





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

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





Corso SEM Expert

Programma didattico

Fase 1 - Prelezione

- 1. Primo incontro con il docente e introduzione al metodo didattico
- 2. Valutazione del livello di partenza dell'allievo
- 3. Perfezionamento degli obietti del corso
- 4. Controllo degli strumenti e dei dispositivi

Fase 2 - Programma Didattico

Modulo 1 - Fondamenti di SEM

- 1. Concetto di Search Engine Marketing e differenza con SEO
- 2. Ruolo del SEM nella strategia omnicanale
- 3. Metriche chiave: Impression, CTR, CPC, Quality Score, Conversion Rate

Modulo 2 - Google Ads Essentials

- 1. Struttura account: campagne, gruppi d'annunci, keyword, annunci
- 2. Ricerca e selezione parole chiave con Keyword Planner
- 3. Sistemi d'asta CPC, CPA, ROAS-based bidding e strategie automatiche
- 4. Monitoraggio performance, segmenti di pubblico e report personalizzati

Modulo 3 - Meta Ads (Facebook / Instagram)

- 1. Configurazione Business Manager, Pixel e Conversion API
- 2. Targeting demografico, comportamentale, lookalike e Advantage+
- 3. Creazione annunci multiformato (Feed, Stories, Reels, Collection)
- 4. Analisi risultati e regolazione avanzata del budget (ABO, CBO)





Eccezionale I TrustScore 4.8
Offriamo corsi
su misura e
personalizzati per tutti i
livelli, garantendo
qualità e risultati grazie
a docenti esperti e
metodologie
all'avanguardia



































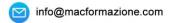




Sede Nord Italia:

Villasanta 20852 Monza Brianza (MB)

Via Carducci, 2





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

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

Modulo 4 – Instagram Ads Focus

- 1. Peculiarità del pubblico e dei formati visivi 9:16
- 2. Best practice creative per image / video ad alto engagement
- 3. Impostazione campagne dedicate e utilizzo Stories & Reels

Modulo 5 - Strategie avanzate di ottimizzazione

- 1. Test A/B (copy, creatività, bid) e sfruttamento Experiments
- 2. Remarketing: liste sito, carrelli abbandonati, engagers social
- 3. Segmentazione per customer-journey e sincronizzazione con e-mail automation

Modulo 6 - Budgeting e KPI

- 1. Calcolo budget basato su CPA target e valore medio ordine
- 2. Prioritizzazione canali con modello 70-20-10 e gestione crisi d'asta
- 3. Dashboard KPI: CAC, CLV, ROAS, Impression Share

Modulo 7 - Integrazione con altre leve digitali

- 1. Allineamento SEM con SEO, Content Marketing e CRO
- 2. Automazioni script e regole per bid, orari e device
- 3. Privacy-first: conversioni modellate e consent mode

Modulo 8 - Trend e prospettive future

- 1. Impatto AI e campagne Performance Max
- 2. Voice Search, zero-click SERP e modelli attribuzione data-driven
- 3. Adattamento a scenari cookieless e normative privacy

Fase 3 - Preparazione per il lavoro

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

- 1. 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
- 3. Ottimizzazione del profilo LinkedIn, oggi fondamentale per la ricerca di opportunità in ambito digitale e non solo
- 4. 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
- 6. Preparazione ai colloqui di lavoro
- 7. Lezioni pratiche e interattive, con esempi concreti
- 8. 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





























