

CULTURE OPEN TO ACTION

MARKETING
IS REALLY
JUST ABOUT
SHARING YOUR
PASSION

MASTER IN MARKETING
E BRAND MANAGEMENT

FULL TIME

DAL 20 MAGGIO 2026 - 9ª EDIZIONE



CUOA BUSINESS SCHOOL

Molto più di una scuola di management.

Le idee nascono **dove le persone si incontrano. Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro fatto di nuovi progetti.**

Per questo crediamo nella ricerca continua di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente sui temi da monitorare e nell'impegno etico e meritocratico che muove un'attività condivisa con le istituzioni nazionali e internazionali. Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani, imprenditori, manager e professionisti, a imprese e organizzazioni, per orientarli verso un percorso fatto di **cultura**, ascolto e **apertura** a nuovi approcci e di stimolo ad **agire**, per il miglioramento continuo.

Cosa fare dopo la Laurea?
Come posso accelerare il mio ingresso nel mondo del lavoro?

Sono le domande tipiche che si pongono i giovani all'avvicinarsi del fatidico traguardo della Laurea.
L'obiettivo è chiaro: inserirsi in maniera efficace nel mondo del lavoro.
I nostri Master si rivolgono a giovani laureati o laureandi, sia triennali che magistrali.
Sono progettati modellando i percorsi in funzione delle competenze e professionalità maggiormente richieste dalle aziende.

CUOA PER I GIOVANI

Tutte le immagini di questa brochure sono state scattate all'interno delle aule CUOA e nei diversi ambienti della nostra sede. Ritraggono gli allievi e i docenti, durante le attività didattiche e nei vari momenti di vita della scuola.
Un grazie a tutti loro, per aver accettato di essere nostri testimonial, consentendoci di esprimere anche con le foto la ricchezza e l'energia del CUOA.

All right reserved - CUOA Business School





CUOA È SOCIO ORDINARIO ASFOR

I Soci Ordinari ASFOR sono persone giuridiche pubbliche o private e altri organismi che svolgono in modo significativo e secondo criteri e standard di qualità definiti da ASFOR, iniziative di progettazione, gestione e controllo di attività didattica e di ricerca nel campo della formazione manageriale o che rappresentano significative realtà interessate alle stesse, in veste di utilizzatori dei relativi prodotti o servizi.

CUOA È FULL MEMBER EFMD

EFMD è una organizzazione internazionale con sede a Bruxelles, Belgio. È riconosciuta a livello mondiale come un organismo di accreditamento della qualità nella formazione manageriale.

CUOA È MEMBRO DI AACSB

AACSB International (AACSB) è un'associazione internazionale senza scopo di lucro, che riunisce educatori, studenti e imprese per raggiungere un obiettivo comune: creare la prossima generazione di grandi leader nel suo complesso.

CUOA È ADVANCED SIGNATORY PRME - PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE MANAGEMENT EDUCATION

PRME è la piattaforma di impegno volontario delle Nazioni Unite per le istituzioni accademiche che intendono trasformare il loro insegnamento, la ricerca e la leadership di pensiero a sostegno dei valori universali di sostenibilità, responsabilità ed etica.

CUOA È MEMBRO DELLA BUSINESS GRADUATES ASSOCIATION (BGA)

Business Graduates Association (BGA) è un ente internazionale di garanzia della qualità di Business School leader a livello mondiale e ad alto potenziale che condividono l'impegno per una gestione responsabile e un apprendimento permanente, e stanno cercando di avere un impatto positivo sui loro studenti, le comunità e l'economia nel suo complesso.

MASTER FULL TIME

IL LUOGO DOVE INCONTRARE
IL FUTURO.

La Laurea non è un punto di arrivo, né di partenza: è un punto di svolta. Per questo i Master full time CUOA sono rivolti a neolaureati/laureandi che vogliono affrontare un percorso di crescita intenso e concreto. Oltre ad offrire competenze spendibili nel mondo professionale, i master full time sono un progetto di scoperta e valorizzazione dei talenti di ognuno.

Tempi veloci, impegno quotidiano, stage e project work, tutte opportunità per raggiungere un obiettivo primario: un inserimento professionale di soddisfazione e con prospettive di crescita per i nostri allievi.

MASTER IN MARKETING E BRAND MANAGEMENT

Produrre prodotti di alta qualità è ormai un punto di partenza. La vera differenza sta nella capacità di **creare magia intorno al brand**, comunicando in modo efficace il valore e i principi che lo rendono unico. Il marketing diventa fondamentale per **trasformare la percezione del consumatore e per creare valore aggiunto** verso clienti sempre più sofisticati che si confrontano con gli intricati mondi dei social media, dell'e-commerce, delle app, del virtuale e dell'intelligenza artificiale.

Il Master in Marketing e Brand Management prepara **giovani motivati a diventare professionisti completi, in grado di assumere, tra i tanti, il ruolo di Brand o Marketing Manager**, capaci di ideare, costruire, posizionare, gestire e comunicare il brand, con una visione strategica e di valore.

"A BRAND IS
THE SET OF
EXPECTATIONS,
MEMORIES,
STORIES, AND
RELATIONSHIPS
THAT, TAKEN
TOGETHER,
ACCOUNT FOR
A CONSUMER'S
DECISION TO
CHOOSE ONE
PRODUCT OR
SERVICE OVER
ANOTHER"

Seth Godin



A CHI É RIVOLTO

Giovani laureati e laureandi in tutte le discipline, appassionati di Marketing e Brand Management e pronti a **contribuire al futuro delle persone e delle organizzazioni con competenza, visione e sensibilità.**



IMPEGNO E DURATA

Dal 20 Maggio 2026 al 20 Marzo 2027.
8 mesi divisi in:

- 5 mesi di attività didattica strutturata in aula e nelle aziende
- 3 mesi di stage (fino ad un massimo di 6 mesi) o project work individuale.

Oltre alle lezioni programmate è previsto un impegno di studio individuale e lavori di gruppo.

Frequenza obbligatoria. Limite massimo di assenza dell'attività didattica strutturata: 15%

OBIETTIVI

Il **Master in Marketing e Brand Management** forma giovani professionisti lavorando sullo sviluppo di solide **competenze in marketing strategico e operativo, con una specializzazione nel Brand Management.**

Il corso fornisce efficaci **strumenti manageriali, la capacità di visione strategica**, per studenti che saranno in grado di assumere ruoli di responsabilità e di comprendere le dinamiche competitive, grazie a project work che li sfideranno su progetti reali che le imprese portano in aula.

METODOLOGIE DIDATTICHE

Il nostro punto di forza è una metodologia didattica distintiva basata su **lezioni pratiche e interattive**, che favoriscono da subito **l'immediata applicazione** di conoscenze e strumenti in diversi **contesti aziendali.**

È garantito un confronto costante tra partecipanti e docenti, manager e professionisti esperti nei vari ambiti del mondo del marketing. In parallelo all'attività d'aula, sono previsti, in collaborazione con le aziende, oltre ai project work anche lezioni on site con visite direttamente presso le loro sedi, study tour tematici e altre attività on line.



PROGRAMMA

MODULI VERTICALI

MODULO 1

FONDAMENTI E MARKETING STRATEGICO

OBIETTIVI

Il modulo introduce i **principi chiave del marketing e il loro ruolo strategico nel successo delle imprese**. L'obiettivo è fornire una **visione chiara di come il marketing guida le decisioni aziendali** e crea valore per il brand e il cliente.

MODULO 2

BRAND STRATEGY & BRAND MANAGEMENT

OBIETTIVI

Il modulo approfondisce il ruolo strategico del brand nella creazione di valore e nella costruzione di relazioni durature con il mercato. **L'obiettivo è comprendere come gestire e sviluppare un brand forte e distintivo in contesti competitivi.**

MODULO 3

AI, DIGITAL MARKETING & SOCIAL MEDIA

OBIETTIVI

Esplorare le opportunità offerte dall'intelligenza artificiale e dalle tecnologie digitali per il marketing moderno. Approfondire come i canali online e i social media trasformano la comunicazione tra brand e consumatori, fornendo strumenti e strategie **per creare contenuti efficaci, analizzare dati e gestire campagne digitali in modo innovativo.**

MODULO 4

CONSUMER DECISION BEHAVIOURS

OBIETTIVI

Il modulo analizza **come i consumatori prendono decisioni e quali fattori influenzano le loro scelte**. **L'obiettivo è comprendere i meccanismi psicologici e sociali che guidano il comportamento d'acquisto**, per sviluppare strategie di marketing capaci di creare connessioni autentiche e stimolare la fedeltà al brand.

MODULO 5

DISTRIBUTION CHANNELS MANAGEMENT

OBIETTIVI

L'obiettivo è comprendere come gestire in modo strategico i canali di distribuzione per garantire efficienza e competitività. Fondamentale è la comprensione del ruolo dei diversi canali nella relazione tra brand e cliente, sviluppando competenze per ottimizzare la presenza sul mercato e creare esperienze di acquisto integrate.

MODULI TRASVERSALI

MODULO 6

BUSINESS PERFORMANCE & OPERATIONS

OBIETTIVI

Il modulo si concentra sulla **gestione delle performance aziendali e sull'efficienza operativa come leve strategiche per la crescita**. L'obiettivo è **fornire strumenti per monitorare risultati, ottimizzare processi** e prendere decisioni orientate alla creazione di valore e alla sostenibilità del business.

MODULO 7

PEOPLE, ORGANIZATION & SUSTAINABILITY

OBIETTIVI

Affrontare il ruolo delle persone e delle organizzazioni nella creazione di valore sostenibile. **L'obiettivo è comprendere come leadership, cultura aziendale e responsabilità sociale possano guidare il cambiamento**, favorendo modelli di business etici e orientati alla crescita a lungo termine.

MODULO 8

TOP MARKETING FOCUS

OBIETTIVI

In questo modulo viene approfondita **l'importanza dell'applicazione delle nozioni, degli strumenti e delle competenze acquisite attraverso le varie esperienze con partner reali appartenenti a diverse categorie merceologiche**.

ALCUNI CONTENUTI

- I nuovi trend del marketing
- Brand Management
- Product Design & Development
- Design Thinking
- Digital Marketing & AI
- Social Media Management e Digital PR
- Customer Behaviour
- Neuromarketing
- E-commerce e omnichannel retailing
- Trade Marketing
- Economia circolare, sostenibilità e comunicazione
- Operation Management
- Top Marketing Focus: Design & Furniture
- Top Marketing Focus: Fashion & Beauty
- Top Marketing Focus: Food & Wine



ATTIVITÀ ESPERIENZIALE E INTERAZIONE CON IL MONDO DELLE IMPRESE

PROJECT WORK

Rappresentano la componente fondamentale del programma dei Master CUOA.

In queste attività gli allievi, lavorando come **team di consulenti**, analizzano i casi proposti e propongono la loro soluzione a problemi aziendali concreti, sotto la guida di professionisti esperti e manager.

L'obiettivo dei project work è di **immergere i partecipanti nell'operatività aziendale reale** sfidandoli a verificare il loro livello di apprendimento e l'applicabilità degli strumenti e dei modelli appresi durante le lezioni.

La **struttura** dei project work prevede:

1. **presentazione dell'azienda e degli obiettivi del progetto** da parte del management aziendale
2. **lavoro in gruppo** da parte degli allievi con la supervisione di professionisti esperti
3. **presentazione finale in plenaria**, davanti ai rappresentanti aziendali, alla direzione scientifica e alla faculty di riferimento coinvolta nel progetto.

LEARNING EXPERIENCE

BRAND & RETAIL TOUR

Con l'obiettivo di sviluppare la **capacità di analisi sul campo** e di consentire di verificare in un **contesto stimolante** quanto appreso nel percorso formativo svolto, prevediamo **Tour nazionali e internazionali**, per immergersi in una Learning Experience nell'ambito effettivo delle tendenze di **Brand e Retail**.

Brand tour: all'origine delle strategie, gli allievi andranno a scoprire la genesi dei casi di successo di branding in diversi settori

Retail tour: gli studenti comprenderanno come avviene il *go-to-market*, quali sono le strategie e le tattiche impiegate per conquistare l'attenzione dei Clienti sul mercato.

COME COSTRUIRE IL VOSTRO VANTAGGIO COMPETITIVO

STAGE

Nella parte finale del percorso formativo, ogni allievo sperimenterà e applicherà le conoscenze acquisite durante il Master attraverso **un'esperienza sul campo in un contesto aziendale, o sviluppando un progetto individuale in collaborazione con consulenti aziendali e manager**.

Lo stage o il progetto individuale, sono parte integrante del percorso master ed è obbligatorio.

Gli allievi vengono accompagnati con:

- **Incontri individuali:** volti alla preparazione del proprio Cv e della lettera di presentazione
- **Simulazione di colloqui con le aziende:** un allenamento che aiuta a prendere consapevolezza dei propri punti di forza
- **Presentazioni aziendali:** le aziende presentano le proprie organizzazione e opportunità di stage
- Organizzazione di **colloqui one to one** con HR e Manager di Funzione.



DIREZIONE SCIENTIFICA



**MICHELE
BIANCO**
DIRETTORE
SCIENTIFICO

**Partner della società di consulenza
direzionale Gemba SRL.**

Consulente di Marketing e Direzione, a supporto delle aziende italiane per la definizione ed implementazione di piani strategici e di marketing, costruzione e gestione di reti commerciali e distributive, **progettazione e realizzazione di nuovi modelli di business dedicati allo sviluppo e al miglioramento dei risultati.**

Esperienza trentennale nell'insegnamento:
CUOA Business School, Università di Padova e Università americana BU Boston University (US).

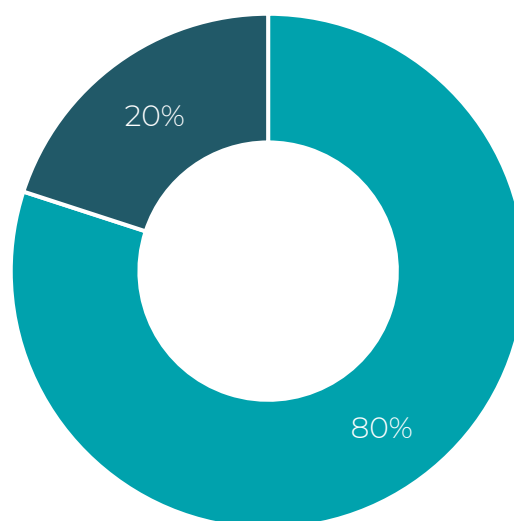


FACULTY

La Faculty del Master è un mix ben dosato di **manager, consulenti e professori**, selezionati con attenzione per avere in aula le migliori professionalità per ognuno degli argomenti in programma.

L'approccio pragmatico dei docenti consente di portare in aula contenuti e strumenti immediatamente applicabili nel contesto lavorativo.

COMPOSIZIONE FACULTY



- Manager, imprenditori e professionisti
- Docenti universitari

SBOCCHI PROFESSIONALI

Il Master prepara professionisti in grado di assumere ruoli chiave nelle funzioni di Management e consulenza in aziende nazionali e internazionali e organizzazioni complesse.

Brand Manager, Marketing Specialist, Marketing Manager sono alcuni esempi di ruoli a cui ambire a conclusione del Master.

Ma anche percorsi in ambito consulenziale come Consultant e Advisor, in aziende del Made in Italy e in contesti che valorizzano gli *intangible assets* e la *reputation* come elementi distintivi.

Di seguito, alcuni ruoli organizzativi di riferimento:

- **Brand Manager**
in grado di definire e gestire l'identità, il posizionamento e la percezione di un marchio;
- **Marketing Specialist**
capace di analizzare il mercato e i comportamenti dei consumatori per sviluppare e implementare strategie di comunicazione e promozione efficaci;
- **Marketing Manager**
per pianificare e coordinare le strategie di marketing, gestendo budget, team e campagne per garantire il posizionamento competitivo e la crescita del brand;
- **Sales Manager**
sviluppare e coordinare le strategie commerciali, gestendo il team vendite e le relazioni con i clienti;
- **Trade Marketing**
progettare strategie e iniziative promozionali per i vari canali distributivi;
- **Customer Service Manager**
coordinare le attività di assistenza clienti, garantendo qualità del servizio e sviluppando strategie per migliorare la soddisfazione e la fidelizzazione;
- **District Manager**
in grado di supervisionare e coordinare le attività commerciali e operative di più punti vendita in un'area geografica.

I PLUS

SELF IMPROVEMENT

Il Master è un laboratorio nel quale gli allievi possono allenare le *soft skills* e confrontarsi in simulazioni tipiche dei contesti lavorativi, rileggere e interpretare le dinamiche individuali e di gruppo che si sono presentate.

Le attività:

- **counselling individuale**: colloqui one to one finalizzati a riconoscere e valorizzare le caratteristiche personali efficaci per una crescita professionale
- **attività di gruppo**: esperienze volte a valorizzare il coinvolgimento attivo di ogni partecipante al fine di creare comunicazioni e relazioni costruttive per il raggiungimento di obiettivi condivisi
- **team building**: esercitazioni svolte all'aperto, che portano i singoli e il gruppo a sviluppare e sperimentare le competenze necessarie al lavoro in team
- **orienteering**: attività svolte con il supporto di strumenti di orientamento finalizzati attuare scelte strategiche che consentano la conoscenza e l'esplorazione di un ambiente sconosciuto



**MARIA CHIARA
SERGOTTI**

Responsabile Sviluppo Abilità manageriali, Psicologa del lavoro e dello sport, docente e consulente CUOA, **esperta di sviluppo competenze emotive, di Team Building, di dinamiche di gruppo, di mental training e coaching.**

Su questi temi per Marsilio ha pubblicato *Linguaggio simbolico e formazione*; *Allenare le soft skill* con G. Vidotto, M. Ghisi e I. Simeone; *Dal singolo al gruppo* con D. Berteotti.

ALUMNI CUOA: I VANTAGGI DELLA COMMUNITY



LIFELONG LEARNING

- Startup Strategy
- Networking Lab
- Lifelong Learning Program
- Sconti e agevolazioni riservati



NETWORK

- Aperinetwork
- Aperiwebinar
- Reunion
- Eventi sportivi
- Articoli CUOA Space
- Gruppo LinkedIn



JOB CAREER CENTER

- Career Network
- Career Day
- Career Speed Date
- Career Coaching personalizzato
- Piattaforma online Jobcareer Center
- Incontri con aziende partner
- Partnership Higher Education EFMD



SOFT SKILLS

- Coaching individuali
- Emotional Intelligence Coaching

NETWORKING

Grazie ad un forte legame con le aziende, con loro e per loro progettiamo soluzioni formative flessibili e rispondenti alle specifiche.

Così offriamo a giovani, manager e imprenditori un'opportunità unica: entrare a far parte di una comunità internazionale di manager e professionisti.

ALUMNI CUOA

Sono oltre 5.500 gli Alumni CUOA. Una comunità unica, fatta di manager all'avanguardia, imprenditori di successo e giovani in ascesa.

Un network consolidato in cui il patrimonio delle esperienze e delle relazioni personali e professionali viene condiviso per creare le migliori opportunità di crescita e di affermazione.

Gli Alumni CUOA contribuiscono in modo concreto alla crescita di CUOA: portando la loro testimonianza professionale all'interno dei Master, infatti, forniscono modelli concreti e immediatamente fruibili nella realtà aziendale.

JOB CAREER CENTER

La sua principale attività consiste nel costante di monitoraggio e aggiornamento della carriera dei diplomati Master CUOA e nell'analisi delle richieste di mercato, per sviluppare una stretta sinergia tra l'eccellenza dei nostri Alumni e le esigenze delle aziende partner.

OPEN BADGE

CUOA Business School, coerentemente con lo sviluppo di soluzioni digitali e sostenibili, ha avviato un progetto di **certificazione digitale**, in allineamento con le direttive e gli standard nazionali e internazionali.

L'Open Badge è un **Attestato digitale riconosciuto a livello internazionale**, che certifica le conoscenze e le competenze acquisite dall'Allievo nel corso dell'attività formativa e/o esperienziale.



DIGITAL LIBRARY

Con la **Digital Library CUOA**, intuitiva e supportata da tutti i dispositivi elettronici, l'allievo avrà la possibilità di accedere a una vasta gamma di materiali didattici, tra cui:

- articoli accademici,
- e-book
- pubblicazioni internazionali multilingue
- country economic reports
- industry reports
- case studies



COSTI

QUOTA DI ISCRIZIONE
€ 13.500 + I.V.A.

Da versare in quattro rate.

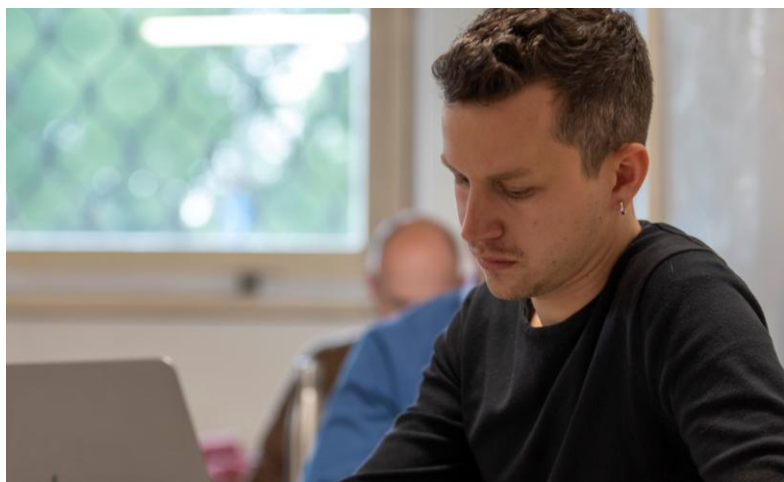
LE SELEZIONI

Il processo di selezione prevede:

- analisi del curriculum vitae
- test psicoattitudinali
- colloquio motivazionale (su appuntamento in sede oppure on line)

I candidati ammessi potranno confermare la loro partecipazione **entro il 13 Maggio 2026** sottoscrivendo il contratto di iscrizione e versando la prima rata della quota di partecipazione.

Il Master è riservato a **20 partecipanti**, con eventuali inserimenti oltre il numero massimo a discrezione della Direzione CUOA.



AGEVOLAZIONI

- 15% Fuori Regione
- 5% Laureato magistrale o laurea specialistica con età inferiore o uguale a 25 anni (alla conferma di partecipazione) e voto di laurea uguale o superiore a 105/110 o equivalente
- 5% Laureato triennale con età inferiore o uguale a 23 anni (alla conferma di partecipazione) e voto di laurea uguale o superiore a 105/110 o equivalente.

È prevista una sola tipologia di sconto, tra quelle sopra indicate, non applicabili ai beneficiari di borse di studio pubbliche e/o private o di altre agevolazioni economiche.

AGEVOLAZIONI AGGIUNTIVE

- Be First 10%, per iscrizioni e pagamento entro il 20 Febbraio 2026
- Early Bird 5%, per iscrizioni e pagamento entro il 20 Aprile 2026
- Pay Full 5%, in caso di pagamento dell'intera quota di partecipazione prima dell'avvio del master.

Una a scelta tra quelle sopra elencate, cumulabile e al netto dell'eventuale sconto precedente.

BORSE DI STUDIO E PRESTITI D'ONORE

Da sempre il CUOA sostiene le aspirazioni e i talenti, per questo sono previste borse di studio, erogate da aziende partner del CUOA e prestiti sull'onore.

Maggiori informazioni alla pagina:
<https://formazione.cuoa.it/it/corsi/master-in-marketing-e-brand-management>



L'ESPERIENZA IN CUOA BUSINESS SCHOOL



SEDE DIDATTICA

Dove nel passato veniva coltivato il nutrimento per il corpo, oggi coltiviamo il talento.

Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio alle porte di Vicenza progettato nel 1724 dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è la sede di CUOA Business School.

L'antica *domus agricolae* situata ad Altavilla Vicentina è un luogo storico dove il connubio tra barocco e neoclassicismo palladiano ha dato vita a una tra le ville più imponenti del Veneto.

Il Centro Congressi CUOA offre numerosi spazi moderni e qualificati: l'Aula Zanussi (Sala Convegni) per attività formativa ed eventi, aule e salette per riunioni e lavori di gruppo. Tutti gli spazi sono dotati di attrezzature tecnologiche funzionali alla didattica e copertura Wi-Fi.

CUOA Business School ha sede in una villa storica. Per eventuali richieste e/o segnalazioni relative alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. 0444 333711.



ALCUNE AZIENDE CHE HANNO COLLABORATO CON NOI NELLE ULTIME EDIZIONI DEI MASTER FULL TIME

A

ALLEGRI
ARPER
ASKOLL
ASPIAG
AUTOGRILL
AUTOMOBILI LAMBORGHINI
ADACTA
Alì SPA
AXERA
AIA
ARRITAL (WE DO HOLDING)
AMCOR
AZIENDA AGRICOLA PERNIGO
AMORIM KORK
ALISEA SRL
ARNEG
AUTRY

B

BAXI
BENETTON GROUP
BIBETECH
BOTTEGA VENETA
BRAVO
BRAZZALE
BAULI
BEDESCHI
BALMAIN
BRAIN ONLUS

C

CALZEDONIA
CASA SELECT
CEREAL DOCKS
F.LLI CAMPAGNOLO
CENTRODET - SIRENE BLU
CONSIDI
COMPAGNIA DELLE INDIE
CA' ROVERE
CARRERA JEANS

D

DAINESE
DECATHLON
DE'LONGHI
DIADORA
DIEGO DALLA PALMA
DIGITAL DUST
DUCATI
DIGIMAX

E

ESSELUNGA
ER SPA STORE BUILDER
EUROSPIN
ELECTROLUX
ESSEOQUATTRO

F

FASHION BOX (REPLAY)
FIORITAL
FOPE
FRESCOBALDI
FARESIN INDUSTRIE
FERROLI
FIDIA FARMACEUTICI
FOSCARINI
FAVINI
FONTANARA
FERRERO
FONDAZIONE QUALIVITA
FINECO

G

GEOX
GHEMBA
GIBUS
GIORGIO ARMANI OPERATIONS
GOLDEN GOOSE
GRUPPO PAM
GRUPPO LUNELLI
GESSI
GOTTARDO SPA

I

INGLESINA
INTARGET
ITALIAN EXHIBITION GROUP
IRSAP

J

JULIUS MEINL

K

KERING
KPMG
KIOENE

L

LA RINASCENTE
LAGO
LG – Signature Kitchen Suite
LEVI'S
LEROY MERLIN
LIDL
LOCMAN
LOISON
LUXOTTICA
LUXY
LVMH
LOTTO SPORT
LETSHELTER
LE BON MARCHE'
LANEROSI
LEVILLAGE

M

MARS
MARCHON EYEWEAR
MARZOTTO LAB
MASTER ITALIA
MAX MARA
MERLATA BLOOM
MONCLER
MONTURA
MORATO PANE
MAINETTI
MIGROSS
MACROLUX
MIC (Manifattura Italiana Cucirini Spa)
MARKETING ARENA
MARSH
MARELLI MOTORI

N

NIELSEN
NONNO NANNI
NTT DATA

O

OVIESSE

P

PEDON GROUP
PINARELLO
PORSCHE ITALIA
PRESTIGE
PUNTO CIEMME ARREDA
PWC
PETTENON COSMETICS
PRIX QUALITY
PIETRO FIORENTINI
PIXARTPRINTING

Q

QUELLO GIUSTO

R

RIGONI DI ASIAGO
ROSSIMODA

S

SAFILO
SELLE ROYAL
SONEPAR ITALIA
SONUS FABER
STOREIS
SHARAZAD
SIDI SPORT
SMACT
SAMSUNG ITALIA
STROILI ORO
SMACT COMPETENCE CENTER
SELLE ITALIA

T

TETRA PAK
TIGOTÀ
TWICH
TOGETHER
TERME DI COMANO
TWININGS
TELWIN
TRIVELLATO
THELIOS

U

UNIFARCO
UNOX
URSINI
URSUS
UQIDO

V

VALENTINO FASHION GROUP
VALSOIA
VENETA CUCINE
VICENZI GROUP
VIMAR
VOLKSWAGEN
VIDENDUM MEDIA SOLUTIONS

Z

ZAMPERLA
ZAMBON
ZORDAN
ZETA FARMACEUTICI
ZAFFERANO (POLDINA)



CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini Via G. Marconi, 103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711 info@cuoa.it | www.cuoa.it

STAMPA SU CARTA DCP WHITE