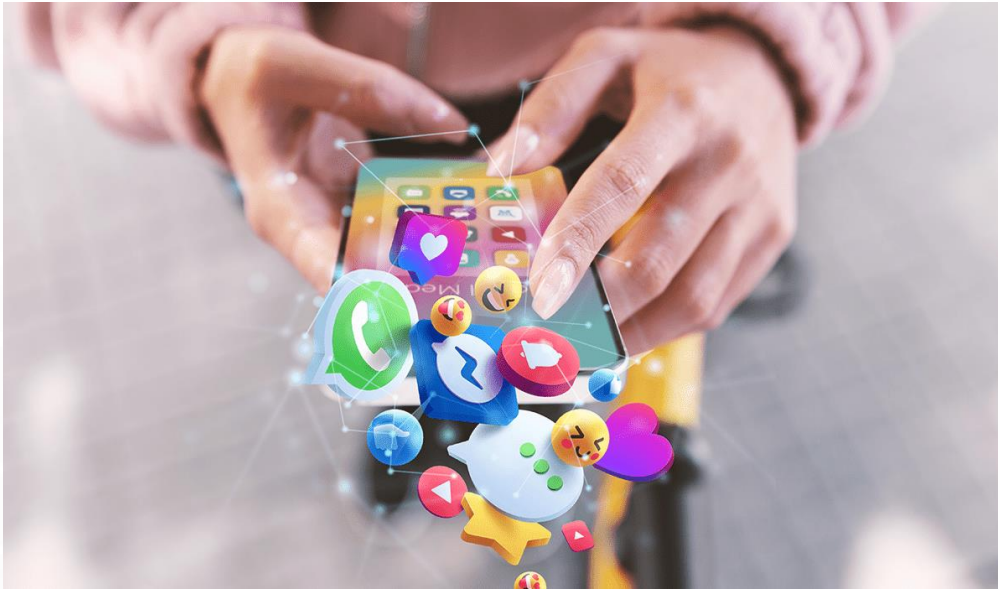




# Corso Social Media Manager

## 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 dei social media

1. Definizione, evoluzione e ruolo dei network nel marketing digitale
2. Differenza tra social «paid», «owned» e «earned»

#### Modulo 2 – Analisi piattaforme e pubblico

1. Mappatura dei principali canali (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, X, YouTube, Pinterest, Snapchat, WhatsApp, Google Business)
2. Scelta del canale in base a intenti e demografie

#### Modulo 3 – Social Media Strategy

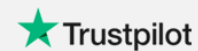
1. Fissare obiettivi SMART, funnel awareness-conversione
2. Analisi competitor e posizionamento di marca

#### Modulo 4 – Piano editoriale & content planning

1. Metodologia calendario social: rubriche, frequenza, tool di scheduling
2. Tone of voice, linee guida visual e declinazione multiformato

#### Modulo 5 – Creatività e produzione contenuti

1. Formati verticali: Stories, Reels, Shorts, Live, podcast clip
2. Copywriting micro-storytelling e design asset mobile-first



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 6 – Advertising sui social**

1. Struttura campagne e gruppi d'annunci su Meta, Instagram, LinkedIn, TikTok, YouTube
2. Budgeting ABO/CBO, offerte CPC/CPM/CPA, settaggio pixel e conversion API

**Modulo 7 – Targeting, remarketing e segmentazione avanzata**

1. Pubblici salvati, custom, lookalike/Advantage+; liste CRM e retarget dinamico
2. Regole privacy-first e gestione consensi

**Modulo 8 – Influencer & partnership marketing**

1. Scouting micro-macro creator, branded-content ads, KPI di collaborazione
2. Contratti, whitelisting account e misurazione EMV

**Modulo 9 – KPI, analytics e reporting**

1. Dashboard: reach, engagement rate, CTR, CPL, ROAS, sentiment
2. Interpretazione dati e decisioni data-driven

**Modulo 10 – Ottimizzazione e crisis management**

1. Test A/B su creatività, pubblico e orari; social listening per prevenire crisi
2. Linee guida di risposta e flow di escalation

**Modulo 11 – Strumenti operativi e automazioni**

1. Suite scheduling, social inbox, listening, AI copy & design, UTM builder
2. Integrazione con CRM e piattaforme e-commerce

**Modulo 12 – Project work finale**

1. Elaborazione di una social media strategy completa con piano editoriale, piano ADV, KPI e mock-up creativi
2. Presentazione, feedback e roadmap di miglioramento continuo

**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