

DIGITAL MARKETING E SOCIAL MEDIA PER LA COMUNICAZIONE E PROMOZIONE - INDIVIDUALE

A chi è rivolto

Possono partecipare lavoratori con regolare contratto di lavoro; titolari d'impresa o componenti del CDA solo se in possesso di regolare contratto di lavoro (posizione INAIL); soci di cooperative e lavoratori autonomi. I partecipanti al corso devono prestare l'attività lavorativa in unità operative localizzate sul territorio del FVG. Nello specifico, il corso è rivolto preferibilmente a professionisti del marketing e della comunicazione con esperienza di base nel digitale e desiderosi di ampliare le proprie competenze analitiche e strategiche.

Sono previsti i seguenti requisiti di partecipazione:

- Una comprensione, ancorché sommaria, dei principi generali di marketing strategico per afferrare velocemente le strategie di marketing digitale avanzate.
- Familiarità con i social media per espandere le proprie capacità nel social media marketing.
- Esperienza iniziale nella scrittura di contenuti, da post sui social media a contenuti per blog o siti web.
- Nozioni di base sul funzionamento delle piattaforme di advertising online, in particolare Facebook Ads.

Perché partecipare

Il corso si propone come una risposta concreta alla crescente necessità delle aziende e dei professionisti autonomi di navigare con dimestichezza nel complesso universo del marketing digitale. Il corso è pensato per coloro che intendono sfruttare al meglio le potenzialità offerte dai principali ambienti di comunicazione social come Facebook, Instagram e LinkedIn, trasformando ogni piattaforma in un potente veicolo di promozione per prodotti e servizi.

Che cosa si farà

COMPETENZE SVILUPPATE

- Creare contenuti web ottimizzati per i motori di ricerca per incrementare traffico e engagement.
- Pianificare e realizzare campagne di email marketing mirate, personalizzando messaggi e sfruttando l'automazione per migliorare l'efficacia.
- Posizionare efficacemente il brand nel mercato digitale, sviluppando una narrazione che rispecchi l'identità aziendale e si distingua dalla concorrenza.
- Gestire e ottimizzare campagne pubblicitarie integrate su Facebook, Instagram e LinkedIn, sfruttando strategie di targeting, storytelling visivo e networking professionale per generare engagement e leads.

CONTENUTI FORMATIVI

- Tecniche di content marketing, inclusa la creazione di contenuti ottimizzati per il SEO e la pianificazione editoriale coerente con gli obiettivi aziendali.
- Strategie di e-mail marketing, dal design di newsletter impattanti alla segmentazione dei contatti e alle tattiche di automazione per massimizzare l'engagement e le conversioni.
- Elementi chiave del brand positioning nel contesto digitale, come definire e comunicare l'identità del brand attraverso i canali online e social media.

- Principi e pratica dell'advertising con Facebook, inclusi la creazione e l'ottimizzazione di campagne pubblicitarie, il targeting del pubblico e l'analisi delle performance.
- Uso strategico di Instagram per il branding e la promozione, sfruttando la potenza delle immagini e delle storie per raggiungere e coinvolgere il pubblico.
- Analisi dei dati e misurazione dei risultati attraverso gli strumenti di analytics forniti dalle piattaforme per valutare l'efficacia delle strategie di marketing digitale e social media advertising.

Quanto dura

Il corso può essere avviato con numero di partecipanti variabile da 1 a 3. Il percorso formativo avrà una durata di 32 ore.

Attestato

Attestato di frequenza

**Per
informazioni**



FONDAZIONE OPERA SACRA FAMIGLIA
Viale de La Comina, 25 - 33170 Pordenone
Tel. 0434 361470
Mail: infocorsi@fondazioneosf.it

