

APRILE MAGGIO GIUGNO



MASTER

DIGITAL & SOCIAL MEDIA

PROGRAMMA

Corso intensivo
di Comunicazione e
Marketing digitale



Programma del
MASTER IN DIGITAL E SOCIAL MEDIA

Coordinatore	Piera Iorio
Date	Aprile-Giugno 2017
Sede	Le Creste - Rosignano (LI)
Master	Digital e Social Media
Lingua	Italiano
Numero chiuso	L'ammissione al Master è limitata ad un numero massimo di partecipanti in funzione delle specifiche esigenze del percorso formativo.

MASTER PROGRAMMA

Il Master si articola su specifiche aree di intervento: lo sviluppo di competenze specifiche del mondo dei social media, l'ampliamento delle capacità progettuali, il potenziamento delle personal skills.

Il coinvolgimento nel Master di professionisti imprenditori che si confrontano ogni giorno con le sfide del mercato, realizzando in prima persona progetti innovativi, garantiranno uno standard di contenuti stimolante durante l'intero percorso di apprendimento.

IL MASTER È ARTICOLATO IN 6 SESSIONI:

SESSIONE 1:

Competenze trasversali - SOFT SKILLS

1. PERSONAL EMPOWERMENT

SESSIONI 2-3-4-5-6:

Contenuti Digitali - HARD SKILLS

2. SCENARIO DI MERCATO, MARKETING DIGITALE

3. LE LEVE DEL MARKETING DIGITALE

4. CONTENT MARKETING - STORYTELLING E DIGITAL PR

5. WEB ANALYTICS E PERFORMANCE MARKETING

6. E-COMMERCE



Il programma di dettaglio è
disponibile sui seguenti siti web:
www.incubatorerosignano.it
www.polotecnologico.it
www.pranaventures.it

MASTER

ARTICOLAZIONE

SESSIONI



IL LAVORO C'È...
MANCANO LE
PROFESSIONALITÀ
PER FARE I
LAVORI CHE SONO
RICHIESTI E PER
FARE LE IMPRESE
CHE ANCORA NON
ESISTONO!

SESSIONE 1

PERSONAL EMPOWERMENT

- Comunicazione e dinamiche relazionali
- Il potere delle emozioni
- Trasmettere e ricevere informazioni e costruire relazioni
- Tecniche per domandare e ascoltare in maniera attiva
- Conoscere il proprio stile di comunicazione
- Riconoscere lo stile comunicativo degli altri
- Come affrontare una situazione critica
- Gestire le emozioni

SESSIONE 2

SCENARIO DI MERCATO, MARKETING DIGITALE

- Marketing Digitale e nuovi modelli di business on line: dall'interazione alla co-creazione
- Analisi e dinamiche del processo di acquisto on-line
- Tendenze di consumo emergenti: lo ZMOT, il social commerce
- Come cambia il Marketing con le tecnologie "bridge": RFID, NFC, QRCode, Augmented reality
- Digital strategic planning - Digital intelligence come strumento decisionale
- Le nuove imprese innovative (startup digitali)

SESSIONE 3

LE LEVE DEL MARKETING DIGITALE

- Search engine marketing: SEM e SEO
- Google AdWords
- Google AdSense: la nuova frontiera delle campagne pubblicitarie on-line
- Il mercato pubblicitario in Italia: attori e dinamiche
- Video Performance Advertising
- Strategia So.Lo.Mo (Social/Local/Mobile)
- Social Network: piattaforme a confronto
- L'importanza dell'Adv sui Social Network: strategie e formati disponibili
- Impostare una strategia social: obiettivi e brief
- L'ascolto della rete - Analisi e reportistica dei dati

SESSIONE 4

CONTENT MARKETING STORYTELLING E DIGITAL PR

- Content Strategy, Content creation vs content curation
- Native Advertising, Campagne di Social Amplification
- Strategia di storytelling aziendale, Storytelling Toolkit
- Le digital Pr come asset, individuare e mappare gli influencer, come misurare il "buzz" attorno ad un argomento.

SESSIONE 5

WEB ANALYTICS E PERFORMANCE MARKETING

- Web Analytics per la gestione delle campagne di web Mktg
- Definizione dei KPI e delle Online Metrics
- Gli elementi chiave di un processo di analisi web
- Google Analytics: sessione applicativa
- Come pianificare e lanciare campagne di performance marketing
- Campagne di Display Advertising/ Real Time Bidding e programmatic Buying
- I network di affiliazione
- Come utilizzare le DEM per generare contatti rilevanti
- Misurare il successo di un'attività online attraverso i KPI
- Le ricerche di marketing on-line: strumenti e metodi.

SESSIONE 6

E-COMMERCE

- E-Commerce: strategic insight
- Le piattaforme di e-commerce
- Multicanalità: specializzazione Vs integrazione del canale off-line con quello online
- L'E-commerce diventa sempre più social
- Ottimizzazione dei processi di gestione degli ordini, dei rapporti con i fornitori, del customer care

MASTER DOCENTI

Piera IORIO - Coordinatore
Esperienza pluriennale nella progettazione ed attuazione di nuovi modelli di sviluppo territoriale basato sull'innovazione e di percorsi formativi finalizzati a sviluppare nuove competenze in settori emergenti, anche attraverso la creazione di nuova imprenditorialità.

Alessio CARCIOFI

Dal 2009 consulente di marketing digitale, riconosciuto nel campo della formazione e accreditato in università, master ed eventi come speaker ed esperto di riferimento.

Autore Hoepli e docente Marketing Digitale presso l'Università degli Studi di Perugia.

Nel 2015 fonda la prima realtà in Italia ad occuparsi di Digital Detox, creando percorsi di work-life balance aziendale.

[Linkedin: https://www.linkedin.com/in/alessiocarciofi?trk=nav-responsive_tab_profile](https://www.linkedin.com/in/alessiocarciofi?trk=nav-responsive_tab_profile)

Marco CARDINOTTI

Laureato in Relazioni Pubbliche presso IULM di Milano, master Il Sole 24 Ore in Marketing e Comunicazione delle nuove tecnologie e da sempre appassionato di comunicazione digitale e di social media marketing.

Oggi lavora per IDNA - Digital Natural Agency, nata per sviluppare strategie di digital marketing ed applicativi web, progetti di comunicazione integrata, brand identity, pianificazione di campagne di advertising.

Ex founder di Fuoricentro studio, professionisti in design e comunicazione.

Ha lavorato, tra gli altri, per Bikkembergs come event manager e tutt'ora si occupa della creazione e gestione di eventi online ed offline.

[Linkedin: http://it.linkedin.com/in/marcocardinotti](http://it.linkedin.com/in/marcocardinotti)

Tommaso GALLI

Lavora nel mondo del digital marketing dal 2004.

Oggi coordina il team di consulenza strategica direzionale data-driven che Intarget (www.intarget.net) mette a disposizione dei clienti top, attraverso la costruzione di un'infrastruttura di dati relativi a qualsiasi attività aziendale (advertising & media planning, social media

marketing, search marketing, online pr, web analytics, crm, offline data etc..).

Il team affianca il C-Level delle aziende nelle scelte strategiche di tutti i giorni relative al mondo digital, usando il dato come elemento chiave dei processi decisionali.

[Linkedin: https://www.linkedin.com/in/tommasogalli](https://www.linkedin.com/in/tommasogalli)

Nicola INFANTINO

Dal 1998 nel settore Internet, come fondatore e responsabile commerciale di una propria agenzia di servizi web.

Nei primi anni del 2000, collabora con i principali portali verticali dedicati al mondo del motociclismo.

Nel 2005 fonda motoabbigliamento.it, sito di e-commerce di abbigliamento e accessori per moto che si afferma come leader del settore nel mercato italiano. Dalla sua evoluzione nascono 7 punti vendita tradizionali sul territorio. La direzione generale del progetto imprenditoriale gli permette di maturare una forte



esperienza nei vari aspetti relativi all'e-commerce e ai processi di integrazione omnichannel.

[Linkedin: https://www.linkedin.com/in/nicolainfantino](https://www.linkedin.com/in/nicolainfantino)

Irene MASSAI

Psicologa e psicoterapeuta. Analista transazionale certificato, didatta e supervisore in training. Nella sua attività professionale integra due specializzazioni: quella come psicologo del lavoro e delle organizzazioni e quella clinica di psicoterapeuta..

Si occupa di formazione e consulenza alle aziende, pubbliche e private, sulle tematiche di soft skills affiancandole nelle riorganizzazioni e nei processi di sviluppo organizzativo nonché nelle attività di selezione e di assessment.

Svolge percorsi di coaching e di career counseling individuali e di gruppo rivolti a imprenditori, libero professionisti e dipendenti.

[Linkedin: https://it.linkedin.com/in/irene-massai-7069a743](https://it.linkedin.com/in/irene-massai-7069a743)

Alessio SEMOLI

Esperto di comunicazione digitale e new media.

Co-founder e presidente di Prana Ventures società di Venture Capitalist italiana dedicata allo sviluppo ed alla crescita di società ad alto valore innovativo.

Professore all'Università IULM di Milano nel corso di laurea in Marketing, e docente presso la Business School de IlSole24ore.

Speaker in numerosi eventi, e, consulente per importanti aziende italiane sui temi del Digital Marketing.

Autore del libro "Web Analytics - il segreto di un progetto di successo sul web" pubblicato da Hoepli nel 2012 e "Marketing Automation - Guida completa per automatizzare il business online" pubblicato da Hoepli nel 2015.

<http://www.pranaventures.it/>

Jacopo PASQUINI

Specializzato in comunicazione digitale, lavora come consulente freelance per aziende, agenzie, istituzioni e università. Formatore senior in ambito accademico e professionale, presidia temi di: user experience, usability, digital marketing & communication. Autore del blog Doctor Brand, Co-Founder di UXBoutique.

MASTER

INFORMAZIONI PRATICHE

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

A conclusione del Master sarà rilasciato un attestato di partecipazione.

PRESCRIZIONE E COSTO

Per coloro che formalizzeranno la prescrizione **entro il 20 marzo 2017** è prevista una partecipazione scontata pari a **1.500€**.

A partire **dal 21 marzo 2017** e fino alla scadenza di presentazione della domanda di prescrizione fissata al **31 marzo 2017**, la quota di partecipazione sarà di **€1.800**.

Compila il form online <https://goo.gl/forms/nrcFW2ABgkdw6lPv1> per essere contattato.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Le modalità per formalizzare l'iscrizione e versare la quota di partecipazione saranno comunicate dopo il 31 marzo 2017.

SEDE

Sede del Master è il Centro Le Creste, uno spazio interamente ecosostenibile pensato per i giovani. Al suo interno si trovano una biblioteca, uno spazio espositivo, la ludoteca, il centro giovani, l'informagiovani, lo sportello Eurodesk per le opportunità in Europa, sale riunioni e una caffetteria. Tutta l'area è wi-fi Zone.

CONTATTI

Incubatore di Rosignano

tel + 39 0586.1755312 (ore 9/13)
incubatorerosignano@polotecnologico.it
www.incubatorerosignano.it

Polo Tecnologico di Navacchio

tel + 39 050.754144 (ore 15/18)
info@polotecnologico.it
www.polotecnologico.it



DURATA E PROGRAMMAZIONE

Il Master si svolgerà in "formula week-end":
6 sessioni di 72 ore, dal venerdì al sabato, nel periodo Aprile/Giugno 2017.

SESSIONI	APRILE	MAGGIO	GIUGNO
PERSONAL EMPOWERMENT	venerdì 7: ore 14 -18 sabato 8: ore 9 - 17:30		
SCENARIO DI MARKETING, MARKETING DIGITALE	venerdì 21: ore 14 - 18 sabato 22: ore 8:30 - 16:30		
LE LEVE DEL MARKETING DIGITALE		venerdì 5: ore 14 -18 sabato 6: ore 8:30 -16:30	
CONTENT MARKETING STORYTELLING E DIGITAL PR		venerdì 19: ore 14 -18 sabato 20: ore 9 - 17:30	
WEB ANALYTICS E PERFORMANCE MARKETING		venerdì 26: ore 14 -18 sabato 27: ore 9 -17:30	
E-COMMERCE			venerdì 9: ore 14 -18 sabato 10: ore 9-17:30



www.polotecnologico.it
www.incubatorerosignano.it
www.pranaventures.it