











AVVISO PUBBLICO GOL REGIONE LOMBARDIA DECRETO DELLA UO MERCATO DEL LAVORO E POLITICHE ATTIVE DEL 27/05/2022 N. 7480 E SS.MM.II FINANZIATA DALL'UNIONE EUROPEA – NEXT GENERATION UE

CORSO COMUNICAZIONE, DIGITAL MARKETING E SOCIAL NETWORK PER PROMUOVERE LA TUA ATTIVITÀ ED.1-2026 MILANO

PRESENTAZIONE DEL CORSO

ACCREDITAMENTO ICAF

Accreditamento Regione Lombardia per i servizi formativi n.949

Accreditamento Regione Lombardia per i servizi al lavoro n.435

Ente con SGQ certificato ai sensi della norma UNI EN ISO 9001:2015 – Certificato n.1134

EROGAZIONE

28 ore webinar zoom

32 ore in PRESENZA a Milano, via Oldofredi 9.

Esame finale in presenza presso sede di Milano, via Oldofredi 9.

PER RAGGIUNGERE LA SEDE: Milano, via Oldofredi n.9. La sede si raggiunge a piedi dalla Stazione Centrale (treno, MM1, MM3, mezzi di superficie), oppure MM3 Sondrio, MM4 Isola, MM3 Zara, MM2 Gioia, bus 60, 43, 81, 155, 728, Stazione Porta Garibaldi (treno, passante, MM2, MM4, mezzi di superficie). Comoda pista ciclabile con 2 punti BikeMI nelle vicinanze e rastrelliera nel cortile del palazzo. Gli ambienti sono conformi alla normativa per l'accesso dei disabili.

DOTAZIONI DELL'AULA: Aula 40 posti o aula 15 posti, con sedie e tavoli, lavagna interattiva multimediale (LIM) / video per proiezione, climatizzata.

REQUISITI DI AMMISSIONE

Il corso è aperto a tutti.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Invio tramite email a formazione@istitutoicaf.it della seguente documentazione:

- modulo di iscrizione debitamente compilato e sottoscritto
- ¬ copia carta d'identità
- ¬ copia codice fiscale

I cittadini stranieri, oltre al materiale descritto, sono tenuti ad inviare anche:

copia permesso di soggiorno

Il modulo d'iscrizione è disponibile sul sito www.istitutoicaf.it e scaricabile sia in formato doc che pdf.

















REQUISITI DI AMMISSIONE PER FARE CORSO GRATUITAMENTE

- RESIDENZA O DOMICILIO IN REGIONE LOMBARDIA
- ESSERE DISOCCUPATI:
 - essere privi di occupazione
 - aver rilasciato la dichiarazione immediata disponibilità al lavoro (DID)
- oltre ai requisiti di cui sopra, deve rientrare in una delle seguenti casistiche:
 - Con Naspi e DIS-COLL (da 18 anni)
 - Percettori del reddito di cittadinanza, SFL, ADI (da 18 anni)
 - Persone con disabilità (da 18 anni)
 - Donne da 18 anni
 - Uomini da 18 anni
 - Studenti non lavoratori
 - Cassaintegrati
 - Lavoratori dipendenti con reddito annuale inferiore a 8.145,00 €
 - Lavoratori autonomi con reddito annuale inferiore a 4.800,00 €
 - Persone a carico del sistema dei servizi sociali o socio-sanitari

Attenzione: la persona deve essere presa "in carico" con dote GOL e deve rientrare in cluster 1, 2, 3, 4. Diversamente, la persona può accedere al corso pagando una tariffa ridotta riservata al disoccupato.

REQUISITI DI AMMISSIONE

Il corso è aperto a tutti.

OBIETTIVI E FINALITÀ

Sviluppare conoscenze e abilità nell'ambito della comunicazione digitale e del social media manager, che possano essere utile per il mercato del lavoro odierno, sia a chi già ha un impiego sia a chi desidera inserirsi in una nuova attività.

Occorre quindi disporre di competenze tecnico-digitali specifiche. Alla fine del percorso i partecipanti saranno dunque in grado di:

- Conoscere il marketing, in particolare il webmarketing e saperlo contestualizzare bello scenario odierno;
- Conoscere la comunicazione e le strategie di comunicazione, anche digitale;
- Conoscere e saper utilizzare dal punto di vista professionale i principali social network;
- Conoscere e saper utilizzare dal punto di vista professionale blog e chat;
- Applicare le competenze tecnico-digitali per ottimizzare le pagine web.

















DEFINIZIONE AREA, PROFILO, COMPETENZE

Implementare una relazione virtuale e digitale con l'utenza (Livello EQF 6)

Il percorso formativo in questione vuole garantire ai partecipanti di sviluppare ed aggiornare la competenza "Implementare una relazione virtuale e digitale con l'utenza" (EQF 6) così come prevista dal Quadro degli Standard Professionali di Regione Lombardia, in relazione al profilo professionale 24.70 SOCIAL MEDIA MANAGER. In particolar modo, le conoscenze che si intendono trasferire riguardano la comunicazione e il marketing digitale, social network, sito web e branding, tutto nell'ottica dell'utilizzo di questi strumenti per promuovere la propria attività professionale, la propria impresa, se stessi.

Conoscenze

- Elementi di marketing
- Web marketing
- ¬ Elementi di psicologia della comunicazione
- Elementi di strategia della comunicazione
- Piattaforme social
- Sistemi di comunicazione istantanea
- Tecniche di funzionamento ed utilizzo di blog e chat Tecniche di ottimizzazione delle pagine web per i social media
- Elementi di programmazione per il web

Abilità

- ¬ Applicare tecniche di coinvolgimento dei clienti Utilizzare tecniche di scrittura persuasiva
- ¬ Utilizzare tecniche di negoziazione
- Applicare tecniche di storytelling
- Utilizzare strumenti per lavorare per obiettivi Applicare tecniche per creare e gestire interazioni attraverso i Social
- ¬ Utilizzare le preferenze degli utenti
- Applicare tecniche di social media planning
- Utilizzare i principali social media

















¬ Utilizzare software di comunicazione istantanea

DESTINATARI

Caratteristiche dei destinatari

Il percorso formativo si rivolge a tutti e rappresenta un'opportunità per cittadini privati, occupati, disoccupati, in cerca di nuova occupazione, ma anche a professionisti e imprese che intendono acquisire una formazione di natura tecnico-digitale per far conoscere e promuovere al meglio la propria attività e i propri servizi.

Destinatari a cui è rivolto il vostro corso

- Disoccupati / inoccupati
- Lavoratori autonomi
- Professionisti
- Associazioni di ogni genere
- Imprese e società di ogni genere
- Dipendenti e collaboratori di imprese e società

COMPETENZE RICHIESTE IN INGRESSO

I partecipanti devono disporre di un buon livello delle seguenti soft skills:

- capacità di pianificazione e organizzazione
- capacità di lavorare in team
- capacità di relazionarsi in un contesto complesso
- conoscenze informatiche di base

Requisiti minimi:

diploma di scuola media

DURATA DEL CORSO E PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

DURATA DEL CORSO

Il corso ha durata complessiva di 60 ore.

Ore minime per avere l'attestazione e il riconoscimento di frequenza: n.45 ore (pari al 75%).

PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

Ogni lezione si terrà come da calendario (due giorni a settimana con orario 09:00-13:00 e/o 14:00-18:00), avrà durata di 4/8 ore.

















CALENDARIO

Dal 21 gennaio al 25 febbraio 2026, in webinar zoom (n.28 h) o in PRESENZA a Milano, via Oldofredi 9 (n.32 h).

Mercoledì 21 gennaio 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR

Venerdì 23 gennaio 2026 (orario 14:00-18:00) WEBINAR

Mercoledì 28 gennaio 2026 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA MILANO

Venerdì 30 gennaio 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR

Mercoledì 04 febbraio 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR

Venerdì 06 febbraio 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR

Mercoledì 11 febbraio 20206 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA MILANO

Venerdì 13 febbraio 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR

Mercoledì 18 febbraio 20206 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA MILANO

Venerdì 20 febbraio 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR

Mercoledì 25 febbraio 20206 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) PRESENZA MILANO

Frequenza obbligatoria 75% del monteore del corso (45 / 60 ore)

AZIONE FORMATIVA / PROGRAMMA

Il percorso formativo prevede 10 moduli formativi.

Essendo un corso molto pratico, ogni lezione prevede SIMULAZIONI, ROLE PLAY E LAVORI DI GRUPPO TRA I PARTECIPANTI, nonché redazione di elaborati specifici da parte dei corsisti e condivisione / confronto in aula su tali elaborati.

MODULO 1

MIGLIORARE L'AUTOSTIMA PER COMUNICARE CONSAPEVOLMENTE (8 ore):

- Autostima
- Riconoscere le emozioni per conoscere se stessi
- Ascoltare il corpo emotivo
- Come gestire positivamente le emozioni
- Assertività: come migliorare la comunicazione

MODULO 2

LA COMUNICAZIONE EFFICACE: IL LINGUAGGIO DEL CORPO, LE PAROLE E IL DIGITALE (4 ore):

- Cosa significa comunicare?

















- Viso, mani, braccia, gambe, piedi: i gesti principali nella comunicazione non

verbale. Come riconoscere una bugia

- Ascoltare, comprendere, dire, non dire
- Il digitale: definizioni, funzioni e strategie

MODULO 3

COMUNICARE CONSAPEVOLMENTE (8 ore):

- Sono solo parole?
- Ascolto attivo ed empatia
- Come comunicare meglio

MODULO 4

IL MARKETING: COS'E', A CHI SERVE E CHE PROBLEMI RISOLVE (4 ore):

- Cos'è il marketing e come si è evoluto nel tempo
- A che domande risponde il marketing
- Perché tutti dovrebbero fare marketing

MODULO 5

IL MARKETING ONLINE (4 ore):

- Il passaggio da offline ad online
- Con il marketing online scompare quello offline?
- Organizzare un piano marketing

MODULO 6

LE PIATTAFORME SOCIAL E LORO CARATTERISTICHE (8 ore):

- Facebook, il primo vero social network

















- Il mondo Meta e l'integrazione tra Facebook e Instagram
- Twitter: solo un social in real time?
- Tik Tok, l'astro nascente dei social
- Gli altri social di "nicchia"

MODULO 7

LE APP PER LA COMUNICAZIONE ISTANTANEA (4 ore):

- Whatsapp e Messanger nella nostra strategia comunicativa

MODULO 8

COME FUNZIONANO E COME OTTIMIZZARE BLOG E CHAT (4 ore):

- Aprire un blog: pro e contro
- La costanza come strumento vincente nel blogging
- Le chat sono ancora uno strumento in voga?

MODULO 9

PAGINA, PROFILO, ACCOUNT PUBBLICITARIO...TUTTI I SEGRETI DEI SOCIAL (8 ore):

- Perché su Facebook il profilo non basta più
- Impostare un account business su Instagram
- Meta Ads, il miglior strumento pubblicitario tra i social?
- La spunta blu di Twitter serve per la tua credibilità?
- Apri un profilo su Tik Tok, ma sai a chi stai comunicando?

MODULO 10

OTTIMIZZARE LE PAGINE WEB PER I SOCIAL, CREARE UN SITO ANCHE SENZA CODICE, IMPLEMENTARLO CON I NO-STRI SOCIAL (8 ore):

- Rendere funzionale la scrittura dei post social attraverso il copywriting

















- I social sono solo video e immagini?
- Come creare un sito semplice senza conoscere il codice

METODOLOGIE E STRUMENTI

Le attività formative previste sono lezioni frontali, confronti, analisi e commento di elaborati e documenti. Verranno utilizzate di differenti tipologie di strumenti didattici in funzione dell'efficacia potenziale di ogni singolo strumento rispetto agli obiettivi e all'economia delle unità didattiche. Sono previste inoltre:

- Ricerche in tempo reale sul web
- Simulazioni e role play;

Tutto il materiale di approfondimento viene distribuito durante delle lezioni.

MODALITÀ EROGAZIONE E FORMAZIONE

Lezione WEBINAR ZOOM (28 ore)

Lezioni in PRESENZA IN AULA - Milano, via Oldofredi 9 (32 ore)

DESCRIZIONE MODALITÀ EROGAZIONE E FORMAZIONE

Verranno condivisi dei contenuti formativi attraverso slide, lavagne telematiche e file multimediali. Sono previste metodologie formative anche di carattere fortemente interattivo.

Presenza di un tutor d'aula che si occupa del monitoraggio delle presenze dei docenti e dei discenti e della conseguente produzione di specifici report.

In particolare verranno utilizzate le seguenti modalità formative:

- Spiegazione frontale con slide e lavagne
- Storytelling: raccontare sé stessi e la propria storia
- Feedback
- Autocasi
- Role-Play
- Esercitazioni e simulazioni di gruppo

ATTESTATO

Rilascio dell'attestato di partecipazione.

















RISORSE UMANE IMPIEGATE

- ¬ Formatori: professionisti con comprovata esperienza e competenza nell'ambito della comunicazione digitale e del marketing
- Progettista di formazione
- ¬ Tutor
- Coordinatore didattico
- ¬ Segreteria
- Responsabile della certificazione delle competenze: responsabile del coordinamento e monitoraggio dell'equipe dei formatori dalla progettazione iniziale alla scelta delle prove; presiede le sessioni di idoneità.

DIRETTORE DELL'ENTE DI FORMAZIONE: DOTT. IVAN GIORDANO, giurista dell'economia e dell'impresa, esperto in gestione immobiliare, Responsabile scientifico dell'Ente di Formazione ICAF, autore per Maggioli Editore di testi in materia di Condominio, Contabilità Condominiale e Revisione Condominiale degli immobili.

COORDINATORE DEL CORSO: DOTT.SSA FEDERICA FULLIN (formazione@istitutoicaf.it oppure 02 67071877)

TUTOR DEL CORSO: DOTT.SSA ILARIA GALLI (ilariagalli@istitutoicaf.it oppure 02 67071877)

DOCENTI E FORMATORI: I docenti formatori sono selezionati in conformità con i requisiti richiesti da Regione Lombardia e di accertata competenza in materia. Potrebbero intervenire nel corso delle lezioni esperti qualificati per un confronto su casi pratici. In particolare in questa edizione del corso interverranno in qualità di docenti:

DOTT. ANDREA LOZZA COLOMBO: laureato in comunicazione pubblica e d'impresa, libero professionista, gestisce i diversi profili sociale online per conto di aziende e associazioni.

DOTT.SSA VALENTINA SAMBROTTA: laureata in sociologia presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, esperta in sociologia forense e criminologia, professional counselor. Presidente dell'associazione culturale Afrodite, formatrice per diversi enti di formazione, esperta di ascolto e sostegno alle vittime di violenza, tieni colloqui privati di counseling.

ISTITUTO DI CONCILIAZIONE E ALTA FORMAZIONE (ICAF)

Via Oldofredi 9 – 20124 Milano

t 02.67.07.18.77

formazione@istitutoicaf.it - istitutoicaf@pec.it

istitutoicaf.it

P.IVA 07378830967



