

Corso - Kurs

4/1947 - EFFECTIVE WEB POSITIONING: Presentarsi e vendere efficacemente sul web e sui social network

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano

Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige

Referente corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@confindustria.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

- **Professionisti del marketing digitale**
- **Imprenditori e proprietari di attività commerciali**
- **Manager e responsabili marketing**
- **Chiunque desideri migliorare la propria presenza online e le strategie di vendita digitale**

Obiettivi - Ziele

1. CONOSCENZE

Obiettivo: Comprendere i fondamenti del posizionamento web e l'utilizzo efficace dei social media per il marketing e la vendita.

Performance: Saper analizzare e utilizzare diverse piattaforme web e social per posizionare un brand o un prodotto.

Condizioni: Applicare queste conoscenze in un ambiente digitale in rapida evoluzione, con diverse piattaforme e target di utenti.

2. CAPACITÀ

Obiettivo: Sviluppare abilità pratiche nella creazione di contenuti, strategie SEO, gestione delle campagne pubblicitarie online e tecniche di social media marketing.

Performance: Implementare strategie di marketing digitale per aumentare la visibilità online e il coinvolgimento degli utenti.

Condizioni: Utilizzare queste capacità in contesti di marketing digitali reali, con budget e risorse limitati.

3. ATTEGGIAMENTI

Obiettivo: Coltivare un approccio orientato al cliente e alla misurazione dei risultati nel marketing digitale.

Performance: Adottare un atteggiamento proattivo e analitico per ottimizzare la presenza online e le vendite.

Condizioni: Affrontare la rapida evoluzione dei trend digitali e le aspettative variabili dei clienti mantenendo flessibilità e innovazione.

Contenuti - Inhalte

Questo formato di corso offre ai partecipanti una formazione completa e intensiva sul marketing digitale, con l'aggiunta di un valore significativo tramite la sessione opzionale di check-up personalizzato, che consente loro di applicare concretamente le conoscenze acquisite al proprio caso specifico.

- **Principi di base del posizionamento web e SEO**
- **Strategie efficaci per il marketing sui social media**
- **Creazione e gestione di contenuti ottimizzati per il web**

- *Tecniche per migliorare l'engagement e la conversione online*
- *Analisi e misurazione delle performance digitali*

Docente - Kursleiter

Antonio Corrias

<https://www.linkedin.com/in/antonio-corrias-9b008268/>

Alessandro Angelotti

<https://www.linkedin.com/in/alessandroangelotti/>

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

DURATA BASE:

8 ore di formazione intensiva, focalizzate sui concetti chiave e sulle strategie pratiche per migliorare la presenza e le vendite online.

2 e 9 luglio 2024

Dalle ore 8.30 alle ore 12.30

Su richiesta:

sessione su appuntamento on line con l'azienda 2 ore aggiuntive opzionali per un check-up personalizzato. Questa sessione è dedicata all'analisi e alla valutazione del sito web personale o aziendale del partecipante, fornendo feedback specifici e suggerimenti per ottimizzazioni e miglioramenti.

Questo formato di corso offre ai partecipanti una formazione completa sul marketing digitale, con l'aggiunta di un valore significativo tramite la sessione opzionale di check-up personalizzato, che consente loro di applicare concretamente le conoscenze acquisite al proprio caso specifico.

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Piattaforma ZOOM Confindustria Alto Adige

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

20 giugno 2024

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 270,00 + IVA solo corso di 4 ore

€ 300,00 + IVA consulenza personalizzata su sito aziendale

Materiale didattico compreso

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate a Confindustria Alto Adige possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.