



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

Conf Commercio Avanzato

STRATEGIE DI MARKETING DIGITALE (Avanzato)

1^a EDIZIONE

20 ore

Anno Accademico 2020/2021

CCA015

Titolo	STRATEGIE DI MARKETING DIGITALE (Avanzato)
Edizione	1 ^a EDIZIONE
Categoria	Conf Commercio Avanzato
Anno accademico	2020/2021
Presentazione	<p>L'Università delle Imprese nasce dall'idea del Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio in collaborazione con l'Università Mercatorum e prevede un'offerta dedicata di servizi formativi ad elevato impatto sociale e economico, volta alla valorizzazione e alla crescita personale e professionale degli imprenditori, dei lavoratori autonomi e dei professionisti associati al Sistema Confcommercio, oltreché dei loro figli, al fine di garantire un'efficace continuità aziendale.</p> <p>L'offerta formativa consisterà in un Catalogo di Corsi (10 totali) con un approccio focalizzato allo <u>sviluppo e il rilancio delle imprese</u>.</p> <p>Ogni singolo corso sarà suddiviso in:</p> <ul style="list-style-type: none"> • CORSO BASE (non associati a confcommercio) <ul style="list-style-type: none"> ◦ 10 Videolezioni (5 ore) ◦ 1 Caso di Studio ◦ Rilascio di Attestato di partecipazione semplice (senza rilascio CFU) • CORSO AVANZATO (associati a confcommercio) <ul style="list-style-type: none"> ◦ 40 Videolezioni (20 ore) ◦ 3 Casi di Studio ◦ 1 Esercitazione ◦ Rilascio 20 CFU se si sostiene l'esame finale (in presenza o online) ◦ Rilascio Attestato di Corso di Perfezionamento
Finalità	Il Corso di formazione per lo <i>Sviluppo e il Rilancio delle Imprese</i> vuole fornire a tutte le imprese un kit di strumenti fondamentali per rilanciare la propria attività, approfondendone le aree tematiche relative alle Strategie di Marketing Digitale .
Riconoscimenti	<p>L'intero catalogo dei corsi Mercatorum (10 Corsi) consente di riconoscere <u>20 CFU al Corso di Studio in Gestione d'Impresa (L-18)</u> di Universitas Mercatorum con la possibilità di riconoscere ulteriori <u>12 CFU di abilità professionali</u> e raggiungere i crediti necessari per l'iscrizione diretta al 2° anno di corso.</p> <p>Il singolo corso consente il riconoscimento dei crediti in base al settore scientifico disciplinare (SSD) di riferimento.</p>

Docenti	Le lezioni audio-video sono progettate e tenute dal Prof.ssa Antonella Ferri e Prof. Vincenzo Filetti																
Destinatari	Il corso è destinato a: <ul style="list-style-type: none"> • Imprenditori, lavoratori autonomi e professionisti associati a Confcommercio e familiari 																
Contenuti	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">Tematica</th> <th style="text-align: center;">SSD</th> <th style="text-align: center;">ORE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td>Internazionalizzazione delle imprese</td> <td style="text-align: center;">SECS-P/08</td> <td style="text-align: center;">19</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2</td> <td>Prova finale</td> <td></td> <td style="text-align: center;">1</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Totale</td> <td></td> <td style="text-align: center;">20</td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	SSD	ORE	1	Internazionalizzazione delle imprese	SECS-P/08	19	2	Prova finale		1	Totale			20
	Tematica	SSD	ORE														
1	Internazionalizzazione delle imprese	SECS-P/08	19														
2	Prova finale		1														
Totale			20														

Attività

Gli studenti avranno a disposizione test di autovalutazione e test di preparazione propedeutici a svolgere la Prova Finale.

La Prova Finale consisterà in un test a risposta multipla di 30 domande.

Il Programma didattico è articolato nel seguente modo:

- **Prospettive di analisi di strategica**
- **La segmentazione strategica**
- **Una sintesi delle componenti la strategia**
- **Lo sviluppo del brand image**
- **Il geomarketing**
- **Marketing 3.0**
- **Principi di economia digitale**
- **I primi passi nel web**
- **I comportamenti di consumo nel web**
- **Approcci alla Comunicazione Web**
- **Modelli di business**
- **Il consumatore digitale: da utente a prosumer**
- **La reputazione on line**
- **Identità digitale: il sito web**
- **Le caratteristiche tecniche e funzionali di un sito web**
- **Farsi trovare online: le dinamiche SEO**
- **La content strategy**
- **I social media**
- **Social media strategy**
- **Social media advertising**
- **Ecommerce**
- **I modelli di ecommerce che hanno rivoluzionato l'economia digitale**
- **Digital marketing plan e digital strategy**
- **Digital advertising e modelli di ADV online**
- **Analytics e Insights**
- **CRM e Direct Email Marketing**
- **Evoluzione del digital. Programmatic advertising**
- **Modelli alternativi e innovativi di marketing digitale**
- **Le imprese native digitali: le startup**
- **Le startup nel contesto industria 4.0**
- **Le startup e la digital transformation**
- **Le figure professionali del digitale**
- **La domanda turistica del segmento enogastronomico**
- **Un modello per il turismo sostenibile**
- **Prodotto culturale e marketing turistico**
- **Il digital marketing turistico**
- **Strumenti comuni di comunicazione turistica**
- **Strumenti di comunicazione turistica operatori pubblici**
- **La comunicazione ambientale**
- **La digitalizzazione delle imprese: le startup del turismo on line**

<p>Adempimenti richiesti</p>	<p>Una volta perfezionata l'iscrizione, il corsista riceve le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma telematica di Universitas Mercatorum, dove potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati e a sua disposizione 24h su 24h:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lezioni video on-line; • Documenti cartacei appositamente preparati; • Bibliografia; • Sitografia (link di riferimento consigliati dal docente per approfondimento); • Test di valutazione; • 3 Casi di studio; • 1 Esercitazione. <p>Alla fine del percorso coloro che lo vorranno, potranno sostenere una <u>Prova Finale (Test scritto da 30 domande a risposta multipla)</u> in presenza o online in una delle sedi di Universitas Mercatorum.</p>
<p>Requisiti di ammissione</p>	<p>Il requisito minimo per l'ammissione al corso è il:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diploma di scuola superiore di secondo grado
<p>Termini iscrizione</p>	<p style="text-align: center;">Iscrizioni sempre aperte</p>
<p>Titolo Rilasciato</p>	<p>Il corso può essere fruito, seguendo due modalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Frequentante <p>Per i Frequentanti è <u>obbligatorio</u> frequentare il corso e svolgere, al termine di esso, l'<u>esame finale</u>. Per questi ultimi avverrà il:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rilascio di un Attestato di perfezionamento. • Riconoscimento dei 20 CFU (<u>Credito Formativo Universitario</u>) nel nostro Corso di Laurea L-18 (compatibilmente al loro settore scientifico disciplinare) per abbreviare il percorso di studi di coloro che intendano proseguire o cominciare gli studi universitari. <ul style="list-style-type: none"> • Uditori <p>Per gli Uditori è <u>obbligatorio</u> fruire di almeno l'80% del corso totale, ma <u>non obbligatorio</u> svolgere l'esame finale. Per questi ultimi avverrà solo ed unicamente il:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rilascio di un Certificato di partecipazione.
<p>Trattamento dati personali</p>	<p>I dati personali e sensibili saranno custoditi e trattati con la riservatezza prevista dal Regolamento UE n. 2016/679, GDPR.</p>

Informazioni

PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI UNIMERCATORUM)
Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente
indirizzo: **orientamento@unimercatorum.it**

o chiamare al centralino al numero: **06.88373300**

PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI CONFCOMMERCIO GIOVANI)
Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente
indirizzo: **giovanimprenditori@confcommercio.it**

o chiamare al centralino al numero: **06.5866417/448**