

# Programma integrato di insegnamento

Marketing Relazionale e  
Metodologie e tecniche per l'impresa digitale

- Cosa, come, perché



1

## Organizzazione degli insegnamenti

- Lezioni frontali
- Incontri con le imprese
  - ✓ Partecipazione di ospiti dal mondo imprenditoriale
  - ✓ Arricchimento dei temi sviluppati a lezione
- Attività pratiche
  - ✓ Workshop in aula
  - ✓ Progetto finale extra aula
- Tutor:
  - ✓ Martina DiGregorio, Luigi Ciardullo
  - ✓ Email: [tutor.ldg@gmail.com](mailto:tutor.ldg@gmail.com)



2

2

## Incontri con le imprese



3

## Calendario degli incontri

		QUANDO
Caso di studio-Carglass	Dott. Galli	17-ott
ENI Plenitude, un caso di studio	Dott. Lavizzari	20-ott
Azienda digitale, realtà e prospettive	Ing. Bastianon (Dell)	27-ott
Mercato ICT	Ing. Bastianon	3-nov.
New Generation@work	Dott. Schiavi	3, 9 nov.
Cloud computing at work	Ing. Santangelo	14, 15, 21-nov.
Business intelligence and analytics	Ing. Santangelo	28 nov. e 5 dic.
Neoxperience	Ing. Bianchi, dott. Corti	12-dic
Altri seminari in corso di definizione		

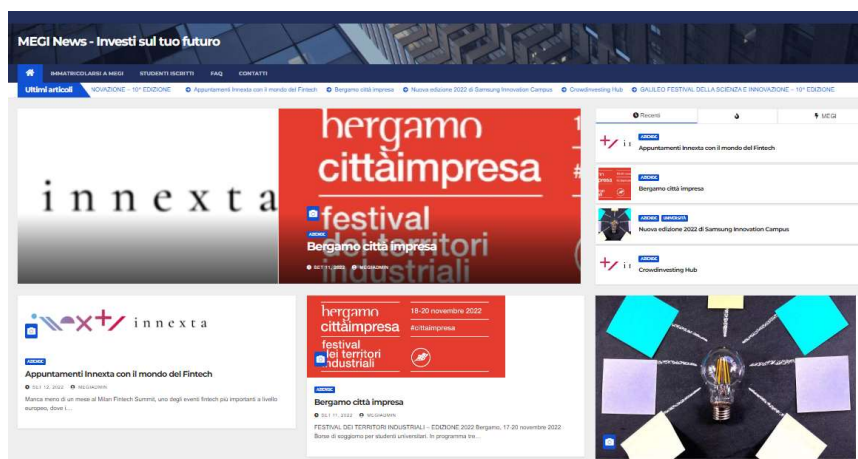
**I contenuti dei seminari sono parte integrante del programma**



4

Qui trovate iniziative curriculari ed  
extra curriculari

<https://megi.unipv.it/>



5

## Attività pratiche: Workshop

- **Durante le lezioni di Relazionale e MeTID**
  - ✓ Dura 4 ore, 2 ore di attività in team
- **Seminario introduttivo con ospite**
  - ✓ Introduzione all'attività da svolgere
  - ✓ Identificazione del problema
- **Sviluppo di una soluzione da parte dei team**
  - ❖ Produzione di un report e di una presentazione
  - ❖ Consegna a fine lavoro
  - ✓ Presentazione in aula del risultato (teams estratti a sorte)
  - ✓ Valutazione del lavoro svolto

6

6

## Workshop - Competenze che si possono acquisire

- \* Lavoro in team
- \* Pianificare un progetto
- \* Manualità su alcuni strumenti informatici
- \* Affrontare l'analisi di mercato
- \* Come presentare in pubblico
- \* Costruire un report



7

## Workshop : «Role playing»

### **Ruoli**

Decision makers (i docenti e ospiti): sottopongono un problema

Proponenti (voi): sviluppano una soluzione al problema

### **Obiettivo**

Convincere i decision makers che l'idea-soluzione è sostenibile e realizzabile

### **Risultati attesi**

In relazione dell'attività pratica



8

## Calendario Workshops

<u>COSA</u>	<u>OSPITE</u>	<u>QUANDO</u>
Project Management	ing. Cassarini - IT legal advisors	10 ott.
Usabilità siti WEB	prof. Porta - Unipv	7-nov.
Microsoft vision of retail	ing. Aprea - Microsoft	10-nov.
Automazione processi:ERP	dott.Artioli,dott.Olmo - SCAI	17-nov.
Automazione processi:CRM	dott.Artioli,dott.Olmo - SCAI	24-nov.
Marketing on line	dott. Copes - Facile.it	1-dic



9

## I Criteri di valutazione

- Descrizione dell'organizzazione del workshop
- Qualità del report (redazione, contenuti,...)
- Presentazione della proposta: slides e speaker

- ✓ Consistenza con l'audience indirizzata
- ✓ Contenuti
- ✓ Stile, grafica e creatività
- ✓ Atteggiamento ed energia



10

## Riassumendo

La partecipazione è facoltativa

Il programma proposto richiede di:

- ✓ Avere l'obiettivo di sviluppare competenze e non solo di passare l'esame
- ✓ Voglia di mettersi in gioco
- ✓ Voglia di investire su se stessi

Chi partecipa alle di workshop (max 2 assenze)

- ✓ Una delle domande potrà essere sostituita da una domanda a scelta dello studente



11

11

## Progetto finale

➤ Il progetto finale non è obbligatorio.

- ✓ essendo extra aula, verrà riconosciuto un bonus in punti esame (da 0 a 3)
- ✓ Il bonus sarà assegnato per ciascun insegnamento

**Le caratteristiche del progetto finale saranno presentate in ottobre.**

12

12