

ALL. A



## Università degli Studi "G. d'Annunzio" CHIETI-PESCARA

### SCHEDA INFORMATIVA

#### MASTER UNIVERSITARIO ANNUALE DI I LIVELLO IN "ECONOMIA COMPORTAMENTALE E NEUROMARKETING PER LE AZIENDE E LE ISTITUZIONI (BEHAVIORAL ECONOMICS AND NEUROMARKETING FOR BUSINESS AND INSTITUTIONS)" - A.A. 2022/2023

<b>Decreto Istitutivo</b>	<b>D.R. n. 2017/2022 - prot. n. 94302 del 22.12.2022</b>
---------------------------	--

#### SEGRETERIA ORGANIZZATIVA DEL CORSO

Indirizzo: Dipartimento di Neuroscienze, Imaging e Scienze Cliniche - Via Luigi Polacchi, n. 11 – 66100 – Chieti Scalo (CH).

Orari di ricevimento: dal Lunedì al Mercoledì, ore 10:00 – 12:00

Recapiti: Telefono: 0871-3556922 Fax: 0871-3556922 - e-mail: lferretti@unich.it

#### SEDE DELLE ATTIVITA' DIDATTICHE

Struttura didattica universitaria sede del Corso: Dipartimento di Neuroscienze, Imaging e Scienze Cliniche

Indirizzo: Via Luigi Polacchi, n.11 - 66100 Chieti Scalo (CH)

#### CONSIGLIO DI CORSO

Prof. Claudio Di Bernardino (Coordinatore)
Prof. Riccardo Palumbo (componente)
Prof. Mirco Fasolo (componente)
Dott.ssa Irene Ceccato (componente)
Prof. Davide Pietroni (componente)

#### ENTI ESTERNI CONVENZIONATI

<b>Enti</b>
Associazione Italiana per la Direzione del Personale (AIDP) Abruzzo e Molise
Ordine degli psicologi d'Abruzzo
Pomilio Blumm S.r.l.

#### DURATA DEL CORSO

Il Master è di durata annuale per un carico didattico complessivo pari a 1500 ore e complessivi n.60 CFU. Il corso è articolato n. 4 settimane/mese - per 2 giorni/settimana.

#### LINGUA

Il Master è tenuto in lingua italiana.

#### REQUISITI DI AMMISSIONE

Il Master è rivolto a chi abbia conseguito la laurea di primo livello ai sensi del D.M. 270/2004, senza limitazioni a specifiche classi di laurea, o titolo equipollente

## NUMERO POSTI E PROCEDURA DI AMMISSIONE

Il numero minimo degli iscritti è programmato come segue:

- n. 10 corsisti standard iscritti

cui potranno aggiungersi i corsisti iscritti in base al Protocollo d'intesa tra il Ministro per la Pubblica Amministrazione e l'Università "Gabriele D'Annunzio" di Chieti-Pescara.

Qualora non si raggiunga il numero minimo di n. 10 corsisti standard, il Master potrà essere attivato purché il numero di iscritti in base al Protocollo d'intesa tra MPA e UDA garantisca il finanziamento necessario ad assicurare la sostenibilità economica del Master.

Tuttavia il Consiglio di Dipartimento, su proposta del Coordinatore, qualora il numero minimo di iscritti standard non venga raggiunto e il numero di iscritti in base al Protocollo d'intesa tra MPA e UDA non garantisca il finanziamento necessario ad assicurare la sostenibilità economica del Master, ma si sia registrata l'iscrizione di partecipanti pari ad almeno la metà dei posti prefissati, si riserverà di valutare l'attivazione del corso con un numero di candidati inferiore a quello minimo previsto, con motivata delibera che garantisca in ogni caso la qualità della didattica e la copertura finanziaria, previa riformulazione del piano finanziario.

Il numero massimo degli iscritti è programmato in 50 unità di corsisti standard.

Nel caso in cui il numero di aspiranti sia superiore a quello massimo previsto l'ammissione al Corso avverrà fino a copertura dei posti disponibili in base all'ordine cronologico di ricevimento delle domande.

Gli eventuali posti resisi vacanti a seguito di rinuncia o decadenza dei vincitori, saranno ricoperti mediante scorrimento della graduatoria degli ammessi, fino ad esaurimento dei posti disponibili.

## CONTRIBUTO DI ISCRIZIONE CANDIDATI NON SOPRANNUMERARI

Il contributo di iscrizione al Corso è fissato in **€ 2.900,00 pro - capite** al netto dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale, pagabile in due rate entro e non oltre le scadenze le seguenti scadenze:

- la prima rata pari ad **€ 1.466,00** (comprensiva dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale), entro e non oltre il termine di immatricolazione;
- la seconda rata pari ad **€ 1.450,00** entro e non oltre il **29 giugno 2023**

Il ritardato pagamento comporterà l'applicazione di un'indennità di mora pari a:

- € 25,00 in caso di pagamento entro 7 (sette) giorni dalla data di scadenza;
- € 50,00 in caso di pagamento effettuato oltre 7 (sette) giorni dalla data di scadenza.

## CONTRIBUTI DI ISCRIZIONE CANDIDATI PROTOCOLLO D'INTESA PA 110 LODE PERSONALE IN SERVIZIO NELLE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI

Il contributo di iscrizione al Corso è fissato in **€ 1.450,00 pro - capite** al netto dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale, pagabile in due rate di pari importo, entro e non oltre le scadenze:

- la prima rata pari ad **€ 741,00** (comprensiva dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale), entro e non oltre il termine di immatricolazione;
- la seconda rata pari ad **€ 750,00** entro e non oltre il **29 giugno 2023**

Il ritardato pagamento comporterà l'applicazione di un'indennità di mora pari a:

- € 25,00 in caso di pagamento entro 7 (sette) giorni dalla data di scadenza;
- € 50,00 in caso di pagamento effettuato oltre 7 (sette) giorni dalla data di scadenza.

Il contributo di iscrizione per i candidati in soprannumero, in forza delle rispettive convenzioni, è differenziato come segue:

### **CONTRIBUTO DI ISCRIZIONE DIPENDENTI/STAGISTI SOCIETA' POMILIO S.R.L.**

**€ 2.200,00 pro-capite** al netto dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale, pagabili in due rate entro e non oltre le seguenti scadenze:

- la prima rata pari ad **€ 1.116,00** (comprensiva dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale), entro e non oltre il termine di immatricolazione;
- la seconda rata pari ad **€ 1.100,00** entro e non oltre il **29 giugno 2023**

Il ritardato pagamento comporterà l'applicazione di un'indennità di mora pari a:

- € 25,00 in caso di pagamento entro 7 (sette) giorni dalla data di scadenza;
- € 50,00 in caso di pagamento effettuato oltre 7 (sette) giorni dalla data di scadenza.

### **CONTRIBUTO DI ISCRIZIONE ASSOCIATI DIREZIONE PERSONALE (AIDP) ABRUZZO E MOLISE**

**€ 2.200,00 pro-capite** al netto dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale, pagabili in due rate entro e non oltre le seguenti scadenze:

- la prima rata pari ad **€ 1.116,00** (comprensiva dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale), entro e non oltre il termine di immatricolazione;
- la seconda rata pari ad **€ 1.100,00** entro e non oltre il **29 giugno 2023**

Il ritardato pagamento comporterà l'applicazione di un'indennità di mora pari a:

- € 25,00 in caso di pagamento entro 7 (sette) giorni dalla data di scadenza;
- € 50,00 in caso di pagamento effettuato oltre 7 (sette) giorni dalla data di scadenza.

### **CONTRIBUTO DI ISCRIZIONE ORDINE DEGLI PSICOLOGI D'ABRUZZO**

**€ 2.200,00 pro-capite** al netto dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale, pagabili in due rate entro e non oltre le seguenti scadenze:

- la prima rata pari ad **€ 1.116,00** (comprensiva dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale), entro e non oltre il termine di immatricolazione;
- la seconda rata pari ad **€ 1.100,00** entro e non oltre il **29 giugno 2023**

Il ritardato pagamento comporterà l'applicazione di un'indennità di mora pari a:

- € 25,00 in caso di pagamento entro 7 (sette) giorni dalla data di scadenza;
- € 50,00 in caso di pagamento effettuato oltre 7 (sette) giorni dalla data di scadenza.

### **ANALISI DEI FABBISOGNI, OBIETTIVI FORMATIVI DEL CORSO E SBOCCHI PROFESSIONALI**

Negli ultimi 10 anni l'economia comportamentale e la neuroeconomia hanno acquisito una rilevanza indiscussa nel dibattito economico, sociale e politico. Questa rivoluzione paradigmatica – l'ultimo premio Nobel a Richard Thaler è soltanto la punta di un iceberg - sta segnando un cambiamento nelle scienze economiche e manageriali riportando al centro dell'attenzione l'uomo, con la sua emotività, istintività ed irrazionalità.

Ben lungi dall'essere una rivoluzione soltanto scientifica, quello che rende l'economia comportamentale e la neuroeconomia così importanti è la loro capacità di spiegare e di predire con elevata accuratezza i comportamenti umani in tutte le loro manifestazioni economiche (dal comportamento del consumatore alle scelte di investimento, dalle decisioni manageriali alla gestione

## ALL. A

delle risorse umane, ecc.). E' stato osservato che le imprese che utilizzano i principi di economia comportamentale superano i competitor del 85% nell'aumento delle vendite e del 25% nei margini lordi, su base annua (fonte: Gallup).

Il tasso di crescita del settore rende difficile per le imprese coinvolte – in particolare in Italia, dove tale approccio è arrivato in tempi più recenti – trovare competenze prontamente impiegabili. Il Dipartimento di Neuroscienze, Imaging e Scienze Cliniche ha maturato esperienze di ricerca e didattiche che pongono la struttura ai primi posti in Italia. Forte di queste credenziali il Dipartimento rappresenta una struttura ideale per la conduzione di un Master in Economia Comportamentale e Neuromarketing per le Aziende e le Istituzioni.

Il Master ha l'obiettivo generale di fornire conoscenze e competenze per sviluppare, organizzare e gestire attività d'azienda in cui il ruolo dell'economia comportamentale e la neuroeconomia sono predominanti.

Gli obiettivi specifici del Master sono cinque:

- 1) fornire solide conoscenze e competenze relative all'economia dell'azienda, al suo funzionamento, alla sua organizzazione e gestione. Tale obiettivo è assicurato attraverso il modulo di "Economics & Management".
- 2) Fornire solide conoscenze e competenze relative alle attività di comunicazione, promozione e di neuromarketing. Tale obiettivo è assicurato attraverso il modulo di "Communication & Marketing" che si basa sulle conoscenze e sulle metodologie della psicologia e delle neuroscienze per individuare forme di comunicazione efficaci al fine di influenzare le scelte del consumatore. Il modulo si pone come obiettivo quello di introdurre ai concetti del marketing, delle tecniche di comunicazione e infine i principi del neuromarketing, seguendo una logica di apprendimento esperienziale al fine di evidenziarne le potenzialità comunicative e di persuasione.
- 3) fornire solide conoscenze e competenze relative alle scienze comportamentali, nella dimensione individuale e collettiva, con particolare riferimento alla vita delle organizzazioni. Tale obiettivo è assicurato attraverso il modulo di "Behavioral Sciences".
- 4) fornire solide conoscenze e competenze nelle neuroscienze, relativamente alla dimensione biologica e fisiologica del sistema nervoso centrale, e con particolare enfasi sulle applicazioni neuroeconomiche. Tale obiettivo è assicurato attraverso il modulo di "Neurosciences & Decision-Making".
- 5) Fornire solide conoscenze relative alle attività di ricerca e formazione nell'ambito dello sviluppo e del portafoglio delle competenze trasversali, e con particolare attenzione alla sperimentazione di metodologie di valutazione nei contesti organizzativi. Tale obiettivo è assicurato attraverso il modulo di "Placement and Soft Skills".

La figura professionale formata dal Corso trova sbocco in diversi ambiti presenti nelle aziende, sia pubbliche sia private così come nelle società di consulenza. Gli sbocchi professionali sono stati identificati in relazione alle tipiche aree funzionali - risorse umane, marketing e commerciale, produzione e logistica, ricerca e sviluppo, finanza e amministrazione - presenti in azienda e rispecchiano i comuni annunci di lavoro qualificato. Per ciascuna area sono indicati (in parentesi, alcuni domini più recenti di applicazioni di carattere spiccatamente neuro-comportamentale) i principali sbocchi professionali così come definiti nel gergo aziendale.

- risorse umane (organizzazioni digitalizzate, valutazione del personale, ecc.):
  - o HR Manager Assistant
  - o Payroll Coordinator Assistant
  - o HR Specialist Assistant
  - o Trainer

## ALL. A

- Compensation and Benefits Manager Assistant
- Recruiter
- marketing e commerciale (neuromarketing, analisi biometrica per lo studio del consumer behavior, architetture della scelta, ecc.):
  - Marketing Manager Assistant
  - Marketing Communication Manager Assistant
  - Marketing Research Analyst
  - Product Manager Assistant
  - Brand Manager Assistant
  - Marketing Consultant
  - Sales Assistant
- produzione e logistica:
  - Operations Manager Assistant
  - Buyers Manager Assistant
  - Purchasing Manager Assistant
  - Supply chain manager assistant
  - Analyst
- ricerca e sviluppo (human centered design, user experience, ecc.):
  - Analyst
  - Human-Centered Designer
  - Experience Analyst
- finanza e amministrazione (sviluppo di prodotti basati sulla finanza comportamentale ecc.):
  - Financial Analyst Assistant
  - Accountant Assistant
  - Controller Assistant

La didattica del Master si compone delle seguenti macrocategorie disciplinari - discusse sopra in relazione agli obiettivi specifici - alle quali afferiscono i singoli corsi (indicati nel paragrafo successivo):

- 1) Economics & Management
- 2) Communication & Marketing
- 3) Behavioral Sciences
- 4) Neurosciences & Decision-Making
- 5) Placement and Soft Skills

Alle suddette categorie si aggiungono i Laboratori.

### ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO DELLE ATTIVITA' FORMATIVE

Il Master è articolato in attività didattica a distanza (tramite piattaforma Zoom), con lezioni sincrone e asincrone, registrazioni audio-video, nonché esercitazioni pratiche, seminari, attività di studio e preparazione individuale e attività pratica di tirocinio che si svolgerà presso le sedi convenzionate.

Sedi del corso: Dipartimento di Neuroscienze, Imaging e Scienze cliniche - Chieti;

Sedi in corso di convenzionamento per lo svolgimento del tirocinio:

- Alma C.I.S. S.r.l.
- Azienda Marramiero S.r.l.
- Uda Analytics S.r.l.
- Umana-Analytics S.r.l.

L'attività di tirocinio consiste in:

- attività pratica

## ALL. A

- project work attraverso esperienze di laboratorio e case studies analysis per acquisire conoscenze approfondite delle strategie per il change management.

Gli insegnamenti sono così organizzati:

Tabella attività formative

Insegnamento	SSD	Ore Didat. a distanza - interattiva (DI)	Ore didattica a distanza - altra didattica erogativa (DE)	Ore Lab.	Ore studio individuale	Tot. Ore	CFU
<b>Economia &amp; Management</b>							
1) Finanza comportamentale	SECS-P/09	10	6		34	50	2
2) People Management in un mondo digitale	SECS-P/10	10	6		34	50	2
3) Economia comportamentale	SECS-P/07	15	9		51	75	3
4) Economia della felicità	SECS-P/06	15	9		51	75	3
5) Cooperazione, creatività e innovazione	SECS-P/06	15	9		51	75	3
6) Come analizzare e interpretare i dati	SECS-S/01	10	6		34	50	2
7) Processi creativi nelle organizzazioni	SPS/07	10	6		34	50	2
<b>Comunicazione &amp; Marketing</b>							
8) Marketing	SECS-P/08	10	6		34	50	2
9) Ricerche di mercato	SECS-P/08	10	6		34	50	2
10) Data Driven Marketing	SECS-P/08	10	6		34	50	2
11) Neuromarketing e comportamento del consumatore	SECS-P/07	15	9		51	75	3
<b>Scienze comportamentali</b>							
12) Negoziazione, persuasione & Nudging	M-PSI/05	15	9		51	75	3
13) Metodi di analisi comportamentale	M-PSI/04	10	6		34	50	2
14) Emozioni e comunicazione interpersonale	M-PSI/04	5	3		17	25	1
15) Il comportamento organizzativo	M-PSI/05	10	6		34	50	2
16) Etica & leadership	M-PSI/05	5	3		17	25	1
<b>Neuroscienze &amp; Decision Making</b>							

## ALL. A

17) Neuroscienze cognitive & Decision Making	M-PSI/02	15	9		51	75	3
18) Neuroeconomia della cultura	SECS-P/02	15	9		51	75	3
19) Neuroscienze per il business: Eye-tracking ed esercitazioni	SECS-P/07	10	6		34	50	2
<b>Placement &amp; Soft skill</b>							
20) Team Building	SECS-P/07	20			30	50	2
<b>Laboratori &amp; esercitazioni</b>				50		50	2
<b>Totale ore parziale</b>		235	129	50	761	1175	47
<b>Stage/Project work</b>						300	12
<b>Prova finale</b>						25	1
<b>Totale ore</b>						1500	60

### FREQUENZA

La frequenza da parte degli iscritti alle varie attività formative in presenza è obbligatoria. Sono consentite assenze giustificate per il 30% del monte ore complessivamente previsto.

Il periodo di formazione non può essere sospeso.

Non sono ammessi trasferimenti in Master analoghi presso altre sedi universitarie.

### MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DELLA PROVA FINALE

La verifica dei risultati dell'attività formativa avviene attraverso una prova finale che si terrà in presenza consistente nella presentazione di un project work che dà luogo ad un giudizio di idoneità.

### RICONOSCIMENTO CFU

Il Corso Master prevede il riconoscimento di massimo n. 12 CFU. Il riconoscimento dei crediti per attività formative pregresse, debitamente certificate, quali le attività eventualmente svolte in corsi di perfezionamento post – lauream o in altri Master diversi da quelli che hanno consentito l'accesso al Master, viene effettuato dal Consiglio di Corso, in base alla corrispondenza tra settori scientifici disciplinari, all'affinità/comparabilità tra le attività e le competenze già acquisite e i livelli di competenze e professionalità perseguite con il corso Master.

### CONSEGUIMENTO DEL TITOLO

Al termine del percorso formativo, agli iscritti in situazione di regolarità contributiva, che abbiano superato la prova finale, sarà rilasciato il Diploma di Master Universitario di I livello in "Economia Comportamentale e Neuromarketing per le aziende e le Istituzioni (Behavioral Economics and Neuromarketing for Business & Institutions)".

La data di svolgimento della prova finale è assunta quale data di conseguimento del titolo.

### FORME DI TUTELA DEL DIRITTO ALLO STUDIO

Sono previsti 1 posti in sovrannumero per corsisti con disabilità/riconoscimento di handicap ai sensi dell'art. 3, comma 1, della Legge 5 febbraio 1992, n. 104, o con un'invalidità pari o superiore al 66%. Resta dovuta l'imposta di bollo.