

# DIGITAL BRANDING PER LO STUDIO PROFESSIONALE

Nell'era "Digital" anche per i professionisti è importante essere presenti sulla grande piazza virtuale del Web. Proprio per l'importanza che assume nel nostro tempo, è ancora più necessario creare contenuti di qualità, vestirsi di una veste nuova e accattivante per raggiungere i propri scopi professionali.

Ogni giorno 50 milioni di persone si connettono dai propri dispositivi ed effettuano ricerche online; gran parte di queste, ricercano servizi professionali e consulenze da avvocati, medici, commercialisti e notai. Risulta fondamentale, dunque, essere facilmente accessibili e intercettare le reali necessità degli utenti.

La comunicazione acquista così un ruolo fondamentale nello svolgere la propria professione oggi: non è solo necessario essere competenti ma bisogna anche saperlo comunicare. Per questo motivo, i social media sono "ponti virtuali" che collegano la propria immagine alle esigenze degli utenti.

Il nostro corso ha l'obiettivo di trasmettere ai professionisti interessati i concetti cardine per comunicare online in modo efficace la propria immagine e i propri servizi offerti attraverso l'utilizzo del Web e dei Social Network.

Durata 8 ore (dalle ore 9.00 alle ore 18.00)

## CONTENUTI

### MODULO I • DIGITAL BRANDING PER LO STUDIO PROFESSIONALE

- La Nuova Era digitale:
  - Cosa è il Digital Marketing: l'importanza della comunicazione online
  - Come sta cambiando la comunicazione
  
- Come proporre efficacemente online i propri servizi:
  - I canali di comunicazione digitale
  - Sito web, blog e app
  - Branding per lo Studio Professionale
  - Come creare la propria immagine pubblica di successo su LinkedIn

## MODULO II • SOCIAL MEDIA MARKETING PER LO STUDIO PROFESSIONALE

- Social Network e lavoro: come utilizzarli a scopo professionale
- L'utilizzo dei Social Network a scopo professionale: focus su LinkedIn, Facebook e Instagram
  - Come veicolare in modo professionale la propria offerta di servizi
  - Perché è importante utilizzarli per il proprio business
- Come trovare nuovi clienti online: l'importanza della fidelizzazione
- Networking: aumenta la tua notorietà sul Web

### DESTINATARI

I corsi sono a numero chiuso ( Max 12 partecipanti ) e sono rivolti a dipendenti ( determinato / indeterminato / apprendistato ) Titolari di Studi.

### MATERIALE DIDATTICO

Chiave USB riportante le dispense del corso.

Se richiesta, copia del registro del corso di formazione con indicato l'oggetto del corso, gli argomenti trattati, la durata del corso, la data di svolgimento e la firma dei partecipanti.

### RISORSE IMPIEGATE

Docente in possesso di consolidata esperienza. A disposizione dell'utenza personale di segreteria e di tutoraggio.

### METODOLOGIE FORMATIVE

Il corso è svolto online in modalità FAD Sincrona con metodo interattivo, in modo da coinvolgere i partecipanti e favorire la discussione. Lo stile didattico e i metodi utilizzati sono orientati alla massima integrazione tra contributi teorici e situazioni attive. L'uso di casi e auto-casi, esercitazioni, simulazioni, role-playing ha lo scopo di favorire un apprendimento di facile e immediata trasferibilità nel proprio contesto di lavoro.

### MODALITÀ ORGANIZZATIVE/LOGISTICHE

PIATTAFORMA ONLINE ZOOM previo raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

### DATA E ORARIO

**18.06.2021 | 09.00 – 13.00 / 14.00 – 18.00**

**Si prega di consultare il calendario dei corsi in partenza sul sito [www.tiemmeconsulting.com](http://www.tiemmeconsulting.com).**



## CRITERI E MODALITA' DI VALUTAZIONE DELL'APPRENDIMENTO

La prova consisterà in un test a risposta multipla e prevederà l'attribuzione di 1 punto per ogni risposta esatta. Al termine del corso verrà rilasciato un **attestato di frequenza**.

## COSTI E MODALITA' D'ISCRIZIONE

**IL CORSO E' GRATUITO.**

Per iscriversi è sufficiente inviare all'indirizzo [info@tiemmeconsulting.com](mailto:info@tiemmeconsulting.com) :

- Scheda di iscrizione , compilata e firmata dal Titolare / Legale rappresentante dello studio;
- Copia carta di identità del partecipante e dal Titolare / Legale rappresentante dello studio, in corso di validità; Privacy Allievo, firmata dal partecipante;
- Privacy Azienda, firmata dal titolare / legale rappresentante dello studio.