

CORSO WEB MARKETING

con stage

Corso riconosciuto dalla Regione Toscana

Finalità dell'intervento: Il corso, rivolto a, disoccupati, lavoratori e a liberi professionisti, è centrato sull'acquisizione di tecniche e strategie per promuovere la propria attività attraverso l'elaborazione di un piano di marketing da attuare anche attraverso il web. Le tecniche operative oggetto del corso vanno dal web marketing ai Social Media, ormai fondamentali per raggiungere un vasto numero di possibili clienti o utenti.

Durata totale ore: 75 di cui 35 di tirocinio.

Sede di svolgimento: Qualitas Forum – Via Bigallo e Apparita, 18 – Bagno a Ripoli (FI)

Costo del Corso: € 600, pagabile in 3 rate:

€ 200 all'iscrizione, € 200 entro 5 giorni dall'inizio del corso, € 200 entro la fine dell'attività d'aula. **GRATUITO CON VOUCHER**

Periodo di svolgimento att. aula: dal 14 Maggio al 6 Giugno 2018

Stage: al termine dell'attività d'aula

Contenuti:

- Evoluzione del management di marketing
- Ripensare il marketing e la comunicazione
- Internet e i comportamenti degli utenti
- Browser, motori di ricerca, le App
- Il fenomeno Social Network
- Il mondo Google: non solo un motore di ricerca
 - il Web sa tutto di noi
 - La strategia di comunicazione per generare Business
 - Dotarsi dei giusti strumenti
 - L'esagono del Social Media Marketing
 - Content Marketing, l'importanza del blog
 - Come mirare al pubblico giusto
 - Come costruire una strategia vincente di Marketing Digitale
 - Come misurare i risultati
- Evoluzione del management di marketing
- Ripensare il marketing e la comunicazione
- Panoramica generali social media e nuovi canali a disposizione
- Impostazione del piano di comunicazione digitale
- Il mercato della pubblicità digitale
- Search engine optimization (SEO)
 - Come monitorare lo stato di salute di un sito

- Concetto di Indicizzazione e Posizionamento sui motori di ricerca
- La terminologia
- La User Experience, questa sconosciuta
- Google e i suoi parametri infiniti
- Cosa possiamo fare al nostro sito per renderlo migliore?
- Direct e-marketing (DEM)
 - Lead Generation: come farla e come usarla
 - Logiche di una campagna DEM
 - Come creare una newsletter vincente
 - Come essere letti e non finire nello spam
 - Strategie per un Content "vincente"
 - Landing Page: cosa sono e come devono essere fatte
 - Gli strumenti
 - Il DRM - Direct Response Marketing
- Mobile marketing & Communication

Tirocinio aziendale (35 ore).

Modalità di verifica dell'apprendimento: il corso prevede un esame finale che consiste in una simulazione ed un colloquio orale individuale al fine di verificare l'efficacia del percorso.

Tipologia di attestazione: a fronte del superamento della prova finale, sarà rilasciata una Certificazione delle competenze

Modalità di selezione: in caso il numero di iscrizioni superi il numero di allievi previsto, i candidati saranno selezionati mediante analisi del curriculum vitae e colloquio. Verrà data preferenza al possesso di diplomi e lauree attinenti alla figura Professionale.

Modalità di iscrizione: la domanda di iscrizione è disponibile presso: Qualitas Forum, Via Bigallo e Apparita, 18 – Bagno a Ripoli (FI) oppure scaricabile dal sito <http://www.qualitas.org/novembre-web-marketing/>

Le domande possono:

- essere consegnate a mano nei giorni lun/ven 9.30/13.00 e 14.30/17.30 presso la sede dell'agenzia (Via Bigallo e Apparita, 18 – Bagno a Ripoli)

- inviate: mail a segreteria@qualitas.org (sarà a cura del partecipante verificare l'effettiva ricezione della documentazione da parte dell'Agenzia)

Informazioni:

Qualitas Forum Srl, Via Bigallo e Apparita, 18 – Bagno a Ripoli (FI)

Tel. 055/2638388 www.qualitas.org | segreteria@qualitas.org