

MalpensaNews

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

Roberto Morandi · 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 prof.ssa 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/>

This entry was posted on Friday, November 20th, 2020 at 10:41 am and is filed under [Economia](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.