

L'agenzia formativa Omnia Scrl, accreditamento regionale n° OF0318, in partenariato con Laboratorio Archimede Srl accreditamento regionale n° OF0298, Formetica accreditamento regionale n° OF0132, Cedit Scrl accreditamento regionale n° OF0147, PIN – Servizi didattici e Scientifici per l'Università di Firenze accreditamento regionale n° OF0193, Cescot Prato Srl accreditamento regionale n° OF0202, Per-Corso Srl accreditamento regionale n° OF0050, Istituto Datini n° IS0006, CNA Formazione & Sicurezza Scrl accreditamento regionale n° OF0358, a seguito dell'approvazione da parte della Regione Toscana con D.D. n. 1992 del 01/02/2023, organizza il seguente corso formativo:

CATALOGO OFFERTA FORMATIVA GOL

AVVISO UPSKILLING PROGETTI FORMATIVI DI AGGIORNAMENTO

ZONA TERRITORIALE: PRATO

Formazione specialistica e competenze trasversali

DIGITAL MARKETING IN AZIENDA

Codice Progetto 9010131, n. edizioni 1

Matricola: 20222A90272

DESTINATARI: N. da 8 a 11 ALLIEVI

Il corso è promosso nell'ambito di GiovaniSì, il progetto della Regione Toscana per l'autonomia dei giovani

DESCRIZIONE DEI CONTENUTI: Il corso di formazione prende a riferimento le conoscenze e capacità delle ADA UC 867 Analisi dei requisiti e del contesto competitivo, ADA UC 868 Definizione del piano di marketing e ADA UC 870 Assistenza e customer management, afferenti alla figura del repertorio regionale di Responsabile del marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi (169).

Il corso si articola in tre unità formative:

Elementi di digital marketing durata 16 ore.

Contenuti: Principi di marketing. Principali leve e strategie di digital marketing. Digital marketing mix. Il funnel del marketing digitale. Attività di marketing digitale. Comportamento del consumatore on line. Concetti di target e di buyer personas, di posizionamento del brand e

del prodotto. Comunità on line e marketing tribale. Siti web e accenni di E. commerce.

Tecniche e strumenti di digital marketing durata 22ore.

Contenuti: SEO strategia SEO, tecniche basilari per la SEO onsite e offsite. SEM, strategia di SEM, tipologie di campagne di Google ADS, come creare un testo efficace, scelta delle corrette keyword. Produrre contenuti scritti, immagini e video adatti all'azienda da promuovere. La costruzione del pubblico di una campagna su Google ADS. Impostare correttamente il targeting. WEB analytics, metriche per le fonti di traffico e per profilare gli utenti.

Social media marketing durata 12 ore

Contenuti: Definizione dei social media. I concetti chiave: interazione, awareness, reputation, engagement, call to action. Cenni di

viral marketing. Pianificazione della strategia social. Le attività di social media marketing: digital PR, Community Management, social ADV. I mezzi operativi del social media marketing. Come costruire un piano editoriale, accenni di content marketing. Facebook. Twitter. LinkedIn. Instagram. Youtube. Esempi pratici e case history.

E' preferibile l'esperienza lavorativa di almeno 5 anni documentata nell'attività professionale di management/marketing/comunicazione.

Per i candidati stranieri di origine comunitaria o extracomunitaria si richiede una buona conoscenza scritta e parlata della lingua italiana che consenta di partecipare attivamente al percorso formativo.

STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO E FREQUENZA:

Il corso prevede n°50 ore di aula.

Le lezioni si svolgeranno in orario 14.00-18.00 nei giorni mercoledì e venerdì.

La percentuale di frequenza obbligatoria è 70%.

COMPETENZE TECNICO PROFESSIONALI:

Conoscenze: Tecniche di analisi del contesto competitivo, per verificare il posizionamento dell'azienda e del prodotto/servizio da commercializzare nei confronti dei principali competitori attuali e potenziali. Strategie di marketing in rete, per prevedere al meglio l'utilizzo delle nuove opportunità offerte al marketing dallo sviluppo di Internet. Tecniche e strumenti di direct marketing su Internet (come profilazione del cliente, pricing on line, advertising on line, promozione via Internet, ecc...), per sfruttare le potenzialità offerte dalla comunicazione on line nella promozione del prodotto/servizio. Tecniche di Web marketing, per prevedere l'utilizzo dei nuovi strumenti sviluppati per il marketing on line nella definizione del piano di marketing. Tecniche di web advertising, per pubblicizzare in maniera efficace i prodotti ed i servizi offerti, utilizzando le potenzialità di Internet

Capacità: Scegliere i canali di comunicazione più appropriati, tra quelli tradizionali e quelli innovativi, per la realizzazione delle azioni previste nel piano di marketing. Operare una segmentazione dei comportamenti di consumo on line per definire la scelta del target di riferimento delle azioni di marketing. Definire gli indicatori da monitorare per verificare il successo del piano di marketing nella promozione della soluzione di e-business. Analizzare i dati relativi agli accessi al sito Web ed al comportamento degli utenti dell'applicazione e produrre statistiche e rapporti in relazione alle esigenze di monitoraggio dei responsabili aziendali. Promuovere il sito di e-business attraverso l'inserimento dell'indirizzo nei principali motori di ricerca e/o portali per l'accesso in Internet, lo scambio di link con altri siti, ecc...

POSSIBILI SBOCCHI OCCUPAZIONALI: la partecipazione al corso agevolerà l'ingresso in aziende di vari settori con mansioni di Addetti ufficio marketing, addetti comunicazione d'azienda, pr, marketing manager freelance, digital marketing specialist, impiegati di agenzie web/comunicazione, SEO specialist, SEM specialist, social media manager.

BENEFICIARI DEL PERCORSO FORMATIVO:

- Beneficiari di ammortizzatori sociali in costanza di rapporto Di lavoro: le specifiche categorie di lavoratori sono individuate dalla Legge di Bilancio 2022 (legge n. 234/2021, art. 1, comma 200);
- Beneficiari di ammortizzatori sociali in assenza di rapporto di lavoro: disoccupati percettori di NASPI o DIS-COLL;
- Beneficiari di sostegno al reddito di natura assistenziale: percettori del Reddito di cittadinanza;
- Lavoratori fragili o vulnerabili: giovani NEET (meno di 30 anni), donne in condizioni di

svantaggio, persone con disabilità, lavoratori maturi (55 anni e oltre);

- Disoccupati senza sostegno al reddito: disoccupati da almeno sei mesi, altri lavoratori con minori opportunità occupazionali (giovani e donne, anche non in condizioni di fragilità), lavoratori autonomi che cessano l'attività o con redditi molto bassi;
- Lavoratori con redditi molto bassi (i cosiddetti working poor): il cui reddito da lavoro dipendente o autonomo sia inferiore alla soglia dell'incapienza secondo la disciplina fiscale.

REQUISITI MINIMI DI ACCESSO COME DA NORMATIVA DI RIFERIMENTO: Compimento del 16° anno di età e assolvimento dell'obbligo di istruzione e formazione (qualifica triennale IeFP) oppure compimento del 18° anno di età.

RICONOSCIMENTO CREDITI:

In ingresso alla formazione, su esplicita richiesta del/della candidato/a si prevede il riconoscimento di crediti formativi. A tal fine si richiede di presentare all'agenzia formativa una richiesta scritta allegando alla stessa le attestazioni, certificazioni o dichiarazioni di apprendimenti in possesso dell'utente al fine di attivare la procedura di riconoscimento nel rispetto della vigente normativa regionale DGR 988/2019 e smi.

INDENNITA' DI PRESENZA: Per la partecipazione ai percorsi è prevista una specifica indennità ai soggetti disoccupati over 55 anni (coloro che al momento dell'iscrizione ai percorsi hanno compiuto 55 anni). Sono in ogni caso esclusi dall'indennità i percettori di reddito di cittadinanza, i beneficiari di ammortizzatori sociali a seguito di disoccupazione involontaria o in costanza di rapporto di lavoro ai sensi della normativa vigente. Tale indennità, erogata ai partecipanti aventi diritto al termine del progetto, è pari ad € 3,50 euro/corso (calcolata sulle sole ore di aula e FAD sincrona) a titolo di

indennità di frequenza. L'indennità di frequenza è corrisposta solo a chi ha ottenuto l'attestazione finale prevista dal percorso frequentato, per il solo primo percorso frequentato, nel limite massimo di euro € 100 upskilling ed in ogni caso nella misura resa possibile dall'importo disponibile. L'indennità sarà corrisposta al momento in cui i percorsi del catalogo saranno conclusi e sarà determinata la platea degli aventi diritto; questo potrà avvenire anche a distanza di tempo dal termine del corso.

ENTE ESECUTORE E SEDE DI SVOLGIMENTO DEL CORSO: PIN-Polo Universitario Città di Prato
Piazza Ciardi, 25 Prato.

PROVE FINALI E MODALITÀ DI SVOLGIMENTO: Al termine di ogni unità formativa che articola il corso si prevede la somministrazione di una prova di verifica finalizzata a rilevare l'acquisizione degli apprendimenti. Le prove saranno erogate dal personale docente di concerto con l'EVAC dell'agenzia formativa. Le prove saranno valutate in centesimi.

CERTIFICAZIONE FINALE: Dichiarazione degli apprendimenti.

INFORMAZIONI: il corso è finanziato con i fondi del PNRR, tramite il programma GOL.

ISCRIZIONI:

Fase 1 - ACCESSO AL PROGRAMMA GOL: coloro che sono interessati ad iscriversi al corso debbono effettuare l'iscrizione al programma GOL esclusivamente presso i Centri per l'Impiego del territorio toscano (<https://www.regione.toscana.it/-/recapiti-e-orari-degli-uffici-sul-territorio>). Presso il Centro per l'Impiego prescelto ogni beneficiario sarà indirizzato verso uno specifico percorso sulla base degli esiti dell'orientamento. Qualora indirizzato verso le misure 2 Upskilling e 3 Reskilling, il beneficiario potrà iscriversi ad un corso di formazione, rispettivamente di

Upskilling (aggiornamento) o Reskilling (riqualificazione), passando pertanto alla fase 2 descritta di seguito.

Fase 2 - ISCRIZIONI AL CORSO: nella fase due il beneficiario potrà iscriversi al corso presente nelle misure 2 Upskilling o 3 Reskilling verso le quali è stato indirizzato. Per l'effettuazione della fase 2 il beneficiario potrà recarsi presso un Centro per l'Impiego o presso un'Agenzia per il lavoro.

(https://www.regione.toscana.it/documents/10180/22570120/Elenco%20Agenzia%20approvate%2016_gennaio_2023/d65c389a-a6d7-6fbd-b577-88657897b566).