



<i>Insegnamento</i>	IL CANALE MODERNO NEL RETAIL E LE SUE STRATEGIE COMMERCIALI E MARKETING – II^ EDIZIONE
<i>Settori Scientifico disciplinari coinvolti</i>	SECS/P08 – Economia e Gestione delle Imprese SECS/P10 – Organizzazione aziendale
<i>Corsi e Classi di studio principalmente interessati</i>	Economia e Gestione Aziendale - L 18 Economia Manageriale – LM 77
<i>Docenti</i>	<i>FACULTY: GIUSEPPE MELIS – ROBERTA PINNA</i> <i>ESPERTO DEL SETTORE: MARCO COSSU</i>
<i>Anno di corso nel quale viene impartito l'insegnamento</i>	3° ANNO DEI CORSI DI LAUREA DI PRIMO LIVELLO
<i>Semestre, giorni di svolgimento, orario e sede</i>	II SEMESTRE: _____ Sede: Cagliari, nelle giornate di giovedì e venerdì mattina Aula: (da definire) I seminari saranno articolati secondo il seguente calendario: 1^ giornata: giovedì 29 aprile dalle 09.00 alle 12.00 2^ giornata: giovedì 6 maggio dalle 09.00 alle 12.00 3^ giornata: giovedì 13 maggio dalle 09.00 alle 12.00 4^ giornata: giovedì 20 maggio dalle 09.00 alle 12.00 5^ giornata: giovedì 27 maggio dalle 09.00 alle 12.00 6^ giornata: giovedì 3 giugno dalle 09.00 alle 12.00
<i>Crediti assegnati</i>	3 CFU – 18 ore
<i>Prerequisiti:</i>	Per gli studenti dei corsi a indirizzo economico l'accesso al seminario è subordinato al conseguimento di almeno <u>80 CFU</u> e al sostenimento nel triennio o come esami liberi per gli altri corsi di laurea, degli esami di <u>Economia e gestione delle imprese, Marketing (o Marketing strategico) e Organizzazione aziendale</u> , e che stiano frequentando il corso di <u>Marketing operativo</u> .
<i>Obiettivi formativi dell'insegnamento</i>	Il seminario mira all'approfondimento delle tematiche di marketing relative al canale della distribuzione moderna con riferimento alla seguente agenda: Giorno 1: Format e Politiche Assortimentali Giorno 2: Negoziazione con l'Industria di Marca Giorno 3: Retail Digital Transformation: il caso Vègè Giorno 4: La leva promozionale: modelli, redemption e impatti sui punti vendita Giorno 5: Drive-to-Store e Omnicanalità Giorno 6: Chiusura del seminario e test finale di valutazione Gli incontri permetteranno l'approfondimento delle tematiche del canale moderno e le sue strategie commerciali e di marketing, entrando nello specifico in alcune leve del retail-mix.

	<p>Agli studenti verranno illustrate in chiave operativa: come conoscere e comprendere al meglio le strategie di acquisto della GDO, come individuare i metodi e forme contrattuali del canale moderno, come la moderna distribuzione sviluppa gli assortimenti per meglio definire il proprio posizionamento, conoscere e realizzare attività promozionali efficaci.</p>
<p><i>Contenuti dell'insegnamento e calendario degli incontri</i></p>	<p>Il seminario della durata di 18 ore si articola, rispettivamente, in:</p> <ul style="list-style-type: none"> - N. 5 giornate di incontri formativi tenute da un esperto del settore e da interventi mirati con case aziendali da parte di manager della GDO locale e nazionale per un totale di 15 ore; - N. 1 giornata per lo svolgimento della prova finale per un totale di 3 ore.
<p><i>Metodo d'insegnamento</i></p>	<p>L'attività didattica si svolgerà con interventi frontali e discussioni in aula supportati da casi pratici finalizzati a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fornire allo studente gli elementi utili per apprendere lo scenario distributivo della GDO, le sue logiche e le applicazioni operative declinate nelle attività sui punti vendita. • Gli interventi itineranti dei manager della GDO saranno contestuali alle tematiche trattate e finalizzate nel fornire agli studenti un adeguata visione sui vari modelli organizzativi e gestionali delle varie insegne.
<p><i>Verifiche dell'apprendimento / procedure di valutazione</i></p>	<p>Al termine del ciclo di incontro formativi, verrà somministrato agli studenti un test di prova finale a risposta libera in cui verificare il grado di apprendimento sulle tematiche trattate.</p>
<p><i>Lecture consigliate</i></p>	<p>Ripasso dei concetti studiati nell'esame di marketing (per studenti di triennale) e, se sostenuto, di analisi di mercato e digital marketing (per studenti di laurea magistrale).</p>
<p><i>Iscrizioni</i></p>	<p>Le iscrizioni si possono fare al seguente link: <u>https://it.surveymonkey.com/r/BDKNKPP</u></p>