



EMPOWER YOUR VISION

## MARKETING MANAGEMENT

PROGRAMMI DI FORMAZIONE  
2017

# MARKETING MANAGEMENT

La nostra offerta, in sintesi, è articolata come segue:

- tre programmi hanno l'obiettivo di fornire una visione completa del marketing moderno, con un bilanciamento di teoria, strumenti operativi e casi concreti. Due di questi hanno un taglio più generalista, ovvero **Marketing Edizione Intensiva** e **Marketing Edizione Serale**. Il terzo, **Business Marketing**, è pensato specificamente per le imprese industriali (B2B).
- due programmi hanno un taglio più avanzato e strategico: uno più intenso, in lingua italiana **Marketing Excellence**, proposto anche in formula week-end e uno più breve, in lingua inglese **The Marketing in You**.

## A CHI SI RIVOLGE

Product manager, responsabili marketing, responsabili commerciali e, più in generale, a tutti coloro che, pur non operando nella funzione, sono interessati ad acquisire conoscenze di marketing. Maggiori dettagli sono forniti sulle pagine web di ciascun corso.



**1**

## MARKETING EDIZIONE INTENSIVA

Il programma, disponibile anche in edizione serale (v. sotto), consente di sviluppare una visione completa e aggiornata dei processi di marketing, trasferendo ai partecipanti le nozioni e gli strumenti chiave per l'analisi, la pianificazione e l'implementazione delle decisioni relative ai clienti e ai mercati di oggi.

**WWW.**[sdabocconi.it/mktgintensiva](http://sdabocconi.it/mktgintensiva)

### 16 GIORNI SU 4 MODULI

I MOD. 6-9 marzo 2017

II MOD. 13-16 marzo 2017

III MOD. 3-6 aprile 2017

IV MOD. 10-13 aprile 2017

Coordinatore:

**Emanuela Prandelli**

Quota: € 5.600 + IVA

**Edizione successiva**

I MOD. 5-8 marzo 2018

II MOD. 12-15 marzo 2018

III MOD. 9-12 aprile 2018

IV MOD. 16-19 aprile 2018

### CONTENUTI

- Il concetto e l'evoluzione del marketing moderno
- L'analisi qualitativa del cliente e la valutazione quantitativa della domanda
- L'analisi del sistema competitivo
- La segmentazione, il targeting e l'analisi di posizionamento
- Il Product, il Brand & il Communication Management
- Il Channel e il Distribution Management
- Il Customer Relationship Management
- Il Digital Marketing Management
- La valutazione e il controllo delle decisioni di marketing
- Lo sviluppo del piano di marketing (field project)

QUESTO CORSO FA PARTE DEL PERCORSO MARKETING MANAGEMENT

**WWW.** [sdabocconi.it/percorsomarketing](http://sdabocconi.it/percorsomarketing)

**2**

## MARKETING EDIZIONE SERALE

Il programma, disponibile anche in edizione intensiva (v. sopra), consente di sviluppare una visione completa e aggiornata dei processi di marketing, trasferendo ai partecipanti le nozioni e gli strumenti chiave per l'analisi, la pianificazione e l'implementazione delle decisioni relative ai clienti e ai mercati di oggi.

**WWW.**[sdabocconi.it/mktgserale](http://sdabocconi.it/mktgserale)

### 31 SESSIONI SERALI

I MOD. dal 25 al 28 settembre

II MOD. dal 2 al 5 ottobre

III MOD. dal 9 al 12 ottobre

IV MOD. dal 16 al 19 ottobre

V MOD. dal 23 al 26 ottobre

VI MOD. dal 7 al 9 novembre

VII MOD. dal 13 al 16 novembre

VIII MOD. dal 20 al 23 novembre

27 novembre presentazione

### 6 Follow up

6, 13 e 20 ottobre;

10, 17 e 24 novembre 2017

Coordinatore:

**Debora Raccagni**

**Davide Reina**

Quota: € 5.200 + IVA

**Edizione successiva**

settembre 2018

### CONTENUTI

- Il concetto e l'evoluzione del marketing moderno
- L'analisi qualitativa del cliente e la valutazione quantitativa della domanda
- L'analisi del sistema competitivo
- La segmentazione, il targeting e l'analisi di posizionamento
- Il Product, il Brand & il Communication Management
- Il Channel e il Distribution Management
- Il Customer Relationship Management
- Il Digital Marketing Management
- La valutazione e il controllo delle decisioni di marketing
- Lo sviluppo del piano di marketing (field project)

Per passare dall'apprendimento alla pratica, è previsto lo sviluppo di un piano di marketing con la supervisione di un docente SDA Bocconi.

QUESTO CORSO FA PARTE DEL PERCORSO MARKETING MANAGEMENT

**WWW.** [sdabocconi.it/percorsomarketing](http://sdabocconi.it/percorsomarketing)

# 3

## BUSINESS MARKETING

[www.sdabocconi.it/b2b](http://www.sdabocconi.it/b2b)

[sdabocconi.it/b2b](http://www.sdabocconi.it/b2b)

### 8 GIORNI SU 2 MODULI

#### I MODULO

9-12 maggio 2017

#### II MODULO

13-16 giugno 2017

Coordinatore:

**Andrea Lanza**

Quota: € 5.400 + IVA

### Edizione successiva

#### I MODULO

15-18 maggio 2018

#### II MODULO

12-15 giugno 2018

Il programma consente di sviluppare una visione completa e aggiornata dei processi di marketing e delle dimensioni competitive rilevanti nei mercati industriali. L'obiettivo è offrire un approfondimento sull'evoluzione del marketing B2B per fornire gli strumenti necessari ad affrontare e vincere le nuove sfide di mercato.

### CONTENUTI

Il corso intende analizzare la leadership da tre prospettive differenti:

- Le dinamiche evolutive dei mercati business.
- L'analisi della domanda e del comportamento d'acquisto dei clienti B2B
- L'analisi della concorrenza e l'identificazione dei principali competitor
- L'innovazione, le strategie tecnologiche e il lancio di nuovi prodotti
- Il Product e il Value Management nel B2B
- Il Communication Management nel B2B
- Il Key Account Management e la gestione strategica del portafoglio clienti.

QUESTO CORSO FA PARTE DEL PERCORSO MARKETING MANAGEMENT

[www.sdabocconi.it/percorsomarketing](http://www.sdabocconi.it/percorsomarketing)



## 4

### MARKETING EXCELLENCE

Il programma offre un esteso aggiornamento sui temi più avanzati e strategici del marketing negli scenari odierni, facendo ampio ricorso a incident e casi aziendali. L'obiettivo è sviluppare visione di mercato e nuove competenze per gestire il presente e immaginare il futuro, bilanciando rigore metodologico e creatività competitiva. Vengono rafforzate le capacità di analisi e di implementazione delle strategie di marketing più appropriate anche nei contesti ipercompetitivi o a bassa crescita.

[www.sdabocconi.it/mktgex](http://www.sdabocconi.it/mktgex)

[sdabocconi.it/mktgexwe](http://sdabocconi.it/mktgexwe)

8 GIORNI

#### EDIZIONE INTENSIVA

I MODULO 22-25 maggio 2017

II MODULO 5-8 giugno 2017

#### EDIZIONE WEEK-END

15-16 settembre 2017 (1.5 gg)

13-14 ottobre 2017 (1.5 gg)

17-18 novembre 2017 (1.5 gg)

19-20 gennaio 2018 (1.5 gg)

16-17 febbraio 2018 (2 gg)

Coordinatore:

**Alessandro Arbore**

Responsabile scientifico

**Enrico Valdani**

Quota: € 4.800 + IVA

#### CONTENUTI

- Il marketing nell'era dello spazio aumentato, dell'ipercompetizione e della crescita che non c'è.
- La sequenza dei giochi di posizione, imitazione e movimento.
- Le strategie offensive e difensive nel gioco di movimento: dalle opportunità adiacenti alla rivoluzione del business model.
- Le strategie offensive e difensive nel gioco di imitazione: dal leap-frogging alla guerriglia.
- Le strategie offensive e difensive nel gioco di posizione: dall'attacco frontale al cross-parry.
- Tra i temi di frontiera: il marketing esperienziale, l'omnicanalità, il digital marketing e le strategie multi-layer.

QUESTO CORSO FA PARTE DEL PERCORSO MARKETING MANAGEMENT

[www.sdabocconi.it/percorsomarketing](http://www.sdabocconi.it/percorsomarketing)

## 5

### THE MARKETING IN YOU

Il programma, frutto della collaborazione tra la Faculty di SDA Bocconi e di Esade, fornisce in pochi giorni spunti di riflessione ai marketing leader, con l'intento di sfidare i convenzionali modelli del marketing management. Corso erogato in lingua inglese.

[www.sdabocconi.it/tmiy](http://www.sdabocconi.it/tmiy)

[sdabocconi.it/tmiy](http://sdabocconi.it/tmiy)

3 GIORNI

8-10 NOVEMBRE 2017

Coordinatore:

**Gabriele Troilo**

Quota: € 3.500 + IVA

**Edizione successiva**

7-9 novembre 2018

In lingua inglese

#### CONTENUTI

- Il vantaggio differenziale dei marketing leader di oggi: immaginare il mercato futuro.
- La marketing imagination: un'iniezione di creatività nelle strategie di marketing.
- La rottura delle regole del gioco, all'esterno e all'interno dell'organizzazione.
- Lo sviluppo di un'organizzazione customer-centric: plasmare le preferenze dei clienti attraverso l'innovazione del mercato.
- La gestione dell'organizzazione tra le turbolenze dell'innovazione: giocare il ruolo del leader.
- La costruzione di una reputazione da leader visionario: stimolare il coinvolgimento, sostenere la motivazione, governare il cambiamento.

QUESTO CORSO FA PARTE DEL PERCORSO MARKETING MANAGEMENT

[www.sdabocconi.it/percorsomarketing](http://www.sdabocconi.it/percorsomarketing)

QUESTO CORSO FA PARTE DELLA CHANNEL & RETAIL ACADEMY

[www.sdabocconi.it/cracademy](http://www.sdabocconi.it/cracademy)



Eccellente esperienza formativa in un contesto stimolante per la qualità dei docenti e per il loro stile didattico, efficace e coinvolgente

**LUDOVICA CAPASSO** | Responsabile Marketing e Comunicazione, Italfondario SpA

# MARKETING MANAGEMENT

Gli scenari tecnologici e sociali che si stanno consolidando hanno un'implicazione competitiva su tutte: il cliente - calato in uno spazio radicalmente nuovo - è tornato ad essere il fulcro vitale delle organizzazioni vincenti. Come diretta conseguenza, l'autenticità e l'eccellenza nel marketing, oggi più che mai, rappresentano la via maestra per la crescita di ogni impresa. Ciò impone il ripensamento di conoscenze consolidate e lo sviluppo di know-how e strumenti nuovi. Impone un'adeguata forma mentis così come lo sviluppo di processi customer-centric più efficaci; richiede visione creativa e market sensing unitamente a modelli decisionali più analitici. Il presidio di queste conoscenze e delle sue pratiche migliori sono da sempre un fiore all'occhiello di SDA Bocconi.

ALESSANDRO ARBORE | SDA Professor di Marketing

## INFORMAZIONI

### SEDE

SDA Bocconi School of Management  
Via Bocconi 8, 20136 Milano

### ORARIO DI LAVORO

Mattino: 9.00 - 13.00  
Pomeriggio: 14.00 - 17.30

Per i corsi: Marketing Edizione Intensiva, Business Marketing e The Marketing in You. Per gli altri programmi si deve fare riferimento alla specifica webpage.

Le quote d'iscrizione si intendono tutte al netto di IVA, comprensive del materiale didattico.

### RESPONSABILE SCIENTIFICO

Alessandro Arbore  
[alessandro.arbore@sdabocconi.it](mailto:alessandro.arbore@sdabocconi.it)

### ATTESTATO

Al termine dell'iniziativa verrà rilasciato un attestato di formazione.

### AGEVOLAZIONI

[www.sdabocconi.it/agevolazioni](http://www.sdabocconi.it/agevolazioni)

### FORMAZIONE FINANZIATA

Imprese e Organizzazioni possono trovare risorse per la formazione dei propri dipendenti nei Fondi Paritetici Interprofessionali, che finanziano piani formativi individuali, aziendali, settoriali e territoriali.  
[formazionefinanziata@sdabocconi.it](mailto:formazionefinanziata@sdabocconi.it)

### ORIENTAMENTO

Tania Riggi  
tel. +39 02 5836.2263  
[tania.riggi@sdabocconi.it](mailto:tania.riggi@sdabocconi.it)

### PRE-ISCRIZIONI E ISCRIZIONI

Lorella Binetti  
tel. +39 02 5836.6866  
fax +39 02 5836.6833-6892  
[lorella.binetti@sdabocconi.it](mailto:lorella.binetti@sdabocconi.it)

Il numero massimo dei partecipanti è programmato.

La prenotazione e l'iscrizione potranno essere effettuate online alla pagina web del programma.

Tutti i prezzi sono da considerarsi escluso IVA. Le informazioni e i dati qui contenuti sono aggiornati al momento della stampa e possono subire cambiamenti.



# SDA BOCCONI SCHOOL OF MANAGEMENT



SDA Bocconi School of Management si distingue nella formazione manageriale da oltre 40 anni, grazie al suo impegno di contribuire alla crescita degli individui, delle aziende e delle istituzioni attraverso la conoscenza e l'immaginazione. A questo concorrono programmi MBA, Master Executive e Specialistici, Programmi Executive e Progetti Formativi su Misura, Action Research, Osservatori e Knowledge Centers settoriali - un'offerta formativa rivolta a professionisti di tutto il mondo e di tutti i settori economici.

SDA Bocconi è leader in Italia e tra le prime 30 Business School nel mondo. È anche l'unica ad avere il triplo accreditamento: EQUIS, AMBA e AACSB, che la pone nell'élite delle più certificate Business School mondiali.

## ACCREDITATIONS



AACSB International  
The Association to Advance Collegiate Schools of Business



European Quality Improvement System



Association of MBAs  
MBA provision accredited



Quality Management System  
Certification ISO 9001:2008  
Financed Projects  
Service Centre



The Italian Association for Management Education Development  
Full-Time MBA accredited  
Executive MBA accredited



CFA program partner of CFA Institute  
MCF program accredited

## MEMBERSHIPS



European Foundation for Management Development



The Association to Advance Collegiate Schools of Business



The Academy of Business in Society



Partnership in International Management



Community of European Management Schools and International Companies



The Italian Association for Management Education Development



Global Business School Network

## RANKINGS

Financial Times  
Bloomberg Businessweek  
The Economist - Which MBA?  
Forbes  
Espansione  
QS

## SDA Bocconi School of Management

via Bocconi 8, 20136 Milano, Italy | tel +39 02 5836 6605-6606 | info@sdabocconi.it | sdabocconi.it

FOLLOW SDA BOCCONI ON:

