



CORSO DI FORMAZIONE IN
“DIGITAL MARKETING PER L’INNOVAZIONE”



FEBBRAIO – MARZO 2024

SOMMARIO

CHI SIAMO.....	2
Formazione in DIGITAL MARKETING PER L'INNOVAZIONE	3
Contenuti del corso DIGITAL MARKETING PER L'INNOVAZIONE	3
Contenuti del percorso e-learning (FAD)	5
Calendario webinar DIGITAL MARKETING PER L'INNOVAZIONE:	5
Indicazioni operative.....	6
Obblighi dei partecipanti:.....	6
Costi:.....	6
Come ISCRIVERSI:.....	6
I Docenti	7

CHI SIAMO

Stargate è **Agenzia Formativa Accreditata** specializzata in Innovation Management, Project Management e nuove competenze 4.0.

Dal 2009, anno della sua Fondazione, collaboriamo con l'Agenzia per il Lavoro ATempo per la formazione di candidati a missione temporanea di lavoro, attraverso percorsi finanziati con risorse FormaTemp.

Inoltre siamo partner dell'Istituto Italiano di Project Management occupandoci della formazione per la preparazione degli esami di certificazione e qualificazione ISIPM a più livelli (Base, Avanzato, EU-Maps).

In questi anni **abbiamo formato in Project Management, Innovation Management e Digital marketing oltre 6.000 persone** che hanno imparato ad applicare metodologie per aumentare le loro competenze progettuali personali e aziendali.

Stargate Consulting è anche **socio fondatore** del Centro di Competenza **Artes 4.0** (www.artes4.it), con capofila la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa, rete ad alta specializzazione per il servizio all'innovazione delle imprese nelle aree della robotica avanzata e delle tecnologie digitali abilitanti collegate.



Accreditata dall'Istituto Italiano di Project Management



Docenti accreditati dal Global Innovation Management Institute.



Accreditata come Agenzia Formativa dalla Regione Toscana cod. OF0162.



Certificata per la Qualità Sistema di gestione ISO 9001:2008, per la progettazione ed erogazione dei servizi di consulenza e di corsi di formazione – TIC 15 100 106835.



Accreditata da FormaTemp per la gestione dei progetti formativi delle Agenzie per il Lavoro.

FORMAZIONE IN DIGITAL MARKETING PER L'INNOVAZIONE

Descrizione:

Attraverso il percorso formativo in **Digital Marketing per l'Innovazione** proposto da Stargate, il partecipante sarà in grado di acquisire una metodologia e delle competenze tecniche da spendere sul mercato del lavoro in termini di marketing digitale per l'innovazione aziendale, legate al contempo alla possibilità di valorizzare la propria professionalità come strumento per la ricerca attiva del lavoro e lo sviluppo di un personale percorso professionale. I temi trattati verteranno sulle tecniche di **promozione digitale delle attività professionali e d'impresa** innovative, attraverso lo sviluppo di competenze in marketing e comunicazione verso interni ed esterni, al fine di favorire lo **sviluppo di relazioni utili e proficue** con clienti, collaboratori, network di partner aziendali, della ricerca e tecnologici, grazie alle tecnologie digitali e social, e la capacità di definire, pianificare, gestire e controllare progetti specifici finalizzati ad obiettivi mirati e misurabili, quali **campagne di branding, marketing, promozione e comunicazione**.

Figura professionale in uscita: Digital Marketing Manager per l'Innovazione.

Specialista in creazione di valore nell'innovazione di processo, di prodotto o di servizio attraverso strumenti e canali digitali.

Durata:

- 32 h su piattaforma webinar in aula virtuale sincrona
- 32 h di formazione a distanza e-learning (FAD) da svolgere entro la conclusione della formazione in aula.

CONTENUTI DEL CORSO DIGITAL MARKETING PER L'INNOVAZIONE

Il corso di Innovation Management proposto da Stargate si articola nel seguente modo:

Modulo 1 – INNOVATION MARKETING ASSESSMENT

L'obiettivo di questo modulo è fornire un metodo per valutare:

- i punti di forza e di debolezza dell'azienda nell'ambito delle attività di innovazione in marketing;
- il grado di attitudine dell'azienda al cambiamento e di maturità rispetto alle tecnologie tipiche del Digital Marketing.

Modulo 2 - STRATEGY

L'obiettivo di questo modulo è fornire un metodo per:

- identificare i "driver" che possono portare ad avviare un percorso di innovazione nel marketing e connetterli a iniziative e risultati misurabili
- definire le caratteristiche del portafoglio di innovazioni alle quali puntare.

Modulo 3 - BUSINESS DESIGN

L'obiettivo di questo modulo è fornire un metodo per:

- definire un modello di business dell'azienda allo stato attuale;
- identificare il modello di business della concorrenza;
- analizzare i trend che possono avere un impatto sull'innovazione nel marketing;
- definire un nuovo modello di business dell'azienda;
- definire il business concept dell'innovazione futura;
- definire la nuova *value proposition* dell'azienda.

Modulo 4 –VALIDATION

L'obiettivo di questo modulo è fornire una metodologia per validare la nuova *value proposition* attraverso il digital marketing.

Modulo 5 - FATTORI DI COMPETITIVITÀ

L'obiettivo di questo modulo è fornire un metodo per identificare quali sono gli elementi che caratterizzano la nuova *value proposition* in modo tale che l'azienda possa acquisire dei fattori di competitività rispetto alla concorrenza nelle strategie di marketing e comunicazione adottate.

Modulo 6 - PIANO OPERATIVO

L'obiettivo di questo modulo è fornire un metodo per definire un *BUSINESS CASE* per l'avvio di un progetto di innovazione di marketing aziendale.

Modulo 7 – GLI STRUMENTI E LE TECNICHE DI DIGITAL MARKETING PER L'INNOVAZIONE

L'obiettivo di questo modulo è fornire strumenti e tecniche per la gestione di campagne di Digital Marketing. Tra i temi trattati:

Strategie di branding e comunicazione professionale e d'impresa; Storytelling; Target, segmenti e funnel, Analisi degli elementi marketing vs necessità del digitale: variazioni e costi; I team Digital MKTG misti interno/esterno; Strumenti digitali e social per il marketing e la promozione web, e Advertising; Intercettare i bisogni e spingere il cliente all'azione: funnel, touchpoint, customer journey; Portare le vendite a bordo e sostenere/agevolare il customer journey; Sito, blog, strumenti editoriali, social media: campagne e connessioni a Google, FB, CRM; PIANO EDITORIALE (PED): tools, template grafici, gestione social + blog in autonomia: organizzazione e pianificazione (creatività, flessibilità, risparmio, e efficacia), Analytics e KPI del marketing fisico + digitale, quali sono e come interpretarli, CRM introduzione alla strategia commerciale del CRM, connessioni, creazione del database aziendale.

Sicurezza sui Luoghi di Lavoro (modulo 4h in modalità e-learning, obbligatorio per l'ottenimento dell'attestato di partecipazione al corso).

Diritti e doveri dei lavoratori (modulo 4h in modalità aula virtuale, obbligatorio per l'ottenimento dell'attestato di partecipazione al corso).

CONTENUTI DEL PERCORSO E-LEARNING (FAD)

La disciplina del Digital Innovation Management

- Progettare l'Innovazione in Azienda
- Design dei progetti d'Innovazione
- Blue Ocean Strategy
- Digital Marketing per la Dissemination del Valore dei Progetti
- Tecniche di Project Management Traditional
- Ambito di Progetto e Strutture Gerarchiche
- Comunicazione e Negoziazione nel Project Management
- Test di consolidamento apprendimenti
- Verifica finale: test finale di valutazione degli apprendimenti.

CALENDARIO WEBINAR DIGITAL MARKETING PER L'INNOVAZIONE:

mercoledì 21 febbraio 2024	09:00 - 13:00	4
venerdì 23 febbraio 2024	09:00 - 13:00	4
mercoledì 28 febbraio 2024	09:00 - 13:00	4
venerdì 1 marzo 2024	09:00 - 13:00	4
mercoledì 6 marzo 2024	09:00 - 13:00	4
venerdì 8 marzo 2024	09:00 - 13:00	4
mercoledì 13 marzo 2024	09:00 - 13:00	4
venerdì 15 marzo 2024	09:00 - 13:00	4

La data indicata in **rosso** (Modulo **Diritti e doveri dei lavoratori**) è a **frequenza obbligatoria**, salvo quanto indicato nelle indicazioni operative.

INDICAZIONI OPERATIVE

OBBLIGHI DEI PARTECIPANTI:

I percorsi sono finanziati attraverso il Fondo Formatemp e l'agenzia per il lavoro Atempo, pertanto i partecipanti dovranno:

- Essere iscritti (senza alcun impegno di contatto) all'agenzia Atempo
- Garantire la presenza ad **almeno il 70% delle ore di aula webinar** (telecamera accesa e funzionante) e lo svolgimento del **100% delle ore di e-learning**.
- Partecipare obbligatoriamente alla lezione sui diritti e doveri dei lavoratori, indicata in rosso nel calendario del percorso.
- Svolgere il percorso obbligatorio in e-learning per l'ottenimento del certificato sulla sicurezza sui luoghi di lavoro.
- Svolgere al 100% il percorso e-learning di 32h entro la data di conclusione del periodo di formazione in aula. La formazione FAD (e-learning) può essere svolta per al massimo di 9h giornaliere (o 5h giornaliere nei giorni di svolgimento del percorso di formazione in aula) per un massimo di 48h settimanali complessive.
- Coloro che hanno già partecipato e concluso in precedenza ad un corso finanziato da FormaTemp potrebbero non essere ammissibili al percorso. L'agenzia Atempo effettuerà una ulteriore valutazione di ammissibilità al ricevimento della domanda.

COSTI:

Il corso non ha costi a carico del partecipante in quanto interamente finanziato dal Fondo FormaTemp.

COME ISCRIVERSI:

Per poter partecipare il candidato dovrà essere iscritto all'Agenzia Atempo e approvato dalla stessa. <https://atempojob.atempospa.it/job-seekers.php>

Il candidato riceverà via email il modulo di richiesta di iscrizione al percorso formativo da inviare compilato e firmato a Stargate Consulting all'indirizzo indicato (info@stargateconsulting.it).

Il percorso ha un numero di posti limitato. Il candidato verrà inserito in una graduatoria compilata in ordine di ricezione del modulo di iscrizione.

Nel caso in cui il candidato sia ritenuto idoneo e rientri nella graduatoria, riceverà la documentazione per l'iscrizione definitiva.

Qualora il corso per cui si è fatta richiesta fosse già completo, il candidato sarà inserito in un elenco di posti di riserva per eventuali successive edizioni del corso.

Per qualsiasi informazione è possibile contattare Stargate telefonicamente al numero 0587/59309.

I DOCENTI

Andrea Bellucci: Innovation Manager certificato al numero CCM-407/19 dell'elenco Rina Service e iscritto all'elenco degli Innovation Manager del Ministero dello Sviluppo Economico, certificato "Level 2: Innovation Master" dal Global Innovation Management Institute di Boston e docente Senior accreditato dall'Istituto Italiano di Project Management, certificato ISIPM-Base®, ISIPM-Av® e PMP® presso il Project Management Institute.

Si occupa da oltre 20 anni di formazione, coaching e gestione delle risorse umane, consulenza strategica e finanziamenti. Esperto della valutazione degli apprendimenti e della certificazione delle competenze della Regione Toscana.

Presidente della Società Stargate Consulting & Training, che realizza programmi di sviluppo aziendale, formazione e ricerca. Membro del Consiglio Direttivo dell'Istituto Italiano di Project Management.



Andrea Bellucci



Rico Petri

Rico Petri: Innovation Manager certificato "Level 1: Innovation Associate" dal Global Innovation Management Institute di Boston iscritto all'elenco degli Innovation Manager del Ministero dello Sviluppo Economico, docente Senior accreditato dall'Istituto Italiano di Project Management, certificato ISIPM-Base® e ISIPM-Av®, dal 2010 si occupa di formazione, scouting e valutazione opportunità, progettazione e gestione di progetti di innovazione, formazione e investimento. Laureato in Psicologia delle Organizzazioni, è Delegato dell'Istituto Italiano di Project Management, ed è iscritto all'Elenco degli esperti della valutazione degli apprendimenti e della certificazione delle competenze della Regione Toscana, e Consulente di Orientamento. Lavora per la Società Stargate Consulting & Training nelle aree Sviluppo e Innovazione, ed opera con partners, fornitori e clienti per la valorizzazione delle idee progettuali.

Luca Crecchi: Innovation Manager certificato "Level 1: Innovation Associate" dal Global Innovation Management Institute di Boston e docente accreditato dall'Istituto Italiano di Project Management, certificato ISIPM-Base® e formatore professionale di Project Management accreditato da ASSIREP-Associazione Responsabili ed Esperti di Gestione di Progetto, dal 2012 si occupa di formazione, brand management e digital marketing.

Laureato in Giurisprudenza, lavora in qualità di Project Manager per la Società Stargate Consulting & Training in progetti formativi per privati ed aziende, in progetti di internazionalizzazione e R&S.



Luca Crecchi