

# COMUNICAZIONE, MARKETING E SOCIAL MEDIA STRATEGY

docente **GIULIOMARIA GARBELLOTTO**

Se sei un professionista ambizioso, desideroso di potenziare la visibilità e la redditività del tuo business, questo corso è stato creato appositamente per te.

La **comunicazione efficace** è il fulcro del successo aziendale, e questo corso intende guidarti attraverso strategie e strumenti adatti a costruire una **presenza online ed offline coinvolgente**. Imparerai a trasformare le tue competenze tecniche in **messaggi accattivanti**, a creare una **forte identità di marca** e a sfruttare i **social media** per raggiungere il tuo pubblico ideale. Condivideremo competenze spendibili in molti contesti, e forniremo tattiche adattabili alle tue esigenze.

Scegli questo corso per ottenere le competenze necessarie a distinguerti "tra tanti", a generare nuove opportunità di business e a costruire relazioni durature con i clienti.

**durata**  
  
**6 ore**



## INTRODUZIONE

### Lezione 1 – Introduzione alla comunicazione efficace – durata 50 minuti

- 
- 1.1 Introduzione
  - 1.2 Definizione di comunicazione e suoi principi fondamentali
  - 1.3 Ruolo della comunicazione nella sfera professionale
  - 1.4 Tecniche per migliorare le abilità comunicative
- 

### Lezione 2 – Fondamenti di marketing – durata 40 minuti

- 
- 2.1 Concetti di base del marketing e sua importanza per le professioni tecniche
  - 2.2 Segmentazione del mercato e target di riferimento
  - 2.3 Comprendere i bisogni e i desideri del cliente
  - 2.4 Creazione di una proposta unica di vendita (USP)
- 

### Lezione 3 – Ricerca di mercato e analisi dei concorrenti – durata 40 minuti

- 
- 3.1 Metodologie per la ricerca di mercato
  - 3.2 Raccolta e analisi dei dati di mercato
  - 3.3 Valutazione della concorrenza e analisi SWOT
- 

Questo corso, insieme ad altri 80, fa parte del nostro **abbonamento premium**: un unico accesso, tutti i corsi di cui hai bisogno!

**SCOPRI IL PREMIUM**



## Lezione 4 - Sviluppo di una strategia di marketing – durata 25 minuti

- 
- 4.1 Definizione degli obiettivi di marketing
  - 4.2 Pianificazione delle strategie di posizionamento. Selezione dei canali di distribuzione

## Lezione 5 - Strumenti di marketing tradizionali – 45 minuti

- 
- 5.1 Pubblicità e promozione
  - 5.2 Relazioni pubbliche e gestione delle crisi
  - 5.3 Marketing diretto e vendite personali
  - 5.4 Sponsorizzazioni e partnership

## Lezione 6 - Introduzione ai social media – 35 minuti

- 
- 6.1 Panoramica delle piattaforme di social media più comuni
  - 6.2 Vantaggi e opportunità offerti dai social media per le professioni tecniche
  - 6.3 Sviluppo di una presenza online efficace

## Lezione 7 - Creazione di una strategia sui social media – 45 minuti

- 
- 7.1 Definizione degli obiettivi di social media
  - 7.2 Identificazione del pubblico target sui social media
  - 7.3 Selezione delle piattaforme adatte al pubblico target
  - 7.4 Creazione di contenuti rilevanti e coinvolgenti

Questo corso, insieme ad altri 80, fa parte del nostro **abbonamento premium**: un unico accesso, tutti i corsi di cui hai bisogno!

**SCOPRI IL PREMIUM**



## Lezione 8 - Gestione delle campagne sui social media – 40 minuti

- 
- 8.1 Pianificazione e programmazione delle campagne sui social media
  - 8.2 Monitoraggio delle metriche di performance e analisi dei dati
  - 8.3 Gestione delle interazioni e del coinvolgimento degli utenti
- 

## Lezione 9 - Misurazione dei risultati di marketing – 20 minuti

- 
- 9.1 Indicatore chiave di performance (KPI) per valutare l'efficacia delle attività di marketing
  - 9.2 Utilizzo di strumenti di analisi per misurare i risultati
- 

## Lezione 10 - Monitoraggio e adattamento delle strategie di marketing – 20 minuti

- 
- 10.1 Interpretazione dei dati e identificazione delle opportunità di miglioramento
  - 10.2 Analisi e adattabilità
- 

Questo corso, insieme ad altri 80, fa parte del nostro **abbonamento premium**: un unico accesso, tutti i corsi di cui hai bisogno!

[SCOPRI IL PREMIUM](#)

