

## Minimaster Marketing e comunicazione 4.0 per professionisti

con l'alto Patrocinio dell'Università della Calabria

Essere un buon professionista può non bastare più nell'attuale contesto economico. Grande concorrenza, nuovi modi di intercettare i clienti che vanno oltre il passaparola, un nuovo concetto di standing professionale: tutto ciò impone un cambiamento di paradigma. Essere, con i propri collaboratori, consapevoli che è necessario un nuovo modo di comunicare e un nuovo modo di fare marketing è necessario. Diventa padrone delle strategie e degli strumenti, perché non sempre un consulente è sufficiente ...

Il minimaster dà anche spunti su come aggredire il nuovo mercato del non profit, che con il nuovo codice del non profit deve ristrutturarsi e deve utilizzare professionalità non sempre esistenti all'interno delle istituzioni

**Destinatari:** professionisti (commercialisti, avvocati, ingegneri, architetti, giornalisti, psicologi, ingegneri, geometri) e loro collaboratori

**Prerequisiti:** conoscenza sommaria del funzionamento del mondo del non profit; uso a livello personale del pc.

**Output professionali:** ; avere una piena idea del proprio posizionamento professionale o di quello del proprio studio; conoscere e padroneggiare a livello avanzato i principali strumenti di comunicazione online; essere in grado di creare una "storia di successo"; acquisire nuovi clienti con gli strumenti del social network, commisurando sforzi a risultati; coordinare e supervisionare complesse azioni di marketing da parte di consulenti esterni.

**durata:** 32 ore



## Minimaster Marketing e comunicazione 4.0 per professionisti

con l'alto Patrocinio dell'Università della Calabria

### Programma:

**Fare i professionisti 4.0** (4 ore) Marcello Menni  
Casi, opportunità e criticità

**Posizionare sé stessi: ci conosciamo? Cosa vogliamo dire** (12 ore) Fabio Gariboldi

- ✓ Teoria della leadership personale
- ✓ Diventare un punto di riferimento
- ✓ La narrazione e le tecniche di costruzione della propria storia di successo
- ✓ Come arricchire in gruppo l'efficacia della propria narrativa personale
- ✓ Come utilizzare la storia nei diversi canali (conferenze, web, video, social e mobile)

**Comunicare sé stessi e i propri servizi al non profit: database, social, e comunicazione** (12 ore) Sara Caminati

- ✓ Digital marketing e convergenza con i media tradizionali
- ✓ Scenario digitale
- ✓ Strumenti di comunicazione digitale: sito, blog, social media, WhatsApp Business
- ✓ Sviluppare il proprio personal branding online
- ✓ Gestire le relazioni con clienti e prospect attraverso i canali digitali
- ✓ Analytics e lettura dei risultati
- ✓ Monitoring dei temi caldi e della reputation
- ✓ Framework Agile di Marketing Professionale

**Una mercato ampio e nuovo in evoluzione: il non profit** (8 ore) Marcello Menni

- ✓ Il professionista e il non profit: un quadro
- ✓ Il non profit non significa "niente soldi"
- ✓ Valorizzare la professionalità