



RESPONSABILE MARKETING E VENDITE - E.BUSINESS (RICONOSCIUTO DALLA REGIONE PUGLIA CON DD N°1246 DEL 24/10/2017)	
Durata	300 ore (150 di aula e 150 di stage)
Durata	300 ore = 150 ore in aula + 150 ore in stage <i>(solo per inoccupati e/o disoccupati)</i>
Stage	Le attività di stage sono riservate solo agli inoccupati e/o ai disoccupati che abbiano frequentato le lezioni d'aula. Gli allievi che risultino essere occupati (<i>da almeno n.6 mesi</i>) in un ambito di lavoro con competenze specifiche attinenti a quelle sviluppabili con il presente corso non parteciperanno allo svolgimento delle attività di stage.
Destinatari	Il corso è rivolto a: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Laureati (triennale e/o specialistica) motivati ad intraprendere un percorso professionale nell'ambito del marketing digitale ➤ Diplomati con profili formativi o professionali riconducibili nell'ambito del marketing digitale ➤ Studenti che vogliano intraprendere un percorso professionale di assoluto valore sul mercato del lavoro
Obiettivi	Fornire le competenze basilari per creare uno specialista che abbia conoscenze e competenze tecniche di base per operare con professionalità nell'ambito del web marketing. La figura formata si occupa della definizione e dell'implementazione del piano di marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi, compresa la valutazione dei relativi indicatori economici.
Metodologie formative	Il corso può essere fruito in modalità <ul style="list-style-type: none"> ■ residenziale (<i>in aula</i>) presso la sede in Bari - Via Amendola n°172/C - c/o <i>Executive Center</i> ■ on line (<i>in videoconferenza</i>)
Materiale didattico	Il materiale didattico (slides, dispense, esempi, norme, ecc.) sarà disponibile sotto forma digitale sulla piattaforma dedicata (www.genesisconsulting.eu) unitamente alla registrazione delle lezioni.
Numero partecipanti	<ul style="list-style-type: none"> ■ residenziale = max n°20 allievi ■ on line = max n°20 allievi
Attestati	Al termine del percorso formativo sarà rilasciato un attestato di qualifica valido ai fini di Legge e come credito formativo permanente.



GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it
 www.genesisconsulting.it
 Part. IVA 06092830725

Cod. Accred. Reg. Puglia H2PAPI1



Ente Accreditato
 Regione Puglia
 DD n°179/2014
 DD n°590/2015
 DD n° 16/2017

Via Amendola n°172/C
 70126 Bari
 Tel 080 5484577
genesis@genesisconsulting.it

Via A. Gramsci 127/129
 71122 Foggia
 Tel 0881 665480 - 347 3912707
foggia@genesisconsulting.it

Via Campania 22
 Via A. Gramsci n°18
 72023 Mesagne (BR)
 Tel / Fax 0831 092298
mesagne@genesisconsulting.it

Via Massafra n°26/m-n
 74015 Martina Franca (TA)
 Tel 080 3322725
martinafranca@genesisconsulting.it



PROGRAMMA			
N°	Modulo	Durata	Contenuti
1°	ORIENTAMENTO E WORK LIFE BALANCE	10 ore	<ul style="list-style-type: none"> ■ Informazione orientativa e accoglienza dell'utenza ■ Relazioni con imprese, servizi per l'impiego, organismi e attori locali ■ Bilancio delle competenze ■ Individuazione degli attori strategico/funzionali sul sistema territoriale locale di riferimento ■ Mappatura delle aree di opportunità ■ Work Life Balance ■ Tecniche di gestione dello stress ■ Benessere in ufficio ■ La gestione efficace dei conflitti ■ Efficacia personale e organizzativa ■ Gestire l'interdipendenza del "tempo" della vita privata e professionale
2°	ELEMENTI DI DIRITTO TRIBUTARIO E COMMERCIALE	5 ore	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nozioni di diritto commerciale e tributario ■ Diritto commerciale ■ Nozioni di diritto commerciale finalizzate alla scelta del tipo sociale più adeguato alla singola attività d'impresa. ■ Nozione di imprenditore nel codice civile ■ I fondamenti costituzionali dell'imposizione fiscale ■ Analisi dei singoli tributi ■ L'accreditamento tributario
3°	DEFINIZIONE DEL PIANO DI WEB MARKETING	35 ore	<ul style="list-style-type: none"> ■ Definizione del piano di marketing ■ Strategie di marketing in rete ■ Target Analysis - Ricerche di mercato ■ Posizionamento e Vantaggio Competitivo ■ Pianificazione Strategica ■ Marketing Mix ■ Tecniche di web marketing e di direct marketing ■ Pricing on line ■ Profilazione del cliente - Fidelizzazione della clientela ■ Scelta degli strumenti ■ Adwords pay per click - Pay per impression ■ Monitoraggio dell'efficacia ■ Click-through (click sul banner che conduce al sito pubblicizzato) ■ Web analytics (Google Analytics e Yahoo Web Analytics) ■ Visitatori (unici, pagine viste, fedeltà visitatori, frequenza di rimbalzo) ■ Referrer ■ Geotargeting ROI (ritorno dell'investimento) - Tasso di conversione ■ Definizione del budget ■ Campagne di Email Marketing e Direct Mailing



GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it

www.genesisconsulting.it

Part. IVA 06092830725

Cod. Accred. Reg. Puglia H2PAPI1



Ente Accreditato
Regione Puglia
DD n°179/2014
DD n°590/2015
DD n° 16/2017

Via Amendola n°172/C
70126 Bari
Tel 080 5484577
genesis@genesisconsulting.it

Via A. Gramsci 127/129
71122 Foggia
Tel 0881 665480 - 347 3912707
foggia@genesisconsulting.it

Via Campania 22
Via A. Gramsci n°18
72023 Mesagne (BR)
Tel / Fax 0831 092298
mesagne@genesisconsulting.it

Via Massafra n°26/m-n
74015 Martina Franca (TA)
Tel 080 3322725
martinafranca@genesisconsulting.it



4°	IL MARKETING NON CONVENZIONALE	5 ore	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gli obiettivi del Marketing Non Convenzionale ■ Il Viral Marketing ■ Il Guerrilla Marketing ■ Il Word Of Mouth Marketing ■ Il Community Marketing ■ Il Body Marketing ■ L' Ambient Marketing ■ Case History italiane e internazionali
5°	I SOCIAL NETWORK	15 ore	<ul style="list-style-type: none"> ■ Le principali tipologie di Social Network ■ Scelta del Target e Posizionamento ■ Condivisione di testi, audio, foto, video ■ Le opportunità di investimento pubblicitario ■ Il monitoraggio della nostra reputazione sui Social ■ Come presentare i nostri prodotti e servizi ■ La Crisis Communication: la gestione delle crisi, reclami, boicottaggi ■ Case History: lo Start Up di un nuovo Social ■ Community Management ■ Digital Couponing ■ Social mobile marketing
6°	E-COMMERCE	10 ore	<ul style="list-style-type: none"> ■ Struttura delle reti commerciali ■ Integrazione di processo gestionale e contabile ■ Modello operativo, modello remunerativo, margini e BEP (Break Even Point) ■ Criteri di fidelizzazione ■ Valutazioni di fattibilità ■ Pianificazione e monitoraggio ■ Processo di vendita e determinazione della proposta di valore ■ Tecniche di organizzazione dei servizi online ■ E-commerce come leva strategica ■ Pianificare una strategia di e-commerce ■ L'impatto dell'e-commerce sul marketing aziendale e sul sito web ■ Logistica applicata alla vendita di prodotti e/o servizi on line ■ Ottimizzare il flusso di acquisto e gestire il post acquisto ■ Mobile Commerce: stato dell'arte e case history ■ Social Commerce: stato dell'arte e case history ■ E-commerce: Piattaforme e casi operativi ■ Le piattaforme tecnologiche per l'e-commerce



GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it
www.genesisconsulting.it
Part. IVA 06092830725

Cod. Accred. Reg. Puglia H2PAPI1



Ente Accreditato
Regione Puglia
DD n°179/2014
DD n°590/2015
DD n° 16/2017

Via Amendola n°172/C
70126 Bari
Tel 080 5484577
genesis@genesisconsulting.it

Via A. Gramsci 127/129
71122 Foggia
Tel 0881 665480 - 347 3912707
foggia@genesisconsulting.it

Via Campania 22
Via A. Gramsci n°18
72023 Mesagne (BR)
Tel / Fax 0831 092298
mesagne@genesisconsulting.it

Via Massafra n°26/m-n
74015 Martina Franca (TA)
Tel 080 3322725
martinafranca@genesisconsulting.it



7°	CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)	10 ore	<ul style="list-style-type: none">■ Tecniche di customer relationship management (CRM)■ Il CRM come processo continuo: acquisizione e fidelizzazione dei clienti■ Entità di business di un CRM■ Casi di successo e best practices■ Il CRM visto dall'utente finale■ Gestione della customer satisfaction■ Casi pratici di CRM (software e on the cloud)■ Navigazione e data entry in Siebel■ Navigazione e data entry in Salesforce
8°	CONSUMI E CONSUMATORI	15 ore	<ul style="list-style-type: none">■ Elementi di psicologia e sociologia dei consumi■ Consumi: preferenze sociali e scelte individuali■ Stili di vita e i comportamenti di consumo■ Tendenze attuali del consumo (consumo critico, prosumerismo, customizzazione, ecc.)■ Strumenti di comunicazione tra brand e consumatore (co-produzione, relational marketing, ecc.)■ Interpretazione dei social network e influenza esercitata sulle scelte di consumo■ Comunicazioni in rete: relazione tra identità individuale e processi imitativi■ Le forme di comunicazione del brand nel tempo delle reti■ Tutela dei consumatori e vendite a distanza■ 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■ Concorrenza, liberalizzazioni e servizi universali (telefonia, trasporti, servizi postali, energia, gas e rinnovabili)■ Il diritto all'informazione e l'etichettatura■ Pratiche commerciali scorrette e pubblicità ingannevole■ I contratti dei consumatori■ Le Associazioni dei consumatori ed il CNCU■ L'accesso alla giustizia (azioni inibitorie, ADR, mediazione, class-action privata e nella P.A.)



GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it
www.genesisconsulting.it
Part. IVA 06092830725

Cod. Accred. Reg. Puglia H2PAPI1



Ente Accreditato
Regione Puglia
DD n°179/2014
DD n°590/2015
DD n° 16/2017

Via Amendola n°172/C
70126 Bari
Tel 080 5484577
genesis@genesisconsulting.it

Via A. Gramsci 127/129
71122 Foggia
Tel 0881 665480 - 347 3912707
foggia@genesisconsulting.it

Via Campania 22
Via A. Gramsci n°18
72023 Mesagne (BR)
Tel / Fax 0831 092298
mesagne@genesisconsulting.it

Via Massafra n°26/m-n
74015 Martina Franca (TA)
Tel 080 3322725
martinafranca@genesisconsulting.it



9°	CUSTOMER E SEO MANAGEMENT	15 ore	<ul style="list-style-type: none"> ■ Tecniche di web advertising ■ SEO Management ■ Pianificazione di un progetto SEO. ■ Distinzione di attività e competenze Seo - Sem - Smo ■ Necessità del cliente ■ Valore aggiunto del prodotto o del servizio ■ Motori di ricerca e società ■ Evoluzione dell'utente medio e le nuove necessità. ■ Gestione della reputazione on line ■ Social Network (Facebook, Twitter, Linkedin, You Tube, ecc.). ■ Approfondimenti su Google ■ Seo Oriented e filosofia di Google ■ Fattori SEO ■ Metodi e strumenti per definire le keyword ■ Metodi e strumenti per definire le long tails ■ Fattori di posizionamento di Google ■ Ottimizzazione del dominio web. ■ Posizionamento e indicizzazione di fotografie ■ Struttura del sito web ■ Struttura del sito ottimizzato ■ Strutture Xhtml Seo oriented. ■ Siti dinamici e cms (blog e forum). ■ Ottimizzazione delle immagini. ■ Fattori SEM ■ Link Popularity ■ Link baiting e link building ■ Regole per scrivere titoli persuasivi ■ Redazione di istruzioni e/o i manuali d'uso sul sito web
10°	LINGUA INGLESE TECNICO-COMMERCIALE	15 ore	<ul style="list-style-type: none"> ■ Presentazione <ul style="list-style-type: none"> - Presentation - Business Ventures - Company history ■ L'organizzazione di incontri <ul style="list-style-type: none"> - Team work - Reports - Performance ■ The art of Decision Making
11°	GESTIONE DELLA PRIVACY E TUTELA DEI DATI	5 ore	<ul style="list-style-type: none"> ■ La normativa sulla privacy ■ Il consenso del ricevente ■ La chiarezza sull'utilizzo che si intende fare dei dati e dell'indirizzo mail ■ Uso per scopi commerciali ■ La cancellazione gratuita dal database ■ Indicazione chiara del mittente



GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it
www.genesisconsulting.it
Part. IVA 06092830725

Cod. Accred. Reg. Puglia H2PAPI1



Ente Accreditato
Regione Puglia
DD n°179/2014
DD n°590/2015
DD n° 16/2017

Via Amendola n°172/C
70126 Bari
Tel 080 5484577
genesis@genesisconsulting.it

Via A. Gramsci 127/129
71122 Foggia
Tel 0881 665480 - 347 3912707
foggia@genesisconsulting.it

Via Campania 22
Via A. Gramsci n°18
72023 Mesagne (BR)
Tel / Fax 0831 092298
mesagne@genesisconsulting.it

Via Massafra n°26/m-n
74015 Martina Franca (TA)
Tel 080 3322725
martinafranca@genesisconsulting.it



12°	SICUREZZA INFORMATICA E TRANSAZIONI ON LINE	5 ore	<ul style="list-style-type: none">■ La protezione del computer dalle minacce via Internet■ Creazione di password complesse■ La ricerca autonoma degli indirizzi Web■ Gli indicatori di protezione delle informazioni■ Eseguire le transazioni finanziarie con il computer di casa■ Truffe, frodi, furti di identità■ L'uso del buon senso
13°	PERSONAL BRANDING	5 ore	<ul style="list-style-type: none">■ Come rendere un brand la propria professionalità■ Curriculum vitae on line e off line■ La lettera di accompagnamento■ Il colloquio di lavoro■ Il mercato del lavoro: le opportunità nell'ICT
14°	STAGE AZIENDALE	150 ore	<ul style="list-style-type: none">■ Principi di base della comunicazione e relative tecniche■ Elementi di team working■ Regole di un ambiente di lavoro (puntualità, consapevolezza organizzativa, rispetto dei ruoli, ecc.) e, in particolare, i regolamenti della struttura ospitante■ Principi e le metodiche derivanti da eventuali sistemi di gestione per la qualità dell'azienda ospitante■ Misure di sicurezza adottabili in azienda ed il loro corretto utilizzo■ Tecniche relative al web-marketing
15°	ESAME FINALE		<ul style="list-style-type: none">■ Test finale di verifica e colloquio



GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it
www.genesisconsulting.it
Part. IVA 06092830725

Cod. Accred. Reg. Puglia H2PAPI1



Ente Accreditato
Regione Puglia
DD n°179/2014
DD n°590/2015
DD n° 16/2017

Via Amendola n°172/C
70126 Bari
Tel 080 5484577
genesis@genesisconsulting.it

Via A. Gramsci 127/129
71122 Foggia
Tel 0881 665480 - 347 3912707
foggia@genesisconsulting.it

Via Campania 22
Via A. Gramsci n°18
72023 Mesagne (BR)
Tel / Fax 0831 092298
mesagne@genesisconsulting.it

Via Massafra n°26/m-n
74015 Martina Franca (TA)
Tel 080 3322725
martinafranca@genesisconsulting.it