**REALIZZATO CON IL SOSTEGNO DI**

**AVVISO PUBBLICO DOTE INSERIMENTO LAVORATIVO**
**PROGRAMMA REGIONALE FSE+ 2021-2027**
**(PRIORITÀ 1, ESO4.1, AZIONE A.1)**

# CORSO COMUNICAZIONE, DIGITAL MARKETING E SOCIAL NETWORK PER PROMUOVERE LA TUA ATTIVITÀ ED.3-2026 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

20 ore webinar zoom

20 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.

**AVVISO PUBBLICO DOTE INSERIMENTO LAVORATIVO**
**PROGRAMMA REGIONALE FSE+ 2021-2027**
**(PRIORITÀ 1, ESO4.1, AZIONE A.1)**

**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 DIL e deve rientrare in cluster 2, 3, 4.

**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 40 ore.

Ore minime per avere l'attestazione e il riconoscimento di frequenza: n.30 ore (pari al 75%).

PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI
Ogni lezione si terrà come da calendario (due incontri a settimana con orario 09:00-13:00), avrà durata di 4 ore.

**AVVISO PUBBLICO DOTE INSERIMENTO LAVORATIVO**
**PROGRAMMA REGIONALE FSE+ 2021-2027**
**(PRIORITÀ 1, ESO4.1, AZIONE A.1)**

## CALENDARIO

Dal 14 ottobre al 18 novembre 2026, in webinar zoom (n.20 h) o in PRESENZA a Milano, via Oldofredi 9 (n.20 h).

Mercoledì 14 ottobre 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR
Venerdì 16 ottobre 2026 (orario 09:00-13:00) PRESENZA MILANO
Mercoledì 21 ottobre 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR
Venerdì 23 ottobre 2026 (orario 09:00-13:00) PRESENZA MILANO
Mercoledì 28 ottobre 2026 (orario 09:00-13:00) PRESENZA MILANO
Venerdì 30 ottobre 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR
Venerdì 06 novembre 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR
Mercoledì 11 novembre 2026 (orario 09:00-13:00) PRESENZA MILANO
Venerdì 13 novembre 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR
Mercoledì 18 novembre 2026 (orario 09:00-13:00) PRESENZA MILANO

**Frequenza obbligatoria 75% del monteore del corso (30 / 40 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

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

- Cosa significa comunicare?

- Ascoltare, comprendere, dire, non dire

- Il digitale: definizioni, funzioni e strategie

### MODULO 2

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 3**
IL MARKETING ONLINE (4 ore):

- Il passaggio da offline ad online

- Con il marketing online scompare quello offline?

- Organizzare un piano marketing

**MODULO 4**
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 5**
LE APP PER LA COMUNICAZIONE ISTANTANEA (4 ore):

- Whatsapp e Messanger nella nostra strategia comunicativa

**MODULO 6**
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 7**
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 NOSTRI SOCIAL (4 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 (20 ore)

Lezioni in PRESENZA IN AULA - Milano, via Oldofredi 9 (20 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.

**AVVISO PUBBLICO DOTE INSERIMENTO LAVORATIVO**
**PROGRAMMA REGIONALE FSE+ 2021-2027**
**(PRIORITÀ 1, ESO4.1, AZIONE A.1)**

**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.

**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