. Sarà importante valutare non solo l'assimilazione di una serie di concetti e definizioni importanti, ma soprattutto la capacità di ragionamento da parte dello studente.

TESTI DI RIFERIMENTO

Per frequentanti:

- Roger A. Kerin, Steven W. Hartley, William Rudelius, Luca Pellegrini "Marketing", McGrawHill, seconda edizione, 2010;
- Scozzese G., De Falco F., "Marketing esperenziale e neuromarketing: nuove frontiere del consumo", Kappa Edizioni, Roma, 2011;

Per non frequentanti:

- Roger A. Kerin, Steven W. Hartley, William Rudelius, Luca Pellegrini "Marketing", McGrawHill, seconda edizione, 2010;
- Scozzese G., De Falco F., "Marketing esperenziale e neuromarketing: nuove frontiere del consumo", Kappa Edizioni, Roma, 2011;
-

TESTI DI CONSULTAZIONE E APPROFONDIMENTO

- Scozzese G. "Supply Chain Management nel fast fashion", Aracne Editrice, Roma, 2012;

ALTRE INFORMAZIONI

Per il ricevimento studenti consultare l'apposita sezione del sito internet dell' Ateneo.