



# Corso di alta specializzazione in “MANAGER DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE”

*“Digital marketing e comunicazione social nei processi di  
innovazione digitale”*

Enti erogatori del percorso formativo: Sandhills Italy Srl ([www.argoserv.it](http://www.argoserv.it)) – Civica Srl ([www.civica.cc](http://www.civica.cc))

**GESTIONE AMMINISTRATIVA:** Civica Srl

**DURATA DEL CORSO:** 260 ore di formazione di cui 224 ore in lezioni frontali e 36 in FAD.

**LUOGO DI SVOLGIMENTO DEL CORSO:** PESCARA

**DATA INIZIO CORSO:** 20/03/2023 - **DATA FINE CORSO:** 23/06/2023

**QUOTA DI ISCRIZIONE OMNICOMPRESIVA PER I CANDIDATI A “TORNO SUBITO 2022”:**  
5.700,00 € (cinquemilasettcento/00) + IVA (22%) – Tot. 6.954,00 €  
(seimilanovecentocinquantaquattro/00).

**La quota di iscrizione include:**

- partecipazione al corso
- rilascio materiale didattico
- accesso ad un'area riservata contenente schede, dossier di approfondimento, ecc.
- accesso alla piattaforma FAD
- rilascio attestato di partecipazione
- rilascio guide

## PROGRAMMA DEL CORSO

<p><b>PRESENTAZIONE CORSO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Illustrazione degli obiettivi formativi, dell' articolazione del piano didattico e del project work</li> <li>▪ Presentazione docenti e tutor</li> <li>▪ Aspetti organizzativi e logistica</li> <li>▪ Question time</li> </ul> <p><b><u>20 Marzo 2023 – Tot. 8 ore d'aula</u></b> A Cura di Civica e Sandhills</p>
<p><b>MODULO I</b></p> <p>Il Digital marketing e la trasformazione digitale del mondo business: lo stato dell' arte e prospettive future</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cosa significa trasformazione digitale e qual è il mindset necessario per padroneggiarla</li> <li>▪ Il business analogico ed il business digitale: la rivoluzione delle disruptive technologies</li> <li>▪ Una panoramica sulla rivoluzione alle porte: AI, VR, AR, il metaverso, le blockchain, gli NFT e l' economia disintermediata.</li> <li>▪ Le best practice e le tecnologie digitali</li> <li>▪ L'inbound marketing come strategia combinata di marketing e vendita: introduzione</li> <li>▪ Introduzione alla SEO, Google, le keyword e la long tail</li> <li>▪ Linee guida di Google, fattori di ranking, SEO on page</li> <li>▪ Teoria dei link, analisi della concorrenza, penalizzazioni, aggiornamenti algoritmo di Google, case history</li> <li>▪ Esercitazioni pratiche per ogni argomento</li> </ul> <p><b><u>Dal 21/03/23 al 24/04/23 = Tot. 32 ore d'aula</u></b> (dal Lun a Giov 8 h al giorno) A Cura Sandhills</p>
<p><b>MODULO II</b></p> <p><b>SEO Copywriting, SEM e Email Marketing</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Seo copywriting</li> <li>▪ Google Ads, funzionamento</li> <li>▪ Analisi keyword e pianificazione campagne search</li> <li>▪ Punteggio di qualità</li> <li>▪ Mail Marketing</li> <li>▪ Buyer personas</li> <li>▪ Buyer's Journey</li> <li>▪ Calendario editoriale</li> <li>▪ Blogging</li> </ul> <p><b><u>Dal 17/04/23 al 19/04/23 = Tot. 24 ore d'aula</u></b> (dal Lun al Mer 8 h al giorno) A cura Sandhills</p>

<p><b>MODULO III</b></p> <p><b>Content Marketing</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Buyer personas</li> <li>▪ Buyer's Journey</li> <li>▪ Calendario editoriale</li> <li>▪ Blogging</li> </ul> <p><b><u>Dal 20/04/23 al 21/04/23 = Tot. 16 ore d'aula</u></b>  <i>(dal Gio al Ven 8 h al giorno) A cura Sandhills</i></p>
<p><b>MODULO IV</b></p> <p><b>I dati nel digital marketing</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Esercitazioni SEO Tools ed analisi keyword</li> <li>▪ Misurare i risultati nel marketing digitale: KPI</li> <li>▪ Esercitazioni di web analytics</li> </ul> <p><b><u>Dal 26/04/23 al 27/04/23 = Tot. 12 in FAD</u></b>  <i>(dal Merc al Giov 8 h al giorno) A cura Sandhills</i></p>
<p><b>MODULO V</b></p> <p><b>Ideare e pianificare la trasformazione digitale</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementi di progettazione</li> <li>• Introduzione al design thinking</li> <li>• Tecniche per facilitare l'innovazione</li> <li>• Gli ecosistemi digitali: servizi di supporto e opportunità</li> </ul> <p><b><u>(Dal 03/05/23 al 05/05/23 = Tot. 24 ore d'aula</u></b>  <i>(dal Mer al Ven 8 ho al giorno) a cura di Civica</i></p>
<p><b>MODULO VI</b></p> <p>Il social Media Marketing: un alleato indispensabile di imprese e professionisti</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ I social network e il social blogging</li> <li>▪ Studio del target e tono di voce</li> <li>▪ Piano editoriale e strategie social</li> <li>▪ Facebook e Facebook ADS</li> <li>▪ Instagram e YouTube</li> <li>▪ LinkedIn e LinkedIn ADS</li> <li>▪ TikTok</li> <li>▪ Il metaverso , NFT e DAO : lo stato dell'arte</li> <li>▪ Cos'è la social SEO, importanza e tecniche</li> <li>▪ Analisi e Report</li> <li>▪ Esercitazioni pratiche per ogni argomento</li> </ul> <p><b><u>Dal 08/05/23 al 12/05/23 = Tot. 40 ore d'aula</u></b>  <i>(dal Lun al Ven 8 h al giorno) A cura Sandhills</i></p>
<p><b>MODULO VII</b></p> <p>Esercitazioni social Media Marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Esercitazioni di Social Media Marketing</li> </ul> <p><b><u>Il 15/05/23 = Tot. 8 ore in FAD</u></b>  <i>(Lun 8 h) A cura Sandhills</i></p>

<p><b>MODULO VIII</b></p> <p><b>Finanziare la trasformazione digitale: la finanza agevolata</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cosa è la finanza agevolata</li> <li>▪ Gli incentivi nazionali e regionali per start up e PMI</li> <li>▪ Business modelling vs Business planning</li> <li>▪ Come utilizzare gli incentivi: analisi di casi studio e consigli pratici</li> </ul> <p><b><u>Dal 22/05/23 al 26/05/23 = Tot. 40 ore d'aula</u></b>  <i>(dal Lun al Ven 8 h al giorno) A cura di Civica</i></p>
<p><b>MODULO IX</b></p> <p><b>Esercitazioni finanza agevolata</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Esercitazioni su analisi, ricerca e monitoraggio opportunità di finanziamento</li> <li>▪ Esercitazioni su analisi di finanziabilità</li> <li>▪ Esercitazioni sulla redazione di progetti di finanza agevolata</li> </ul> <p><b><u>Dal 07/06/23 al 08/06/23 = Tot. 16 ore in FAD A cura di Civica</u></b>  <i>(dal Merc al Giov 8 h al giorno) A cura di Civica</i></p>
<p><b>MODULO X</b></p> <p><b>Finanziare la trasformazione digitale: i fondi europei</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'Europa e la trasformazione digitale: priorità strategiche e risorse finanziarie</li> <li>▪ I programmi di finanziamento europei a gestione diretta e indiretta</li> <li>▪ Gli inviti a presentare proposte: analisi di casi studio e consigli pratici</li> </ul> <p><b><u>Dal 19/06/23 al 20/06/23 = Tot. 16 ore d'aula</u></b>  <i>(dal Lun al Mart 8 h al giorno) a cura di Civica</i></p>
<p><b>MODULO XI</b></p> <p><b>PROJECT WORK</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Linee guida metodologiche</li> <li>▪ Creazione gruppi di lavoro e definizione degli ambiti di intervento in una delle aree prioritarie del bando: cinema, audiovisivo, spettacolo e musica, beni culturali e turismo, enogastronomia, sport e qualità della vita.</li> <li>▪ Elaborazione e presentazione di un project work di digital transformation</li> </ul> <p><b><u>Dal 21/06/2023 al 23/06/23 = Tot. 24 ore d'aula</u></b>  <i>(dal Merc. al Ven 8 h al giorno) a cura di Civica/SandHills</i></p>

**Totale ore di formazione 260 h di cui**

- **224 ore d'aula**
- **36 in FAD (10,76%)**

**Parametro di ammissibilità: 260 / 96 = 2,70**



## IN EVIDENZA

# MANAGER DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE

*Digital marketing e  
comunicazione social nei  
processi di innovazione  
digitale*

- ✓ Società con PLURIENNALE ESPERIENZA NEL SETTORE
- ✓ APPROCCIO PRATICO E OPERATIVO: metà giornata formativa e metà di lavoro sul campo
- ✓ REALIZZAZIONE di progetti reali dalla A alla Z
- ✓ Approccio strategico BUSINESS ORIENTED
- ✓ KNOW HOW per accedere ai finanziamenti per start up, imprese
- ✓ Incontri con professionisti del settore



## PROFILO SOCIETÀ

**CIVICA SRL** – [www.civica.cc](http://www.civica.cc)

Civica è una società di consulenza che offre servizi per l'europrogettazione e la finanza agevolata (dal 1999 al 2011 come consorzio di imprese e dal 2012 come srl). Sviluppiamo idee e azioni innovative con neoimprenditori, imprese ed enti, offrendo servizi di informazione, formazione e assistenza tecnica per utilizzare al meglio i finanziamenti europei, nazionali e regionali. In ambito formativo abbiamo erogato corsi per: Presidenza del Consiglio dei Ministri – Dip. Politiche Giovanili e Attività Sportive e Dip. per le Pari Opportunità, Consiglio Regionale dell'Abruzzo, Regione Lombardia, Province di Frosinone, Caserta, Viterbo, Pesaro Urbino, FORMEZ PA; Euroconference, Università di Perugia, Teramo, Camerino, La Sapienza e LUISS, Comuni di Pescara, Pesaro, Bari, Gualdo Tadino, Trani, Casamassima; Legambiente; AICCRE; ANCI Giovani Abruzzo; Associazione Nazionale Commercialisti – sezione Piemonte; Ordine dei Commercialisti e dei Consulenti del Lavoro di Pisa. Nelle precedenti edizioni di Torno Subito sono oltre 100 i laureandi e laureati che hanno scelto i nostri percorsi formativi.

Grazie ad uno staff di consulenti altamente qualificati, i nostri progetti hanno sostenuto la nascita di Start-up, potenziato la competitività delle Imprese, affiancato gli Enti pubblici nella pianificazione dello sviluppo locale, supportato gli Enti del Terzo Settore nella loro missione, favorito l'attività di ricerca nelle Università. Nelle ultime tre annualità abbiamo sviluppato e candidato progetti per oltre 46 milioni di euro sui principali programmi di finanziamento europei, nazionali e regionali. Per i nostri clienti pubblici e privati il supporto consulenziale fornito si è concretizzato in un tasso medio di successo del 55,5%. I progetti hanno permesso anche la creazione di importanti reti tra imprese, università, autorità locali e strutture no profit: sono più di 120 le organizzazioni pubbliche e private, italiane ed europee, coinvolte nelle progettualità messe in atto. Infine, abbiamo affiancato i nostri clienti nella gestione dei progetti già finanziati per un valore di circa 6 milioni di euro, assicurandone il coordinamento, il monitoraggio e la corretta e puntuale rendicontazione

### SANDHILLS

....



## INFORMAZIONI DI DETTAGLIO SUL CORSO

<b>INTRODUZIONE</b>	<p>La trasformazione digitale è molte cose. Un processo di innovazione, un mezzo per il miglioramento dei processi e dell'efficienza interna alle organizzazioni, un cambiamento della cultura imprenditoriale che guarda all'integrazione delle tecnologie digitali nei modelli produttivi, la comprensione dell'importanza dei dati e del ruolo strategico della customer experience come leva della competitività. Di conseguenza, tale trasformazione comporta un vero e proprio ripensamento del modo di fare business, coinvolgendo tanti aspetti dell'organizzazione aziendale, da quelli più legati al prodotto a quelli relativi alla formazione e al marketing.</p> <p>Già durante la pandemia si è parlato di una digitalizzazione 25 volte più veloce rispetto ai ritmi precedenti e una ricerca del Boston Consulting Group ha evidenziato che le aziende più mature dal punto di vista digitale ottengono mediamente un aumento dei ricavi del 18% e riducono del 29% i costi aziendali, con un aumento della capacità di resilienza e una crescita delle proprie quote di mercato doppia rispetto alle aziende simili ma meno digitalizzate.</p> <p>La transizione digitale è al centro delle politiche europee e nazionali e ingenti risorse finanziarie, dai fondi strutturali 2021/2027 al PNRR, sono state stanziare per agevolare una doppia transizione, verde e digitale.</p> <p>Un recente report di Mexedia ha fotografato la situazione delle PMI sul fronte digitale rilevando come l'80% delle imprese italiane con almeno 10 addetti si collochi ancora a un livello "basso" o "molto basso". Le ragioni di questo ritardo sono da ricercare nella carenza di competenze interne in grado di riorganizzare in chiave digitale processi, prodotti e servizi e nella scarsa capacità di accedere a risorse pubbliche rese disponibili per la digital transformation.</p>
<b>PROFILO PROFESSIONALE PREVISTO: Chief Digital Officer, responsabile per la trasformazione digitale ed esperto di digital marketing</b>	
<b>CHI E'</b>	Il <b>Chief Digital Officer</b> accompagna le organizzazioni durante il percorso di trasformazione digitale per aumentare l'efficacia,

	<p>l'efficienza, la produttività e il vantaggio competitivo dell'azienda o dell'ente.</p> <p>Si tratta di una figura di cui sempre più, non solo i grandi brand, ma anche le PMI, col passare del tempo, e tutte le nuove start up non potranno fare a meno.</p> <p>Le sue competenze abbracciano un ampio ventaglio di conoscenze pratiche su come svolgere attività di pianificazione strategica e digital marketing. Le sue skill quindi spaziano dall'innovazione al business design, dalle capacità di acquisizione di traffico tramite SEO e SEM, alla scrittura e ottimizzazione dei testi per i vari canali web, social, email, fino al tracciamento della conversione, all'analisi dei dati e all'ottimizzazione delle performance.</p>
<p><b>IL SUO RUOLO NEL MONDO DEL LAVORO</b></p>	<p>Il <b>Chief Digital Officer</b> può:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ costruire una carriera come libero professionista, agendo da consulente freelance per aziende e start up;</li> <li>✓ lavorare presso web agency e agenzie di marketing con un ruolo sia strategico/gestionale sia pratico;</li> <li>✓ lavorare presso (o avviare come proprio progetto imprenditoriale) aziende e start up di qualunque settore e dimensione che hanno necessità di promuovere il proprio brand o i propri prodotti e servizi sui canali digitali.</li> </ul> <p>Le sue principali attività includono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ l'analisi strategica di siti web;</li> <li>▪ l'ideazione e realizzazione di strategie SEO, SEM, content marketing, inbound marketing e mail marketing;</li> <li>▪ la gestione professionale dei social media e delle campagne di advertising;</li> <li>▪ l'analisi dei dati del web e il miglioramento delle performance delle campagne marketing.</li> </ul>
<p><b>OBIETTIVI FORMATIVI</b></p>	<p>Il percorso formativo fornisce competenze per:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ definire piani e progetti di trasformazione digitale e attuare decisioni operative che impattino sui processi in tempi compatibili con il miglioramento del business;</li> <li>▪ identificare e reperire risorse finanziarie a sostegno dei processi di digital transformation;</li> <li>▪ conoscere le logiche di Google e dei motori di ricerca;</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ comprendere e saper applicare le tecniche seo e di seo copywriting;</li> <li>▪ analizzare siti web e parole chiave del settore con tool professionali;</li> <li>▪ utilizzare il CMS Wordpress;</li> <li>▪ applicare tecniche di inbound marketing;</li> <li>▪ gestire canali social, anche per quanto riguarda campagne a pagamento;</li> <li>▪ conoscere e impostare campagne su Google Ads;</li> <li>▪ predisporre un piano di misurazione e analizzare i risultati con Google Analytics e altri tool di misurazione;</li> <li>▪ email marketing, marketing automation e utilizzo di tool fondamentali;</li> <li>▪ ottimizzare le conversioni.</li> </ul>
--	--

**PROGRAMMA FORMATIVO**

<b>DURATA DEL CORSO</b>	<p>Il corso ha una durata complessiva di <b>260 ore</b> di cui:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>224 ore</b> in lezioni frontali</li> <li>• <b>36 ore</b> in FAD</li> </ul> <p>Parametro di ammissibilità: <b>260 / 96 = 2,70</b></p>
<b>LUOGO DI SVOLGIMENTO DEL CORSO</b>	Hotel Spazio Residenza - Strada Comunale Piana, 98, 65129 Pescara PE
<b>DATA INIZIO CORSO</b>	20/03/2023
<b>DATA FINE CORSO</b>	23/06/2023
<b>QUOTA DI ISCRIZIONE</b>	<p>La quota di iscrizione onnicomprensiva di spese e di ogni altro onere è pari a 5.700,00 € (cinquemilasettcento/00) + IVA (22%) – Tot. 6.954,00 € (seimilanovecentocinquantaquattro/00).</p> <p><b>La quota di iscrizione include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• partecipazione al corso</li> <li>• rilascio materiale didattico</li> <li>• accesso ad un'area riservata contenente schede, dossier di approfondimento, ecc.</li> <li>• accesso alla piattaforma FAD</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rilascio attestato di partecipazione</li> <li>• rilascio guide</li> </ul>
<p><b>PRESENTAZIONE CORSO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Illustrazione degli obiettivi formativi, dell'articolazione del piano didattico e del project work</li> <li>▪ Presentazione docenti e tutor</li> <li>▪ Aspetti organizzativi e logistica</li> <li>▪ Question time</li> </ul>
<p><b>MODULO I</b></p> <p>Il Digital marketing e la trasformazione digitale del mondo business: lo stato dell'arte e prospettive future</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cosa significa trasformazione digitale e qual è il mindset necessario per padroneggiarla</li> <li>▪ Il business analogico ed il business digitale: la rivoluzione delle disruptive technologies</li> <li>▪ Una panoramica sulla rivoluzione alle porte: AI, VR, AR, il metaverso, le blockchain, gli NFT e l'economia disintermediata.</li> <li>▪ Le best practice e le tecnologie digitali</li> <li>▪ L'inbound marketing come strategia combinata di marketing e vendita: introduzione</li> <li>▪ Introduzione alla SEO, Google, le keyword e la long tail</li> <li>▪ Linee guida di Google, fattori di ranking, SEO on page</li> <li>▪ Teoria dei link, analisi della concorrenza, penalizzazioni, aggiornamenti algoritmo di Google, case history</li> <li>▪ Esercitazioni pratiche per ogni argomento</li> </ul>
<p><b>MODULO II</b></p> <p>SEO Copywriting, SEM e Email Marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Seo copywriting</li> <li>▪ Google Ads, funzionamento</li> <li>▪ Analisi keyword e pianificazione campagne search</li> <li>▪ Punteggio di qualità</li> <li>▪ Mail Marketing</li> <li>▪ Buyer personas</li> <li>▪ Buyer's Journey</li> <li>▪ Calendario editoriale</li> <li>▪ Blogging</li> </ul>
<p><b>MODULO III</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Buyer personas</li> <li>▪ Buyer's Journey</li> <li>▪ Calendario editoriale</li> </ul>

Content Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Blogging</li> </ul>
<p><b>MODULO IV</b></p> <p>I dati nel digital marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Esercitazioni SEO Tools ed analisi keyword</li> <li>▪ Misurare i risultati nel marketing digitale: KPI</li> <li>▪ Esercitazioni di web analytics</li> </ul>
<p><b>MODULO V</b></p> <p>Ideare e pianificare la trasformazione digitale</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementi di progettazione</li> <li>• Introduzione al design thinking</li> <li>• Tecniche per facilitare l'innovazione</li> <li>• Gli ecosistemi digitali: servizi di supporto e opportunità</li> </ul>
<p><b>MODULO VI</b></p> <p>Il social Media Marketing: un alleato indispensabile di imprese e professionisti</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ I social network e il social blogging</li> <li>▪ Studio del target e tono di voce</li> <li>▪ Piano editoriale e strategie social</li> <li>▪ Facebook e Facebook ADS</li> <li>▪ Instagram e YouTube</li> <li>▪ LinkedIn e LinkedIn ADS</li> <li>▪ TikTok</li> <li>▪ Il metaverso , NFT e DAO : lo stato dell'arte</li> <li>▪ Cos'è la social SEO, importanza e tecniche</li> <li>▪ Analisi e Report</li> <li>▪ Esercitazioni pratiche per ogni argomento</li> </ul>
<p><b>MODULO VII</b></p> <p>Esercitazioni social Media Marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Esercitazioni di Social Media Marketing</li> </ul>
<p><b>MODULO VIII</b></p> <p>Finanziare la trasformazione digitale: la finanza agevolata</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cosa è la finanza agevolata</li> <li>▪ Gli incentivi nazionali e regionali per start up e PMI</li> <li>▪ Business modelling vs Business planning</li> <li>▪ Come utilizzare gli incentivi: analisi di casi studio e consigli pratici</li> </ul>
<p><b>MODULO IX</b></p> <p>Esercitazioni finanza agevolata</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Esercitazioni su analisi, ricerca e monitoraggio opportunità di finanziamento</li> <li>▪ Esercitazioni su analisi di finanziabilità</li> <li>▪ Esercitazioni sulla redazione di progetti di finanza agevolata</li> </ul>
<p><b>MODULO X</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'Europa e la trasformazione digitale: priorità strategiche e risorse finanziarie</li> </ul>

Finanziare la trasformazione digitale: i fondi europei	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ I programmi di finanziamento europei a gestione diretta e indiretta</li><li>▪ Gli inviti a presentare proposte: analisi di casi studio e consigli pratici</li></ul>
<b>MODULO XI</b>  PROJECT WORK	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Linee guida metodologiche</li><li>▪ Creazione gruppi di lavoro e definizione degli ambiti di intervento in una delle aree prioritarie del bando: cinema, audiovisivo, spettacolo e musica, beni culturali e turismo, enogastronomia, sport e qualità della vita.</li><li>▪ Elaborazione e presentazione di un project work di digital transformation</li></ul>