

CULTURE OPEN TO ACTION

SCELGO DI  
GUARDARE  
IL FUTURO.  
**CON GLI OCCHI  
DEI MIEI CLIENTI.**



**MASTER IN**  
RETAIL MANAGEMENT  
E **MARKETING**

**FULL TIME**

—  
IL NUOVO RETAIL  
TRA DIGITALIZZAZIONE,  
CUSTOMER EXPERIENCE  
E BRAND ACTIVISM

**DAL 21 OTTOBRE 2026 – 24ª 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 dei 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 RETAIL MANAGEMENT E **MARKETING**

**Il Master in Retail Management e Marketing è un percorso specialistico rivolto a giovani neolaureati e laureandi** che desiderano lavorare nel marketing delle aziende, alle prese con la rapida evoluzione dei processi d'acquisto e di consumo.

Il programma combina una **solida base di marketing strategico con un approfondimento specifico delle logiche del retail, integrando visione manageriale, capacità analitiche e competenze operative**. L'approccio didattico privilegia il contatto diretto con le aziende e l'apprendimento esperienziale, attraverso project work, attività on site, study tour e momenti di confronto costante con manager e professionisti del settore.



### **A CHI É RIVOLTO**

GIOVANI NEOLAUREATI/E  
E LAUREANDI/E

(triennale o magistrale) in tutte le discipline che vogliono acquisire una visione trasversale delle logiche aziendali, e **conoscere in maniera approfondita le tante sfaccettature del mondo del marketing e del retail.**



### **IMPEGNO E DURATA**

**Dal 21 Ottobre 2026 al 23 Luglio 2027.**

8 mesi divisi in:

- 5 mesi di attività didattica strutturata
- 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 Retail Management e Marketing ha l'obiettivo di fornire la **cultura** e gli **strumenti** necessari per poter lavorare con efficacia e soddisfazione nel marketing di aziende della distribuzione, del largo consumo e dei prodotti fashion e lifestyle. Il corso fornirà efficaci **competenze manageriali**, la **capacità di visione strategica**, preparando studenti ad assumerne ruoli di responsabilità e in grado di comprendere le dinamiche competitive, grazie a project work che li sfideranno su problemi reali che le imprese porteranno 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, principalmente on site, sono previste anche attività esperienziali quali visite aziendali, testimonianze e vari project work in collaborazione con le aziende.



## PROGRAMMA

### MODULI VERTICALI

#### MODULO 1

#### FONDAMENTI E MARKETING STRATEGICO

##### OBIETTIVI

Il modulo approfondisce **i fondamenti del marketing strategico e le principali leve operative, con l'obiettivo di fornire una visione integrata tra analisi, strategia e execution.** Partendo dai concetti chiave di value proposition, brand, prodotto e prezzo, il percorso sviluppa la capacità di definire strategie di mercato efficaci nel supportare le decisioni aziendali e la creazione di valore.

#### MODULO 2

#### RETAIL MARKETING & STRATEGY

##### OBIETTIVI

Focus sulle **dinamiche del retail marketing e sulle principali leve strategiche e operative del settore, con una visione completa dei modelli distributivi**, dell'evoluzione dei formati retail e del ruolo crescente del digitale, in particolare marketplace e omnicanalità. L'approfondimento di temi quali innovazione, location, retail design e logistica permette di sviluppare la capacità di progettare strategie efficaci.

#### MODULO 3

#### TRADE MARKETING & CATEGORY MANAGEMENT

##### OBIETTIVI

Approfondimento delle logiche e degli strumenti del trade marketing e del category management, con l'obiettivo di **sviluppare una visione integrata tra produttore, distributore e canale.**

A partire dall'analisi dei dati e delle ricerche di mercato, vengono esplorate la definizione delle strategie di category, le politiche assortimentali e le principali leve di gestione del punto vendita.

#### MODULO 4

#### AI, DIGITAL MARKETING & SOCIAL MEDIA

##### OBIETTIVI

**Esplorare le opportunità offerte dall'intelligenza artificiale e dalle tecnologie digitali nel contesto del retail**, analizzando il loro impatto su esperienza d'acquisto, gestione dei canali e relazione con il cliente. L'obiettivo è comprendere come i touchpoint digitali e i social media stiano trasformando il customer journey e il ruolo del punto vendita.

#### MODULO 5

#### CUSTOMER EXPERIENCE

##### OBIETTIVI

Si approfondiscono **i principi della customer experience e il loro impatto sulle performance nel retail, con un focus sulle leve emozionali e comportamentali** che guidano le decisioni d'acquisto. Attraverso il contributo del neuromarketing e del customer experience design, l'obiettivo è sviluppare la capacità di progettare esperienze efficaci e coerenti lungo tutti i touchpoint, integrando spazio fisico e digitale per creare valore.

MODULO 6

**VISUAL MARKETING  
& LOYALTY  
MANAGEMENT**

**OBIETTIVI**

Le leve del visual marketing e del loyalty management nel contesto retail permettono di **comprendere come l'identità visiva e la gestione della relazione con il cliente influenzino i comportamenti d'acquisto** e contribuiscano alla costruzione della fedeltà nel tempo.

MODULO 7

**BRAND  
MANAGEMENT**

**OBIETTIVI**

Il ruolo strategico del brand nella creazione di valore per il mercato è centrale, con particolare focus alle dinamiche del settore luxury. L'obiettivo è **comprendere come costruire e far evolvere un brand forte e distintivo in contesti competitivi**, attraverso le logiche del brand management. Viene inoltre sviluppata la capacità di progettare la brand experience, analizzando come costruire esperienze coerenti e coinvolgenti lungo tutti i touchpoint.

**MODULI TRASVERSALI**

MODULO 8

**BUSINESS  
PERFORMANCE  
& OPERATIONS**

**OBIETTIVI**

Analisi delle dinamiche del retail management e delle leve per **generare valore attraverso una gestione efficace dei punti vendita e dei canali distributivi. L'obiettivo è fornire strumenti per leggere le performance commerciali**, ottimizzare l'organizzazione retail e supportare decisioni orientate al miglioramento dei risultati, alla coerenza dell'esperienza cliente e alla sostenibilità del modello di business.

MODULO 9

**PEOPLE,  
ORGANIZATION  
& SUSTAINABILITY**

**OBIETTIVI**

**Esplorazione del ruolo delle persone e delle organizzazioni nello sviluppo di strategie di retail sostenibile e nella creazione di valore nel lungo periodo.** L'obiettivo è comprendere come leadership, cultura aziendale e gestione delle risorse umane possano guidare l'evoluzione dei modelli retail, promuovendo approcci orientati alla responsabilità, all'etica e alla crescita sostenibile del business.

## 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.



## COME COSTRUIRE IL PROPRIO 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 le opportunità di stage
- Organizzazione di **colloqui one to one** con HR e Manager di Funzione.



## 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.



## DIREZIONE SCIENTIFICA & FACULTY



### MICHELE BIANCO DIRETTORE SCIENTIFICO

Manager e docente con esperienza Marketing e Sales, affianca imprese e organizzazioni in percorsi di crescita, sviluppo dei modelli di business e posizionamento competitivo.

**Fondatore e Partner di Gemba Srl, società di consulenza direzionale**, supporta multinazionali e PMI nella progettazione di strategie go-to-market e nello sviluppo di sistemi commerciali strutturati e performanti.

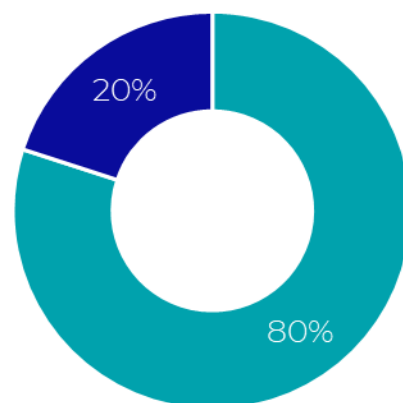
**Ha conseguito un PhD in International Business Management e una Laurea Magistrale in Economia Aziendale.**

Svolge attività accademica da oltre trent'anni, collaborando con primarie istituzioni nazionali e internazionali: CUOA Business School, Università degli Studi di Padova, Boston University e la Questrom School of Business (USA), contribuendo alla formazione di manager e professionisti su tematiche di marketing e sviluppo internazionale.

**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.

- 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.

Di seguito, alcuni ruoli organizzativi di riferimento:

- **District Manager**

figura manageriale responsabile della supervisione, gestione, coordinamento di un insieme di punti vendita all'interno di una specifica area geografica

- **Store Manager**

responsabile della gestione del punto vendita a 360°, dal team alle vendite, assicurando performance commerciali e un'esperienza cliente coerente con il brand

- **Visual Merchandiser**

responsabile della progettazione e implementazione dell'esperienza visiva di vendita, con l'obiettivo di massimizzare vendite, marginalità e coerenza di brand

- **Retail Marketing Manager**

responsabile della pianificazione e coordinamento delle strategie di marketing per il retail, integrando canali online e offline per rafforzare il posizionamento del brand

- **Digital / Marketing Specialist**

coerente con la strategia di brand e commerciale analizza il mercato e i comportamenti dei consumatori per sviluppare campagne digitali e strategie di comunicazione efficaci

- **E-Commerce Manager**

gestire piattaforme di vendita online, ottimizzando user experience, conversioni e performance commerciali

- **Category Manager & Merchandiser**

gestione strategica ed economica di una categoria di prodotto, lungo l'intera filiera retail: dall'assortimento all'acquisto, dal pricing alla promozione, fino alla resa a scaffale e alla performance di vendita e marginalità

## I PLUS

### PLACEMENT

A soli 6 mesi dalla conclusione, **gli allievi intraprendono una professione coerente con gli obiettivi del loro corso.**

Nelle precedenti edizioni dei Master oltre il 90% degli allievi si è collocato stabilmente a 6 mesi dalla conclusione del percorso.

### 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 presentano.

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
- **orientering:** attività svolte con il supporto di strumenti di orientamento finalizzati attuare scelte strategiche che consentano la conoscenza e l'esplorazione di un ambiente nuovo.



## 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.**

## **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

## **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.



## **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 6.200 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 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.

## **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 14 Ottobre 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

Per iscrizioni anticipate rispetto all'avvio del Master, si applicano le seguenti agevolazioni temporali:

- Be First (- 10%), per acquisto e pagamento almeno 90 giorni prima dell'avvio del Master
- Early Bird (- 5%), per acquisto e pagamento almeno 30 giorni prima dell'avvio del Master

È inoltre prevista una sola tipologia di sconto a scelta tra quelli di seguito indicati:

- 20% per i familiari dei dipendenti di Soci Sostenitori CUOA
- 15% per i residenti fuori Regione Veneto
- 5% con laurea magistrale o laurea specialistica, età inferiore o uguale a 25 anni (alla data di iscrizione) e voto di laurea uguale o superiore a 105/110 o equivalente
- 5% con laurea triennale, età inferiore o uguale a 23 anni (alla data di iscrizione) e voto di laurea uguale o superiore a 105/110 o equivalente.

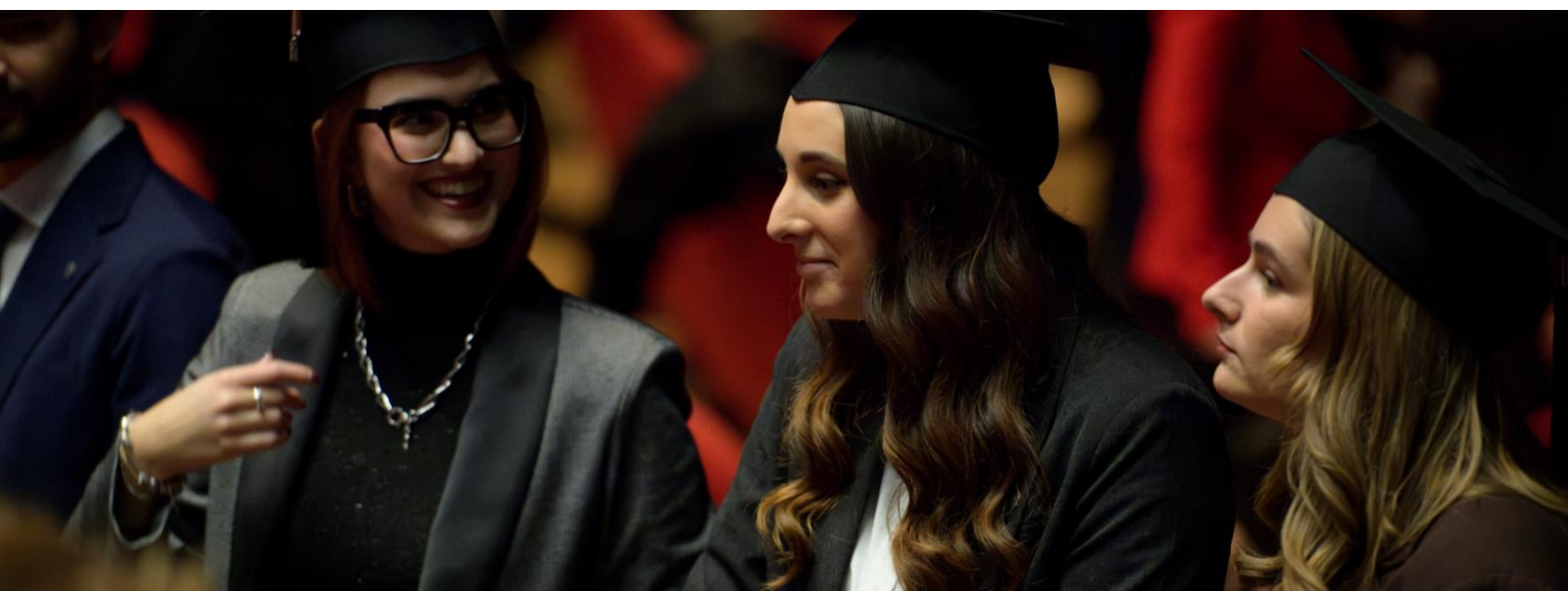
*Gli sconti sopra indicati non sono applicabili ai beneficiari di borse di studio pubbliche e/o private.*

*Potrebbero essere disponibili altre eventuali agevolazioni economiche. In tal caso, è necessario verificare l'applicabilità degli sconti sopra riportati direttamente con la scuola.*

## 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-retail-management-e-marketing>



**L'ESPERIENZA IN CUOA  
BUSINESS SCHOOL**





## **SEDE DIDATTICA VILLA VALMARANA MOROSINI**

**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

### A

AGF88 HOLDING  
ACQUA MINERALE SAN BENEDETTO  
ALLEGRI  
AMAZON  
ARPER  
ASKOLL  
ASPIAG  
AUTOGRILL  
AUTOMOBILI LAMBORGHINI

### B

BAT GROUP  
BAXI  
BENETTON GROUP  
BIBETECH  
BIRRA PERONI  
BISAZZA  
BOTTEGA VENETA  
BRAVO  
BRAZZALE

### C

CALZEDONIA  
CAMPAGNOLO  
CASA SELECT  
CEREAL DOCKS  
COESIA

### D

DAINESE  
DECATHLON  
DE'LONGHI  
DE RIGO  
DFS ITALIA  
DIADORA  
DIEGO DALLA PALMA  
DIESEL  
DIGITAL DUST  
DUCATI

### E

EDIZIONE HOLDING  
ESSELUNGA  
ESTEL

### F

FASHION BOX (REPLAY)  
FIORITAL  
FOPE  
FRANKE  
FRESCOBALDI

### G

GEOX  
GHEMBA  
GIASCO  
GIBUS  
GIMI  
GIORGIO ARMANI OPERATIONS  
GOLDEN GOOSE  
GOOGLE  
GRUPPO PAM  
GRUPPO LUNELLI

### H

HONDA

### I

IL GUFO  
ILLY 'CAFFE'  
INGLESINA  
INTARGET  
INTERCOSS  
ITALIAN EXHIBITION GROUP

### J

JULIUS MEINL

### K

KERING  
KPMG

### L

L'OREAL  
LA BRENTA  
LA CESENATE  
LA RINASCENTE  
LAGO  
LG – Signature Kitchen Suite  
LEVI'S  
LEROY MERLIN  
LIDL  
LOCMAN  
LOISON  
LUCKY BREW  
LUXOTTICA  
LUXY  
LVMH

### M

MAISON MARGIELA  
MARS  
MARCHON EYEWEAR  
MARZOTTO LAB  
MASTER ITALIA  
MAX MARA  
MERLATA BLOOM  
MICROSOFT ITALIA  
MONCLER  
MONDELEZ INTERNATIONAL  
MONTURA  
MORATO PANE

### N

NIELSEN  
NIKE  
NONNO NANNI  
NTT DATA

### O

OVIESSE

### P

PEDON  
PINARELLO  
PORSCHE ITALIA  
PRESTIGE  
PUNTO CIEMME ARREDA  
PWC

### Q

QUELLO GIUSTO

### R

RIELLO GROUP  
RIGONI DI ASIAGO  
ROSSIMODA

### S

SAFILO  
SELLE ROYAL  
SIEMA'N  
SILIKOMART  
SODASTREAM  
SONEPAR ITALIA  
SONUS FABER  
STAFF INTERNATIONAL  
STOREIS

### T

TECNICA GROUP  
TETRA PAK  
TIGOTÀ  
TWICH

### U

UNIFARCO  
UNIFRUTTI GROUP  
UNOX  
URSINI

### V

VALENTINO FASHION GROUP  
VALSOIA  
VENETA CUCINE  
VICENZI GROUP  
VIMAR  
VODAFONE ITALIA  
VOLKSWAGEN

### Z

ZAMPERLA  
ZAMBON  
ZORDAN



**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