



Corso di Alta Formazione

SOCIAL MEDIA MANAGER & LINKEDIN EXPERT

COME DIVENTARE SOCIAL MEDIA MANAGER NEL SOCIAL NETWORK PIÙ PROFESSIONALE AL MONDO

Titolo	SOCIAL MEDIA MANAGER & LINKEDIN EXPERT come diventare social media manager nel social network più professionale al mondo.
Categoria	Corso di Alta Formazione in modalità FAD.
Durata	24 ore così suddivise: 12 moduli da 2 ore ciascuno per 6 settimane.
Finalità	<p>LinkedIn è il più grande social network professionale al mondo con 707 milioni di utenti, nel quale sono annoverati tutti i dirigenti delle compagnie Fortune 500. La rete italiana conta 16 milioni di iscritti, circa il 65% dei lavoratori attivi, di cui 2 milioni di influencer di alto livello e oltre 1 milione di professionisti con ruolo decisionale nel loro settore produttivo.</p> <p>Solo pochi professionisti hanno scoperto il grande potenziale della rete per la ricerca e il networking, utilizzarla sapientemente produce visibilità, attività, credibilità e aiuta concretamente a stabilire rapporti commerciali molto più proficui e ricorrenti.</p> <p>Gli attori economici progrediscono sempre più nelle piattaforme social, LinkedIn rappresenta il social network in cui è possibile trovare le migliori condizioni per lo sviluppo di strategie di marketing correlate.</p> <p>il corso forma Social Media Manager, i quali al termine del percorso formativo potranno lavorare accanto a professionisti alto-spendenti e nelle imprese di qualsiasi settore economico.</p> <p>Ciascun modulo prevede anche le attività di laboratorio digitale, per offrire ai corsisti la fruibilità di una formazione non solo teorica.</p>
Acquisizione di competenze specifiche	Il percorso formativo consente di acquisire le conoscenze e le competenze specifiche per svolgere le professioni più richieste dal mercato digitale quali Social Media Manager, Product o Web Marketing Manager e Media Planner.
Destinatari	<p>Il corso è rivolto a coloro che desiderano acquisire competenze immediatamente spendibili nel mercato del lavoro o per aumentare le proprie Hard Skills, pertanto, è indirizzato ai laureati in ogni disciplina e ai diplomati con comprovata esperienza professionale.</p> <p>Al termine del percorso formativo, i corsisti che supereranno con il miglior punteggio l'esame finale potranno essere indirizzati, attraverso i docenti, verso concrete opportunità professionali.</p>
Contenuti	<p>Modulo 1 – Utilizzo della Piattaforma LinkedIn</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Realizzare un Profilo efficace; ❖ Company Page efficace. <p>Modulo 2 – Il Piano Editoriale</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Costruire un piano editoriale idoneo per i social network e LinkedIn Platform. <p>Modulo 3 – Strategia di Comunicazione e Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Come scrivere i contenuti adeguati alla strategia vincente; ❖ Ampliare la Fanbase e creare engagement per i followers. <p>Modulo 4 – Il Budget e gli Investimenti nel Web</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Come allocare le risorse economiche per ottimizzare gli investimenti nel web; ❖ Pianificazione delle campagne di Media Advertising; ❖ Misurazione dei risultati, miglioramento dei Key Performance Indicator con LinkedIn Sales Navigator. <p>Modulo 5 – I Clienti Alto-Spendenti</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Chi sono i clienti alto-spendenti? ❖ Come promuoversi nei social network per attrarre i clienti alto-spendenti. <p>Modulo 6 – Corso Vendita PRO</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Come vendere i propri servizi. <p>Modulo 7 – Gestione del Cliente Amministrativa e Contabile</p> <p>Modulo 8 – Il Pricing</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Come aumentare il pricing delle proprie consulenze. <p>Modulo 9 – Comunicazione Multimediale 1</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Come utilizzare i software per creare contenuti e Foto Creator. <p>Modulo 10 – Comunicazione Multimediale 2</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Come realizzare video promozionali. <p>Modulo 11 – Pianificazione delle Consulenze e dei Piani Editoriali</p>

	<p>Modulo 12 – La Comunicazione Efficace</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Principi di comunicazione attiva e persuasiva; ❖ Follow-up del Cliente. <p>Esame Finale e Verifica delle Competenze Acquisite</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ A conclusione del percorso formativo saranno ammessi all'esame finale solo i corsisti che risulteranno in regola con la quota di iscrizione e che avranno frequentato almeno l'85% del corso. 						
Docenti	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mauro Giacchetti è Co-Founder di Easy Formazione, imprenditore e startupper di numerose realtà aziendali di successo. Nella sua carriera è stato Keynote Speaker, Senior Consultant e Social Media Manager per diverse società italiane ed estere anche quotate in borsa. È LinkedIn Expert con 30mila collegamenti. ➤ Monia Ciocioni è Co-Founder di Easy Formazione, consulente di comunicazione e formatrice nel settore Vendite. Nella sua carriera è stata Keynote Speaker e Social Media Manager per diverse società italiane ed estere anche quotate in borsa. È LinkedIn Expert con 30mila collegamenti. 						
Materiali didattici	I materiali didattici e multimediali prodotti dai docenti saranno resi disponibili ai corsisti al termine di ciascun modulo.						
Date	L'attività didattica è svolta nella fascia oraria 18,00 - 20,00 in relazione al calendario delle lezioni comunicato ai corsisti.						
Termini iscrizione	Iscrizioni sempre aperte						
Modalità di iscrizione e pagamento	<p>Per iscriverti clicca sul link https://www.unihermes.org/modulo-di-iscrizione/</p> <p>Il pagamento della quota di iscrizione è effettuato con bonifico bancario sul conto corrente intestato a:</p> <p style="text-align: center;">HERMES UNIVERSITY Intesa Sanpaolo IBAN: IT79H0306909606100000156951</p> <p>Indicando nella causale del bonifico il proprio nominativo e la denominazione del percorso formativo. Sarà emessa la relativa quietanza successivamente all'avvenuto pagamento. Il costo sostenuto è detraibile ai fini fiscali per la determinazione del reddito, se previsto dalle leggi vigenti.</p>						
Condizioni	<p>Numero partecipanti: minimo 5 – massimo 15.</p> <p>Il percorso formativo sarà attivato solo al raggiungimento del numero minimo di partecipanti fissato in 5 iscritti. L'iscrizione al corso comporta l'accettazione del Regolamento e delle condizioni d'utilizzo. Nel caso di mancata attivazione i versamenti effettuati saranno rimborsati.</p>						
Quota di iscrizione	<p style="text-align: center;">€ 1.800,00 + IVA</p> <p>Il pagamento è in un'unica soluzione, in alternativa, in due rate così distribuite:</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">RATA</th> <th style="text-align: center;">SCADENZA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">€ 900,00 + IVA</td> <td style="text-align: center;">All'atto dell'iscrizione</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">€ 900,00 + IVA</td> <td style="text-align: center;">Entro 30 giorni dall'iscrizione</td> </tr> </tbody> </table>	RATA	SCADENZA	€ 900,00 + IVA	All'atto dell'iscrizione	€ 900,00 + IVA	Entro 30 giorni dall'iscrizione
RATA	SCADENZA						
€ 900,00 + IVA	All'atto dell'iscrizione						
€ 900,00 + IVA	Entro 30 giorni dall'iscrizione						
Titolo rilasciato	A compimento del percorso formativo è rilasciato l'attestato da Hermes University.						
Trattamento dati personali	Ti informiamo che i tuoi dati sono trattati in ottemperanza al Regolamento europeo 2016/679 in materia di protezione dei dati personali, a cura di Hermes University. È possibile consultare l'informativa sul sito internet all'indirizzo: http://www.unihermes.org/privacy-policy/ .						
Informazioni	Per qualsiasi informazione è possibile scrivere a: staff@unihermes.org						