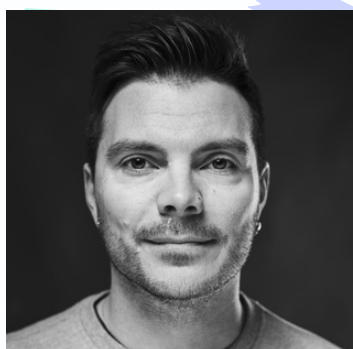


## Analizzare e gestire dati e informazioni per il rafforzamento della competitività

Operazione Rif. PA 2023-20428/RER/10 "Competenze per competere: opportunità formative a supporto del cambiamento continuo della libera professione attraverso le sfide della transizione digitale, ecologica, sostenibile" approvata con DGR n. 2038 del 27/11/2023 e cofinanziata con risorse del Fondo sociale europeo Plus dell'Emilia-Romagna

# Corso di sopravvivenza per **FREELANCE** con Davide Bertozzi



### Calendario

24 ore suddivise in 8 incontri da 3 ore dalle 17,00 alle 20,00 nelle giornate del martedì e mercoledì.

**Avvio previsto: 18 giugno 2024**

**Termine iscrizioni: 29 maggio 2024**



### Quota

**Corso gratuito** in quanto cofinanziato con risorse del Fondo Sociale Europeo PLUS 2021/2027 e della Regione Emilia-Romagna



### Sede

Il corso si svolge **online**. A richiesta del singolo partecipante verrà data la possibilità di seguire l'attività formativa in presenza in P.le L. Tosi n.4 a Rimini



### Attestato rilasciato

**Attestato di frequenza** (a seguito del raggiungimento di una presenza pari ad almeno il 70% del monte-ore previsto)



### Referente

Veronica Mazzotti  
E-mail: mazzotti@cnafoer.it  
Telefono: 05411767480

## Obiettivi

- Fornire metodi e strumenti per implementare attività legate a web marketing
- Trasferire conoscenze funzionali a definire il posizionamento strategico, raggiungere e mantenere solido vantaggio competitivo.
- Favorire l'utilizzo di strumenti digitali e software di analisi informazioni di clienti target per attività di promozione
- Trasferire tecniche e strategie di content marketing per web e social applicate
- Promuovere strategie per automatizzare attività di marketing ripetitive ma di alto valore aggiunto (marketing automation)
- Supportare i professionisti nel migliorare l'interazione con clienti e comprensione mercato (AI marketing)

## Destinatari e requisiti di accesso

Il corso si rivolge a:

- **LIBERI PROFESSIONISTI ORDINISTICI:** titolari di partita IVA, esercitanti attività riservate secondo normativa vigente, iscritti ai sensi dell'art. 2229 del Codice civile a Ordini o Collegi professionali e alle rispettive Casse di previdenza.
- **LIBERI PROFESSIONISTI NON ORDINISTICI:** titolari di partita IVA, autonomi, che svolgono attività professionali non rientranti in quelle riservate agli iscritti a Ordini e Collegi professionali, che svolgono prestazione d'opera intellettuale e di servizi.
- **LIBERI PROFESSIONISTI ORDINISTICI OPERANTI IN FORMA ASSOCIATA O SOCIETARIA:** Associazioni professionali o Studi associati di professionisti, anche iscritti al REA, con atto costitutivo registrato all'Agenzia delle Entrate alla data di presentazione della domanda; Società tra professionisti-StP di cui all'art. 10 c.3 D.Lgs 12/11/2011, n.183 come regolate dal DM 8 febbraio 2013 n.34; Società di professionisti o di ingegneria di cui alle lettere b) e c), comma 1 dell'articolo 46 del D.Lgs. n.50/2016 (Nuovo Codice appalti); Società tra avvocati di cui alla L.31 dicembre 2012, n. 247 - Nuova disciplina dell'Ordinamento professione forense.

**I liberi professionisti dovranno avere sede legale o unità operativa nel territorio della regione Emilia-Romagna.**

## Modalità di selezione

Il corso si avvia a fronte di un **numero min.8/max.15 persone ammesse**. Nel caso in cui il numero degli iscritti dovesse superare i partecipanti indicati in fase di progettazione si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto dei parametri massimi previsti dalla normativa e della didattica dell'intervento. In caso contrario, le domande verranno accettate sulla base della verifica della coerenza tra fabbisogno formativo e obiettivi didattici.

## Contenuti

Il progetto affronterà le tematiche del **CONTENT MARKETING** e del **MARKETING AUTOMATION** così articolate:

- Quantificare il tempo di lavoro
- Scrivere un preventivo: dal layout alle informazioni, fino al prezzo, ovviamente
- Quantificare i lavori e gli extra
- CV e portfolio, due documenti decisivi
- Personal branding, che ti piaccia o no, ti tocca
- Piano editoriale per freelance, di che parliamo?
- I progetti personali che mettono il turbo alla tua identity
- Panoramica sulla gestione dei clienti
- Parliamo di soldi
- Gestire la propria amministrazione
- Si vive o si sopravvive?
- Strumenti utili per lavorare meglio.

## Docente

**Davide Bertozzi:** esperto Copywriter e direttore creativo, con oltre 13 anni di esperienza. Collabora con agenzie di comunicazione, imprese grandi e piccole, scuole di formazione e piloti di MotoGP.