

**PER PRENOTARSI PER LA SELEZIONE, TELEFONARE ALLO 089 2583295  
o COMPILARE IL MODULO DI ADESIONE E REINVIARLO.**

## Il potere è nella conoscenza

### 16° NEXUS

**Master Breve Full Intensive  
.Mktg e Comunicazione d'Impresa  
.Mktg Territoriale  
.Mktg Aziendale e Relazionale  
.Web Mktg**

- 1. Il Progetto NEXUS è pensato e coordinato da Economedia, Istituto di Analisi Economica e Comunicazione, già fornitore della Corte di Cassazione, della Fondazione Bancaria Sichelgaita, della Provincia di Salerno, di Confindustria Salerno, di aziende industriali e di servizi, in collaborazione con Confindustria Salerno Gruppo Giovani, con FNI-Federazione Nazionale Imprese, e con aziende private convenzionate con Economedia**

#### **2) Nexus, progetto di Master Breve, caratteristiche del Corso:**

NEXUS

cosa è

Progetto di Master Breve full intensive  
Micropercorso modulare di teoria, tecnica softwareistica e prodotti applicativi di:

- Mktg e Comunicazione d'impresa
  - Mktg Territoriale
  - Mkt Relazionale
  - Web Mktg
- Facility Management
- 

NEXUS

perché

In una società, dove l'alto tasso di competizione richiede la conoscenza dei saperi e del saper fare, cresce il bisogno di occasioni e di spazi dove incontrarsi e confrontare esperienze, stabilire rapporti, suggerire

---

già fornitore di

idee e sollecitare l'emulazione, far conoscere, rendere visibili le procedure di eccellenza sviluppate dalle aziende e dalle autonomie locali. Tutto questo, impegnando i partecipanti **in tempi brevi**, contenendo la teoria e puntando sulle tecniche applicative, trasmettendo saperi e "saper fare", conferendo un titolo già spendibile in un colloquio di selezione per un contratto, o prepedeutico ad un master importante.

#### NEXUS

##### da chi è promosso

. Economedia, Istituto di Analisi Economica e Comunicazione  
con Gruppo Giovani Confindustria Salerno, FNI-Federazione Nazionale Imprese, e con aziende industriali e di servizi alle imprese, collegate ad Economedia attraverso una Convenzione di Stage

#### NEXUS

##### a chi è rivolto

. **laureati, laureandi ed anche studenti in fase avanzata**, in discipline umanistiche, economiche, giuridiche, scientifiche solo con buone conoscenze di base del Personal Computer e di Internet, orientati ad acquisire know-how, tecniche e prodotti per svolgere un'eventuale futura attività di marketing e di comunicazione aziendale e di facility management.  
. **professionisti** (economisti, avvocati, funzionari di banca, diplomatici, sociologi e psicologi, ingegneri, dirigenti e funzionari di enti pubblici o privati) con sufficienti conoscenze di base del Personal Computer e di Internet, ai quali il Master Breve saprà conferire valore aggiunto in termini di know-how e di manualità tecnica di prodotti della comunicazione, di grande utilità per migliorare l'efficienza e le performances nell'esercizio della loro professione e nell'ambito del loro ufficio.

#### NEXUS

##### a cosa serve

a potenziare:

. la capacità di relazioni con il territorio nel cui ambito vive e lavora  
. la conoscenza delle tecnologie informatiche e dei prodotti più usati ed indispensabili per ottimizzare la comunicazione interna ed esterna dell'Azienda, dell'Ente o dell'Ufficio per cui si lavora

a migliorare:

. le prestazioni nella professione, nel proprio ufficio o studio professionale, nonché la capacità di saper comunicare, da casa, dall'ufficio o in pubblico.

#### NEXUS

##### quali profili prepara

. **Manager del Mktg e della Comunicazione d'Impresa**  
. **Esperto in Tecnologie della Comunicazione**  
. **Responsabile Area Comunicazione di Ente o Ufficio**  
. **Responsabile Relazioni Interne/Esterne di Azienda**

#### NEXUS

##### i docenti

. Coordinatore: Aldo Primicerio, giornalista economico, manager dell'information and communication technology, già opinionista del quotidiano Il Mattino, ideatore e conduttore di TrendNews, quotidiano televisivo, e di Trend, magazine televisivo, nonché presidente di Economedia, Istituto di Analisi Economica e Comunicazione

. esperti del marketing aziendale

. tecnologi del web

. imprenditori e manager di aziende e di enti pubblici

#### NEXUS

##### quanto tempo dura

. **28 ore di teoria e tecniche applicative** in aula attrezzata, articolate in **4 sabati full immersion, ogni sabato 8 ore full intensive**, 9-16 (con breve pausa per coffee-break)  
+ **4 settimane di e-learning**, di formazione on line tra i quattro sabati  
+ **360 ore (3 mesi) di stage aziendale**, al cui termine l'Azienda rilascia Attestato di Stage con valore legale

#### NEXUS

##### come si articola

. prima mattinata: lezioni di teoria, tecniche softwaristiche e pratica

. seconda mattinata e primo pomeriggio: esercitazioni di gruppo ed individuali, testimonianze di imprenditori ed esperti

. a casa, esercitazioni individuali nell'intervallo tra i 4 moduli settimanali

#### NEXUS

##### dove si svolge

. a Salerno, in una saletta multimediale attrezzata di tutti i confort

#### NEXUS

##### a numero chiuso

. numero di partecipanti: min. 7- max 10

#### NEXUS

##### come si partecipa

. domanda di partecipazione (via telefono **089 2583295**, o Internet), ad un test/colloquio individuale di 20', al termine del quale, in caso di esito positivo, segue iscrizione

#### NEXUS

##### cosa rilascia

- . **(a tutti)** Diploma di partecipazione in pergamena, recante la tipologia del mini-master, i software e le tecniche studiate, il grado di preparazione conseguito;
- . **(a tutti)** Attestato di Stage dell'Azienda con valore legale;
- . **(a tutti)** Iscrizione per 1 anno al Job Access Group (valore € 40,00), con accesso gratuito a tutta l'area riservata di Economedia

#### NEXUS

##### lo stage

. dal termine della parte teorica, tutti i partecipanti, muniti di polizza assicurativa contro gli infortuni, sono avviati ad un'esperienza di lavoro presso aziende o enti della provincia di Salerno, dove, assistiti da un tutor interno, svolgono un periodo di 3 mesi di stage, al termine del quale verrà loro rilasciato regolare attestato di stage con valore legale

#### NEXUS

##### quanto costa

. Il Nexus costa € 690,00 (euroseicentonovanta), comprensivi del materiale didattico, della polizza assicurativa obbligatoria per chi entra in azienda e della formazione online durante le quattro settimane. Puoi approfondire questi dettagli telefonando allo **089 2583295** dove comunicherai i tuoi recapiti. Ti richiameremo SUBITO per darti tutte le informazioni utili.  
E' possibile partecipare anche ad uno o più moduli singoli, ai costi indicati al termine di questo documento.

### c) Nexus, articolazione del Corso:

#### 1° Modulo

#### **1- Marketing Territoriale, Come gestire la conoscenza del territorio; Marketing Industriale, tecniche di analisi per uno studio di fattibilità, per verificare se l'idea imprenditoriale ha un mercato ed è destinata al successo, e come sarà comunicabile con politiche di promozione (area geografica Campania-Salerno) (sabato, 7 ore+ esercitazioni)**

Il modulo si propone di fornire i modelli di management di riferimento e gli strumenti operativi per l'implementazione di un approccio di marketing territoriale, per imparare a leggere gli scenari del mercato e del settore d'interesse, comprendere le strategie dei competitors, per poter poi costruire e saper gestire i prodotti della comunicazione più adeguati.

**martino:** il marketing territoriale, la struttura economica e produttiva della provincia di Salerno, della Campania e del Mezzogiorno, gli indicatori strutturali e congiunturali, i settori ed i comparti più significativi, il valore aggiunto dei settori, occupazione e disoccupazione, i lavori e le professioni più richieste, tutti gli indicatori aggiornati del clima socio-economico della provincia di Salerno). Tecnologie: WinWord (software scrittura), ed elementi generali di Photoshop (software gestione immagini) e PowerPoint (software gestione prodotti di presentazione)

. **coffee-break**

**. seconda mattinata e pomeriggio fino alle 16,00: intervento di un professionista in Mktg industriale** (le informazioni come strumento strategico di analisi e competizione, le ricerche di mercato, le analisi di prodotto, l'analisi della soddisfazione di un cliente, il benchmarking)  
**al termine:** assegnazione di un lavoro individuale da realizzare in PowerPoint durante la settimana tra il 1° ed il 2° modulo

## 2° Modulo

### **2- Mktg e comunicazione aziendale. Come gestire le relazioni (sabato - 7 ore con esercitazioni)**

Il modulo si propone di illustrare alcune tecniche di comunicazione, unitamente alla finalità di diffondere la cultura della comunicazione nel sistema delle imprese e di instaurare un dialogo fattivo con le istituzioni.

**mattino:** il marketing aziendale e relazionale: cos'è, strumenti e prodotti per creare, sviluppare e mantenere le relazioni tra Azienda e Cliente, basate sulla centralità di quest'ultimo, le caratteristiche del Cliente, la conoscenza del Cliente come chiave di volta di ogni processo di mktg relazionale, lo storico del Cliente tipo, la web ricerca del Cliente tipo-le chiavi di ricerca-quante parole usa nella stringa, il mktg "dal volto umano", la comunicazione bilaterale Azienda-Cliente, il customer relationship management,

**. coffee-break**

**. seconda mattinata e pomeriggio fino alle 16,00:** come si articola e s'impagina graficamente un documento o un prodotto; la newsletter; uso avanzato di WinWord e Power Point (tecniche di stesura editoriale e grafica di una relazione o di un discorso); avvio alla conoscenza di QuarkXpress; **intervento di un professionista del marketing**

**al termine:** assegnazione di un lavoro individuale da realizzare in PowerPoint durante la settimana tra il 2° ed il 3° modulo

## 3° Modulo

### **3- Mktg e comunicazione aziendale. Come gestire i mezzi/1 (sabato, 7 ore con esercitazioni)**

Il modulo si propone di illustrare, nei particolari, le tecnologie ed alcuni software e prodotti tipici della comunicazione aziendale o istituzionale

**mattino:** come si scrive, s'impagina, si gestiscono foto ed immagini, tecniche di approfondimento di **WinWord** (per la scrittura), **Photoshop** (per la gestione delle immagini), **Canopus Imagine** (creare movimento sulle immagini fisse) **QuarxXpress** (per l'impaginazione),

3b- come si calibra, si organizza, si redige e si impagina una Newsletter, documento di due pagine in formato A4 di stampo giornalistico, con cui molte aziende hanno sostituito la tradizionale lettera che ha costi di spedizione molto più elevati.

3c- come si naviga su Internet, quali sono e come si usano i principali motori di ricerca, come si usa un **Ftp (File Protocol Transfer)** per aggiornare, esportando immagini o documenti, il proprio sito, o quello dell'ufficio o dell'azienda, dal proprio ufficio, la navigazione guidata, l'uso del bookmark,

**. coffee-break**

**. seconda mattinata e pomeriggio fino alle 15,30: intervento di un esperto in Web Marketing;** come si sviluppa e si promuove con successo un progetto su web, il web positioning ed il web metrics, le statistiche di accesso al sito aziendale, come attrarre visitatori e "fidelizzarli", il marketing one-to-one

**al termine:** assegnazione di un lavoro individuale da realizzare in Quark XPress, durante la settimana tra il 3° ed il 4° modulo

## 4° Modulo

### **4- Mktg e comunicazione aziendale. Come gestire i mezzi/2 (sabato, 7 ore con esercitazioni)**

Il modulo si propone di illustrare, nei suoi elementi generali ed in alcuni aspetti particolari, la "comunicazione integrata" tra carta, Pc, televisione e Internet.

**mattino:** case histories: il caso Tg Trend, microquotidiano televisivo ogni giorno "traslato" su Internet;  
4b- come si trasferisce un prodotto dalla carta al Personal Computer, dal Pc alla televisione, e dalla tv a Internet;

4c- l'interazione tra macchina fotografica digitale, telecamera digitale e personal computer; alcuni segreti del video-editing con il software **Canopus Edius**; come si trasferisce e si gestisce una foto o immagini video sul proprio computer di casa o di ufficio; come si struttura in formato Avi una clip video aziendale o professionale; il software **Canopus Edius**: come si converte un video da Avi (visibile sul proprio personal ma non inviabile via e-mail perché di dimensioni troppo grandi) in un formato Windows Media Player, e da questo in un file Htm, cioè in un link che punta ad una clip che l'utente apre e guarda senza trasferirla sul suo Pc (streaming)

**. coffee-break**

**. seconda mattinata e pomeriggio fino alle 15,30:** esercitazioni delle procedure del mattino;  
**intervento di un imprenditore:** perché è importante la comunicazione in azienda, tra le aziende, dall'azienda verso le istituzioni e la società esterna; il futuro della comunicazione aziendale, le prospettive occupazionali.

**al termine:** assegnazione di un lavoro individuale da realizzare in Canopus Edius. Durante la settimana successiva al 4° modulo, i

Al termine dei quattro moduli, in un giorno da stabilire, lo staff del Nexus incontrerà il gruppo di partecipanti, in una cerimonia conclusiva, per il consuntivo delle attività, i risultati, la consegna dei diplomi, l'assegnazione degli stage aziendali.

## Moduli singoli e costi

Se interessati, è possibile anche partecipare ai moduli singoli, ai seguenti costi:

**. Marketing Territoriale e Mktg Industriale** - tecniche di analisi per uno studio di fattibilità, per verificare se l'idea imprenditoriale ha un mercato ed è destinata al successo  
(€ 200,00 + Iva)

**. Mktg e comunicazione aziendale. Come gestire le relazioni** - strumenti e prodotti per creare, sviluppare e mantenere le relazioni tra Azienda e Cliente, basate sulla centralità di quest'ultimo, le caratteristiche del Cliente, la conoscenza del Cliente come chiave di volta di ogni processo di mktg relazionale  
(€ 200,00 + Iva)

**. Mktg e comunicazione aziendale. Come gestire i mezzi/1** - tecnologie, software e prodotti strategici della comunicazione aziendale e istituzionale  
(€ 200,00 + Iva)

**. Mktg e comunicazione aziendale. Come gestire i mezzi/2** - la "comunicazione integrata" tra carta, Pc, televisione e Internet.  
(€ 200,00 + Iva)

**I singoli moduli non danno diritto a partecipare allo stage**

I 4 moduli, uniti insieme nel Master Breve Nexus, hanno invece un costo di € 690,00 + Iva (rateabili in quattro settimane) e culminano nella stage aziendale per tutti

**PER PRENOTARSI PER LA SELEZIONE, TELEFONARE ALLO 089 2583295**

o **COMPILARE IL MODULO DI ADESIONE IN ALLEGATO E REINVIARLO.**



ottobre 2008

## 16° NEXUS

MASTER BREVE INTENSIVO:  
TEORIA, TECNOLOGIE INFORMATICHE E PRODOTTI  
PER IL MKTG E LA COMUNICAZIONE D'IMPRESA,  
IL MKTG TERRITORIALE, IL MKTG AZIENDALE E RELAZIONALE,  
IL WEB MKTG

Nome e Cognome \_\_\_\_\_

nato/a a \_\_\_\_\_ il \_\_\_\_\_ C.F. \_\_\_\_\_

residente a \_\_\_\_\_

titolo di studio \_\_\_\_\_

conseguito/conseguendo presso \_\_\_\_\_

voto \_\_\_\_\_ conoscenze informatiche \_\_\_\_\_

**dichiara di aver letto il Progetto 16° Nexus e di esservi interessato. Chiede quindi di partecipare al Test/Colloquio d'Ingresso, ed in caso di esito favorevole, conferma di voler partecipare ad uno dei 4 moduli, al costo di € 200,00 (euroduecento + Iva) cadauno, o all'intero Master Breve 16° Nexus, corrispondendo la somma di € 690,00 (euroseicentonovanta + Iva)**

. comprensivi di polizza assicurativa obbligatoria per lo stage aziendale, materiale didattico, software  
. anche rateabili ( € 90,00 all'atto dell'iscrizione formale, € 150,00 al primo sabato, € 150,00 al secondo, 150,00 al terzo, € 150,00 al quarto sabato

Sa, \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Firma

N. telef. :            N. Cellul :            @:

Compilare e consegnare al test/colloquio, che si prenota telefonando a **089 2583295** oppure inviando a [info@economedia.it](mailto:info@economedia.it)