



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

INFORMAZIONI GENERALI SUL CORSO DI STUDI

Nome del Corso in Italiano:	Luxury & Brand Management
Nome del Corso in Inglese	Luxury & Brand Management
Facoltà erogante il Corso:	Facoltà delle Discipline della Moda e del Lusso (DML)
Tipologia di Titolo:	Laurea Magistrale (Master's Degree)
Classe:	LM77 – Scienze economico-aziendali
	Class 84/S – Management studies
Anno Accademico:	2023 / 2024
Lingua in cui viene erogato il Corso:	Italiano
Retta Annuale:	<ol style="list-style-type: none">Fascia 1 (Redditi da CHF/EUR 0,00 a CHF/EUR 120.000,00): CHF/EUR 2.975,00Fascia 2 (Redditi da CHF/EUR 120.001,00 a CHF/EUR 270.000,00): CHF/EUR 3.975,00Fascia 3 (Redditi oltre CHF/EUR 270.000,00): CHF/EUR 4.975,00Fascia 4 (Retta intera senza agevolazioni per fascia di reddito): CHF/EUR 6.000,00
Modalità di erogazione del Corso:	Interamente online
Segreteria Studenti:	segreteria@unicampushetg.ch
Programmazione degli accessi:	No
Data di inizio dell'attività didattica:	
Massimo numero di crediti riconoscibili:	Il numero di crediti riconoscibili dipende dai crediti acquisiti per titoli di studio e/o esperienza professionale.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

IL CORSO DI STUDI IN BREVE

06/11/2023

Il Corso di Laurea Magistrale (Master's Degree) in Luxury & Brand Management focalizza la sua attenzione sugli aspetti manageriali del mondo degli articoli di lusso, seguendo l'evoluzione dei singoli prodotti dalla fase di ideazione sino alla loro collocazione sul mercato e la gestione del brand di riferimento, formando lo studente sia alla gestione del prodotto che alla gestione aziendale del proprio settore specifico.

Al completamento del Corso di Laurea Magistrale (Master's Degree) in Luxury & Brand Management lo studente avrà acquisito competenze professionali nel campo della gestione aziendale applicata al settore degli articoli di lusso, del marketing e della gestione del brand, supervisionando l'intero ciclo di vita dei prodotti e adattando le strategie aziendali e promozionali alle mutate condizioni di mercato. Il superamento del presente corso di Laurea prevede il conseguimento di **120 ECTS**.

Il Corso di Laurea Magistrale (Master's Degree) in Luxury & Brand Management offre diverse possibilità di impiego nel mondo del lavoro. Di seguito un esempio di alcuni dei possibili sbocchi occupazionali:

- Brand Manager
- Luxury Marketing Manager
- Merchandising Manager

CONOSCENZE RICHIESTE PER L'ACCESSO

06/11/2023

Per accedere al Corso di Laurea occorre essere in possesso di una Laurea Triennale (Bachelor's Degree) o di altro titolo di studio conseguito all'estero, riconosciuto idoneo. Il riconoscimento dell'idoneità dei titoli di studio conseguiti all'estero ai soli fini dell'ammissione a corsi di studio è deliberato dall'UniCampus HETG, nel rispetto degli accordi internazionali vigenti.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

MODALITÀ DI AMMISSIONE

06/11/2023

Possono iscriversi i candidati in possesso di Laurea Triennale o Laurea Specialistica, Magistrale o Vecchio Ordinamento. In difetto dei titoli di studio richiesti, è possibile l'ammissione su dossier, sulla base di una valutazione dei titoli di studio conseguiti e dell'esperienza acquisita, nonché delle competenze sviluppate nel quadro dell'attività professionale (Procedura V.A.E.)

CARATTERISTICHE DELLA PROVA FINALE

La prova finale consiste nella stesura di un elaborato scritto, cioè di una Tesi di Laurea, compilativa o sperimentale, da concordare con un Docente del Corso di Laurea e da consegnare entro i tempi stabiliti.

Periodicamente, lo studente invierà al Docente i capitoli della propria Tesi, o parti essi, per l'approvazione o per apportare le necessarie modifiche, strutturali e di contenuti, come ritenute più pertinenti da parte del Docente.

Una volta completato, l'elaborato verrà inviato dal Docente in Segreteria con la sua approvazione. Successivamente il Docente comunicherà simultaneamente alla Segreteria e allo studente il voto finale di Laurea.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DELLA PROVA FINALE

06/11/2023

La modalità di svolgimento della prova finale, ossia la difesa della Tesi di Laurea, possono attuarsi in due diverse modalità:

1. In presenza, il giorno della Proclamazione di Laurea, prima della Proclamazione stessa;
2. Online, secondo un calendario che sarà comunicato allo studente (successivamente lo studente presenzierà alla Cerimonia di Proclamazione di Laurea).

Compatibilmente con le necessità organizzative dell'UniCampus HETG, lo studente potrà comunicare la propria preferenza tra le due modalità. La Segreteria provvederà a confermare o meno la modalità di svolgimento della prova finale scelta dallo studente.

CALENDARIO DEL CORSO DI STUDI E ORARIO DELLE ATTIVITÀ FORMATIVE

La calendarizzazione e la definizione delle modalità delle attività formative del Corso di Studi avverranno di comune accordo tra lo studente e il suo Assistente Didattico Amministrativo. Una volta stilato il calendario delle attività formative questo verrà inviato in Segreteria. È facoltà dell'Assistente Didattico Amministrativo variare il calendario in base a necessità organizzative impreviste.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

CALENDARIO DEGLI ESAMI DI PROFITTO

La calendarizzazione degli esami di profitto, da svolgersi online, è fissata dal Docente e comunicata allo studente.

In caso di necessità organizzative impreviste è facoltà del Docente modificare la data e l'ora dello svolgimento dell'esame di profitto.

CALENDARIO DELLE SESSIONI DELLA PROVA FINALE

Vi sono almeno due Sessioni di Laurea (sessioni della prova finale) durante un anno solare, una per ogni semestre accademico. Eventuali Sessioni straordinarie verranno comunicate per tempo allo studente.

Sarà premura della Segreteria comunicare data, ora e indirizzo del luogo in cui si terrà la Sessione di Laurea.

Qualora, per cause di forze maggiore, dovessero esserci delle modifiche riguardo la data, l'orario e il luogo in cui si terrà la Sessione di Laurea tali modifiche saranno tempestivamente comunicate allo studente tramite la Segreteria.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA

L'UniCampus HETG fornirà un'infrastruttura tecnologica denominata "Piattaforma Didattica" per lo svolgimento delle attività formative e per gli esami di profitto.

Tale Piattaforma Didattica consiste in un *account* personale contenente diversi software specifici per lo svolgimento delle attività didattiche, compresa una casella di posta elettronica e spazio web per l'archiviazione dei dati.

Come da norme di Segreteria lo studente è tenuto ad utilizzare tale *account* personale esclusivamente per i propri fini formativi ed è responsabile in via esclusiva per qualsiasi attività *contra legem* perpetrata attraverso l'utilizzo del proprio *account*.

Lo studente ha l'obbligo e la responsabilità di conservare le credenziali di accesso al proprio *account* che gli verranno fornite e avrà altresì l'obbligo di impedire che terze parti, al di fuori della propria persona, utilizzino tali credenziali.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

ASSISTENTE DIDATTICO AMMINISTRATIVO E TUTOR PERSONALE

06/11/2023

L'UniCampus HETG fornirà un "Assistente Didattico Amministrativo" all'atto dell'immatricolazione dello studente, fornendo a quest'ultimo i contatti necessari. L'Assistente Didattico Amministrativo avrà il compito di assistere lo studente nella propria relazione con l'UniCampus HETG, orientandolo e consigliandolo riguardo calendarizzazioni varie (ivi compresa quella riguardante gli esami di profitto) e assistendolo nei rapporti amministrativi con l'Istituzione.

Qualora lo studente necessitasse di un'assistenza specialistica per le sue attività formative è sua facoltà richiedere un Tutor Personale secondo le modalità e i costi che gli verranno comunicati.

Il Tutor Personale dedicherà allo studente un totale di millecinquecento ore, distribuite secondo le varie necessità formative dello studente nei vari momenti del percorso formativo di quest'ultimo.

DATI DI INGRESSO, DI PERCORSO E DI USCITA

I dati di ingresso, di percorso e di uscita saranno gestiti interamente dalla Segreteria secondo le norme attualmente in vigore nel Canton Ginevra, nella Confederazione Elvetica e nell'Unione Europea.

Le informazioni riguardanti il trattamento dei dati personali sono disponibili sul portale web dell'UniCampus HETG



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

**PIANO DI STUDI LAUREA MAGISTRALE (MASTER'S DEGREE) IN
"LUXURY & BRAND MANAGEMENT"**

PRIMO ANNO

SETTORE – SSD	INSEGNAMENTO	ECTS INSEGNAMENTO
SECS-P/08	¹ Principi di Management	10
SECS-P/08	¹ Luxury Management	10
SECS-P/08	² Marketing	10
M-PSI/01	⁴ Psicologia dell'Arte	6
M-PSI/05	³ Psicologia della Comunicazione	6
SECS/P/08	² International Marketing	8
IUS/04	¹ Diritto commerciale	10

SECONDO ANNO

SETTORE – SSD	INSEGNAMENTO	ECTS INSEGNAMENTO
SECS-P/08	¹ Project Management	8
SECS-P/01/01	² Behavioral Economics	6
M-FIL/04	⁴ Estetica Moderna	6
SECS-P/08	¹ Corporate Strategy	8
SECS-P/08	¹ Brand Management	10
SECS-P/10	¹ Marketing e Pubblicità degli Eventi	8
	Prova finale	14

Legenda: 1. Attività di Base; 2. Attività Caratterizzanti; 3. Attività Affini; 4. Altre attività



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

PRINCIPI MANAGEMENT	
SSD: SECS-P/08	ECTS: 8
Obiettivi Formativi	Questo corso presenta i principi, le tecniche e i concetti necessari per l'analisi manageriale e il processo decisionale. Mette in evidenza la gestione efficace della pianificazione, organizzazione, influenza e controllo relativi all'ambiente interno ed esterno e alle questioni di etica e responsabilità sociale.
Competenze Acquisite	Dimostrare una comprensione delle conoscenze gestionali attuali. Descrivere le capacità manageriali necessarie per massimizzare efficacemente la produttività individuale e organizzativa relativa all'ambiente interno ed esterno e ai temi dell'etica e della responsabilità sociale. Sviluppare una capacità comunicativa adeguata utilizzando l'appropriata terminologia del settore di riferimento.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Il manager e la gestione dell'azienda 2. L'evoluzione del pensiero manageriale 3. Valori aziendali, etica e responsabilità sociale 4. La gestione degli impiegati 5. Il management nell'ambiente globalizzato 6. Processi decisionali. Strategia e pianificazione 7. L'organizzazione aziendale: controllo e cambiamento 8. Le risorse umane 9. Tecniche motivazionali e prestazioni 10. La leadership e il lavoro di squadra 11. Sviluppare le capacità comunicative. La gestione dei conflitti
Testi Consigliati	<ul style="list-style-type: none"> ▪ O. LAASCH, Principles of Management: Practicing Ethics, Sustainability, Responsibility, Sage Pubns Ltd, 2a edizione, 2021
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commentari, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

LUXURY MANAGEMENT	
SSD: SECS-P/08	ECTS: 10
Obiettivi Formativi	Il corso offre allo studente gli strumenti principali del Luxury Management, istruendolo sul valore del settore Luxury e i soggetti cui è rivolto, le strategie utilizzate nel settore, le problematiche più comuni che le aziende possono incontrare (specialmente le aziende di recente costituzione) e l'internazionalizzazione dei propri prodotti.
Competenze Acquisite	Al termine del corso lo studente avrà acquisito un'approfondita conoscenza e comprensione del Luxury Management, sarà in grado di applicare tali conoscenze attraverso gli strumenti di analisi acquisiti, sarà in grado di comunicare i propri concetti e quelli di terzi attraverso un linguaggio tecnico adeguato e sarà in grado di reperire nuovi informazioni e continuare autonomamente la propria crescita professionale.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concetti e definizioni di "Luxury" e "Luxury Management" 2. Caratteristiche generali e particolari delle aziende del settore Luxury 3. Marketing e Marketing Digitale 4. I mercati del settore Luxury 5. Luxury Management e gestione delle relazioni con la clientela 6. Luxury Management e comunicazione 7. La gestione del retail 8. Luxury Management e internazionalizzazione del prodotto 9. Luxury e sostenibilità 10. L'anticipazione delle mutazioni del mercato e l'applicazione di business model adeguati a cambiamenti radicali
Testi Consigliati	▪ AA. VV., The Management of Luxury: An International Guide, Kogan Page Ltd, 2a edizione, 2018
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commentari, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

MARKETING	
SSD: SECS-P/08	ECTS: 10
Obiettivi Formativi	Introduzione al concetto di marketing e alle sue relazioni sia interne che esterne all'azienda. Ruolo sociale del marketing e suoi effetti sul mercato e sui singoli soggetti. Principali indirizzi di pensiero nel marketing contemporaneo. Gli strumenti di pianificazione strategica del marketing e suoi strumenti operativi. Metodi e tecniche per prevedere e anticipare le fluttuazioni dei trend.
Competenze Acquisite	Conoscenza e comprensione delle tecniche di analisi comportamentale del consumatore e dei suoi bisogni. Conoscenza e comprensione delle tecniche di analisi dei target e dei mercati di riferimento. Conoscenza e comprensione dei metodi di progettazione, sviluppo e applicazione di sistemi d'offerta.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introduzione ai principi del marketing e alla sua storia 2. Il marketing e la strategia aziendale 3. Macromarketing e micromarketing 4. La gestione delle informazioni nel Marketing 5. Analisi comportamentale del consumatore privato 6. Analisi comportamentale del consumatore istituzionale 7. Posizionamento, segmentazione e targeting 8. Pricing 9. I canali del marketing 10. Lo sviluppo di nuovi prodotti 11. Strategia comunicativa, pubblicità e pubbliche relazioni 12. Digital marketing e clienti digitali 13. Marketing e social media nell'economia del XXI secolo
Testi Consigliati	• Grewal-Levy, Marketing, Egea, 2018
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commenti, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

PSICOLOGIA DELL'ARTE	
SSD: M-PSI/01	ECTS: 6
Obiettivi Formativi	Il corso verte sul campo dell'arte dal punto di vista della psicologia introducendo i temi di base della psicologia dell'arte: esplorazione della struttura dell'opera, ricerca della percezione estetica, concetto di arte come via di studi umani, ricerca della creatività artistica, studio del rapporto tra autore e opera.
Competenze Acquisite	Al termine del corso lo studente sarà in grado di orientarsi nei problemi fondamentali della psicologia dell'arte, usando la terminologia appropriata della psicologia dell'arte e comprenderà le teorie di base della psicologia dell'arte.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Arte e psicologia 2. La catarsi 3. Freud e Dostoevsky 4. Leonardo da Vinci: un ricordo d'infanzia 5. Jung e Picasso 6. L'arte delle persone con disturbi mentali 7. La psicologia dell'arte di Vygotskij 8. Teorie della ricezione e della lettura secondo la scuola di Costanza 9. Letteratura e psicologia 10. Musica e psicologia 11. La terapia dell'arte.
Testi Consigliati	▪ G. MATHER, <i>The Psychology of Visual Art: Eye, Brain and Art</i> , Cambridge University Press, 2013
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commentari, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE	
SSD: M-PSI/05	ECTS: 6
Obiettivi Formativi	In questo corso verranno analizzate le caratteristiche psicologiche cross-culturali, mettendo in evidenza le differenze ma soprattutto le analogie, al fine di ottenere una visione globale del fenomeno comunicativo e acquisendo contemporaneamente una efficacia comunicativa applicabile a qualsiasi aspetto delle attività umane.
Competenze Acquisite	Lo studente apprenderà in questo corso i fondamenti, le tecniche e le metodologie scientifiche alla base della comunicazione umana, studiandole sia a livello dei singoli individui che di gruppi.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definizione di comunicazione 2. L'evoluzione della comunicazione 3. Forma e funzione nella comunicazione 4. La comunicazione visiva 5. La comunicazione uditiva 6. La comunicazione tattile 7. Altre forme di comunicazione non-verbale 8. La comunicazione umana e il contesto culturale 9. Comunicazione umana e gender
Testi Consigliati	▪ L. LOTTO, R. RUMIATI, Introduzione alla psicologia della comunicazione, Seconda edizione, Bologna, Il Mulino, 2013
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commenti, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

INTERNATIONALMARKETING	
SSD: SECS- P/08	ECTS: 8
Obiettivi Formativi	Nello scenario economico contemporaneo, ormai completamente globalizzato, è imperativo che ogni azienda italiana abbia la consapevolezza della propria collocazione nel contesto internazionale e delle potenzialità di crescita nonché dei rischi posti sia dalle varie situazioni socio-economiche in varie aree del mondo e che dall'attività dei propri competitors e pertanto lo studente apprenderà tutte le metodologie di analisi dei mercati e tecniche del marketing internazionale volte a far progredire la propria azienda all'interno del relativo mercato di riferimento.
Competenze Acquisite	Al termine del corso lo studente avrà un'approfondita conoscenza e comprensione della terminologia appropriata, degli ambiti culturali, politici e giuridici che influenzano il commercio internazionale, dei vantaggi e degli svantaggi delle varie categorie di prodotti e servizi sottoposti ad analisi comparata a livello locale-globale, delle strategie del marketing internazionale, delle strategie di ingresso in nuovi mercati e dell'impatto delle moderne tecnologie informatiche sul commercio globale.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introduzione al marketing internazionale 2. Marketing internazionale: gli ambiti culturali, politici, economici, finanziari e giuridici 3. Dall'integrazione regionale all'integrazione globale: il marketing internazionale nel XXI secolo 4. Strategie di produzione e distribuzione internazionale 5. Strategie di promozione e di pricing 6. Analisi interna e analisi delle risorse e delle potenzialità 1. 7. Strategie di identificazione dei target internazionali e di posizionamento nei mercati internazionali
Testi Consigliati	▪ G. Bertoli e E. Valdani, Marketing Internazionale, Egea, Seconda Edizione, 2018
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commenti, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

DIRITTO COMMERCIALE	
SSD: IUS/04	ECTS: 10
Obiettivi Formativi	Questo corso introduce lo studente alle principali tipologie societarie e alle loro operazioni fondamentali.
Competenze Acquisite	Al termine di questo corso lo studente avrà un quadro completo delle varie tipologie societarie, delle caratteristiche salienti che le contraddistinguono e delle normative che le regolano. Oltre alla disciplina generale delle imprese commerciali verranno affrontati casi particolari quali trasformazioni societarie, fusioni, scissioni, creazione di holding, scioglimenti e procedure di liquidazione.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. La vendita 2. I contratti commerciali 3. I contratti finanziari 4. L'impresa 5. L'imprenditore 6. Le società di persone 7. Le società di capitali 8. La disciplina della concorrenza
Testi Consigliati	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G.F. CAMPOBASSO, Diritto commerciale. 1. Diritto dell'impresa, Utet, 2017 ▪ G.F. CAMPOBASSO, Diritto commerciale. 2. Diritto delle società, Utet, 2017 ▪ G.F. CAMPOBASSO, Diritto commerciale. 3. Contratti. Titoli di credito. Procedure concorsuali, Utet, 2017
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commentari, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

BEHAVIORAL ECONOMICS	
SSD: SECS-P/01	ECTS: 6
Obiettivi Formativi	Questo corso si discosta dal modello neoclassico standard e propone una visione dell'economia basata su modelli comportamentali comprovati sperimentalmente e mira ad analizzare ed influenzare alcune caratteristiche comportamentali quali le preferenze, le convinzioni e il processo decisionale dei target di riferimento.
Competenze Acquisite	Al termine del corso lo studente conoscerà l'impatto delle moderne scienze psicologiche sull'economia, saprà analizzare rapidamente e criticamente la documentazione sottopostagli, saprà applicare le teorie dell'economia comportamentale e analizzare i feedback per valutare l'efficacia delle azioni intraprese.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introduzione all'economia comportamentale 2. Preferenze temporali 3. Bias di proiezione 4. Bias di attribuzione 5. Preferenze di rischio e dipendenza dal quadro di riferimento 6. Preferenze sociali 7. Analisi dei limiti dell'attenzione 8. Convinzioni personali e apprendimento 9. Sviluppo comportamentale e povertà 10. Salute comportamentale ed etica
Testi Consigliati	<ul style="list-style-type: none"> ▪ C. F. CAMERER, Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction, Princeton University Press, 2003
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commenti, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution
Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1
CHE 133.413.467

ESTETICA MODERNA	
SSD: M-FIL/04	ECTS: 6
Obiettivi Formativi	Il corso insegnerà allo studente a pensare filosoficamente per quanto riguarda la "percezione del bello" in un'opera d'arte, impegnandosi in un'attenta riflessione sui problemi affrontati da alcune delle principali aree di interesse della filosofia dell'arte e concentrandosi sulle teorie estetiche moderne.
Competenze Acquisite	Al termine del corso lo studente sarà in grado di definire filosoficamente il concetto di arte, dell'esperienza estetica e della sua natura, a porre in relazione arte e morale e a comparare le differenze concettuali dell'esperienza estetica moderna.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Il giudizio estetico e i suoi fattori 2. Denis Dutton e gli universali dell'estetica 3. L'etica nell'estetica 4. Il concetto moderno di bellezza 5. La teoria della "Nuova Critica" 6. La teoria dell'Errore Intenzionale 7. L'estetica e la filosofia analitica 8. L'estetica e la scienza 9. L'estetica e la tecnica 10. Critiche alla moderna concezione dell'estetica
Testi Consigliati	<ul style="list-style-type: none"> ▪ M. C. BEARDSLEY, <i>Aesthetics from Classical Greece to the Present</i>, University Alabama Press, 1975
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commentari, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

CORPORATE STRATEGY	
SSD: SECS-P/08	ECTS: 8
Obiettivi Formativi	Questo corso insegna progettare ed implementare le strategie aziendali, specialmente per le grandi aziende o le aziende multi-settore.
Competenze Acquisite	Lo studente apprenderà l'importanza e la complessità delle interazioni tra strategia aziendale, struttura organizzativa aziendale, sistema di gestione e modello di leadership, imparando al contempo come fronteggiare le problematiche settoriali specifiche.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introduzione alla strategia aziendale 2. Fondamenti e strumenti di analisi settoriale 3. Tecniche di analisi della situazione aziendale 4. Analisi delle risorse, delle capacità e delle criticità 5. Responsabilità sociale dell'azienda 6. L'impatto tecnologico nella corporate strategy 7. Alleanze strategiche 8. Valutazione finanziaria della corporate strategy 9. Case studies più rilevanti presentati dal Docente
Testi Consigliati	▪ F. Fontana, P. Boccardelli, Corporate strategy. Una prospettiva organizzativa e finanziaria per la crescita, Hoepli, 2015
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commentari, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

PROJECT MANAGEMENT	
SSD: SECS-P/08	ECTS: 8
Obiettivi Formativi	Nel contesto aziendale la conoscenza dei principi fondamentali del Project Management non può essere ignorata e pertanto il presente corso fornisce allo studente tutti gli strumenti essenziali per far parte di un Project Management Team con particolare enfasi verso il settore industriale.
Competenze Acquisite	Padroneggiare le abilità, i concetti, i metodi e le tecniche fondamentali del Project Management. Comprendere l'organizzazione dei progetti e l'interfaccia con l'organizzazione funzionale; definire ruoli e responsabilità. Definire gli obiettivi aziendali e del progetto e comprendere le prospettive dei clienti e dei fornitori. Pianificazione, monitoraggio e controllo dei progetti: applicazione di metodi e tecniche. Gestione del rischio, gestione della qualità e gestione del cambiamento: garantire il raggiungimento degli obiettivi. Gestione della comunicazione e gestione delle aspettative.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Risoluzione dei problemi e processi decisionali 2. La comunicazione nel Project Management 3. La pianificazione di un progetto 4. Gestione della sicurezza 5. Gestione dei subappaltatori di un progetto 6. Controllo dei costi 7. La documentazione nel Project Management 8. La costruzione dei percorsi produttivi 9. La gestione del tempo nel Project Management 10. Gestione delle richieste 11. Programmazione del Critical Path Method
Testi Consigliati	<ul style="list-style-type: none"> ▪ M. SAMPIETRO, Project management. Un approccio integrato a metodologie e comportamenti, Milano, EGEA, 2018
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commentari, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

BRAND MANAGEMENT	
SSD: SECS-P/08	ECTS: 10
Obiettivi Formativi	Il corso introduce lo studente ai concetti fondamentali di "brand" quali la sua definizione, il suo utilizzo all'interno della strategia aziendale, gli strumenti tecnologici che stanno riscrivendo il concetto di "brand", le componenti che caratterizzano il "brand" e come tali componenti influenzino il processo di pianificazione nel marketing, l'analisi della performance e la gestione degli attacchi alla reputazione del marchio.
Competenze Acquisite	Al termine del corso lo studente avrà acquisito un'approfondita conoscenza e comprensione del Brand Management, sarà in grado di applicare tali conoscenze attraverso gli strumenti di analisi acquisiti, sarà in grado di comunicare i propri concetti e quelli di terzi attraverso un linguaggio tecnico adeguato e sarà in grado di reperire nuove informazioni e continuare autonomamente la propria crescita professionale.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. I concetti di "Brand" e "Brand Management" 2. Il brand a livello nazionale e internazionale" 3. Il consumatore e il suo comportamento in relazione al brand 4. Il branding e le sue strategie 5. Il branding e la sua struttura 6. La costruzione dell'immagine aziendale 7. Brand ed etica 8. Il branding nell'era di Internet e dei social media 9. Analisi e applicazione degli elementi grafici nella creazione del brand 10. Analisi di alcuni case study particolarmente significativi
Testi Consigliati	<ul style="list-style-type: none"> ▪ K. LANE KELLER, V. SWAMINATHAN, Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity, Pearson, 5a edizione, 2019
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commentari, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.



The Academic Secretariat

UNICAMPUS HETG SÀRL

Registered Office: Quai Gustave Ador 18, case postale 1470, à 1211 Genève,
Suisse

www.unicampushetg.ch

Legally authorized under articles 20 and 27 of the Federal Constitution

Name approved by the Federal Trade Registry Office: CH-660.6.638.023-1

CHE 133.413.467

MARKETING E PUBBLICITÀ DEGLI EVENTI	
SSD: SECS-P/10	ECTS: 8
Obiettivi Formativi	In questo corso multidisciplinare lo studente apprenderà le nozioni di base del marketing e lo studio proseguirà con un'attenta analisi delle moderne tecniche comunicate attualmente utilizzate nella realizzazione di eventi.
Competenze Acquisite	Al termine del corso lo studente sarà in grado di applicare le tecniche di gestione e marketing degli eventi dalla fase concettuale, alla pianificazione, all'analisi di fattibilità, alla realizzazione e alla valutazione post-evento.
Programma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introduzione al marketing per la gestione degli eventi 2. I processi di marketing 3. Il Marketing Mix 4. Le sponsorizzazioni 5. La gestione dell'immagine dell'evento e il branding 6. Pubblicità e pubbliche relazioni per l'organizzazione e gestione di eventi
Testi Consigliati	<ul style="list-style-type: none"> ▪ C. A. PRESTON, L. H. HOYLE, Event Marketing, John Wiley & Sons Inc, 2a edizione, 2012 ▪ T. B. CORNWELL, Sponsorship in Marketing, Routledge, 2a edizione, 2020
Modalità di Verifica	Le lezioni verranno erogate a discrezione del Docente attraverso tesine, commentari, manuali specialistici, dispense o lezioni tramite piattaforma in live streaming. La valutazione viene espressa in trentesimi.

PROVA FINALE	
SSD: -	ECTS: 14
La prova finale consiste in una Tesi di Laurea, compilativa o sperimentale, da concordare con un Docente del corso di Laurea e da consegnare entro i tempi stabiliti come previsto dalle norme di Segreteria cui si rimanda per ulteriori chiarimenti.	