

PROGRAMMA

I. Fondamenti di Marketing

- Le relazioni tra strategia e marketing
- La creazione di valore
- Le relazioni tra impresa e ambiente
- L'analisi del consumatore: caratteristiche e comportamenti
- Le scelte strategiche di marketing: segmentazione, targeting e posizionamento
- I nuovi strumenti del marketing operativo
- Testimonianza di Aziende

Docenti

Enrico	Bonetti	<i>Ordinario di Marketing - Università della Campania " L. Vanvitelli"</i>
Raffaele	Cercola	<i>Ordinario di Marketing - Università della Campania " L. Vanvitelli"</i>

II. Sviluppo Nuovi Prodotti e Nuovi Mercati

- Il processo e le fasi di pianificazione di un nuovo prodotto
- Le fonti dell'innovazione di prodotto
- Coinvolgimento dei clienti nello sviluppo di un nuovo prodotto
- La definizione e i test del concept del nuovo prodotto
- Le opportunità del web 2.0
- Testimonianza di Aziende

Docenti

Barbara	Masiello	<i>Ricercatore di Marketing - Univ. della Campania "L. Vanvitelli"</i>
----------------	-----------------	--

III. Design Thinking & Innovation

- Introduzione al design thinking
- Gli strumenti del design thinking
- Il design dei servizi
- Innovazione tecnologica e design
- Value proposition, partnership, e modelli di ricavi
- Esercitazioni e Case Study

Docenti

Cabirio	Cautela	<i>Associato di Design Management – Politecnico di Milano</i>
Francesco	Dell'Aglio	<i>UI UX Design Teacher - Apple Developer Academy – Univ. Federico II</i>

IV. Marketing Analytics e Big Data

- Il sistema informativo di marketing
- Tecniche di analisi dei dati
- L'impiego dei dati nelle scelte di marketing
- Un'applicazione concreta dei dati: business game

Docenti

Antonio	Ricciardi	<i>Ordinario di Economia Aziendale Univ. Della Calabria - Presidente IPE</i>
Michele	Simoni	<i>Ordinario di Marketing - Università di Napoli "Parthenope"</i>
Beniamino	Sacco	<i>Docente di di Economia Aziendale, Univ. Suor Orsola Benincasa</i>

V. Market Strategy & Business Planning

- Come acquisire una mentalità imprenditoriale
- Come generare delle idee vincenti
- Le diverse fasi nella creazione di una idea imprenditoriale
- Le parti di un Business Planning
- Sviluppare delle proiezioni finanziarie
- Esercitazioni e Case Study

Docenti

Livio	Ferraro	<i>Resp Relazioni Corporate, Ufficio Studi IPE</i>
Francesco	Izzo	<i>Ordinario di Strategie Aziendali - Università della Campania "Luigi Vanvitelli"</i>
Antonio	Ricciardi	<i>Ordinario di Economia Aziendale Univ. Della Calabria - Presidente IPE</i>
Enrico	D'aiuto	<i>Vice President Global Sales&Marketing Biotest</i>

VI. Digital e Social Media Marketing

- La Digital Transformatione la strategia di Digital Marketing
- Gli strumenti di Digital Marketing
- Copywriting e funneling
- SEO e Google Ads
- Social e Advertising Facebook Ads, Google Ads, LinkedIn Ads, Instagram
- Marketing Automation
- Case Study: realizzazione di un piano di un piano di Digital Marketing
- Esercitazioni e Case Study

Docenti

Raffaele	Belli	<i>Chief Digital Officer</i>
Josè	Compagnone	<i>Digital Marketing Manager</i>
Angelo	Laudati	<i>SEO expert</i>
Alessandro	Mazzù	<i>SEO expert</i>
Claudio	Marcedula	<i>Social Media Manger, IPE Business School</i>

Paolo	Mercadante	<i>E-Commerce and Amazon Channel Manager, Perrigo Italia</i>
Marco	Quadretti	<i>CEO/CoFounder Akida</i>
Martina	Capozza	<i>Shopify</i>

VII. Branding & Communication

- Il processo di comunicazione
- La comunicazione di marketing
- Il brand e le strategie di marca
- Gli strumenti del Communication Mix

Docenti

Federica	Ceccotti	<i>Aggregato di Corporate & Marketing Communication - "La Sapienza" Univ. di Roma</i>
-----------------	-----------------	---

VIII. Retailing & Sales Management

- Le formule distributive
- Multicanalità e omnicanalità
- Le scelte strategiche nella distribuzione
- Il retail marketing mix
- L'innovazione nella distribuzione
- La gestione della rete di vendita
- Le relazioni tra sales e marketing
- Gli strumenti di controllo nelle vendite
- Innovazione e sales marketing

Docenti

Silvio	Cardinali	<i>Associato di Marketing - Università Politecnica delle Marche</i>
Massimo	Gennarelli	<i>Presidente "Futureberry"</i>

IX. Business Ethics e Sostenibilità

- Valore del lavoro
- Mercati e società giusta
- Utilitarismo, liberalismo e bene comune
- Come prendere le decisioni giuste

Docenti

Vincenzo	Arborea	<i>Docente di Teologia Fondamentale, Pontificia Università della Santa Croce</i>
Antonio	Ricciardi	<i>Direttore del Master - Ordinario di Ec.Aziendale, Univ. della Calabria</i>
Gaetano	Vecchione	<i>Uffici Sudi IPE – Università di Napoli Federico II</i>

X. Job Placement & Soft Skills

- Team working, leadership e comunicazione
- Time Management

- Public speaking
- Dress Code
- Excel Avanzato per l'analisi finanziaria
- Cv e colloqui di lavoro di gruppo e individuale; il metodo STAR
- ATS e Profilo LinkedIn
- Autovalutazione delle competenze e mentoring
- Laboratorio Teatrale: relazionarsi con gli altri e autostima.
- Business etiquette
- Case interview: market sizing e Brain teaser
- Simulazione di Test logico-matematici

Docenti

Serena	Affuso	<i>Uffici Studi IPE</i>
Livio	Ferraro	<i>External Relations Corporate, IPE Business School</i>
Massimiliano	Foà	<i>Attore, Regista, Coach</i>
Andrea	Iovene	<i>Resp. Ufficio Studi & Job Placement IPE</i>
Manuela	Palmieri	<i>Manager didattico Master Ufficio Studi IPE</i>
Davide	Leombruno	<i>Job Placement IPE</i>
Marco	Natale	<i>Ufficio studi IPE</i>

XI. Project Work (2 mesi, circa 400 ore)

Il Project Work consiste nella stesura di un lavoro da parte degli allievi che hanno partecipato ai Master, su di un argomento a scelta dell'azienda partner. Obiettivo del Project Work è quello di stimolare i corsisti nella formazione di un lavoro di ricerca utile all'approfondimento di un argomento preventivamente individuato dall'azienda sulla base delle proprie necessità operative. Ogni Azienda partner propone un Project Work da affidare ad un gruppo di minimo tre massimo quattro allievi. A scadenza concordata ogni gruppo presenta il risultato del lavoro elaborato, alla presenza della direzione scientifica del Master e dei referenti dell'azienda partner che esprimono una valutazione per ogni singolo componente del gruppo. Tale valutazione influisce sulla votazione finale di ogni allievo.

Fashion&Luxury Week

Il modulo speciale prevede interventi di manager del settore (Louis Vuitton, Dolce&Gabbana, Valentino, etc.) per illustrare le opportunità e specificità del Marketing in questo settore che richiede metriche e logiche diverse. Attraverso le loro testimonianze, si comprenderanno meglio le logiche di decision making anche con particolare riferimento allo sviluppo dell'e-commerce.

Mariella	Langella	<i>Media Manger, Louis Vitton, UK</i>
Marco	Nicodemi	<i>Senior HR & Organization Executive</i>
Paolo	Wolfram	<i>Advisory Board EU Marquee Brands</i>
Marco	Baglietto	<i>Managing Director dell'azienda proprietaria del marchio "Borsalino"</i>
Giò	Giacobbe	<i>CEO di ACBC Srl</i>

Enrico	Vanzo	<i>AD di Antress Industry, proprietaria del marchio "Manila Grace"</i>
Andrea	Di Nicolò	<i>Global Marketing & Sales Director presso Baglioni Hotel & Resort</i>
Paolo	Fattorello	<i>Senior Executive Dolce & Gabbana</i>
Barbara	Della Maggiore	<i>Head of Collection Development di Roger Vivier (Gruppo Tod's)</i>
Salvatore	Di Domenico	<i>Responsabile e-commerce Valentino</i>
Filippo	Prete	<i>Associate Partner, Bain & Co. Service Line Luxury</i>
Roberto	Bellino	<i>Corporate Social Responsibility, Cartier (Swiss)</i>
Francesco	Capuano	<i>Mango (Spagna)</i>
Valentina	Belladonna	<i>Digital, Social Media & Events Strategy, Istituto Marangoni</i>
Vincenzo	Terracciano	<i>Business Controller, Fendi (LVMH Group)</i>
Benedetta	Vignando	<i>E-commerce, Borsalino</i>

Start Cup Competition (in collaborazione con Unicredit)

La competizione ha l'obiettivo di sostenere la cultura d'impresa, stimolando gli studenti a realizzare progetti dal contenuto innovativo. I partecipanti divisi in gruppi di lavoro, saranno chiamati a elaborare un pitch/business plan da presentare a una commissione di esperti. In collaborazione con Unicredit Group; la migliore idea ha avuto la possibilità di partecipare al programma Unicredit Star Lab.

Coordinatori:

Livio Ferraro *IPE Business School*

Alfonso Riccardi *Analista finanziario*

Business Talk e Recruiting Day 2020-2021

ALBERTO ANZIVINO,	<i>L'Oreal Finance e Controlling Director</i>
AUGUSTO BANDERA,	<i>Presidente Assofranchising e past Direttore vendite di Vodafone Italia</i>
CECILIA BAUDINO,	<i>HR Talent Attraction and Employer Branding Specialist Boston Consulting Group</i>
FELICE DELLE FEMINE,	<i>Direttore Generale Banca di Credito Popolare</i>
LUCA IANDIMARINO,	<i>Head of Investment Center BNL Gruppo BNP Paribas</i>
BARBARA CIMMINO	<i>Head of CSR & Innovation at Yamamay</i>
LINDA LANGELLA,	<i>Unilever HR manager</i>
RICCARDO MASCAMBRUNO,	<i>Direttore Commerciale Christian Dior</i>
GIUSEPPE NARGI,	<i>Direttore regionale Campania, Basilicata, Calabria e Puglia -Intesa Sanpaolo</i>
VALENTINA ORLANDI,	<i>Roche HR Manager</i>
ALESSANDRO PANERAI,	<i>Associate Entrepreneur Selection and Growth, Endeavor</i>
MARCO PARIGI,	<i>Procter & Gamble</i>
GABRIELE RETUCCI,	<i>Direttore Marketing Europa, HILTI</i>
ALBERTO RIBERA,	<i>Senior Lecturer of Managing People in Organizations, IESE</i>
GIUSEPPE RIZZO,	<i>Direttore Commerciale Moleskine USA</i>
CARLO SANTINI	<i>Direttore Ipe Business School - Ex Direttore Ufficio Studi Banca D'italia</i>
FRANCO PEPE	<i>Imprenditore - Pepe in Grani</i>
GIANLUIGI CIMMINO	<i>Pianoforte Holding</i>
GIOVANNI NOCERA	<i>Founder JobNocera</i>
ALESSANDRO CANNAS	<i>Marketing Google USA</i>
MARIA LENTINI	<i>Marketing Executive JP Morgan Asset Management</i>

PIETRO MONACO	<i>CEO Froneri Italy</i>
ACHILLE MAGNI	<i>Team System</i>
ALFIO SCHIATTI	<i>Direttore Marketing, Fresystem</i>
MARCO CAROLA	<i>Head of Online Acquisition presso Crédit Agricole Italia</i>
CARLO COTTARELLI	<i>Direttore Del Nuovo Osservatorio Sui Conti Pubblici</i>
DANIEL THULL	<i>Director, Global Data Strategy & Analytics at Johnson & Johnson</i>
COCA COLA	
MARCO SCIOLI	<i>CEO Starting Finance</i>
FABRIZIO TRAVAGLINI,	<i>Senior Executive Director;</i>
FRANCESCO IMPELLIZZERI	<i>Executive Manager Sales&Marketing</i>
ANNA ADRIANI	<i>Communication & Marketing Director</i>
THE JACKAL & CIAOPEOPLE	
ALESSANDRO FIORENTINO	<i>Member of the Board of Directors</i>
STEFANO CALDERANO	<i>Amministratore Delegato/CEO di Acepta BNP Paribas</i>
ANGELO MEROLA	<i>RETAIL MARKETING CONSULTANT</i>

Top Business Talk degli ultimi anni

LORENZO BINI SMAGHI,	<i>Economista, visiting scholar ad Harvard e Presidente Snam Rete Gas</i>
VINCENZO BOCCIA,	<i>Presidente Nazionale Confindustria</i>
MARIA CANNATA,	<i>Direttore Generale del Debito Pubblico – Dip. del Tesoro MEF</i>
INNOCENZO CIPOLLETTA,	<i>Presidente AIFI</i>
GIOVANNI GORNO TEMPINI	<i>Amministratore Delegato Cassa Depositi e Prestiti</i>
FABIO PANETTA,	<i>Membro del Direttorio e Vice Direttore Generale della Banca d'Italia</i>
IGNAZIO ROCCO DI TORREPADULA,	<i>Senior Partner & Managing Director, The Boston Consulting Group</i>
SALVATORE ROSSI,	<i>Direttore Generale Banca d'Italia</i>

Visite Aziendali

BESANA
FERRARELLE
FRESYSTEM
GESAC – AEROPORTO INTERNAZIONALE DI NAPOLI
KITON
MSC CROCIERE