

CORSI EXECUTIVE

CULTURE OPEN TO ACTION

JOBLEADER
BY CUOA

DIGITAL MARKETING

PART TIME

—
LE POTENZIALITÀ DELLA RETE
PER DEFINIRE NUOVI MODELLI
DI DIGITAL BUSINESS

5 GIUGNO – 24 OTTOBRE 2026, 3ª EDIZIONE



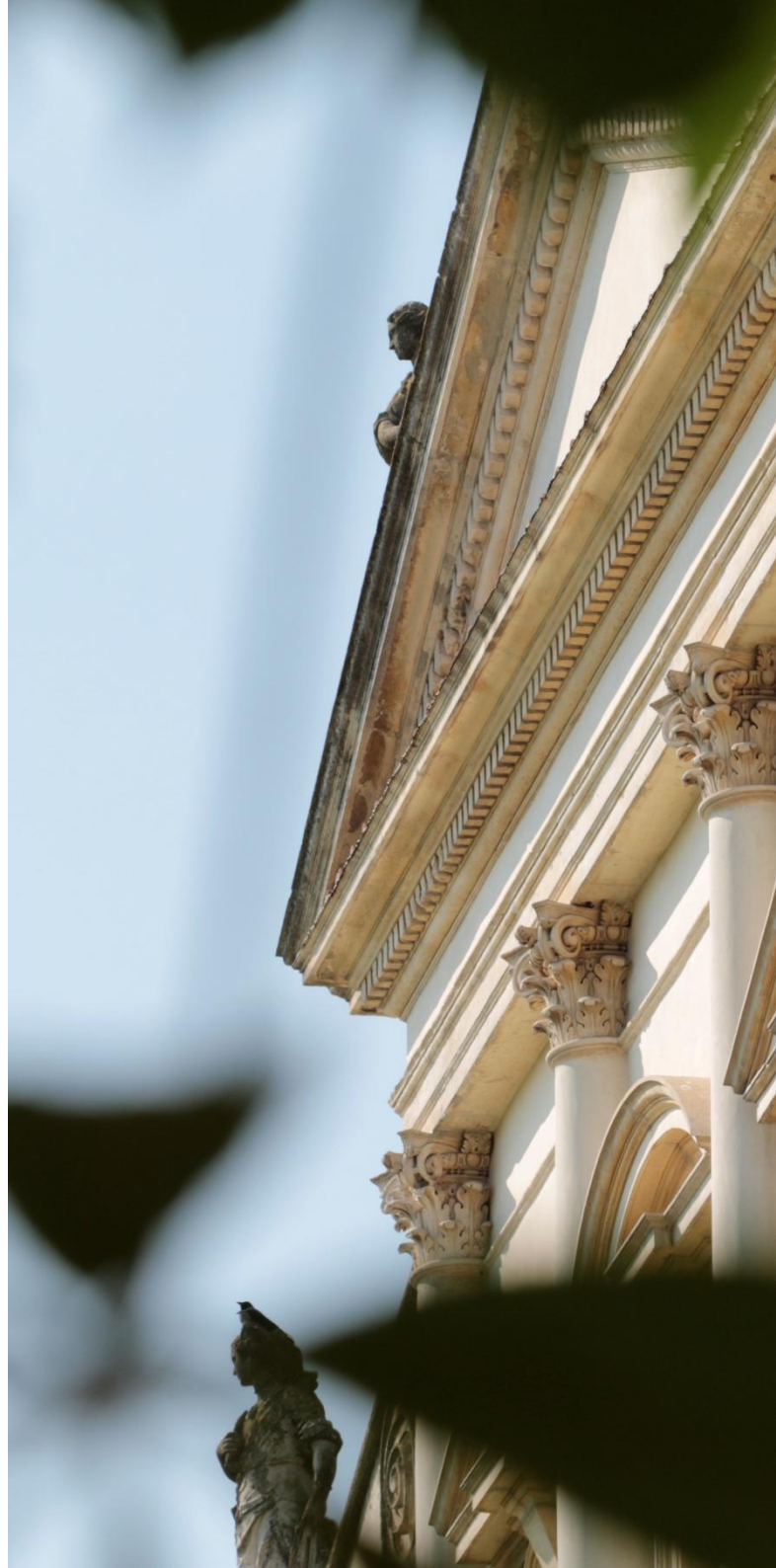
DIGITAL MARKETING

DIGITAL BUSINESS: IL MOTORE DELLO SVILUPPO AZIENDALE

Alcune immagini di questa brochure sono state scattate all'interno delle aule CUOA e nei diversi ambienti della nostra sede. Ritraggono persone in apprendimento e faculty member, durante le attività didattiche e nei vari momenti di vita della scuola.

Un grazie sincero a tutte e tutti loro, per aver accettato di essere testimoni del nostro lavoro, consentendoci di esprimere anche con le foto la ricchezza e l'energia del CUOA.

All right reserved - CUOA Business School



CUOA BUSINESS SCHOOL MOLTO PIÙ DI UNA SCUOLA DI MANAGEMENT.

Le idee nascono **dove le persone si incontrano. Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro fatto di nuovi progetti.**

Per questo crediamo nella ricerca continua di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente sui temi da monitorare e nell'impegno etico e meritocratico che muove un'attività condivisa con le istituzioni nazionali e internazionali.

Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani, imprenditori, manager e professionisti, a imprese e organizzazioni, per orientarli verso un percorso fatto di **cultura**, ascolto e **apertura** a nuovi approcci e di stimolo ad **agire**, per il miglioramento continuo.

POTENZIARE LE COMPETENZE TECNICO-SPECIALISTICHE.

SVILUPPARE LE ABILITÀ RELAZIONALI E MANAGERIALI.

JobLeader è una proposta unica, innovativa, concreta e flessibile, per manager e professionisti, che vogliono aprire il proprio talento alla cultura dell'impresa.

Competenze per competere, lo chiedono ogni giorno le persone e le aziende che si rivolgono al CUOA.

Nel **2007** CUOA ha progettato il primo format per executive e professionisti, con l'obiettivo di orientarli a sviluppare le **competenze individuali e organizzative**, potenziare la capacità di fare networking e allenare l'**esercizio della leadership**.

Sono **oltre 4.000** gli allievi che hanno frequentato in questi anni le nostre aule: una squadra di professionisti che hanno saputo fare la differenza e sono **diventati protagonisti del successo della loro impresa**.

MIGLIORAMENTO DELLE COMPETENZE TECNICO-SPECIALISTICHE E MANAGERIALI

- Lezioni tecniche in aula, focalizzate sulla specifica funzione aziendale e orientate a fornire strumenti di immediato utilizzo.
- Discussioni guidate e studio di casi aziendali, per fare delle best practice una privilegiata fonte di apprendimento.
- Competenze per gestire il cambiamento.

Il corso affronta il tema del digital applicato al marketing e alle vendite con un **approccio strategico**: ha l'obiettivo di fornire una visione ampia, che consenta **di comprendere, implementare, governare e misurare le diverse dimensioni per la costruzione di un piano di azione completo e coerente con gli obiettivi di business**.

Il corso è aperto a **imprenditori, manager, professionisti e anche giovani laureati che lavorano in ambito marketing e sales**: la presenza di **diverse generazioni** in aula consente di trattare i temi da **diverse prospettive** e permette una **forte contaminazione**.

DIGITAL MARKETING

È imprescindibile tenere conto della trasformazione digitale in atto nella creazione della strategia d'impresa.

Di vitale importanza è avere all'interno della propria organizzazione persone che conoscono le dinamiche e gli strumenti del mondo digitale: dalla **vendita online** alla **promozione** del proprio prodotto o servizio **sulle diverse piattaforme digitali**.

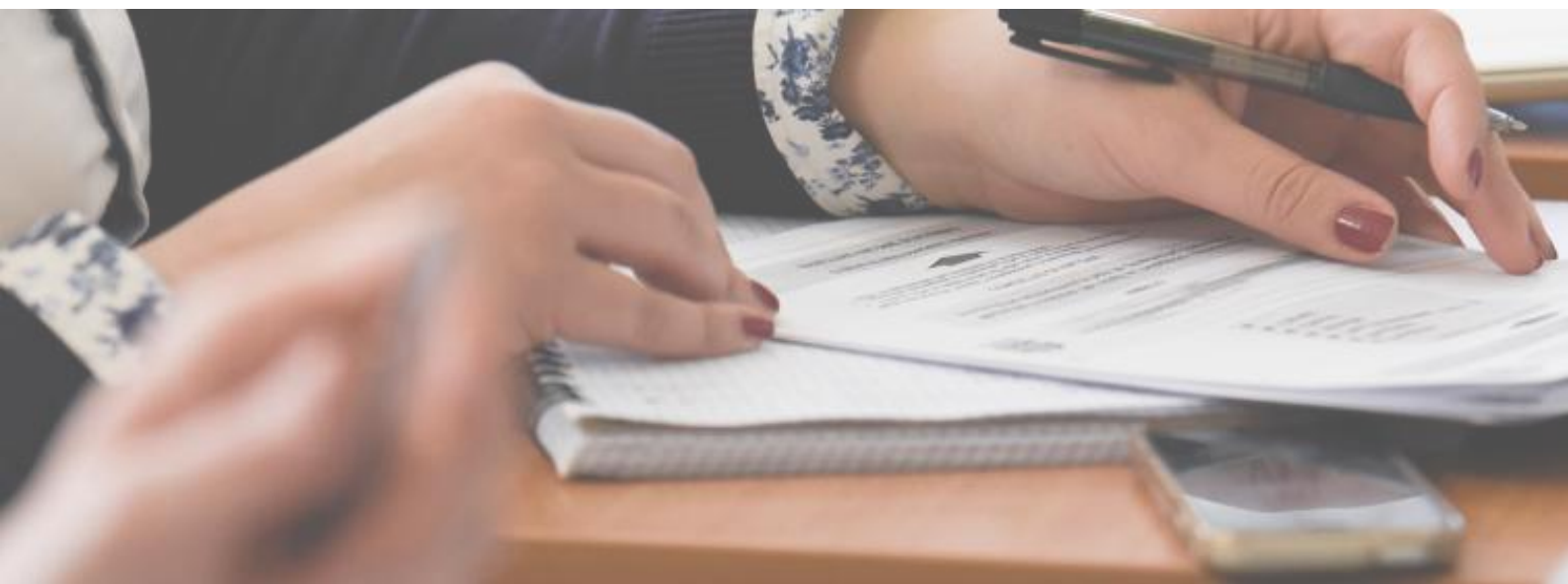
Il corso si propone di esplorare una vasta gamma di argomenti chiave nel contesto della trasformazione digitale aziendale.

Si analizzerà la **Digital Disruption**, un fenomeno che sta rivoluzionando tutti gli aspetti del business, insieme alla cruciale importanza del **branding**. Verranno approfondite tematiche quali la **Customer Experience** e il **Neuromarketing**, essenziali per garantire la creazione di efficaci siti **Ecommerce** e un'**User Experience** di alto livello.

Integreremo, inoltre, il **targeting avanzato** per personalizzare le interazioni con i clienti, accogliendo anche aule dedicate **all'Intelligenza Artificiale nel marketing** e all'**Email Marketing**. Esamineremo i **marketplace** e studieremo gli strumenti di promozione digitale, tra cui SEO, SEM, creazione di contenuti e attività di comunicazione sui social media. Arricchiremo il percorso formativo con competenze di **Influencer Marketing** e **Content creation**.

Il corso trasferirà le competenze necessarie per creare un **piano di marketing integrato**, che abbracci sia le attività offline che online.

Il corso è la specializzazione per il conseguimento dell'**Executive Master in Digital Marketing and Sales**.



OBIETTIVI

- Comprendere il processo d'acquisto del consumatore digitale nella sua **customer journey**
- Approfondire le competenze strategiche e fondamentali nell'**Ecommerce**, sia per prodotti che per servizi, su piattaforme proprietarie e portali esterni
- Aggiornare le proprie conoscenze riguardo ai **nuovi strumenti di digital marketing**, inclusa la creazione di contenuti digitali coinvolgenti e le strategie di social media marketing (con un focus specifico sull'integrazione dell'**email marketing** per una comunicazione mirata ed efficace)
- Applicare l'**Intelligenza Artificiale nel marketing**, offrendo ai partecipanti una visione avanzata delle tecnologie emergenti nel settore
- Acquisire competenze trasversali, come il **change management**, per supportare il ruolo rivoluzionario che l'Ecommerce ha all'interno dell'azienda.

DESTINATARI

Parliamo a tutte le persone che all'interno dell'azienda si occupano di **marketing**, **comunicazione** o di **vendita** e che sono interessate ad allargare le proprie competenze digitali.

È prevista la partecipazione anche di giovani laureati, che hanno iniziato un percorso professionale nelle funzioni legate al digital marketing.

FACULTY

La Faculty è composta da professionisti del settore, consulenti aziendali, esperti di formazione.

L'approccio didattico utilizzato è pratico e concreto e le testimonianze aziendali, l'analisi di casi e i lavori di gruppo permettono un costante scambio e confronto tra i partecipanti.

DURATA E IMPEGNO

- **5 mesi**, con frequenza a weekend alternati
- **100 ore** di formazione articolate in moduli tecnico-specialistici e moduli trasversali.

La frequenza è obbligatoria: il **limite massimo di assenze consentito** per l'intero percorso è del **20% dell'attività didattica strutturata**.



PROGRAMMA

DISRUPTION DIGITALE: NUOVE FRONTIERE DEL BRANDING – 6 ORE

- La Digital Disruption
- Il digital business B2C e B2B
- Valori e tendenze del canale Ecommerce e marketplace in Europa e Italia
- Come creare un business digitale di successo
- Cos'è un Brand e come farlo diventare un asset valoriale in azienda
- Unique selling Proposition di un brand
- Gli archetipi della marca e come comunicare
- Accenni di Personal Branding digitale.

Docente: Petra Schrott

AI APPLICATO AL DIGITAL MARKETING 4 ORE

- L'importanza dell'AI nel marketing e vantaggi
- Segmentazione del pubblico, personalizzazione delle esperienze, automazione delle campagne
- Strumenti e Tecnologie (contenuti, visual)
- Esempi e case study.

Docente: Alessio Pomaro

DAL CUSTOMER UNDERSTANDING AL DIGITAL CUSTOMER JOURNEY – 10 ORE

- Comprendere i pillars fondamentali della customer experience
- Customer Understanding: bisogni societari vs bisogni individuali
- Buyer Personas e insight predittivi per creare una digital experience fluida
- Voice of Customer (VoC) e Voice of employee (VoE), strumenti efficaci per un'analisi qualitativa e quantitativa
- Metriche e Roi del CX manager
- Customer Journey Map, lo strumento cardine per progettare la DCX (DigitalCX).

Docente: Raffaella Bendi

STRATEGIE PERFORMANTI PER LA CREAZIONE E LA GESTIONE DI ECOMMERCE: – 10 ORE

- Selezione della piattaforma e-commerce
- Progettazione e implementazione: esperienza utente (UX) e Interfaccia utente (UI)
- Contenuti visivi e testuali: come creare contenuti performanti
- Ottimizzazione del tasso di conversione (CRO): strategie per trasformare i lead in clienti
- Fattori determinanti per il successo di un Ecommerce: best practices e strategie vincenti.

Docente: Francesco Gobbato

COME SCALARE GOOGLE E I MOTORI DI RICERCA: SEO & SEM – 10 ORE

- Google e i motori di ricerca: cosa sono e come funzionano
- Introduzione al marketing su Google: SEO - Search Engine Optimization & SEA - Search Engine Advertising
- Sviluppare una strategia di marketing sui motori di ricerca (obiettivi, principali fattori di ranking e visibilità on-site e off-site)
- Google AdWords (concetti fondamentali, strategie per costruire campagne, gestione dell'account)
- Analizzare i risultati: introduzione a Google Analytics
- Il potere delle Landing page: dalla pubblicità alla vendita.

Docente: Alessandro Cuomo

LA GESTIONE DEL FUNNEL DI VENDITA CON APPROCCIO DATA DRIVEN - 10 ORE

- Come identificare gli insight per la gestione del proprio Ecommerce
- Individuare la famiglia di prezzi sul prodotto
- Le caratteristiche del nostro Ecommerce
- Costruire la strategia di presidio: come utilizza le piattaforme social
- Realizzare un piano media operativo (organizzazione, KPI e ottimizzazione)
- Monitorare l'efficacia delle campagne di ADV e Social Media Analytics
- Come costruire un piano editoriale per le diverse piattaforme.

Docente: Camillo Di Tullio

NEUROMARKETING – 6 ORE

- Elementi chiave per influenzare le decisioni di acquisto con un'analisi di Neuromarketing
- Analisi dei clienti per ottenere informazioni utili a fini strategici
- Uso delle conoscenze neuro nella comunicazione on-line e offline
- Ottimizzazione della user experience in ambito web, in particolare Ecommerce
- Casi aziendali di successo.

Docente: Giuliano Trenti

INDIRECT ECOMMERCE: SVILUPPO E GESTIONE STRATEGICA DELLE VENDITE ONLINE – 4 ORE

- Ecommerce indiretto (definizione, tipologie di attori, strumenti e tecniche di analisi di mercato)
- Definizione di una strategia di canale per il mercato online (framework e strumenti analitici a supporto)
- Amazon: regole per crescere e gestire con successo la presenza su questo marketplace
- Definizione ed utilizzo dell'eRetail Media come leva per accelerare le vendite online
- Potenzialità dell'AI a supporto dell'Ecommerce indiretto
- Monitoraggio delle performance del canale (KPI)
- Mini workshop operativo.

Docente: Francesco Favaro

CHANGE MANAGEMENT – 6 ORE

- Ostacoli e resistenze al cambiamento nelle organizzazioni
- La natura emozionale del cambiamento
- Motivare al cambiamento
- Il cambiamento come processo a tappe
- Il pensiero flessibile e la dinamica di gruppo per favorire il cambiamento.

Docente: Nazareno Galieni

EMAIL MARKETING: STRATEGIE VINCENTI E STRUMENTI ESSENZIALI – 4 ORE

- Presentazione dell'email marketing e obiettivi
- Definire i tipi di email marketing e le componenti di base di una email efficace
- Strategia, segmentazione del pubblico e automazione
- Illustrare le best practices e le normative (GDPR)
- Introdurre i principali strumenti e piattaforme
- Presentare casi di successo nel settore.

Docente: Nicole Zavagnin

SOCIAL ADV – 10 ORE

- Differenze tra i social media dal punto di vista pubblicitario
- Individuazione del Mix corretto rispetto al proprio target e prodotto
- B2B e B2C nel mondo del digital marketing
- Identificare gli obiettivi di marketing digitale e applicarli al social media
- Pubblici, target e cluster social: le differenze
- Rischi e opportunità del Social Advertising
- L'influencer marketing e rapporto coi creator
- Caso pratico: Costruiamo una campagna su Instagram.

Docente: Alessandro Malnati

CONTENT CREATOR E INFLUENCER MARKETING – 10 ORE – *Sessioni online live*

- Inbound marketing: come essere trovati da potenziali clienti: outside-in
- Community Centered Design (branding, engagement, integrazione on/offline, on/offsite)
- Social Caring: come curare il rapporto con clienti e prospect con l'utilizzo dei social network
- Content marketing: scrittura online, racconti per immagini, content curation
- Digital Public Relations (blog, hashtag, format cross-piattaforma)
- Influencer: cosa sono e come individuarli
- Round Table con Influencer (Fashion, Food, Travel, Local).

• Docente: Marta Migliore

IL PIANO DI MARKETING INTEGRATO - 10 ORE

- I trend di investimento dei canali di comunicazione tradizionale e digitale
- Il peso dei vari strumenti digitali all'interno del piano di marketing: SEO- SEM, social media, blogging e digital Pr
- Come integrare e coordinare le Pr digitali e le Pr offline
- A chi affidarsi per le attività digital: agenzia esterna o team interno?
- Redazione di un piano di marketing integrato tradizionale/digitale
- Strumenti di approvazione del piano e ROI.

Docente: Petra Schrott



FACULTY

La Faculty del corso è composta da esperti di formazione, professionisti, consulenti e uomini d'azienda altamente qualificati e specializzati nell'area commerciale. La diversa provenienza assicura concretezza e aderenza alle reali esigenze delle aziende e rappresenta un canale preferenziale per l'aggiornamento professionale e l'accesso a un vitale sistema di relazioni.

Il **coordinamento didattico** del corso è affidato a **Petra Schrott**, Marketing and Digital Director, consulente aziendale e formatore di marketing e digital strategist.

- **Raffaella Bendi** – E-commerce Manager
- **Alessandro Cuomo** - Digital Marketing Manager
- **Camillo Di Tullio** - Brand Activation Manager e formatore nell'area social media marketing
- **Francesco Favaro** - Head of Indirect Ecommerce
- **Nazareno Galieni** - Consulente e formatore nell'area risorse umane.
- **Francesco Gobbato** - CEO & Creative Director, esperto di branding e comunicazione
- **Alessandro Malnati** - Marketing Manager, Brand Strategist e Product Innovator
- **Marta Migliore** - Chief Operating Officer, Founder e formatore di content ed Influencer Marketing
- **Alessio Pomaro** - Head of SEO, Head of Voice Technology, AI Conversation Designer
- **Petra Schrott** – Marketing and Digital Director, consulente aziendale e formatore di marketing e digital strategist.
- **Giuliano Trenti** - Esperto di ricerca cognitiva e comportamentale applicata al marketing.
- **Nicole Zavagnin** - Digital strategist specializzata in content e email marketing.

FEEDBACK

Il percorso completo prevede una modalità di valutazione individuale finalizzata a verificare il livello di apprendimento dei partecipanti.

La valutazione delle conoscenze e delle competenze acquisite avverrà tramite un test finale.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del percorso frequentato, ai partecipanti che avranno svolto l'80% delle attività didattiche e avranno superato positivamente il test finale, il CUOA rilascerà un **attestato di partecipazione**.

COSTI

La quota d'iscrizione per la frequenza dell'intero percorso è di € 4.800,00 + I.V.A.

È prevista anche la partecipazione a singoli moduli.

Tutti i dettagli e le agevolazioni economiche sono disponibili e consultabili alla pagina <https://www.cuoa.it/sconti-applicabili-2026/>

AMMISSIONE

Previo invio del curriculum vitae del candidato, è previsto un colloquio orientativo e conoscitivo per valutare la rispondenza del profilo rispetto agli obiettivi del corso.



I PLUS

IL PROGETTO E LA DIDATTICA

L'Executive Master in Digital Marketing & Sales

Il corso è inserito all'interno del sistema formativo modulare che consente il conseguimento del Diploma Executive Master in Digital Marketing & Sales attraverso l'integrazione con altri corsi e il Project Work individuale.

Soft skills

Oggi il mercato è alla ricerca di manager e leader con competenze tecniche e qualità personali di diversa natura. Per questo il percorso sostiene i partecipanti nello sviluppo delle diverse competenze trasversali che contraddistinguono la funzione come una delle figure chiave in azienda.

Le diverse esercitazioni permettono al gruppo e al singolo di aumentare l'efficienza, sperimentare il successo e far crescere la motivazione.

I partecipanti sono coinvolti dal punto di vista cognitivo, fisico ed emotivo.

JobCareer Center

Il centro nasce con l'obiettivo di creare sinergia tra l'eccellenza del capitale umano preparato al CUOA e le esigenze delle aziende partner.

Monitoriamo il mercato del lavoro e le esigenze delle aziende, creando le migliori occasioni di incontro con tutte le persone che hanno scelto di formarsi al CUOA.

Mappiamo con attenzione gli sviluppi di carriera dei nostri allievi e cerchiamo di favorire l'incontro con le aziende alla ricerca di profili qualificati.

Community professionale

Le relazioni che si instaurano tra i partecipanti forniscono le basi per promuovere e valorizzare un network professionale, personale e culturale, alimentato da occasioni di incontro tra allievi, docenti e testimoni d'impresa.

Piattaforma didattica

È l'ambiente web del CUOA dedicato ad accompagnare e integrare sinergicamente i contenuti e le modalità didattiche propri della formazione svolta in aula, attraverso il quale, in modalità a distanza, è possibile fruire dei materiali didattici dei docenti (alcuni dei quali in lingua inglese), di ulteriori materiali di studio e documenti di approfondimento e interagire con docenti e colleghi di corso, anche mediante forum tematici coordinati da esperti della materia.

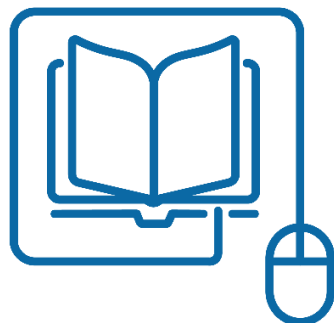


LIBRARY

È uno strumento che offre un'esperienza di apprendimento interattiva e coinvolgente, permettendo di approfondire conoscenze specifiche, supportare lo studio e migliorare le competenze in modo flessibile e personalizzato.

Con la **Digital Library CUOA**, intuitiva e supportata da tutti i dispositivi elettronici, l'allievo avrà la possibilità di accedere a una vasta gamma di materiali didattici, tra cui:

- articoli accademici,
- e-book
- pubblicazioni internazionali multilingue
- country economic reports
- industry reports
- case studies
- SWOT analysis e molto altro.



OPEN BADGE

CUOA Business School, coerentemente con lo sviluppo di soluzioni digitali e sostenibili, ha avviato un progetto di **certificazione digitale**, in allineamento con le direttive e gli standard nazionali e internazionali.

L'Open Badge è un **Attestato digitale riconosciuto a livello internazionale**, che certifica le conoscenze e le competenze acquisite dall'Allievo nel corso dell'attività formativa e/o esperienziale.

L'obiettivo è la **valorizzazione** e la **tracciabilità** delle competenze acquisite dai nostri allievi e dalle aziende che collaborano con il CUOA.

L'Open Badge CUOA può essere inserito all'interno del proprio Curriculum Vitae e condiviso sulle diverse piattaforme social, in particolare LinkedIn



SEDE DIDATTICA

Dove nel passato veniva coltivato il nutrimento per il corpo, oggi coltiviamo il talento.

Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio alle porte di Vicenza progettato nel 1724 dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è la sede di CUOA Business School.

L'antica *domus agricolae* situata ad Altavilla Vicentina è un luogo storico dove il connubio tra barocco e neoclassicismo palladiano ha dato vita a una tra le ville più imponenti del Veneto.

Il Centro Congressi CUOA offre numerosi spazi moderni e qualificati: l'Aula Zanussi (Sala Convegni) per attività formativa ed eventi, aule e salette per riunioni e lavori di gruppo. Tutti gli spazi sono dotati di attrezzature tecnologiche funzionali alla didattica e copertura Wi-Fi.

CUOA Business School ha sede in una villa storica.

Per eventuali richieste e/o segnalazioni relative alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. 0444 333711.





CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini Via G. Marconi, 103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711 info@cuoa.it | www.cuoa.it



STAMPA SU CARTA DCP WHITE