

corso di

DIGITAL MARKETING SPECIALIST



Corso di DIGITAL MARKETING SPECIALIST



La scuola

Mia Academy è una scuola che coniuga tradizione e innovazione con l'obiettivo di offrire agli allievi qualificate opportunità di lavoro e alle aziende personale specializzato, con una formazione al passo con i tempi e con le esigenze del mercato.

La mission

Mia Academy è una scuola professionale moderna, innovativa e digitale. La nostra mission è offrire opportunità di lavoro in un mondo che cambia. Con lo sguardo rivolto al futuro, individuiamo le professioni che offrono interessanti sbocchi lavorativi. Insegniamo le competenze teoriche e pratiche richieste dalle migliori aziende.

Aiutiamo i nostri allievi a realizzarsi attraverso il lavoro guidandoli nelle scelte professionali per tutta la vita.

I corsi

La scuola non ha limiti geografici, opera infatti in tutta Italia e all'estero, grazie alla formula dei propri corsi, già ampiamente sperimentata con successo, che si articola in cinque fasi:

I Cinque Passi verso il successo



Gli obiettivi del corso

Il **Corso di Digital Marketing Specialist** di Mia Academy fornisce gli strumenti utili per la gestione della presenza online delle aziende. Partendo da una panoramica generale sugli strumenti di web marketing, si acquisiranno le competenze per:

- ottimizzare l'uso dei social network attraverso un piano editoriale vincente
- realizzare campagne pubblicitarie sulle principali piattaforme di advertising on line
- realizzare contenuti di Seo Copywriting, User Experience e costruzione di landing page
- monitorare l'andamento delle diverse attività implementate attraverso piattaforme specifiche come Google Analytics o Facebook Insights

Al termine del percorso, il Digital Marketing Specialist sarà in grado di far crescere il business di un'azienda attraverso lo sviluppo di un piano di marketing e comunicazione vincente, conoscerà IL GDPR per il marketing e la legislazione sui diritti d'autore. Infine possiederà conoscenze trasversali per poter interagire con altri professionisti del team digital e abilità riguardanti i processi di vendita.

Sbocchi lavorativi

Il **Digital Marketing Specialist** potrà lavorare:

- all'interno di una web agency come specialist
- all'interno di un'azienda come referente per la parte di marketing
- come libero professionista per gestire a 360° la comunicazione digital dei suoi clienti

Requisiti

- Padronanza della lingua italiana scritta e parlata
- Autonomia nell'utilizzo del pc
- Diploma scuola media superiore

Le fasi del corso



Passo

Tutti i corsi prevedono una fase iniziale di **Orientamento individuale** in cui un team di esperti guida il candidato nella scelta del percorso professionale o nella verifica della compatibilità del corso con le tendenze e le ambizioni personali.

La fase di orientamento individuale avviene per telefono o per skype e rappresenta per l'allievo un'occasione per affrontare la fase di formazione con la giusta determinazione.

2

Passo

Segue una fase di **Studio teorico pratico** che comprende sia una parte di formazione sulle soft skills, quelle che riguardano la persona, necessarie ad affrontare il cambiamento e le sfide del futuro, sia una parte teorico-pratica di formazione professionale e di preparazione al lavoro vero e proprio.

Questa parte del corso si svolge in modalità e-learning. Mia Academy ha realizzato una piattaforma e-learning di proprietà che ospita tutti i contenuti dei corsi, fruibili in ogni momento dall'allievo in qualsiasi luogo si trovi attraverso pc, tablet e smartphone. L'allievo può inoltre avvalersi dell'assistenza tecnica e didattica dei docenti e dei tutor. Il corso ha una organizzazione modulare. Ogni modulo richiede un tempo di studio settimanale ed è composto da slides, filmati registrati, video-esercitazioni pratiche, test finale e webinar.

Completate le esercitazioni pratiche e superato il test finale, l'allievo può accedere al modulo successivo. Il **Corso di Digital Marketing Specialist** è composto da **11 moduli** didattici.

3

Passo

La terza fase prevede uno **Stage**, necessario a creare un'esperienza sul campo. Le aziende vengono selezionate da Mia Academy e aderiscono a un codice etico che garantisce all'allievo un trattamento adeguato nel rispetto dello spirito di formazione del tirocinio.

Il **Corso di Digital Marketing Specialist** prevede un periodo di **stage di 2/3 mesi** in un'azienda selezionata tra le eccellenze della città di residenza dell'allievo o in altre località, in base alle esigenze logistiche e lavorative dell'allievo.

4

Passo

La quarta fase prevede l'**Accompagnamento al lavoro**. Gli esperti di Mia Academy costruiscono per ciascun allievo un percorso di promozione del curriculum volto a favorire l'ingresso nel mercato del lavoro in Italia o all'estero sia come dipendente che come imprenditore. Mia Academy è anche una agenzia per il lavoro autorizzata dall'ANPAL (Agenzia Nazionale Politiche Attive Lavoro).

Si avvale di un proprio ufficio Job Opportunities e collabora con le più importanti agenzie per il lavoro presenti su tutto il territorio nazionale. I consulenti di Mia Academy si occuperanno in particolare di fissare colloqui di lavoro nella zona indicata dallo studente fornendo tutto il supporto per l'inserimento lavorativo.

5

Passo

Mia Academy Community. In un mondo che cambia, cambiano rapidamente sia le competenze personali che professionali di un lavoratore. Per questo gli allievi che completano con profitto il proprio corso accedono di diritto alla Mia Academy Community, una rete in grado di proteggere e di guidare l'allievo nelle scelte che dovrà affrontare nel corso della sua carriera lavorativa.

La Community è un network di relazioni tra allievi, docenti, esperti ed aziende che offre agli allievi formazione continua sia nel campo tecnico professionale sia per quanto riguarda le soft skills, vale a dire le competenze e le abilità personali.

Titoli rilasciati

- Diploma di specializzazione
- Attestato teorico/pratico di formazione e-learning
- Attestato di stage
- Certificato di acquisizione delle conoscenze in materia di sicurezza sul lavoro
- Certificato di acquisizione delle conoscenze in materia di primo soccorso
- Certificato di acquisizione delle conoscenze in materia trattamento dei dati (privacy)
- Certificato di acquisizione delle conoscenze in materia di prevenzione del Covid19.

Certificazioni

Possibilità inoltre di acquisire le seguenti certificazioni AICA che concorrono al punteggio in concorsi pubblici e nelle graduatorie triennali per il personale scolastico:

- Google Ads
- Analytics
- Meta (Blueprint)

Webinar didattici

I webinar didattici sono settimanali e sono tenuti dal docente ed eventuali ospiti. Sono lezioni in diretta a cui gli studenti assistono e possono intervenire. Sono previsti 4 appuntamenti al mese della durata di 60 minuti circa.

Ricevimento docenti

A supporto degli allievi sono previsti 2 appuntamenti mensili di video-ricevimento individuale della durata di 90 minuti.

Sessioni di coaching

Per favorire il successo dei propri studenti, Mia Academy mette a disposizione delle sessioni di coaching. Il coaching è una metodologia di sviluppo personale nella quale il coach supporta un allievo (detto coachee) nel raggiungimento di uno specifico obiettivo personale o professionale.

Un coach fornisce il suo supporto verso l'acquisizione di un più alto grado di consapevolezza, responsabilità, scelta, fiducia e autonomia. Il coach è come google maps, orienta e indica il percorso migliore per arrivare al benessere.

La Dott.ssa Fabrizia Reali, coach certificata e mental trainer, offre agli studenti di Mia Academy sessioni di coaching in cui la persona singola è protagonista del suo cambiamento. Ogni area elencata permette di allenare altre risorse e qualità che rendono lo studente indipendente e pienamente capace nella gestione di diverse situazioni.

I nostri partner



WebinWord

Il corso di **Digital Marketing Specialist** di Miacademy nasce grazie alla collaborazione professionale con **WebinWord**, dal 2012 tra le migliori agenzie google in Italia.

WebinWord ha sede a Manzano (UD), ed è specializzata in Google Ads. Si occupa di gestire la presenza in rete dei clienti, in Italia e all'estero, offrendo soluzioni digitali per il B2B e per il B2C:

- Strategie mirate di Digital Advertising
- SEO & Web Analytics
- Consulenza specializzata e realizzazione e-commerce
- Realizzazione siti web e applicativi su misura

Si tratta di un'agenzia di Web Marketing certificata **Google Partner Premier**, attestato che Google concede alle agenzie che dimostrano grandi competenze nella gestione di campagne di Google Ads con grandi budget (solo il 3% delle agenzie Google Partner ottiene questa certificazione).

I docenti del corso

DANIELE TOMAT



Daniele Tomat, classe 1990, dopo la formazione in Comunicazione e Marketing presso l'Università degli Studi di Udine lavora nel mondo giornalistico ed assicurativo per poi approdare in WebinWord nel ruolo di Google Ads Specialist. Successivamente si specializza in tecniche di vendita, nell'analisi dei dati relativi alla redditività e alla soddisfazione del cliente e nell'individuazione degli indicatori chiave di performance.

Da circa 6 anni è il responsabile commerciale e key account manager per l'agenzia di marketing WebinWord. Si occupa di sviluppare strategie commerciali volte ad incrementare il fatturato aziendale, è un punto di riferimento per i clienti dell'agenzia, si prende cura del portfolio degli account chiave e fornisce l'assistenza necessaria.

FLORIANA RIZZI



Laureata in Economia e Management d'impresa, appassionata di marketing e tecnologia, inizia la sua carriera come Google Ads specialist nel 2018 quando entra a far parte di un'agenzia digital di Perugia con clienti in tutta Italia.

Dal 2021 lavora per l'agenzia WebinWord come Google Ads Specialist occupandosi di Digital Advertising, Search Advertising, Display e Video Advertising, Google Merchant.

E' specializzata nello studio, nella pianificazione, creazione e gestione delle campagne pubblicitarie su Google. Segue diverse imprese di medie-grandi dimensioni, ottimizzando il rendimento delle campagne e collaborando quotidianamente con gli altri membri del team di marketing.

I docenti del corso

MARTINA DE PRATO



Dopo aver frequentato corsi di alta formazione di Graphic Design e Social Media Marketing, approccia al settore occupandosi inizialmente dell'attività di famiglia. La sua innata creatività si sposa con una rigorosa attenzione per i dettagli, garantendo che ogni contenuto prodotto sia impeccabile e di altissima qualità sia che sia indirizzato al mercato B2B che al mercato B2C. La sua lunga esperienza nella creazione di contenuti le permette di destreggiarsi tra i migliori software creativi di editing grafico, fotografico e video per dar vita a materiali di comunicazione persuasivi ed accattivanti declinati nei diversi canali implicati in una strategia.

Da qualche anno lavora presso l'agenzia di marketing WebinWord, dove riveste il ruolo di Content Manager. Si occupa di analizzare le tendenze, pianificare contenuti per la promozione di un prodotto/servizio sul web, analizzare il traffico e i risultati per le aziende clienti.

MIRKO GUERRA



Mirko è uno sviluppatore web, esperto di copy, grafica e sviluppo per le pagine di atterraggio delle campagne pubblicitarie.

Dopo la laurea in Scienze economiche ed una formazione come full stuck developer, vanta un'esperienza come docente di corsi digital.

Da diversi anni collabora con l'agenzia di marketing WebinWord, come Sviluppatore di landing page, siti web ed e-commerce. Si occupa inoltre, di analisi UX, di scrittura di copy e microcopy persuasivi e della realizzazione dei mockup grafici.

MODULO I:

“Introduzione al Web Marketing: caratteristiche generali e che figure professionali cercano le agenzie”

- Slide
- I principali strumenti di web marketing: Google e Meta per generare traffico - sito web, landing ed ecommerce per l'atterraggio
- Differenze tra online e offline
- Differenze tra Google e Meta
- Differenze tra sito e landing page
- Cenni di SEO
- Strumenti lavorano in sinergia: cos'è un funnel
- Quali figure ricercano le agenzie?
- Videolezione
- Esercitazione

MODULO II:

“Come costruire la pagina di atterraggio di una campagna pubblicitaria in Wordpress”

- Slide
- Come costruire la pagina di atterraggio di una campagna pubblicitaria
- Landing page, Sito Web ed eCommerce
- Come scegliere tra landing page e sito web
- Le sezioni della pagina di atterraggio
- La unique sell proposition
- La riprova sociale e i casi studio
- CTA e form di contatto
- Leve: Scarsità e urgenza
- Videolezione
- Esercitazione
- Test di valutazione

MODULO III:

“Gli aspetti psicologici da tenere a mente per costruire una pagina di atterraggio con i fiocchi”

- Slide
- Gli aspetti psicologici da tenere a mente per costruire una pagina di atterraggio con i fiocchi
- Griglia FCB
- Il posizionamento
- Chatbot, quando e perché usarli
- A/B test (costanti)
- Buyer Persona
- Pagine di atterraggio dinamiche
- Videolezione
- Esercitazione
- Test di valutazione

MODULO IV:

“Campagne Google Ads: la rete di ricerca”

- Slide
- Introduzione a Google Ads: a cosa serve e quali sono i vantaggi, tipologia di campagne, glossario base.
- Introduzione a Google Analytics
- Creare un account
- Strategie d'offerta
- Creazione di una campagna rete di ricerca: analisi del mercato, scelta delle parole chiave, tipi di corrispondenze, struttura di una campagna, asset degli annunci, come scrivere un annuncio efficace, ottimizzazione della campagna.
- Analisi delle campagne search
- Videolezione
- Esercitazione
- Test di valutazione

MODULO V:

“Campagne Google Ads: le display”

- Slide
- Funzioni e vantaggi della display
- Scelta del targeting
- Creazione di una campagna display
- Analisi delle campagne display
- Videolezione
- Esercitazione
- Test di valutazione

MODULO VI:

“Campagne Google Ads: altre tipologie di campagne e alcuni trucchetti “

- Slide
- Campagna shopping: cosa serve per crearla
- Altre tipologie di campagne: Video, Discovery, App, PMAX.
- Tracciamento conversioni
- Bonus: Audit di un account
- Videolezione
- Esercitazione
- Test di valutazione

MODULO VII:

“Social Media Marketing: partiamo dalle basi con focus sull'Ecosistema Meta”

- Slide
- Introduzione al Social Media Marketing con Breve excursus sulle figure professionali del settore Social Media
- L'importanza di una strategia precisa: quali canali sono utili al mio cliente? Come si muovono i suoi competitor?
- Le Piattaforme di riferimento
- UNIVERSO META: analizziamo le potenzialità di Facebook & Instagram
- ORGANICO: tipologie di contenuto supportate da Meta - formati ottimali dei contenuti
- PAID: obiettivi e struttura delle campagne - misurazione delle performance e reporting
- BONUS: cosa serve al mio cliente per iniziare un progetto di paid adv su Meta? Creazione del Business Manager: best practice e orrori da evitare
- Videolezione
- Esercitazione
- Test di valutazione

MODULO X:

“Processi di vendita e conclusioni”

- Slide
- Il primo contatto: le velocità fa la differenza
- Smetti di parlare e inizia ad ascoltare
- Non vendere il chiodo ma il quadro appeso
- L'invio della proposta
- La fase di chiusura del cliente, processi e metodi
- Videolezione
- Esercitazione
- Test di valutazione

MODULO VIII:

“Non solo META: LinkedIn & TikTok”

- Slide
- LINKEDIN: la potenza del networking tra professionisti
- -Panoramica piattaforma
- Profilo personale vs pagina aziendale
- Contenuti supportati dalla piattaforma e formati ottimali
- Breve introduzione alle LINKEDIN ADS
- TIKTOK: la piattaforma del momento
- Panoramica della piattaforma e algoritmo
- Tipologie di profili disponibili
- Video che funzionano: best practice sulla tipologia di short video che piacciono agli utenti e all'algoritmo
- TIKTOK ADS con bonus sulla creazione del Business Manager
- Videolezione
- Esercitazione
- Test di valutazione

MODULO XI:

“GDPR per il marketing e legislazione sui diritti d'autore”

- Slide
- Videolezione

MODULO IX:

“Content is King: best practice e tool utili per la creazione dei contenuti ai fini di un piano editoriale”

- Slide
- Storytelling: Raccontare un brand attraverso i contenuti
- Tipologia di contenuti disponibili
- Redazione del Piano Editoriale: scelta piattaforme, scelta contenuti e tone of voice - tecniche e tools di pianificazione
- Copywriting: le parole pesano - best practice e orrori da evitare
- Influencer Marketing & User Generated Content: quando e se inserire queste strategie di content marketing
- Content & AI: la macchina virtuale a supporto dell'uomo
- BONUS: piattaforme gratuite di editing: Da Canva a CupCut - sfatiamo ogni mito
- Cenni di Email marketing
- Videolezione
- Esercitazione
- Test di valutazione

→ ESAME FINALE

L'esame consisterà in un compito da svolgere per attestare di aver appreso i contenuti dell'intero corso.

Il materiale didattico comprende slides e filmati che spiegano nel dettaglio come diventare un Digital Marketing Specialist. Durante il corso ogni allievo è seguito da un tutor personale didattico e tecnico e dal docente del corso.



Mia Academy è accreditata all'ANPAL

ANPAL è l'**Agenzia nazionale per le politiche attive del lavoro**. Promuove il **diritto al lavoro**, alla formazione e alla **crescita professionale** delle persone, coordina la rete nazionale dei servizi per il lavoro, è responsabile del sistema informativo del mercato del lavoro.

Se sei senza lavoro **ANPAL** ti accompagna **passo dopo passo** verso un percorso di avvicinamento e **collocazione nel lavoro** tramite i centri per l'impiego e tutti gli enti accreditati ai servizi per il lavoro.



Test center Aica

Mia Academy è un centro abilitato al rilascio della certificazione ICDL, valida in 148 paesi e i cui test sono disponibili in 41 lingue diverse. La **Patente Europea per l'Uso del Computer** (European Computer Driving Licence, **ECDL**), dal 2019 è stata denominata **Certificazione Internazionale di Competenze Digitali** (International Certification of Digital Literacy, **ICDL**), per uniformarsi alla denominazione fuori dall'Europa. L'ICDL è un attestato che certifica il possesso di una competenza informatica di base, che si identifica con la capacità di operare al personal computer con le comuni applicazioni e la conoscenza essenziale della tecnologia dell'informazione (IT) a livello di utente generico.



Mia Academy è una scuola di formazione professionale con Sistema di Gestione dei processi certificato **ISO 9001:2015 EA37** per la progettazione ed erogazione di corsi di formazione. La certificazione UNI EN ISO 9001:2015 EA37 rappresenta oggi la garanzia di riferimento, riconosciuta a livello internazionale, per il sistema di gestione della Qualità in tutti i settori. La certificazione ISO 9001:2015 EA37 è un requisito necessario per accedere alla finanziabilità dei corsi da parte dei Fondi Nazionali per la formazione.



Mia Academy concede in utilizzo gratuito ad ogni studente la possibilità di utilizzare **Microsoft Office 365** per tutta la durata del corso professionale. Questa opportunità permette ad ogni discente di acquisire la padronanza del mondo Microsoft Office competenza sempre più necessaria e richiesta dal mondo del lavoro in ogni settore.



Mia Academy è una scuola di formazione accreditata **Forma.Temp**. Forma.Temp è il Fondo per la formazione e il sostegno al reddito dei lavoratori in somministrazione, costituito sotto forma di libera associazione e senza fini di lucro. Sono soci del Fondo le due Associazioni di rappresentanza delle Agenzie per il Lavoro – ApL (Assolavoro e Assosomm), le Organizzazioni Sindacali dei lavoratori somministrati (FeLSA-CISL, NIDIL-CGIL, UILTemp) e le tre Confederazioni Sindacali (CGIL, CISL e UIL).



www.miacademy.it

info@miacademy.it



seguici su facebook
[@miacademyformazione](https://www.facebook.com/miacademyformazione)