

DIGITAL MARKETING SPECIALIST

Faculty of Marketing

L'Academy in un colpo d'occhio

- Full time
- Pratica lavorativa e progetti concreti
- Case study
- Project work
- Contatto con professionisti del settore e aziende
- Assignment settimanali di gruppo e individuali
- Laboratori dedicati
- Colloqui individuali per sviluppare una strategia di self promotion adeguata
- Placement

Chi è il Digital Marketing Specialist

Il Digital Marketing Specialist è la figura professionale che coordina tutte le attività di marketing digitale. Nell'ambiente digitale, così appetibile ma piuttosto delicato per la reputazione di un brand, il Digital Marketing Specialist deve perseguire la vocazione dell'azienda, occupandosi di preparare al meglio il terreno per la vendita dei prodotti, curando con scrupolo il rapporto con clienti e potenziali tali, permettendo ai fan dei profili social di farsi portavoce e volto del marchio.

Il Digital Marketing Specialist è un professionista di nuova generazione che gestisce l'intera attività di digital marketing di un'azienda. Parliamo di un professionista che opera sia sull'area web sia, sull'area social media e sull'area e-commerce qualora l'azienda venda anche online.

Competenze e Obiettivi

Il Corso consente di acquisire le competenze professionali fondamentali per operare nei settori di Marketing, Media e Corporate Communication congiuntamente al Web 2.0:

- Elaborando strategie che siano cross-mediali e multicanale laddove il digitale ha profondamente modificato il rapporto azienda/cliente.
- Approfondendo le abilità specifiche e la capacità di elaborare strategie e tattiche adeguate ai nuovi processi e modelli di business e comunicazione.
- Mettendo in atto strategie rilevanti per i brand e i consumatori sulla base di consumer insight, analisi dei trend, utilizzo dei dati e delle tecnologie che giocano un ruolo nella vita del consumatore e padroneggiando tutti gli approcci metodologici e gli strumenti digital/social a disposizione per raggiungere l'obiettivo.
- Affinando la capacità di analisi, sintesi, leadership, collaborazione, pianificazione, organizzazione, gestione dei rapporti interpersonali, del tempo e delle priorità, orientamento al risultato e tolleranza allo stress.

Modalità erogazione corso e didattica

Il Corso ha base fortemente pragmatica e mira all'acquisizione di competenze e abilità immediatamente spendibili. La frequenza è full-time e obbligatoria per almeno il 85% del monte ore totale e la didattica comprende:

- Creazione di project works: realizzazione di progetti reali commissionati da ITCore Group e/o Aziende sue clienti e valutazione diretta dei lavori dei partecipanti.
- Sperimentazione di una realtà effettiva lavorativa, per quanto in ambiente "protetto", fianco a fianco con professionisti affermati e specialisti del settore che fanno da trainer e guidano nell'elaborazione di progetti complessi durante l'intero percorso.
- Laboratori specializzati che saranno strutturati in itinere e sulle competenze di base dei partecipanti.
- *Assignment* e *field project* individuali e di gruppo, intesi come prove e progettazioni pratiche di attuazione delle teorie integrate apprese durante le sessioni e in momenti di studio individuale e autonomo
- Didattica frontale / Gruppi di lavoro / Laboratori

Uno dei punti di forza del programma è la collaborazione sistematica nell'elaborazione dei progetti: i partecipanti collaboreranno sia con figure operative, analitiche e statistiche sia con la parte creativa del processo, riproducendo dunque in tutto l'ambiente di una vera agenzia di comunicazione e marketing, o della Business Unit aziendale corrispondente. Una *cross-fertilization* che è di sicuro arricchimento in un contesto dove finalmente le Aziende iniziano a percepire la creatività come fattore cruciale d'innovazione.

Opportunità di carriera

ITCore Group monitora la domanda del mercato della comunicazione in termini di competenze e skills richieste e provvede all'aggiornamento costante dei contenuti didattici, in funzione della sua continua evoluzione.

Partecipando a questo percorso formativo si apprenderà come progettare una Digital Strategy e tradurla in un piano di Marketing Digitale efficace in funzione dei diversi KPI. Si imparerà a definire le metriche fondamentali di performance per valutare il ROI di un progetto, a comprendere le dinamiche di un Digital Brand strutturato, come gestire attività di Video, Content e Social Media Marketing, analizzare i dati monitorando le campagne e ottimizzando i canali così da raggiungere gli obiettivi prefissati.

Al termine del corso si avranno le competenze e gli strumenti per operare efficacemente all'interno delle **funzioni marketing e comunicazione di aziende di prodotti o di servizi, nelle agenzie di comunicazione, centri media e di società di consulenza.**

Learn & Work

Il vantaggio primario che offre ITCore Group è la possibilità di racchiudere al suo interno svariate competenze di realtà che normalmente sono totalmente indipendenti tra loro: Risorse Umane, Educational, Digital Marketing & Communication, Information Technology, Internazionalizzazione e gestione progetti di innovazione.

Il Gruppo al completo inoltre al momento è composto da un totale di oltre 40 differenti ragioni sociali indipendenti e al contempo legate tra loro, capillarizzate su differenti Nazioni (Italia, Svizzera in primis), e con un Core Management trasversale che funge da supporto e sviluppo proattivo di tutte le realtà.

Per questo motivo ITCore Group è costantemente in cerca di personalità che abbiano non solo le competenze specifiche, ma anche la personalità e la motivazione che caratterizza praticamente ogni dipendente e collaboratore del Gruppo.

Grazie a queste peculiarità uniche sul panorama attuale, il progetto **Academy sfocia in maniera naturale in possibilità di assunzioni e/o collaborazioni interne** con la nostra realtà in primis, ed eventualmente anche con Società clienti che richiedono a ITCore Group servizi e competenze di alto livello.

Operativamente...

Le sessioni si svolgeranno in presenza presso le sedi operative di una delle consociate di ITCore Group oppure remotamente tramite videoconferenza Cisco Webex. In questi incontri i trainer forniranno delle specifiche teoriche di primaria importanza per il percorso previsto, analizzeranno nel dettaglio *case study* reali, verificheranno con i partecipanti eventuali necessità e dubbi di progettazione e assegneranno interventi e progetti specifici ai singoli o a piccoli Team di lavoro. Nell'intervallo tra una sessione e la successiva sarà a disposizione di tutti i partecipanti un portale riservato creato appositamente per la gestione dei progetti assegnati, calendarizzazione, avvisi, interventi e comunicazioni formali e/o richieste specifiche laddove necessario, in modo da poter garantire una supervisione costante e continua per tutti i partecipanti.

Al termine del percorso, ogni partecipante potrà essere chiamato ad esporre in totale autonomia e con specifiche indicazioni fornite durante l'iter l'esito del progetto assegnato: tale esposizione potrà essere oggetto di valutazione di personale interno al Gruppo o, in alcuni casi, anche direttamente di referenti di aziende clienti.

In caso di partecipazione ad un minimo di 85% del monte ore previsto e all'eventuale presentazione dell'elaborato finale, sarà rilasciato a tutti i partecipanti un attestato ufficiale di Academy.

Di seguito i contenuti sviluppati durante gli incontri del percorso formativo (da confermarsi in fase di iscrizione formale):

CONTENUTI	Ore	Giornata
1. Il marketing, i clienti e i bisogni	6	1
2. Sito web e blog: progetto, contenuti, esperienza utente	12	2/3
3. SEO & Tools	12	4/5
4. Analytics: una panoramica	12	6/7
5. Social Media Marketing: Canali, Linguaggio, Tools, Metriche	12	8/9
6. Content Marketing: concetti fondamentali di business writing	12	10/11
7. Foto e video: la composizione, il ritmo, il linguaggio, Tools	12	12/13
8. Advertising digitale	12	14/15
9. Il mindset del marketing manager moderno	12	16/17

L'attivazione di ogni sessione dell'Academy prevede un massimo di 12 partecipanti: per tale motivo ogni candidatura e manifestazione di interesse potrà essere vagliata preliminarmente tramite processo di pre-selezione.