

LINK CAMPUS UNIVERSITY
Advanced Corporate Strategy
(prof. Valerio Malvezzi)

CORSO DI LAUREA: Gestione Aziendale Avanzata (Advanced Global Management)
LM-77

INSEGNAMENTO: Advanced Corporate Strategy

CFU: 9

Lingua: italiana

EVENTUALE ARTICOLAZIONE IN MODULI: : Il programma generale del corso si svilupperà in un ciclo di 18 moduli (3 ore/modulo), per complessive 54 ore di didattica

ANNO DI CORSO: 1 anno - curriculum Sport

NOME DOCENTE: Valerio Malvezzi

INDIRIZZO EMAIL: v.malvezzi@unilink.it

ORARIO DI RICEVIMENTO: Durante il corso. Ogni martedì alle 9:30.

RISULTATI DI APPRENDIMENTO DELL'INSEGNAMENTO:

L'insegnamento ha l'obiettivo di far conseguire allo studente i seguenti risultati di apprendimento.

1. Con riferimento alla conoscenza e capacità di comprensione:
 - fornire gli strumenti necessari per interpretare il ruolo della strategia nel contesto del mercato dei servizi finanziari sia per imprese private sia per imprese pubbliche;
 - sviluppare la conoscenza e le capacità di analisi dei bisogni in materia di corporate e governance business e come questi possano essere incontrati.
2. Con riferimento alla conoscenza e capacità di comprensione applicate:
 - ottenere una più profonda conoscenza delle caratteristiche tecniche ed economiche delle varie opzioni per applicare i modelli strategici.

PROGRAMMA DETTAGLIATO

A descrizione dell'argomento tenuto e del contenuto di ciascuna lezione:

1. Introduction to the course. Corporate and business strategy. The basic powerful strategic question model.

2. Goals and performances. S.W.O.T. Analysis model.
3. Industry Analysis. Porter's five forces of competition model.
4. Extending the five forces framework. Porter's generic strategies model.
5. The role of resources and capabilities. Bulgerman's strategy dynamics model.
6. The fundamentals of strategy implementation. Porter's value chain and value system model.
7. Competitive advantage. Core competencies and resource-based view model.
8. Industry evolution. Nonaka and Takeushi's knowledge spiral model.
9. Management of innovation. Peter, Athos and Waterman's 7s framework model.
10. Strategies for declining industries. Kaplan and Norton balanced scorecard model.
11. Vertical integration. The house of strategy model.
12. Global strategy. Ansoff's Growth matrix model.
13. Diversification strategy. The Boston Consulting Group growth share matrix model.
14. Corporate strategy. Kim and Mauborgnes's four actions model.
15. Mergers & acquisitions. Mintzberg deliberate and emergent model.
16. Current trends. Mintzberg deliberate and emergent model.
17. Case hystory and workshop.
18. Case hystory and workshop.

EVENTUALI PROPEDEUTICITA' CONSIGLIATE

Nessuna.

MODALITA' DI SVOLGIMENTO DELL'ESAME

(Fermo restando che gli esami si svolgono tutti in presenza presso la sede di accreditamento del Corso di Laurea)

L'esame consisterà in una interrogazione orale. Tutto il programma indicato nel programma dettagliato è spiegato in lingua italiana a lezione.

CRITERI DI VALUTAZIONE DELL'INSEGNAMENTO

La materia d'esame è collegata allo studio dei testi adottati. Saranno oggetto di esame esclusivamente le parti indicate nel programma dettagliato, e rinvenibili anche nella bibliografia consigliata, nonché nelle dispense delle lezioni pubblicate dal docente.

CRITERI DI ATTRIBUZIONE DEL VOTO FINALE

Con riferimento alle conoscenze e capacità di comprensione l'esame finale valuterà l'acquisizione da parte dello studente delle nozioni fondamentali relative agli argomenti

elencati nel programma dettagliato dell'insegnamento.

MATERIALE DIDATTICO

Gli studenti possono inoltre integrare i materiali didattici discussi durante le lezioni presenziali con i seguenti volumi di approfondimento:

- Robert M. Grant, *Contemporary Strategy Analysis: Text and Cases Edition*, John Wiley & Sons Inc, 2015
- Max McKeown, *The Strategy Book: How to think and act strategically to deliver outstanding results*, Pearson Education Limited, 3rd edition, 2020

CONSIGLI DEL DOCENTE

Si consiglia ove possibile la frequenza, in quanto il metodo di apprendimento è maggiormente efficace nella interazione con il docente.