

MASTER EXECUTIVE INNOVATION SPECIALIST

NAD

H
HDEMY
GROUP

MASTER EXECUTIVE INNOVATION SPECIALIST



OBBIETTIVO DEL CORSO

Formazione teorica e pratica specifica per imparare a pianificare e gestire con efficacia la trasformazione digitale 4.0 in vari contesti di business diventando un Innovation Specialist qualificato.



COSA SAPRAI FARE

Avrai tutti gli strumenti per pianificare e gestire processi di innovazione per aziende e professionisti, diventando un **Innovation Specialist qualificato**.



A CHI SI RIVOLGE

Il corso si rivolge a chi possiede uno spiccato interesse nell'utilizzo dei social.



SBOCCHI PROFESSIONALI

Avrai tutti gli strumenti per pianificare e gestire processi di innovazione per aziende e professionisti, diventando un Innovation Specialist qualificato.



MATERIALE DIDATTICO

Dopo la tua iscrizione in NAD, riceverai il kit dello studente, una guida con tutte le informazioni utili, la lista dei contatti email, il materiale di supporto per orientarti e vivere da protagonista la tua accademia.



DURATA DEL CORSO

Il Master ha una durata di **300** ore, ripartite in attività frontali, workshop e uscite.



PROGRAMMA DIDATTICO

MODULO 1: LA DIGITAL TRANSFORMATION

- lo scenario di riferimento
- fare digital marketing oggi: significati, vantaggi e prospettive
- l'importanza delle tecnologie nella digital transformation
- i nuovi modelli di business
- il customer journey in ambiente digitale
- il digital strategist (chi è, di cosa si occupa, le fasi dell'attività)

MODULO 2: COMPNDERE IL NUOVO MARKETING

- da massa a persona
- come costruire le buyer personas per innovare
- canali e strumenti nel digitale
- valore e posizionamento online
- digital e social trends
- casi di studio
- esercitazioni

MODULO 3: GLI STRUMENTI DEL DIGITAL

- basi di seo
- basi di sem
- basi di online advertising
- basi di content marketing

- basi di digital pr
- basi di email marketing
- basi di social media marketing
- le affiliazioni (cosa sono, a cosa servono, come)
- costruire un sistema di affiliazioni efficace)
- casi di studio
- tools
- esercitazioni

MODULO 4: TRASFORMARE UN BUSINESS PER INNOVARE

- il brainstorming per l'innovazione
- basi di mind mapping per generare idee innovative
- trasmettere l'innovation mindset ai collaboratori
- lo storytelling come strumento di formazione
- comunicare l'innovazione all'interno dell'azienda
- basi di design thinking e creative thinking
- casi di studio
- tools
- esercitazioni

MODULO 5: GESTIRE UN TEAM

- basi e modelli di leadership
- basi di team working
- tecniche di problem solving
- tools per la gestione del lavoro e dei team
- basi di project management
- casi di studio
- tools
- esercitazioni



PROGRAMMA DIDATTICO

MODULO 6: POSIZIONARE UN BRAND INNOVATIVO ONLINE

- contenuti web e processo d'acquisto
- il sito web cliente-centrico (cos'è, caratteristiche, vantaggi)
- la presenza sui social
- la social policy aziendale
- casi di studio
- tools
- esercitazioni

MODULO 7: INNOVAZIONE E START-UP

- dal business plan al business model canva
- considerare l'innovazione nel progetto di business
- elevator pitch per comunicare il valore dell'innovation mindset del business
- strategie di posizionamento per le start-up nel contesto digitale 4.0
- laboratorio pratico
- casi di studio
- tools
- esercitazioni

MODULO 8: IL CLIENTE NEL NUOVO CONTESTO DIGITALE

- basi di lead management
- basi di assistenza clienti online
- da target a personas: come cambiano prodotti e servizi (personalizzazione dell'offerta)

- strategie di vendita nel contesto digitale (modelli di up e cross selling, tough leadership per acquisire clienti, basi di funnel marketing)
- casi di studio
- esercitazioni

MODULO 9: ANALIZZARE I DATI NEL CONTESTO 4.0

- i dati come informazioni
- perché e come gestirli
- cosa sono i big data e perché sono utili
- basi di data analysis per le decisioni manageriali (analizzare i dati)
- tools
- casi di studio
- esercitazioni

MODULO 10: L'INNOVATION SPECIALIST AL LAVORO

- le figure professionali del digitale
- basi di digital project management
- strumenti di planning e gestione dei team
- casi di studio
- tools
- esercitazioni

I SERVIZI



BIBLIOTECA

Decine di riviste e centinaia di libri specializzati ti aspettano per permetterti di essere **sempre aggiornato** e di approfondire ogni tua curiosità.



CAREER DAY

Ogni anno organizziamo alcune giornate dedicate interamente allo scambio di valore tra il mondo del lavoro e il mondo della formazione. L'**opportunità concreta** di entrare a far parte dei team più affermati dalla porta principale.



HOSPITALITY

I nostri corsi non sono nella tua città? Abbiamo pensato anche a questo! Il nostro servizio di Hospitality ti offre l'opportunità di pernottare a condizioni agevolate, **senza lo stress di dover cercare una soluzione da solo.**

I SERVIZI



STARTER-KIT

Sapere. Saper fare. Farlo sapere. Non è facile emergere come professionista senza **comunicare chi sei e quanto vali**. A questo pensiamo noi di NAD con lo Starter Kit, un servizio a pagamento e facoltativo, dedicato a chi ha terminato il suo corso di studi.



BUSINESS COACHING

Un team di professionisti composto da commercialisti, fiscalisti, esperti di marketing e comunicazione, di finanza agevolata e di sviluppo di impresa saranno a tua disposizione per chiarire tutti i dubbi relativi all'avvio di impresa e per gettare le basi per **trasformare la tua idea in un business concreto**.



TUTORING

Grazie al Tutoring post corso il tuo CV e la tua lettera di presentazione attireranno l'attenzione che meritano, ma non solo: parleremo di **public speaking, di strategia e di carriera**.



CAREER DEVELOPMENT TEAM

Al termine del tuo percorso formativo il nostro CDT ti aiuterà con la stesura di un Piano di Sviluppo Operativo (PSO) su misura sulle tue necessità e ti accompagnerà a **raggiungere i tuoi primi risultati professionali** in tempi brevi.