

Barbara Lorenzini

Professore a contratto

Scuola di Economia, Management e Statistica

Curriculum vitae

-
-
-
-

Esperienze professionali

Consulente presso:

2010- 2015 Scouting Spa

- Senior areaMarketing, e comunicazione con particolare riferimento ad analisi di settore, ricerche di mercato, branding e sviluppo business plan.

Trade Marketing Studio – TMS (Bologna)

2010-2006

- Sviluppo di linee di prodotti a marchio: Analisi di mercato, def del posizionamento, analisi degli assortimenti (Crai, Sigma, Federfarma)
- Analisi di mercato e ricerche ad hoc finalizzate alla verifica di fattibilità del lancio di nuovi prodotti sul territorio nazionale
- Analisi di mercato e benchmark internazionale finalizzato allo sviluppo di nuovi modelli di farmacie (Federfarma)

Valore impresa (Bologna)

2009-2003

Attività di consulenza sui temi di:

- Analisi di mercato e ricerche e marketing territoriale

Cp Consulting Group (Milano)

2009-2008

Sviluppo ricerche di mercato esplorative finalizzate alla realizzazione di nuovi insediamenti immobiliari.

CUSI – Centro Universitario Sportivo Italiano e

CONI Regionale Emilia Romagna – Scuola dello sport

2016-2007

- Progettazione, realizzazione e realizzazione corsi FAD
- Progettazione e realizzazione di indagini di mercato ad hoc.

StageUp.com (Bologna)

2007-2003

Collaborazione e sviluppo divisione FAD del gruppo Stageup:

AC NIELSEN (Milano – stage mm. 6)

2002Area Analisi di mercato

Esperienze di insegnamento

A.A. 2015/2010 - Bologna Business School

Master in gestione di impresa: Marketing

Executive master in sales e marketing: Branding

Master in Marketing e comunicazione:

Cotitolare dei corsi di Marketing e Marketing dei servizi

A.A. 2014-2010 – Master Publitalia 80

Master in marketing, comunicazione e sales management

Interventi su temi:

- comunicazione - spazio come elemento di comunicazione

A.A. 2010 - 2005 –Alma Business School

Master in gestione d'impresa (spec. Made in Italy e Retail Management)

Tutor per sviluppo dei project work realizzati per aziende .

Resp. Prof. Angelo Manaresi.

Tutor area marketing sui corsi di formazione a distanza :

Master Executive MBA Coop

Master Executive Master in technology and innovation management

Master Business Administration (DL)

2014-2015 Università degli studi di bologna

Corso di laurea Economia aziendale Corso di marketing (60 ore)

2013-2014 Università degli studi di Bologna

Corso di laurea Economia aziendale Corso di marketing (60 ore)

Corso di laurea Marketing e Management Corso di marketing (60 ore)

2012-2013 Università degli studi di bologna

Corso di laurea Economia aziendale Corso di marketing (60 ore)

2011-2012 Università degli studi di bologna

Corso di laurea Marketing e Management Corso di marketing (60 ore)

2010-2011 Università degli studi di bologna

Corso di laurea Economia aziendale Corso di marketing (60 ore)

A.A 2010-2005

Università degli studi di Bologna

Facoltà di Economia – Sede di Bologna

Facoltà di Psicologia – Sede di Cesena

Professore a contratto

Corso di laurea: Economia Aziendale

Corso di laurea in Psicologia delle organizzazioni e dei servizi

Corso di : Marketing

Studi

XIV corso Master in Comunicazione e Marketing Publitalia80

Laurea in Economia e Commercio, Università degli Studi, Bologna

(21/10/1997, 110/110 con lode e Premio "Umberto Muggia" per la miglior tesi in marketing del biennio accademico 1996-98. Titolo della tesi: "Politiche commerciali innovative nella gestione dei musei")

Relatore: Chiar.mo Prof. Angelo Manaresi

Diploma di Perito aziendale e Corrispondente in lingue estere

(1990, 60/60)