

Con Decreto n. 1092 del 17/12/2021 la Regione del Veneto ha approvato un progetto presentato per la realizzazione di un percorso per promuovere un'occupazione sostenibile e di qualità e sostenere la mobilità dei lavoratori ai sensi della DGR 1879/2020. Il corso finanziato dal FSE (e quindi completamente gratuito) è:

### **"START UP INNOVATIVE: ESPERTO DELLA CONVERSIONE DI VENDITA"**

**Cod. progetto 100-0006-1879-2020**

#### **Destinatari**

Il progetto si rivolge a n. 6 destinatari NEET disoccupati ai sensi dell'articolo 19 del DLGS 150/2015 e smi e dall'art 4, co 15-quater del DL 4/2019, di età compresa tra i 18 ed i 29 anni, residenti e/o domiciliati sul territorio regionale Veneto che non siano in obbligo formativo, che abbiano aderito al programma Garanzia Giovani ed abbiano stipulato un patto di servizio in Veneto. Il progetto vuole fornire competenze strategiche nella ideazione e implementazione della vendita, attraverso un approccio scientifico, basato sulla elaborazione dei dati e sulla definizione di metriche di monitoraggio.

#### **Numero massimo di partecipanti: 6 persone**

Per far parte del gruppo è necessario superare una prova di selezione che si terrà:

**- Venerdì 18 Febbraio ore 14.30 – Silea (TV) in Via Serenissima 3D – Area 8**

Per candidarsi è necessario inviare **entro giovedì 17 Febbraio** all'indirizzo mail [info@agoraformazione.it](mailto:info@agoraformazione.it):

- Curriculum Vitae, copia fronte e retro di un documento di identità in corso di validità - Copia codice fiscale
- Patto di servizio di Garanzia Giovani
- Indicazione se beneficiari o no di prestazioni di sostegno al reddito (ASPI- Mini ASPI-NASPI-ASDI) o reddito di cittadinanza.

#### **Articolazione del corso**

- 4 ore di formazione individuali di orientamento specialistico.
- 148 ore di formazione per l'acquisizione delle competenze e degli strumenti di Growth Hacking a sostegno dello sviluppo del business e della conversione di leads in clienti effettivi.
- 48 ore di interventi di accompagnamento all'avvio di impresa per la definizione del business plan di impresa.

#### **Validità**

Al termine del corso e dopo il superamento della prova di accertamento finale, verrà rilasciato un attestato di partecipazione e la certificazione delle competenze acquisite.

#### **Facilitazioni previste**

Corso completamente gratuito

#### **Frequenza**

La frequenza al corso è obbligatoria. Lezioni in aula da lunedì a venerdì per un monte ore settimanale massimo di 40 ore, salvo restrizioni e quindi utilizzo della formazione online.

#### **Titolo di accesso**

Il progetto si rivolge a n. 6 destinatari NEET disoccupati ai sensi dell'articolo 19 del DLGS 150/2015 e smi e dall'art 4, co 15-quater del DL 4/2019, di età compresa tra i 18 ed i 29 anni, residenti e/o domiciliati sul territorio regionale Veneto che non siano in obbligo formativo, che abbiano aderito al programma Garanzia Giovani ed abbiano stipulato un patto di servizio in Veneto. Nella fase di selezione avranno un punteggio premiante i candidati il possesso di laurea in in Comunicazione e Marketing, Management, Economia, Ingegneria delle telecomunicazioni, Psicologia delle Organizzazioni. Potranno comunque accedere al percorso anche diplomati Ragioneria, Liceo Scientifico/classico, perito informatico o delle telecomunicazioni. Verrà valutato in sede di selezione il progetto imprenditoriale (qualora presente) e precedente formazione nell'ambito del web marketing.

### **Programma**

#### **INTRODUZIONE AL GROWTH HACKING & ANALYTICS - 40 ore**

FRAMEWORK AAARRR (AWARENESS/ACQUISITION, RETENTION, REFERRAL AND REVENUEACQ); principali metriche e KPI; GOOGLE ANALYTICS; impostare un mindset da GROWTH HACKER; adottare un approccio scientifico/analitico nei confronti delle attività di marketing e comunicazione; comprendere le principali metriche e KPI per ogni livello del FUNNEL A.A.A.R.R.R.; definire il percorso di acquisto; ottimizzare la fase di canalizzazione.

#### **SPERIMENTAZIONE E UTILIZZO DEL CONSUMATORE - 20 ore**

Prototipi di Buyer Personas; experiment Canvas; metodi di prioritizzazione tramite ICE Framework; prototipare e validare una Proto Persona tramite Survey; condurre brainstorming per la definizione di esperimenti; prioritizzare mediante ICE framework.

#### **SVILUPPARE UN PROGETTO IN MODO INTERATTIVO, INCREMENTALE E CON UNA PIANIFICAZIONE ATTIVA - 20 ore**

Introduzione alla metodologia Agile con declinazione per il settore Comunicazione; caratteristiche del ciclo di vita del progetto Agile; responsabilità dei leader; ruolo del Project Manager tradizionale in un ambiente Agile in ambito digital; ruoli: il Product Manager ed il Team; portafoglio richieste arretrate; comprendere i principi e i concetti fondamentali alla base delle metodologie AGILE e SCRUM; sviluppare competenze caratterizzanti le figure professionali e i ruoli del mondo AGILE; avere un quadro dei diversi modelli e framework AGILE; sviluppare una buona conoscenza delle principali tecniche e strumenti operativi di AGILE; identificare i principali requisiti ed impatti nell'adozione di framework AGILE in una organizzazione; aiutare a gestire i progetti in contesti ad alta incertezza; avere un approccio "visual" e interazioni frequenti per team motivati ed efficaci

#### **ACQUISIZIONE DI CLIENTI – 40 ore**

Tipologia di canali di acquisizione dei clienti; metodologie di testing di utilizzo dei canali da parte del cliente; utilizzo di google TAG Manager Smo e Social Media Optimization; creare un piano di acquisizione utenti efficace; utilizzare i principali canali per l'acquisizione dei clienti e integrarli all'interno di una strategia di acquisizione completa; definire le principali metriche nel processo di acquisizione; ottimizzazione delle pagine web per i social media; utilizzare diverse piattaforme per social network, foto e video e slide sharing, comunity 2.0

#### **ACTIVATION & RETENTION – 20 ore**

Strumenti di ottimizzazione (AB Testing; Hotjar; Google Optimize); metodi di analisi ( qualitative, quantitative ecc); metodi di Search Engine Optimization; mettere in pratica strategie di website optimization, aumentando la conversion Rate Optimization; realizzare analisi quantitative e qualitative (analytics, survey, heatmap, recording); individuare i punti di forza e debolezza del sito web; analizzare i meccanismi di retention e sviluppare esperimenti ad hoc per ottenere il massimo valore da ogni utente, tramite casi pratici su scaleup affermate.

#### **DATA SCIENCE FOR MKT – 8 ore**

Strumenti per la raccolta e analisi dei dati (EXCEL, APIS...); metodologie per la gestione del lavoro ( CANVAS SET); sviluppare modelli di business pronti per la sperimentazione; analizzare velocemente i dati per prendere decisioni.

**Per ulteriori informazioni potete contattarci telefonicamente allo 3515635661**