

Promozione e strategia: costruire il proprio valore

P. 5 Innovazione del processo commerciale

Operazione Rif.PA 2024-23639/RER/5 "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

36 ore

Sede

Reggio Emilia

Settori

Informatica, Marketing e commerciale

Destinatari

Imprese

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

31/08/2026

Data inizio

24/09/2026

Data fine

19/11/2026



Obiettivi

Questo percorso è pensato per chi desidera avviare la propria attività o far crescere quella già esistente. Oggi affidarsi al solo passaparola o ai clienti abituali non è più sufficiente: serve una strategia chiara, consapevole e continuativa.

Attraverso moduli da 4 ore, il corso offre strumenti pratici per definire il proprio brand, superare l'autoreferenzialità e utilizzare i canali digitali in modo mirato. Imparerai a comunicare con semplicità ed efficacia, a pianificare contenuti e attività e ad attrarre nuovi contatti e opportunità professionali in modo strutturato e sostenibile.

Destinatari

Imprenditori e figure chiave di imprese appartenenti agli specifici sistemi produttivi o filiere descritte nell'Operazione, potranno altresì essere destinatari delle misure anche i 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 (ATECO collegamento ai codici Ateco coerenti);
- Conformità alla normativa De Minimis.

Contenuti del corso

- Strategia e Piano di marketing: come deve cambiare il modo di proporsi se si vuole crescere in un contesto competitivo e digitale.
- Brand e nicchia: definire e comunicare la propria identità partendo dal valore.
- Visibilità: scegliere i canali e le strategie giuste per ottenere maggiore visibilità online e attrarre maggior interesse e nuovi contatti.
- Sito e Wordpress: conoscere le basi per gestire un sito in autonomia.
- Social media: le strategie per sfruttare davvero i social e il piano editoriale.
- Instagram e la content creation in azione.
- LinkedIn per creare e gestire il networking digitale.
- IA e marketing: come sfruttare le opportunità a sostegno della propria promozione, dalla strategia ai contenuti senza perdere la propria identità.
- Saper presentare: ottimizzare la capacità di presentare per valorizzarsi.

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. Il corso si avvia a fronte di un numero minimo di 8 iscritti.

Attestato

Verrà rilasciato un attestato di frequenza.

Quota di partecipazione

Non prevista. Il percorso è co-finanziato dal FSE Plus 2021_2027 regione Emilia Romagna in regime di aiuti alle imprese "Deminimis".

Calendario

Le lezioni si terranno in orario 14:30-18:30 nei seguenti giorni:

- Giovedì 24 settembre 2026
- Giovedì 1 ottobre 2026
- Giovedì 8 ottobre 2026
- Giovedì 15 ottobre 2026
- Giovedì 22 ottobre 2026
- Giovedì 29 ottobre 2026
- Giovedì 5 novembre 2026
- Giovedì 12 novembre 2026
- Giovedì 19 novembre 2026.

Sede del corso

Reggio Emilia
Via Vincenzo Monti 19/1
42122 Reggio Emilia RE

Referente

Marcella Fiorellini | Email: fiorellini@cnafoer.it | Telefono: 3667653696

Docente

Stefano Torreggiani

Coach e formatore | Da più di 20 anni affianca piccole e micro imprese ad orientarsi nel mondo della comunicazione digitale e del marketing per costruire i propri processi di promozione per farsi conoscere, farsi apprezzare ed attrarre i giusti utenti. Dalla scelta delle strategie fino all'uso consapevole degli strumenti digitali