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 Social Media Manager Junior



MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

IL PERCORSO IN 3 FASI

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

Lezioni live
In aula, online o in azienda

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

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

Obiettivo: acquisire le basi operative per lavorare come Social Media Manager junior: saper analizzare un brand e il pubblico, definire obiettivi e strategia, costruire un piano editoriale e leggere i dati per migliorare nel tempo, con focus su **Meta (Facebook/Instagram) e LinkedIn**. **Modulo 1 – Fondamenti del Social Media Marketing e trend**

- Ecosistema social e logiche delle piattaforme: cosa è cambiato e cosa conta oggi
- Ruolo dei social nel marketing integrato: awareness, consideration, conversion
- Differenza tra contenuti organici e paid (panoramica strategica)
- Obiettivi **SMART** e primi KPI: impostare una direzione chiara

Modulo 2 – Pubblico, buyer persona e scelta canali

- Dal "target" alla buyer persona: bisogni, barriere, motivazioni e linguaggio
- Come scegliere i canali in base a obiettivi e demografie: **Meta, LinkedIn**, panoramica TikTok
- Customer journey e aspettative per canale (B2C vs B2B)
- Introduzione al social listening: cosa osservare, dove, e come trasformarlo in spunti

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 (divisione di M.A.C S.r.l.) P.IVA: IT02760840641 - REA CCIAA AV-181366 / MI-2072061

Modulo 3 – Analisi competitor e posizionamento

- Analisi competitor: benchmark pratico (contenuti, formato, frequenza, rubriche, CTA)
- Individuare opportunità e differenziazione: "cosa dire" e "come dirlo"
- Errori tipici di chi inizia: incoerenza, contenuti casuali, KPI sbagliati

Modulo 4 – Brand identity, tone of voice e storytelling cross-platform

- Brand voice e tone of voice: definizione e applicazione pratica
- Coerenza visiva e contenutistica: linee guida minime (senza produzione grafica)
- Micro-storytelling e rubriche: come costruire narrazione e fiducia nel tempo
- Adattare il messaggio ai formati e ai canali: post, caroselli, stories (logiche), LinkedIn post

Modulo 5 – Strategia e piano editoriale operativo

- Strutturare una social media strategy: obiettivi → contenuti → calendario → KPI
- Content pillars e rubriche: costruzione di un impianto editoriale sostenibile
- Calendario editoriale: frequenze, mix contenuti, stagionalità, CTA e priorità
- Workflow e gestione operativa: briefing, revisione, approvazioni, archiviazione
- **Meta Business Suite**: panoramica e utilizzo per pianificazione e pubblicazione

Modulo 6 – Analisi, reporting e ottimizzazione

- Metriche chiave per organico: reach, impression, engagement, crescita community
- Insight Meta e LinkedIn: cosa guardare e come interpretarlo
- Report "base" e azioni correttive: cosa migliorare dopo 7/14/30 giorni
- Introduzione al data storytelling: leggere i dati e tradurli in decisioni

3 FASE 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

MAC Formazione CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
In aula, online o in azienda

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

+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)

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

CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
In aula, online o in azienda

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