

# Corso Universitario Marketing Industriale





**tech** università  
tecnologica

## Corso Universitario Marketing Industriale

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

Accesso al sito web: [www.techitute.com/it/informatica/corso-universitario/marketing-industriale](http://www.techitute.com/it/informatica/corso-universitario/marketing-industriale)

# Indice

01

Presentazione

---

*pag. 4*

02

Obiettivi

---

*pag. 8*

03

Direzione del corso

---

*pag. 12*

04

Struttura e contenuti

---

*pag. 16*

05

Metodologia

---

*pag. 20*

06

Titolo

---

*pag. 28*

# 01

# Presentazione

Il marketing è un'area molto competitiva a livello aziendale, indipendentemente dal settore. Nel settore industriale, è un modo indispensabile per differenziarsi e attirare i clienti fedeli ad un determinato marchio. Indubbiamente, questo campo presenta una serie di particolarità che gli ingegneri informatici dovrebbero conoscere, soprattutto se desiderano avviare un'attività in proprio, poiché consentirà loro di acquisire quelle conoscenze superiori sul mercato e sugli strumenti da utilizzare che saranno fondamentali per ottenere un'ottima reputazione nel settore. A tal fine, TECH offre loro questo programma accademico molto completo, grazie al quale saranno in grado di muoversi con disinvoltura in un settore altamente competitivo.





“

*Scopri i principali strumenti di marketing che potrai utilizzare nel settore industriale per posizionare il tuo marchio sul mercato"*

I mercati industriali stanno diventando sempre più complessi, dovuto a mercati globalizzati in cui la differenziazione è difficile, con clienti sempre più informati ed esigenti, cicli di vita dei prodotti e dei servizi ridotti e processi di innovazione costanti. Il marketing è un strumento di creazione di grande valore per l'azienda, nonché la chiave della sua competitività nell'ambiente attuale. Tuttavia, il loro contributo è spesso sottovalutato. Per competere in questo settore è molto importante disporre di informazioni sul mercato, creare relazioni e reti di collaborazione, in modo che le fonti di informazione diventino un vantaggio competitivo per l'azienda, ma, ancora di più, saperle comunicare e condividere a tutti i livelli dell'organizzazione.

Si potrebbe pensare che non ci siano grandi differenze tra il marketing per i consumatori (B2C) e il marketing industriale o *business-to-business* (B2B). Sebbene i principi di entrambi siano effettivamente gli stessi, ci sono elementi caratteristici dei mercati industriali che rendono necessaria questa distinzione. Alcuni di questi sono i tempi e il processo di acquisto, le parti che ne sono coinvolte, la complessità delle offerte, il numero ridotto di transazioni di acquisto e vendita ma di volume più elevato, ecc.

Questo Corso Universitario di TECH rivolto agli ingegneri informatici sviluppa una prospettiva globale del Marketing Industriale, offrendo una visione delle diverse aree: pianificazione, posizionamento, potere del marchio, forza di vendita, relazioni con i clienti e rete di distribuzione nel settore industriale, al fine di migliorare e completare lo sviluppo e la preparazione degli studenti.

Inoltre, questo programma ha il vantaggio di essere 100% online, il che permetterà agli studenti di distribuire il proprio tempo di studio, giacché non saranno condizionati da orari fissi o dalla necessità di spostarsi in una sede fisica, ma potranno accedere a tutti i contenuti in qualsiasi momento della giornata, combinando la propria vita lavorativa e personale con quella accademica.

Questo **Corso Universitario in Marketing Industriale** possiede il programma educativo più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali sono:

- ◆ Sviluppo di casi pratici presentati da esperti in informatica
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- ◆ Speciale enfasi sulle metodologie innovative in Marketing Industriale
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuali
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet



*TECH si impegna ad utilizzare le risorse pratiche come metodo principale per migliorare l'apprendimento"*

“

*Diventa un esperto di Marketing Industriale, migliorando la tua qualifica grazie a questo programma”*

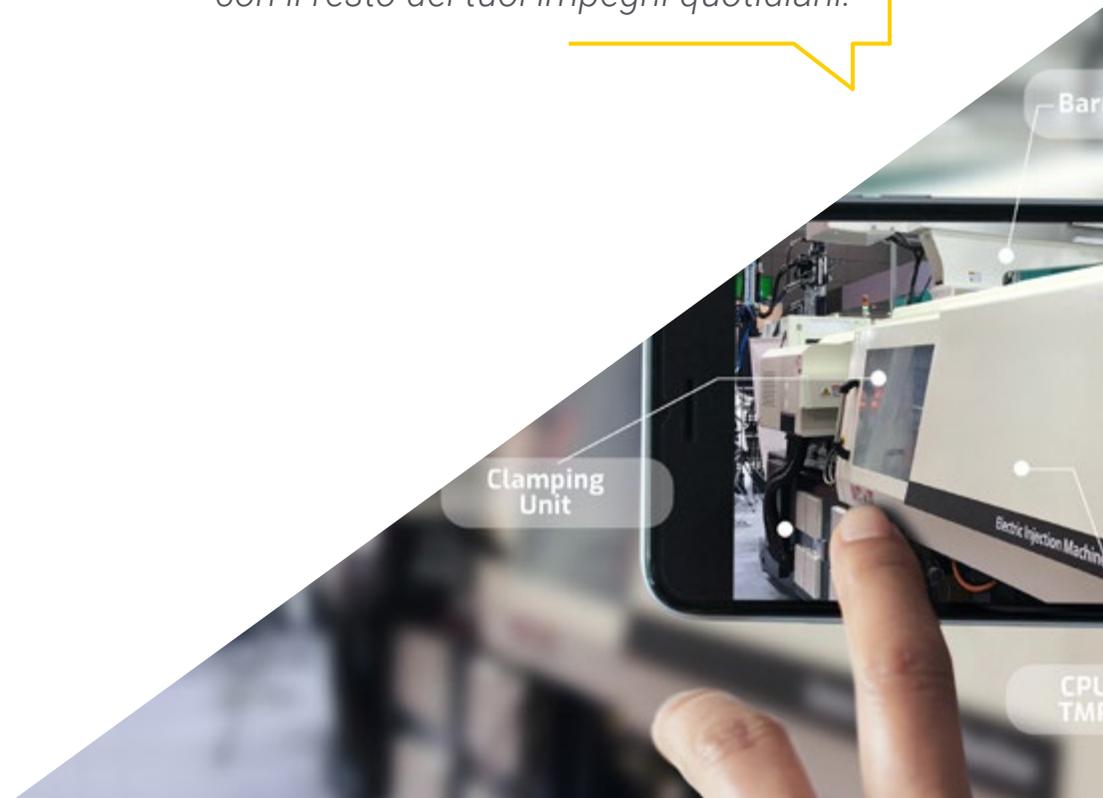
*Se stai cercando un'opportunità accademica per specializzarti in Marketing Industriale, questo è il posto giusto per te.*

*Un programma 100% online, che sarà fondamentale per combinare il tuo studio con il resto dei tuoi impegni quotidiani.*

Il personale docente comprende professionisti di informatica, oltre a specialisti riconosciuti di società di riferimento e università prestigiose, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studi eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato sui Problemi, mediante il quale il professionista deve cercare di risolvere le diverse situazioni di pratica professionale che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.



# 02 Obiettivi

Grazie al Corso Universitario in Marketing Industriale di TECH, i professionisti dell'informatica avranno l'opportunità di acquisire una conoscenza approfondita dei principali strumenti e tecniche di marketing da utilizzare per posizionare il proprio marchio in un mercato che si rivolge più ad altre aziende che ai clienti finali. L'obiettivo principale è offrire agli studenti una qualifica superiore che li aiuti a posizionarsi come professionisti di riferimento nel settore.



MAR  
F

# MARKETING PLAN

“

*Raggiungi i tuoi obiettivi accademici nel campo del Marketing Industriale grazie a questo aggiornato Corso Universitario"*



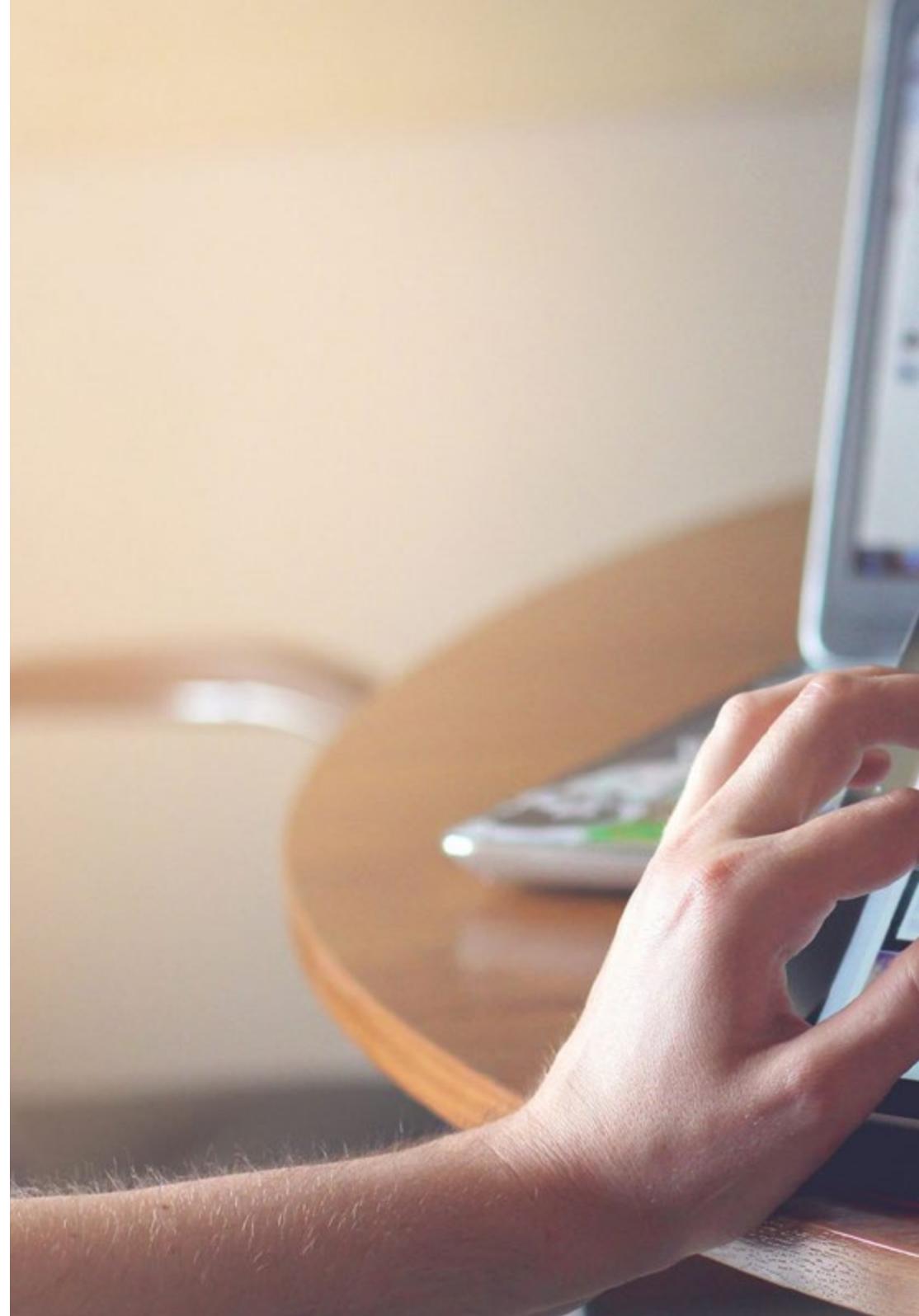
## Obiettivi generali

---

- ◆ Determinare le chiavi per un marketing efficace nel mercato industriale
- ◆ Sviluppare la gestione commerciale per creare relazioni proficue e durature con i clienti
- ◆ Generare conoscenze specializzate per competere in un ambiente globalizzato e sempre più complesso

“

*Un programma unico che tratta i concetti più recenti del Marketing Industriale”*





## Obiettivi specifici

---

- ◆ Determinare le particolarità del marketing nel settore industriale
- ◆ Analizzare cos'è un piano di marketing, l'importanza della pianificazione, la definizione degli obiettivi e lo sviluppo delle strategie
- ◆ Esaminare le diverse tecniche per ottenere informazioni e imparare dal mercato nell'ambiente industriale
- ◆ Gestire strategie di posizionamento e segmentazione
- ◆ Valutare il valore dei servizi e della fedeltà dei clienti
- ◆ Stabilire le differenze tra marketing transazionale e marketing relazionale nei mercati industriali
- ◆ Valorizzare il potere del marchio come asset strategico in un mercato globalizzato
- ◆ Applicare strumenti di comunicazione industriale
- ◆ Determinare i diversi canali di distribuzione delle aziende industriali per progettare una strategia di distribuzione ottimale
- ◆ Affrontare l'importanza della forza vendita nei mercati industriali

03

# Direzione del corso

I docenti del Corso Universitario in Marketing Industriale di TECH sono professionisti con una vasta esperienza nel settore, oltre che nell'insegnamento e nella ricerca, che hanno dedicato gran parte della loro carriera professionale alla specializzazione in questo ambito. Specialisti impegnati nel loro lavoro che credono nella qualificazione superiore come metodo principale per raggiungere posizioni di rilievo e diventare veri e propri esperti del settore.



“

*Impara dai principali specialisti  
del Marketing Industriale”*

## Direzione



### Dott.ssa Casares Andrés, María Gregoria

- ◆ Docente specialista in Ricerca e informatica presso l'Università Politecnica di Madrid
- ◆ Valutatrice e creatrice di corsi OCW presso l'Università Carlos III di Madrid
- ◆ Tutor del corso INTEF
- ◆ Tecnico di supporto presso il Dipartimento di Educazione e Direzione Generale per il Bilinguismo e la Qualità dell'Istruzione della Comunità di Madrid
- ◆ Insegnante di Scuola Secondaria specializzata in Informatica
- ◆ Professoressa associata presso l'Università Pontificia di Comillas
- ◆ Esperto in didattica presso la Comunità di Madrid
- ◆ Analista/Responsabile di progetto IT Banco Urquijo
- ◆ Analista informatica ERIA
- ◆ Docente presso l'Università Carlos III di Madrid

## Personale docente

### Dott.ssa Alonso Castaño, Raquel

- ◆ Specialista in Sistemi di Telecomunicazione presso l'Università Carlos II di Madrid
- ◆ Master Universitario in Formazione per Insegnanti di Scuola Secondaria di I e II Grado, Specializzazione e Lingue. Università Rey Juan Carlos di Madrid
- ◆ Programma Senior Management per manager e donne d'affari. Business school CESMA
- ◆ Laurea in Tecniche e Ricerche di Mercato. Università Rey Juan Carlos di Madrid



# 04

## Struttura e contenuti

Il programma di questo Corso Universitario in Marketing Industriale di TECH riunisce le informazioni più aggiornate in questo campo, offrendo allo studente uno studio contestuale, grazie al quale sarà in grado di affrontare situazioni reali grazie ai molteplici casi pratici presentati. Un programma ben strutturato che gli fornirà le chiavi per gestire con successo l'applicazione di tecniche e strumenti di marketing e gli permetterà di posizionare la sua attività in modo adeguato.



“

*Per avere successo in questo campo sono necessari dedizione, duro lavoro e, soprattutto, una profonda conoscenza degli strumenti di marketing, che TECH mette a disposizione in questo programma molto completo"*

## Modulo 1. Marketing industriale

- 1.1. Marketing e analisi del mercato industriale
  - 1.1.1. Marketing
  - 1.1.2. Comprensione del mercato e orientamento al cliente
  - 1.1.3. Differenze tra marketing industriale e marketing al consumo
  - 1.1.4. Il mercato industriale
- 1.2. Pianificazione del marketing
  - 1.2.1. Pianificazione strategica
  - 1.2.2. Analisi dell'ambiente
  - 1.2.3. Missione e obiettivi dell'impresa
  - 1.2.4. Il piano di marketing nelle aziende industriali
- 1.3. Gestione delle informazioni di marketing
  - 1.3.1. Conoscenza del cliente nel settore industriale
  - 1.3.2. Apprendimento del mercato
  - 1.3.3. SIM (Sistemi Informativi di Marketing)
  - 1.3.4. Ricerca commerciale
- 1.4. Strategie di marketing
  - 1.4.1. Segmentazione
  - 1.4.2. Valutazione e selezione del mercato *target*
  - 1.4.3. Differenziazione e posizionamento
- 1.5. Marketing relazionale nel settore industriale
  - 1.5.1. Costruzione di relazioni
  - 1.5.2. Dal Marketing transazionale al Marketing relazionale
  - 1.5.3. Progettazione e attuazione di una strategia di marketing industriale relazionale
- 1.6. Creazione di valore nel mercato industriale
  - 1.6.1. Marketing mix e *offering*
  - 1.6.2. Vantaggi dell'inbound marketing nel settore industriale
  - 1.6.3. Proposta di valore nel mercato industriale
  - 1.6.4. Processo di acquisto industriale



- 1.7. Politiche dei prezzi
  - 1.7.1. Politica dei prezzi
  - 1.7.2. Obiettivi della politica dei prezzi
  - 1.7.3. Strategie di determinazione dei prezzi
- 1.8. Comunicazione e marchio nel settore industriale
  - 1.8.1. *Branding*
  - 1.8.2. Costruire un marchio nel mercato industriale
  - 1.8.3. Tappe nello sviluppo della comunicazione
- 1.9. Funzione commerciale e vendite nei mercati industriali
  - 1.9.1. Importanza della gestione commerciale nell'azienda industriale
  - 1.9.2. Strategia della forza vendita
  - 1.9.3. La figura del commerciale nel mercato industriale
  - 1.9.4. Negoziazione commerciale
- 10.1. Distribuzione in ambienti industriali
  - 10.1.1. Natura dei canali di distribuzione
  - 10.1.2. La distribuzione nel settore industriale: un fattore competitivo
  - 10.1.3. Tipi di canali di distribuzione
  - 10.1.4. Gestione dei canali di distribuzione

“

*Un programma progettato per migliorare le tue competenze nel campo del Marketing Industriale”*

# 05 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”*

## 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”*



*Avrai accesso a un sistema di apprendimento basato sulla ripetizione, con un insegnamento naturale e progressivo durante tutto il programma.*



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

## 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 professionale più attuali.

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

Il Metodo Casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori Scuole di Informatica 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 ti confrontiamo nel metodo dei casi, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il corso, 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.

*Nel 2019 abbiamo ottenuto i migliori risultati di apprendimento di tutte le università online del mondo.*

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 università 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). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Questa metodologia ha formato più di 650.000 laureati con un successo senza precedenti in campi 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 diretta 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.



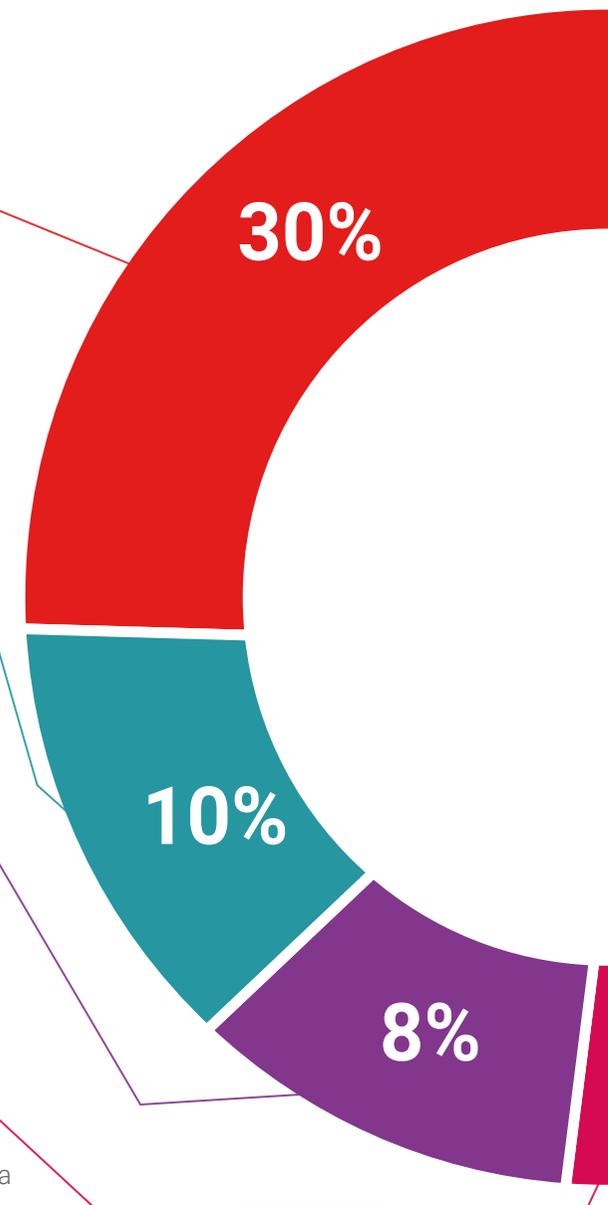
#### Pratiche di competenze e competenze

Svolgerai attività per sviluppare competenze e capacità specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che uno specialista 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 monitorati dai migliori specialisti 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.



# 06 Titolo

Il Corso Universitario in Marketing Industriale 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 Marketing Industriale** 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 nel 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 Marketing Industriale**

N. Ore Ufficiali: **150 o.**



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

futuro  
salute fiducia persone  
educazione informazione tutor  
garanzia accreditamento insegnamento  
istituzioni tecnologia apprendimento  
comunità impegno  
attenzione personalizzata innovazione  
conoscenza presente qualità  
formazione online  
sviluppo istituzioni  
classe virtuale lingue

**tech** università  
tecnologica

## Corso Universitario Marketing Industriale

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

# Corso Universitario Marketing Industriale

