

# MANAGEMENT AZIENDALE (LM01)

(Lecce - Università degli Studi)

## Insegnamento MARKETING INTERNAZIONALE

GenCod A001003

**Docente titolare** ANTONIO IAZZI

**Insegnamento** MARKETING INTERNAZIONALE

**Insegnamento in inglese** INTERNATIONAL MARKETING

**Settore disciplinare** SECS-P/08

**Corso di studi di riferimento** MANAGEMENT AZIENDALE

**Tipo corso di studi** Laurea Magistrale

**Crediti** 8.0

**Ripartizione oraria** Ore Attività frontale: 64.0

**Per immatricolati nel** 2018/2019

**Erogato nel** 2019/2020

**Anno di corso** 2

**Lingua** ITALIANO

**Percorso** PUBLIC MANAGEMENT

**Sede** Lecce

**Periodo** Primo Semestre

**Tipo esame** Orale

**Valutazione** Voto Finale

**Orario dell'insegnamento**

<https://easyroom.unisalento.it/Orario>

### BREVE DESCRIZIONE DEL CORSO

Il corso affronterà tematiche finalizzate a fornire le conoscenze utili allo studente per comprendere gli aspetti principali del marketing rivolto ai mercati internazionali, dalle attività di conoscenza e screening degli stessi mercati alle scelte inerenti le modalità di entrate e le strategie operative. Particolare attenzione sarà prestata alle nuove strumentazioni fornite dal digitale, sia per la raccolta di informazioni che per l'implementazione delle strategie adottate.

### PREREQUISITI

Aver maturato consapevolezza delle tematiche attinenti la gestione delle imprese, con particolare attenzione alla conoscenza del consumatore ed ai piani e processi di marketing.

---

## OBIETTIVI FORMATIVI

### Obiettivi formativi:

Lo studente dovrà essere in grado di conoscere il ruolo del Marketing nell'ambito delle strategie di internazionalizzazione delle imprese, i principali modelli di screening dei mercati, nonché modalità di ingresso e strategie di marketing.

### Risultati attesi secondo i descrittori di Dublino:

Conoscenza e capacità di comprensione (*knowledge and understanding*):

Conoscenza e comprensione dei processi strategici e decisionali delle imprese.

### Capacità di applicare conoscenza e comprensione (*applying knowledge and understanding*)

Capacità di identificare e proporre modelli di analisi dei mercati, modalità di ingresso negli stessi e strategie di marketing che la letteratura manageriale presenta.

### Autonomia di giudizio (*making judgements*)

Capacità di interpretare e valutare le potenzialità di internazionalizzazione delle imprese anche alla luce dei processi di globalizzazione dei mercati e dell'evoluzione tecnologica in atto.

### Abilità comunicative (*communication skills*)

Capacità di presentare i risultati raggiunti dalle imprese attraverso i modelli della letteratura manageriale e dell'evoluzione tecnologica.

### Capacità di apprendimento (*learning skills*)

Capacità di apprendimento delle dinamiche manifestate dai mercati internazionali e delle strategie di internazionalizzazione delle imprese.

---

## METODI DIDATTICI

Lezioni frontali sui temi previsti dal programma. Utilizzo di casi aziendali per approfondire e utilizzare concetti e strumenti acquisiti. Project work e seminari con Imprenditori e Manager.

---

## MODALITA' D'ESAME

Prova orale, finalizzata alla verifica della comprensione, della padronanza e della capacità di trattazione dei temi affrontati.

"Lo studente, disabile e/o con DSA, che intende usufruire di un intervento individualizzato per lo svolgimento della prova d'esame deve contattare l'ufficio Integrazione Disabili dell'Università del Salento all'indirizzo [paola.martino@unisalento.it](mailto:paola.martino@unisalento.it)".

---

## PROGRAMMA ESTESO

Lo scenario dell'economia internazionale  
Struttura e andamento dello scambio mondiale  
Organizzazioni internazionali e iniziative di liberalizzazione degli scambi  
Teorie dei processi di internazionalizzazione  
Strutture e servizi di supporto per le imprese esportatrici  
Analisi del macro ambiente e selezione dei mercati esteri  
L'analisi di attrattività dei paesi esteri  
Le strategie di entrata sui mercati esteri  
Accordi ed alleanze internazionali  
Le strategie di segmentazione  
Il posizionamento competitivo  
Le strategie di marketing  
Le strategie di digital e social marketing  
La contrattualistica e i termini di consegna delle merci  
Pagamenti, rischio di credito e assicurazione dei crediti

---

## TESTI DI RIFERIMENTO

Valdani E., Bertoli G., Marketing Internazionale, Egea, 2018