

EXECUTIVE MASTER IN SALES AND MARKETING

IX EDIZIONE / 2022 - 2023 / PART-TIME IN ITALIANO

BBS
BOLOGNA BUSINESS SCHOOL



PERCHÉ QUESTO EXECUTIVE MASTER

“Le capacità in Sales & Marketing sono necessarie per creare un valore superiore ai concorrenti generando ottime performance commerciali ed economiche.”



Fabio Ancarani

Academic Director
Università di Bologna

L'Executive Master in Sales & Marketing ha l'obiettivo di fornire a manager e professionisti delle aree di vendita, marketing e gestione clienti una formazione specializzata nell'ambito commerciale, necessaria a supportare la crescita delle imprese.

PER I PARTECIPANTI

Frequentare l'Executive Master in Sales & Marketing significa imprimere alla propria carriera una spinta fondamentale verso la leadership. Con il Master si acquisiscono competenze, metodologie e strumenti trasversali all'area commerciale.

PER LE AZIENDE

Il programma sviluppa una visione integrata delle attività in carico alla funzione sales e a quelle del marketing, riconoscendo nell'interazione di queste discipline la possibilità di creare valore per il mercato e generare migliori performance per le aziende. Il Master si avvale del supporto di un Executive Committee formato da top manager di imprese nazionali e internazionali, che ha l'obiettivo di mantenere un coerente allineamento tra mercato, imprese e Scuola.

A CHI SI RIVOLGE

Il Master si rivolge a giovani manager e professional dell'area commerciale, marketing, customer care e CRM che vogliono rafforzare la propria professionalità e fare carriera.



“Il Master è un’esperienza sfidante, ma molto ricca e ha risposto pienamente alle mie aspettative, per qualità di contenuti, docenti e metodo.”

Inesa Negollari

Marketing Manager,
Podere Riosto Vini
EMSM (Ed. 2021/2022)

Settore di provenienza*



*dati relativi
alle ultime 3 edizioni



“Il Master è un’esperienza illuminante, capace di cambiare, umanamente e professionalmente, la vita di una persona. Lo sguardo che dà sul mondo del lavoro è fresco e dirompente.”

Francesco Mariotti

Area Sales Manager,
Marini
EMSM (Ed. 2021/2022)

IL LAYOUT DEL PROGRAMMA

L'approccio interdisciplinare integra diverse attività e metodologie didattiche, tenute da una Faculty di docenti, manager e professionisti. Calendario e orari consentono di conciliare studio e attività lavorativa.

CORSI CORE

10 corsi sviluppati in successione per approfondire, di volta in volta, una singola disciplina alternando formazione in aula ed e-learning. I corsi sono articolati in 3 Moduli, al cui termine è prevista una prova finale.

FOCUS SESSION

9 seminari per approfondire temi specifici: International Marketing; Data Driven Marketing; Business Sustainability; Big Data & Omnichannel; Luxury & Experience Marketing; A.I. in Marketing; Marketing Plan; Negotiation; Soft Skills.

MARKETING EVENINGS

7+ incontri elective serali con i tutor dei corsi per approfondire lo studio in distance learning, dedicandosi alla preparazione di case studies e affrontando temi attuali come spunto di riflessione.

DISTANCE LEARNING

27 settimane di apprendimento a distanza sulla piattaforma e-learning: studio dei materiali, esercitazioni e confronto tra partecipanti e docenti sui temi più attuali per le imprese.

COMPANY VISIT

1 visita aziendale per permettere un confronto diretto con manager o imprenditori su un'esperienza di eccellenza in ambito sales e marketing.

LEADER'S CORNER

5+ incontri con figure di rilievo del mondo commerciale: attraverso il dialogo e la narrazione di esperienze personali e aziendali particolarmente rilevanti si stimola una riflessione rispetto al proprio vissuto manageriale.

EMSM MEETS EMSM

3+ incontri con Alumni del Master con l'obiettivo di costruire una community solida nel tempo.

PROJECT WORK

Il project work inizia con la partenza del Master e conclude le attività. Consente di contestualizzare le conoscenze e gli strumenti acquisiti. Può essere sviluppato sia individualmente sia in piccoli gruppi. Il progetto così definito è un key benefit sia per i partecipanti sia per le imprese.

CORSI

MODULO 1 CUSTOMER VALUE ANALYSIS

- 1 - MARKETING MANAGEMENT**
- 2 - CUSTOMER VALUE ANALYSIS**
- 3 - SALES NETWORK DESIGN & MANAGEMENT**

MODULO 2 VALUE CREATION

- 4 - PRODUCT SERVICE & BRAND**
- 5 - PRICING & FINANCIAL ISSUES IN MARKETING**
- 6 - KEY ACCOUNT & PLANNING**

MODULO 3 DELIVERY & VALUE COMMUNICATION

- 7 - CRM & CUSTOMER SATISFACTION**
- 8 - COMMUNICATION MANAGEMENT**
- 9 - DIGITAL CULTURE IN SALES & MARKETING**
- 10 - BUSINESS & TRADE MARKETING**

“Cresci con noi
per far crescere
la tua impresa”

OVERVIEW

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time formula Weekend
- Durata: 12 mesi (luglio 2022 - giugno 2023)
- 32 giornate d'aula divise in 16 residential (venerdì e sabato, ogni 2/3 settimane circa)
 - + 1 giornata di warm up
 - +1 giornata conclusiva di presentazione project work

REQUISITI MINIMI PER LA PARTECIPAZIONE

- Laureati con 3+ anni di esperienza di lavoro
- Alcuni posti riservati per diplomati con significative esperienze di lavoro

SELEZIONE

- Entry Test, durata max 30 minuti, online
- Colloquio motivazionale, durata max 30 minuti, online o in sede

ISCRIZIONI

- Warm up: Luglio 2022
- Kick off: Settembre 2022

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- Quota per partecipazioni a titolo aziendale 16.800 euro + iva
- Quota per partecipazioni a titolo individuale 14.000 euro + iva
- Disponibili quote ridotte per iscrizioni anticipate

Prestito allo studio condizione agevolata

- TASSO AGEVOLATO
- RIMBORSABILE IN 10 ANNI
- POSSIBILITÀ DI POSTICIPARE IL PAGAMENTO DELLA 1° RATA FINO A 36 MESI

BBS
BOLOGNA BUSINESS SCHOOL

Villa Guastavillani, Via degli Scalini, 18 - 40136 Bologna - Italy
Elisa Lorenzi - Tel. + 39 051 2090129 - emsm@bbs.unibo.it
www.bbs.unibo.it