



Oggetto: Master in Marketing e Comunicazione .

L'università può dare un'ottima **formazione** ma, per chi vuole investire sul proprio futuro, spesso è solo una base di partenza, poiché il mondo del lavoro richiede anche una preparazione **specialistica**. **Salerno Formazione, società operante nel settore della didattica e della formazione professionale**, propone il **Master in Marketing e Comunicazione con la Testimonianza di Successo della MAIL BOXES ETC CAMPANIA catena in franchising leader nel campo dei servizi postali, di comunicazione e di supporto alle attività di aziende e privati.**

La struttura didattica del Master si basa su due vettori portanti: uno "orizzontale", ampio, di general management; uno "verticale", più profondo, di specializzazione in marketing e comunicazione. La finalità didattica è di sviluppare capacità di "saper fare specialistico", unita a capacità di pensiero strategico e a visione internazionale.

Senso di responsabilità, sviluppo dello spirito di iniziativa e capacità di prendere decisioni in situazioni di rischio e di ambiente competitivo, completano le finalità didattiche.

In coerenza, i principali contenuti didattici sono raggruppati in due macro aree:

General Management:

impresa e ambiente, strategia d'impresa, contabilità e bilancio, controllo di gestione, finanza, metodi quantitativi, organizzazione, information technology, principi di base di marketing e comunicazione;

Specializzazione:

Advanced marketing, ricerche di mercato, customer satisfaction, digital marketing, marketing internazionale, politiche competitive e innovazione, gestione di network commerciali, supply chain, teoria delle comunicazioni, tecnica della pubblicità, comunicazione d'impresa, aspetti giuridici della comunicazione d'impresa.

Un business game e la partecipazione a premi di marketing, con progetti e piani di lunga e impegnativa preparazione, arricchiscono l'esperienza del "fare".

Il master si terrà presso la nostra sede, **sita in Torrione (Salerno - Città)**, con frequenza bisettimanale per un totale di 6 ore settimanali. Il master avrà una durata di 3 mesi per un totale di 100 ore, durante le quali verranno trattati tutti gli argomenti del seguente programma di studio:

- **MODULO 1 - LO SVILUPPO DELL'IMMAGINE VINCENTE NELLE P.M.I.**

Immagine e identità aziendale: come si forma l'immagine aziendale - Come si incide sull'immagine aziendale - L'analisi dell'immagine posseduta dai pubblici di riferimento e il feedback dei clienti - Il progetto di immagine coordinata e comunicazione integrata - La gestione dell'immagine nell'era Internet -

La proiezione dell'immagine negli incontri business -La psicologia della persuasione e le strategie del messaggio.

- **MODULO 2 - LA CREAZIONE DEL VALORE DI MARCA E PRODOTTO**

Il ruolo del prodotto nel marketing mix - Diverse concezioni di prodotto/servizio - La Missione del prodotto - Da dove deriva il valore del prodotto - Il valore temporale - Il valore funzionale: perché le persone acquistano? - Le tipologie di acquisto - L'analisi del consumer/fruttore per la determinazione del prodotto

ideale - Il positioning percettivo del prodotto - Prodotto e tecnologia: come ottenere vantaggio competitivo utilizzando le tecnologie Internet sui prodotti attuali

- **MODULO 3 - PROMOZIONI ALLA CLIENTELA E PUBBLICITA'**

Il ruolo delle promozioni all'interno della strategia di comunicazione dell'impresa e come azione di vendita – Le promozioni nel “business to business” e “business to consumer”- Tecniche promozionali - Comportamenti ed atteggiamenti che fidelizzano o disaffezionano il cliente/utente – La costruzione di una campagna e i mezzi della pubblicità.

- **MODULO 4 - WEB BASE COMUNICATION**

Quali modalità di comunicazione on-line e architettura della rete - La Web Based Communication (WBC): lo studio del messaggio, pianificare l'interattività dei siti web, la usabilità dell'interfaccia e la strutturazione dell'informazione su un sito Web - Come promuovere la visibilità di un Sito sui motori di ricerca: nella prima pagina dei risultati - i programmi di affiliazione, l'attivazione di contatti qualificati, pianificare una campagna di e-mail marketing (costi e efficacia).

- **MODULO 5 - LE RELAZIONI PUBBLICHE ED EVENTI**

Le Relazioni Pubbliche: i pubblici interni ed esterni, gli strumenti operativi di relazione e di fidelizzazione del cliente - eventi e gestione di momenti di alta visibilità: comunicazione fieristica, sponsorizzazione, risk management, aspetti strategici ed operativi delle relazioni con la stampa - Polisensorialità, emozionalità, humor power: le nuove frontiere della comunicazione d'impresa.

- **MODULO 6 - IL PIANO DI COMUNICAZIONE**

I passaggi operativi di un piano di comunicazione integrata: il processo di analisi, la definizione degli obiettivi, l'individuazione dei pubblici e dei vantaggi competitivi, la definizione della strategia, la scelta dei mezzi, i tempi, il budget, il controllo dei risultati. Simulazione di casi.

- **MODULO 7 – LA COMUNICAZIONE APPLICATA ALLA VENDITA**

La comunicazione assertiva, La comunicazione persuasiva, La comunicazione interpersonale, La comunicazione efficace, Lo stile di comunicazione adatto alla vendita

- **MODULO 8 – TECNICHE DI VENDITA & CUSTOMER SATISFACTION**

LE TECNICHE DI VENDITA: La vendita efficace, La motivazione, Gli stili di vendita
CUSTOMER SATISFACTION: Le aspettative, L'orientamento al cliente, Qualità offerta e qualità percepita, La misurazione della Customer Satisfaction, Strategie di fidelizzazione, Come gestire la Customer Satisfaction, La gestione delle obiezioni

Il Master è rivolto a laureati (anche laurea triennale) che vogliono approfondire la propria **formazione** universitaria. È aperto anche a laureandi cui manca la sola discussione della tesi. Inoltre è destinato anche ad impiegati d'azienda e **professionisti** del settore che vogliono approfondire o specializzare le proprie conoscenze. **SELEZIONI APERTE.**

Il **master** è a numero chiuso ed è riservato ad un massimo di **9 partecipanti**.

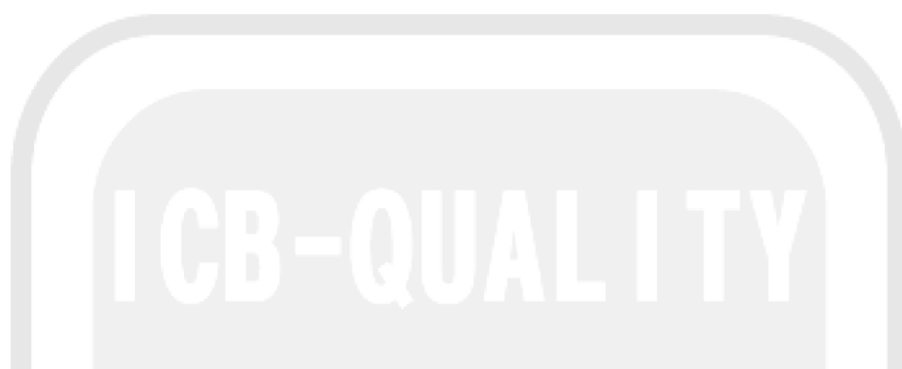
Le lezioni saranno tenute da docenti altamente qualificati e per facilitare l'apprendimento dei partecipanti, al termine di ogni lezione saranno distribuite, tramite posta elettronica, dispense ed altro materiale didattico.

Il costo dell'intero corso è di 1.500,00 Euro e potrà essere dilazionato in 12 comode rate mensili di €. 133,50 (con finanziaria) oppure tre rate mensili da €. 500, 00 (direttamente con Salerno Formazione). Inoltre è prevista una quota da versare al momento dell'iscrizione pari ad €100,00.



Al termine del percorso formativo agli allievi sarà rilasciato il Diploma di Master in Marketing e Comunicazione.

Per ulteriori informazioni e/o per le iscrizioni, è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 16:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno formazione ai seguenti recapiti telefonici **089.2960483 e/o 338.3304185**.



ACCREDITAMENTO ORGANISMI DI CERTIFICAZIONE E ISPEZIONE