

Syllabus

Descrizione corso

Titolo insegnamento	Marketing B2B and sales management
Codice insegnamento	27509
Titolo aggiuntivo	
Settore Scientifico-Disciplinare	SECS-P/08
Lingua	Inglese
Corso di Studio	Corso di laurea magistrale in Data Analytics for Economics and Management
Altri Corsi di Studio (mutuati)	Loaned from course 25565 - Master in Entrepreneurship and Innovation (LM-77 EI)
Docenti	
Assistente	
Semestre	Secondo semestre
Anno/i di corso	1
CFU	6
Ore didattica frontale	36
Ore di laboratorio	-
Ore di studio individuale	-
Ore di ricevimento previste	18
Sintesi contenuti	<ul style="list-style-type: none"> • This course provides fundamental knowledge of Business-to-Business (B2B) marketing, including customer types and product/service characteristics. • It covers organizational buying behavior, customer relationship management, and the strategic importance of relationship marketing. • Students will learn to manage and promote B2B products and services, focusing on brand building, positioning, and innovation. • The module also teaches essential personal selling techniques, including trust-building, needs discovery, and sales presentation planning in B2B markets.

Argomenti dell'insegnamento	
Parole chiave	
Prerequisiti	
Insegnamenti propedeutici	
Modalità di insegnamento	
Obbligo di frequenza	Recommended, but not required.
Obiettivi formativi specifici e risultati di apprendimento attesi	
Obiettivi formativi specifici e risultati di apprendimento attesi (ulteriori info.)	
Modalità di esame	
Criteri di valutazione	
Bibliografia obbligatoria	
Bibliografia facoltativa	
Altre informazioni	
Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs)	