

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

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
- AI applicata al 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 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 Trasformazione 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	<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>Ordinario di Economia Aziendale Univ. Della Calabria - Presidente IPE BS</i>
Gaetano	Vecchione	<i>Centro Studi 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>Vicedirettore Generale e Resp. Job Placement IPE</i>
Antonio	Lumia	<i>Job Placement IPE</i>
Claudio	Marcedula	<i>Social Media Manager, 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
HARMONT&BLAINE JR
MIRIADE
SOFARMAMORRA
UNILEVER
PASTIFICIO LIGUORI
RADIO KISS KISS
MIAMO
SSC NAPOLI
PAPERDÌ
CAFFÈ BORBONE
GRUPPO SCHIANO
GAY-ODIN

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.

Giulio	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>
Tommaso	D'Alterio	<i>Direttore generale Fondazione ISALA</i>
Antonio	De Matteis	<i>CEO di Kiton</i>
Massimiliano	Isaia	<i>HR Director Clayton</i>
Mariella	Langella	<i>Media Manager, Louis Vuitton, UK</i>
Alessia	Moria	<i>Controller Fendi</i>
Bruna	Scognamiglio	<i>Chief Marketing Officer Balmain</i>
Antonello	Visalli	<i>Dirigente Sport7</i>
Marco	Montefusco	<i>Harmont & Blain Junior</i>
Vincenzo	Equestre	<i>CEO EMEA Global Head Of Retail Excellence - Salvatore Ferragamo</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>Pe&G ex Fendi</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>
STEFANIA BRANCACCIO	<i>Vicepresidente Coelmo</i>
ARMANDO BRUNINI	<i>Amministratore delegato di SEA Aeroporti di Milano</i>
ALESSANDRO CANNAS	<i>Marketing Google USA</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>
PIERLUIGI CARO	<i>Titolare Galleria Elena</i>
ARMANDO DE NIGRIS	<i>Presidente Gruppo De Nigris</i>
PAOLO GROSSI	<i>Franchisee McDonald's</i>
FLAVIO FARRONE	<i>MegaRide</i>
RAFFAELE FEDELE	<i>Responsabile CRM e E-Commerce presso Sole365</i>
EDOARDO GIACQUINTO	<i>Marketing Manager MegaRide</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>
ANGELO MEROLA	<i>RETAIL MARKETING CONSULTANT</i>
GABRIELE MONDA	<i>Head of Marketing – Ferrarelle SpA</i>
ETTORE MORRA	<i>So.Farma.Morra Group</i>
ALMERINDA PADRICELLI	<i>Direttrice Musei del Vomero</i>
MAURA PANE	<i>Responsabile commerciale presso Studio ROG srl</i>
MARIA PIRRO	<i>Vicecaposervizio del Mattino</i>
ALBERTO RIBERA	<i>Senior Lecturer of Managing People in Organizations, IESE</i>
GIUSEPPE RIZZO	<i>Direttore Commerciale Moleskine USA</i>
MARIO SCHIANO	<i>Manager presso SCHLANO biciclette dal 1923</i>
ALFIO SCHIATTI	<i>Chief Commercial Officer presso Fattorie Garofalo – Bufala</i>
VINCENZO SORRENTINO	<i>Gruppo De Nigris</i>
FLORIDIANA VENTRELLA	<i>Career Coach e Consulente HR</i>
MARCO VIGINI	<i>Founder Bnet2Connect</i>
CARLO CIGLIANO	<i>Amministratore Delegato del Comicon</i>
ERMANNO RUSSO	<i>Direttore Marketing Trasporto</i>
CARLO PONTECORVO	<i>Presidente e AD Ferrarelle SpA</i>
RUBEN SANTOPIETRO	<i>CEO e Founder presso Visit Italy</i>
ADOLFO SCUOTTO	<i>Direttore Marketing e 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>
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 HBC</i>

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>



BUSINESS SCHOOL

INNOCENZO CIPOLLETTA

GIOVANNI GIORGIO TEMPINI

FABIO PANETTA

d'Italia

IGNAZIO ROCCO DI TORREPADULA

SALVATORE ROSSI

Presidente AIFI

Amministratore Delegato del Comicon

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