



**GRADUATORIA ATTRIBUZIONE DOCENZE MASTER
UNIVERSITARIO DI 1° LIVELLO “WINE EXPORT
MANAGEMENT” - A.A. 2018/19”**

	Titolo dell'attività	SSD	CFU	ORE	DOCENTE
Modulo 1	WINE PRODUCTION		3	10	
1.1	Tecnologie in ambito produttivo	AGR /15	1	4	Potentini Roberto gratuito
1.2	Vino e innovazione	AGR /15	1	4	DA ASSEGNARE
Modulo 2	WINE BUSINESS STRATEGIC ISSUES		8	30	
2.1	Le sfide competitive dei nuovi mercati: i cambiamenti del business	IUS/ 04	1	4	Santini Cristina
2.2	I cambiamenti del business: le opportunità dietro la crisi	IUS/04	1	4	Santini Cristina
2.3	Opportunità dietro la crisi	IUS/ 04	1	4	Santini Cristina
2.4	Gestione della strategia di nicchia: go global or stay local: quando?	SECS- P/08	3	10	Pantanetti Alessandro 4 ore Santini Cristina 6 ore
2.5	Esperienza aziendale: Wine business sustainability	SECS-P/08	1	4	Maurino Monica
2.6	Study cases, Best practices: Operation and wine supply chain management	SECS- P/08	1	4	Maurino Monica
Modulo 3	Export and wine regulations		16	60	
3.2	Lineamenti di diritto del commercio internazionale	IUS/ 04	1	4	Spacchetti Paolo
3.3	Termini di consegna della merce ed Incoterms®	IUS/ 04	1	4	De Marinis



	della Camera di Commercio Internazionale				Giuseppe
3.4	Trasporti e dogane. Certificazioni di qualità internazionali	IUS/ 04	1	4	De Marinis Giuseppe
3.5	Le certificazioni di azienda e di prodotto per il commercio internazionale: aspetti pratici e applicativi.	IUS/ 04	1	4	Pierleoni Davide
3.6	La PAC e l'OCM del Vino	IUS/ 03	1	2	Albisinni Ferdinando
3.7	- 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	8	Albisinni Ferdinando
3.8	I regolamenti di esecuzione dell'OCM vino e le nuove prospettive di riforma europea e nazionale	IUS/ 03	1	4	Minelli Monica
3.9	L'etichettatura dei vini : attività di prevenzione e contrasto alle frodi agroalimentari	IUS/ 03	1	4	Vaccari Stefano
3.10	I Consorzi di tutela dei vini a denominazione di origine: compiti e attività	IUS/ 03	1	4	Ricci Curbastro Riccardo
3.11	L'aggregazione quale elemento trainante dell'economia vitivinicola	IUS/ 03	1	2	DA ASSEGNARE
3.12	L'esportazione del vino nei principali mercati mondiali e nei cc.dd. nuovi mercati: focus su alcuni mercati di particolare interesse	IUS/ 03	2	12	Florencio De Almeida Luciana
3.13	- Study cases, Best practices. - "Il packaging come strumento di marketing e commerciale"	IUS/ 03	2	4	Fava Daniele
Modulo 4	SENSORY AND CONSUMER BEHAVIOR		11	40	
4.1	L'analisi sensoriale del vino	CHIM/10	2	4 ore da assegnare	Bailetti Lucia Irene
4.2	I fattori che influenzano la percezione	CHIM/10	1	4	Bailetti Lucia Irene
4.3	Test trend and consumer trends	SECS- P/08	1	4	Bailetti Lucia Irene



4.4	Le determinati del comportamento del consumatore	SECS- P/08	2	8	Bailetti Lucia Irene
4.5	Le interazioni tra caratteristiche intrinseche ed estrinseche del vino	SECS- P/08	2	8	Passarini Paolo
4.6	La qualità attesa e la qualità percepita	SECS- P/08	2	4	Riderelli Michele
4.7	Le strategie del marketing sensoriale	SECS-P/08	1	4	Riderelli Michele
Modulo 5	MARKETING AND COMUNICATION		8	30	
5.1	Strumenti di marketing	SECS- P/08	1	4	Passarini Paolo
5.2	Visual communication and wine export	SPS/08	1	4	Riderelli Michele
5.3	Le nuove strategie di comunicazione nel marketing del vino: naming	SPS/08	1	4	DA ASSEGNARE
5.4	Web and social media	SPS/08	1	4	DA ASSEGNARE
5.5	Il commercio elettronico del vino: prospettive ed opportunità	SPS/09	1	4	Riderelli Michele
5.6	Gestione del rapporto del territorio-gli eventi come veicolo di promozione: il ruolo dei consorzi	SPS/09	1	4	DA ASSEGNARE
5.7	Sostegni e modalità di sostegno al settore enogastronomico	SPS/09	1	4	DA ASSEGNARE
5.8	Study cases, Best practices: Comunicazione enogastronomica	SPS/08	1	2	Passarini Paolo
Modulo 6	THE IMPORTANCE OF RELATED BUSINESS		3	10	
6.1	La diversificazione come apporto di miglioramento alla performance delle imprese	AGR/01	1	2	Cavicchi Alessio
6.2	Trend e sviluppi del wine turism: vino e terroir	AGR/01	1	4	Cavicchi Alessio
6.3	Ospitalità come veicolo di fidelizzazione del cliente	AGR/01	1	4	DA ASSEGNARE

Il Direttore del Master
Prof. Luca Petrelli
F.to Luca Petrelli