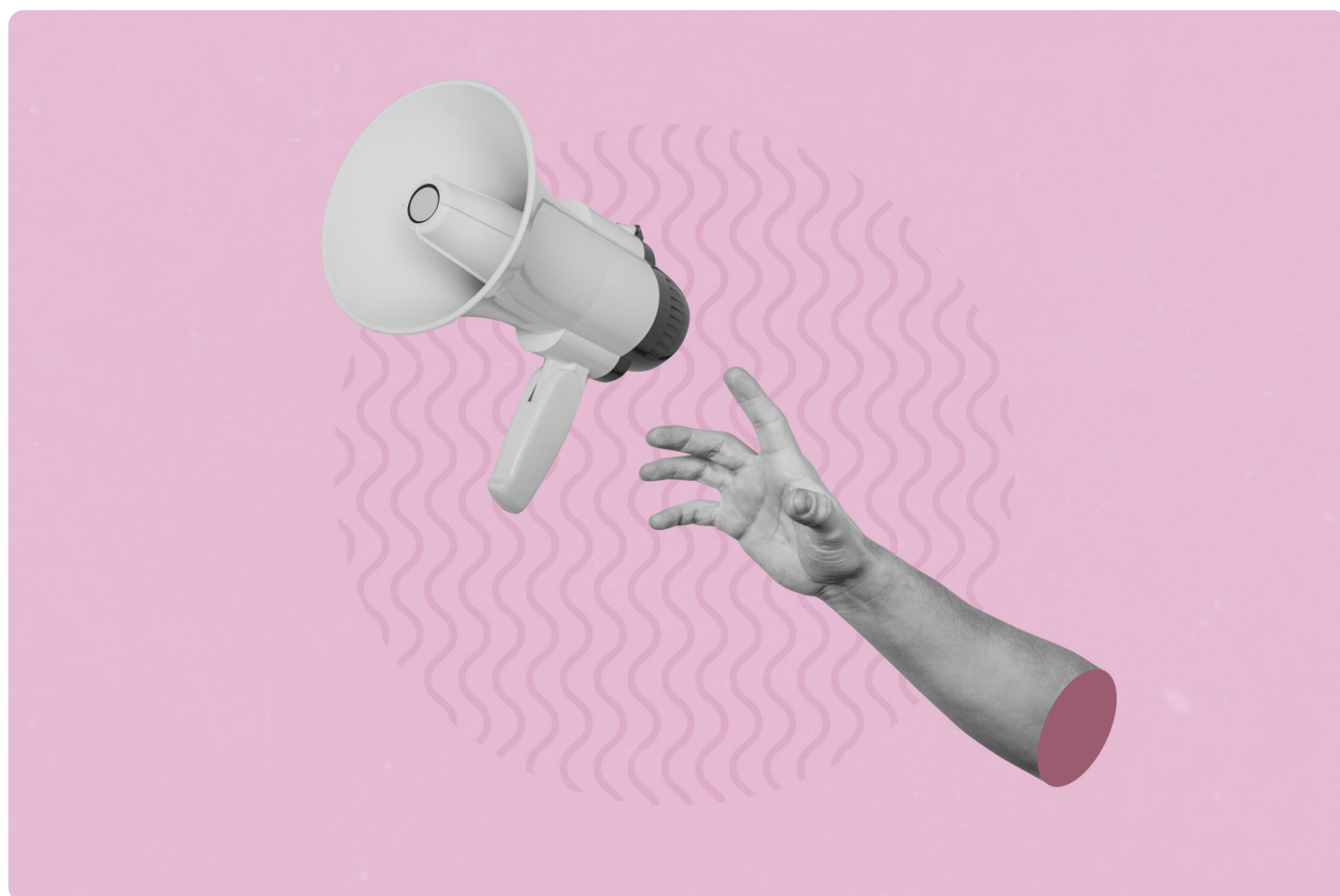


Libero e digitale: strategie e strumenti di marketing per professionisti

Competenze per l'accesso ai mercati ed il marketing

Operazione Rif.PA 2024-23499/RER/10 "Strategie per la qualificazione e l'innovazione delle competenze green e digitali dei liberi professionisti" approvata con DGR n.317 del 10/03/2025 e realizzata grazie ai Fondi europei della Regione Emilia-Romagna.

**Costo**

gratuito

Durata

36 ore

Sede

Online

Settori

Comunicazione, Marketing e commerciale

Destinatari

Imprese, Persone

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

23/06/2025

Data inizio

10/07/2025

Data fine

30/10/2025



Obiettivi

Il corso formativo è progettato per aiutare i liberi professionisti a sviluppare competenze avanzate in comunicazione e marketing, con l'obiettivo di rafforzare il loro posizionamento competitivo. Contemporaneamente, il corso offre l'opportunità di apprendere tecniche, strumenti e tecnologie innovative, essenziali per creare servizi di comunicazione e marketing in grado di rispondere efficacemente alle esigenze dei clienti.

Destinatari

Il corso si rivolge a:

- Liberi Professionisti Ordinistici, titolari di partita IVA, esercitanti attività riservate secondo normativa vigente, iscritti ai sensi dell'art. 2229 del Codice civile a Ordini o Collegi professionali e alle rispettive Casse di previdenza;
- Liberi Professionisti Non Ordinistici, titolari di partita IVA, autonomi, che svolgono attività professionali non rientranti in quelle riservate agli iscritti a Ordini e Collegi professionali, che svolgano prestazione d'opera intellettuale e di servizi.
- Liberi professionisti ordinistici operanti in forma associata o societaria: Associazioni professionali o Studi associati di professionisti, anche iscritti al REA, con atto costitutivo registrato all'Agenzia delle Entrate alla data di presentazione della domanda; Società tra professionisti (StP) di cui all'art. 10 c.3 D.Lgs. 12/11/2011, n. 183 come regolate dal DM 8 febbraio 2013 n. 34; Società di professionisti o di ingegneria di cui alle lettere b) e c), comma 1 dell'articolo 46 del D.Lgs. n. 50/2016 (Nuovo Codice degli appalti); Società tra avvocati di cui alla L. 31 dicembre 2012, n. 247 (Nuova disciplina dell'Ordinamento della professione forense).

Requisiti di accesso

Potranno partecipare professionisti aventi sede legale o unità operativa nel territorio della regione Emilia-Romagna. Il suddetto requisito dovrà risultare:

- Per i singoli liberi professionisti, dal certificato o attestato di iscrizione all'albo, ordine o collegio professionale, oppure dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- Per le Associazioni di professionisti o Studi associati di professionisti, dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- Per le Società tra professionisti (StP), le Società di professionisti o di ingegneria e le Società tra avvocati, da visura camerale aggiornata.

Vista la natura del regime di aiuto indicato, ovvero De Minimis, i professionisti coinvolti dovranno poter rientrare in questa tipologia di aiuto. Non potranno pertanto partecipare eventuali professionisti del settore agricolo e forestale, della pesca e dell'acquacoltura che esercitino la propria attività con il codice Ateco A: AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA.

Contenuti del corso

Saranno contenuti del corso:

- Strategie di marketing per pianificare la propria promozione;
- Fondamenti di brand e posizionamento;
- Cura e ottimizzazione delle presenze online e personal brand;
- Strategie per l'utilizzo dei social media;
- Gestire i contenuti grafici con Canva su LinkedIn;
- Community e content creation a partire da Instagram;
- Gestire i contatti e inviare proposte con l'email marketing;
- Project management e public relation;
- Trasformare i contatti in clienti: la gestione della trattativa.

Modalità e criteri di selezione

Nel caso in cui il numero degli iscritti dovesse superare il numero minimo di partecipanti ammessi, si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto della didattica dell'intervento. In questo caso, i partecipanti verranno ammessi, una volta verificati i requisiti, sulla base dell'ordine di arrivo delle domande. Il corso si avvia a fronte di un numero minimo di 8 iscritti.

Attestato

Attestato di frequenza

Calendario

Le lezioni si terranno nelle seguenti date:

- 10 luglio (15:30 - 18:30)
- 17 luglio (15:30 - 18:30)
- 11 settembre (14:30 - 18:30)
- 17 settembre (14:30 - 18:30)
- 23 settembre (15:30 - 18:30)
- 02 ottobre (14:30 - 18:30)
- 08 ottobre (14:30 - 18:30)
- 15 ottobre (14:30 - 18:30)
- 23 ottobre (15:30 - 18:30)
- 30 ottobre (14:30 - 18:30)

Sede del corso

Online

Referente

Matteo Vivi | Email: vivi@cnafoer.it | Telefono: 3371028983

Docenti

Torreggiani Stefano

Esperto di marketing strategico e digitale per piccole e micro imprese. È anche coach, trainer e autore del libro "*Marketing Quotidiano*" dedicato a titolari di piccole e micro imprese, professionisti e commercianti che "non si accontentano".

Silvia Ciampa

CMO & Brand Specialist @KPI6, specializzata in marketing data-driven. Trasforma numeri in azioni e ascolto in strategie. Docente di marketing e volontaria TEDxReggioEmilia, appassionata di cultura e comunicazione

Giorgia Artoni

Esperta di Comunicazione e marketing freelance, si occupa di curare l'immagine aziendale on/offline.

Daniele Iotti

Imprenditore, ha sviluppato esperienza sui social testandoli sulla propria attività. In due anni ha raggiunto 24.000 follower su Instagram, aumentando le vendite del suo shop online. Condividerà strategie pratiche per usare i social in modo efficace e concreto.

Giorgio Montanari

Consulente esperto in area marketing, commerciale, gestione e motivazione delle risorse umane.