



MARKETING, COMUNICAZIONE & DIGITAL STRATEGY

STRATEGIE E STRUMENTI OPERATIVI
NEL DIGITAL MARKETING

INTERNATIONAL STUDY TOUR

MASTER FULL TIME
Roma
Milano

6 mesi di aula e 6 mesi di stage

NEL LAVORO, LA FORMAZIONE È TUTTO

**COSTRUISCI IL TUO FUTURO CON I NOSTRI CORSI E
MASTER, IN 12 AREE TEMATICHE, FULL E PART TIME,
PER NEOLAUREATI E PROFESSIONISTI,
ADATTI AD OGNI ESIGENZA:**

ENTRARE NEL MONDO DEL LAVORO

full time di 6 mesi in aula/live streaming
+ 6 mesi di stage garantito

APPROFONDIRE LE COMPETENZE

Part time di 6/10 weekend in aula/live streaming, personal coaching e career development

AGGIORNARSI SULLE NOVITÀ DEL MERCATO

Part time di 1 weekend in aula/live streaming

COMPRENDERE MEGLIO SPECIFICHE AREE DI BUSINESS

Online di 4 mesi di project work, webinar e personal coaching



95%

**nostri studenti
confermati
nel mondo del lavoro**



24ORE BUSINESS SCHOOL È:

01

AUTOREVOLEZZA

Un background
economico-finanziario

02

BUSINESS ORIENTED

Top Manager come docenti

03

SU MISURA

Per tempo, spazio e costo

04

OPPORTUNITÀ

Un network di oltre 1000
aziende partner

05

INNOVAZIONE

Una didattica che anticipa
le esigenze del mercato

**SCOPRI
L'OFFERTA COMPLETA
DI 24ORE BUSINESS SCHOOL**

QUANDO SI PARTE?

23

GENNAIO
2023
ROMA



27

MARZO
2023
MILANO



PARTNER



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.



prima



Renault





Introduzione

Stiamo vivendo un momento storico senza precedenti. Un momento in cui ogni azienda, piccola, media o grande che sia, se non è presente online è praticamente considerata inesistente.

È la rivoluzione del digitale. Oggi le aziende di ogni dimensione, hanno bisogno di creare o rafforzare la propria presenza online e di catturare l'attenzione degli utenti, e per farlo necessitano di professionisti altamente competenti, in grado di guidarle verso questo obiettivo.

Il Digital Marketing è uno dei settori di mercato a più alto tasso di crescita e che offre più possibilità di lavoro, ma è anche un settore che cambia molto velocemente e che richiede competenze innumerevoli.

Il Master Marketing Comunicazione e Digital Strategy è un incubatore di talenti che, grazie ad un network di eccellenza di professionisti, si riconferma uno dei più autorevoli laboratori di innovazione nel contesto formativo sul Digital Marketing in Italia. L'obiettivo del Master è formare nuovi professionisti che siano in grado di capire ed interpretare al meglio i needs del mercato e del business di oggi e di creare strategie flessibili, resistenti ai cambiamenti e in grado di generare impatti reali sul business.

FRANCESCA COLICCI

Head of Ads Services
Hootsuite



Socrate diceva: "Non posso insegnare niente a nessuno, posso solo farli pensare".

L'idea fondamentale del Master è esattamente quella di formare gli studenti ad osservare criticamente, analizzare e prendere decisioni su casi reali, in un confronto continuo e serrato con aziende, agenzie e con il mondo del lavoro. Imparare quali sono le 4P o che cos'è la brand image si può farlo tranquillamente da soli; nel percorso del master invece si impara ad utilizzare questi concetti nella pratica e soprattutto a confrontarsi con idee diverse con i compagni di corso e i docenti.

BIAGIO DI LEO

Marketing & Strategy
Consultant



Una delle più grandi doti per eccellere nel business oggi è la capacità di connettere i punti, di comprendere in maniera veloce e da più prospettive l'evoluzione delle dinamiche dei mercati.

Il Master in Marketing, Comunicazione e Digital Strategy, grazie ad un impegno pratico su business case reali, discussioni e presentazioni con manager d'azienda, sviluppa talenti con competenze tecniche avanzate e pensiero critico, fondamentali per integrarsi velocemente nelle logiche aziendali dal giorno uno.

Il programma del Master lavora a 360

gradi sull'essenza del business e marketing moderno: sviluppa le skills più richieste nel mercato e offre opportunità di networking con docenti e studenti, apprendo svariati sbocchi professionali in diversi settori e funzioni aziendali.

Salvatore Troise

Head of eCommerce
Colgate-Palmolive



Il Master Marketing, Comunicazione e Digital Strategy consente agli studenti di accedere al mondo del lavoro con soft skills e competenze tecniche corpose sia lato industria che retail.

Vero ponte tra Università e mondo del lavoro, consente di approfondire e poi utilizzare i principali strumenti del Marketing analitico, strategico e tattico, messi in pratica nello svolgimento di project work ed esercitazioni, che stimolano il teamwork e il problem solving.

Antonella Pirro Ruggiero

Partner
Focus Management



Siamo agli inizi di una nuova era "Full-Digital" che sta trasformando completamente il modo in cui i brand acquisiscono dati e informazioni, prendono decisioni, le implementano e le valutano. La tecnologia sta assumendo un ruolo sempre più centrale nella definizione delle strategie di sales & marketing e nell'esecuzione delle iniziative,

dando vita a nuove opportunità di business, a nuovi modelli organizzativi e anche a nuove professioni. L'obiettivo del Master è Imaginars fornire strumenti e competenze per comprendere e sfruttare al meglio e in anticipo i cambiamenti che stanno per arrivare e che la crisi globale del Covid-19 ha ulteriormente accelerato.

Luca Di Persio

Vice President Global Source
Markets
Costa Crociere S.p.A

Costruire per crescere. E' il mantra che ci accompagna quando lavoriamo insieme agli studenti. Ci impegniamo, sfidandoci ogni giorno, a costruire un futuro di ingresso o riqualificazione nel mercato del lavoro, aprire nuovi orizzonti, confrontarsi sulle aspettative, i bisogni e i driver motivazionali, condividendo strategie e strumenti utili per affrontare un futuro complesso, incerto e volatile. Frequentare un master della 24ORE Business School non è solo formazione: è anche reincontrarsi nella vita professionale per far germinare opportunità e continuare un percorso insieme iniziato in aula.

Pepe Moder

Founder & Partner
Imaginars



CARATTERISTICHE DEL MASTER

CHI SEI

Giovane laureato o laureando in discipline socio-economiche, umanistiche, giuridiche, che sogna una carriera all'interno di funzioni marketing, sales, comunicazione e digital di aziende multinazionali, agenzie di comunicazione, web agency, centri media o società di consulenza

CHI DIVENTERAI

Un professionista del marketing e della comunicazione che, grazie all'acquisizione di capacità tecniche, manageriali, metodologie e strumenti, è capace di elaborare complessi **piani di marketing multicanale**, mettere a terra **piani di comunicazione**, gestire la presenza di un'azienda o di un brand su social e nuovi media, comprendere le **dinamiche del mercato e le aspettative del consumatore**, realizzare vincenti **strategie di contenuto sul web** e infine misurare il successo delle attività di marketing e comunicazione digitale.

7 RAGIONI PER CANDIDARTI SUBITO

- Team Career Service dedicato per un **servizio iper-personalizzato** di **orientamento alla carriera** con costruzione profilo personale, simulazione di colloqui e job scouting individuale
- **Stage di 6 mesi garantito e tassi di conferma post stage superiori al 95%** nei più importanti brand di settore
- **Certificazione Google Ads e Laboratorio di Analytics**; Laboratorio di preparazione alle **Certificazioni Hootsuite** per la gestione dei social media e **Certificazione HubSpot** per convalidare le skills di Inbound Marketing
- Project work in collaborazione con prestigiose aziende. Nelle passate edizioni hanno collaborato: **L'Oréal, Coty, Vodafone, Alce Nero, Menarini, Caffè Borbone, Calavera, Conad, Bottega Verde, Reanult, TIM**
- **Faculty di eccellenza** costituita da Top Manager e professionisti del Marketing che garantiscono un forte **taglio professionalizzante**
- **International Study Tour**: lo study tour verrà organizzato compatibilmente con lo stato di emergenza sanitaria
- Corso di Business English a cura di **Hult EF Corporate Education**



OPPORTUNITÀ PROFESSIONALI

Al termine del percorso formativo d'aula, le aree prevalenti di inserimento sono:

- **Aziende** all'interno delle funzioni marketing, comunicazione, relazioni esterne, trade marketing, CRM, digital marketing ed eCommerce
- **Agenzie di comunicazione** per attività di media relations, campagne pubblicitarie, sponsorizzazioni, eventi
- **Web Agency** come project manager, social media specialist, SEO e SEA/SEM specialist, data analyst, strategic planner
- **Centri Media** strategica di campagne pubblicitarie, nell'acquisto di spazi sui media tradizionali e digitali, nella valutazione attività di comunicazione e marketing
- **Società di consulenza** nell'affiancamento ai clienti nella progettazione, implementazione e gestione di progetti di marketing e comunicazione on e off line

Tra le aziende che hanno inserito in stage: Accenture, Novartis, We Are Social, Ferrero Carrefour, PSA Groupe, BMW, McDonald's, Giochi Preziosi, Alpitour, Sisal Group, Fiera Milano, Amplifon, Giocheria, Edelman, AccorHotels Italia, Publicis Media, Wave Design & Communication, Mars, Armando Testa, Candy Group, Autogrill, Wind 3, Continental Italia, Pomellato, Bosch Rexroth, Nike, Morellato, Flixbus, Mylan, Unilever, MotorK, La Rinascente, The Walt Disney Company.

DURATA E STRUTTURA

Il Master, a tempo pieno, numero chiuso e frequenza obbligatoria, ha una durata complessiva di **12 mesi, 6 di aula e 6 di stage**.

Orari delle lezioni:

■ da lunedì a giovedì dalle 9.15 alle 17.15

Il Master è frequentabile anche interamente in modalità live streaming, con interazione real time con i docenti.

Per garantire il pieno rispetto del distanziamento sociale potrebbe essere necessario dividere i partecipanti in gruppi che si alterneranno nella fruizione della lezione in presenza oppure in Live Streaming.

METODOLOGIA DIDATTICA, AULA VIRTUALE E FORMAZIONE ONLINE

La didattica del master è basata su un approccio **"learning by doing"**, ovvero si avvale oltre che delle sessioni d'aula, anche di simulazioni, project work, esercitazioni su casi reali, che consentono di applicare immediatamente quanto appreso in un costante confronto con gli altri studenti e con i docenti.

La docenza è affidata a **professionisti, manager, imprenditori e consulenti del settore** che, con una collaudata metodologia didattica, garantiscono un apprendimento graduale e completo delle materie.

I partecipanti avranno inoltre accesso alla **piattaforma eLearning** di 24ORE Business School, e potranno consultare: materiali didattici e dispense strutturate ad hoc; corsi online; chat e forum con i colleghi di master e i docenti.

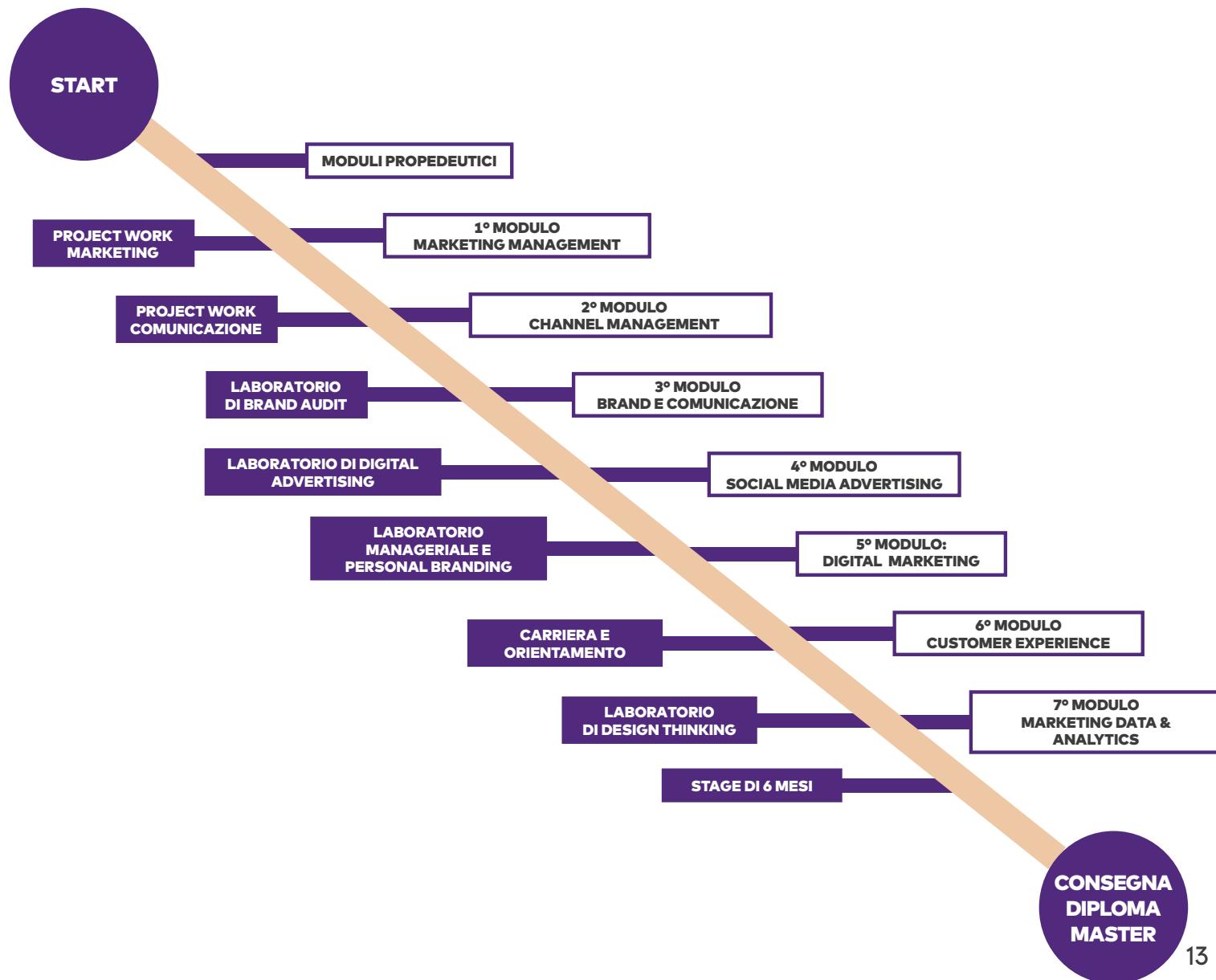
DIPLOMA E STAGE

Conseguimento del diploma di fine Master al superamento di:

■ **verifiche periodiche**

■ **6 mesi di stage** previsti al termine delle lezioni in aula

PERCORSO DIDATTICO



PROGRAMMA



Moduli propedeutici

OBIETTIVI DIDATTICI

Attraverso questi corsi introduttivi, entriamo nel mondo dell'**azienda** e della **funzione marketing**.

L'obiettivo è quello di avere una comprensione generale di come funziona l'azienda, dalla creazione di una **strategia** e dalla scelta di un **modello di business**, passando per l'analisi della **performance finanziaria**, entrambi fondamentali per costruire un buon **piano di marketing**. Introdurremo anche i temi fondamentali di marketing, su cui costruiremo tutto il successivo percorso formativo.

AZIENDA E STRATEGIA

- Organizzazione aziendale
- Competitive strategy
- Business model theory

ECONOMICS D'IMPRESA

- Financial statements
- Budget di marketing
- Business plan

WORKSHOP

- Team Building: migliorare l'efficacia e la collaborazione in team
- Costruzione di un organigramma aziendale

FOCUS

Il Marketing strategico: analisi della domanda, segmentazione, targeting e posizionamento a cura di **Valentina Lanza**, Marketing e Comunicazione Manager FICO Eataly



ECONOMICS DI MARKETING

- Dal business plan al processo di marketing
- Fase analitica, strategica ed operativa
- Leve operative di marketing mix ed evoluzione digitale
- Il Piano di Marketing

7 MODULI PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO

1° modulo

MARKETING MANAGEMENT

OBIETTIVI DIDATTICI

Partendo dall'assunto che un buon piano di marketing si basa su un'altrettanto buona analisi, impareremo ad utilizzare il potente mezzo delle **ricerche di mercato**, qualitative e quantitative.

Attraverso poi lo studio delle più recenti **teorie di marketing** strategico applicate ai nuovi media e alle dinamiche di consumo attuali, analizzeremo le differenze tra il **marketing di prodotto** e quello di servizio, contestualizzandole anche rispetto ai vari settori e diversi mercati.

Infine capiremo come sfruttare al meglio la **leva strategica del prezzo**, attraverso casi reali ed esercitazioni.

- Insight e dati per le strategie di Marketing: ricerche di mercato
- La P di prezzo: metodi e strumenti per la corretta formulazione del prezzo
- Marketing di prodotto e di servizi: il piano Marketing di un prodotto/servizio
- Marketing Analytics

WORKSHOP

- Creare un piano di Marketing efficace
- Marketing per Industry: ruolo e attività del Marketing Manager nei diversi settori, dalla moda al turismo

1° PROJECT WORK

Dalla value proposition alla stesura delle attività e timeline del Marketing Plan

Abbiamo collaborato con:



- Marketing internazionale: modelli per la conquista dei mercati esteri

2° modulo

CHANNEL MANAGEMENT

OBIETTIVI DIDATTICI

Il modulo è dedicato alle **strategie di distribuzione e di gestione dei canali di vendita**, sia retail classico che eCommerce. L'obiettivo è quello di fornire un panorama completo delle **tecniche di channel management** nei vari settori, dalle vendite B2B, alla vendita attraverso Intelligenza Artificiale.

Ampio spazio verrà dato all'**eCommerce** e al processo di vendita online tra multicanalità e Social Shopping.

- Elementi di Neuro Marketing e Consumer Behaviour
- CRM: il processo di gestione dell'interazione con i consumatori
- Le scelte distributive e la struttura dei canali
- Trade Marketing e Key Account Management
- Category Management Omnichannel
- eCommerce Revolution
- Fattori cruciali di un sito di vendita online: logistica, sistemi di pagamento, customer care
- Marketplaces: cosa sono e come sfruttarli

WORKSHOP

- Individua i clienti del tuo eCommerce: le buyer personas
- Imposta il tuo Progetto di eCommerce

- Social Commerce, Instagram Shopping ed Engagement del cliente
- Retail Innovation e strategie ibride drive to store
- Marketing B2B e B2C a confronto

3° modulo

BRAND E COMUNICAZIONE

OBIETTIVI DIDATTICI

Questo modulo è interamente dedicato alla quarta P, la **Promotion**. Innanzitutto definiremo cos'è un brand, come si costruisce e come si mantiene nel tempo, e impareremo a costruire una **strategia di comunicazione**. Attraverso il media planning poi analizzeremo come strutturare l'interazione tra i diversi media e canali, cominciando con le **pubbliche relazioni** (classiche e digitali), gli eventi (sempre più digitali) ma anche i mezzi più tradizionali come **radio, TV e OOH**.

- Brand Management
- Advertising Strategy
- Media Planning
- La Comunicazione Corporate: funzioni, destinatari, contenuti e strumenti
- Brand Reputation e Social Responsibility: la centralità del purpose
- Ufficio Stampa, Digital PR e Influencer Relations
- Event Management
- Partnership Marketing e co-branding

WORKSHOP

- Brand Audit
- Il piano di comunicazione integrato: dalla teoria alla pratica

2° PROJECT WORK

Dalla mappatura dell'ecosistema di comunicazione del brand fino all'ideazione di un Communication Plan

Abbiamo collaborato con:



4° modulo

SOCIAL MEDIA ADVERTISING

OBIETTIVI DIDATTICI

In questo modulo ci dedicheremo alle dinamiche alla base del **social media marketing** partendo dall'evoluzione del pensiero creativo fino ad arrivare alle diverse modalità di creazione del contenuto. Impareremo quindi come strutturare campagne di social media advertising che apportino valore all'azienda e creino engagement per i consumatori.

Vedremo infine come creare progetti di Influencer Marketing.

- Social Media Landscape & Strategy
- Social Media Marketing
- Piano editoriale: istruzioni per l'uso
- Narrare l'azienda: regole per un efficace storytelling del brand
- Social Listening & Community Management
- Canali e Piattaforme di distribuzione del contenuto
- Branded Content: creare contenuti per dare valore al brand
- Influencer marketing strategico: valutare gli obiettivi aziendali e creare progetti in cui coinvolgere gli influencer

WORKSHOP

- Instagram Lab con simulazione di post e creazione contenuti con Canva
- Creazione guidata di una campagna pubblicitaria con **Facebook Business Manager**

FOCUS

Dalla pubblicità tradizionale alle "ideas powered by people"



Laboratorio di Social Marketing Training e di preparazione alle certificazioni Hootsuite a cura di **Francesco Colicci**, Head of Ads Services Hootsuite



5° modulo

DIGITAL MARKETING

OBIETTIVI DIDATTICI

Chiaramente il **media plan** non è completo senza la **digital advertising**. Ci inoltreremo in questo mondo in continua evoluzione e sempre più tecnico con l'aiuto di esperti del settore e laboratori pratici.

L'obiettivo è di fornire gli strumenti necessari a comprendere le potenzialità e le specificità di ogni **canale digitale**, ma sempre nel contesto più ampio della strategia dell'azienda e del brand.

Infine gli studenti si misureranno con le **certificazioni** Google, HubSpot e GAMS.

- Digital Marketing Strategy
- Inbound Marketing
- Advertising online
- I rischi legali del Digital Advertising in un mondo privacy-first
- Search Intent tra SEO, SEA e ASO
- Mobile e Video Advertising
- Lead Generation e Performance Marketing

WORKSHOP

- Google Analytics e Google Ads
- Programmatic Advertising
- Creazione di una campagna adv con budget reale

FOCUS

Online Advertising a cura di **Maddalena Marino**, Digital Partner, Dentsu

dentsu

Concessionarie, publisher, centri media: le nuove figure professionali del digitale

groupm

Data science nell'advertising: perché ai brand interessa la predizione

beintoo

6° modulo

CUSTOMER EXPERIENCE

OBIETTIVI DIDATTICI

Ogni buon piano di marketing, ogni campagna di comunicazione deve sempre avere al centro il **consumatore**, partendo dall'analisi dei suoi bisogni fino alla **gestione post-vendita**. Il modulo partirà dall'individuazione degli **insights**, per proseguire in un'analisi delle molteplici dimensioni in cui le aziende si interfacciano con il consumatore, come la mappatura della customer experience.

- La customer experience e la sua evoluzione
- User Research: segmentation, personas, insight management e metodi di User Testing
- Branding and visual design
- Design system e modularità: come passare dalla fase del Customer Journey Design ad un prodotto scalabile
- Customer journey map: i nuovi modelli di relazione cliente-azienda
- Customer Intelligence: raccogliere insight e dati dell'audience omnicanale

WORKSHOP

■ **Design Thinking:** I partecipanti sperimenteranno concretamente, attraverso il coinvolgimento diretto e reale in attività di progettazione di nuovi scenari, le differenti fasi del modello: Empathize, Define, Ideate, Prototype, Test, Implement



FOCUS

Engagement nel Metaverso: creare esperienze immersive per brand e persone a cura di GreatPixel



7° modulo

MARKETING DATA & ANALYTICS

OBIETTIVI DIDATTICI

I dati possono essere dei grandi alleati per il business e soprattutto per il marketing ma solo se sappiamo **ordinarli, analizzarli e presentarli**. I dati saranno protagonisti in tutto il master e trattati in ciascuno modulo didattico: dai **marketing analytics** per identificare i comportamenti dei consumatori, ai dati per strutturare una **campagna di social o digital advertising**, o per definire la migliore **customer experience** massimizzando il customer lifetime value dei clienti.

- Fondamenti di Big Data e Data Driven Economy
- Tecniche di analisi dei dati
- Business Intelligence: dal dato alla strategia
- Data Visualization
- Intelligenza artificiale e funnel di Marketing
- Digital Analytics e ROI

WORKSHOP

- Excel per il Marketing
- Come utilizzare il software **Tableau**
- Data Visualization

FOCUS

Progettazione di un assistente virtuale "digital human" a cura di Algho



LABORATORI

BRAND AUDIT

Un'analisi a 360° della salute di un brand, degli asset di comunicazione e della percezione che gli utenti ne hanno: dall'immagine di marca alla reputazione online, dalla presenza sui social alla content analysis.

DIGITAL ADVERTISING

Gli studenti avranno a disposizione un **budget pubblicitario reale** e si misureranno con le più avanzate tecniche di advertising per la promozione di un nuovo Brand tra **SEM, SEO e SEA**. Impareranno, dunque, a misurare le performance delle loro attività, attraverso l'utilizzo **dell'ecosistema di Google, dei Social Media e di strumenti di Mail Marketing, Marketing Automation e CRM**.

TABLEAU E DATA VISUALIZATION

Un laboratorio di visual analytics per imparare a organizzare al meglio i dati e tradurli in uno storytelling efficace.

DESIGN THINKING

I partecipanti al Master, guidati da un Solution Designer, potranno proporre le proprie progettualità su **innovative challenge di mercato** di aziende leader nei propri mercati di riferimento. **La metodologia di lavoro** consente di facilitare i processi di innovazione e l'individuazione di soluzioni creative, originali e sostenibili.

CONVERSATION DESIGN

Grazie alle tecniche di conversation design e all'ausilio di una piattaforma didattica evoluta, i partecipanti potranno rendere conversazionali i touchpoint aziendali.

LABORATORI

GOOGLE ADS

Preparazione intensiva con **esercizi, casi pratici e simulazioni d'esame** finalizzata al superamento dell'esame ufficiale e al conseguimento della **certificazione Google Ads** (Search, Display e Video). Il laboratorio permette di acquisire **competenze per gestire campagne pubblicitarie** attraverso l'utilizzo degli strumenti di Google Ads e di certificare tali competenze.



BRAND PRO MARKETING SIMULATION

I partecipanti si misureranno con un **Business Game di Marketing Simulation** che permetterà loro di mettere in pratica le nozioni apprese in aula, vestendo i panni di un **Brand Manager** in un mercato altamente competitivo.

Verrà richiesto di prendere decisioni in merito alla struttura della strategia di brand più adatta per il mercato in evoluzione durante un periodo di 5 anni.



SOCIAL MARKETING TRAINING

Il laboratorio affronta i **fondamentali del social media marketing**, dalla pubblicazione di contenuti al coinvolgimento delle social community all'esecuzione di campagne pubblicitarie sui social media. L'obiettivo primario è il superamento dell'esame per la **certificazione in social marketing di Hootsuite**.



PROGRAMMATIC ADVERTISING

Il laboratorio, attraverso il software GAMS e challenge interattive, permette di **simulare il mondo della compravendita automatizzata di pubblicità online** e di fare pratica con i **tools di digital marketing** utilizzati da brands, agenzie e media owners. Al termine, lo studente otterrà una **Profile Scorecard**, un attestato personale che certifica le Hard Skills acquisite.



HUBSPOT CERTIFICATION

Il laboratorio consente di approfondire tutte le nozioni dell'**Inbound Marketing** e di conoscere la metodologia **Hubspot** oltre alle più importanti certificazioni.



CAREER LAB

LABORATORIO "MY NEW JOB: TECNICHE E METODI PER INSERIRSI NEL MONDO DEL LAVORO"

In collaborazione con



Tre giornate finalizzate a prepararsi all'ingresso nel mondo del lavoro e a sviluppare le **soft skills** personali, fondamentali, accanto alle competenze tecniche, per operare con successo all'interno delle aziende del settore. Una specifica sessione è dedicata alla definizione di un curriculum vincente (infografico e video CV) e ai **colloqui di lavoro e assessment con simulazioni** in plenaria.

PERSONAL BRANDING

Gestire la propria presenza online è un'attività di comunicazione come quella dei Brand. Attraverso il corso ciascun partecipante imparerà a **capitalizzare il proprio valore** e le proprie competenze e a gestire la propria presenza online.

LABORATORIO MANAGERIALE

Giornate finalizzate a sviluppare le **competenze manageriali oggi fondamentali nel mondo del lavoro**: flessibilità, tempestività nelle decisioni, capacità di problem solving, team working, public speaking.

CAREER COUNSELING E ORIENTAMENTO AL MERCATO DEL LAVORO

Il laboratorio condotto in collaborazione con il Career Service di 24ORE Business School offre un **supporto nella costruzione del proprio profilo professionale** e nella definizione del percorso professionale.

PRESENTAZIONI AZIENDALI

Testimonianze e meeting con **manager ed executive** per conoscere più da vicino le aziende e i settori in cui operano per acquisire le skill per **diventare i manager di domani**.

GENERAL & BUSINESS ENGLISH CON CERTIFICAZIONE HULT EF

In collaborazione con

HULT / EF
CORPORATE EDUCATION

Il master include un corso di Business English organizzato in collaborazione con **Hult EF Corporate Education**. Hult EF Corporate Education è la scuola digitale innovativa e sempre a portata di mano per apprendere il Business English e consolidare la propria formazione professionale.

Il corso include:

- **General English:** fino a 2000 ore di studio disponibili, contenuti interattivi e video, esercizi di comprensione orale, lezioni di scrittura con feedback 1-to-1 da docent madrelingua
- **Business English:** approfondimenti di studio verticali per specifici contesti di lavoro: Presentation Skills, Social Skills, Negotiation, Telephoning
- **Marketing Industry - specific English:** approfondimenti di studio per il settore Marketing & Comunicazione e i suoi sbocchi professionali
- **Check point in presenza:** lezione in aula ogni 2 settimane con un docente HULT EF, per un confronto live rispetto al percorso di studio



LO STAGE

ORIENTAMENTO E PREPARAZIONE AL COLLOQUIO DI SELEZIONE

Nel corso dei mesi d'aula e attraverso colloqui individuali di orientamento, ciascun partecipante viene accompagnato e guidato **nell'individuazione delle proprie capacità** e opportunità di carriera.

L'attività di orientamento supporta i partecipanti nell'affrontare al meglio i colloqui di placement.

Sono previsti laboratori e sessioni di **simulazione di colloqui di lavoro**.

TRAINING ON THE JOB

Lo stage è un importante valore aggiunto del Master.

Rappresenta una prestigiosa opportunità di continuare la propria formazione con una significativa esperienza di training-on-the-job, un **accesso privilegiato al mondo del lavoro** grazie all'importante network di contatti di primario livello di 24ORE Business School.

Lo stage si conclude con una tesina sul lavoro svolto presentata dal partecipante nella **Cerimonia di Consegnna dei Diplomi**.



DOCENTI



DOCENTI E TESTIMONIAL

- Ada Rosa Balzan**
Founder & Ceo
ARB S.p.A.
- Alessandro Bacci**
Head of Partnership
DAZN

- Andrea Bene**
Head of Interaction Journey
Design
Sky Italia
- Sara Benevento**
Art Director & Partner
Pixel
- Cecilia Bertelli**
Direzione Operativa
UMANA SpA
- Alice Bongiorni**
Head of Digital, Innovation
Facilitator & Trainer
- Lorenzo Brufani**
Founder & CEO
Competence Communication
- Anna Rachele Capolingua**
Copywriter, Autore e Founder
Sintagma
- Emanuele Caronia**
Cofounder and CEO
Exelab
- Daniele Cazzani**
Responsabile Promozioni & Customer
Experience
Retail Italia Luxottica S&V
- Valerio Celletti**
Consulente Google Ads e Co-founder
Loop srl
- Michela Cocco**
Global Customer Experience &
Innovation Manager
Nespresso Global

- | | |
|--|--|
| <p>Francesco Colicci
Head of Ads Services
Hootsuite</p> <p>Santino Cundari
Marketing Project Manager
White Rabbit</p> <p>Raffaele D'Amato
Senior Manager
BMC - Oltre la consulenza</p> <p>Massimiliano De Blasi
CRM Senior Account Director Publicis
Sapient</p> <p>Biagio Di Leo
Marketing & Strategy Consultant</p> <p>Chiara Di Loreto
Business Director
GTB</p> <p>Luca Di Persio
Vice President Global Source Markets
Costa Crociere</p> <p>Maria Elena Esposito
Digital Marketing Manager
Pasta Garofalo</p> <p>Francesco Fiorese
Partner
Simon-Kucher & Partners</p> <p>Maria Vittoria Florio
Partner e Direttore Generale
Tribe Research</p> <p>Ilde Forgione
Team Leader TikTok
Gallerie degli Uffizi</p> <p>Luca Gallotti
International Digital Specialist
Omnicom Media Group</p> | <p>Riccardo Guggiola
MadTech Expert e Founder
GAMS Platform Luigi Maccallini</p> <p>Chiara Landi
Head of Digital Marketing
Pro Format</p> <p>Luigi Maccallini
Responsabile Next Innovation
BNL BNP Paribas</p> <p>Alberto Maestri
Partner, Head of Content & Brand
Consulting
Greatpixel</p> <p>Maddalena Marino
Digital Partner,
Dentsu</p> <p>Luca Marmo
Sales Manager
Beintoo</p> <p>Monica Massolin
Comunication & External Relation
Manager</p> <p>Giuseppe Montella
Head of Design and Digital Strategy
illimitybank</p> <p>Vincenzo Montella
Digital Media Manager
Warner Bros</p> <p>Damiano Oliva
Head of Marketing
Secret Key</p> <p>Simone Pace
Global Digital Capabilities Manager
Angelini</p> <p>Giulia Pacioni
Head of SEO/ASO
Babbel</p> |
|--|--|

- 
- Antonio Perfido**
CMO & Head of Digital, Co-founder
The Digital Box
 - Pierfrancesco Petrosillo**
Marketing And Advertising Solution
Director
Editoriale Domus
 - Anna Proserpio**
Communication & Marketing
Manager Consultant
 - Italia Rana**
Change Manager Consultant
Newton SpA
 - Vittorio Ravaioli**
Head of Digital & Innovation
CRAI
 - Simone Ravalli**
Account Manager
Google
 - Marco Roccabianca**
Founder & CEO
TUS
 - Massimiliano Rossi**
Direttore Commerciale Area Grocery
PAC2000A | Membro Direttivo
Conad
 - Marco Ruggeri**
CEO OCEANS Fluid
Thinking MEDIA ONE
 - Antonella Pirro Ruggiero**
Consulente di Marketing e Partner
Focus Management
 - Piera Sangiorgio**
Retail Consultant
Cavalieri Retail
 - Fabrizio Savigni**
Consulente Comunicazione,
Media Relation e Marketing PR
 - Lanfranco Sbardella**
Group Account Director
GTB
 - Antonello Sessa**
Head of Sales Italy
Outbrain
 - Adolfo Speranza**
Sales Director
Morando Spa
 - Giulia Trapuzzano**
Digital Strategist, Copywriter
 - Salvatore Troise**
Head of eCommerce
Colgate-Palmolive
 - Urbano Urbani**
Docente di informatica
 - Maria Grazia Vesco**
Ux Research Advisor
Sisal
 - Marika Villa**
Brand Strategy Lead
Urban Vision

STORIE DI SUCCESSO

Mi sono iscritto al Master in Marketing, Comunicazione e Digital Strategy della 24ORE Business School al termine di un percorso di studi umanistico, con l'intenzione apprendere e specializzarmi in argomenti che mi avrebbero accompagnato nel mondo del lavoro.

E così è stato: grazie alla presenza di professionisti del settore prestati ad una docenza dall'approccio estremamente utile e pratico ho potuto immediatamente apprendere e mettere in pratica tutte le skills acquisite durante il percorso di master, fino a farmi approdare, grazie alla retecostrita con la Business School e i docenti, come Media Planner in Wavemaker Italy, del gruppo WPP.

LUCA GALLOTTI
International Digital
Specialist
Omnicom Media Group



Arriva un momento durante il percorso formativo in cui leggere libri su una disciplina non ti basta più e capisci di voler mettere in pratica tutta quella teoria che fino a quel momento hai studiato. Ho scelto 24ORE Business School con la voglia di scoprire cos'è il marketing dalla prospettiva di chi nel marketing ci lavora da anni, ma soprattutto con la voglia di mettere in pratica tutti quegli insegnamenti con esercitazioni, casi pratici e, soprattutto, con lo stage. Dopo i 6 mesi in aula ho avuto la sensazione di esser cresciuto, sviluppando un mindset che mi ha permesso di raggiungere il mio primo obiettivo: iniziare un percorso lavorativo nel Digital Marketing di una multinazionale. Un consiglio per chi inizierà? Sfruttate ogni singolo giorno del master per apprendere qualcosa di nuovo dai professionisti, state curiosi, lasciatevi ispirare e non accontentatevi mai!"



LEONARDO BELLIZZI
Digital Marketing Specialist
BeSafe Rate

Provenendo da una laurea in Lettere ma essendo da sempre appassionata di Marketing e Comunicazione, ho scelto questo master della 74ORE Business School perché sapevo che avrei avuto l'opportunità di far compiere un salto in avanti alla mia carriera professionale. Il master mi ha permesso infatti di entrare direttamente in contatto con numerose realtà aziendali. Una di queste, Colgate-Palmolive, è diventata proprio il mio primo employer nel settore marketing, permettendomi di iniziare un percorso come Assistant Brand Manager che, i altrimenti, mi sarebbe stato precluso con il mio solo titolo universitario. Oggi sono ancora in azienda e ho avuto la straordinaria possibilità di spostarmi su un altro brand del marchio, Hill's Pet Nutrition, e di trasferirmi in Svizzera. Un'esperienza per cui sono debitrice percorso tutto alle competenze acquisite grazie al master.

LUDOVICA CORRIDI

Assistant Brand Manager
Hill's Pet Nutrition



Spinta da una forte curiosità per il digital ed una passione per la comunicazione, dopo un percorso universitario umanistico "cercavo un Master che notesse darmi la formazione giusta per rendermi una professionista in questo settore. Nel Master in Marketing, Comunicazione & Digital Strategy della 24Ore Business School ho trovato un approccio pratico e concreto, dei professionisti che mi hanno motivata ad affrontare ogni sfida e a dare sempre il massimo impegno. È stato un percorso di crescita non solo professionale ma soprattutto umano che mi ha preparata al mondo del lavoro dandomi delle competenze ma senza togliermi quella passione iniziale, motore di tutto.

In un periodo difficile, in piena pandemia, sto muovendo i primi passi in un'agenzia multinazionale come Havas Life Italy che si occupa proprio di comunicazione scientifica, una bellissima avventura professionale.

ALEJANDRA SCHETTINO

Junior Account
Havas Life Italy



LE TESTIMONIANZE DELLE AZIENDE COINVOLTE NEI PROJECT WORK

ALCE NERO

La decisione di condividere alcune tematiche determinanti con la 24ORE Business School è stata una scelta positiva e vincente per Alce Nero.

Agli studenti del Master Marketing, Comunicazione & Digital strategy è stato chiesto di guardare all'accelerazione delle strategie e delle azioni nel mondo del digitale, portando la loro visione. In particolare il brief, focalizzato sul Digital Marketing a partire da obiettivi stringenti, ha lasciato loro un ampio margine di manovra: dalla strategia di canale, a tematiche di loyalty e di eCommerce e agli inevitabili collegamenti tra di loro. Gli studenti hanno reagito alla sfida con entusiasmo e impegno generando output di grande qualità: una forte comprensione del percorso, accompagnata da una grande attenzione in esecuzione.



GABRIELE TESTA
Marketing & eCommerce
Director



ROADHOUSE SPA

Roadhouse spa ha accolto con grande entusiasmo la proposta di collaborare al project work organizzato dalla 24ORE Business School insieme agli studenti del Master Marketing Comunicazione & Digital Strategy. L'obiettivo del project work è stato quello di far conoscere e posizionare il brand Calavera anche come brand lifestyle grazie al merchandising esistente, proponendo delle soluzioni comunicative da integrare all'anima fisica dei punti vendita e all'eCommerce esistente. Gli studenti hanno dimostrato un grande talento oltre ad un forte senso strategico e creativo ed hanno contribuito a realizzare dei progetti d alto valore perfettamente rispondenti alla richiesta aziendale.



ELEONORA TEBALDI
Marketing Manager New
Formats



MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI PAGAMENTO

EDIZIONE GENNAIO 2023

24ORE BUSINESS SCHOOL

Via Gaeta 15, Roma

EDIZIONE MARZO 2023

24ORE BUSINESS SCHOOL

Via Monte Rosa 91, Milano

iscrizioni@24orebs.com

24orebs.com

COORDINAMENTO DIDATTICO

ROMA

Amalia Tredanari

Cell. +39 3456620856

amalia.tredanari@24orebs.com

MILANO

Alessandra Pinto

Cell. +39 3440804279

alessandra.pinto@24orebs.com

MODALITÀ DI AMMISSIONE E PROCESSO DI SELEZIONE

Il Master è a **numero chiuso** e prevede un **processo di selezione** finalizzato a valutare **le competenze tecniche** acquisite durante gli studi, **le attitudini individuali** e **la motivazione** **dei candidati**.

Il processo di selezione si articola in 2 fasi:

- screening e analisi della domanda di ammissione e CV
- prove scritte e colloquio motivazionale

Per candidarsi è necessario compilare la **domanda di ammissione online** allegando:

- Curriculum Vitae
- Certificato di laurea con dettaglio degli esami e votazione
- Foto tessera

- Ai fini dell'ammissione si terrà conto di:
 - risultati delle prove scritte e del colloquio motivazionale
 - titolo di studio e votazione
 - conoscenza delle lingue straniere
 - esperienza di lavoro

Dato l'elevato numero di domande, si terrà conto della data di invio della stessa per la convocazione alle selezioni.

Domande di ammissione, date di selezione e aggiornamenti sono disponibili online **24orebs.com**

Nel corso della giornata di selezione

24ORE Business School, assistere alla presentazione del Master, sostenere le prove scritte e il colloquio motivazionale.

La quota di partecipazione è rateizzabile in cinque soluzioni:

- 1^a rata: 3 giorni prima della data di inizio del Master
- 2^a rata: a 60 gg. dalla data di avvio
- 3^a rata: a 90 gg. dalla data di avvio
- 4^a rata: a 120 gg. dalla data di avvio
- 5^a rata: a 150 gg. dalla data di avvio

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento della quota può avvenire tramite:

- bonifico bancario

Intestazione/Coordinate bancarie del Bonifico

Come causale di versamento, occorre indicare:

- rata/saldo

- il codice del Master:

- **LZ23000700** edizione 23 gennaio
- **LZ23001300** edizione 27 marzo

- gli estremi della fattura (se pervenuta)

BORSE DI STUDIO

Per candidarsi alle borse di studio è necessario compilare la voce "Richiesta di Borse di Studio" nella domanda di ammissione online, allegando i documenti.

L'assegnazione delle borse di studio avverrà in base a una graduatoria che considera i seguenti criteri:

- Esito delle selezioni
- Votazione di laurea (uguale o superiore a 105/110 o a 95/100)
- Conoscenza delle lingue straniere
- Eventuale esperienza professionale
- Situazione economico-finanziaria del candidato

Si segnala, inoltre, che alcune **Regioni o enti territoriali** bandiscono annualmente un concorso per l'assegnazione di borse di studio ai propri residenti per favorire la frequenza di corsi postuniversitari.

Business School24 S.p.A. è **Ente accreditato** presso la Regione Lombardia e **associato Asfor** e quindi in linea con i requisiti richiesti da molti bandi regionali per l'assegnazione di Borse di Studio.

Per queste borse si consiglia di contattare direttamente gli uffici regionali preposti.

ACCREDITAMENTI

24ORE Business School è iscritto all'Albo dei soggetti accreditati per i Servizi di Istruzione e Formazione Professionale presso la Regione Lombardia (iscrizione n° 1192).



Le edizioni della sede di Milano sono pubblicate sul catalogo dei corsi autofinanziati della Regione Lombardia e consentono il rilascio di un attestato di frequenza, al superamento del 75% delle presenze, per iscritti prima della data avvio master.

OPZIONI DI FRUIZIONE

Puoi scegliere l'opzione che più si adatta alle tue esigenze, per configurare al meglio la tua esperienza formativa, attraverso tre diverse soluzioni con feature accessorie a completamento del Master di base.

	EASY	SMART	FLEX
Bonus CO ₂	—	 -500 €	—
Presenza in aula		—	
Live streaming	—		
Lezioni disponibili ondemand	Extra	Extra	Extra
9 lezioni 1-to-1 di inglese	Extra	Extra	Extra
12 lezioni 1-to-1 di inglese + workshop di inglese 1-to-1	Extra	Extra	Extra
Mentorship	—	—	—
Diploma			
Stage			

I prezzi aggiornati sono consultabili sul sito

OPZIONE 1: EASY

Presenza in aula

Hai accesso in sede e un posto in presenza in aula, per avere un contatto diretto con i docenti e insieme usufruire degli spazi comuni che abbiamo allestito per le attività di studio e leisure; le aule intelligenti ti garantiscono la massima efficienza d'interazione con i compagni collegati in live-streaming, prima, durante e dopo le lezioni.

Diploma

Ricevi il diploma 24ORE Business School, con certificazione delle competenze, rilasciato dopo esame finale.

Stage

È previsto uno stage di sei mesi, con tassi di conferma del 95%, presso aziende italiane e multinazionali che costituiscono l'eccellenza in ogni settore merceologico.

INCLUSA

EXTRA

Lezioni disponibili on-demand

EXTRA

Hai sempre a disposizione le registrazioni delle lezioni on-demand, che puoi seguire da dove vuoi e dal device che preferisci (computer, smartphone, tablet e smart TV) e di rivederle quante volte preferisci.

9 lezioni 1-to-1 di inglese

EXTRA

Hai a disposizione un pacchetto di lezioni con un docente d'inglese, per affinare le tue competenze linguistiche attraverso incontri 1-to-1. Ogni pacchetto è studiato in base alle tue esigenze e puoi strutturare gli incontri su specifici temi di tuo interesse.

12 lezioni 1-to-1 di inglese + workshop

di inglese 1-to-1

EXTRA

Workshop individuale che tratta diversi argomenti che potrai scegliere su un catalogo costantemente aggiornato direttamente da EF. Per accedere a questo pacchetto è richiesto il livello B2, poiché i contenuti sono erogati in partnership con la scuola digitale di Ashridge Executive Education, che metterà a disposizione anche 1 mese di accesso garantito nelle aule della scuola. Il pacchetto è completato con 12 lezioni 1-to-1 con docente madrelingua inglese.

OPZIONE 2: SMART

Bonus CO₂

Scegliendo questa opzione, limiterai gli spostamenti per recarti nelle sedi e contribuirai alla sostenibilità del pianeta, grazie alla riduzione di CO₂ e dei gas serra generati. Per premiare questa tua scelta, riceverai un incentivo per aver scelto una fruizione delle lezioni più sostenibile.

Live-Streaming

INCLUSO

Hai accesso alle dirette in live-streaming da dove vuoi e dal device che preferisci (computer, smartphone, tablet e smart TV), senza doverti recare in sede per seguire le lezioni. Puoi insieme godere delle massime funzionalità d'interazione con la classe prima, durante e dopo le lezioni.

Diploma

INCLUSO

Ricevi il diploma 24ORE Business School, con certificazione delle competenze, rilasciato dopo esame finale.

Stage

INCLUSO

È previsto uno stage di sei mesi, con tassi di conferma del 95%, presso aziende italiane e multinazionali che costituiscono l'eccellenza in ogni settore merceologico.

EXTRA

Lezioni disponibili on-demand

EXTRA

Hai sempre a disposizione le registrazioni delle lezioni on-demand, che puoi seguire da dove vuoi e dal device che preferisci (computer, smartphone, tablet e smart TV) e di rivederle quante volte preferisci.

9 lezioni 1-to-1 di inglese

EXTRA

Hai a disposizione un pacchetto di lezioni con un docente d'inglese, per affinare le tue competenze linguistiche attraverso incontri 1-to-1. Ogni pacchetto è studiato in base alle tue esigenze e puoi strutturare gli incontri su specifici temi di tuo interesse.

12 lezioni 1-to-1 di inglese + workshop

di inglese 1-to-1

EXTRA

Workshop individuale che tratta diversi argomenti che potrai scegliere su un catalogo costantemente aggiornato direttamente da EF. Per accedere a questo pacchetto è richiesto il livello B2, poichè i contenuti sono erogati in partnership con la scuola digitale di Ashridge Executive Education, che metterà a disposizione anche 1 mese di accesso garantito nelle aule della scuola. Il pacchetto è completato con 12 lezioni 1-to-1 con docente madrelingua inglese.

OPZIONE 3: FLEX

Presenziaula+Live-Streaming

INCLUSE

Hai accesso in sede e un posto in presenza in aula, per avere un contatto diretto con i docenti e insieme usufruire degli spazi comuni che abbiamo allestito per le attività di studio e leisure. Inoltre hai accesso alle dirette in live-streaming da dove vuoi e dal device che preferisci (computer, smartphone, tablet e smart TV), senza doverti recare in sede per seguire le lezioni. Puoi insieme godere delle massime funzionalità d'interazione con la classe prima, durante e dopo le lezioni.

Diploma

INCLUSO

Ricevi il diploma 24ORE Business School, con certificazione delle competenze, rilasciato dopo esame finale.

Stage

INCLUSO

È previsto uno stage di sei mesi, con tassi di conferma del 95%, presso aziende italiane e multinazionali che costituiscono l'eccellenza in ogni settore merceologico.

EXTRA

Lezioni disponibili on-demand

EXTRA

Hai sempre a disposizione le registrazioni delle lezioni on-demand, che puoi seguire da dove vuoi e dal device che preferisci (computer, smartphone, tablet e smart TV) e di rivederle quante volte preferisci.

9 lezioni 1-to-1 di inglese

EXTRA

Hai a disposizione un pacchetto di lezioni con un docente d'inglese, per affinare le tue competenze linguistiche attraverso incontri 1-to-1. Ogni pacchetto è studiato in base alle tue esigenze e puoi strutturare gli incontri su specifici temi di tuo interesse.

12 lezioni 1-to-1 di inglese + workshop

di inglese 1-to-1

EXTRA

Workshop individuale che tratta diversi argomenti che potrai scegliere su un catalogo costantemente aggiornato direttamente da EF. Per accedere a questo pacchetto è richiesto il livello B2, poiché i contenuti sono erogati in partnership con la scuola digitale di Ashridge Executive Education, che metterà a disposizione anche 1 mese di accesso garantito nelle aule della scuola. Il pacchetto è completato con 12 lezioni 1-to-1 con docente madrelingua inglese.

FINANZIAMENTI

PRESTITO D'ONORE PER MERITO – INTESA SANPAOLO

INTESA  SANPAOLO

Grazie alla convenzione con Intesa Sanpaolo, potrai accedere al prestito d'onore per Merito. Una volta inoltrata la richiesta online ed effettuata la verifica dei requisiti (voto minimo di laurea 100/110) potrai finanziare € 20.000,00, senza garanzie e con un periodo ponte di 2 anni in cui non avrai alcun vincolo di restituzione. Successivamente avrai la possibilità di restituire la cifra utilizzata in un'unica soluzione o attraverso sistema di rateizzazione sino ai 30 anni.

L'iter di richiesta e approvazione è gestito interamente da Intesa Sanpaolo. Per maggiori informazioni consulta la pagina [Intesa Sanpaolo – per Merito](#)



PRESTITO D'ONORE

24ORE Business School ha stipulato una convenzione con Banca Sella che permette la concessione di prestiti bancari a tasso agevolato, ottenibili senza presentazione di garanzie reali o personali di terzi, con pagamento della prima rata dopo 6 mesi dalla fine del Master.



Maggiori informazioni sul sito 24orebs.com, sui siti delle aziende Partner o contattando il nostro Servizio Clienti

info@24orebs.com

Tel. 02 37929700

PRESTITI ALLO STUDIO

Per finanziare il tuo "Master 24ORE Business School" puoi accedere ai prestiti allo studio di BNL BNP Paribas, **BNL Futuriamo*** e **BNL Scuola Più***, dedicati agli studenti di ogni età per sostenere l'investimento nel futuro a condizioni vantaggiose.



Entrambi i prestiti sono gestiti interamente da **BNL BNP Paribas**. La concessione del finanziamento è subordinata all'approvazione della Banca.

*Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale. Per tutte le informazioni e le condizioni contrattuali ed economiche far riferimento alla documentazione di Trasparenza presente sul sito BNL.it

Maggiori informazioni sul sito
24orebs.com
o sul sito dell'azienda Partner

Il link tra la Vocazione e il Successo

Via Monte Rosa 91, Milano
Via Gaeta 15, Roma
24orebs.com

