

Corso Universitario

Customer Centric Strategy & Predictive Marketing





Corso Universitario Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online
- » Rivolto a: professionisti di varie discipline accademiche che desiderino approfondire le loro conoscenze sul nuovo scenario che si sta delineando nel mondo del lusso, le sue opportunità di crescita e commercializzazione

Accesso al sito web: www.techtute.com/it/business-school/corso-universitario/customer-centric-strategy-predictive-marketing

Indice

01

Benvenuto

pag. 4

02

Perché studiare in TECH?

pag. 6

03

Perché scegliere il nostro programma?

pag. 10

04

Obiettivi

pag. 14

05

Struttura e contenuti

pag. 20

06

Metodologia

pag. 26

07

Profilo dei nostri studenti

pag. 34

08

Direzione del corso

pag. 38

09

Impatto sulla tua carriera

pag. 44

10

Benefici per la tua azienda

pag. 48

11

Titolo

pag. 52

01 Benvenuto

All'interno di questo corso universitario vengono discussi gli aspetti chiave che definiscono il processo decisionale di acquisto del consumatore di lusso. Nel corso del presente programma si esaminano aspetti essenziali come lo stile di vita e le preferenze di questo tipo di consumatore, con particolare attenzione all'analisi del mercato del lusso e alla valutazione del *Customer Journey* del settore. Durante il percorso di studi si indagano le qualità del prodotto di lusso e le previsioni delle tendenze nel comportamento dei consumatori.

Inoltre, fornisce gli strumenti per determinare il comportamento d'acquisto del consumatore di lusso. Conoscere le motivazioni, i desideri, i bisogni o le ragioni che spingono il consumatore ad acquistare un determinato prodotto o servizio. Comprendere le fasi del processo di acquisto del consumatore e gli aspetti psicologici e sociali che possono influenzare il suo comportamento.



Corso Universitario in Customer Centric Strategy & Predictive Marketing.
TECH Università Tecnologica



“

Acquisirai la capacità di sviluppare una strategia di marketing per promuovere un marchio di moda mediante una campagna efficace che porti al consumo dei suoi prodotti”

02

Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande scuola di business 100% online del mondo. Si tratta di una Business School d'élite, con un modello dotato dei più alti standard accademici. Un centro internazionale ad alto rendimento per la formazione intensiva di competenze manageriali.



“

TECH è l'università all'avanguardia della tecnologia, che agglomera tutte le risorse a sua disposizione con l'obiettivo di aiutare lo studente a raggiungere il successo aziendale”

In TECH Università Tecnologica



Innovazione

L'università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico. Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà allo studente le chiavi per inserirsi in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

"Caso di Successo Microsoft Europa" per aver incorporato l'innovativo sistema multi-video interattivo nei nostri programmi.



Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non è economico. Non è necessario investire eccessivamente per studiare in questa università. Tuttavia, per ottenere un titolo rilasciato da TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti.

Il 95%

degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo



Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

+100.000

manager specializzati ogni anno

+200

nazionalità differenti



Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha instaurato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici provenienti dai 7 continenti.

+500

Accordi di collaborazione con le migliori aziende



Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.



Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con Tech possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da più di 200 nazioni differenti.

TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:



Analisi

In TECH esploriamo il tuo lato critico, la tua capacità di affrontare le incertezze, la tua competenza nel risolvere i problemi e risaltare le tue competenze interpersonali.



Eccellenza accademica

Tech fornisce allo studente la migliore metodologia di apprendimento online. L'università unisce il metodo Relearning (una metodologia di apprendimento post-laurea che ha ottenuto un'eccellente valutazione a livello internazionale) al Metodo Casistico. Un difficile equilibrio tra tradizione e avanguardia, visto l'esigente contesto accademico nel quale è inserito.



Economia di scala

TECH è la più grande università online del mondo. Possiede più di 10.000 titoli universitari. Nella nuova economia, **volume + tecnologia = prezzo dirompente**. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia eccessivamente costoso rispetto ad altre università.



Impara dai migliori del settore

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati in una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.



In TECH avrai accesso ai casi di studio più rigorosi e aggiornati del mondo accademico

03

Perché scegliere il nostro programma?

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito dell'alta direzione aziendale.

È una sfida che comporta sforzo e dedizione, ma che apre le porte a un futuro promettente. Lo studente imparerà dai migliori insegnanti e con la metodologia educativa più flessibile e innovativa.



“

Possediamo il personale docente più prestigioso e il programma più completo del mercato, che ci permette di offrire un percorso educativo di altissimo livello accademico"

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i quali:

01

Dare una spinta decisiva alla carriera dello studente

Gli studenti di TECH saranno in grado di prendere le redini del loro futuro e sviluppare il loro pieno potenziale. Grazie a questo programma acquisirai le competenze necessarie per ottenere un cambiamento positivo nella tua carriera e in un breve periodo di tempo.

Il 70% dei partecipanti a questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.

02

Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.

03

Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa aprire le porte ad un panorama professionale di grande rilevanza affinché gli studenti possano ottenere il ruolo di manager di alto livello e acquisiscano un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.

04

Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma, verranno presentate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie che consentono allo studente di lavorare in un contesto in continuo cambiamento.

Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.

05

Accesso a una potente rete di contatti

TECH promuove l'interazione dei suoi studenti per massimizzare le opportunità. Si tratta di studenti che condividono le stesse insicurezze, timori e il desiderio di crescere professionalmente. Questa rete consentirà di condividere partner, clienti o fornitori.

Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.

06

Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, considerando le diverse aree dell'azienda.

Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.

07

Migliorerai le *soft skills* e competenze direttive

TECH aiuta gli studenti ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e a migliorare le loro capacità interpersonali al fine di raggiungere una leadership che fa la differenza.

Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una svolta alla tua professione.

08

Farai parte di una comunità esclusiva

Ti offriamo l'opportunità di far parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle Università più prestigiose del mondo: la comunità TECH Università Tecnologica.

Ti diamo l'opportunità di specializzarti con un personale docente di rinomato prestigio internazionale.

04

Obiettivi

L'obiettivo di questo Corso Universitario è individuare il comportamento d'acquisto del consumatore di lusso, e conoscere le motivazioni, i desideri, i bisogni o le ragioni che lo spingono ad acquistare un determinato prodotto o servizio. Comprendere le fasi del processo di acquisto del consumatore e gli aspetti psicologici e sociali che possono influenzare il suo comportamento. Acquisirai gli strumenti necessari per comprendere il ruolo del Marketing in un'azienda o come progettare una strategia di marca focalizzata su nuovi potenziali consumatori, sulla base di una conoscenza approfondita dell'aspetto, dello stile di vita e delle ultime tendenze per orientarle al potenziale consumatore.



“

Sei a un passo dal poter apprendere strategie di marketing incentrate sul consumatore nell'era post Covid-19"

TECH fa propri gli obiettivi dei suoi studenti.

Lavoriamo insieme per raggiungerli.

Il Corso Universitario in Customer Centric Strategy & Predictive Marketing ti permetterà di:

01

Conoscere le culture occidentali e orientali per un corretto sviluppo dei profili dei consumatori e delle campagne di marketing a livello internazionale

04

Acquisire un pensiero critico in relazione alla sostenibilità e all'innovazione nel marketing del lusso

02

Esaminare il triplice approccio marchio-strategia-consumatore

05

Ampliare la capacità di analisi dello scenario commerciale dei marchi

03

Comprendere i progressi dei nuovi strumenti di marketing digitale

06

Migliorare il processo decisionale nel contesto aziendale e di sviluppo del business

07

Sviluppare competenze strategiche per adattarsi al nuovo mercato del lavoro

10

Imparare a proiettare l'identità del marchio nella società in generale

08

Elaborare un corretto piano di marketing adattato a cliente, marchio e esigenze del mercato

11

Costruire modelli di marketing prevedibili, flessibili e sostenibili che garantiscano la sopravvivenza e l'impatto del prodotto di lusso

09

Pianificare azioni di marketing in linea con il settore del lusso, fornendo soluzioni redditizie a breve e lungo termine

12

Scoprire l'evoluzione delle relazioni pubbliche e le ultime tendenze del mercato, comprendere la componente persuasiva delle PR per il marketing del lusso e il ruolo dei social media nelle strategie di comunicazione

13

Individuare il comportamento d'acquisto del consumatore di lusso, conoscere le motivazioni, i desideri, i bisogni o le ragioni che spingono il consumatore ad acquistare un determinato prodotto o servizio

14

Comprendere le fasi del processo di acquisto del consumatore e gli aspetti psicologici e sociali che possono influenzare il suo comportamento

15

Individuare i segni del cambiamento





16

Trasformare i segnali di cambiamento in opportunità grazie a un reporting predittivo delle tendenze che riduca al minimo i rischi e ottimizzi le risorse in anticipo rispetto ai nostri concorrenti

17

Acquisire le conoscenze necessarie per comprendere i fattori psicologici interni e sociologici esterni che influenzano il processo decisionale dei consumatori

18

Capire come si costruisce una strategia di marketing dei marchi per rendere le loro campagne più efficaci e capire come questa sia legata in un esercizio di percezione, interpretazione e proiezione visiva all'identità del destinatario del messaggio che inviamo sotto forma di abito, T-shirt, accessorio, profumo, auto, decorazione o servizio *luxury*

05

Struttura e contenuti

Il programma di questo Corso Universitario in *Customer Centric Strategy & Predictive Marketing* è stato ideato dai migliori esperti del settore, che hanno riversato le loro conoscenze ed esperienze in un programma completo e aggiornato, che dispone di una base storica che arriva fino ai giorni nostri. Prende in considerazione gli ultimi sviluppi del settore, come il fatto che i marchi tengano conto del loro pubblico plurale e globale. Il formato 100% online consente allo studente di scegliere l'ora e il luogo che meglio si adattano alla sua disponibilità, ai suoi orari e interessi.



“

Il lusso come generatore di cultura o l'arte associata al lusso sono due temi che verranno approfonditi in questo Corso Universitario"

Piano di studi

Il Corso Universitario in *Customer Centric Strategy & Predictive Marketing* è un programma intensivo che ti prepara a muoverti con sicurezza nel panorama dell'industria della moda grazie alle nuove tecniche di marketing predittivo. I contenuti del programma sono concepiti per promuovere lo sviluppo delle competenze richieste da questo settore.

Il Corso Universitario approfondisce l'impatto del linguaggio visivo sulla proiezione delle vendite dei marchi di moda, le tendenze attuali e il profilo dei nuovi consumatori. I migliori esperti del settore hanno progettato un percorso di studi in cui i professionisti si svilupperanno da una prospettiva strategica, internazionale e innovativa, con l'obiettivo di consentirgli di raggiungere l'eccellenza in un campo competitivo come quello della moda e del lusso.

Questo Corso Universitario ha la durata di 6 settimane e presenta il seguente programma:

Modulo 1

Customer Centric Strategy & Predictive Marketing



Dove, quando e come si realizza?

TECH offre la possibilità di intraprendere questo programma completamente online. Durante le 6 settimane di durata del corso, lo studente potrà accedere a tutti i contenuti di questo programma in qualsiasi momento, il che gli consentirà di gestire autonomamente il suo tempo di studio.

*Un'esperienza educativa unica,
chiave e decisiva per potenziare
la tua crescita professionale e
dare una svolta definitiva.*

Modulo 1. Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

1.1. Fashion Engagement

- 1.1.1. Lo stile di vita del cliente di lusso
- 1.1.2. Identità individuale e proiezione del marchio
- 1.1.3. L'impatto del linguaggio visivo

1.2. Impegno con i clienti di lusso

- 1.2.1. Lo stile di vita del cliente del lusso: valori e priorità.
- 1.2.2. Le dinamiche di consumo nel mondo del lusso
- 1.2.3. Alla scoperta del "retail" e dell'"e-tail" di lusso

1.3. Tendenze tra i millennial e Z: i prosumer

- 1.3.1. Nuove preferenze di acquisto
- 1.3.2. La partecipazione e il prosumer
- 1.3.3. Le abitudini di acquisto nel settore del lusso

1.4. Il nuovo Customer Journey nell'industria della moda e del lusso

- 1.4.1. Il processo decisionale nell'acquisto di beni di lusso
- 1.4.2. Raccolta di informazioni e decisione d'acquisto
- 1.4.3. Valutazione del prodotto e assistenza post-vendita

1.5. Nuove preferenze dei consumatori di lusso

- 1.5.1. Il ritmo delle tendenze della moda
- 1.5.2. Le abitudini dei consumatori nel nuovo scenario
- 1.5.3. Chi comanda nel settore del lusso?

1.6. Comportamento attuale dei consumatori di moda riguardo alle tendenze

- 1.6.1. Novità, tendenza e *hype*
- 1.6.2. Tendenze macro e micro
- 1.6.3. Il ciclo di diffusione e la teoria dell'innovazione del design

1.7. Big Data & Predictive Marketing

- 1.7.1. Tra arte e scienza
- 1.7.2. L'interpretazione scientifica dei fatti sociali
- 1.7.3. Marketing predittivo

1.8. Il marketing esperienziale nell'industria dei profumi

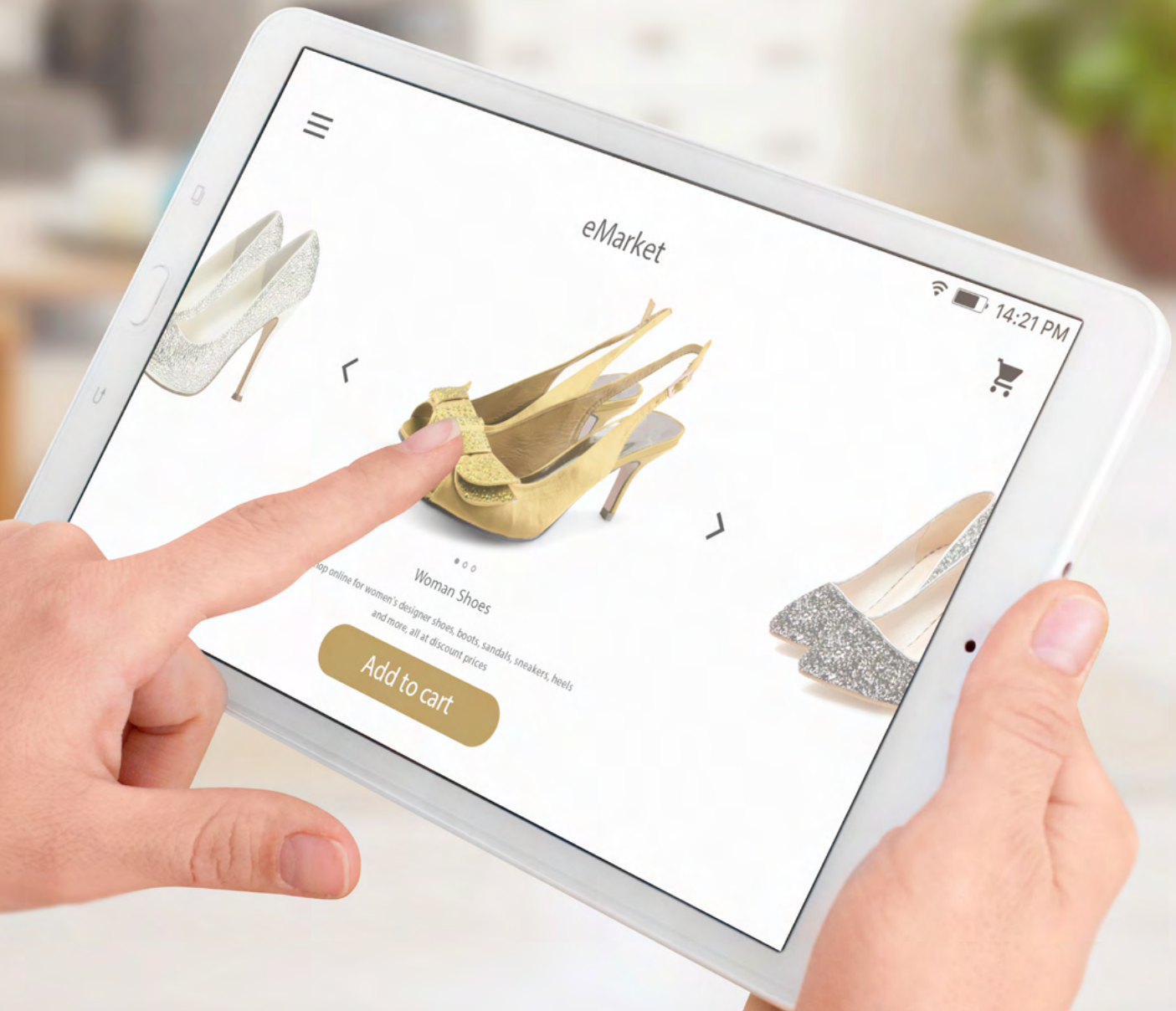
- 1.8.1. La bellezza come porta d'accesso al lusso
- 1.8.2. L'esperienza multisensoriale
- 1.8.3. Eco-cosmesi e marchi di nicchia

1.9. Dinamiche del concept store: branding esterno al prodotto

- 1.9.1. Marketing per mezzo del valore immateriale
- 1.9.2. Arte, cultura e design in uno spazio fisico
- 1.9.3. Il formato digitale dell'esperienza utente

1.10. Tendenze nei consumi post Covid-19 di moda e lusso

- 1.10.1. Cambiamenti irreversibili dopo la pandemia
- 1.10.2. Lo shopping del futuro
- 1.10.3. Integrare tecnologia e sostenibilità nella mente del nuovo consumatore



06

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”



La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo”



Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.



Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.

“ *Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali”*

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una connessione internet.

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.



Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



Stage di competenze manageriali

Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.



Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



07

Profilo dei nostri studenti

Questo Corso Universitario è progettato per professionisti di varie discipline accademiche che desiderino approfondire le loro conoscenze sul nuovo scenario che si sta delineando nel mondo del lusso, e che siano capaci di affrontare sfide e opportunità di crescita e commercializzazione. Non esiste quindi un profilo unico, poiché gli studenti costituiscono un gruppo eterogeneo e provengono da settori diversi, ma con interessi in comune: il marketing, la moda e il lusso.

La diversità dei partecipanti, che possiedono diversi profili accademici e sono di diverse nazionalità, rafforza l'approccio multidisciplinare di questo programma. Lo sviluppo di una conoscenza approfondita del marketing nel settore del lusso permetterà loro di trovare il giusto equilibrio tra talento creativo e analitico e di affrontare con agilità i cambiamenti economici e sociali.





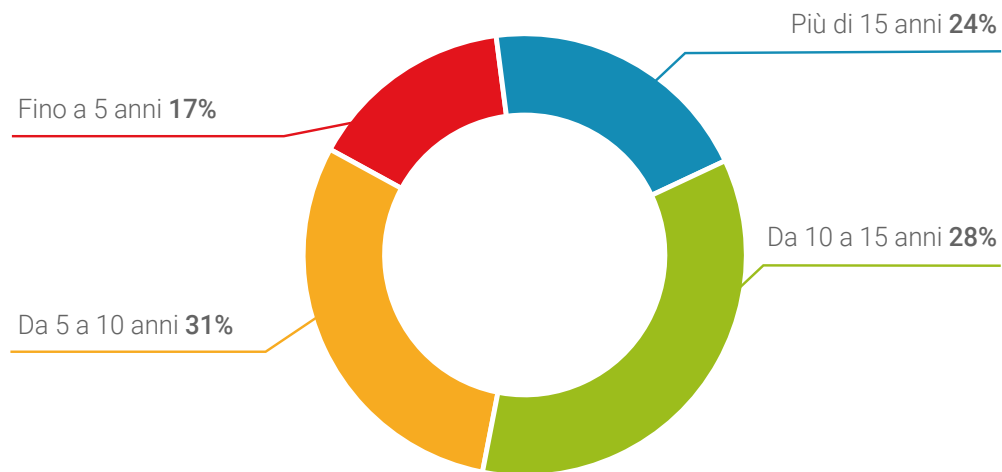
“

Imparerai a conoscere le dinamiche del concept store: il branding al di fuori del prodotto e conoscerai le possibilità del marketing basato sul valore immateriale”

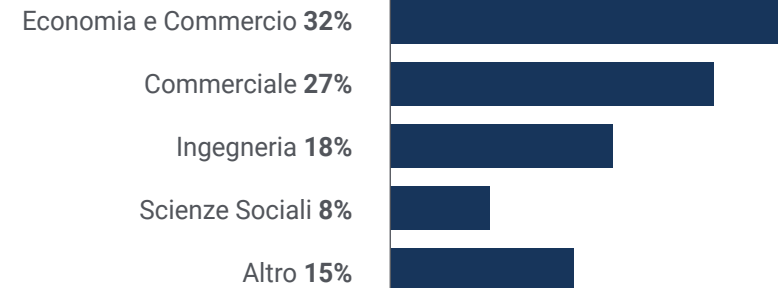
Età media

Da **35** e **45** anni

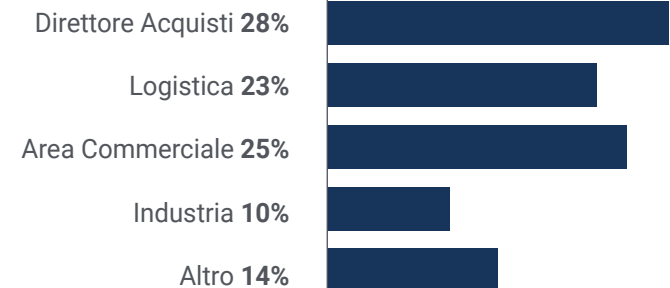
Anni di esperienza



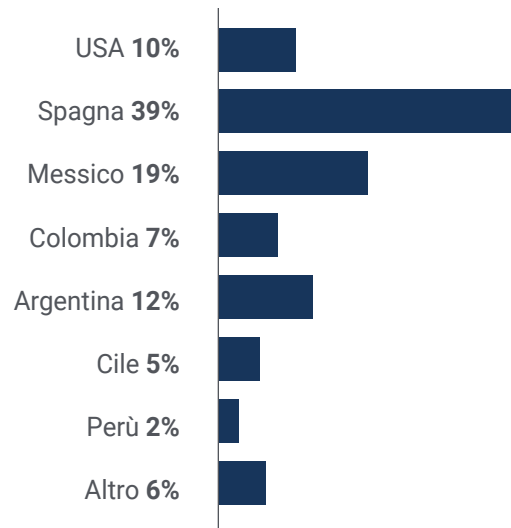
Formazione



Profilo accademico



Distribuzione geografica



Guillermo Alonso Pazos

Imprenditore e co-direttore di un concept store di accessori di moda

"Ho da poco avviato un concept store con un team di designer di accessori moda uomo e mi mancava la conoscenza per sviluppare una strategia che definisse il nostro target e si rivolgesse al nostro pubblico potenziale. Ecco perché quando ho visto questo Corso Universitario non ho esitato e mi sono iscritto subito. Ho imparato più di quanto mi aspettassi, ha totalmente soddisfatto le mie aspettative! Lo consiglio vivamente"

08

Direzione del corso

Il personale docente del programma comprende esperti di primo piano nel campo del Marketing e della Moda, che apportano al percorso di studi l'esperienza dei loro anni di lavoro e i legami che hanno mantenuto nel corso della loro carriera professionale con questo ambiente esclusivo. Sono coinvolti nella sua progettazione ed elaborazione anche altri esperti di riconosciuto prestigio in aree correlate, che completano il programma in modo interdisciplinare, rendendolo, così, un'esperienza unica a livello accademico per lo studente.



“

Esperti in diversi settori del marketing di lusso hanno creato per te questo programma unico con contenuti di qualità”

Direttore Ospite Internazionale

Andrea La Sala è un esperto dirigente di Marketing i cui progetti hanno avuto un **impatto significativo sull'ambiente della Moda**. Nel corso della sua carriera di successo ha sviluppato diverse mansioni legate al **Prodotto**, al **Merchandising** e alla **Comunicazione**. Il tutto legato a marchi prestigiosi come **Giorgio Armani**, **Dolce&Gabbana**, **Calvin Klein**, ecc.

I risultati di questo dirigente di **alto profilo internazionale** sono legati alla sua comprovata capacità di sintetizzare le informazioni in quadri chiari e di eseguire **azioni concrete** allineate a **specifici obiettivi aziendali**. Inoltre, è riconosciuto per la sua **proattività** e l'**adattamento a ritmi di lavoro incalzanti**. Inoltre, ha una **forte consapevolezza commerciale**, una **visione del mercato** e una **genuina passione per i prodotti**.

In qualità di **Global Brand and Merchandising Director di Giorgio Armani**, ha supervisionato una serie di **strategie di marketing per l'abbigliamento e gli accessori**. Le sue tattiche si sono concentrate anche sulla vendita al dettaglio e sulle esigenze e i comportamenti dei consumatori. In questo ruolo, La Sala è stato anche responsabile della commercializzazione dei prodotti in diversi mercati, agendo come **team leader nei reparti di Design, Comunicazione e Vendite**.

Inoltre, presso aziende come **Calvin Klein** e **Gruppo Coin**, ha intrapreso progetti per potenziare **la struttura, lo sviluppo e il marketing di diverse collezioni**. È stato anche responsabile della creazione di **calendari efficaci per le campagne** di acquisto e vendita. Ha inoltre gestito **le condizioni, i costi, i processi e i tempi di consegna** di diverse operazioni.

Queste esperienze hanno reso Andrea La Sala uno dei **leader aziendali più qualificati nel settore della Moda e del Lusso**. Un'elevata capacità manageriale con la quale è riuscito a implementare efficacemente il **posizionamento positivo di diversi marchi** e a ridefinire i loro Key Performance Indicators (KPI).



Dott. La Sala, Andrea

- Global Brand and Merchandising Director presso Giorgio Armani
- Direttore del merchandising presso Calvin Klein
- Responsabile del marchio presso il Gruppo Coin
- Responsabile del marchio presso Dolce & Gabbana
- Brand Manager presso Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista di mercato presso Fastweb
- Laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

*Grazie a TECH potrai
apprendere con i migliori
professionisti del mondo”*

Direzione



Dott.ssa García Barriga, María

- ◆ Professionista del marketing digitale
- ◆ Oltre 15 anni di esperienza nella generazione di contenuti di vario genere: logistica e distribuzione, moda e letteratura o conservazione del patrimonio artistico
- ◆ Ha lavorato in importanti media come RTVE e Telemadrid
- ◆ Laurea in Scienze delle Informazioni presso la UCM
- ◆ Post-laurea in Marketing e Comunicazione nelle Aziende della Moda e del Lusso presso la UCM
- ◆ MBA dell'ISEM Fashion Business School, la Fashion Business School dell'Università di Navarra
- ◆ Dottoranda in Creazione di Tendenze della Moda
- ◆ Autrice di The Pattern of Eternity: Creating a Spiral Identity for Fashion Trend Automation



Personale docente

Dott.ssa Rodríguez Flomenboim, Florencia

- ◆ Creativa scenica di diverse opere teatrali, concentrandosi sul simbolismo dell'immagine. È stata anche chiamata da designer e marchi per collaborare con i loro dipartimenti di direzione creativa e rebranding
- ◆ Specializzata nella creazione artistica e nell'analisi delle tendenze della moda
- ◆ Laurea in Arti Sceniche presso l'ESAD di Murcia
- ◆ Diploma in Relazioni Internazionali per il Marketing presso l'ITC Sraffa di Milano
- ◆ Master in Produzione di Moda e Editoriale e Design di Moda presso la Scuola Americana Moderna di Design di Buenos Aires (Argentina)
- ◆ Il suo lavoro spazia dalla consulenza d'immagine, alla gestione di *showroom*se alla realizzazione di *concept stores*, *coolhunting*, fino al ruolo di produttrice e redattrice di moda in diversi editoriali, agenzie e marchi

09

Impatto sulla tua carriera

TECH è consapevole che realizzare un programma di queste caratteristiche è un importante investimento finanziario, professionale e, naturalmente personale. L'obiettivo finale di questo grande sforzo dovrebbe essere quindi la crescita professionale e, ora più che mai è il momento di raggiungerla.





“

Amplia le tue conoscenze nel campo del marketing con questo Corso Universitario che focalizza la strategia sul cliente e sulle sue esigenze"

Se desideri un cambiamento positivo nella tua professione, questo Corso Universitario in Customer Centric Strategy & Predictive Marketing ti aiuterà a ottenerlo.

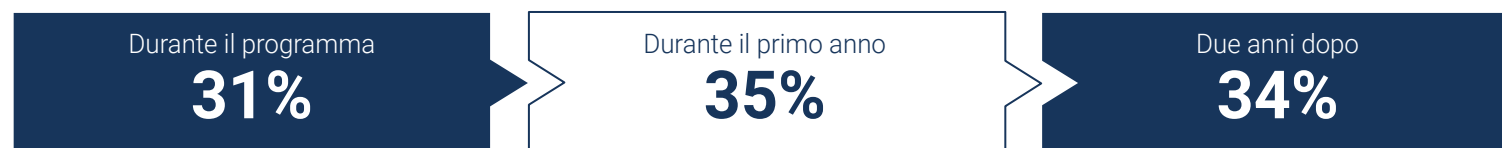
Sei pronto a farlo? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta

Il Corso Universitario in *Customer Centric Strategy & Predictive Marketing* di TECH è un programma intensivo che prepara lo studente ad affrontare le sfide e a prendere importanti decisioni creative e strategiche per raggiungere i suoi obiettivi. Aiutarti a raggiungere il successo non è soltanto il tuo obiettivo, è anche quello di TECH: educazione d'élite per tutti.

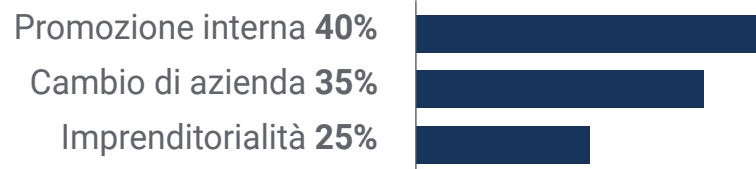
Se vuoi migliorarti, ottenere un cambiamento positivo a livello professionale e creare una rete con i migliori contatti, questo è il programma che fa per te.

Non farti sfuggire l'opportunità che TECH ti offre e iscriviti a questo programma con proiezione futura.

Momento del cambiamento



Tipo di cambiamento



Miglioramento salariale

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore al **25,22%**



10

Benefici per la tua azienda

Il Corso Universitario in *Customer Centric Strategy & Predictive Marketing* contribuisce ad aumentare le capacità dei potenziali impiegati, una qualifica che le aziende devono tenere in conto per avere una squadra di altissimo livello. Più elevate sono le competenze dei suoi professionisti, maggiori sono le probabilità di successo e la motivazione del team. Inoltre, permette il raggiungimento degli obiettivi e la preparazione degli esperti che creeranno gli strumenti del futuro, come sono in grado di fare le nuove generazioni grazie alla padronanza dei social network. Tutto ciò contribuisce alla crescita professionale del personale di aziende che, come TECH, si impegnano per raggiungere l'eccellenza. Pertanto, questo programma è un'opportunità unica per le aziende di avere i migliori nel loro team, diventando generatori di leader eccellenti.





“

Assicurati che la tua azienda abbia i migliori ideatori di strategie orientate sul cliente e che costruiscano piani di marketing predittivo di successo”

Sviluppare e mantenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine.

01

Crescita del talento e del capitale intellettuale

Il professionista porterà all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono portare cambiamenti significativi nell'organizzazione.

02

Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il professionista e apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda.

03

Creare agenti di cambiamento

Sarai in grado di prendere decisioni in tempi di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.

04

Incremento delle possibilità di espansione internazionale

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà in contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.



05

Sviluppo di progetti propri

Il professionista può lavorare su un progetto esistente o svilupparne di nuovi nell'ambito di R&S o di Business Development della sua azienda.

06

Aumento della competitività

Fornire ai rispettivi professionisti le competenze per affrontare nuove sfide e far crescere così l'organizzazione.

11

Titolo

Il Corso Universitario in Customer Centric Strategy & Predictive Marketing ti garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, l'accesso a una qualifica di Corso Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **Corso Universitario in Customer Centric Strategy & Predictive Marketing** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Corso Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nell'E Corso Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Corso Universitario in Customer Centric Strategy & Predictive Marketing**
N. Ore Ufficiali: **150 O.**



*Apostille dell'Aia Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla ad un costo aggiuntivo.



Corso Universitario Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Corso Universitario

Customer Centric Strategy & Predictive Marketing

