

MalpensaNews

Clienti al centro nel percorso avanzato di marketing della Liuc Business School

Michele Mancino · Friday, November 20th, 2020

Lavorare nel marketing, oggi, significa necessariamente mettere il cliente al centro. Ma come essere allineati a questo cambiamento di prospettiva e operare al meglio per l'affermazione e il consolidamento del proprio brand? La **Liuc Business School** lancia un nuovo corso di formazione, tutto dedicato al marketing e di livello avanzato, adatto sia a **chi lavora già da tempo nel settore** e può contare su una significativa esperienza sul campo, sia a laureati che abbiano approfondito in maniera specifica questi temi nel corso degli studi.

Il corso, dal titolo **“Advanced Customer Marketing”**, è diretto dalla professoressa **Chiara Mauri**, vice direttore della Scuola di economia e management della Liuc, e si inserisce in un complesso di attività che l'Università sta sviluppando e portando avanti per contribuire alla riflessione e alla formazione in questo settore: **dalla recente ricerca sulla reputazione del marketing** a un volume sul valore delle relazioni con i clienti, fino al costante arricchimento della proposta didattica per gli studenti della laurea magistrale in Economia, che possono scegliere un percorso dedicato proprio al marketing. Tre le domande chiave attorno alle quali ruota il percorso: **Chi è il cliente? Come comunicare ai clienti? Come gestire le relazioni con loro?** «Espressioni come customer relationship management, customer experience, customer journey, e in generale customer centricity stanno a indicare le numerose prospettive della gestione dei clienti – spiega la professoressa **Chiara Mauri** – Il nostro corso si focalizza proprio su questo nuovo approccio e lo fa attraverso un'impostazione estremamente pragmatica, che prevede per ciascun modulo il coinvolgimento diretto di una realtà aziendale. Questi contributi permetteranno ai partecipanti di vedere i contenuti delle lezioni immediatamente messi in pratica».

Nel dettaglio, saranno **Yamamay, Cometa e Branca** le aziende coinvolte, oltre **all'agenzia di comunicazione Pure Lab**, il cui team affiancherà i docenti in alcune lezioni. **Tre i focus:** Customer management (modelli, metodi e tecniche per l'analisi e la gestione del portafoglio clienti, a partire da strumenti manageriali fondati sull'impiego di dati interni di gestione ma anche da nuove tecnologie di trattamento dei big data), brand e customer communication (comunicazione con tutti gli stakeholder dell'impresa, esterni e interni) e go to market & sales management (strategie di accesso al mercato).

Il corso avrà inizio nel mese di febbraio 2021, con una formula weekend (venerdì e sabato), in parte in presenza e in parte a distanza. Per le iscrizioni effettuate entro il 31 dicembre 2020 è previsto uno sconto del 10%.

Nel caso di iscrizioni di più partecipanti della stessa azienda, è previsto uno sconto del 10% sulle

quote dal secondo partecipante in avanti.

Per informazioni: <http://www.liucbs.it/formazione-manageriale/formazione-a-catalogo/advanced-customer-marketing/>

Il marketing è come lo strano caso del dottor Jekyll e di mister Hyde

This entry was posted on Friday, November 20th, 2020 at 10:52 am and is filed under [Economia](#), [Università](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.