

Executive Master
DIGITAL MARKETING



4

Chi è AFORISMA

5

Il Master

17

Info e Facilities

- Finalità e obiettivi didattici
- Competenze in uscita
- Destinatari
- Struttura e articolazione
- Durata e sede
- Programma e contenuti didattici

21

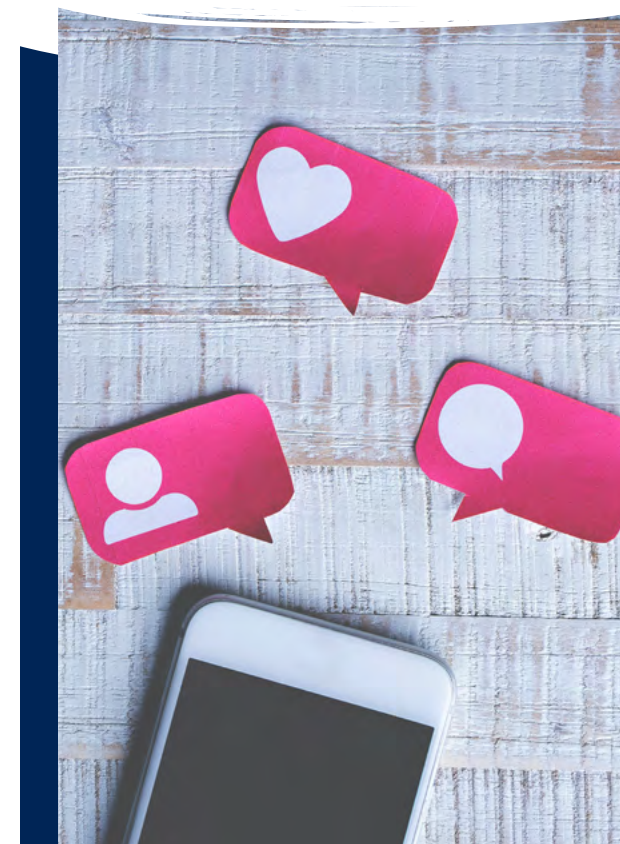
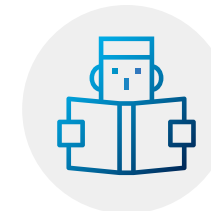
Scheda Tecnica

Complex

Chi è AFORISMA

È una delle più importanti e rinomate Scuole di Management italiane. Nata nel 1997, nel 2008 ha ottenuto l'**accreditamento ASFOR**, il massimo riconoscimento per una Scuola di Formazione Manageriale. La Scuola è accreditata presso la Regione Puglia, ha inoltre ottenuto la certificazione ISO 9001:2015, ed ha la sua sede a Lecce, cuore pulsante del Salento: una città a misura d'uomo, meta tra le più ambite, città universitaria, un luogo in pieno fermento culturale, e, ultimo ma non ultimo, dai costi della vita decisamente più ragionevoli! Ha sede in una location molto attrattiva: un complesso innovativo inserito in un CAMPUS circondato da ampi spazi verdi, ha previsto una convenzione alloggi con il residence I Giardini di Atena e mette a disposizione una serie di servizi e alcune agevolazioni come AFORISMA Card, badge di riconoscimento collegato a un circuito di servizi/punti vendita convenzionati con la Scuola, tra cui palestre, tavole calde, centri estetici, ecc, per usufruire di sconti e prezzi ridotti; Servizio navetta Residence/Scuola; Riviste e fascicoli; Certificazione europea di conoscenza informatica.

Finalità e obiettivi didattici



L'Executive Master in "**DIGITAL MARKETING STRATEGY**" nasce con lo scopo di fornire competenze e strumenti legati alle nuove opportunità che il marketing digitale e i social media offrono a piccole e grandi aziende, start-up, enti e istituzioni.

L'executive master permetterà di approfondire la conoscenza degli strumenti digital e di social media che, messi a servizio delle strategie di marketing, sono in grado di aumentare le vendite, migliorare l'efficacia delle azioni di marketing, ridurre costi, fornire nuovi servizi all'utente.

Un percorso completo e innovativo, che si caratterizza per il coinvolgimento di professionisti qualificati e di metodologie centrate sul learning by doing, l'apprendimento attraverso business cases e brief aziendali commissionati realmente dalle aziende partner della Scuola.

Competenze in uscita

L'Executive Master affianca al trasferimento di **hard skill** utili alla gestione strategico-operativa di un piano di digital marketing e di social media management, lo sviluppo di **soft skill** oggi vero **vantaggio competitivo** per qualsiasi professionista che intende supportare con le proprie scelte lo sviluppo del contesto in cui opera (**competenze manageriali, competenze imprenditoriali, competenze relazionali**).

A conclusione del percorso i partecipanti saranno in grado di:

- Sviluppare uno Strategic Digital Plan
- Agire nell'ottica del Digital Marketing Funnel per raggiungere alti tassi di conversione dei propri lead
- Mettere in pratica le principali tecniche di SEO per una migliore visibilità sui motori di ricerca
- Sviluppare un piano editoriale Social
- Implementare campagne di Paid Advertising e Re-Marketing
- Gestire un team, agire in termini di pro attività, problem solving e decision making.

La figura professionale in uscita sarà quella del Digital Marketer.



Destinatari

L'Executive Master si rivolge a professionisti e consulenti, laureati ed esperti di comunicazione che necessitano di migliorare la conoscenza delle tecniche e delle strategie di marketing e comunicazione digitale e sfruttare al meglio le potenzialità di vendita sul web.

Non sono richieste conoscenze specifiche in ingresso, se non una forte motivazione, una buona dose di creatività e la conoscenza degli elementari principi di funzionamento del web.

Struttura e articolazione



L'Executive Master è strutturato in singoli Corsi, interdipendenti tra loro, che permettono l'approfondimento di specifiche tematiche. Tale strutturazione permette ai partecipanti di frequentare uno o più Corsi di specifico interesse, o l'intero Executive Master, definendo in questo modo un percorso in linea con le proprie esigenze.

Le **sessioni frontali** saranno dedicate a:

- acquisire gli strumenti per la definizione di una Digital Marketing Strategy
- conoscere ed applicare le tecniche per la realizzazione di Digital Advertising Strategy e Campaign Management
- approfondire gli strumenti della Social Media Strategy e la loro gestione
- fornire strumenti e tecniche avanzate per la valutazione delle performance delle campagne di comunicazione on line.

La **sessione laboratoriale** avrà, invece, lo scopo di:

- mettere in pratica le nozioni apprese e simulare costruzione e implementazione di un Piano di Digital Marketing
- sviluppare business cases commissionati da aziende partner
- sviluppare soft skill utili per la figura professionale in uscita: team working e team building, spirito di iniziativa e creatività, time management, comunicazione efficace.

Durata e sede



Il Campus

La Scuola è inserita in un innovativo complesso di 1.800 mq con al suo interno 4 uffici, 12 aule, una biblioteca, 1 aula informatica, spazi di coworking, aree ristoro e luoghi per il tempo libero. Ogni aula è dotata di supporti didattici avanzati e sistemi di organizzazione dello spazio modulabili per favorire gli study group. I partecipanti, durante la giornata di studio, possono disporre di un laboratorio informatico, della biblioteca, degli spazi di coworking, distribuiti tra il primo piano e il piano terra, delle aree di ristoro, ma soprattutto degli ampi spazi verdi che circondano la struttura. La sede è a Lecce, presso il "Centro di Cultura Giovanni Paolo II" in Via Umbria 19.

La piattaforma FAD

Le lezioni in smart-learning sono realizzate attraverso la piattaforma **moodle.aforisma.org**, customizzata e personalizzata al fine di vivere una esperienza didattica in live streaming che permetta di attuare le più innovative metodologie didattiche basate sull'apprendimento interattivo e pratico.

L'Executive Master si compone di **4 Corsi** della durata complessiva di **38 giornate** per un totale di **150 ore di formazione erogata in modalità blended (in presenza e in smart-learning)**.

Le lezioni si terranno il **venerdì** dalle **14:00 alle 18:00** e il **sabato** dalle **9:00 alle 13:00**, presso AFORISMA School of Management* e/o attraverso la piattaforma per la formazione a distanza della Scuola.



**Il calendario potrebbe subire variazioni.*



Programma e contenuti didattici

CORSO .01 MARKETING AND DIGITAL COMMUNICATION STRATEGIES

Costo: 800 euro + IVA

OBIETTIVI

Il corso introduce gli strumenti essenziali per lo sviluppo di una Digital Marketing Strategy, con focus sul marketing strategico e operativo, di prodotto e di brand. Gli allievi saranno guidati nella conoscenza e applicazione delle dinamiche e strumenti che regolano le più attuali strategie di marketing nell'ottica della omnicanalità.

PROGRAMMA DIDATTICO

- Digital Marketing Strategy
- Communication Strategy
- Marketing Operativo
- Omnichannel Marketing



STRUTTURA DIDATTICA

Il corso si svolge in **9 giornate**, per una durata complessiva di **34 ore**, così distribuite:

- 20 ore di didattica
- 8 ore di case study aziendale
- 6 ore di study group e cooperative learning

Le lezioni si terranno il **venerdì dalle 14:00 alle 18:00** e il **sabato dalle 09:00 alle 13:00** in modalità blended.

DOCENTI

Carlotta Meneghini

Digital Marketing Manager & Programmatic Lead in Vodafone Italia

Vittoria Scagliusi

Consultant and Trainer in Communication Management; Human Potential Reasercher

Lucio Vesentini

Global Consumer Insight Sr Manager in Pirelli

Antonella Pirro

Marketing Strategist presso Focus MGMT

DATE

Venerdì 13-20-27/11/2020 dalle 14:00 alle 18:00

Sabato 14-21-28/11/2020 dalle 09:00 alle 13:00

Venerdì 04/12/2020 dalle 14:00 alle 18:00

Sabato 05/12/2020 dalle 09:00 alle 16:00

CORSO .02 BUSINESS INTELLIGENCE E RICERCHE DI MERCATO

Costo: 600 euro + IVA

OBIETTIVI

Il corso analizza gli strumenti di ricerca quali/quantitativa attraverso i quali si sviluppa un'attenta analisi e comprensione del mercato e, pertanto, una più efficace pianificazione degli obiettivi di marketing e di comunicazione.

Nel farlo accompagna i partecipanti alla conoscenza e utilizzo dei più innovativi sistemi di Business Intelligence, con focus su Open Data e Interazioni Sociali Virtuali, peculiari del nuovo tessuto informativo della Industry 4.0.

PROGRAMMA DIDATTICO

- Business Intelligence
- Ricerche di mercato

STRUTTURA DIDATTICA

Il corso si svolge in **4 giornate**, per un durata complessiva di **16 ore**, così distribuite:

- 10 ore di didattica
- 8 ore di ore di case study aziendale

Le lezioni si terranno il **venerdì dalle 14:00 alle 18:00** e il **sabato dalle 09:00 alle 13:00** in modalità blended.

DOCENTI

Leonardo Cannone

Owner e CEO di BLUE WEB, Esperto in sistemi di Knowledge management, Business Intelligence

Riccardo Rossi

Market Analysis, Market Research, and Product Marketing presso Focus MGMT

DATE

Venerdì 15-22/01/2021 dalle 14:00 alle 18:00

Sabato 16-23/01/2021 dalle 09:00 alle 13:00



CORSO .03 DIGITAL ADVERTISING STRATEGY

Costo: 2.000 euro + IVA

OBIETTIVI

Il corso guida gli allievi nella definizione di una Campagna di digital advertising, nello sviluppo del funnel di vendita e nella realizzazione del contenuto digitale e di tutte le tecniche editoriali legate alla promozione organica del prodotto. Specifici focus saranno dedicati alle tecniche per la strutturazione di una strategia social sulle piattaforme principali come Instagram, Facebook, alle potenzialità delle vendite e-commerce e del mercato Amazon, nonché alle strategie di advertising attraverso video content.

PROGRAMMA DIDATTICO

- Marketing Service (Media planning e Agency Insight)
- Social Media Management Content
- Search Engine Adv & analytics
- ECommerce & Amazon
- Digital Paid Media & Data Driven adv
- SEO & Content
- Video Strategy Advestising

STRUTTURA DIDATTICA

Il corso si svolge in **18 giornate**, per un durata complessiva di **74 ore**, così strutturate:

- **42 ore di didattica**
- **18 ore di esercitazioni**
- **14 ore di case study aziendale e cooperative learning**

Le lezioni si terranno il **venerdì dalle 14:00 alle 18:00** e il **sabato dalle 09:00 alle 13:00** in modalità blended.

DATE

Venerdì 29/01/2021 dalle 14:00 alle 18:00

Sabato 30/01/2021 dalle 09:00 alle 16:00

Venerdì 05-12-19-26/02/2021 dalle 14:00 alle 18:00

Sabato 6-13-20-27/02/2021 dalle 09:00 alle 13:00

Venerdì 05-12-19-26/03/2021 dalle 14:00 alle 18:00

Sabato 06/03/2021 dalle 09:00 alle 16:00

Sabato 13-20-27/03/2021 dalle 09:00 alle 13:00

Venerdì 10/04/2021 dalle 14:00 alle 18:00

DOCENTI**Antonella Caliendo**

Marketing Communication Manager presso AdKaora

Luca Bontempi

Free lancer, Esperto di Digital Analytics, Growth & Acquisition

Stefano Comoglio

Senior Marketing Manager, specializzato in E-Commerce e Amazon paid serach - Amazon advertising, presso Savvy Communicator & Wordsmith

Riccardo Guggiola

Consultant and Trainer in digital media, ad tech, programmatic advertising, ad operations, and data management and marketing automation

Alice Di Pietro

Giornalista e consulente strategica digitale content e e-commerce per editori e aziende del segmento beauty e benessere

Marco Dall'Olio

Digital Marketing Manager per la unit Business Digital di Infinity - Mediaset

Eleonora Tricarico

Consultant and Trainer esperta in Digital & Social Storytelling

CORSO .04 SOFT SKILLS LAB

Costo: 300 euro + IVA

OBIETTIVI

Il "Soft Skills Lab" è un Laboratorio di apprendimento, un percorso di crescita e miglioramento personale, un investimento in capitale umano, quale principale fattore in grado di portare innovazione e quindi fornire vantaggio competitivo all'azienda. Leadership, Problem Solving, Team Building, Gestione dei collaboratori e del tempo sono solo alcune delle principali competenze trasversali sviluppabili attraverso il corso. Sarà possibile perfezionare le proprie abilità manageriali e relazionali, sviluppare strategie comunicative utili in posizioni di responsabilità, ma soprattutto riconoscere le proprie competenze trasversali e di metterle a valore per contribuire al successo personale e aziendale.

PROGRAMMA DIDATTICO

- Problem Solving, Creatività e Innovazione
- Team Building e Team Working
- Leadership digitale



STRUTTURA DIDATTICA

Il corso si svolge in **4 giornate**, per un durata complessiva di **16 ore**, così strutturate:

- **8 ore di didattica**
- **8 ore di case study e pratica**

Le lezioni si terranno il **venerdì dalle 14:00 alle 18:00** e il **sabato dalle 09:00 alle 13:00** in modalità blended.

DOCENTI**Chiara Provenzano**

Psicologa del Lavoro, referente per AFORISMA dell'area Bilancio delle Competenze e Human Potential

Dario Bussolin

Innovation manager & Human Potential Manager presso BelnValYou - AHCG

Pier Giuseppe Laera

Trainer, HR Consultant, Career Coach presso Humana SPA

DATE

Venerdì 11/12/2020 dalle 14:00 alle 18:00

Sabato 12/12/2020 dalle 09:00 alle 13:00

Venerdì 08/01/2021 dalle 14:00 alle 18:00

Sabato 09/01/2021 dalle 09:00 alle 13:00



Acquistando l'intero percorso Executive il costo complessivo è di 3.000 euro + IVA

Info e facilities

METODOLOGIA DIDATTICA

L'APPRENDIMENTO ESPERIENZIALE

Il **modello formativo di AFORISMA** rappresenta un punto di riferimento importante nell'ambito della formazione manageriale e organizzativa ed ha caratteri **fortemente innovativi**.

La strutturazione didattica è basata sull'integrazione di elevati contenuti culturali e specialistici associata ad un approccio di tipo operativo ed esperienziale (learning by doing).

L'apprendimento esperienziale è processo programmato e strutturato in esperienze dirette, strumenti di riflessione e facilitazione mirati a promuovere le conoscenze del settore lavorativo in cui si opera e sviluppare le competenze pratico-operative e trasversali necessarie.

Le metodologie didattiche inserite nel processo di apprendimento della Scuola si collocano nell'ambito di quattro gruppi di tecniche attive:

- **tecniche simulate**, per l'interpretazione e l'analisi dei comportamenti e dei ruoli sociali assunti nelle relazioni interpersonali e per lo sviluppo delle competenze decisionali e procedurali;
- **tecniche di analisi della situazione sui casi reali**, per lo sviluppo di capacità analitiche e predittive
- **tecniche di riproduzione operativa**, per affinare le abilità tecniche e operative mediante la riproduzione di una procedura
- **tecniche di produzione cooperativa (cooperative learning)**, per lo sviluppo integrato di competenze cognitive, operative e relazionali.

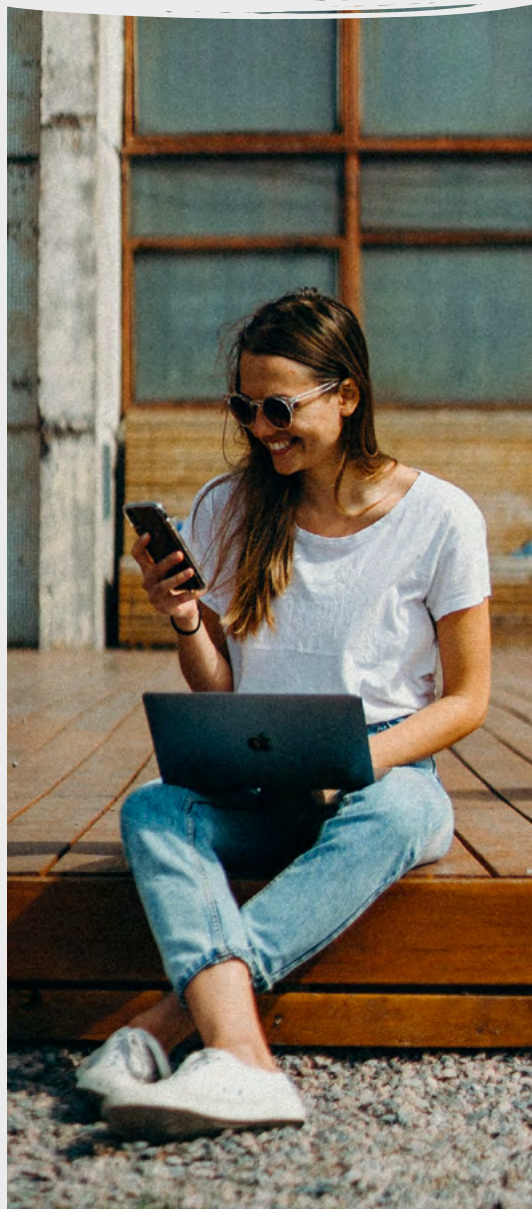
L'insieme di queste metodologie viene attuato in specifici Mini-Project Work, lavori di gruppo volto a simulare l'analisi, lo sviluppo, la risoluzione di Brief Aziendali.

NETWORKING & THINK TANK

Nel processo di sviluppo manageriale dei programmi formativi di AFORISMA un ruolo centrale assumono i momenti di networking e di scambio. La Scuola crede fortemente che nessun percorso formativo può generare valore se non è accompagnato da momenti di speculazione intellettuale che permettano la valorizzazione delle competenze, della comunità e dell'identità personale.

Tra le attività di networking la Scuola promuove:

- **Il Think Tank** (dall'inglese "serbatoio di pensiero") è uno spazio di sviluppo del pensiero attivo, critico e riflessivo dei partecipanti. Si costituisce da una serie di incontri di scambio pensati per cogliere i cambiamenti in atto e generare idee di valore grazie a dibattiti e riflessioni in materia di lavoro, occupazione, politiche attive per il lavoro e per i giovani, politica economica, impresa, cittadinanza attiva e democrazia, cultura, valori.
- **Network professionale.** La presenza in aula, tra i partecipanti, di expertise e professionalità differenti rappresenta un terreno fertile per l'attivazione di processi di scambio tra culture e esperienze imprenditoriali differenti. Un network questo sostenuto dalla Scuola anche successivamente alla conclusione del percorso formativo, dal quale possono nascere nuove idee integrate e innovative.



SUPPORTI DIDATTICI

La Scuola, per le attività individuali e di gruppo, mette a disposizione - oltre alle aule attrezzate per la didattica - un **laboratorio informatico** e una biblioteca organizzata per tematiche e aree aziendali.

La Scuola è dotata di una piattaforma Moodle che consente ad allievi e docenti di interagire e di accedere al materiale didattico in qualsiasi luogo e momento. La piattaforma e-learning di AFORISMA, infatti, funge non solo da supporto online alle normali attività d'aula del Master ma ha anche una funzione integrativa, consentendo a docenti e allievi di svolgere alcune attività formative, come lezioni, esercitazioni e brief aziendali, a distanza in qualsiasi momento e su qualsiasi dispositivo. La piattaforma, infatti, è fruibile anche da mobile, scaricando gratuitamente l'app Moodle dallo store del proprio smartphone.

In questo modo, la Scuola mira a:

- **Valorizzare lo scambio tra allievi, scuola e docenti, attraverso strumenti come la chat e il forum;**
- **Approfondire tematiche didattiche attraverso la condivisione di dispense, articoli di approfondimento e rassegna stampa;**
- **Sviluppare modalità di self-learning attraverso i test di verifica e di autovalutazione;**
- **Sviluppare competenze digitali attraverso modalità di smart learning: utilizzo degli ambienti virtuali per lo svolgimento di una parte delle attività didattiche quali lezioni frontali, esercitazioni e business game, lavori di gruppo e brief aziendali.**

Per accedere alla piattaforma è necessario collegarsi al sito: <http://moodle.aforisma.org/>. Inoltre, ogni allievo è fornito di una casella di posta elettronica personalizzata. Tale casella di posta elettronica fa parte del servizio GSuite, di cui gli allievi potranno sfruttare tutte le potenzialità e gli strumenti: spazio di archiviazione illimitato su Google Drive, strumenti di editing condivisi e lavagne virtuali, Hangouts Meet per videoconferenze e aule virtuali.

Durante lo svolgimento dei percorsi executive sono previsti momenti di verifica volti a fornire sia ai docenti che ai partecipanti un puntuale ritorno circa l'efficacia del processo di apprendimento. La valutazione complessiva tiene conto di molteplici fattori: il livello delle conoscenze, delle abilità pratiche, lo sviluppo delle capacità di analisi e di sintesi, il contributo

al processo di apprendimento collettivo, così come le capacità progettuali, la leadership, lo spirito di iniziativa dei partecipanti. Strumenti di verifica sono le prove scritte, le simulazioni, le esercitazioni individuali, i lavori di gruppo, il project work quale esame finale, i questionari di valutazione delle varie fasi di sviluppo dei Master.



Selezioni

L'Executive Master è a numero chiuso. Per poter accedere al Master è necessario **Compilare la Domanda di Iscrizione**, allegando il proprio **Curriculum Vitae**.

La Scuola effettua uno screening iniziale dei curricula dei candidati per l'ammissione, il cui esito verrà comunicato tramite posta elettronica.

Per ulteriori informazioni la Segreteria Organizzativa è a disposizione dal lunedì al venerdì dalle 09:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00 ai seguenti contatti:

Antonella Ricciardelli - Coordinatrice Didattica

ricciardelli@forisma.org

0832/21 7879

AFORISMA School of Management ha attivato uno **Sportello Consulenziale** per supportare i partecipanti nella definizione del percorso più in linea con le proprie esigenze formative.

Inoltre la Scuola mette a disposizione la propria esperienza per l'individuazione e l'accesso a possibili forme di finanziamento e contributi erogati dai **Fondi Interprofessionali e Bandi Regionali** dedicati alla formazione per professionisti e imprese.

Costi e agevolazioni

Il costo complessivo del Master è di Euro 3.000 + IVA del 22%.

FINANZIABILITÀ CON FONDI INTERPROFESSIONALI

I Corsi ed Executive Master di AFORISMA sono **finanziabili** attraverso i principali Fondi Interprofessionali (Fondimpresa, Fondir, ecc) e Bandi Regionali dedicati alla formazione per professionisti e imprese.

I costi di partecipazione, a seconda delle singole specificità, possono essere totalmente deducibili.

ACCORDI CON ISTITUTI DI CREDITO

AFORISMA, in collaborazione con alcune banche, mette a disposizione dei partecipanti finanziamenti con pagamenti rateali a tasso ZERO (fino a 24 mesi).

RATEIZZAZIONE PERSONALIZZATA

La retta di frequenza del master è da corrispondere in 4 rate. Sulla base di richieste argomentate e specifiche, da valutare in singoli colloqui, è possibile accordare un numero maggiore di rate.

Attestazione finale

CERTIFICATO FINALE

Al termine del corso ogni partecipante riceverà il CARNET delle COMPETENZE, quale report finale delle competenze acquisite in aula e in fase di project work, certificate dalla Scuola attraverso il sistema di valutazione degli apprendimenti in itinere e finale, con l'esame di chiusura.

Sarà inoltre fornita una Attestazione Finale contenente i dati sulla frequenza dell'allievo, sulla durata del percorso e la sua articolazione.

