

| Date | | Pacchetto | Modulo | Docente |
|------------|------------|---------------------------|--|-----------|
| 04/10/2024 | 05/10/2024 | Strategia e marketing | Dynamic pricing | Alderighi |
| 11/10/2024 | 12/10/2024 | Performance management | Capire il bilancio d'esercizio: logiche e significato | Mezzo |
| 18/10/2024 | 19/10/2024 | Strategia e marketing | Strategie aziendali per lo sviluppo delle PMI | Tripodi |
| 25/10/2024 | 26/10/2024 | Performance management | Ratio analysis per il check up economico dell'impresa | Mezzo |
| 08/11/2024 | 09/11/2024 | Strategia e marketing | Marketing operativo per le PMI | Viglia |
| 15/11/2024 | 16/11/2024 | Performance management | Conoscere i costi dei prodotti/servizi per massimizzare efficienza ed efficacia dei processi aziendali | Ancona |
| 22/11/2024 | 23/11/2024 | Strategia e marketing | Segmentazione, targeting e profilazione della clientela | Mauri |
| 29/11/2024 | 30/11/2024 | Performance management | Conoscere i costi dei prodotti/servizi per massimizzare efficienza ed efficacia dei processi aziendali | Schiuma |
| 06/12/2024 | 07/12/2024 | Strategia e marketing | Social media marketing | Mauri |
| 13/12/2024 | 14/12/2024 | Performance management | Governare la performance dell'impresa per coniugare successo competitivo e risultati economici | Schiuma |
| 20/12/2024 | | ESAMI primi due pacchetti | | |

Orari lezioni:

Venerdì 14:00-18.00

Sabato 9.00-13.00