



Marketing e Digital Strategy: Le Chiavi per Crescere nel Mercato

Strategie di mercato per l'innovazione dei servizi

Rif. PA 2024-23639/RER/4 "Innovazione digitale e sostenibile nei sistemi della meccanica, mecatronica, motoristica, biomedicale" approvata con DGR n. 575/2025 del 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna.

**Costo**

Gratuito

Durata

24 ore

Sede

Online o Modena

Settori

Informatica, Marketing e commerciale

Destinatari

Imprese

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

12/03/2026

Data inizio

13/04/2026

Data fine

18/05/2026



Obiettivi

Il corso ha come obiettivo principale supportare i professionisti a:

- Individuare e adottare modalità innovative di accesso ai mercati anche tese all'internazionalizzazione;
- Adottare le strategie marketing per definire un piano di marketing;
- Attivare sistemi di analisi e valorizzazione dei dati anche attraverso l'utilizzo di strumenti digitali;
- Analizzare le specifiche richieste del cliente e definire modalità di gestione dei dati e delle informazioni in una logica di valorizzazione.

Destinatari

- Imprenditori e figure chiave di imprese appartenenti agli specifici sistemi produttivi o filiere descritte nell'operazione;
- Liberi professionisti ordinistici (operanti anche in forma associata o societaria) e non ordinistici, la cui attività ha sede nel territorio della regione Emilia-Romagna.

Requisiti di accesso

- avere sede legale o unità locale in Emilia-Romagna;
- appartenere al sistema produttivo/filiera a cui l'Operazione si rivolge, ossia rientrante in uno dei seguenti codici ATECO;
- Conformità alla normativa De Minimis.

Contenuti del corso

L'attività formativa si articola in 6 Moduli:

- **Modulo 1:** Introduzione e Fondamentali del Marketing: Cos'è il Marketing e il Digital Marketing, Le Basi Strategiche: Il Modello delle 5P, Il Business Plan e la Digital Strategy, Identificazione di Idee e Modelli;
- **Modulo 2:** Target, Analisi di Mercato e Ricerca: Analisi del Target per Generazioni, Creazione di Buyer Personas, Analisi dei Competitor (Ricerca di Mercato), Strumenti e Metodologie di Ricerca;
- **Modulo 3:** Branding e Customer Experience: Branding: Marca, Marchio e Identità, Brand Equity e Reputazione, Gestione della Reputazione e Crisis Management, Customer Journey e Punti di Contatto;
- **Modulo 4:** Marketing Funnel, Obiettivi e KPI: Il Funnel di Marketing e le sue Fasi, Obiettivi Aziendali e di Marketing, Key Performance Indicators (KPI), Esempi Pratici di KPI e Calcoli;
- **Modulo 5:** Strumenti e Piattaforme: Piattaforme Web e E-commerce, SEO, Motori di Ricerca e Social Network, Marketing Diretto e Automazione, Pubblicità Online e Collaborazioni;
- **Modulo 6:** Pianificazione, Contenuti e Internazionalizzazione (4 Ore): Il Piano di Digital Marketing, Budget e Modelli di Attribuzione, Tipologie di Contenuti e Diritto d'Autore, Strategie per l'Internazionalizzazione.

Modalità e criteri di selezione

Qualora il numero dei candidati/e risultasse superiore al numero di posti disponibili per la gestione del gruppo/aula ai fini di un efficace processo formativo, a parità di requisiti, sarà preso in considerazione l'ordine di arrivo delle domande di iscrizione.

Attestato

Attestato di frequenza.

Quota di partecipazione

Il corso è gratuito in quanto cofinanziato con risorse del programma regionale Fondo Sociale Europeo Plus 2021/2027 della Regione Emilia Romagna e con il sostegno dell'Unione Europea.

Calendario

Le lezioni si svolgeranno dalle 9:00 alle 13:00 nei seguenti giorni:

- 13 aprile 2026
- 20 aprile 2026
- 27 aprile 2026
- 4 maggio 2026
- 11 maggio 2026
- 18 maggio 2026

Sede del corso

L'attività formativa si svolgerà in webinar: si potrà frequentare il corso utilizzando il PC, lo smartphone o il tablet tramite connessione stabile. A richiesta del singolo partecipante verrà data la possibilità di seguire l'attività formativa in presenza presso la sede di CNA Formazione Emilia-Romagna a Modena in Via F. Malavolti, 27.

Referente

Jacopo Preci | Email: preci@cnafoer.it