

Il corso di Alta Formazione "**Web Communication Manager**" ([ID Corso 11532](http://www.altaformazioneinrete.it/tabid/130/ctl/Dettagli/mid/995/RecordID/11532/AmmID/-1/OsID/-1/AutoFill/true/Page/1/unm/1B2M2Y8AsgTpgAmY7PhCfg%3d%3d/tssec/vSkJrsf0tlnHwbGnaaa49yPSMGFllTAhw/Default.aspx)) è organizzato dalla ***Co.S.Mo. Servizi srl*** all’interno del [Catalogo Interregionale 2013 di Alta Formazione](http://www.altaformazioneinrete.it/home-page/catalogo.aspx); possono presentare domanda di iscrizione al corso i laureati (vecchio o nuovo ordinamento universitario) residenti in Molise in possesso dei requisiti descritti successivamente.

Il “*Web Communication Manager”* è un professionista della comunicazione digitale. Il suo lavoro consiste nella gestione della comunicazione online di un’azienda.

Il WCM ha una forte sensibilità nel captare i cambiamenti in atto nella comunicazione; influenza il modo di pensare e fare conoscenza; gestisce un’interazione aperta ed empatica con i consumatori di un determinato prodotto/servizio, evitando tecniche di promozione troppo esplicite e ormai obsolete.

Il corso fornisce ai partecipanti gli strumenti per svolgere una professione punto d’incontro tra il marketing e le nuove tecnologie informatiche; garantisce quindi, competenze altamente specialistiche in un settore innovativo e con ampi spazi di inserimento, motivati dalla sempre più crescente esigenza da parte delle aziende di utilizzare nuovi canali comunicativi.

È possibile partecipare al corso GRATUITAMENTE compilando on line la domanda di assegnazione di voucher entro le **ore 13** del **20 settembre 2013** sul portale [www.altaformazioneinrete.it](http://www.altaformazioneinrete.it).

****

**SCHEDA SINTETICA**

Regione Molise

*“Avviso concessione voucher Alta Formazione 2013”*

*(D.D.G. 635 del 26 luglio 2013)*

**CHI PUÓ PARTECIPARE?**

I residenti nella Regione Molise in possesso di laurea (*vecchio o nuovo ordinamento universitario*) che si trovino in una delle seguenti condizioni occupazionali:

• inoccupati

• disoccupati

• in mobilità, anche in deroga

• in CIGS per cessazione attività e per procedure concorsuali

**COSA POSSO FARMI FINANZIARE?**

La partecipazione al corso “[*Web Communication Manager*](http://www.altaformazioneinrete.it/tabid/130/ctl/Dettagli/mid/995/RecordID/11532/AmmID/-1/OsID/-1/AutoFill/true/Page/1/unm/1B2M2Y8AsgTpgAmY7PhCfg%3d%3d/tssec/vSkJrsf0tlnHwbGnaaa49yPSMGFllTAhw/Default.aspx)” (ID Corso 11532) ammesso al Catalogo interregionale di Alta Formazione, annualità 2013 – [www.altaformazioneinrete.it](file:///C:\Users\ESPOSTO\AppData\Local\Microsoft\Windows\Temporary%20Internet%20Files\Content.Outlook\CNSE4TTO\www.altaformazioneinrete.it)

**CHE COS’É UN VOUCHER?**

È un contributo finanziario, erogato dalla Regione Molise, del valore di 6.000 Euro per accedere al corso “[*Web Communication Manager*](http://www.altaformazioneinrete.it/tabid/130/ctl/Dettagli/mid/995/RecordID/11532/AmmID/-1/OsID/-1/AutoFill/true/Page/1/unm/1B2M2Y8AsgTpgAmY7PhCfg%3d%3d/tssec/vSkJrsf0tlnHwbGnaaa49yPSMGFllTAhw/Default.aspx)” (ID Corso 11532)

**COME POSSO RICHIEDERLO?**

Occorre compilare la domanda di partecipazione on line entro le **ore 13** del **20 settembre 2013** sul portale [www.altaformazioneinrete.it](file:///C:\Users\ESPOSTO\AppData\Local\Microsoft\Windows\Temporary%20Internet%20Files\Content.Outlook\CNSE4TTO\www.altaformazioneinrete.it)

**Attenzione!** Ricorda che dovrai stampare la domanda compilata on line, firmarla, *allegare copia del documento d’identità e della dichiarazione ISEE riferita all’anno 2012* ed inviarla alla Regione Molise **entro le ore 17 del 25 settembre 2013** secondo una delle seguenti modalità:

* consegna a mano presso l’Ufficio Protocollo (*dal lunedì al venerdì dalle ore 9 alle ore 12 e il lunedì ed il mercoledì dalle ore 15 alle ore 17*) dell’Assessorato alla Formazione - Servizio Sistema Integrato dell’Istruzione e della Formazione professionale - in Via Toscana, 51 a Campobasso (CB);
* spedizione con Raccomandata A/R al seguente indirizzo “*Regione Molise - Servizio Sistema Integrato dell’Istruzione e della Formazione professionale - Via Toscana, 51 86100 Campobasso (CB)”;*
* con qualsiasi altro mezzo all’indirizzo sopra riportato.

**Non farà fede il timbro postale di invio.**

**QUALI SONO I CRITERI DI VALUTAZIONE DELLE CANDIDATURE?**

I criteri previsti dalla Regione Molise per l’assegnazione dei voucher sono:

**Età del richiedente**

|  |  |
| --- | --- |
| **Età** | **Punteggio** |
| Meno di 31 anni | **3** |
| da 31 a 45 anni | **2** |
| oltre i 45 anni | **1** |

**Condizione occupazionale**

|  |  |
| --- | --- |
| **Condizione occupazionale** | **Punteggio** |
| Disoccupato/inoccupato da oltre 12 mesi | **4** |
| Disoccupato/inoccupato compreso tra i 6 e i 12 mesi | **3** |
| Disoccupato/inoccupato da meno di 6 mesi | **2** |
| Lavoratori in mobilità; lavoratore in mobilità in deroga; lavoratore in CIGS per cessazione attività; lavoratore in CIGS per procedure concorsuali | **1** |

**Indicatore di reddito ISEE**

|  |  |
| --- | --- |
| **Coerenza** | **Punteggio** |
| < 16.000 | **4** |
| da 16.001 a 19.000 | **3** |
| da 19.001 a 25.000 | **2** |
| da 25.001 a 32.000 | **1** |
| oltre 32.000 | **0** |

**Possesso di titolo accademico e relativa votazione**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Voto di laurea max** | | | **Punteggio** |
| *DU, DL, L, LM* | *Facoltà di Ingegneria dei Politecnici* | *Diplomi universitari a fini speciali* |
| 66-90 | 60-82 | 42-57 | **0** |
| 91-100 | 83-91 | 58-64 | **1** |
| 101-105 | 92-95 | 65-67 | **2** |
| 106-110 | 96-100 | 68-70 | **3** |
| 110 con lode | 110 con lode | 70 con lode | **4** |

Punteggio massimo assegnabile è **15 punti**, nel caso in cui due o più candidati riportino parità di punteggio, l’ordine di assegnazione del voucher avverrà in base all’età, con priorità ai soggetti più giovani.

**COME SARANNO ASSEGNATI I VOUCHER?**

I voucher verranno assegnati in ordine di graduatoria sino ad esaurimento dei fondi stanziati dalla Regione Molise (€ 500.000,00). Le graduatorie delle richieste ammesse saranno pubblicate il 23/10/2013 sul sito [www.altaformazioneinrete.it](http://www.altaformazioneinrete.it).

**HAI DUBBI ?**

Non rischiare di commettere errori e perdere un’opportunità...

Contattaci e ti aiuteremo nella compilazione della domanda e nella raccolta dei documenti necessari per l'ammissione!



Servizio Help-Desk (*attivo dal lunedì al venerdì dalle 9 alle 12*):

**Co.S.Mo. Servizi srl**

Via Cardarelli, 19

86100 Campobasso

Tel. 0874.481205

Referente: *Tina Petrucci* - [*t.petrucci@cosmoservizi.it*](mailto:t.petrucci@cosmoservizi.it)

**Sede Termoli**:

ZI - Contrada Rivolta del Re

86039 - Termoli

Tel. 0875/724113 - Fax. 0875/726034

Referente: *Roberto De Filippis* - [*cosmo@cosmoservizi.it*](mailto:cosmo@cosmoservizi.it)

Per consultare l’Avviso pubblico della Regione Molise e per ulteriori informazioni riguardanti i requisiti, le modalità e i termini di presentazione per la concessione dei voucher, visita il sito www.regione.molise.it alla sezione Avvisi e nell’Area tematica “[Istruzione Formazione Lavoro](http://www.dg3molise.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/753)”.



**PRINCIPALI CARATTERISTICHE E CONTENUTI DEL CORSO**

**Titolo corso**: WEB COMMUNICATION MANAGER (ID CORSO 11532)

**Tipologia corso**: Corso di alta specializzazione

**Costo totale del corso a persona** (EURO): € 6000,00

**Organismo di formazione**: Cosmo Servizi S.r.l.

**Sede di svolgimento**: 86039 Termoli, ZI Contrada Rivolta del re

**Requisiti d’accesso**: il voucher formativo individuale può essere richiesto alla regione Molise, da laureati (vecchio o nuovo ordinamento universitario) che si trovano in una delle seguenti situazioni occupazionali:

* Disoccupati
* Mobilità
* Mobilità in deroga
* CIGS per cessazione attività
* CIGS per procedure concorsuali.

**Finanziamento voucher**: la copertura del costo è pari, nel Molise, al 100%.

**CARATTERISTICHE DEL PERCORSO FORMATIVO**

**Area tematica**: Informatica e ICT (livello avanzato)

**Settore/i**: Servizi alle imprese

**Durata totale**: 460 ore

**Durata in aula**: 228 ore pari a 49,6%

**Durata attività FAD**: 72 ore pari a 24,0%

**Durata attività Stage/Project Work**: 160 ore pari a 53,3%. **Gli allievi del corso verranno collocati in fase di stage presso le aziende partner del progetto e presso ulteriori aziende molisane ed extraregionali del settore industriale, del turismo e dei servizi.**

**Obiettivi**: Il Web Communication Manager è un professionista dell’era digitale in grado di comunicare ad un gruppo di persone (fan/follower di un determinato prodotto, clienti di un’azienda…), e “one to one” nel panorama web. Il WCM sviluppa una forte sensibilità nel captare i cambiamenti in atto nella comunicazione; influenza il modo di pensare e fare conoscenza; gestisce un’interazione aperta ed empatica con i consumatori di un determinato prodotto, cercando di evitare una promozione troppo esplicita del brand, tipica di strategie di marketing ormai obsolete. Il corso fornisce ai partecipanti strumenti per svolgere una professione punto d’incontro tra marketing e nuove tecnologie informatiche; fornisce quindi, competenze altamente specialistiche in un settore innovativo e con ampi spazi di inserimento, motivati dalla sempre più crescente esigenza da parte delle aziende di utilizzare nuovi canali comunicativi. La professionalità del WCM è completata da spiccate capacità relazionali e comunicative.

**Metodologie Didattiche**: nel percorso formativo si alterneranno tecniche e metodologie tradizionali, quali lezioni frontali, esercitazioni addestrative e “Problem Solving”; metodologie didattiche attive, quali lo studio di casi aziendali, le simulazioni aziendali addestrative ed i “Business Game”; metodologie didattiche innovative, quali la FAD e le esercitazioni e simulazioni online.

**Materiale Didattico**: Ai corsisti saranno forniti: manuali; dispense specialistiche; password d’accesso ai portali per la FAD; esercitazioni pratiche varie; cartella portadocumenti contenente blocco appunti, penna ecc.

**Attestato finale**: L’Attestato di frequenza sarà rilasciato ai partecipanti che non hanno superato la % di assenza consentita dalla propria Regione e che hanno superato con profitto l’esame finale. Nell’attestato saranno indicati i contenuti didattici di ciascun modulo formativo e la durata in ore e descritte le singole competenze acquisite in termini di capacità e conoscenze.

**Certificazione prevista al termine del corso**: Attestato di Frequenza del corso "WEB COMMUNICATION MANAGER" rilasciato ai partecipanti con la % di presenza prevista dal bando e che hanno superato con profitto l’esame finale. Nell’attestato saranno descritti i contenuti didattici di ciascun modulo e la durata in ore; saranno inoltre, descritte le singole competenze acquisite in termini di capacità e conoscenze.

**Coordinatore del corso**: Marianna De Santis - Tel. +39 0874 481205 - Fax. +39 0874 481323; E-mail: m.desantis@cosmoservizi.it

**Alcuni Docenti**: *Giovanni Cerminara, Giosuè Sangregorio, Mikaela Bandini, N. Christian Rinaldi, Carmelo Giancola*.

**Partner**: Pixo srl, CODENCODE di Giancola Carmelo & C. snc, Emarketing FormazioneTurismo.com, Samnium Multimedia snc.

**Moduli e Contenuti didattici:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nome modulo** | **Contenuto** | **Durata** | | **Tipo** |
| ORGANIZZAZIONE D’IMPRESA | Le tipologie di cultura organizzativa e d’impresa; metodologie d’indagine della cultura organizzativa; integrazione tra cultura organizzativa e strategia aziendale; come modificare la cultura organizzativa. | 16 | | AULA |
| STRATEGIE DI COMUNICAZIONE | Rapporto tra strategie e obiettivi della comunicazione e strategie aziendali; integrazione tra strategie: commerciale, risorse umane, comunicazione, distribuzione; l’identificazione degli obiettivi di comunicazione; la definizione del budget di comunicazione; i ruoli e le responsabilità; le procedure di monitoraggio e controllo dell’efficacia e efficienza; le teorie relative alla comunicazione; strumenti e tecniche di comunicazione multimediale; il target; la segmentazione; il posizionamento del prodotto; es. la matrice di Boston. Esercitazioni e simulazioni. | 24 | | AULA |
| Strategie di comunicazione | Letture e dispense di approfondimento sui contenuti del modulo omonimo svolto in aula. | 8 | FAD | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| STRATEGIE DI WEB MARKETING | La comunicazione online, Le strategie multicanale, Impatto dei social network sul web marketing, Web Marketing 2.0, Business online e Visibilità online, Definizione di scenari di Web Marketing ed esempi di strategie SEM/SEO, Relazioni tra la vita offline e la visibilità sui motori di ricerca, Obiettivi del Web Marketing, Aspettative sul Web Marketing. | 28 | AULA |
| Strategie di Web Marketing | Letture e dispense di approfondimento sui contenuti del modulo omonimo svolto in aula. | 8 | FAD |
| SEARCH ENGINE MARKETING | I motori di ricerca: gli spider e i robots, Sviluppo della link popularity, Search Engine Marketing, le azioni principali, I vantaggi ed gli svantaggi, Cos'è il Search Engine Optimization, La teoria, le azioni principali, I vantaggi ed i rischi, Strategie Seo, Tecniche di posizionamento, Gli strumenti di Search Engine Optimization, Ottimizzazione delle pagine web, Definizione e scelta delle keyword per il posizionamento, Studio degli argomenti e delle chiavi di ricerca, Strumenti di Search Engine Marketing. | 16 | AULA |
| SOCIAL MEDIA MARKETING | Differenze tra pagine e profili, Creazione di pagine, Ottimizzazione della pagina e delle sue funzionalità, Coerenza, progetto e creatività nella conversazione, Realizzazione di applicazioni che ingaggino e fidelizzino gli utenti, Storytelling e il mood da mantenere nella pagina, Le categorie di contenuto, la loro importanza e frequenza, Le modalità e lo stile del posting delle diverse categorie, La calendarizzazione dei contenuti, Il workflow operativo per il communty manager, Monitorare i social media, investimento e ottimizzazione delle campagne di Facebook Advertising. | 16 | AULA |
| Social Media Marketing | Letture e dispense di approfondimento sui contenuti del modulo omonimo svolto in aula; case history. | 8 | FAD |
| SISTEMI APPLICATIVI NEL WEB MARKETING | Foglio dati: Formattazione automatica, Formati numerici, Formattazione condizionale, Importare dati da file di testo, Visualizzazione: bloccare e nascondere righe, colonne, fogli di lavoro, Tabelle Pivot: costruzione, modifica ed utilizzazione, Tabelle di dati a una o due variabile, Tabelle what-if, Protezione e sicurezza di celle e fogli di Lavoro mediante password, Gestione dei dati: ordinamento, ricerche, filtri, collegamenti, Modelli: utilizzo, modifica e personalizzazione, Grafici: formattazione, modifica e disposizione di componenti, l'area dati, titoli, legende, etichette, assi, Uso delle funzioni: temporali, matematiche, statistiche, di testo, finanziarie, logiche e di database, Analisi e organizzazione di dati: tabelle pivot e a campi incrociati, Scenari e versioni, Macro: registrazione, esecuzione, modifica, Personalizzazione delle barre degli strumenti. | 24 | AULA |
| Sistemi applicativi nel web marketing | Letture e dispense di approfondimento sui contenuti del modulo omonimo svolto in aula; esercitazioni. | 8 | FAD |
| COMMUNICATION MIX | Scenari evolutivi della comunicazione; i mezzi su cui veicolare i messaggi: mezzi above the line e below the line; l’immagine coordinata aziendale; il marchio aziendale e la comunicazione istituzionale e di prodotto; la brand image e la corporate image; il piano di comunicazione: come si elabora e cosa deve contenere. | 24 | AULA |
| Storia della comunicazione pubblicitaria | La nascita della comunicazione pubblicitaria; la promozione dei prodotti nei secoli: esempi. | 8 | FAD |
| MARKETING AND BUSINESS ENGLISH | Real Letters, Unscramble, Improving the Test, Proofreading, Heading, Business Letter Excercise, Commercial and General Handy Phrases, Coherence – Glossaries, False Friends, Telephone - Numbers - Giving directions, Small talk, Meeting English, Diplomatic Language, Interruzioni, chiedere chiarimenti, correggere equivoci e fraintendimenti, Trarre le conclusioni del lavoro. | 32 | AULA |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Marketing and Business English | Glossario, Esercizi. | 16 | FAD |
| TEAM WORKING | Le strategie per lavorare in gruppo; la valorizzazione del contributo del singolo in funzione degli obiettivi del team; lo sviluppo delle competenze funzionali alla crescita di produttività e motivazione; le dinamiche personali e interpersonali del processo di costruzione e funzionamento del gruppo. | 24 | AULA |
| STAGE/PROJECT WORK | Per coloro che effettueranno lo stage, sarà svolto presso le aziende partner e presso altre web agency, interessate all’iniziativa. Per i partecipanti lavoratori, il Project Work consisterà nella promozione integrata di un prodotto nei social media e sarà svolto in collaborazione con un’azienda. I partecipanti lavoreranno in gruppo e saranno assistiti da un esperto Social Media Manager che li indirizzerà ad un’efficace implementazione del progetto. L’esposizione del lavoro svolto avverrà in presenza di una commissione interna. La prova finale del Project Work avrà peso nella valutazione complessiva: il lavoro che i partecipanti svolgeranno in gruppo a conclusione del percorso formativo, sarà innanzitutto formalizzato attraverso un report sia cartaceo che digitale, che rimarrà agli atti dell'OdF. Inoltre, sarà cura del consulente esperto del Project Work, compilare una griglia di valutazione del lavoro svolto, predisposta dall’OdF. In questa fase, saranno anche i partecipanti ad autovalutarsi, al fine di mettere in luce gli eventuali punti deboli che potrebbero ridurre in futuro la performance. | 160 | STAGE/PROJECT WORK |
| BILANCIO DI COMPETENZE | Che cos’è il bilancio di competenze: obiettivi e metodologia; Autovalutazione ed eterovalutazione; analisi del proprio potenziale; mappatura delle proprie capacità; il ruolo della motivazione; autoconsapevolezza delle proprie competenze e abilità. Per raggiungere gli obiettivi del BdC saranno utilizzati: Test individuali e di gruppo, role-play, public speech, in basket, colloquio di feedback individuale. | 24 | AULA |
| Bilancio di Competenze | Elaborazione e stesura della relazione da esporre in aula durante il publich speech sul tema degli "Obiettivi professionali"; compilazione questionario approfondito di BdC. | 16 | FAD |

Contattaci e ti aiuteremo nella compilazione della domanda e nella raccolta dei documenti necessari per l'ammissione!



Servizio Help-Desk (*attivo dal lunedì al venerdì dalle 9 alle 12*):

**Co.S.Mo. Servizi srl**

Via Cardarelli, 19

86100 Campobasso

Tel. 0874.481205

Referente: *Tina Petrucci* - [*t.petrucci@cosmoservizi.it*](mailto:t.petrucci@cosmoservizi.it)

**Sede Termoli**:

ZI - Contrada Rivolta del Re

86039 - Termoli

Tel. 0875/724113 - Fax. 0875/726034

Referente: *Roberto De Filippis* - [*cosmo@cosmoservizi.it*](mailto:cosmo@cosmoservizi.it)