



## RESPONSABILE MARKETING E VENDITE - E.BUSINESS (RRFP PUGLIA N°169)

<b>Durata</b>	<b>300 ore</b> (150 di aula e 150 di stage)
<b>Durata</b>	<b>300 ore</b> = 150 ore in aula + 150 ore in stage ( <i>solo per inoccupati e/o disoccupati</i> )
<b>Stage</b>	Le attività di stage sono riservate <b>solo</b> agli inoccupati e/o ai disoccupati che abbiano frequentato le lezioni d'aula. Gli allievi che risultino essere occupati ( <i>da almeno n.6 mesi</i> ) in un ambito di lavoro con competenze specifiche attinenti a quelle sviluppabili con il presente corso non parteciperanno allo svolgimento delle attività di stage.
<b>Destinatari</b>	Il corso è rivolto a: <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Laureati (triennale e/o specialistica) motivati ad intraprendere un percorso professionale nell'ambito del marketing digitale</li><li>➤ Diplomati con profili formativi o professionali riconducibili nell'ambito del marketing digitale</li><li>➤ Studenti che vogliono intraprendere un percorso professionale di assoluto valore sul mercato del lavoro</li></ul>
<b>Obiettivi</b>	Fornire le competenze basilari per creare uno specialista che abbia conoscenze e competenze tecniche di base per operare con professionalità nell'ambito del web marketing. La figura formata si occupa della definizione e dell'implementazione del piano di marketing e delle strategie commerciali per la vendita online di prodotti o servizi, compresa la valutazione dei relativi indicatori economici.
<b>Metodologie formative</b>	Il corso può essere fruito in modalità <ul style="list-style-type: none"><li>■ residenziale (<i>in aula</i>) presso la sede in Bari - Via Amendola n°172/C - c/o <i>Executive Center</i></li><li>■ on line (<i>in videoconferenza</i>)</li></ul>
<b>Materiale didattico</b>	Il materiale didattico (slides, dispense, esempi, norme, ecc.) sarà disponibile sotto forma digitale sulla piattaforma dedicata ( <a href="http://www.genesisconsulting.eu">www.genesisconsulting.eu</a> ) unitamente alla registrazione delle lezioni.
<b>Numero partecipanti</b>	■ residenziale = max n°20 allievi ■ on line = max n°20 allievi
<b>Attestati</b>	Al termine del percorso formativo sarà rilasciato un attestato di qualifica rilasciato dalla <i>Città Metropolitana di Bari con DD n°621 del 04/02/2016</i> valido ai fini di Legge e come credito formativo permanente.



### GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it  
www.genesisconsulting.it  
Part. IVA 06092830725



Ente Accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014  
DD n°590/2015

Via Amendola n°172/C  
70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via A. Gramsci 127/129  
71122 Foggia  
Tel 347 3912707  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22  
Via A. Gramsci n°18  
72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)

Via Massafra n°26/m-n  
74015 Martina Franca (TA)  
Tel 080 3323881  
[martinafranca@genesisconsulting.it](mailto:martinafranca@genesisconsulting.it)



## PROGRAMMA

N°	Modulo	Durata	Contenuti
1°	ORIENTAMENTO E WORK LIFE BALANCE	10 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Informazione orientativa e accoglienza dell'utenza</li><li>■ Relazioni con imprese, servizi per l'impiego, organismi e attori locali</li><li>■ Bilancio delle competenze</li><li>■ Individuazione degli attori strategico/funzionali sul sistema territoriale locale di riferimento</li><li>■ Mappatura delle aree di opportunità</li><li>■ Work Life Balance</li><li>■ Tecniche di gestione dello stress</li><li>■ Benessere in ufficio</li><li>■ La gestione efficace dei conflitti</li><li>■ Efficacia personale e organizzativa</li><li>■ Gestire l'interdipendenza del "tempo" della vita privata e professionale</li></ul>
2°	ELEMENTI DI DIRITTO TRIBUTARIO E COMMERCIALE	5 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Nozioni di diritto commerciale e tributario</li><li>■ Diritto commerciale</li><li>■ Nozioni di diritto commerciale finalizzate alla scelta del tipo sociale più adeguato alla singola attività d'impresa.</li><li>■ Nozione di imprenditore nel codice civile</li><li>■ I fondamenti costituzionali dell'imposizione fiscale</li><li>■ Analisi dei singoli tributi</li><li>■ L'accREDITAMENTO tributario</li></ul>



## GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it  
www.genesisconsulting.it  
Part. IVA 06092830725



Ente Accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014  
DD n°590/2015

Via Amendola n°172/C  
70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via A. Gramsci 127/129  
71122 Foggia  
Tel 347 3912707  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22  
Via A. Gramsci n°18  
72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)

Via Massafra n°26/m-n  
74015 Martina Franca (TA)  
Tel 080 3323881  
[martinafranca@genesisconsulting.it](mailto:martinafranca@genesisconsulting.it)



3°	DEFINIZIONE DEL PIANO DI WEB MARKETING	35 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>Definizione del piano di marketing</li><li>Strategie di marketing in rete</li><li>Target Analysis - Ricerche di mercato</li><li>Posizionamento e Vantaggio Competitivo</li><li>Pianificazione Strategica</li><li>Marketing Mix</li><li>Tecniche di web marketing e di direct marketing</li><li>Pricing on line</li><li>Profilazione del cliente - Fidelizzazione della clientela</li><li>Scelta degli strumenti</li><li>Adwords pay per click - Pay per impression</li><li>Monitoraggio dell'efficacia</li><li>Click-through (click sul banner che conduce al sito pubblicizzato)</li><li>Web analytics (Google Analytics e Yahoo Web Analytics)</li><li>Visitatori (unici, pagine viste, fedeltà visitatori, frequenza di rimbalzo)</li><li>Referrer</li><li>Geotargeting ROI (ritorno dell'investimento) - Tasso di conversione</li><li>Definizione del budget</li><li>Campagne di Email Marketing e Direct Mailing</li></ul>
4°	IL MARKETING NON CONVENZIONALE	5 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>Gli obiettivi del Marketing Non Convenzionale</li><li>Il Viral Marketing</li><li>Il Guerrilla Marketing</li><li>Il Word Of Mouth Marketing</li><li>Il Community Marketing</li><li>Il Body Marketing</li><li>L'Ambient Marketing</li><li>Case History italiane e internazionali</li></ul>
5°	I SOCIAL NETWORK	15 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>Le principali tipologie di Social Network</li><li>Scelta del Target e Posizionamento</li><li>Condivisione di testi, audio, foto, video</li><li>Le opportunità di investimento pubblicitario</li><li>Il monitoraggio della nostra reputazione sui Social</li><li>Come presentare i nostri prodotti e servizi</li><li>La Crisis Communication: la gestione delle crisi, reclami, boicottaggi</li><li>Case History: lo Start Up di un nuovo Social</li><li>Community Management</li><li>Digital Couponing</li><li>Social mobile marketing</li></ul>



## GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it  
www.genesisconsulting.it  
Part. IVA 06092830725



Ente Accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014  
DD n°590/2015

Via Amendola n°172/C  
70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via A. Gramsci 127/129  
71122 Foggia  
Tel 347 3912707  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22  
Via A. Gramsci n°18  
72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)

Via Massafra n°26/m-n  
74015 Martina Franca (TA)  
Tel 080 3323881  
[martinafranca@genesisconsulting.it](mailto:martinafranca@genesisconsulting.it)



6°	E-COMMERCE	10 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Struttura delle reti commerciali</li><li>■ Integrazione di processo gestionale e contabile</li><li>■ Modello operativo, modello remunerativo, margini e BEP (Break Even Point)</li><li>■ Criteri di fidelizzazione</li><li>■ Valutazioni di fattibilità</li><li>■ Pianificazione e monitoraggio</li><li>■ Processo di vendita e determinazione della proposta di valore</li><li>■ Tecniche di organizzazione dei servizi online</li><li>■ E-commerce come leva strategica</li><li>■ Pianificare una strategia di e-commerce</li><li>■ L'impatto dell'e-commerce sul marketing aziendale e sul sito web</li><li>■ Logistica applicata alla vendita di prodotti e/o servizi on line</li><li>■ Ottimizzare il flusso di acquisto e gestire il post acquisto</li><li>■ Mobile Commerce: stato dell'arte e case history</li><li>■ Social Commerce: stato dell'arte e case history</li><li>■ E-commerce: Piattaforme e casi operativi</li><li>■ Le piattaforme tecnologiche per l'e-commerce</li></ul>
----	------------	--------	--

7°	CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)	10 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Tecniche di customer relationship management (CRM)</li><li>■ Il CRM come processo continuo: acquisizione e fidelizzazione dei clienti</li><li>■ Entità di business di un CRM</li><li>■ Casi di successo e best practices</li><li>■ Il CRM visto dall'utente finale</li><li>■ Gestione della customer satisfaction</li><li>■ Casi pratici di CRM (software e on the cloud)</li><li>■ Navigazione e data entry in Siebel</li><li>■ Navigazione e data entry in Salesforce</li></ul>
----	--	--------	---



## GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it  
www.genesisconsulting.it  
Part. IVA 06092830725



Ente Accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014  
DD n°590/2015

Via Amendola n°172/C  
70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via A. Gramsci 127/129  
71122 Foggia  
Tel 347 3912707  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22  
Via A. Gramsci n°18  
72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)

Via Massafra n°26/m-n  
74015 Martina Franca (TA)  
Tel 080 3323881  
[martinafranca@genesisconsulting.it](mailto:martinafranca@genesisconsulting.it)



8°	CONSUMI E CONSUMATORI	15 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Elementi di psicologia e sociologia dei consumi</li><li>■ Consumi: preferenze sociali e scelte individuali</li><li>■ Stili di vita e i comportamenti di consumo</li><li>■ Tendenze attuali del consumo (consumo critico, prosumerismo, customizzazione, ecc.)</li><li>■ Strumenti di comunicazione tra brand e consumatore (co-produzione, relational marketing, ecc.)</li><li>■ Interpretazione dei social network e influenza esercitata sulle scelte di consumo</li><li>■ Comunicazioni in rete: relazione tra identità individuale e processi imitativi</li><li>■ Le forme di comunicazione del brand nel tempo delle reti</li><li>■ Tutela dei consumatori e vendite a distanza</li><li>■ Il codice del consumo e altri codici di settore: TUB, codice delle assicurazioni, codice della privacy, codice del turismo, leggi istitutive delle Authorities, autoregolamentazione e codici di condotta</li><li>■ Concorrenza, liberalizzazioni e servizi universali (telefonia, trasporti, servizi postali, energia, gas e rinnovabili)</li><li>■ Il diritto all'informazione e l'etichettatura</li><li>■ Pratiche commerciali scorrette e pubblicità ingannevole</li><li>■ I contratti dei consumatori</li><li>■ Le Associazioni dei consumatori ed il CNCU</li><li>■ L'accesso alla giustizia (azioni inibitorie, ADR, mediazione, class-action privata e nella P.A.)</li></ul>
----	-----------------------	--------	---



## GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it  
www.genesisconsulting.it  
Part. IVA 06092830725



Ente Accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014  
DD n°590/2015

Via Amendola n°172/C  
70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via A. Gramsci 127/129  
71122 Foggia  
Tel 347 3912707  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22  
Via A. Gramsci n°18  
72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)

Via Massafra n°26/m-n  
74015 Martina Franca (TA)  
Tel 080 3323881  
[martinafranca@genesisconsulting.it](mailto:martinafranca@genesisconsulting.it)



9°	CUSTOMER E SEO MANAGEMENT	15 ore	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Tecniche di web advertising</li> <li>■ SEO Management</li> <li>■ Pianificazione di un progetto SEO.</li> <li>■ Distinzione di attività e competenze Seo - Sem - Smo</li> <li>■ Necessità del cliente</li> <li>■ Valore aggiunto del prodotto o del servizio</li> <li>■ Motori di ricerca e società</li> <li>■ Evoluzione dell'utente medio e le nuove necessità.</li> <li>■ Gestione della reputazione on line</li> <li>■ Social Network (Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, ecc.).</li> <li>■ Approfondimenti su Google</li> <li>■ Seo Oriented e filosofia di Google</li> <li>■ Fattori SEO</li> <li>■ Metodi e strumenti per definire le keyword</li> <li>■ Metodi e strumenti per definire le long tails</li> <li>■ Fattori di posizionamento di Google</li> <li>■ Ottimizzazione del dominio web.</li> <li>■ Posizionamento e indicizzazione di fotografie</li> <li>■ Struttura del sito web</li> <li>■ Struttura del sito ottimizzato</li> <li>■ Strutture Xhtml Seo oriented.</li> <li>■ Siti dinamici e cms (blog e forum).</li> <li>■ Ottimizzazione delle immagini.</li> <li>■ Fattori SEM</li> <li>■ Link Popularity</li> <li>■ Link baiting e link building</li> <li>■ Regole per scrivere titoli persuasivi</li> <li>■ Redazione di istruzioni e/o i manuali d'uso sul sito web</li> </ul>
10°	LINGUA INGLESE TECNICO-COMMERCIALE	15 ore	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Presentazione <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentation</li> <li>- Business Ventures</li> <li>- Company history</li> </ul> </li> <li>■ L'organizzazione di incontri <ul style="list-style-type: none"> <li>- Team work</li> <li>- Reports</li> <li>- Performance</li> </ul> </li> <li>■ The art of Decision Making</li> </ul>



## GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it  
www.genesisconsulting.it  
Part. IVA 06092830725



Ente Accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014  
DD n°590/2015

Via Amendola n°172/C  
70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
genesis@genesisconsulting.it

Via A. Gramsci 127/129  
71122 Foggia  
Tel 347 3912707  
foggia@genesisconsulting.it

Via Campania 22  
Via A. Gramsci n°18  
72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
mesagne@genesisconsulting.it

Via Massafra n°26/m-n  
74015 Martina Franca (TA)  
Tel 080 3323881  
martinafranca@genesisconsulting.it



11°	GESTIONE DELLA PRIVACY E TUTELA DEI DATI	5 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>■ La normativa sulla privacy</li><li>■ Il consenso del ricevente</li><li>■ La chiarezza sull'utilizzo che si intende fare dei dati e dell'indirizzo mail</li><li>■ Uso per scopi commerciali</li><li>■ La cancellazione gratuita dal database</li><li>■ Indicazione chiara del mittente</li></ul>
12°	SICUREZZA INFORMATICA E TRANSAZIONI ON LINE	5 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>■ La protezione del computer dalle minacce via Internet</li><li>■ Creazione di password complesse</li><li>■ La ricerca autonoma degli indirizzi Web</li><li>■ Gli indicatori di protezione delle informazioni</li><li>■ Eseguire le transazioni finanziarie con il computer di casa</li><li>■ Truffe, frodi, furti di identità</li><li>■ L'uso del buon senso</li></ul>
13°	PERSONAL BRANDING	5 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Come rendere un brand la propria professionalità</li><li>■ Curriculum vitae on line e off line</li><li>■ La lettera di accompagnamento</li><li>■ Il colloquio di lavoro</li><li>■ Il mercato del lavoro: le opportunità nell'ICT</li></ul>
14°	STAGE AZIENDALE	150 ore	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Principi di base della comunicazione e relative tecniche</li><li>■ Elementi di team working</li><li>■ Regole di un ambiente di lavoro (puntualità, consapevolezza organizzativa, rispetto dei ruoli, ecc.) e, in particolare, i regolamenti della struttura ospitante</li><li>■ Principi e le metodiche derivanti da eventuali sistemi di gestione per la qualità dell'azienda ospitante</li><li>■ Misure di sicurezza adottabili in azienda ed il loro corretto utilizzo</li><li>■ Tecniche relative al web-marketing</li></ul>
15°	ESAME FINALE		<ul style="list-style-type: none"><li>■ Test finale di verifica e colloquio</li></ul>



## GENESIS CONSULTING

genesis@arubapec.it  
www.genesisconsulting.it  
Part. IVA 06092830725



Ente Accreditato  
Regione Puglia  
DD n°179/2014  
DD n°590/2015

Via Amendola n°172/C  
70126 Bari  
Tel 080 5484577 – Fax 080 5481431  
[genesis@genesisconsulting.it](mailto:genesis@genesisconsulting.it)

Via A. Gramsci 127/129  
71122 Foggia  
Tel 347 3912707  
[foggia@genesisconsulting.it](mailto:foggia@genesisconsulting.it)

Via Campania 22  
Via A. Gramsci n°18  
72023 Mesagne (BR)  
Tel / Fax 0831 092298  
[mesagne@genesisconsulting.it](mailto:mesagne@genesisconsulting.it)

Via Massafra n°26/m-n  
74015 Martina Franca (TA)  
Tel 080 3323881  
[martinafranca@genesisconsulting.it](mailto:martinafranca@genesisconsulting.it)