



Università telematica delle  
Camere di Commercio Italiane

## **CORSO DI FORMAZIONE**

**Social media e Influencer: strategie di comunicazione efficace**

**1<sup>a</sup> Edizione**

**70 ore**

**Anno accademico 2024/2025**

**FORM302**

<b>Titolo</b>	Social media e Influencer: strategie di comunicazione efficace
<b>Edizione</b>	1 <sup>a</sup> Edizione
<b>Area</b>	PCTO
<b>Categoria</b>	FORMAZIONE
<b>Anno accademico</b>	2024/2025
<b>Presentazione</b>	<p><b>I Percorsi per le Competenze Trasversali e per l’Orientamento (ex ASL)</b> coinvolgono non solo gli studenti di istituti tecnici e professionali, ma anche dei licei. Per tutti gli studenti è obbligatorio accumulare 200 ore (400 per gli istituti tecnici e professionali) di <b>PCTO</b> (ex Alternanza Scuola-Lavoro) durante il triennio finale (dal terzo al quinto anno di scuola superiore).</p> <p>Molti istituti hanno stabilito che nel triennio gli studenti svolgano un progetto di 90 ore nei licei, di 150 ore per istituti tecnici e 210 per gli istituti professionali.</p> <p>Le attività coerentemente con il metodo prescritto di un “<i>uso strategico delle tecnologie digitali, applicando le innovazioni didattiche e progettuali ad esse connesse</i>”, possono essere svolte anche in modalità e-learning e <b>Universitas Mercatorum</b>, progetta percorsi con e per le Scuole che tengano conto di tutte le caratteristiche dei <b>Laboratori territoriali per l’occupabilità</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>apertura della scuola al territorio e possibilità di utilizzo degli spazi anche al di fuori dell’orario scolastico;</li> <li>orientamento della didattica e della formazione ai settori strategici del made in Italy, in base alla vocazione produttiva, culturale e sociale di ciascun territorio;</li> <li>fruibilità di servizi propedeutici al collocamento al lavoro o alla riqualificazione di giovani non occupati.</li> </ul> <p>Coerentemente i percorsi progettati prevedono tutti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Didattica frontale su <b>Piattaforma E-Learning accessibile h24</b> da studenti e docenti;</li> <li>• Didattica interattiva e web conference con i <b>Professori Universitari</b>;</li> <li>• <b>Tutor</b> dedicato al progetto;</li> <li>• <b>Project Work</b> di Classe e/o Individuale di carattere applicativo;</li> <li>• <b>Scheda di valutazione e certificazione delle competenze</b> acquisite da parte dell’Università e del suo corpo docente;</li> <li>• <b>Disseminazione dei risultati</b> dei progetti sui canali istituzionali e/o contest ed eventi da organizzarsi in comune accordo con l’istituto scolastico.</li> </ul>

<p><b>Finalità</b></p>	<p>In questo corso lo studente acquisirà tutte le nozioni utili allo sviluppo di un progetto a carattere applicativo sotto forma di Project Work.</p> <p>La natura del progetto sarà adeguatamente introdotta da un docente Universitario esperto della materia, che si rivolgerà direttamente ai discenti degli Istituti spiegando come dovranno svolgere il compito, anche in base agli strumenti che hanno a disposizione.</p> <p>Nella fattispecie, in "Social media e Influencer: strategie di comunicazione efficace" il Project Work, chiederà allo studente una collaborazione di vendita di un prodotto. Lo studente si immedesimerà nel ruolo di famoso Influencer e preparerà un testo da esporre, per la vendita di questi prodotti, sui social di maggior appeal.</p> <p>I consigli di classe e/o i docenti degli Istituti, a partire dalle caratteristiche indicate dal docente dell'Università, adatteranno la natura del compito assegnato sotto forma di project work sulla base delle esigenze, attitudini e peculiarità delle classi e dei singoli studenti.</p> <p>I lavori potranno essere svolti individualmente o in gruppo e saranno visionati dai docenti dell'Università che rilasceranno a conclusione dei lavori delle schede di valutazione e certificazione delle competenze acquisite.</p>
<p><b>Riconoscimenti</b></p>	<p>Il corso permette il riconoscimento di un esame per i CdL di Universitas Mercatorum, nella fattispecie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>9 CFU (Settore Scientifico Disciplinare SPS/08) Digital and Social Media Management sul CdS L-20 – Comunicazione e Multimedialità</i></li> </ul>
<p><b>Docenti</b></p>	<p>Le lezioni audio-video sono realizzate da:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prof.ssa Beba Molinari</li> <li>• Prof.ssa Myriam Santilli</li> </ul>
<p><b>Destinatari</b></p>	<p>Studenti delle Scuole Secondarie di Secondo Grado</p>
<p><b>Strumenti didattici</b></p>	<p>Una volta perfezionata l'iscrizione, lo studente riceve le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma telematica di Universitas Mercatorum dove potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati, a sua disposizione <b>24h su 24h</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Lezioni video on-line;</b></li> <li>• <b>Dispense</b></li> <li>• <b>Test di valutazione</b></li> </ul>

<p><b>Contenuti</b></p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tematica</th> <th>ORE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>I social media</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>I social network</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Influencer e Strategie di vendita sui social: modalità e rischi delle vendite online</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Project Work - La pubblicità di un prodotto sui social</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"><b>Totale</b></td> <td><b>70</b></td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	ORE	1	I social media	15	2	I social network	10	3	Influencer e Strategie di vendita sui social: modalità e rischi delle vendite online	10	4	Project Work - La pubblicità di un prodotto sui social	35	<b>Totale</b>		<b>70</b>
	Tematica	ORE																	
1	I social media	15																	
2	I social network	10																	
3	Influencer e Strategie di vendita sui social: modalità e rischi delle vendite online	10																	
4	Project Work - La pubblicità di un prodotto sui social	35																	
<b>Totale</b>		<b>70</b>																	
<p><b>Attività</b></p>	<p>Il Corso si compone di 3 moduli così denominati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• I social media</li> <li>• I social network</li> <li>• Influencer e Strategie di vendita sui social: modalità e rischi delle vendite online</li> </ul> <p>Successivamente viene assegnato 1 Project Work (per un numero complessivo di ore pari a 35) che rappresenta il fulcro dell'attività pratico-esperienziale fondamentale per maturare le competenze trasversali previste dal progetto.</p> <p>L'attività pratico-esperienziale, ovvero il Project Work, verterà sulle tematiche affrontate nei tre moduli teorici.</p> <p>Per maggiori informazioni in merito al Project Work, far riferimento alla sezione FINALITA' presente in questa scheda.</p>																		
<p><b>Adempimenti richiesti</b></p>	<p>Ai corsisti vengono richiesti i seguenti adempimenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Studio del materiale didattico appositamente preparato;</li> <li>• Superamento dei test di autovalutazione somministrati attraverso la piattaforma Mercatorum;</li> <li>• Partecipazione alla didattica interattiva e web conference eventualmente tenute dai docenti Universitari e/o degli Istituti Scolastici;</li> <li>• Esecuzione del Project Work assegnato dall'Università.</li> </ul>																		
<p><b>Termini iscrizione</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>31 Luglio 2025</b></p>																		
<p><b>Condizioni</b></p>	<p>Nel caso in cui lo studente si iscrivesse a più corsi dell'offerta, il massimo degli esami riconosciuti sarà comunque non superiore a 2</p>																		
<p><b>Quota di iscrizione</b></p>	<p><b>€ 0,00</b> da versare in unica soluzione all'atto dell'iscrizione</p>																		
<p><b>Titolo Rilasciato</b></p>	<p>Certificazioni delle competenze acquisite</p>																		

<b>Trattamento dati personali</b>	I dati personali saranno trattati nel rispetto della normativa vigente.
<b>Partners</b>	
<b>Informazioni</b>	<p><b>Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente indirizzo:</b></p> <p><b>progetti.scuole@unimercatorum.it</b></p>