

Operazione Rif. PA 2024-23329/RER approvata con DGR 119/2025 in data 03/02/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Marketing

SOCIAL MEDIA STRATEGY & ADVERTISING: DALLA PRESENZA DIGITALE AI RISULTATI - MODALITA' WEBINAR

Strategie di Mercato Eco Digitali avanzato per l'agroalimentare - PG9



Obiettivi

Questo corso guida i partecipanti nel passaggio da una semplice presenza online a una strategia digitale strutturata, sostenibile e orientata agli obiettivi di business. Il percorso sviluppa competenze operative nella progettazione dei contenuti, nella produzione efficiente e nella gestione consapevole delle campagne advertising, con attenzione all'analisi dei dati e all'ottimizzazione. Particolare rilievo è dato alla relazione con la community e alla costruzione di un metodo di lavoro professionale per essere capaci di ideare, gestire e presentare progetti di comunicazione digitale con logica strategica e autonomia operativa.

Argomenti

SCENARIO DIGITALE E PIATTAFORME

Analisi delle piattaforme (numeri aggiornati fine 2025)

- Stato attuale delle principali piattaforme: Meta, TikTok, LinkedIn, YouTube, Google
- Numeri chiave, utilizzo reale e cosa funziona oggi
- Differenze tra presenza organica e paid

DURATA TOTALE:

24 ore

NUMERO

PARTECIPANTI:

MINIMO 8

CALENDARIO:

dal: 09/03/2026

al : 26/03/2026

TERMINE

ISCRIZIONI:

27/02/2026

SEDE DI

SVOLGIMENTO:

REGGIO EMILIA

REFERENTE DEL CORSO:

LARA BARILLI

lara.barilli@formart.it

342-6822753

QUOTA DI

PARTECIPAZIONE:

Finanziato



FORMart sede di REGGIO EMILIA, Via Luigi Sani, 7 42121 Reggio Emilia

T. 0522-267411 - info.reggio@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



Social Media Trends 2026

- Evoluzione degli algoritmi
- Formati in crescita e in calo
- Creator economy e collaborazioni brand/creator
- Impatto dell'AI nei contenuti e nei processi

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.

Case 2025 – Best practice ed errori

- 3 case di successo 2025: cosa è stato fatto bene e perché ha funzionato (ispirazione)
- 1 case di insuccesso / errore 2025: cosa non ha funzionato e cosa impariamo (learning)

DALLA PRESENZA ALLA STRATEGIA

Fondamenti strategici

- Obiettivi di business e comunicazione
- Target, personas e customer journey
- Scelta consapevole dei canali

Dal piano editoriale al sistema

- Format, rubriche e narrazione
- Coerenza, sostenibilità e priorità

CONTENUTI E PRODUZIONE OPERATIVA

Contenuti che funzionano oggi

- Logiche creative per post, reel, short video e caroselli



- Script, storyboard e concept

Produzione senza complessità

- Workflow pratici anche per chi parte da zero
- Tool utili (grafica, video, organizzazione)

ADVERTISING: DALLE BASI VISTE AL CORSO BASE ALL'OTTIMIZZAZIONE

I fondamentali

- Struttura reale di una campagna
- Differenza tra “attivare una pubblicità” e fare advertising strategico

Best practice ed errori comuni

- Errori tipici di chi ha già fatto qualche campagna senza risultati
- Come leggere i segnali che qualcosa non sta funzionando

Piattaforme

- Meta Ads
- TikTok Ads
- Introduzione a Google Ads come supporto alla strategia

COMMUNITY, DATI E PROFESSIONALITÀ

Gestione della relazione

- Community e interazione
- Moderazione e gestione delle criticità



Lettura dei dati

- KPI fondamentali
- Report semplici e comprensibili

Metodo di lavoro

- Come presentare un progetto
- Portfolio e approccio professionale

Destinatari

Il corso è dedicato a chi cerca un'occasione di specializzazione tecnica innovativa nei processi di advertising per agevolare un rapido inserimento occupazionale.

Calendario

Il corso si svolgerà a Marzo 2026 dalle 13.30 alle 17.30

Nelle seguenti date:

9-11-16-19-23-26 Marzo

27/02/2026 è il termine ultimo entro il quale inviare la documentazione necessaria per l'iscrizione

L'attività formativa si svolgerà in webinar: puoi frequentare il corso utilizzando il PC, lo smartphone o il tablet tramite una connessione stabile.

Docenti

Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti del settore e dell'area tematica del corso.

Il docente di questo corso è Eleonora Reggiani, imprenditrice, consulente di Business e docente di Comunicazione & Marketing.

Requisiti

Il corso è aperto a tutte le persone che, indipendentemente dalla loro posizione occupazionale, sono interessate ad inserirsi nelle imprese della filiera di riferimento e che

sono residenti o domiciliate in Emilia-Romagna in data antecedente l'iscrizione alle attività



hanno assolto l'obbligo di istruzione e il diritto e dovere all'istruzione e formazione

Non sono ammissibili i dipendenti assunti da Pubbliche Amministrazioni con contratti a tempo indeterminato

Inoltre, per poter frequentare con successo il percorso è richiesto il possesso di conoscenze di base relative alla comunicazione e marketing, che verrà valutato prima dell'avvio del corso attraverso un test , o aver frequentato un corso di livello base della stessa misura

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione
- Residenza in comuni diversi dal luogo della formazione (di norma diverso dal capoluogo di provincia)

