

# **Banca delle Qualità Campane**

**Strumenti per comunicare e crescere**

**Corsi di formazione – settembre/novembre 2016**

# Sommario

Primo modulo - Elementi di Brand management_30 ore.....	4
Secondo modulo - Fondamenti di Marketing: il Marketing come elemento fondamentale di successo _30 Ore.....	5
Terzo Modulo - Web Marketing e comunicazione online _ 30 ore .....	7
Informazioni Aggiuntive.....	9
Manuale del corso.....	9
Tipologia di aziende .....	9
Docenti.....	9
Obiettivi e contenuti.....	10
Metodologia e Struttura.....	11
TIMING 2016 .....	12

Il corso è composto da **3 moduli** di **30 ore** da svolgersi presso la sede della **Cassa Rurale ed Artigiana Bcc di Battipaglia e Montecorvino Rovella** situata in **Piazza Antonio De Curtis 1/2 a Battipaglia (SA) – Sala Soci** – con frequenza **il venerdì pomeriggio e il sabato, moduli in formula weekend da 12 ore**

# Primo modulo

## Elementi di Brand management\_30 ore

**Keywords:** *Identità aziendale, Brand, valore percepito, notorietà e reputazione, logo, immagine coordinata.*

**Obiettivi:** in questo modulo si parlerà di cos'è un brand, come costruirlo, come portarlo ad essere riconoscibile e come consolidarne l'affezione. L'obiettivo è comprendere il percorso che, dall'analisi della preesistenza comunicativa e dello scenario di mercato di un brand, conduce alla definizione e puntuale strutturazione degli obiettivi sui quali poi vengono definite e modellate le strategie applicabili su ogni tipologia di medium, al fine di conferirgli visibilità e reputazione.

Il Brand racchiude il presente, il passato e il futuro di un'azienda: analizzarlo significa conoscere la storia dell'impresa e capire quali leve azionare per sfruttarne le potenzialità e il vantaggio competitivo.

### **Tem:**

- *Brand Analysis*
- *Brand Identity*
- *Brand Strategy: sviluppo del marchio dall'ideazione alla costruzione dell'identità, fino alla strategia di comunicazione per raggiungere degli obiettivi prefissati*

### **Date:**

- **Venerdì 23 Settembre** ore 15.30 – 19.30 (*Ilaria Legato + Alessandro Colombo*)
- **Sabato 24 Settembre** ore 10.00 – 18.00 (*Ilaria Legato + Alessandro Colombo*)
- **Venerdì 30 Settembre** ore 15.30 – 19.30 (*Ilaria Legato*)
- **Sabato 1 Ottobre** ore 10.00 – 18.00 (*Ilaria Legato*)

## Secondo modulo

# Fondamenti di Marketing: il Marketing come elemento fondamentale di successo \_30 Ore

**Keywords:** *superare le aspettative dei clienti, posizionamento, vantaggio competitivo, fondamenti.*

**Obiettivi:** il marketing tradizionale è in crisi e l'eccessivo entusiasmo delle aziende italiane per i Social media si sta rivelando un'arma a doppio taglio. Insomma, il marketing cambia pelle e ogni impresa dovrebbe rinnovare (o imparare) il modo migliore per farlo.

In questo modulo un esperto del nuovo modello di marketing ne illustrerà i fondamenti per applicarlo nella propria azienda.

### **Tem:**

- *Capire il marketing: cos'è veramente e a cosa serve*
- *I limiti di Facebook e dei Social media*
- *Mai più costi di marketing: smettere di spendere denaro in pubblicità (inutile)*
- *I limiti della comunicazione nel marketing*
- *L'importanza dell'organizzazione e della buona gestione*
- *Capire la segmentazione, il target e il posizionamento*
- *Imparare a definire vision, mission e valori*
- *Imparare a soddisfare la mente, il cuore e l'anima dei clienti*
- *Come è cambiato il marketing negli ultimi 50 anni*
- *Autovalutazione del proprio marketing*
- *Andare oltre l'orientamento al prodotto, alla vendita e alla transazione*
- *Superare l'orientamento alla soddisfazione del cliente, alla fidelizzazione e alle emozioni*
- *Il Marketing 3.0: orientamento all'essere umano, ai valori e all'anima del cliente*
- *Imparare i 10 comandamenti del marketing 3.0*

- *Cosa cambia per i dipendenti col nuovo marketing*
- *Cosa cambia per i fornitori col nuovo marketing*
- *Cosa cambia per i clienti col nuovo marketing*
- *Cosa cambia per il profitto e la sostenibilità col nuovo marketing*

**Attività pratica:**

- *Autovalutazione del proprio marketing*
- *Definizione di mission, vision e valori dell'impresa*
- *La matrice del nuovo marketing*

**Date**

- **Venerdì 14 Ottobre** ore 15.30 – 19.30 (*Lorenzo Sciadini*)
- **Sabato 15 Ottobre** ore 10.00 – 18.00 (*Lorenzo Sciadini*)
- **Venerdì 21 Ottobre** ore 15.30 – 19.30 (*Lorenzo Sciadini*)
- **Sabato 22 Ottobre** ore 10.00 – 18.00 (*Lorenzo Sciadini*)

# Terzo Modulo

## Web Marketing e comunicazione online \_ 30 ore

**Keyword:** *social media, reputazione online, eMarketing, eCommerce, motori di ricerca, web analysis.*

**Obiettivi:** il Web & Social Media Marketing è quella branca del marketing che si occupa di generare visibilità su social media, comunità virtuali e aggregatori 2.0. In particolare il social media marketing si differenzia da ogni altro tipo di marketing perché permette alle aziende e ai clienti di interagire e commentare.

Il modulo si propone di introdurre all'utilizzo dei nuovi media digitali in un organico piano marketing, coordinato e funzionale agli obiettivi strategici generali, in accordo con le competenze acquisite nei moduli precedenti. È infatti in continua crescita l'attenzione delle aziende per i mezzi di comunicazione non convenzionali, con una predilezione per i mezzi brand enterainment oriented e partecipativi come i blog, i social network, le community che permettono di riposizionare la propria comunicazione in un'ottica di "rilevanza" e di "fiducia", permettendo soprattutto di raggiungere i propri pubblici di riferimento in maniera più efficace.

### **Temi:**

- *introduzione ai concetti base del web: mobile, social media, DEM, SEO, SEM, Analytics, PR*
- *Web2.0 e social media: l'evoluzione tecnologica e l'applicazione ai sistemi organizzativi aziendali*
- *Web Marketing, Social Media Marketing e Communication Plan (posizionamento sui motori di ricerca, information architecture, web analytics)*
- *il Focus su social media per la comunicazione di eventi, iniziative, destinazione*
- *Usability e Experience Design; Content Management - Reputation Management*
- *Mobile Marketing e Application economy; E-commerce, Social Commerce e Mobile Commerce*

## **Date**

- **Venerdì 4 Novembre** ore 15.30 – 19.30 (*Gianluca Torrini*)
- **Sabato 5 Novembre** ore 10.00 – 18.00 (*Gianluca Torrini*)
- **Venerdì 11 Novembre** ore 15.30 – 19.30 (*Gianluca Torrini*)
- **Sabato 12 Novembre** ore 10.00 – 18.00 (*Gianluca Torrini*)

## **WORKSHOP ESPERIENZIALE a FIRENZE – 18 Ore**

- Venerdì 25 Novembre ore 10.00 – 19.00 (*Lorenzo Sciadini + Ilaria Legato + Alessandro Colombo*)
- Sabato 26 Novembre ore 09.00 - 18.00 (*Lorenzo Sciadini + Ilaria Legato + Alessandro Colombo*)

# **Informazioni Aggiuntive**

## **Manuale del corso**

Ogni docente che prenderà parte all'attività didattica produrrà un testo (*course syllabus*) che verrà reso disponibile sia online che in forma cartacea, sotto forma di piccola pubblicazione, alle aziende partecipanti ed agli enti organizzatori. Il manuale sarà strutturato affinché possa essere riutilizzato per successive edizioni.

## **Tipologia di aziende**

In base alla tipologia di aziende e di figure che comporranno la classe il corso verrà rivisto e riadattato al fine di fornire informazioni più efficaci possibili rispetto alle tipologie di contesti e di mercati.

## **Docenti**

Il team di docenza sarà un blend tra professionisti/docenti che gravitano attorno al mondo Symbola e imprenditori che operano con successo nel settore e che possono portare una testimonianza diretta delle loro esperienze di successo.

## **Obiettivi e contenuti**

Il corso si pone i precisi obiettivi:

- ***di definire e guidare il rilancio e lo sviluppo di alcune aziende della provincia di Salerno in funzione delle specifiche caratteristiche ed esigenze, producendo la più stretta simbiosi tra i potenziali e i mercati;***
- ***di valorizzare le risorse locali in particolare di una regione così unica come la Campania e comunque di un Paese come l'Italia che si contraddistingue per essere composto da tanti «territori».***

Alla fine del percorso i partecipanti avranno conseguito gli strumenti necessari per:

- *sviluppare e coordinare programmi di marketing applicati*
- *costruire reti tra istituzioni ed imprese operanti sul territorio per realizzare strategie di azioni comuni;*
- *pianificare interventi per il lancio di prodotti e servizi enogastronomici e turistici o legati alle eccellenze territoriali*
- *mettere a punto strategie di marketing di prodotti volte all'innovazione*
- *organizzare e migliorare la presenza eventi a finalità economica, turistica e culturale (fiere, esposizioni e convegni)*
- *gestire un'attività di ufficio stampa volto alla diffusione del prodotto e alla creazione di business networks*
- *valorizzare i propri prodotti sfruttando le ultime tecnologie dell'informazione e delle comunicazione per il potenziamento dell'attività di marketing e di comunicazione*
- *attuare processi di internazionalizzazione di un prodotto, pensato e progettato per un mercato territoriale o un ambiente definito, ad altri mercati più ampi*

## **Metodologia e Struttura**

La metodologia didattica si basa su **lezioni teoriche**, unite a **workshop ed esercitazioni**, prediligendo gli **aspetti pratici ed esperienziali**.

Il programma didattico sarà integrato da una serie di **lezioni seminariali** tenute da manager e professionisti che operano da anni nei settori d'interesse del corso.

In particolare, il corso si svilupperà in **tre moduli** (che potranno essere seguiti anche singolarmente):

- **Brand management e Comunicazione**
- **Marketing strategico e operativo per il territorio**
- **Web & Social Media Marketing**

# **TIMING 2016**

## **Primo Modulo:**

**Venerdì 23 Settembre** ore 15.30 – 19.30

**Sabato 24 Settembre** ore 10.00 – 18.00

**Venerdì 30 Settembre** ore 15.30 – 19.30

**Sabato 1 Ottobre** ore 10.00 – 18.00

## **Secondo Modulo:**

**Venerdì 14 Ottobre** ore 15.30 – 19.30

**Sabato 15 Ottobre** ore 10.00 – 18.00

**Venerdì 21 Ottobre** ore 15.30 – 19.30

**Sabato 22 Ottobre** ore 10.00 – 18.00

## **Terzo Modulo:**

**Venerdì 4 Novembre** ore 15.30 – 19.30

**Sabato 5 Novembre** ore 10.00 – 18.00

**Venerdì 11 Novembre** ore 15.30 – 19.30

**Sabato 12 Novembre** ore 10.00 – 18.00

## **WORKSHOP ESPERIENZIALE a FIRENZE – 18 Ore**

**Venerdì 25 Novembre** ore 10.00 – 19.00

**Sabato 26 Novembre** ore 09.00 - 18.00