



UNIVERSITÀ
DI CAMERINO

Bando per il Master Universitario di I livello in **WINE EXPORT MANAGEMENT**

Anno accademico 2018/2019

L'Università degli Studi di Camerino,

- VISTO** lo Statuto di Ateneo, emanato con decreto rettorale n. 194 del 30 luglio 2012 e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana - Serie Generale - Parte Prima, n. 200 del 28 agosto 2012;
- VISTO** il *Regolamento per la istituzione e il funzionamento dei master universitari e corsi di perfezionamento e di aggiornamento professionale*, emanato con D.R. n. 9 del 12/11/2013;
- VISTA** la Delibera della Scuola di Giurisprudenza n. 99 del 21/03/2018;
- VISTI** i Verbali della Commissione Master del 21/05/2018;
- VISTE** la Delibera del Senato Accademico n. 47 del 29/05/2018;
- VISTO** il Decreto di attivazione dei master e corsi, per l'a.a. 2018/2019, n. 9930 del 15/06/2018;

attiva il Master Universitario di I livello in "WINE EXPORT MANAGEMENT"

FINALITÀ ED OBIETTIVI

IT. Il Master ha la finalità di perfezionare le conoscenze e le competenze professionali di operatori e professionisti attivi nel settore vitivinicolo, un settore in continua crescita e trasformazione, capace di sviluppare grandi potenzialità sui mercati internazionali. La necessità di intercettare una crescente domanda estera e di sostenere la competizione sui mercati internazionali ha reso evidente la necessità di disporre di figure di professionalità elevata qualificate a svolgere compiti di gestione, di marketing e di comunicazione per la valorizzazione e la tutela del prodotto vino.

EN. The International Master want to meet the training needs of the wine business, a sector in continuous growth and transformation and capable of great potential in the agri-food market. The evolution of the sector has also led to a significant increase in competitiveness between different companies and it makes clear the need for more and more qualified professional profiles, who can be prepared to carry out the tasks of import-export, marketing and communication for the enhancement of the wine companies and producers.

PROFILO PROFESSIONALE

IT. Il Master forma professionisti esperti nel marketing, nel sensory and consumer behaviour, nel wine business, che sappiano applicare sistemi di regole cogenti e volontarie nei mercati di riferimento. Il Master ha una dimensione internazionale grazie al coinvolgimento di prestigiosi docenti provenienti dal mondo accademico, produttivo, della distribuzione organizzata e della certificazione.

Il candidato avrà la possibilità di migliorare ed accrescere le proprie conoscenze e competenze giuridiche, di management, marketing e comunicazione, internazionalizzazione e conoscenza del prodotto nel contesto dell'economia globale. Le statistiche degli ultimi cinque anni confermano ed evidenziano che le più promettenti prospettive di crescita economica per il vino del Belpaese, anche nel migliore degli scenari possibili sul fronte dei consumi interni, siano all'estero. La globalizzazione impone all'operatore del settore vitivinicolo il confronto con mercati completamente nuovi che rendono necessario riconsiderare aspetti fondamentali legati alla qualità attesa, alle reti di distribuzione, alla tutela del prodotto nonché allo sviluppo di pratiche commerciali corrette.

EN. The post-graduates course trains professionals in marketing, sensory and consumer behavior, in the wine business. Students became aware about the international systems of rules about the global market in the specific business of wine sector.

The post-graduates course has an international dimension thanks to the involvement of teachers from public and private sector.

The candidate will have the opportunity to improve and increase their knowledge and skills in international law, management, marketing and communication, internationalization and product knowledge in the global economy. The statistics of the last five years confirm and highlight the most promising growth prospects for the wine of Italy are abroad. Globalization requires operator to reconsider the fundamental aspects related to the expected quality, distribution networks, the protection of the product and the development of fair.

Piano didattico						
Titolo dell'attività	SSD	CFU	Ore di FAD	Struttura del credito		
				N. ore Lezione frontale	N. ore Didattica alternativa	N. ore Studio individuale
WINE PRODUCTION		3	10	10		55
Docente Unicam referente del modulo	Prof. Sauro Vittori					
Tecnologie in ambito produttivo	AGR /15	1	4	4		17
Vino e innovazione	AGR /15	1	4	4		17
Vino e salute	CHIM /10	1	2	2		21
WINE BUSINESS STRATEGIC ISSUES		8	30	30		140
Docente Unicam referente del modulo	Prof. Luca Petrelli					
Le sfide competitive dei nuovi mercati: i cambiamenti del business	IUS/04	1	4	4		17
I cambiamenti del business: le opportunità dietro la crisi	IUS/04	1	4	4		17
Opportunità dietro la crisi	IUS/04	1	4	4		17
Gestione della strategia di nicchia: go global or stay local: quando?	SECS-P/08	3	10	10		55

Esperienza aziendale: Wine business sustainability	SECS- P/08	1	4	4		17
Study cases, Best practices: Operation and wine supply chain management	SECS- P/08	1	4	4		17
Export and wine regulations		16	30	60		310
Docente Unicam referente del modulo	Prof. Luca Petrelli					
Introduzione al modulo giuridico Nozioni di diritto dell'U.E.	IUS/ 14	1	2	4		19
Lineamenti di diritto del commercio internazionale	IUS/ 04	1	2	4		19
Termini di consegna della merce ed Incoterms® della Camera di Commercio Internazionale	IUS/ 04	1	2	4		19
Trasporti e dogane. Certificazioni di qualità internazionali	IUS/ 04	1	2	4		19
Le certificazioni di azienda e il prodotto per i commercio internazionale: aspetti pratici e applicativi	IUS/ 04	1	2	4		19
La PAC e l'OCM del Vino	IUS/ 03	1	1	2		22
- Il regime dei vini di qualità legata all'origine geografica del vino in Europa. - La tutela delle denominazioni nell'Unione Europea e sui mercati internazionali. La protezione delle Indicazioni Geografiche nell'accordo TRIP's. I controlli. Le sanzioni.	IUS/ 03	2	4	8		38
I regolamenti di esecuzione dell'OCM vino e le nuove prospettive di riforma europea e nazionale	IUS/ 03	1	2	4		19
L'etichettatura dei vini	IUS/ 03	1	2	4		19
I Consorzi di tutela dei vini a denominazione di origine: compiti e attività	IUS/ 03	1	2	4		19
L'aggregazione quale elemento trainante dell'economia vitivinicola	IUS/ 03	1	1	2		22
L'esportazione del vino nei principali mercati mondiali e nei cc.dd. nuovi mercati: focus su alcuni mercati di particolare interesse	IUS/ 03	2	6	12		32
- Study cases, Best practices	IUS/ 03	2	2	4		44
SENSORY AND CONSUMER BEHAVIOR		11	40	40		195
Docente Unicam referente del modulo	Prof. Gianni Sagratini					
L'analisi sensoriale del vino	CHIM/ 10	2	8	8		34
I fattori che influenzano la percezione	CHIM/ 10	1	4	4		17

Test trend and consumer trends	SECS-P/08	1	4	4		17
Le determinati del comportamento del consumatore	SECS-P/08	2	8	8		34
Le interazioni tra caratteristiche intrinseche ed estrinseche del vino	SECS-P/08	2	8	8		34
La qualità attesa e la qualità percepita	SECS-P/08	2	4	4		42
Le strategie del marketing sensoriale	SECS-P/08	1	4	4		17
MARKETING AND COMUNICATION		8	30	30		140
Docente Unicam referente del modulo	Prof. Marco Giovagnoli					
Strumenti di marketing	SECS-P/08	1	4	4		17
Visual communication and wine export	SPS/08	1	4	4		17
Le nuove strategie di comunicazione nel marketing del vino: naming	SPS/08	1	4	4		17
Web and social media	SPS/08	1	4	4		17
Il commercio elettronico del vino: prospettive ed opportunità	SPS/09	1	4	4		17
Gestione del rapporto del territorio-gli eventi come veicolo di promozione: il ruolo dei consorzi	SPS/09	1	4	4		17
Sostegni e modalità di sostegno al settore enogastronomico	SPS/09	1	4	4		17
Study cases, Best practices: Comunicazione enogastronomica	SPS/08	1	2	2		21
THE IMPORTANCE OF RELATED BUSINESS		3	10	10		55
Docente Unicam referente del modulo	Prof. Antonio Flamini					
La diversificazione come apporto di miglioramento alla performance delle imprese	AGR/01	1	2	2		21
Trend e sviluppi del wine turism: vino e terroir	AGR/01	1	4	4		17
Ospitalità come veicolo di fidelizzazione del cliente	AGR/01	1	4	4		17
WORKSHOP AND CASE HISTORY		6			125	25
Docente referente del modulo	Dott. Roberto Potentini					
Il modello VINITALY – workshop Verona 4 gg.		1			25	
Workshop e visite aziendali		2			75	
BUSINESS GAME		3			25	25
Totale			150	180	125	920

STAGE	Totale CFU	5	Totale ore		125	
PROVA FINALE	Totale CFU		Totale ore			
TOTALE		60	150	180	250	920
			TOTALE ore 1.500			

Requisiti di accesso (numero iscritti)			
Numero minimo	20	Numero massimo	40

SVOLGIMENTO E DIDATTICA

Il Master ha durata annuale e verrà attivato subordinatamente al raggiungimento del numero minimo di 20 allievi che verranno ammessi previa selezione secondo le modalità più avanti descritte. Il numero massimo di allievi iscrivibili è stabilito in 40.

Le lezioni iniziano nel mese di Novembre 2018; si svolgono normalmente il venerdì pomeriggio e il sabato, salvo gli stage e i workshops.

Il Master ha sede nell'Università di Camerino.

La frequenza alle lezioni è obbligatoria

STAGE

Gli stage hanno la durata di 125 ore.

REQUISITI D'ACCESSO

Il Master si rivolge a cittadini dell'Unione Europea ed Extra Unione Europea, con regolare permesso di soggiorno in Italia, in possesso di una laurea almeno triennale. È richiesta una buona conoscenza della lingua inglese.

Non può iscriversi al master chi è già iscritto, in questo anno accademico, ad un corso di laurea, master, scuola di specializzazione, dottorato di ricerca o altro corso di impegno annuale (Legge 270/04, art. 5, c. 2).

TERMINE PRESENTAZIONE DOMANDA DI ISCRIZIONE/AMMISSIONE

29 ottobre 2018

INIZIO DEL MASTER

23 novembre 2018

TERMINE DEL MASTER

ottobre 2019

NUMERO CORSISTI AMMESSI

Numero minimo **20**

Numero massimo **40**

PROVA DI SELEZIONE PER L'AMMISSIONE AL MASTER

L'ammissione al Master è subordinata ad una prova preselettiva consistente nella valutazione del curriculum vitae, dei titoli e delle esperienze lavorative di ciascun candidato e volta ad indagare le conoscenze/competenze teorico pratiche, le attitudini, le motivazioni a frequentare il Master.

Il pagamento della seconda rata effettuato oltre il suddetto termine di scadenza comporterà l'applicazione di un contributo di mora pari a € 25,00.

Il mancato pagamento della seconda rata, entro il termine di trenta giorni dalla scadenza, comporterà automaticamente la decadenza dall'iscrizione e la conseguente perdita del diritto di partecipare alle attività previste nel piano didattico del Master nonché di conseguire il Diploma di Master universitario.

RIMBORSO TASSA ISCRIZIONE

Il Master si riserva di rimborsare agli iscritti la tassa di iscrizione, interamente o parzialmente, utilizzando eventuali entrate derivanti da sponsorizzazioni al master o da risorse interne. I criteri per il diritto al rimborso saranno comunicati a tutti gli iscritti.

RILASCIO DEL DIPLOMA

I requisiti minimi per il rilascio del titolo sono:

- effettiva partecipazione (via streaming soltanto per cittadini stranieri o italiani residenti all'estero) di ciascun allievo per una percentuale minima del 75% delle lezioni frontali;
- il superamento delle prove di verifica previste nei moduli didattici per una percentuale minima del 60%;
- il superamento della prova finale;
- il regolare pagamento della quota di iscrizione.

UDITORI

I laureati non iscritti al Master possono essere ammessi alle singole attività didattiche di seguito descritte, fino ad un massimo di n. 3 versando il totale delle quote previste:

Titolo dell'attività	Costo €
WINE PRODUCTION	200,00
WINE BUSINESS STRATEGIC ISSUES	530,00
EXPORT AND WINE REGULATIONS	1060,00
SENSORY AND CONSUMER BEHAVIOR	730,00
MARKETING AND COMUNICATION	530,00
THE IMPORTANCE OF RELATED BUSINESS	200,00

La domanda di iscrizione, indirizzata al Magnifico Rettore dell'Università degli Studi di Camerino, dovrà essere redatta on line, nei termini sopra previsti.

Nel sito <http://www.unicam.it/reginfo/iscrizionemaster> sono disponibili le informazioni e news per l'iscrizione ed eventuali modifiche non previste dal presente bando.

Per definire l'iscrizione si dovrà allegare:

- 1) autodichiarazione (Allegato A) compilata e sottoscritta disponibile nel sito <http://www.unicam.it/reginfo/iscrizionemaster>;
- 2) Scheda di iscrizione per uditori (allegato B) compilato e sottoscritto disponibile nel sito <http://www.unicam.it/reginfo/iscrizionemaster>;
- 3) *copia* di un documento di riconoscimento in corso di validità;

A conclusione delle attività, agli iscritti che risulteranno in regola con la quota di iscrizione alle singole attività ed avranno frequentato almeno il 75% delle stesse, UNICAM rilascerà un attestato di partecipazione.

RINUNCE E MANCATO VERSAMENTO SECONDA RATA

La rinuncia al Master, anche come Uditore, dopo la data del Termine presentazione domanda di iscrizione descritta nel presente bando, o la decadenza dall'iscrizione al Master per mancato pagamento della seconda rata secondo le modalità descritte nel presente bando, non consentirà alcun rimborso della quota versata.

TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

La domanda d'iscrizione al Master, anche come Uditore comporta, nel rispetto dei principi di cui al D.L. 196 del 30 giugno 2003, espressione di tacito consenso a che i dati personali dei candidati e quelli relativi alle prove di selezione siano pubblicati sul sito internet del Master.

VALUTAZIONE DEGLI ESITI DEL SERVIZIO FORMATIVO

Gli iscritti al master dovranno, prima della conclusione del corso, compilare la **Scheda di valutazione** fornita dal Direttore dello stesso master o reperibile sul sito UNICAM, [quick link](#) MASTER E CORSI POST-LAUREA, poi MODULISTICA.

DIRETTORE DEL MASTER

Prof. Luca Petrelli tel. 0737/402814 email: luca.petrelli@unicam.it

CONSIGLIO SCIENTIFICO

Proff. Sauro Vittori, Antonio Flamini, Luca Petrelli Gianni Sagratini, Andrea Spaterna, Angelo Serri, Roberto Potentini, Lucia Irene Bailetti.

SEGRETERIA MASTER:

Segreteria amministrativa della Scuola di Giurisprudenza

Dott. Gian Marco Quacquareni tel. 0737/403049 e-mail: marco.quacquareni@unicam.it

Dott. Amedeo Aureli tel. 0737/402247 e-mail: amedeo.aureli@unicam.it

AREA SEGRETERIE STUDENTI (Per informazioni sull'iscrizione al master)

Daniela Nizi tel. 0737/402029 e-mail: daniela.nizi@unicam.it