

CATALOGO DIRITTO MIRATO

Cos'è il Diritto Mirato:

Il Diritto mirato è finalizzato a favorire il miglioramento delle capacità e conoscenze dei lavoratori somministrati in un'ottica di "lifelong learning" al fine di favorirne la spendibilità e il reinserimento nel mercato del lavoro. I percorsi vengono progettati sulla base del fabbisogno formativo dello specifico lavoratore nonché sulla base di necessità di adeguamento delle competenze delle persone alle richieste dei settori lavorativi di riferimento o di determinati scenari socio-economici previsionali.

Gli interventi finanziati all'interno di questa tipologia formativa mirano all'acquisizione di competenze di base, trasversali o specialistiche o specializzazioni legate alle singole figure professionali.

Destinatari:

Ex lavoratori in somministrazione con 45 giorni di disoccupazione ed almeno 110 giornate di lavoro negli ultimi 12 mesi.

Ex lavoratori al termine della procedura in Mancanza di Occasioni di Lavoro.

Il beneficiario in possesso dei suddetti requisiti può usufruire del Diritto Mirato, rivolgendosi ad Etjca entro 68 giorni dalla maturazione del requisito e solo una volta in un anno solare.

SOCIAL MEDIA MANAGER CON LINGUA INGLESE

Durata: 96 ore

Obiettivi:

Il percorso prevede la creazione di una figura professionale in grado di utilizzare i principali strumenti di comunicazione e marketing sia in ambito tradizionale che in ambito digital. Verranno inoltre fornite le competenze linguistiche in inglese per utilizzare in modo corretto la terminologia tecnico commerciale

Programma:

MODULO 1: Introduzione alla comunicazione aziendale (16 h)

Introduzione alla comunicazione aziendale;
La comunicazione interna ed esterna;
la Customer Analysis Satisfaction;
Gli strumenti della comunicazione;
il piano di comunicazione aziendale;
la comunicazione efficace.

MODULO 2: Pianificazione editoriale sui social (16 h)

Come creare un piano editoriale per social media;
quali contenuti e come sceglierli;
La calendarizzazione dei contenuti;
Monitorare l'attività e il tipo di coinvolgimento.
Cos'è un case History;
come creare un case History di successo;
a cosa serve un case History di successo.

MODULO 3: Piano di marketing: Monitorare il piano di Marketing (20 h)

Quando serve un piano marketing?
Come strutturare un efficace piano marketing?
Da dove cominciare;
Definisci obiettivi specifici;
Strutturare il piano.
Definizione di piano di marketing;
Obiettivo del Piano di Marketing;
Chi sviluppa un piano di marketing;
Tipologia di Piano di Marketing;

MODULO 4 - Case History di successo (8h teoria)

Cos'è un case history; come creare un case history di successo;
a cosa serve un case history di successo.

MODULO 5: Social Media "Visual" (12 h)

Il potere delle immagini: i visual social network;
Pinnare;
Gli scatti condivisi e i filtri;
Il social micro blogging.

MODULO 6: Il mondo dei social in inglese (TERMINOLOGIA TECNICO-COMMERCIALE) (20 h).

L'apprendimento della terminologia specifica del settore turistico
Comunicazione con i clienti
Come interagire con i corrispondenti eteri
Lettere commerciali
Schede tecniche di prodotto
Presentazioni di aziende o di eventi/convegni/incontro
Verbali di riunioni di lavoro
Lettere di reclamo
Documenti e procedure di qualità
Solleciti di pagamenti
Conversazioni telefoniche.

MODULO 7: Diritti e doveri dei lavoratori in somministrazione (4 ore)

Formazione finanziata tramite il Fondo Forma.Temp, rivolta a candidati a missione di lavoro in somministrazione iscritti e selezionati da una Agenzia per il lavoro