

Marketing e social media marketing (160 h)

Il corso si propone l'obiettivo di formare una risorsa in grado di lavorare nell'ambito della comunicazione aziendale, interna ed esterna, sviluppando competenze sia in ambito tradizionale che nel web marketing, soprattutto attraverso l'utilizzo dei social media.

La figura dovrà essere in grado di saper gestire le relazioni con i principali interlocutori, lavorando per obiettivi, in grado di scegliere gli strumenti di comunicazione più adeguati ed implementare strategie che soddisfino diverse esigenze aziendali. Esercitazioni pratiche ed analisi di casi saranno parte integrante del percorso formativo.

Modulo 1: Moduli Obbligatori – durata 1 g/4 ore (4 teoria)

- Diritti e doveri dei lavoratori temporanei

Modulo 2: La figura professionale - durata 1 g / 8 ore (4 teoria/4 pratica)

- Caratteristiche personali: competenza, collaborazione, saper lavorare per obiettivi
- Sviluppo delle competenze: trasversali e professionalizzanti
- Gestione della comunicazione aziendale, sia in ambito tradizionale che attraverso il social Media Marketing
- Le relazioni con i principali 'attori' dell'organizzazione aziendale, i rapporti con i media e nuovi interlocutori, lo sviluppo aziendale e le relazioni con i clienti.
- Esempificazioni e role playing

Introduzione e spiegazione del ruolo del social Media marketer all'interno dell'organigramma aziendale con focus sulle diverse competenze per poter gestire la comunicazione digitale aziendale e competenze trasversali. Esercitazione e Role playing individuali e/o a gruppi di 2 partecipanti.

Modulo 3: Principi base di marketing– durata 2 gg/16 ore (8 teoria- 8 pratica)

- Gli orientamenti del marketing
- Segmentazione, target ed obiettivi
- Saper generare valore
- Analisi del mercato
- Analisi della concorrenza, posizionamento, strategia competitiva
- Analisi SWOT
- Principi base di branding

Principi base di Marketing, le segmentazioni, la mission, la vision, il brand lo studio dei competitors, le variabili del mercato, le strategie di marketing e l'analisi SWOT. Le prove pratiche (gruppi di 3-4 partecipanti) riguardano le strategie di mkt, l'analisi dei mercati di riferimento dei brands, l'analisi della concorrenza, le variabili di mercato e la matrice SWOT per obiettivi. segue in classe la correzione dell'esercizio.

Newpeople Team S.r.l.

Viale Brenta , 29- 20139 Milano (MI)- Italy - Tel. + 39 02 8312791 –
Fax +39 02 57400006

e-mail: info@newpeopleteam.it – sito web: www.newpeopleteam.it

Cap. Soc. Euro 100.000,00 i.v. – Registro Imprese di Milano - Cod. Fiscale e P.IVA
04421950967

Organismo accreditato da Accredia



UNI EN ISO 9001:2015
SGQ Certificato n. 676

Modulo 4: Il web marketing - durata 4 gg/32 ore (16 teoria- 16 pratica)

- Il Web Marketer: competenze e settore di intervento
- Pianificazione del web marketer
- Email marketing e newsletter
- I contenuti del web
- Gli strumenti a disposizione del web marketer per comunicare e fare pubblicità
- Cenni teorici di Google Adwords e google Analytics
- Content marketing, storytelling e blog aziendale
- Principi di copywriting
- Identificazione e utilizzo parole chiave (content SEO)

Introduzione al Web Marketing, le fasi dell'inbound Mkt e gli strumenti a disposizione. L'Analisi dei dati con cenni dei tools di Google come Adwords e Analytics, la differenza fra la SEO e SEM. La SEO nel Content Mkt, il blog e l'arte di raccontare storie sul web. Diverse prove pratiche (gruppi di 3-4 partecipanti) sugli strumenti a disposizione del web marketer, l'email mkt (lead generation), Storytelling e blog aziendale. Apertura del blog per esercitazione e correzione delle prove pratiche

Modulo 5 : Introduzione al Social Media Marketing– durata 4 gg/32 ore (16 teoria- 16 pratica)

- Gli strumenti del web 2.0: Panoramica sul mondo dei social media, sviluppi e utilizzo
- Gli spazi social: blog, Facebook, Twitter e gli altri, potenzialità, punti di forza e criticità
- I social media e l'integrazione con la comunicazione aziendale
- Social media e la comunicazione in Rete: i suoi interlocutori
- Saper ascoltare la Rete: conversazioni e discussioni
- Come scegliere il giusto canale social: obiettivi e interlocutori

La Comunicazione e il Marketing sui Social Network e blog con sviluppo delle potenzialità e delle strategie per un piano editoriale al fine di raggiungere gli obiettivi aziendali. Le prove pratiche (gruppi di 3-4 persone) consistono nell'acquisire la nozione sul funzionamento in termini di Mkt delle pagine e degli account sui Social e del blog, integrandoli con la Comunicazione aziendale. Stesura e gestione dei Diversi Post sui Social. Correzione in classe delle prove pratiche.

Modulo 6: Strategia social Media Marketing - durata 3 gg e mezzo/28 ore (14 teoria - 14 pratica)

- Come impostare una Social Media Strategy: piano editoriale, obiettivi, target e tempi
- Social media: case history
- Social media e gestione delle crisi
- Le crisi sui Social: case history dal web
- Social Media Analytics: cenni ai principali strumenti di analisi

Newpeople Team S.r.l.

Viale Brenta , 29- 20139 Milano (MI)- Italy - Tel. + 39 02 8312791 –
Fax +39 02 57400006

e-mail: info@newpeopleteam.it – sito web: www.newpeopleteam.it

Cap. Soc. Euro 100.000,00 i.v. – Registro Imprese di Milano - Cod. Fiscale e P.IVA
04421950967

Organismo accreditato da Accredia



UNI EN ISO 9001:2015
SGQ Certificato n. 676

Come impostare un piano editoriale sui Social network tenendo conto del mercato, del brand, del target di riferimento e degli obiettivi aziendali da raggiungere. Esempi di Case Study di successo e la Comunicazione di Crisi. Le prove pratiche riguardano le stesura di diversi piani editoriali di Social Mkt Communication, realizzazione di Case Study e la gestione della Crisis Communication sul web e sui social network. Correzioni degli esercizi svolti in gruppi di 3-4 partecipanti.

Modulo 7: Facebook marketing durata 2 gg/16 ore (8 teoria-8 pratica)

- Creazione di una pagina e set up
- Ideare contenuti per Facebook (umoristico, intrattenimento utilità)
- Piano editoriale
- Facebook insight

Focus su Facebook. Come si apre e si gestisce una pagina aziendale. Facebook Insight piano strategico di Mkt e analisi dei dati su Fb. Come raggiungere gli obiettivi aziendali. Le prove pratiche, a gruppi di 3-4 partecipanti, riguardano la creazione di pagine aziendali sul Social Network, creazione di piani editoriali e analisi dei dati ottenuti. Correzione e discussione sulle diverse strategie di Mkt.

Modulo 8: La comunicazione aziendale: l'Ufficio stampa tradizionale e l'ufficio 2.0 – durata 2 gg/16 ore (8 teoria-8 pratica)

- La comunicazione aziendale: interna ed esterna
- Strumenti vari della comunicazione aziendale: house organ e pubblicazioni interne
- Il funzionamento di un ufficio stampa tradizionale
- Differenze presenti nell'attività di Ufficio stampa 2.0
- Deontologia
- Rapporti con i centri di informazione
- Gli strumenti dell'ufficio stampa, tradizionali e web.2.0

La Comunicazione dell'Ufficio Stampa tradizionale, istituzionale e infoprodotto, la deontologia professionale, le fonti e gli strumenti messi a disposizione dell'Ufficio Stampa 2.0. Prove singole con stesura di Comunicati stampa multimediali, schede prodotto, monitoraggio dei risultati ottenuti e Testi deontologici. Correzione in classe.

Modulo 9: Il CRM: Customer Relationship Management durata 1 gg/8 ore (4 teoria-4 pratica)

- Cos'è un CRM
- Cosa cambia nella relazione col cliente attraverso il CRM
- CRM e obiettivi di lavoro

Newpeople Team S.r.l.

Viale Brenta , 29- 20139 Milano (MI)- Italy - Tel. + 39 02 8312791 –
Fax +39 02 57400006

e-mail: info@newpeopleteam.it – sito web: www.newpeopleteam.it

Cap. Soc. Euro 100.000,00 i.v. – Registro Imprese di Milano - Cod. Fiscale e P.IVA
04421950967

Organismo accreditato da Accredia



UNI EN ISO 9001:2015
SGQ Certificato n. 676

Il rapporto del cliente con l'introduzione in azienda del CRM. I diversi tipi di CRM aziendale, focus sul sistema di CRM nel Marketing, come si raggiungono e rafforzano gli obiettivi di lavoro. La prova pratica consiste nell'analisi di diversi sistemi di CRM per obiettivi aziendali ed esempi di utilizzo in una strategia di Social mkt in base al target di riferimento e competitor. Prova e correzione in classe.

Newpeople Team S.r.l.

Viale Brenta , 29- 20139 Milano (MI)- Italy - Tel. + 39 02 8312791 –
Fax +39 02 57400006

e-mail: info@newpeopleteam.it – sito web: www.newpeopleteam.it

Cap. Soc. Euro 100.000,00 i.v. – Registro Imprese di Milano - Cod. Fiscale e P.IVA
04421950967

Organismo accreditato da Accredia



UNI EN ISO 9001:2015
SGQ Certificato n. 676