

MASTER IN DIGITAL MARKETING, COMUNICAZIONE D'IMPRESA E SALES MANAGEMENT



ISCRIZIONI APERTE

PRESENTAZIONE

È un percorso formativo post-laurea con metodologia molto pratica, a tempo pieno e con obbligo di frequenza. È ideato e strutturato per rispondere al bisogno che le aziende si trovano a fronteggiare in un mercato, oggi, altamente competitivo. Infatti, oggi la relazione tra i consumatori e le aziende che offrono prodotti e/o servizi si sviluppa attraverso una forma di **comunicazione in tempo reale**; il Mondo è ormai sempre connesso e questo offre opportunità di interazione con potenziali clienti senza precedenti. Le aziende, quindi, sono chiamate alla competitività che, nel panorama contemporaneo, passa attraverso la capacità di ricorrere agli strumenti e le tecnologie adatti alla gestione di relazioni quantitativamente e qualitativamente in grado di ridefinire del tutto il concetto di cliente. Un target interattivo, partecipativo e cross-mediale secondo il modello imposto dai social media, munito di sempre crescente consapevolezza e sempre meno tollerante alle resistenze al cambiamento del proponente.

Per questo l'attenta analisi di mercato su cui si struttura questo percorso formativo, ha evidenziato la necessità di formare professionisti che siano in grado di seguire l'area marketing delle aziende ma anche l'area vendite, ovvero professionisti in grado di individuare, attraverso la giusta analisi del target della clientela, piani di marketing e di comunicazione adeguati alla promozione di un prodotto o servizio.

Il Master **mira a formare professionisti in grado di ricoprire con successo ruoli strategici nell'area marketing, commerciale e delle relazioni esterne delle aziende.** I principali obiettivi, quindi, sono l'acquisizione degli strumenti necessari a svolgere una dettagliata analisi di mercato al fine di redigere un efficace piano di marketing, essere in grado di utilizzare le tecniche del web marketing e del digital marketing al fine di promuovere e vendere un servizio e/o un prodotto. Inoltre, per poter di essere in grado di instaurare, gestire e mantenere la relazione con il cliente, i partecipanti acquisiranno anche le principali tecniche di comunicazione interpersonale e di negoziazione.

OBIETTIVI DIDATTICI

Il programma di studio è stato concepito in modo da consentire il perseguimento dei seguenti obiettivi didattici:

- essere in grado di sviluppare soluzioni per raggiungere gli obiettivi del cliente;
- elaborare strategie rilevanti per le aziende e i consumatori sulla base di consumer insight, analisi dei trend, utilizzo dei dati e delle tecnologie padroneggiando tutti gli approcci metodologici e gli strumenti a disposizione;
- applicare tecniche di segmentazione per identificare i gruppi di consumatori/potenziali acquirenti;
- applicare tecniche di benchmarking per analizzare le strategie di marketing (consumer e trade) adottate dalla concorrenza;
- applicare le corrette tecniche comunicative nella interrelazione con la clientela
- applicare le tecniche di vendita e di negoziazione al fine di raggiungere l'obiettivo.

DESTINATARI

L'accesso al Master è riservato ai candidati in possesso almeno della laurea di primo livello, oppure di titoli equipollenti o superiori (lauree magistrali e quinquennali) fortemente motivati a lavorare all'interno di organizzazioni pubbliche e private, anche in ottica di consulenza esterna.

DURATA

La durata complessiva del percorso di Alta formazione è di 900 ore, di cui 500 ore fra aula, studio individuale, laboratori e site visit. Stage e project work vedranno gli allievi impegnati nelle ulteriori 400 ore.

FACULTY

Il corpo docente è formato da professionisti del settore, esperti, manager e imprenditore altamente selezionati, provenienti da una pluralità di contesti operativi e professionali, in grado di portare in aula un bagaglio di conoscenze ed esperienze sempre aggiornante. L'approccio didattico, infatti, sarà orientato al saper fare e a trasferire competenze utili al concreto sviluppo professionale.

MACRO ARGOMENTI

Saranno trattati i seguenti macro-argomenti:

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

COMUNICAZIONE EFFICACE

MARKETING

WEB MARKETING

DIGITAL COMMUNICATION

WEB DEVELOPMENT

SVILUPPO COMMERCIALE

TECNICHE DI VENDITA

TRATTATIVA E NEGOZIAZIONE

STAGE

A conclusione dell'attività d'aula ogni allievo, in forza di convenzioni stipulate, avrà diretto accesso a stage in organizzazioni pubbliche o private al fine di poter affinare le competenze teoriche acquisite.

REQUISITI DI AMMISSIONE

- Possesso di titolo di laurea (laurea triennale, diploma di laurea vecchio ordinamento, laurea specialistica/magistrale), conseguito presso Università italiana o presso Ateneo straniero

(in quest'ultimo caso sarà necessario produrre certificato di equipollenza).

- Risultare disoccupati o inoccupati alla data di avvio del Master.
- Superamento del colloquio da parte della direzione dell'Ente.

Al superamento del colloquio di ammissione, il candidato dovrà versare la quota di iscrizione obbligatoria di euro 50,00 a mezzo assegno circolare o bonifico bancario (rimborsabile in caso di voucher per l'Alta formazione).

Per candidarsi è necessario compilare il modulo di richiesta di ammissione e inviarlo via email all'indirizzo di posta elettronica academy@portacoeli.it

SCADENZA ISCRIZIONI

Porta Coeli Academy chiuderà la selezione e ammissione al raggiungimento del numero massimo di iscritti ammissibili.

COSTI DI PARTECIPAZIONE, VOUCHER E BORSE DI STUDIO

L'iscrizione al percorso di alta formazione prevede il pagamento della quota di iscrizione di euro 50,00 da versare all'atto dell'iscrizione e comunque non oltre novanta giorni a mezzo di bonifico bancario sull'IBAN: IT8810542441970000001015505 o tramite assegno bancario non trasferibile a favore di Porta Coeli Foundation. Il Master ha un costo complessivo di euro 10.000,00 da saldare entro la data di conseguimento del titolo del Master.

È possibile usufruire di eventuali voucher formativi (Fondo Sociale Europeo - Regione Basilicata) o altri finanziamenti a totale copertura dei costi. L'Ente, inoltre, si riserva la possibilità di rilasciare delle borse di studio a parziale copertura del costo complessivo.

SEDE DI SVOLGIMENTO

In funzione della provenienza degli allievi iscritti è prevista l'attivazione delle aule nella sede di Venosa e in ulteriore aula nella città di Potenza.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Porta Coeli Academy

e.mail: academy@portacoeli.it

tel: +39 0972 36434 / + 348 582 9789

website: www.portacoeli.it

