

Syllabus Attività Formativa

Anno Offerta	2025
Corso di Studio	EC63 - MARKETING E MANAGEMENT
Regolamento Didattico	EC63-23-24
Percorso di Studio	EC63+1+ - MARKETING
Insegnamento/Modulo	633EC - RETAIL E CHANNEL MANAGEMENT - CHANNEL MANAGEMENT AND RETAIL
Attività Formativa Integrata	-
Partizione Studenti	-
Periodo Didattico	S1 - Primo Semestre
Sede	TRIESTE
Anno Corso	2
Settore	SECS-P/08 - ECONOMIA E GESTIONE DELLE IMPRESE
Tipo attività Formativa	B - Caratterizzante
Ambito	50583 - Aziendale
CFU	6.0
Ore Attività Frontali	45.0
AF_ID	461260

Tipo Testo	Codice Tipo Test	Num. Max. Caratteri	Ob bl.	Testo in Italiano	Testo in Inglese
Lingua insegnament	LINGUA_INS	3800	Sì	ITALIANO	Italian

o					
Contenuti (Dipl.Sup.)	CONTENUTI	3800	Sì	Il corso è strutturato in moduli che affrontano vari aspetti della gestione d'impresa. Si inizia analizzando gli elementi fondamentali delle realtà imprenditoriali, con un'enfasi sulla pianificazione e sulle sfide gestionali e organizzative. Viene dedicata particolare attenzione alla redazione del business plan, esplorandone gli aspetti concettuali e pratici. La seconda parte si focalizza sui concetti di servizio commerciale e canali di distribuzione, esaminando la varietà del commercio al dettaglio e all'ingrosso e approfondendo la gestione strategica e operativa delle imprese commerciali, con particolare riguardo alle decisioni strategiche come la scelta della localizzazione. L'ultima parte del corso si dedica alla gestione delle attività operative di marketing, inclusa la gestione dell'atmosfera del punto vendita e dello spazio espositivo, oltre allo studio del category management e del controllo direzionale. Informazioni	The course is organized into modules that address various aspects of business management. It begins by analyzing the fundamental elements of entrepreneurial realities, focusing on planning and managerial and organizational challenges. Special attention is paid to drafting the business plan, exploring its conceptual and practical aspects. The second part focuses on concepts of commercial service and distribution channels, examining the diversity of retail and wholesale trade and delving into the strategic and operational management of commercial enterprises, especially strategic decisions such as location choices. The final part of the course addresses the management of operational marketing activities, including managing the store atmosphere and display space, as well as studying category management and managerial control. Additional information about supplementary

				aggiuntive su materiali integrativi e riduzioni saranno disponibili all'inizio delle lezioni.	materials and any reductions will be available at the beginning of the lessons.
Testi di riferimento	TESTI_RIF	3800	Sì	Retail Management: A Strategic Approach (13th Edition) Barry R. Berman, Joel R. Evans and Patrali M. Chatterjee GE. Pearson Education RETAIL MARKETING (1st Edition) Sean Ennis, Mario Risso, Marcello Sansone, Francesco Scafarto. McGraw Hill Education. Materiale a cura dei docenti su Moodle.	Retail Management: A Strategic Approach (13th Edition) by Barry R. Berman, Joel R. Evans, and Patrali M. Chatterjee. Pearson Education. Retail Marketing (1st Edition) by Sean Ennis, Mario Risso, Marcello Sansone, and Francesco Scafarto. McGraw Hill Education. Instructor-provided materials available on Moodle.
Obiettivi formativi	OBIETT_FORM	3800	Sì	CONOSCENZA E COMPRESIONE: Gli studenti acquisiranno una solida conoscenza dei principali modelli teorici e pratici di funzionamento e gestione d'impresa, con un focus specifico sulle realtà delle imprese commerciali. Saranno esplorate le normative comportamentali che regolano le attività operative degli intermediari della distribuzione, nonché le metodologie adottate per il monitoraggio delle performance e	KNOWLEDGE AND UNDERSTANDING: Students will acquire a solid understanding of the key theoretical and practical models of business operation and management, with a specific focus on commercial enterprises. The behavioral regulations governing the operational activities of distribution intermediaries will be explored, as well as the methodologies used for performance monitoring and strategic decision analysis. Students are expected to develop analytical skills to examine the interactions between

			l'analisi delle decisioni strategiche. Si attende che gli studenti sviluppino competenze analitiche per esaminare le interazioni tra il settore industriale e quello distributivo, comprendendo l'impatto strategico delle marche dei distributori nel contesto competitivo. Inoltre, sarà necessario confrontarsi con i limiti applicativi dei modelli teorici e distinguere tra il sistema di produzione e quello di distribuzione. Attraverso lo studio delle basi delle decisioni strategiche e l'analisi di casi studio, gli studenti discuteranno l'applicazione pratica dei principi teorici e svilupperanno soluzioni per problemi specifici. CAPACITÀ DI APPLICARE CONOSCENZA E COMPRENSIONE: Gli studenti impareranno a interpretare e utilizzare i parametri per la valutazione della soddisfazione del cliente e saranno capaci di formulare un business plan per l'inaugurazione o il rilancio di un punto vendita. Si aspetta	the industrial and distribution sectors, understanding the strategic impact of private labels in a competitive context. Additionally, students will need to confront the practical limitations of theoretical models and distinguish between the production and distribution systems. Through the study of the foundations of strategic decisions and the analysis of case studies, students will discuss the practical application of theoretical principles and develop solutions for specific problems. ABILITY TO APPLY KNOWLEDGE AND UNDERSTANDING: Students will learn to interpret and utilize parameters for evaluating customer satisfaction and will be capable of formulating a business plan for the opening or relaunch of a retail store. They are expected to apply theoretical models to strategic and operational choices in various market, environmental, and business contexts. AUTONOMY: By the end of the course, students are expected to demonstrate that they have assimilated the concepts
--	--	--	---	---

				che siano in grado di applicare i modelli teorici alle scelte strategiche e operative in vari contesti di mercato, ambientali e aziendali. AUTONOMIA DI GIUDIZIO: Al termine dell'insegnamento, si prevede che gli studenti dimostrino di avere assimilato i concetti trattati, mostrando la capacità di implementarli e adattarli a diverse situazioni e scenari. Questa competenza rifletterà una maturata autonomia di giudizio, essenziale per la navigazione e la soluzione di problemi complessi nel contesto professionale. CAPACITÀ DI APPRENDIMENTO: Infine, gli studenti dovranno evidenziare un'effettiva capacità di trasferire e applicare le conoscenze e le competenze acquisite nel corso nella loro pratica professionale e accademica, dimostrando autonomia nel continuo apprendimento e nello sviluppo professionale.	covered, showing the ability to implement and adapt them to different situations and scenarios. This competence will reflect a matured autonomy of judgment, essential for navigating and solving complex problems in a professional context. LEARNING ABILITY: Finally, students must demonstrate the ability to transfer and apply the knowledge and skills acquired during the course to their professional and academic practice, showing independence in continuous learning and professional development.
--	--	--	--	--	---

Prerequisiti	PREREQ	3800	Sì	Per una partecipazione proficua a questo insegnamento, è necessaria una conoscenza preliminare dei principi generali di gestione strategica e operativa d'impresa, nonché delle basi dell'orientamento al marketing. Questi fondamenti sono essenziali per comprendere i modelli e le strategie di business discussi durante l'insegnamento.	For successful participation in this course, a preliminary understanding of the general principles of strategic and operational business management, as well as the basics of marketing orientation, is necessary. These foundations are essential for comprehending the business models and strategies discussed during the course.
Metodi didattici	METODI_DID	3800	Sì	Le lezioni si svolgeranno principalmente in forma frontale, arricchite, ove possibile, da discussioni partecipate ed attive, insieme ad attività applicative e laboratoriali. Ulteriori materiali di supporto e integrazioni saranno resi disponibili all'inizio delle lezioni.	Classes will primarily be conducted in a traditional lecture format, enriched, where possible, with participatory and active discussions, along with practical and laboratory activities. Additional support materials and supplements will be provided at the beginning of the lessons.
Altre informazioni	ALTRO	3800	Sì		
Modalità di verifica dell'apprendimento	MOD_VER_AP PR	3800	Sì	La valutazione finale dell'insegnamento consiste nella preparazione di un elaborato scritto, strutturato come una tesina, di almeno 6,000 parole, escludendo la bibliografia. Gli studenti	The final evaluation for the course consists of preparing a written essay, structured as a brief thesis, of at least 6,000 words, excluding the bibliography. Students will

				scegheranno autonomamente una realtà aziendale da analizzare, applicando modelli teorici ed analisi empiriche per esaminare il processo di retail management. Le modalità di svolgimento dell'esame potrebbero subire modifiche in base alla numerosità degli studenti iscritti.	independently choose a company to analyze, applying theoretical models and empirical analyses to examine the retail management process. The examination procedures may be subject to change depending on the number of enrolled students.
Programma esteso	PROGR_EST	3800	Sì	L'insegnamento si articola in una serie di moduli che coprono diversi aspetti della gestione d'impresa. Nella prima parte, si analizzano gli elementi essenziali che caratterizzano le realtà imprenditoriali, approfondendo i concetti salienti legati alla pianificazione e alle problematiche gestionali e organizzative delle aziende. Particolare attenzione è dedicata alla stesura e alle componenti del business plan, esaminandone le modalità concettuali e pratiche di redazione. La seconda parte dell'insegnamento si concentra sui concetti di servizio commerciale, formula distributiva e canale di distribuzione, esplorando la	The course is organized into a series of modules covering various aspects of business management. In the first part, the essential elements that characterize entrepreneurial realities are analyzed, with a focus on key concepts related to planning and the managerial and organizational challenges of companies. Special attention is given to the drafting and components of a business plan, examining both the conceptual and practical aspects of its preparation. The second part of the course focuses on the concepts of commercial service, distribution formula, and distribution channel, exploring the typological

				varietà tipologica del commercio al dettaglio e all'ingrosso. Si approfondiscono, inoltre, le tematiche relative alla gestione strategica e operativa delle imprese commerciali, con un focus sulle decisioni strategiche fondamentali, come quelle relative alle scelte di localizzazione. Infine, l'attenzione si sposta sulla gestione delle attività operative di marketing, in particolare per quanto riguarda l'atmosfera del punto vendita e la gestione dello spazio espositivo, oltre allo studio di tematiche specifiche come il category management e il controllo direzionale. Maggiori informazioni su eventuale materiale integrativo e su eventuali riduzioni verranno rese disponibili all'inizio delle lezioni.	variety of retail and wholesale trade. Additionally, it delves into the strategic and operational management of commercial enterprises, with a focus on fundamental strategic decisions, such as location choices. Finally, the course shifts to the management of operational marketing activities, particularly concerning store atmosphere and space management, along with the study of specific topics such as category management and managerial control. More information about supplementary materials and any reductions will be made available at the beginning of the lessons.
Obiettivi Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile	OB_SVIL_SOS	4000	No	L'insegnamento di Retail & Channel Management integra e promuove diversi obiettivi dell'Agenda 2030, concentrandosi su aspetti specifici legati all'istruzione, al lavoro dignitoso,	The teaching of Retail & Channel Management integrates and promotes several goals of the 2030 Agenda, focusing on specific aspects related to education, decent work, industrial

			all'innovazione industriale, al consumo responsabile e alle partnership strategiche, con un focus particolare sulle dinamiche di distribuzione e gestione dei canali nel contesto del retail. Per quanto riguarda l'Obiettivo 4, "Istruzione di qualità", l'insegnamento si propone di sviluppare competenze tecniche e soft skills essenziali per il successo nel campo della gestione dei canali e del retail. Queste competenze sono fondamentali per preparare gli studenti ad affrontare le sfide professionali e accademiche future nel settore del retail. In relazione all'Obiettivo 8, "Lavoro dignitoso e crescita economica", l'insegnamento mira a formare studenti capaci di contribuire attivamente alla crescita economica attraverso l'ottimizzazione delle reti di distribuzione e la gestione efficiente dei canali di vendita, facilitando la creazione di posti di lavoro qualificati	innovation, responsible consumption, and strategic partnerships, with a particular emphasis on the dynamics of distribution and channel management in the retail context. Regarding Goal 4, "Quality Education," the course aims to develop both technical skills and soft skills essential for success in channel management and retail. These skills are fundamental in preparing students to tackle future professional and academic challenges in the retail sector. In relation to Goal 8, "Decent Work and Economic Growth," the course seeks to train students who can actively contribute to economic growth by optimizing distribution networks and efficiently managing sales channels, thereby facilitating the creation of qualified jobs in the retail sector. Concerning Goal 9, "Industry, Innovation, and Infrastructure," the course includes the teaching of
--	--	--	--	--

				nel settore del retail. Per quanto concerne l'Obiettivo 9, “Industria, innovazione e infrastrutture”, l’insegnamento include l’insegnamento di tecniche innovative applicate alla gestione dei canali e del retail, promuovendo lo sviluppo di infrastrutture resilienti e supportando l’innovazione industriale tramite l’adozione di nuove tecnologie e metodologie di gestione della distribuzione. In riferimento all'Obiettivo 12, “Consumo e produzione responsabili”, l’insegnamento incoraggia l’adozione di strategie di gestione dei canali e delle reti di distribuzione che promuovano modelli di consumo e produzione sostenibili, contribuendo a ridurre l’impatto ambientale delle attività aziendali. Infine, per l'Obiettivo 17, “Partnership per gli obiettivi”, l’insegnamento promuove la collaborazione tra	innovative techniques applied to channel and retail management, promoting the development of resilient infrastructures and supporting industrial innovation through the adoption of new technologies and distribution management methodologies. In reference to Goal 12, “Responsible Consumption and Production,” the course encourages the adoption of channel management and distribution network strategies that promote sustainable consumption and production models, helping to reduce the environmental impact of business activities. Finally, for Goal 17, “Partnerships for the Goals,” the course promotes collaboration among students, industry professionals, and companies through project work and case studies. This approach facilitates the creation of effective partnerships for achieving sustainable development goals, with a
--	--	--	--	--	---

				studenti, professionisti del settore e aziende attraverso project work e studi di caso. Questo approccio facilita la creazione di partnership efficaci per il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile, con un focus particolare sull'efficienza e sostenibilità dei canali di distribuzione.	particular focus on the efficiency and sustainability of distribution channels.
--	--	--	--	--	--