

Industria Servizi Formazione S.r.l. n°OF0157 in partenariato con PERFORMAT S.R.L. n° OF0066, Pont-Tech Srl n° OF0282, Polo Navacchio S.p.A. n° OF0326, Imparaora S.c.a.r.l n° OF0210, Confindustria Toscana Servizi s.c. a r.l. n. OF0106, a seguito dell'approvazione da parte della Regione Toscana con D.D. n. 1999 del 01/02/2023, organizza il seguente corso formativo

CATALOGO OFFERTA FORMATIVA GOL

AVVISO UPSKILLING PROGETTI FORMATIVI DI AGGIORNAMENTO

ZONA TERRITORIALE: PISA

Formazione digitale e competenze trasversali

DENOMINAZIONE CORSO

LINKEDIN MARKETING

Codice Progetto 9011437, n. edizioni 1

Matricola 20222A91056

DESTINATARI: N. da 8 a 11 ALLIEVI

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

DESCRIZIONE DEI CONTENUTI

Percorso mirato al rafforzamento delle competenze digitali e trasversali, all'utilizzo delle tecnologie informatiche e all'acquisizione di alcune delle conoscenze e capacità afferenti alle seguenti UC, come da Repertorio Regionale delle Figure Professionali, **per migliorare il business, attraverso strategie e tecniche di social marketing:**

UC 2151 - Promozione del territorio

UUC 1921 - Supporto nella definizione della strategia di comunicazione per la promozione degli spettacoli dal vivo

UC 816 - Analisi dei requisiti

Contenuti Formativi

- Elementi di Web Marketing
- Informazioni generali su LinkedIn (Come funziona LinkedIn – Introduzione - La struttura di LinkedIn - L'algoritmo - L'account Premium)
- LinkedIn: il social network professionale
- Perché essere presenti su LinkedIn
- I servizi LinkedIn per le aziende: Talent Solutions, Sales Solutions, Learning Solutions
- LinkedIn per il Personal Branding
- Cosa non fare su LinkedIn
- Le offerte di lavoro su LinkedIn
- L'importanza delle recensioni
- I gruppi LinkedIn: uno strumento fondamentale per mostrare le proprie competenze e costruire il proprio brand
- Strumenti di pubblicazione contenuti su LinkedIn
- Perché avere un piano editoriale
- Integrazione con altri servizi o applicazioni (slideshare, wordpress, etc)
- LinkedIn per il Social Selling

- Opportunità per le aziende: Employer Branding, Recruiting, Social Selling
- I diversi tipi di abbonamento: free, premium, Sales Navigator
- Le fasi principali per generare leads su LinkedIn: definire il proprio target, trovare potenziali clienti, costruire una relazione ed entrare in contatto
- Perché avere una strategia per i contenuti (content marketing) e come metterla in pratica nel modo migliore
- Il ruolo della pagina aziendale su LinkedIn
- LinkedIn Ads come strumento per aumentare l'efficacia delle proprie attività
- Cosa è il Social Selling?
- Pratiche avanzate e monitoraggio
- Retargeting e Ottimizzazione
- Attivare l'Insight Tag
- Tracking conversioni e audience corrispondenti
- Audience Lookalike
- Quali metriche sono importanti
- Come Ricavare dati utili dalle campagne
- Esercitazioni ed applicazioni pratiche

Al fine di garantire la partecipazione con successo al corso è consigliata una conoscenza base delle funzionalità del pc e di LinkedIn.

STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO E FREQUENZA

Il corso prevede n° 30 ore di lezioni in aula informatica.

Le lezioni si svolgeranno in sessioni formative della durata di 4 ore ciascuna, dalle ore 9.00 alle ore 13.00 e/o dalle ore 14.00 alle 18.00, nei giorni dal lunedì al venerdì.

La percentuale di frequenza obbligatoria è il 70% delle ore totali.

COMPETENZE TECNICO PROFESSIONALI

Competenze per apprendere funzionalità base e avanzate di LinkedIn.

- Conoscenze
- Principi di marketing applicato al Web (Web marketing)
- Capacità:
- Utilizzare professionalmente i social networks per la comunicazione dei servizi offerti, in relazione alle esigenze di mercato
 - Utilizzare la comunicazione multimediale, il web e avere padronanza nell'utilizzo e comprensione dei social network

POSSIBILI SBocchi OCCUPAZIONALI

Le competenze digitali tecnico - professionali e/o trasversali acquisite potranno essere valorizzate presso agenzie di comunicazione, pubblicità e marketing, imprese/ organizzazioni di qualsivoglia settore merceologico e dimensione, che utilizzano il web per promuovere/vendere prodotti/servizi.

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 IeFP triennale) oppure compimento del 18° anno di età.

RICONOSCIMENTO CREDITI

Non previsto

INDENNITÀ DI FREQUENZA: 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

POLO NAVACCHIO SPA

Via Giuntini, 63 – Navacchio di Cascina (PI)

PROVE FINALI E MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

Al termine del corso, previa frequenza di almeno il 70% delle ore di formazione, verrà effettuata una prova di verifica degli apprendimenti, da effettuarsi con un test a risposta multipla. La soglia di accettabilità per il raggiungimento degli obiettivi di apprendimento: 60/100.

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-endorari-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).