

1	MARKETING
2	OBBLIGATORIO
3	LIVELLO EQF 6
4	3
5	5+6
6	6
7	SERGIO MESCHI
8	IL CORSO È STRUTTURATO PER FORNIRE AGLI STUDENTI UNA VISIONE DELLE PRINCIPALI FUNZIONI DEL MARKETING, IN PARTICOLARE SI TRATTERANNO ARGOMENTI RELATIVI IL BRAND MARKETING E L'ADVERTISING CHE RISULTANO AD OGGI I CAMPI PIÙ ATTINENTI AL DESIGN.
9	FRONTALE
10	-
11	-
12	<p>ARGOMENTI DELLE LEZIONI :</p> <p>LEZIONE I : INTRODUZIONE AL MARKETING</p> <p>LEZIONE II : MARKETING CONOSCITIVO</p> <p>LEZIONE III : MARKETING STRATEGICO</p> <p>LEZIONE IV : MARKETING OPERATIVO / ADVERTISING</p> <p>LEZIONE V : BRAND MARKETING</p> <p>LEZIONE VI : LE 22 LEGGI FONDAMENTALI DEL MARKETING</p> <p>LEZIONE VII : COMUNICAZIONE</p> <p>LEZIONE VIII : L'EVOLUZIONE DEL MARKETING, LA TEORIA DI LAUTERBORN ED IL MARKETING NON CONVENZIONALE</p> <p>LEZIONE IX : BRAINSTORMING TECNICA E OPERATIVITÀ</p> <p>LEZIONE X : WEB MARKETING</p> <p>LEZIONE XI : MARKETING 3.0</p> <p>LEZIONE XII : SIMULAZIONE DI CAMPAGNA PUBBLICITARIA</p>
13	-
14	LETTURE OBBLIGATORIE : NEUROMARKETING (MARTIN LINDSTROM), MARKETING 3.0 (PHILIP KOTLER), LE 22 LEGGI FONDAMENTALI DEL MARKETING (AL RIES, JACK TROUT), OCCHIO TI MANIPOLO (ROBERTO RASIA DAL POLO)
15	ITALIANO