

Operazione Rif. PA 2024-23371/RER approvata con DGR 119/2025 in data 03/02/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



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

Strategie di Mercato Eco Digitali di Base per le Costruzioni - PG8

Marketing



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

Social Media Trends 2026

DURATA TOTALE:

24 ore

NUMERO PARTECIPANTI:

MINIMO 8

CALENDARIO:

dal: 04/06/2026
al : 25/06/2026

TERMINE ISCRIZIONI:

25/05/2026

SEDE DI SVOLGIMENTO:

REGGIO EMILIA

REFERENTE DEL CORSO:

LARA BARILLI
lara.barilli@formart.it
342-6822753

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

Finanziato

- 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 è interessato a sviluppare competenze di base utili nell'ambito dei processi commerciali, marketing e di gestione del cliente nel settore.

Calendario

Il corso si svolgerà a Giugno 2026 dalle 13.30 alle 17.30

Nelle seguenti date:

4 giugno

9 giugno

11 giugno

16 giugno

23 giugno

25 giugno

25/05/2026 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

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo



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

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



Cercaci su



dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione



 Confartigianato

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

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



Cercaci su

