

Corso di Alta Formazione

WEB Marketing

Exportiamo Academy, la scuola di formazione per esperti di mercati internazionali, organizza il **Corso intensivo di alta formazione in “Web Marketing”**.

Perché iscriversi?

Il digitale, oggi, si rivela sempre più una leva strategica per l'internazionalizzazione delle imprese. Un'opportunità che, sfruttata a dovere e supportata dalle strategie giuste, permette di colmare le distanze culturali tra aziende di Paesi diversi e supportare i processi d'internazionalizzazione nei quali le stesse sono sempre più coinvolte.

Internet, mobile, motori di ricerca, social network e advertising online sono alcuni degli strumenti utili a supporto dello sviluppo aziendale e se usati nel migliore dei modi possono essere determinanti per avere successo.

Il corso in Web Marketing è volto a fornire gli strumenti di marketing digitale utili e applicabili sia al settore B2B che B2C.

Destinatari

Il corso si rivolge a tutti coloro che intendono approfondire le tematiche del Web Marketing e acquisire le competenze necessarie per guidare progetti di espansione all'estero.

- Commercialisti ed Avvocati
- Imprenditori
- Export Manager
- Consulenti

Metodologia didattica

La metodologia didattica sarà fortemente orientata alla gestione pratica ma avrà sempre un forte e necessario supporto teorico. Gli argomenti trattati in aula troveranno un immediato riscontro con discussione di casi ed esercitazioni pratiche nonché testimonianze dirette da parte di professionisti impegnati direttamente nei paesi esteri.

I docenti incentiveranno il confronto e la discussione con i partecipanti.

Materiale didattico

Ai partecipanti saranno fornite dispense strutturate ad hoc dai docenti con l'obiettivo di sintetizzare gli argomenti sviluppati in aula.

Modalità di ammissione

Il corso è a numero chiuso e prevede un processo di selezione attraverso l'analisi delle domande di ammissione e dei curricula dei candidati.

Programma

Modulo 1

- **Strumenti di pianificazione per l'internazionalizzazione:**
Il ruolo del web e delle nuove tecnologie nell'approccio ai mercati esteri
- **I principali strumenti del Web 2.0 a disposizione delle ricerche di mercato per l'estero**
Utilizzo avanzato dei motori di ricerca, strumenti di Google specializzati per l'export e database dedicati
Feed RSS, App e servizi per il monitoraggio della conversazione on line, content curation: organizzare l'ascolto del web e la ricerca social
Non solo LinkedIn: come funzionano le reti professionali e le applicazioni nell'internazionalizzazione, il ruolo dei social media nei piani export
Flickr, Pinterest, Youtube & Co.: l'ascolto dei contenuti non testuali come supporto alla ricerca
Web survey: quando il web diventa un intervistatore
- **Gli strumenti di marketing internazionale adatti ai piccoli budget**
SEO, Adwords, DEM, Social Media: nuovi mix e nuovi specialisti per nuovi mercati
- **Valutare la propria presenza sul web in un'ottica internazionale**
I tipici errori delle PMI e aree di miglioramento, esempi e best practice
Consigli pratici per migliorare la propria presenza web in un contesto export

Modulo 2

- Case Study: Storia di una PMI italiana, del suo successo nei mercati esteri B2B/ B2C e delle strategie adottate per raggiungere grandi risultati.
- Come sviluppare una Strategia Digitale per i mercati esteri.
- Il Visual Communication Planner:
Analisi dello scenario - Target - Posizionamento - Obiettivi - Budget - Canali e azioni - Contenuti - Metriche - Durata degli interventi

Le lezioni si terranno il 22/04/17 dalle ore 9.00 alle ore 18.00
e il 23/04/17 dalle ore 9.00 alle ore 18.00

Corpo Docenti

Le docenze sono affidate a professionisti altamente qualificati che vantano una pluriennale esperienza su tematiche di Web Marketing.

Rita Bonucchi - Dal 1994 è amministratore di Bonucchi e associati Srl. Si divide tra formazione e consulenza, occupandosi soprattutto di strategie di marketing, internazionalizzazione, comunicazione e sistemi informativi nelle PMI e nel terziario avanzato.

Ha fatto parte del comitato editoriale di Meta, inserto di HBR Italia dedicato alla consulenza di direzione e del comitato scientifico della ricerca Becoming International, realizzata con Fondazione Cuoia e Tonucci & Partners. Esperta dei mercati del Sudest Asiatico, è co-fondatore di TP Tiger Project Consulting in Malaysia.

Gabriele Carboni - È co-fondatore di Weevo S.r.l., agenzia di comunicazione web specializzata nell'approccio ai mercati internazionali attraverso i canali digitali. Si occupa di marketing e comunicazione, è Digital Strategic planner e Communication Designer.

Ha collaborato come docente per 24 Ore Business School, Ninja Academy, Warrantraining e diverse università italiane. È co-editore de Il Giornale delle PMI, testata giornalistica online dedicata alle piccole e medie imprese.

Quota partecipazione

€ 550+IVA

in early booking €440+IVA fino al 22 Aprile