

MASTER MMDA 2022/2023

Calendario delle lezioni e degli esami

SEZ.	MOD.	TITOLO DELL'INSEGNAMENTO	DOCENTE	TIPOLOGIA LEZIONI	DATE E ORARI	DATE ESAMI
0		Lezione di apertura	Cedrola	Presenza/ Aula Rossa 1	31-mar AM	
0	1	Introduzione al marketing e alla direzione aziendale	Cedrola	Presenza/ Aula Rossa 1	31-mar PM	Dal 7 apr al 21 apr
			Cedrola	Presenza/ Aula Rossa 1	1-apr AM	
			Cedrola	on line	1-apr PM	
2	3	Analisi dell'ambiente di marketing	Masè	Upload lezione on- line	14-apr	Dal 24 apr al 8 mag
				2h Teams AM	22-apr	
1	2	Gli aspetti organizzativi e il marketing interno	Zifaro	Upload lezione on- line	28-apr	Dal 8 mag al 22 mag
				2h Teams AM	6-mag	
2	5	Ricerche di mercato e stima della domanda	Corciolani	Upload lezione on- line	12- mag	Dal 22 mag al 5 giu
				2h Teams AM	20- mag	
1	4	Introduzione al controllo di gestione (analisi dei costi per le decisioni aziendali, budgeting e reporting)	Bartolacci Soverchia	Presenza Aula Viola 3	26- mag	Dal 5 giu al 19 giu
				Presenza Aula Rossa 1	27- mag	

2	6	Comportamenti d'acquisto	Gistri	Upload lezione on-line	9-giu	Dal 19 giu al 3 lug
				2h Teams AM	17-giu	
3	8	La gestione del prodotto in un'ottica di marketing	Silvestrelli	Upload lezione on-line	23-giu	Dal 3 lug al 17 lug
				2h Teams AM	1-lug	
1	7	Il controllo di gestione nell'area commerciale-marketing	Del Gobbo	Presenza Aula Rossa 1	7-lug	Dal 17 lug al 31 lug
				Presenza Aula Rossa 1	8-lug	
4	SI2	Analisi statistica dei dati	Scaccia	Upload lezione on-line	21-lug	Dal 4 set al 18 sett
				2h Teams AM	2-sett	
4	SI4	Il selling, la gestione della forza vendita e dei rapporti con il pubblico (prima parte)		Upload lezione on-line	21-lug	
				2h Teams AM		
1	9	Il controllo dei ricavi e dei margini di contribuzione	Paolini Soverchia	Upload lezione on-line	1-sett	Dal 11 set al 25 set
				2h Teams AM	9-sett	
3	11	Scelta e gestione dei canali distributivi	Silvestrelli	Upload lezione on-line	15-sett	Dal 25 set al 9 ott
				2h Teams AM	23-sett	
4	SI4	Il selling, la gestione della forza vendita e dei rapporti con		Presenza	28-sett PM	Dal 9 ott al 23 ott
				Presenza	29-sett	

		il pubblico (seconda parte)			AM- PM	
				Presenza	30- sett AM	
1	12	Il controllo dei costi e dei risultati prodotto-mercato	Castellano	Upload lezione on-line	13-ott	Dal 23 ott al 6 nov
				2h Teams AM	21-ott	
3	13	Il pricing	Cedrola - Masè	Upload lezione on-line	27-ott	Dal 6 nov al 20 nov
				2h Teams AM	4-nov	
2	10	Il Customer Relationship Management (CRM) e la customer satisfaction	Cedrola	Presenza	10- nov	Dal 20 nov al 4 dic
				Presenza	11- nov	
3	14	La gestione della comunicazione aziendale	Gistri	Upload lezione on-line	24- nov	Dal 4 dic al 18 dic
				2h Teams AM	2-dic	
3	16	Il web marketing		Upload lezione on-line	8-dic	Dal 8 gen al 22 gen
				2h Teams AM	16-dic	
4	SI1	L'utilizzo dei social media in ambiente pubblico e privato		Upload lezione on-line	22-dic	Dal 15 gen al 29 gen
				2h Teams AM	13- gen	
1	15	Le previsioni e le simulazioni economico-finanziarie	Franceschetti	Presenza	19- gen	Dal 29 gen al 12 feb
				Presenza	20- gen	

2	17	Il marketing industriale (BtoB)	Colurcio	Upload lezione on-line	26-gen	Dal 12 feb al 26 feb
				2h Teams AM	3-feb	
4	SI3	Il piano di marketing	Battaglia	Presenza	7-feb PM	Dal 19 feb al 4 mar
				Presenza	8-feb AM-PM	
				Presenza	9-feb AM	
				Presenza	10-feb AM	
4	SI5	Store Management: profili strategici e operativi	Del Gobbo	Upload lezione on-line	16 feb	Dal 26 feb al 11 mar
				2h Teams AM	24 feb	
		Consegna elaborati per prova finale				28 mar
		Prova finale		Presenza		8 apr

*** LEZIONI IN PRESENZA:**

Si terranno tutte in diverse aule del Polo Pantaleoni, Via della Pescheria Vecchia, 26, 62100 Macerata MC

Gli orari indicati sinteticamente si intendono: AM 9-13; PM 14-18

*** LEZIONI SU TEAMS**

Si terranno tendenzialmente il sabato mattina sul canale teams del master

AM: 9-11 O 11-13