



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 obiettivi 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 | 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



**CERTIFICATO DI
GARANZIA**

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 [CV&Lavoro](#), 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
2. 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
5. 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