

**CORSI EXECUTIVE**

**CULTURE OPEN TO ACTION**

**JOBLEADER**  
BY CUOA

## **MARKETING E COMUNICAZIONE**

**PART TIME**

—  
STRATEGIE, METODOLOGIE E STRUMENTI  
PER LE DECISIONI E LA PIANIFICAZIONE  
DELLE AZIONI DI MARKETING

**6 NOVEMBRE 2026 – 22 MAGGIO 2027 - 31ª EDIZIONE**



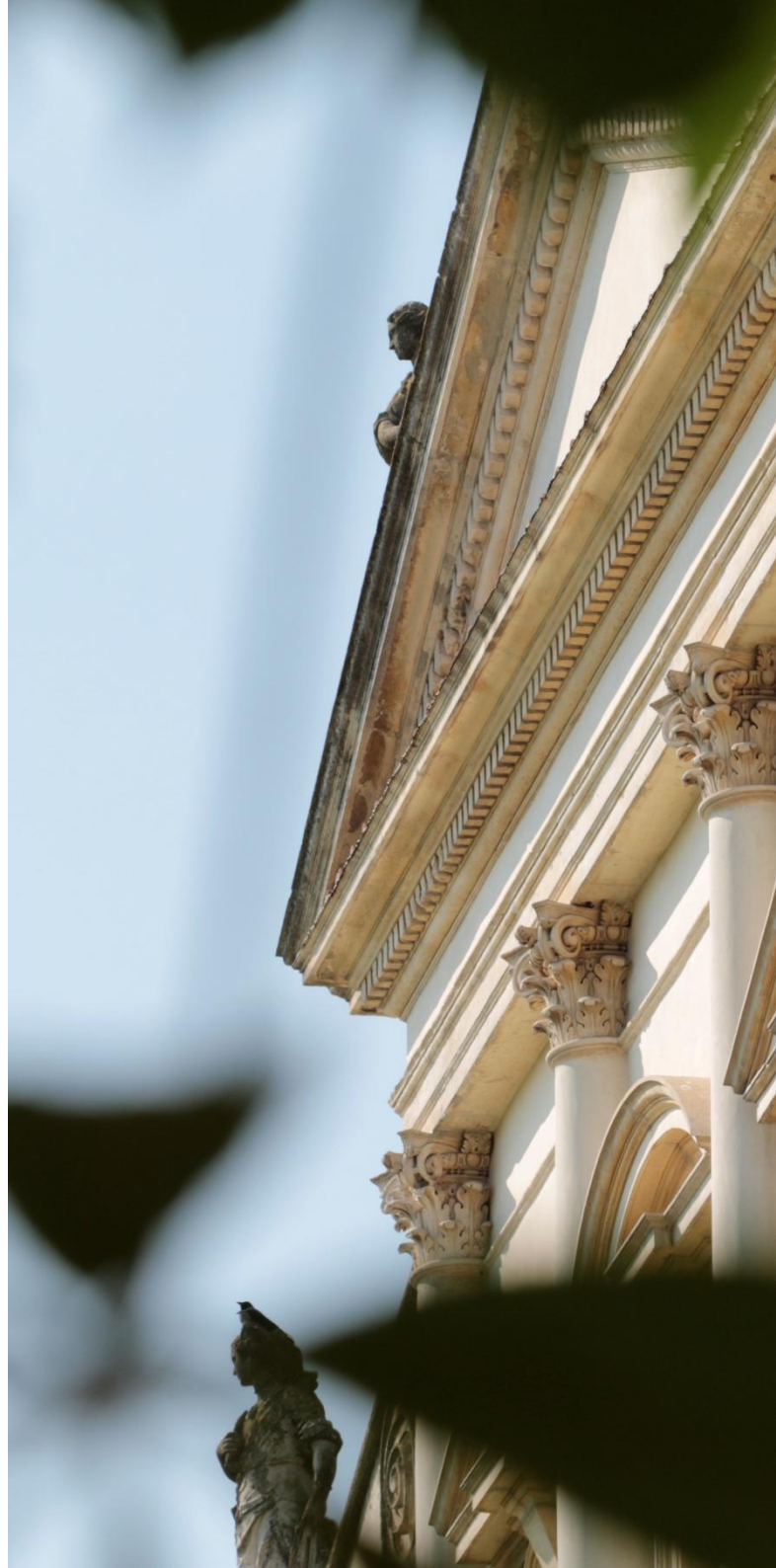
# MARKETING E COMUNICAZIONE

## MARKETING DEL **FUTURO?** COMINCIA DAL MIO PRESENTE.

Alcune immagini di questa brochure sono state scattate all'interno delle aule CUOA e nei diversi ambienti della nostra sede. Ritraggono persone in apprendimento e faculty member, durante le attività didattiche e nei vari momenti di vita della scuola.

Un grazie sincero a tutte e tutti loro, per aver accettato di essere testimoni del nostro lavoro, consentendoci di esprimere anche con le foto la ricchezza e l'energia del CUOA.

All right reserved - CUOA Business School





## **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.

## POTENZIARE LE COMPETENZE TECNICO-SPECIALISTICHE.

### SVILUPPARE LE ABILITÀ RELAZIONALI E MANAGERIALI.

JobLeader è una proposta unica, innovativa, concreta e flessibile, per manager e professionisti, che vogliono aprire il proprio talento alla cultura dell'impresa.

**Competenze per competere**, lo chiedono ogni giorno le persone e le aziende che si rivolgono al CUOA.

Nel **2007** CUOA ha progettato il primo format per executive e professionisti, con l'obiettivo di orientarli a sviluppare **competenze individuali e organizzative**, potenziare la capacità di fare networking e allenare l'**esercizio della leadership**.

Sono **oltre 4000** gli allievi che hanno frequentato in questi anni le nostre aule: una squadra di professionisti che hanno saputo fare la differenza e sono **diventati protagonisti del successo della loro impresa**.

### MIGLIORAMENTO DELLE COMPETENZE TECNICO-SPECIALISTICHE

- Lezioni tecniche in aula, focalizzate sulla specifica funzione aziendale e orientate a fornire strumenti di immediato utilizzo.
- Discussioni guidate e studio di casi aziendali, per fare delle best practice una privilegiata fonte di apprendimento.

### SVILUPPO DELLE COMPETENZE MANAGERIALI, COMPORTAMENTALI E RELAZIONALI

- Incontri individuali di coaching con l'obiettivo di migliorare lo stile manageriale e affinare le competenze relazionali e di comunicazione.
- Outdoor training, team working, creatività, flessibilità, comunicazione e problem solving: esercitazioni, simulazioni, discussioni guidate, casi aziendali ed esercitazioni svolte all'aperto, con l'obiettivo di stimolare azione e analisi, per apprendere e sviluppare strategie sempre più efficaci da attuare nella propria quotidianità professionale.



## **MARKETING E COMUNICAZIONE**

JobLeader Marketing e Comunicazione è un corso executive dedicato ai processi tipici della funzione marketing.  
È parte dell'Executive Master in Digital Marketing & Sales.

In un mondo che comunica attraverso una fitta rete di media, il marketing e le vendite sono in costante evoluzione.  
Per i manager che non vogliono inseguire il cambiamento, ma anticiparlo conoscere in modo specifico il proprio mercato e il proprio prodotto non basta.  
È indispensabile governare gli strumenti di analisi e di previsione messi a disposizione dalle nuove tecnologie e allenare progressivamente le abilità relazionali, negoziali ed empatiche.

### **Per conoscere le persone e guidare il mercato.**

Il corso sviluppa competenze tecniche e trasversali per svolgere al meglio un ruolo diventato sempre più cruciale.

L'approccio didattico è pratico e concreto: analisi di casi e role playing permettono un confronto costante. Parte integrante del corso sono gli incontri individuali di coaching per migliorare lo stile manageriale e di comunicazione.



**OBIETTIVI**

Il percorso formativo permette di:

- acquisire una **visione globale e aggiornata** sui processi di marketing grazie all'impiego di competenze strategiche e operative utili ad anticipare il mercato
- padroneggiare gli **strumenti necessari a svolgere analisi di mercato** finalizzate a definire una propria strategia informativa
- conoscere e saper governare le leve più importanti del **marketing strategico**, del **marketing mix** e del **web marketing**.

**DURATA E IMPEGNO**

- **6 mesi**, con **frequenza part time** nel **weekend**
- **14 weekend**, il venerdì pomeriggio e il sabato mattina.
- **140 ore** di formazione articolate in moduli tecnico-specialistici e tre moduli trasversali.

La frequenza è obbligatoria: il **limite massimo di assenze consentito** per l'intero percorso è del **20% dell'attività didattica strutturata**.

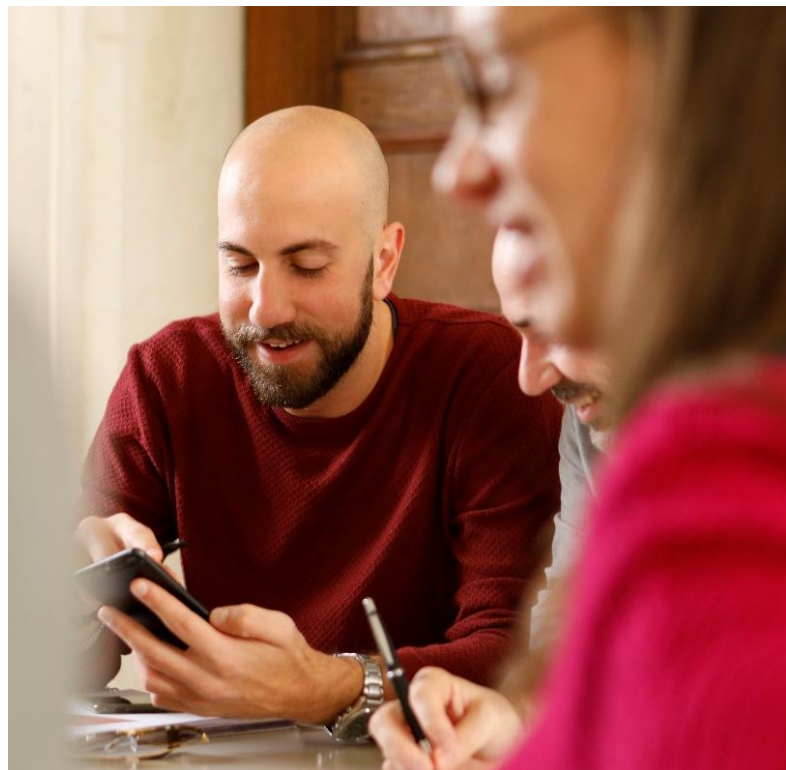
**MODALITÀ IN SEDE****Formazione in presenza**

Format consolidato e tradizionale:

- formula weekend (venerdì pomeriggio e sabato mattina ed un weekend giovedì pomeriggio e venerdì full immersion).

**DESTINATARI**

Parliamo a product manager, responsabili marketing, **manager e professionisti** dei processi di marketing e di comunicazione d'impresa e a tutti coloro che desiderano sviluppare un percorso di carriera nella funzione.



## **PROGRAMMA**

### **MARKETING STRATEGICO E BRANDING - 10 ORE**

- Il marketing: definizione e campi di applicazione
- Il processo di Marketing: Situation / Strategia / Implementazione
- Situation Analysis: la conoscenza del target
  - Segmentazione (come mappa il mercato)
  - Insight (cosa pensa)
  - Behaviour (come agisce)
- Strategia: le Decisioni Strategiche di marketing
  - Strategie di Sviluppo vs Competitive
  - Branding & Positioning
  - Gestione del Portafoglio e delle Innovazioni
- Implementazione: Il Marketing Mix
- Il Customer Journey.

Docente: **Silviana Petrone**

### **MARKETING METRICS - 10 ORE**

- I principali indicatori di sellout per la misurazione della performance nell'area marketing
  - Le quote di mercato nei mercati e nei segmenti "chiave"
  - Il comportamento d'acquisto
  - Gli indicatori di notorietà
- I KPI commerciali e le customer analysis (sellin) per analizzare la performance dell'area vendite
  - Indicatori di distribuzione
  - La scomposizione delle vendite.

Docente: **Silviana Petrone**

### **AI STRATEGICA E PROMPT ENGINEERING: FONDAMENTI CREATIVI PER IL MARKETING - 10 ORE**

- Introduzione all'AI nel Marketing: panoramica dei concetti base (AI, ML, DL, Generative AI) e il loro impatto sul settore
- Fondamenti del Prompt Engineering
- Esercitazioni pratiche iniziali: sviluppo di prompt per generare descrizioni di prodotti, tag title, meta description e prompt per immagini/video
- Analisi e ottimizzazione degli output
- Laboratorio interattivo.

Docente: **Alessio Pomaro**

### **RICERCHE E ANALISI DI MERCATO - 10 ORE**

- L'approccio scientifico ai problemi di marketing
- Le tipologie e i diversi livelli di attendibilità delle informazioni
- I metodi di ricerca qualitativi: le tecniche di analisi, l'utilizzo dei risultati
- I metodi di ricerca quantitativi: le tecniche di raccolta, analisi e lettura dei risultati

Docente: **Martina Pertile**

### **DATA DRIVEN MARKETING - 20 ORE**

- Data environment
- Search Analysis
- Modellizzazione della domanda di mercato
- Funnel e Lead Nurturing
- Definizione budget ed obiettivi correlati
- Content curation data driven
- Come costruire il proprio sistema di monitoraggio

Docente: **Camillo Di Tullio**

**DIGITAL BRAND AND CORPORATE  
COMMUNICATION - 10 ORE**

- Il concetto di Brand: strategie e pratiche per la costruzione del valore di marca
- Il web come ecosistema sociale. Dal pubblico alle communities
- Strumenti per la definizione della Digital Brand Communication
- Posizionamento online: segmentazione del mercato e costruzione delle Buyer Personas
- Fare Corporate communications con I social media
- Il nuovo ruolo degli influencer nei branded content
- LinkedIn e Personal Branding
- Employer Branding
- Comunicazione di crisi.

Docente: **Nadia Stacchiotti**

**CONTENT MARKETING E LEAD GENERATION -  
10 ORE**

- Come produrre contenuti di valore che generino clienti
- Digital storytelling: cos'è e come utilizzarlo nel Content marketing
- I nuovi protagonisti del Content Marketing: i Content Creators
- Principali canali di Lead Generation online
- Inbound marketing strategy: Funnel e gestione post-acquisto
- Marketing Automation
- Remarketing: strumenti e attività per massimizzare l'efficacia della comunicazione
- Lead Nurturing: strumenti di comunicazione indicati per generare fiducia online.

Docenti: **Federico Rugger, Paolo Calicchio e Clara Crivellaro**

**COMUNICARE LA SOSTENIBILITÀ - 6 ORE**

- La corretta definizione di cosa si intende per sostenibilità
- Come comunicare in modo efficace la sostenibilità
- I concetti e gli elementi chiave di un piano di comunicazione della sostenibilità
- Gli strumenti a supporto della comunicazione sostenibile
- I casi di greenwashing.

Docente: **Ada Rosa Balzan**

**COSTRUIRE VALORE CON LA CUSTOMER  
LOYALTY - 10 ORE**

- Struttura del servizio
- I servizi come strumento di fidelizzazione
- L'analisi e la misurazione della customer satisfaction e della customer loyalty
- Gli strumenti: mystery shopping, focus group, blind test, questionari consumatori e operatori di settore.

Docente: **Michele Bianco**

**PRICING E DISTRIBUZIONE - 10 ORE**

- Lo sviluppo della strategia di pricing: analisi e definizione delle politiche di pricing per ottimizzare la percezione del valore
- Pianificazione e implementazione del piano pricing
- La distribuzione: progettazione e coordinamento di strategie e dinamiche
- Lo sviluppo del piano di distribuzione e la gestione integrata: coerenza strategica nelle politiche di marketing.

Docente: **Michele Bianco**

**AI OPERATIVA E AUTOMAZIONE:  
INTEGRAZIONE E SCALABILITA' NEL  
MARKETING DIGITALE - 10 ORE**

- Strategie di integrazione dell'AI nelle attività di marketing
- Automazione dei contenuti digitali
- Esercitazioni avanzate: sviluppo di soluzioni integrate, testing e misurazione degli impatti sui KPI di marketing
- Approfondimenti sull'AI generativa: applicazioni pratiche nella generazione di contenuti, immagini "lifestyle", video e modelli 3D
- Visione futura e trend emergenti.

Docente: **Alessio Pomaro**

**CRM: COME TRASFORMARE I DATI IN  
STRATEGIE VINCENTI - 4 ORE**

- Il CRM nel marketing: perché è fondamentale per la strategia aziendale
- Come scegliere il CRM giusto
- Dati al centro: raccogliere, organizzare e utilizzare i dati per campagne efficaci
- Dal lead al cliente fedele: il CRM e il ciclo di vita del cliente
- Il marketing a monte e la forza vendita a valle: ottimizzare la collaborazione grazie al CRM
- Personalizzazione e automazione: migliorare il coinvolgimento dei clienti su larga scala
- Analisi delle performance: misurare e migliorare con i KPI del CRM
- L'integrazione del CRM nell'ecosistema digitale aziendale

Docente: **Elisa Pellizzaro**

**PIANO DI MARKETING - 10 ORE**

- Il piano di marketing: che cos'è e chi lo sviluppa
- Le voci chiave del piano di marketing
- Il controllo dell'esecuzione del piano
- Il budget come strumento di controllo attivo
- Le interazioni strategico-operative tra budget di marketing e budget delle vendite
- I criteri di gestione e controllo.
- Caso aziendale.

Docente: **Sergio Novello**

**OUTDOOR TRAINING - 10 ORE**

Esercitazioni in gruppo svolte all'aperto in cui vengono simulate dinamiche di natura organizzativa, al fine di apprendere e sviluppare strategie sempre più efficaci per affrontare le situazioni professionali, allenando le competenze di leadership, team working, flessibilità, comunicazione e problem solving.

Docenti: **Danilo Berteotti** e **Chiara Sergotti**



## FACULTY

La Faculty del corso è composta da esperti di formazione, professionisti, consulenti e uomini d'azienda altamente qualificati e specializzati nell'area marketing.

La diversa provenienza assicura concretezza e aderenza alle reali esigenze delle aziende e rappresenta un canale preferenziale per l'aggiornamento professionale e l'accesso a un vitale sistema di relazioni.

- **Ada Rosa Balzan** - Consulente di direzione e docente sui temi della sostenibilità.
- **Danilo Berteotti** - Consulente aziendale nell'area organizzazione e risorse umane.
- **Michele Bianco** - Consulente di direzione e formatore in ambito Vendite e Marketing.
- **Paolo Calicchio** - SEO Specialist
- **Clara Crivellaro** - Digital Advertising Specialist
- **Camillo Di Tullio** - Brand activation manager e formatore in ambito Social Media Marketing.
- **Sergio Novello** - Amministratore Delegato e formatore in ambito Marketing.
- **Elisa Pellizzaro** - Marketing Manager di un'azienda dell'area CRM
- **Martina Pertile** - Consulente aziendale in Marketing, esperta di ricerche e analisi di mercato
- **Silviana Petrone** - Consulente e formatore in ambito Marketing.
- **Alessio Pomaro** - Head of SEO, Head of Voice Technology, AI Conversation Designer
- **Federico Rugger** - Email marketing automation specialist
- **Nadia Stacchiotti** - Esperta di digital PR
- **Chiara Sergotti** - Consulente aziendale e formatore in Organizzazione e Risorse Umane.



### FEEDBACK

Il percorso prevede una modalità di valutazione individuale finalizzata a verificare il livello di apprendimento dei partecipanti. La valutazione delle conoscenze e delle competenze acquisite avverrà tramite un test finale da svolgere online in piattaforma didattica.

### COSTI

La quota d'iscrizione per la frequenza dell'intero percorso è di € 6.500 + I.V.A..  
È prevista anche la partecipazione a singoli moduli. Tutti i dettagli e le agevolazioni economiche sono disponibili e consultabili alla pagina <https://www.cuoa.it/sconti-applicabili-2026/>.

### ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del percorso frequentato, ai partecipanti che avranno svolto l'80% delle attività didattiche e avranno superato positivamente il test finale, il CUOA rilascerà un attestato di partecipazione.

### AMMISSIONE

Previo invio del curriculum vitae del candidato, è previsto un colloquio orientativo e conoscitivo per valutare la rispondenza del profilo rispetto agli obiettivi del corso.



## I PLUS

### IL PROGETTO E LA DIDATTICA

#### L'Executive Master in Digital Marketing & Sales

Il corso è inserito all'interno del sistema formativo modulare che consente il conseguimento del Diploma Executive Master in Digital Marketing & Sales attraverso l'integrazione con il percorso Business Strategy, la specializzazione a scelta e il Project Work individuale.

#### Soft skills

Oggi il mercato è alla ricerca di manager e leader con competenze tecniche e qualità personali di diversa natura. Per questo il percorso sostiene i partecipanti nello sviluppo delle diverse competenze trasversali che contraddistinguono la funzione come una delle figure chiave in azienda.

Le diverse esercitazioni permettono al gruppo e al singolo di aumentare l'efficienza, sperimentare il successo e far crescere la motivazione.

I partecipanti sono coinvolti dal punto di vista cognitivo, fisico ed emotivo.

#### Executive coaching

Incontri individuali programmati nel corso dell'iniziativa formativa allo scopo di favorire, attraverso il confronto con un coach, una lettura critica del percorso individuale di carriera e di facilitare il processo di crescita personale e professionale del partecipante.

#### JobCareer Center

Il centro nasce con l'obiettivo di creare sinergia tra l'eccellenza del capitale umano preparato al CUOA e le esigenze delle aziende partner. Monitoriamo il mercato del lavoro e le esigenze delle aziende, creando le migliori occasioni di incontro con tutte le persone che hanno scelto di formarsi al CUOA. Mappiamo con attenzione gli sviluppi di carriera dei nostri allievi e cerchiamo di favorire l'incontro con le aziende alla ricerca di profili qualificati.

#### Community professionale

Le relazioni che si instaurano tra i partecipanti forniscono le basi per promuovere e valorizzare un network professionale, personale e culturale, alimentato da occasioni di incontro tra allievi, docenti e testimoni d'impresa.

#### Piattaforma didattica

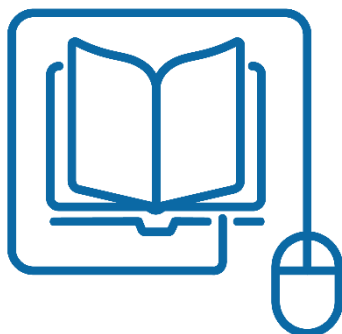
È l'ambiente web del CUOA dedicato ad accompagnare e integrare sinergicamente i contenuti e le modalità didattiche propri della formazione svolta in aula, attraverso il quale, in modalità a distanza, è possibile fruire dei materiali didattici dei docenti (alcuni dei quali in lingua inglese), di ulteriori materiali di studio e documenti di approfondimento e interagire con docenti e colleghi di corso, anche mediante forum tematici coordinati da esperti della materia.

## LIBRARY

È uno strumento che offre un'esperienza di apprendimento interattiva e coinvolgente, permettendo di approfondire conoscenze specifiche, supportare lo studio e migliorare le competenze in modo flessibile e personalizzato.

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
- SWOT analysis e molto altro.



## 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.

L'obiettivo è la **valorizzazione** e la **tracciabilità** delle competenze acquisite dai nostri allievi e dalle aziende che collaborano con il CUOA.

L'Open Badge CUOA può essere inserito all'interno del proprio Curriculum Vitae e condiviso sulle diverse piattaforme social, in particolare LinkedIn



## 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.





## CUOA BUSINESS SCHOOL

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



STAMPA SU CARTA DCP WHITE