

## Self marketing per liberi professionisti



**Totale ore: 60 ORE**

Una delle esigenze più sentite oggi tra tutte le categorie di **liberi professionisti** è quella di **promuoversi e attrarre clienti** in un mercato dove la concorrenza è sempre più forte.

Iscriviti al corso in Self Marketing rivolto a liberi professionisti di TSS. Non sarà solo un corso di formazione, ma un percorso completo di supporto **all'avvio della tua attività!**

**FREQUENZA:** obbligatoria.

**DURATA:** 60 ORE

**COSTO DEL CORSO:**

✓ **GRATUITO PER I DISOCCUPATI**

La partecipazione al corso gratuitamente è previa selezione: sarà necessario inviare il proprio Curriculum Vitae in formato europeo all'indirizzo [info.varese@targetsolution.it](mailto:info.varese@targetsolution.it)

✓ **600,00 €** nel caso in cui non si posseggano i requisiti per accedere gratuitamente (pagamento dilazionabile in rate)

**Target Services Solutions ente di formazione accreditato in Regione Lombardia per i servizi alla formazione e al lavoro organizza il Corso Self marketing per liberi professionisti**

**OBIETTIVI:**

Il corso avrà un'impostazione pratica e consentirà l'acquisizione di conoscenze e strumenti operativi grazie ai quali imparare a muoversi agilmente e strategicamente sul mercato.

Il corso è rivolto a tutti i professionisti che necessitano o desiderano mettersi in proprio (es. consulenti, professionisti iscritti ad un albo professionale)

Oltre al corso di formazione avrai la possibilità di usufruire di:

- Incontri individuali e di gruppo per delineare la coerenza del tuo progetto imprenditoriale
- Supporto nella redazione del Business Plan
- Supporto nell'apertura della partita Iva e agevolazioni per la gestione degli adempimenti contabili e fiscali.
- Confronto con altri professionisti

**SEDE DEL CORSO:**

**TSS Varese** Via Monte Golico 6

**INIZIO DEL CORSO:**

**19 MARZO 2018 DALLE 9.00 ALLE 18.00**

**TSS Varese**  
Via Monte Golico, 6  
T. 0332.28.83.16  
F. 0332.233207

**TSS Milano**  
Via A. da Brescia, 5  
T. 02.68.86.083  
F. 02.60.73.67.58

**TSS Bergamo**  
Via Casalino, 15  
T. 035.42.84.224  
F. 035.38.30.292

**TSS Brescia**  
Via Creta, 56  
T. 030.28.08.870  
F. 030.29.37.001

## **PROGRAMMA CORSO SELF MARKETING:**

### **Modulo 1. Risorse personali, creatività e sviluppo di progetti**

Mi racconto: interessi, attitudini e risorse personali

Tecniche di creatività legate allo sviluppo dell'idea imprenditoriale

### **Modulo 2. Marketing strategico**

La nicchia: strumenti teorici e pratici per individuarla

Interviste e questionari

La Ricerca di mercato

I Prodotti/servizi WOW

L'ABC del valore

Promotion mix

### **Modulo 3. Creazione di Marca e sviluppo coordinato**

Elementi dell'architettura di una marca (nome, logo, payoff)

Brand identity e sviluppo coordinato di marca (business card, carta intestata)

Brochure

### **Modulo 4. Il potere dei social network**

Linkedin, Facebook, Instagram Video e blog come social per fare marketing

Il Piano Editoriale: Organizzare una strategia sui social ed un calendario editoriale di post

Utilizzare campagne sui social per farsi conoscere sul mercato e trovare contatti e clienti

### **Modulo 5. Web Marketing e strategie di promozione**

Presenza online: come progettare un sito web, usabilità, User Experience, accessibilità, aggiornare il proprio sito in autonomia tramite sistemi di gestione del contenuto (CMS)

Principi di ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO)

Principi di Web Analytics

Principi di Email Marketing: Direct Email Marketing; Privacy policy e liste di indirizzi email; realizzazione campagna

Utilizzo pratico del CMS WordPress

### **Modulo 6. Copywriting e scrittura creativa**

#### **TSS Varese**

Via Monte Golico, 6  
T. 0332.28.83.16  
F. 0332.233207

#### **TSS Milano**

Via A. da Brescia, 5  
T. 02.68.86.083  
F. 02.60.73.67.58

#### **TSS Bergamo**

Via Casalino, 15  
T. 035.42.84.224  
F. 035.38.30.292

#### **TSS Brescia**

Via Creta, 56  
T. 030.28.08.870  
F. 030.29.37.001

Allenamento e allineamento pensiero laterale. - Brainstorming e sviluppo capacità di sintesi. - Branding, naming, payoff, headline, subheadline, bodycopy e call to action. - Integrazione con visual, grafica e art direction. - Dal brand al concept. - Il brief e la sua struttura. - Nuovi vocabolari.  
WEBCOPYWRITING & SCRITTURA CREATIVA

### **Modulo 7. Comunicazione e tecniche di vendita**

Comunicazione efficace: strategie e strumenti  
Creare fiducia ed empatia: gli stili comunicativi  
Entrare nel mondo del cliente: ascolto attivo, analisi dei bisogni, prevenire e gestire le obiezioni  
Semantica della vendita: le parole per vendere

**TSS Varese**

Via Monte Golico, 6  
T. 0332.28.83.16  
F. 0332.233207

**TSS Milano**

Via A. da Brescia, 5  
T. 02.68.86.083  
F. 02.60.73.67.58

**TSS Bergamo**

Via Casalino, 15  
T. 035.42.84.224  
F. 035.38.30.292

**TSS Brescia**

Via Creta, 56  
T. 030.28.08.870  
F. 030.29.37.001