

FORMAZIONE UPSKILLING (RRSP) MIRATA AL PROFILO DI TECNICO SPECIALIZZATO IN SOCIAL MEDIA - PER DESTINATARI DI ASSEGNO GOL PERCORSO 2 – S.LUCIA DI PIAVE (TV) – CODICE OPAL GOL25-2-044/103



21/01/2026 - 7/03/2026



Dalle ore 9.00 alle ore 18.00



Massimo 9 partecipanti

DESTINATARI

Sono destinatari del corso tutti coloro in possesso del Patto di Servizio e relativo Assegno GOL rilasciato dal Centro per l'Impiego - Percorso 2 "Aggiornamento (Upskilling)". I partecipanti avranno diritto ad una indennità di frequenza di € 3,5/h se parteciperanno almeno al 70% del corso.

Per informazioni circa le modalità di adesione al Programma GOL clicca qui:
<https://www.cliclavoroveneto.it/es/programma-gol-veneto>

OBIETTIVI

Il Tecnico specializzato in social media si occupa della gestione di profili, pagine e account ufficiali di un'organizzazione, azienda o brand sui social network, allo scopo di accrescerne la presenza on line, migliorarne la brand awareness e la reputation, creare engagement, generare leads e fidelizzare il pubblico, monitorando e valutando le attività sviluppate e i risultati raggiunti. È in grado di produrre diverse tipologie di contenuto adeguate alla pubblicazione sulle varie pagine dei social network aziendali e di interagire con l'utenza attraverso questi canali, creando e animando anche virtual community.

PROGRAMMA

Il programma prevede la formazione per le seguenti competenze:

1. **COMPETENZA: REALIZZARE L'ANALISI DEL MERCATO DI RIFERIMENTO**
2. **COMPETENZA: CONFIGURARE LA SOCIAL MEDIA STRATEGY**
3. **COMPETENZA: REALIZZARE IL MONITORAGGIO DELLE PIATTAFORME SOCIAL**
4. **COMPETENZE TRASVERSALI: FORMAZIONE DI GRUPPO PER IL POTENZIAMENTO DELLE SOFT SKILLS: LA COMUNICAZIONE EFFICACE**

Nel percorso formativo verranno approfondite le diverse fasi della progettazione e della gestione di una strategia di promozione attraverso i social network, con particolare attenzione ad alcune aree di attività fondamentali. Una prima area riguarda lo sviluppo della strategia comunicativa: si lavorerà sul riconoscimento delle finalità e delle esigenze dell'utenza cui si rivolge il committente, sulla definizione di una strategia comunicativa efficace da attuare tramite i social e sull'analisi delle caratteristiche dei prodotti o servizi da promuovere, valutandone le potenzialità rispetto al mercato di riferimento.

Una seconda area sarà dedicata alla realizzazione di campagne social. I partecipanti impareranno a progettare una campagna tenendo conto dei vincoli di progetto ed economici, a individuare i social network più adeguati per lo sviluppo della promozione e ad applicare tecniche di social media communication, content management e copywriting, così da poter creare e gestire profili social in maniera efficace. Verranno inoltre analizzate le strategie più adatte a fidelizzare il pubblico di riferimento.

Ampio spazio sarà poi riservato al monitoraggio delle piattaforme social. Si approfondiranno le tecniche di sentiment analysis e insight marketing, indispensabili per analizzare i comportamenti e le reazioni dell'utenza, e verranno fornite indicazioni pratiche su come intervenire, in caso di criticità, con modifiche nella programmazione al fine di migliorare le performance. I risultati raggiunti saranno oggetto di condivisione attraverso moduli e strumenti aziendali, favorendo così un lavoro coordinato con le altre risorse del team.

Infine, il percorso comprenderà un modulo dedicato alla formazione per le competenze digitali, che fornirà ai partecipanti gli strumenti per creare e modificare contenuti digitali in diversi formati, migliorare e rendere originali i contenuti prodotti, rispettare le regole di copyright e di licenza e saper applicare istruzioni e procedure informatiche ben definite per la risoluzione di problemi e lo svolgimento di compiti sistematici.

Competenza: REALIZZARE L'ANALISI DEL MERCATO DI RIFERIMENTO (22h)	
Ore	Argomento/attività pratiche
6	Riconoscere finalità dell'utenza a cui si rivolge il committente
6	Definire strategia comunicativa
6	Conoscere la specificità dei prodotti/servizi da promuovere
4	Valutare le potenzialità del prodotto/servizio rispetto al mercato di riferimento

Competenza: CONFIGURARE LA SOCIAL MEDIA STRATEGY (22 h)	
Ore	Argomento/attività pratiche
6	Progettare una nuova campagna social
6	Identificare i social da usare per la campagna promozionale
6	Applicare tecniche di social media communication, content management e copywriting
4	Adottare strategie per la fidelizzazione del pubblico di riferimento

Competenza: REALIZZARE IL MONITORAGGIO DELLE PIATTAFORME SOCIAL (22 h)	
Ore	Argomento/attività pratiche
8	Adottare tecniche di sentiment analysis e insight marketing
8	Migliorare le performance attraverso modifiche nella programmazione, qualora si verificassero delle criticità

6	Condividere risultati ottenuti con le altre risorse impiegate attraverso l'utilizzo di moduli
---	---

Competenza: FORMAZIONE PER LE COMPETENZE DIGITALI (24h)	
Ore	Argomento/attività pratiche
4	Indicare modalità per creare e modificare contenuti ben definiti e sistematici
4	Individuare modalità per creare e modificare contenuti digitali in diversi formati
6	Spiegare modi per modificare, affinare, migliorare e integrare voci ben definite di nuovi contenuti e informazioni per crearne di nuovi e originali.
4	Individuare regole di copyright e licenze ben definite e sistematiche da applicare a dati, informazioni digitali e contenuti
6	Elencare istruzioni ben definite e sistematiche per un sistema informatico per risolvere problemi sistematici o svolgere compiti sistematici.

Al termine del percorso verrà rilasciata l'attestazione di messa in trasparenza delle competenze.

MODALITA' DI EROGAZIONE

Il Corso formativo, *finanziato dall'Unione europea – Next Generation EU*, inizia in data **21/01/2026** e termina il **7/03/2026**. Si svolgerà in modalità **mista, dal lunedì al venerdì, dalle ore 9:00 alle 18:00**, presso la sede in **Vicolo Beato Fra' Claudio n.12 - S.LUCIA DI PIAVE (TV)**, per un totale di **80 ore**.

DOCENTI

Il Corso si terrà a cura di docenti con pluriennale esperienza nella materia di insegnamento.

CONTATTI



politicheattive@myjob.pro



049 0963848