MAC Formazione

+39 02 89919566 | info@macformazione.com | www.macformazione.com

Sede Nord Italia:
Viale Achille Papa, 30
Milano 20149 Milano (MI)

Sede Centro Italia:
Viale Europa, 12
Siena 53100 Siena (SI)

Sede Sud Italia:
Via Toppole, 3
Manocalzati 83030 Avellino (AV)

PROGRAMMA DIDATTICO

Corso ADS Marketing



IL PERCORSO IN 3 FASI

1 Prelezione › **2** Programma Didattico Business › **3** Preparazione per il lavoro

1 FASE 1 Prelezione

- Primo incontro con il docente e introduzione al metodo didattico
- Valutazione del livello di partenza dell'allievo
- Perfezionamento degli obiettivi del corso
- Controllo degli strumenti e dei dispositivi

2 FASE 2 Programma Didattico Business

Modulo 1 – Fondamenti di Advertising Digitale e Performance Marketing

- Differenza tra SEM, ADV e Performance Marketing
- Ruolo dell'advertising nel funnel
- Metriche fondamentali:
  - CPC, CPA, ROAS, CTR, Conversion Rate
- Struttura di una strategia ADV moderna
- Panoramica piattaforme (Google, Meta, TikTok)

Modulo 2 – Strategia ADV e analisi di mercato

- Analisi prodotto/servizio e proposta di valore
- Analisi competitor e benchmark
- Definizione target e buyer personas
- Strutturazione funnel:
  - awareness
  - consideration
  - conversion
- Pianificazione strategica multi-canale

MAC Formazione CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

MAC Formazione
+39 02 89919566
info@macformazione.com
www.macformazione.com
Sede Nord Italia: Viale Achille Papa, 30 Milano 20149 Milano (MI)
Sede Centro Italia: Viale Europa, 12 Siena 53100 Siena (SI)
Sede Sud Italia: Via Toppole, 3 Manocalzati 83030 Avellino (AV)

Modulo 3 – Google Ads: Search e Performance Max

- Struttura account e campagne
- Keyword strategy e search intent
- Creazione annunci (RSA)
- Performance Max e automazioni
- Strategie di bidding (CPC, CPA, ROAS)
- Ottimizzazione e Quality Score

Modulo 4 – Meta Ads: Facebook e Instagram

- Business Manager, pixel e Conversion API
- Targeting (core, custom, lookalike)
- Struttura campagne e funnel Meta
- Creatività e formati (feed, reels, stories)
- Budgeting (ABO, CBO, Advantage+)
- Ottimizzazione campagne

Modulo 5 – TikTok Ads e contenuti performance

- Funzionamento piattaforma TikTok Ads
- Struttura campagne e targeting
- Formati pubblicitari e Spark Ads
- Creazione contenuti nativi e performanti
- Creator e UGC (user generated content)
- Strategie di testing creativo

Modulo 6 – Creatività, copywriting e conversione

- Struttura di un annuncio efficace
- Copywriting per ADV (hook, value, CTA)
- Angoli creativi e test
- Differenze creative tra piattaforme
- Landing page e coerenza messaggio
- Ottimizzazione conversion rate (CRO base)

Modulo 7 – Tracking, dati e ottimizzazione avanzata

- Pixel, eventi e conversion tracking
- Lettura dati e interpretazione KPI
- A/B test e Experiments
- Automazioni e regole
- Attribution modeling
- Dashboard e report professionali

Modulo 8 – Remarketing e funnel avanzati

- Strategie di retargeting multi-canale
- Pubblici:
  - visitatori sito

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI
02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

  - carrelli abbandonati
  - engagement social
- Sequenze e funnel multi-step
- Integrazione con email marketing

Modulo 9 – Budgeting, scaling e gestione campagne

- Allocazione budget nel funnel
- Scaling verticale e orizzontale
- Gestione crisi performance
- Ottimizzazione cross-platform
- Modello 70-20-10
- Gestione campagne a lungo termine

Modulo 10 – Project Work: strategia ADV completa

- Analisi caso reale
- Creazione strategia multi-canale
- Piano campagne (Google + Meta + TikTok)
- Definizione KPI e budget
- Simulazione lancio e ottimizzazione

FASE 3

3 Preparazione per il lavoro

Grazie alla collaborazione con CV&Lavoro, mettiamo a disposizione dei nostri studenti un supporto professionale e altamente personalizzato che include:

- Redazione del curriculum vitae, efficace e ottimizzato per i sistemi ATS
- Creazione di una lettera di presentazione su misura, in linea con il profilo e il percorso formativo
- Ottimizzazione del profilo LinkedIn, oggi fondamentale per la ricerca di opportunità in ambito digitale e non solo
- Supporto pratico alla ricerca attiva del lavoro, con strumenti e strategie collaudate
- Indicazioni su come rispondere agli annunci e proporsi in modo mirato alle aziende
- Preparazione ai colloqui di lavoro
- Lezioni pratiche e interattive, con esempi concreti
- Materiale didattico e assistenza per dubbi, revisioni e miglioramenti

N.B Riservata ai privati, non previsto per i corsi aziendali o per gli enti pubblici

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com