

# MASTER MMDA 2022/2023

## Calendario delle lezioni e degli esami

TITOLO DELL'INSEGNAMENTO	DOCENTE	TIPOLOGIA LEZIONI	DATE E ORARI	DATE ESAMI
0. Lezione di apertura	Cedrola	Presenza/ Aula Rossa 1	31-mar AM	
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. Analisi dell'ambiente di marketing	Masè	Upload lezione on-line	14-apr	Dal 24 apr al 8 mag
		2h Teams AM	22-apr	
3. 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	
4. 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	
5. 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	
6. Comportamenti d'acquisto	Gistri	Upload lezione on-line	9-giu	Dal 19 giu al 3 lug
		2h Teams AM	17-giu	
7. 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	
8. 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	
SI2. Analisi statistica dei dati	Scaccia	Upload lezione on-line	21-lug	Dal 4 set al 18 sett
		2h Teams AM	2-sett	
SI4. Il selling, la gestione della forza vendita e dei rapporti con il pubblico (prima parte)	Nadin	Upload lezione on-line	21-lug	
		2h Teams AM		

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	
10. Scelta e gestione dei canali distributivi	Silvestrelli	Upload lezione on-line	15-sett	Dal 25 set al 9 ott
		2h Teams AM	23-sett	
SI4. Il selling, la gestione della forza vendita e dei rapporti con il pubblico (seconda parte)	Nadin	Presenza	29-sett AM-PM	Dal 9 ott al 23 ott
		Presenza	30-sett AM-PM	
11. 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	
12. Il pricing	Cedrola - Masè	Upload lezione on-line	27-ott	Dal 6 nov al 20 nov
		2h Teams AM	4-nov	
13. Il Customer Relationship Management (CRM) e la customer satisfaction	Cedrola	Presenza	10-nov	Dal 20 nov al 4 dic
		Presenza	11-nov	
14. La gestione della comunicazione aziendale	Gistri	Upload lezione on-line	24-nov	Dal 4 dic al 18 dic
		2h Teams AM	2-dic	
15. Il web marketing	Nadin (NDV)	Upload lezione on-line	8-dic	Dal 8 gen al 22 gen
		2h Teams AM	16-dic	
SI1. L'utilizzo dei social media in ambiente pubblico e privato	Silchenko (NDV)	Upload lezione on-line	22-dic	Dal 15 gen al 29 gen
		2h Teams AM	13-gen	
16. Le previsioni e le simulazioni economico-finanziarie	Franceschetti	Presenza	19-gen	Dal 29 gen al 12 feb
		Presenza	20-gen	
17. Il marketing industriale (BtoB)	Colurcio	Upload lezione on-line	26-gen	Dal 12 feb al 26 feb
		2h Teams AM	3-feb	
SI3. Il piano di marketing	Battaglia	Presenza	8-feb AM-PM	

		Presenza	9-feb AM-PM	Dal 19 feb al 4 mar
		Presenza	10- feb AM-PM	
SI5. Store Management: profili strategici e operativi	Del Gobbo	Upload lezione on-line	16 feb	Dal 26 feb al 11 mar
			2h Teams AM	
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