

Strategie commerciali e digitali per la meccanica

Strategie di Mercato di base per la meccanica

Operazione Rif. PA 2024-23330/RER/9 "Transizione verde e innovazione digitale nella meccanica, mecatronica e motoristica" approvata con Delibera n° 119 del 03/02/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna.



Costo

Gratuito

Durata

24 ore

Sede

Ferrara

Settori

Installazione e impianti, Marketing e commerciale

Destinatari

Persone

Tipologie

Per occupati, Per disoccupati

Termine iscrizioni

20/01/2026

Data inizio

03/02/2026

Data fine

16/03/2026



Obiettivi

L'obiettivo formativo del percorso è sviluppare competenze di base utili per operare nell'area **Marketing del settore Meccanica**, con particolare attenzione all'utilizzo degli strumenti digitali. Il corso fornisce le fondamenta di **informatica applicata al marketing**, l'uso professionale di **LinkedIn** e di altre **piattaforme social** per attività di **social media branding**, nonché le conoscenze necessarie per comprendere l'accesso ai mercati, la gestione del cliente e le logiche fondamentali del marketing. Le competenze acquisite consentono di **orientarsi nell'ecosistema digitale**, supportando processi di transizione green e digitale tipici del settore.

Destinatari

Persone che, indipendentemente dalla condizione occupazionale, necessitano di acquisire conoscenze e competenze necessarie a rafforzare la propria occupabilità e adattabilità nella filiera di riferimento.

Requisiti di accesso

- Aver assolto l'obbligo di istruzione e il diritto e dovere all'istruzione e formazione,
- Essere residenti o domiciliati in Emilia-Romagna,
- Non sono ammissibili i dipendenti assunti da Pubbliche Amministrazioni con contratti a tempo indeterminato

Contenuti del corso

- Concetti base di marketing e loro applicazione nei contesti della meccanica.
- Tecniche e strumenti per l'accesso ai mercati e la **gestione/fidelizzazione del cliente**.
- Elementi di **inglese commerciale** per la comunicazione in contesti internazionali.
- **Leadership, customer satisfaction e gestione della relazione con il cliente**.
- **Web marketing, social media (LinkedIn, piattaforme social), reputation e strumenti digitali**.
- Introduzione all'e-commerce e ai principali strumenti per gestire la presenza online.

Modalità e criteri di selezione

In caso di impossibilità ad accogliere tutte le richieste di iscrizione da parte dei partecipanti ammissibili, si attiverà il processo selettivo che verterà sull'analisi del possesso dei requisiti sottoelencati, che rappresentano criteri di priorità: ordine di arrivo dell'iscrizione.

Attestato

Attestato di frequenza.

Quota di partecipazione

Corso gratuito in quanto co-finanziato con risorse del Fondo Sociale Europeo Plus 2021/2027 e della Regione Emilia-Romagna.

Calendario

Le lezioni si terranno nelle seguenti giornate dalle 8.30 alle 12.30:

- martedì 3 febbraio 2026
- martedì 10 febbraio 2026
- mercoledì 25 febbraio 2026
- venerdì 6 marzo 2026
- mercoledì 11 marzo 2026
- lunedì 16 marzo 2026

Sede del corso

Ferrara
Via Caldirolo, 84
44123 Ferrara FE

Referente

Federica Rondinone | Email: Rondinone@cnafoer.it | Telefono: 327 4990690

Docenti

Valentina Mazza

Perito informatico con consolidata esperienza nella formazione professionale.

Matteo Mantovani

LinkedIn Trainer, Digital Coach e docente di Social Media Marketing con oltre dieci anni di esperienza nella formazione professionale.

Aiuta imprenditori, liberi professionisti e aziende a utilizzare LinkedIn in modo strategico per generare visibilità, relazioni e opportunità di business.

Laura Di Mauro

Docente esperta in strategie di comunicazione social, creazione del piano editoriale e di gestione dei rapporti con il cliente.