



Università telematica delle  
Camere di Commercio Italiane

# LAUREA DI 1° LIVELLO IN MARKETING E VENDITE

**CERTIFICA LE TUE COMPETENZE  
IN GESTIONE D'IMPRESA**  
con la prima Laurea italiana  
profilo Marketing e Vendite



## Il marketing e le vendite mai così al centro di un percorso di Laurea

Il successo commerciale di un'impresa non è demandato solo al più "scientifico" marketing strategico. Sempre più spesso, soprattutto nel mondo delle PMI, **ciò che conta davvero è il marketing diretto** e le azioni di **vendita diretta**, effettuate sia on-line che dal vivo.

L'Università Mercatorum "Ateneo delle Camere di Commercio italiane", **Unimercurum, con il suo approccio** fortemente **orientato al mondo del lavoro e delle imprese**, non poteva non dedicare un percorso di laurea triennale a questo profilo di competenze.

Per farlo ha avviato una collaborazione con **Wikicom**, società di formazione e consulenza per le imprese, che vanta una **ultraventennale esperienza** nel mondo del marketing diretto, della vendita e della creazione e gestione di reti di vendita.

Il risultato è **un percorso di laurea moderno, pragmatico e incentrato su un** mondo troppo spesso relegato al ruolo di secondo piano, che è invece sempre più il **fattore critico di successo delle imprese: le vendite.**

PRIMO ANNO		CFU
1	Economia Politica I	8
2	Economia Aziendale	12
3	Economia e gestione di impresa	8
4	Diritto privato	10
5	Statistica	8
6	Metodi quantitativi per Marketing	8
7	Lingua inglese	4
Totale CFU primo anno		58
SECONDO ANNO		
8	Controllo di gestione	12
9	Diritto delle imprese	10
10	Scenari economici e di mercato	8
11	Strategie di Marketing diretto, digitale e off-line	10
12	Statistica per il Marketing	10
13	Tecniche di vendita on e off-line	10
Totale CFU secondo anno		60
TERZO ANNO		
14	Finanza aziendale	10
15	Diritto del lavoro e relazioni industriali	12
16	Psicologia dell'acquisto e vendite	10
17	Comunicazione efficace e media digitali	12
18	Management per il Marketing e la vendita	4
19	Seconda lingua	4
20	Stages e tirocini presso imprese, enti pubblici o privati, ordini professionali	6
21	Prova finale	4
Totale CFU terzo anno		62
		<b>TOTALE 180</b>

## Inserimento diretto nel mondo delle vendite

**Gli studenti** non ancora inseriti in organizzazioni e aziende di vendita **avranno modo di mettere in pratica** le competenze acquisite **con stages e tirocini** assolutamente pratici, operativi e collegati al percorso di laurea.

Queste esperienze, il cui **valore** verrà anche **riconosciuto a livello di CFU** (Crediti Formativi Universitari), necessari al completamento del percorso di laurea, saranno declinate **nei settori a scelta degli studenti**, grazie alle nostre aziende partner:

- Automotive
- Telecomunicazione
- Turismo e Congressi
- Immobiliare
- Servizi
- IT e e-commerce
- Formazione e consulenza
- Servizi alle Imprese
- Banche e Servizi Finanziari
- Health e Wellness



## Docenti esperti per una Faculty orientata ai risultati “sul campo”

Anche il **team** dei docenti è stato creato miscelando la più **alta preparazione accademica**, per le materie fondamentali allo sviluppo della cultura dei gestori d'impresa, con la più **pragmatica esperienza nel campo delle vendite**, del marketing diretto e della gestione delle reti vendita: direttori commerciali di aziende di successo, direttori vendite con esperienze consolidate, formatori collaudati con anni di esperienza. Inoltre, le docenze principali verranno anche accompagnate da **testimonianze e case histories** provenienti dai settori sopracitati, **per rendere la formazione ancora più concreta e “agganciata” alla realtà** economico finanziaria attuale.

## Al termine del percorso universitario, i laureati avranno acquisito:

- Le basi fondamentali per **gestire un'impresa moderna e digitalizzata**;
- Le conoscenze fondamentali per **muoversi con successo nel mercato di oggi**, tralasciando concetti e nozioni ormai superati;
- Le competenze specifiche per **portare a termine trattative vere e proprie** nei vari settori di mercato.

**Obiettivo ultimo è quello di: formare persone con un Mindset efficace e incisivo** (anche “digitale”), **in grado di affrontare le reali sfide** commerciali e imprenditoriali del mercato attuale, che sempre più assomiglia ad un mare in tempesta.