

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

Vittoria	Di Caterino	<i>Associato di Marketing - Univ. della Campania "L. Vanvitelli"</i>
Francesco	Izzo	<i>Ordinario di Marketing - Univ. della Campania "L. Vanvitelli"</i>
Barbara	Masiello	<i>Associato 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>Senior Mentor Design - 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 BS</i>
Beniamino	Sacco	<i>Docente di di Economia Aziendale, Univ. Suor Orsola Benincasa</i>
Michele	Simoni	<i>Ordinario di Marketing - Università di Napoli "Parthenope"</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 BS</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

Fabiana	Andreani	<i>Career Mentor e Senior Training Manager, @fabianamanager</i>
Raffaele	Belli	<i>Chief Digital Officer</i>
Antonio	Vitiello	<i>AV Communication</i>
Angelo	Di Pietro	<i>Founder & digital specialist Voolcano</i>
Josè	Compagnone	<i>Digital Marketing Manager</i>
Angelo	Laudati	<i>Ceo e Founder, Bitmetrica</i>
Claudio	Marcedula	<i>Social Media Manger, IPE Business School</i>
Paolo	Mercadante	<i>E-Commerce and Amazon Channel Manager, Perrigo Italia</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 *Aggregato di Corporate & Marketing Communication - "La Sapienza" Univ. di Roma*

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 *Associato di Marketing - Università Politecnica delle Marche*
Massimo Gennarelli *Presidente "Futureberry"*

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 *Docente di Teologia Fondamentale, Pontificia Università della Santa Croce*
Antonio Ricciardi *Ordinario di Economia Aziendale Univ. Della Calabria - Presidente IPE BS*
Gaetano Vecchione *Centro Studi IPE – Università di Napoli Federico II*

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>Vice Direttore Generale e Resp. Job Placement IPE</i>
Davide	Leombruno	<i>Job Placement IPE</i>
Claudio	Marcedula	<i>Social Media Manger, IPE Business School</i>
Daniele	Marzocchi	<i>Consulente Azimut</i>
Manuela	Palmieri	<i>Manager didattico</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. Alcune delle ultime aziende che hanno assegnato Project Work agli allievi:

ANTONY MORATO
 CLAYTON
 HARMONT&BLAINE
 MIRIADE
 SOFARMAMORRA
 UNILEVER
 PASTIFICIO LIGUORI
 RADIO KISS KISS
 MIAMO
 SSC NAPOLI

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.

Francesca	Ammaturo	<i>Label Rose</i>
Giulia	Cacciapuoti	<i>CEO e Marketing Manager Love Studio</i>
Francesco	Capuano	<i>Global Sales Director Wholesale Department, Mango</i>

Alessandra	Cirafici	<i>Coordinatrice del Dottorato di Ricerca di Interesse Nazionale in Design per il Made In Italy</i>
Antonio	De Matteis	<i>CEO di Kiton</i>
Luigi	Forgione	<i>Gifting Buyer, Louis Vuitton</i>
Maria	Gioivo	<i>HR Director Clayton</i>
Mariella	Langella	<i>Media Manager, Louis Vuitton, UK</i>
Alessia	Moria	<i>Controller Fendi</i>
Valentina	Varrenzia	<i>HR Director Clayton</i>
Gregorio	Cioppa	<i>Bain Area Luxury</i>
Marco	Montefusco	<i>Harmont & Blain Junior</i>
Vincenzo	Equestre	<i>CEO EMEA Global Head Of Retail Excellence - Salvatore Ferragamo</i>
Antonello	Visalli	<i>Sport7</i>
Federico	Pappacena	<i>Capri HLD</i>
Davide	Basile	<i>Direttore Marketing MIRLADE</i>
Alessandro	Marinella	<i>General Manager E.Marinella S.R.L</i>
Beatrice	Rossano	<i>P&G ex Fendi</i>
Raffaella	Capece	<i>Marketing Director MLAMO Med s.p.a</i>
Giovanni	Nocera	<i>Founder & CEO Jho Nocera</i>

INTERNATIONAL EXPERIENCE (AESE BUSINESS SCHOOL – LISBONA)

Per due settimane nel mese di luglio i partecipanti avranno la possibilità di interagire con studenti universitari di altre nazionalità, con prospettive e background diversi, entrando in contatto con professori e docenti del mondo accademico e aziendale facendo una full immersion nelle organizzazioni aziendali per comprenderne il funzionamento. Il programma AESE Summer School (www.aese.pt) è un'esperienza educativa basata sul metodo dei casi; creato dalla Harvard Business School, il Case Method è un processo stimolante di formazione e apprendimento in un formato vivace e interattivo, che migliora la scoperta e la condivisione delle conoscenze, sviluppando allo stesso tempo capacità analitiche. Questa opportunità è facoltativa e con un costo aggiuntivo.

Business Talk e Recruiting Day

ALBERTO ANZIVINO	<i>L'Oreal Finance e Controlling Director</i>
STEFANO AZZI	<i>CFO for Italy - DAZN Group</i>
CECILIA BAUDINO	<i>HR Talent Attraction and Employer Branding Specialist Boston Consulting Group</i>
ARMANDO BRUNINI	<i>Amministratore delegato di SEA Aereoporti di Milano</i>
GIULIO CACCIAPUOTI	<i>CEO Love Studio</i>
ALESSANDRO CANNAS	<i>Marketing Google USA</i>
MARCO CAROLA	<i>Head of Online Acquisition presso Crédit Agricole Italia</i>
GIANLUIGI CIMMINO	<i>Amministratore delegato di KUVERA(Carpisa e di INTICOM (Yamamay))</i>
GIOVANNI D'ANTONIO	<i>Founder e CEO, Head of Digital di Med spa</i>
MIRKO DE FALCO	<i>Amministratore delegato Farvimd</i>
PAOLO GROSSI	<i>Franchisee McDonald's</i>
LUCA IANDIMARINO	<i>Head of Investment Center BNL Gruppo BNP Paribas</i>
MARIA LENTINI	<i>Marketing Executive JP Morgan Asset Management</i>
GIOVANNI LOMBARDI	<i>Presedidente Tecno</i>
LEONARDO MASSA	<i>Managing Director Italia – MSC Cruises</i>



BUSINESS SCHOOL

ANGELO MEROLA	RETAIL MARKETING CONSULTANT
GABRIELE MONDA	<i>Head of Marketing – Ferrarelle SpA</i>
ANDREA MOSCHINI	<i>Chief Operating Officer di Laminazione Sottile Group</i>
GIUSEPPE NARGI	<i>Direttore regionale Campania, Basilicata, Calabria e Puglia -Intesa Sanpaolo</i>
FLAVIO NAPPI	<i>Founder Mamma Pack</i>
ALESSANDRO PANERAI	<i>Associate Entrepreneur Selection and Growth, Endeavor</i>
FAUSTO PALUMBO	<i>Direttore HR EMENA, Nestlé,</i>
DOMENICO PETRONE	<i>HR Generalist, ALA Corporation</i>
ALESSANDRO PANERAI	<i>Associate Entrepreneur Selection and Growth, Endeavor</i>
MARCO PARIGI	<i>Procter & Gamble</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>
STEFANIA SPALLUTI	<i>Responsabile del Talent Acquisition Sace</i>
DANIEL THULL	<i>Director, Global Data Strategy & Analytics at Johnson & Johnson</i>
FABRIZIO TRAVAGLINI	<i>Senior Executive Director; Page Group</i>
ALFIO SCHIATTI	<i>Chief Commercial Officer presso Fattorie Garofalo - Bufala</i>
JOSI DELLA RAGIONE	<i>Sindaco di Bacoli</i>
FAUSTO PALUMBO	<i>Direttore HR Nestlé</i>
CARLO CIGLIANO	<i>Amministratore Delegato del Comicon</i>
ERMANNINO RUSSO	<i>Direttore Marketing Trasporto</i>
CARLO PONTECORVO	<i>Presidente e AD Ferrarelle SpA</i>
RUBEN SANTOPIETRO	<i>CEO & Founder presso Visit Italy</i>
ADOLFO SCUOTTO	<i>Direttore Marketing & Export Manager</i>
TOMMASO BIANCHINI	<i>CRO Chief Revenue Officer SSC Napoli</i>
LUCA PERSICHETTI	<i>Casa Surace Manager</i>
SVEVA SALEMME	<i>Marketing Strategist Brand Specialist Massagioconda</i>
FABIO ROSIELLO	<i>CEO & OWNER Radio KISS KISS</i>
MARIO MERONE	<i>Campus Biomedico di Roma</i>
CLAUDIA FERRARO	<i>Campus Biomedico di Roma</i>
MARIO CROSTA	<i>Direttore Generale BCP</i>
JIE LI	<i>Director of Business Development TEMU</i>
MARIA AGNESE CAVALLI	<i>Employer brand e-commercial culture programs manager Coca-Cola</i>
HBC	

Top Business Talk degli ultimi anni

LORENZO BINI SMAGHI	<i>Economista, visiting scholar and 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 GIORGIO TEMPINI	<i>Amministratore Delegato del Comicon</i>



BUSINESS SCHOOL

FABIO PANETTA

d'Italia

IGNAZIO ROCCO DI TORREPADULA

SALVATORE ROSSI

Membro del Direttorio e Vice Direttore Generale della Banca

Senior Partner & Managing Director, The Boston Consulting Group

Direttore Generale Banca d'Italia

Visite Aziendali

MSC CROCIERE

TARÌ

FATTORIE GAROFALO