



## RESPONSABILE DEL MARKETING E DELLE STRATEGIE COMMERCIALI PER LA VENDITA ONLINE DI PRODOTTI O SERVIZI

<b>Durata</b>	<b>300 ore</b> • Aula = 150 ore • Stage = 150 ore	
<b>Riferimenti</b>	Avviso : FG/06/2014 Codice : PORII68FG0614518.02	
<b>Obiettivi</b>	Il corso intende formare figure manageriali operanti nel settore del Marketing che siano in grado di utilizzare in maniera ottimale gli strumenti dell'ICT sul Web. Obiettivo del programma è preparare profili professionali in grado di ricoprire con efficienza ruoli di responsabilità all'interno delle organizzazioni commerciali.	
<b>Destinatari</b>	Il corso è rivolto a Disoccupati/Inoccupati, fino a 34 anni, che siano iscritti nell'anagrafe dei Centri per l'Impiego della Provincia di Foggia e che siano in possesso della laurea triennale o magistrale.	
<b>Sede di svolgimento</b>	Via Giuseppe la Torre nn.81/83 - Foggia	
<b>Attestati</b>	Attestato di Qualifica riconosciuto dalla Provincia di Foggia	
Modulo	Durata	Contenuti
<i>Orientamento</i>	8	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Accoglienza dell'utenza e Informazione orientativa</li><li>■ Relazioni locali con imprese, servizi per l'impiego, organismi e attori locali</li><li>■ Bilancio delle competenze</li><li>■ Work Life Balance</li><li>■ Tecniche di gestione dello stress</li><li>■ Benessere in ufficio</li><li>■ La gestione efficace dei conflitti</li><li>■ Efficacia personale e organizzativa</li><li>■ Gestire l'interdipendenza del "tempo" della vita privata e professionale</li></ul>



**GENESIS CONSULTING**

[www.genesisconsulting.it](http://www.genesisconsulting.it)  
Part. IVA 06092830725



Ente accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014

Via Amendola n°172/C – 70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via Gius. La Torre 81/83 – 71122 Foggia  
Tel 0881 365250 – 338 6386835  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22 – 72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)



<i>Analisi dei requisiti e del contesto competitivo</i>	8	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Dinamiche dei mercati di riferimento</li><li>■ Analisi dei requisiti del prodotto e del servizio</li><li>■ Organizzare un focus group come strumento preliminare di indagine conoscitiva</li><li>■ Percezione degli utenti rispetto alla marca o al prodotto</li><li>■ Analisi dei punti di forza e di debolezza</li><li>■ Posizionamento rispetto ai competitors</li><li>■ Evoluzione storica del business model: la catena del valore di Porter; il modello di Hamel; il modello di Osterwalder</li><li>■ Organizzare l'attività dell'azienda: lo scopo dell'attività, il modo in cui si intende realizzarlo, il destinatario del suo sforzo imprenditoriale</li><li>■ E-business: concorrenza e definizione dei confini settoriali</li><li>■ Mercati virtuali</li><li>■ Digitalizzazione delle imprese</li><li>■ Modelli di e-business: tassonomie</li><li>■ Il business plan</li><li>■ Investimenti</li><li>■ Gestione dei dipendenti, dei collaboratori, dei contributi</li><li>■ Le fonti di finanziamento nel business plan</li><li>■ Verifica di fattibilità economica e finanziaria</li><li>■ Analisi dei flussi di cassa per la valutazione della dinamica gestionale</li></ul>
<i>Definizione del piano di marketing</i>	26	<ul style="list-style-type: none"><li>■ La lettura e l'evoluzione dell'organizzazione: concetto di organizzazione e le principali teorie organizzative</li><li>■ Marketing tradizionale e nuove frontiere</li><li>■ Definizione del piano di marketing</li><li>■ Target Analysis</li><li>■ Ricerche di mercato</li><li>■ Marketing Mix</li><li>■ Web Marketing</li><li>■ Direct Marketing su internet</li><li>■ Pricing on line</li><li>■ Profilazione e fidelizzazione del cliente</li><li>■ Adwords pay per click</li><li>■ Pay per impression</li><li>■ Sondaggi telefonici, Questionari, Test, Focus group e gruppi campione</li><li>■ Click-through (click sul banner che conduce al sito pubblicizzato)</li><li>■ Web Analytics e Google Analytics</li><li>■ Visitatori (visitatori unici, pagine viste, fedeltà visitatori, frequenza di rimbalzo)</li><li>■ Navigazione (durata e profondità della visita, pagine di entrata e uscita)</li><li>■ Referrer (siti di provenienza, motori di ricerca, parole chiave)</li><li>■ Geotargeting (luogo di provenienza della visita, lingua)</li><li>■ ROI (ritorno dell'investimento)</li><li>■ Misura del tasso di conversione</li><li>■ Motori di ricerca</li><li>■ Portali di settore</li><li>■ Social network e Blog</li><li>■ Comunicato stampa e press release in rete</li><li>■ Comunicazione on line</li></ul>



**GENESIS CONSULTING**

[www.genesisconsulting.it](http://www.genesisconsulting.it)  
Part. IVA 06092830725



Ente accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014

Via Amendola n°172/C – 70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via Gius. La Torre 81/83 – 71122 Foggia  
Tel 0881 365250 – 338 6386835  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22 – 72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)



<i>Elementi di Diritto Tributario e Commerciale</i>	4	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Nozioni di diritto commerciale e tributario</li><li>■ Nozioni di Diritto commerciale</li><li>■ Nozione di imprenditore nel codice civile</li><li>■ Le modalità di esercizio dell'attività di impresa</li><li>■ Tipologie d'impresa e Imprenditoria femminile</li><li>■ Fallimento</li><li>■ Nozioni di base di diritto tributario</li><li>■ Differenza tra tasse e imposte fiscali</li><li>■ Cenni sul processo tributario</li></ul>
<i>E-commerce e rete di vendita</i>	6	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Struttura delle reti commerciali</li><li>■ Modello operativo, modello remunerativo, margini e BEP (Break Even Point)</li><li>■ Criteri di fidelizzazione</li><li>■ Valutazioni di fattibilità</li><li>■ Processo di vendita e determinazione della proposta di valore</li><li>■ Tecniche di organizzazione delle reti di vendita online</li><li>■ E-commerce come leva strategica</li><li>■ Pianificare una strategia di e-commerce</li><li>■ L'impatto dell'e-commerce sul marketing aziendale e sul sito web</li><li>■ Logistica applicata alla vendita di prodotti e/o servizi on line</li><li>■ Mobile Commerce: stato dell'arte</li><li>■ Social Commerce: stato dell'arte</li><li>■ Le piattaforme tecnologiche per l'e-commerce</li></ul>
<i>Consumi e Consumatori</i>	4	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Elementi di psicologia e sociologia dei consumi</li><li>■ Stili di vita e i comportamenti di consumo</li><li>■ Tendenze attuali del consumo (consumo critico, prosumerismo, customizzazione, ecc.)</li><li>■ Strumenti di comunicazione tra brand e consumatore (co-produzione, relational marketing, ecc.)</li><li>■ Interpretazione dei social network e influenza esercitata</li><li>■ Il codice del consumo e altri codici di settore: TUB, codice delle assicurazioni, codice della privacy, codice del turismo, leggi istitutive delle Authorities, autoregolamentazione e codici di condotta</li><li>■ Contratti di servizio e Carte dei servizi</li><li>■ Contratti bancari, assicurativi, credito al consumo</li><li>■ Le Associazioni dei consumatori ed il CNCU</li><li>■ L'accesso alla giustizia (azioni inibitorie, ADR, mediazione, class-action privata e nella P.A.)</li></ul>



**GENESIS CONSULTING**

[www.genesisconsulting.it](http://www.genesisconsulting.it)  
Part. IVA 06092830725



Ente accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014

Via Amendola n°172/C – 70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via Gius. La Torre 81/83 – 71122 Foggia  
Tel 0881 365250 – 338 6386835  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22 – 72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)



Customer e SEO Management	8	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Tecniche di customer relationship management (CRM)</li><li>■ CRM: operativo, analitico, collaborativo</li><li>■ Gestione della customer satisfaction</li><li>■ Tecniche di web advertising</li><li>■ SEO Management</li><li>■ Gestione della reputazione on line</li><li>■ Social Network (Facebook, Twitter, Linkedin, You Tube, ecc.)</li><li>■ Ottimizzazione del dominio web</li><li>■ Struttura del sito web</li><li>■ Struttura del sito ottimizzato</li><li>■ Siti dinamici e cms (blog e forum)</li><li>■ Link Popularity</li><li>■ Regole per scrivere titoli persuasivi</li></ul>
Architettura di internet e sviluppo di un sito web	12	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Tipologie di reti</li><li>■ Componenti di un dominio di Internet</li><li>■ Servizi di Internet</li><li>■ Introduzione al web design</li><li>■ Pannelli e barra delle proprietà</li><li>■ Creare e salvare un layout</li><li>■ Concetti di Html e impostazione del sito</li><li>■ Impostazione di un sito internet locale e di uno remoto</li><li>■ Concetto di collegamento ipertestuale (link)</li><li>■ I formati di immagini per il web</li><li>■ Caricare una pagina dentro l'altra con il tag iframe</li><li>■ Impaginazione con tabelle e la loro formattazione con i CSS</li><li>■ I CSS</li></ul>
Amministrazione di un sito web	12	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Content Management System</li><li>■ Perché usare un CMS su web</li><li>■ Scegliere un CMS adatto alle proprie esigenze</li><li>■ Installazione del CMS o migrazione di un'installazione esistente</li><li>■ Amministrare il CMS</li><li>■ Implementare e gestire i servizi essenziali della Intranet aziendale (posta, gestione documenti, sito web)</li><li>■ Gestire il collegamento della rete locale ad Internet</li><li>■ Controllo della home page e supporto per l'impaginazione degli elementi in home page (tesi, foto, banner)</li><li>■ Manutenzione e backup del Database</li><li>■ Modalità di aggiornamento di HW e SW</li></ul>
Lingua inglese tecnico-commerciale	8	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Grammar</li><li>■ Comprehension</li><li>■ Fundamentals of Commerce</li><li>■ Business and E-business</li><li>■ The electronic marketplace</li><li>■ Business organizations</li><li>■ The channels of Business communication (telephone, e-mail, web pages, social media)</li><li>■ Business contacts and dealings</li></ul>



**GENESIS CONSULTING**

[www.genesisconsulting.it](http://www.genesisconsulting.it)  
Part. IVA 06092830725



Ente accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014

Via Amendola n°172/C – 70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via Gius. La Torre 81/83 – 71122 Foggia  
Tel 0881 365250 – 338 6386835  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22 – 72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)



Gestione della Privacy e tutela dei dati	4	<ul style="list-style-type: none"><li>■ DLgs 196/2003.</li><li>■ I rischi per persone e dati</li><li>■ Il patrimonio dati come valore per l'azienda</li><li>■ I soggetti coinvolti nell'applicazione della legge</li><li>■ I diritti dell'interessato</li><li>■ Le modalità di trattamento dei dati personali</li><li>■ I principi generali (l'informativa)</li><li>■ I principi ulteriori per privati (il consenso)</li><li>■ L'obbligo di sicurezza e le misure minime di sicurezza nel trattamento dei dati</li><li>■ I rischi che incombono sui dati</li><li>■ Le regole di comportamento per prevenire eventi dannosi</li><li>■ Le sanzioni del Codice della Privacy</li></ul>
Sicurezza informatica e transazioni on line	4	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Vulnerabilità dei Sistemi e Policy di Sicurezza</li><li>■ Architetture e reti, Proxy e Firewall</li><li>■ Disaster recovery e back-up</li><li>■ Infrastrutture a chiave pubblica e anti-spam</li><li>■ Integrità dei dati, autenticazione e firma digitale</li><li>■ Controllo degli accessi fisici e logici</li><li>■ Sistemi di transazione: carte di credito, Pay Pal, bonifici e altri strumenti</li><li>■ Protezione delle transazione on-line</li><li>■ Standard di autenticazione del sito web</li><li>■ La tecnologia Secure Socket Layer (SSL)</li><li>■ VeriSign Secured Seal</li></ul>
Sicurezza sui luoghi di lavoro	12	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Formazione generale<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Concetto di rischio</li><li>➤ La prevenzione e la protezione</li><li>➤ Organizzazione della prevenzione aziendale (SPP)</li><li>➤ Diritti, doveri e sanzioni</li><li>➤ Il DVR - documento di valutazione dei rischi</li></ul></li><li>■ Formazione specialistica<ul style="list-style-type: none"><li>➤ I principali fattori di rischio e le relative misure tecniche, organizzative e procedurali di prevenzione e protezione</li><li>➤ Il rischio infortuni</li><li>➤ Il rischio meccanico in generale</li><li>➤ Il rischio elettrico</li><li>➤ Il rischio fisico</li><li>➤ Il rischio da rumore</li><li>➤ Il rischio per vibrazioni</li><li>➤ Il rischio per radiazioni</li><li>➤ Il rischio per microclima e illuminazione</li><li>➤ Il rischio per uso dei videoterminali</li><li>➤ I Dispositivi di Protezione Individuali (DPI) e l'organizzazione del lavoro</li><li>➤ Il rischio per gli ambienti di lavoro</li><li>➤ Il rischio da stress lavoro-correlato</li><li>➤ Le emergenze</li></ul></li></ul>



**GENESIS CONSULTING**

[www.genesisconsulting.it](http://www.genesisconsulting.it)  
Part. IVA 06092830725



Ente accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014

Via Amendola n°172/C – 70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via Gius. La Torre 81/83 – 71122 Foggia  
Tel 0881 365250 – 338 6386835  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22 – 72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)



Accompagnamento alla creazione d'impresa	42	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Approfondimento del contesto locale con particolare riferimento alle informazioni relative al mercato del lavoro</li><li>■ Analisi e valutazione delle aspettative degli allievi</li><li>■ Percorsi di accompagnamento individualizzato (impostazione della propria strategia di ricerca: piano di self-marketing)</li><li>■ Tecniche più diffuse per la ricerca del lavoro (stesura curriculum, risposte ad inserzioni)</li><li>■ Utilizzo di sinergie attivate e risorse istituzionali, sociali e datoriali presenti sul territorio</li><li>■ L'idea imprenditoriale</li><li>■ Motivazioni e capacità personali</li><li>■ Ricerca dell'idea</li><li>■ Le forme giuridiche d'impresa: attività professionali e Società</li><li>■ Forme di finanziamento e leggi correlate</li><li>■ Servizi di sostegno alla creazione d'impresa</li><li>■ Le categorie svantaggiate</li><li>■ Integrazione tra uomini e donne nel mercato del lavoro, nell'istruzione e nella formazione professionale</li><li>■ Sviluppo dell'imprenditorialità femminile</li><li>■ Partecipazione equilibrata nelle sedi decisionali</li><li>■ Pari opportunità, azioni positive e "mainstreaming" di genere</li></ul>
Stage	150	La fase di stage presso l'azienda ospitante consentirà agli allievi l'apprendimento pratico sul posto di lavoro in modo da confrontare ed ampliare le conoscenze teorico-pratiche apprese durante la fase d'aula.
<b>Esame finale per il conseguimento della qualifica</b>		<b>Verifica delle competenze in uscita dal percorso</b>



**GENESIS CONSULTING**

[www.genesisconsulting.it](http://www.genesisconsulting.it)  
Part. IVA 06092830725



Ente accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014

Via Amendola n°172/C – 70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via Gius. La Torre 81/83 – 71122 Foggia  
Tel 0881 365250 – 338 6386835  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22 – 72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)