



Master Web Marketing

WEB MARKETING CERTIFICATION
Diventa un professionista del Web!

IlTuoCorso - Ermes srl
Via E.De Amicis 57
20123 Milano

Il corso

Il **Master Web Marketing** è un percorso di formazione orientato al **saper fare** molto più che al sapere, che porta in Italia i migliori standard internazionali della disciplina del web marketing, certificando a seguito dell'esame finale le competenze acquisite dai partecipanti, il loro profitto e la frequenza. Il punto di partenza per accedere alle importanti prospettive di carriera delle **nuove professioni web**. Il tutto con la certezza di poter contare sulla più ampia e specializzata gamma di percorsi di formazione in Digital marketing disponibili in Italia grazie alla quale poter integrare altre competenze, seguire altri moduli di aggiornamento, entrare nella community Digital Coach, sostenere altri esami per ottenere altre certificazioni integrative .

Il Master Web Marketing si compone di **11 Moduli formativi** per una durata complessiva di **70 ore** . (<https://www.digital-coach.it/master/master-web-marketing/>)

La frequenza prevista per gli studenti de "iltuocorso.com" è in modalità **on demand**, ovvero offre la possibilità di poter studiare e potersi preparare secondo propri tempi all'esame finale di certificazione previsto a fine Master.

Il master prevede un esame finale che per essere superato richiede l'ottenimento di un punteggio di almeno **70/100**, necessario per poter conseguire la **CERTIFICAZIONE IN WEB MARKETING** che si compone di :

CERTIFICAZIONE DI PROFITTO : documento che riporta il voto finale conseguito nell'esame finale

CERTIFICAZIONE DELLE COMPETENZE: documento di una decina di pagine che riporta le competenze che lo studente superando l'esame conferma di aver acquisito . Le competenze certificate sono divise per ciascuno degli 11 moduli formativi previsti dal programma di studio .

SEDE DI ESAME :

L'esame finale si sostiene presso la sede Digital Coach che si trova a Milano, in Viale Francesco Restelli 3/7, nella zona di Porta Nuova area in cui nel raggio di circa 2 Km quadrati hanno sede i principali protagonisti dell'economia Digitale come Google, Samsung, Linkedin, Amazon, oltre ad istituzioni come Unicredit, la Regione Lombardia, il Comune di Milano e molti altri.

Concediamo tuttavia **la possibilità di sostenere l'esame a distanza**. In questa ipotesi giorni ed orari dell'esame sono gli stessi previsti per l'esame in sede. Lo studente si collega attraverso un software di videocomunicazione che verrà da noi fornito, si fa videoriconoscere per certificarne l'identità, utilizza lo stesso software usato dagli studenti in aula.

Possono svolgere l'esame a distanza solo gli studenti residenti fuori dalla Regione Lombardia .

L'esame deve essere sostenuto entro 18 mesi dalla data di iscrizione, può essere ripetuto fino ad un massimo di 3 volte in caso di non superamento al primo tentativo.

E' possibile verificare le date dei prossimi esami, al link

<https://www.digital-coach.it/calendario-corsi-digital-coach/>

E' prevista una sessione di esami ogni 3-4 mesi circa

La modalità di frequenza On Demand: è garantita la massima flessibilità di fruizione del percorso formativo senza vincoli di orari e accesso: da casa, dall'ufficio, durante la settimana o nel weekend. Si ha la possibilità di svolgere il corso accedendo all'Area Riservata nella quale sono a disposizione le videoregistrazioni e i materiali dell'intero corso aula/online appena terminato o in svolgimento. Contenuto sempre aggiornato e disponibile in ogni momento, dato che le videoregistrazioni di ciascun modulo formativo sono state realizzate al massimo 4 mesi prima della fruizione.

Obiettivi del corso

Il Master Web Marketing fornisce la preparazione e certifica le competenze necessarie per poter avviare le seguenti carriere:

- WEB MARKETING SPECIALIST
- SEO SPECIALIST
- SEM SPECIALIST
- WEB CONTENT SPECIALIST/MANAGER
- TRAFFIC MANAGER
- SEO-SEM SPECIALIST
- INBOUND MARKETING SPECIALIST

Dopo aver frequentato tutte le lezioni, sostenuto l'esame finale del Master e conseguito la relativa certificazione, si potranno sostenere altri esami, propedeutici ad ottenere le seguenti certificazioni sulle nuove professioni web che attestano l'acquisizione delle competenze di base utili per poterle svolgere: Certificazione seo specialist, Certificazione

sem specialist, Certificazione web analytics specialist, Certificazione web trafficker, Certificazione seo-sem specialist

Docenti

Sono tutti dei professionisti , che svolgono l'attività di formazione solo come attività secondaria. Lavorano nel settore ad alti livelli e specializzati nelle materie che insegnano, ed è proprio quello che chiediamo per ottenere i corsi con un taglio tecnico e operativo.

Il docente non mostra esclusivamente le slides, ma entra in ciascun software e tool e lo mostra in tutte le sue funzioni ; è questo che caratterizza il nostro approccio formativo pratico e orientato al business.

L'elenco completo dei nostri docenti è visionabile a questo link:

<https://www.digital-coach.it/docenti>

Partner

Digital Coach è una scuola di formazione professionale specializzata nel formare, esaminare e valutare i nuovi **professionisti del digitale**. Attraverso i propri percorsi di formazione ed esami di certificazione favorisce l'inserimento di nuove figure professionali nelle aree web marketing, social media ed e-commerce.

Sottopone ad esami e certifica le competenze di oltre 20 tra le nuove professioni digitali ad alto tasso di crescita per il mercato del lavoro

Digital Coach è un **Google Partner** e prepara i propri studenti anche al conseguimento degli esami di certificazione Google, grazie ai nostri programmi di studi che includono i principali temi richiesti da Google. La sede operativa e corsuale di Digital Coach si trova a Milano, in Viale Francesco Restelli 3/7, nella zona di Porta Nuova area in cui nel raggio di circa 2 Km quadrati hanno sede i principali protagonisti dell'economia Digitale come Google, Samsung, Linkedin, Amazon, oltre ad istituzioni come Unicredit, la Regione Lombardia, il Comune di Milano e molti altri.

Digital Coach gestisce anche il portale di lavoro **DIGITAL JOBS** (<https://www.digital-coach.it/placement/>) , specializzato in offerte lavorative sulle nuove professioni digitali, vanta un'attivissima rete di community di professionisti del digitale ed ha **collegamenti con le più importanti aziende del digitale** (<https://www.digital-coach.it/aziende-partner/>)

Programma

Moduli Web Marketing: 70 ore

DIGITAL STRATEGY: online & offline integration

In questo modulo mostreremo una panoramica di tutti i principali canali di marketing online, peculiarità e differenze tra di essi e l'integrazione se possibile con gli strumenti offline. Dal SEO all'email marketing, passando per i social media ed arrivando al mobile, si cercherà di capire quali criteri devono guidarci nella scelta del mix ottimale per differenti tipi di aziende e business. In seguito definiremo le strategie di integrazione dei canali finalizzate a massimizzare il contributo di ciascuno di essi nel ciclo che parte dalla generazione di traffico e porta alla conversione del cliente nell'azione dell'acquisto.

SEO: posizionamento sui motori di ricerca

In questo modulo dopo aver definito la disciplina, che negli ultimi 2 anni si è imposta tra i professionisti come la più olistica del digitale, gli strumenti e i tool che permettono di avviare un'azione mirata ad ottimizzare la presenza sui motori di ricerca al fine di generare traffico di utenti interessati ai propri prodotti e servizi.

SEM & DISPLAY ADVERTISING

Impareremo ad utilizzare i differenti strumenti di tipologia PPC (Pay Per Click) grazie ai quali realizzare strategie mirate in termini di località, giorni, orari oltre che per segmento interessi, età e sesso dell'utenza. Particolare importanza verrà data nella seconda parte del modulo a Google Adwords e alle sue funzionalità sia di Keyword advertising che di Display Advertising (banner) .

WEB ANALYTICS

Mostreremo in diretta e impareremo ad utilizzare i software, in particolare Google Analytics utili per acquisire le informazioni di business intelligence su bisogni, comportamenti, gusti e preferenze del proprio target di riferimento. Per poi implementare conseguenti azioni di web marketing i cui risultati verranno nuovamente misurati ed

interpretati. Tra gli altri tool si parlerà anche di strumenti di A/B testing, mappe di calore, webmaster tool .

INBOUND MARKETING & LEAD GENERATION

Una disciplina emergente e ancora in alcuni settori non esplorata : definiremo la sequenza di azioni ottimali (Funnels) da far compiere ai visitatori del proprio sito web al fine di massimizzare le probabilità che si convertano in clienti. Inoltre, capiremo come attribuire a ciascun strumento di web e social media inserito nella propria digital strategy (Seo, Sem, Email, social...) il giusto ruolo nella giusta fase del processo di conversione.

E-MAIL MARKETING

In questo modulo approfondiremo le DEM (Direct Email marketing) , strumento ancora ritenuto valido ed efficace per stimolare azioni che spesso portano vendite online. Vedremo tutti gli accorgimenti sia tecnologici che comunicativi e di copywriting per poter migliorare nettamente le performance di questo strumento. Nella seconda parte del modulo approfondiremo il software di MailChimp e ne studieremo le principali funzionalità.

MOBILE MARKETING

Oggi attraverso Smartphone e Tablet è possibile raggiungere il proprio pubblico e creare strategie integrate con gli altri media. Studieremo come progettare Mobile Apps, campagne di mobile advertising, SMS marketing, mobile Couponing.

E-COMMERCE STRATEGIES & MANAGEMENT

In questo modulo definiremo i fattori critici di successo di un progetto di vendita online analizzando per ciascuno di essi le Best Practice che producono i migliori risultati. Saranno oggetto dello studio i seguenti argomenti: la strategia online, i canali di vendita online e le tecnologie da impiegare, per di più verranno trattati anche argomenti appartenenti al marketing tradizionale ovvero la scelta della gamma, dell'assortimento e della gestione del magazzino (Drop Shipment), di Customer service e di assetto organizzativo.

WEBSITE CREATION & WORDPRESS

Il sito web è il punto di partenza e di arrivo di ogni azione di web marketing e come tale è uno strumento dinamico che si deve poter migliorare e modificare quotidianamente. In questo modulo insegneremo a farlo, ricorrendo a WordPress, il CMS che consente di creare

e gestire siti web in modo semplice e intuitivo senza bisogno di competenze di programmazione o design .

AFFILIATE MARKETING

L'attività tradizionalmente svolta offline di New business attraverso agenti e reti vendita sta sempre più trovando online un corrispettivo nella disciplina dell'affiliate marketing. Della quale definiremo i principi, gli intermediari ed i software per creare, gestire e remunerare la propria forza vendita online.

LOCATION BASED MARKETING

Lo sviluppo delle tecnologie e del mondo mobile consentono oggi di poter realizzare azioni di marketing basate sulla posizione geografica dei nostri potenziali clienti permettendo di raggiungerli nel giusto luogo e nel giusto momento utili per ottimizzare la propria spesa pubblicitaria. Scopriremo in questo modulo le azioni da intraprendere ed i software per poterlo fare.