

Marketing Internazionale delle Università per l'attrazione di studenti Internazionali

05, 12 Dicembre 2024 orario 09:30-13:00 e 14:00-16:30;

06, 13 Dicembre 2024 orario 09:30-13:30

OBIETTIVI PREREQUISITI	La proposta di formazione è pensata per fornire una prima base di conoscenze teoriche e pratiche nel marketing e recruitment accademico, per supportare i programmi di promozione e costituire e gestire un ufficio marketing efficace all'interno di un'università
DESTINATARI	Area Relazioni Internazionali e Comunicazione
ENTE ORGANIZZATORE	Università di Firenze
ENTE EROGATORE	Università di Firenze
LUOGO	Aule del Plesso Capponi e DILEF sede di via della Pergola
REFERENTE ORGANIZZATIVO	Formazione
DOCENTI	Fontana Elena
DATA INIZIO	
DATA FINE	
DURATA IN ORE	20
SCADENZA PRENOTAZIONI	
MAX PARTECIPANTI	30



PROGRAMMA

5 e 6 Dicembre - Plesso Capponi AULE 14 e 16 Via G. Capponi 9 Firenze

1. Marketing Internazionale nell'Higher Education:

Who, Why, How, What

- Fondamenti del Marketing e linguaggio specifico
- Definire gli obiettivi
- Analisi dei prodotti
- · Gli Strumenti di marketing
- Il materiale promozionale
- On line
- Il recruitment: le fiere
- Paid media e owned media
- Monitoraggio e risultati: kpi, roi

2. Il presidio della customer journey: il CRM

- 3. Modello di organizzazione di una unità di Marketing:
- a. Le risorse umane dedicate: profili, impegno, forma mentis

Case study Università di Firenze, analisi as is per progettazione to be

_

12 e 13 dicembre - DILEF Via della Pergola, 60 Firenze - Sala Altana

- 1. Gli agenti educativi: modelli di reclutamento e gestione
- 2. Creare engagement con la Community: il Programma Students Ambassador
 - Obiettivi
 - Selezione e Reclutamento
 - Formazione
 - Gestione e coordinamento
 - Team building
 - Valutazione
 - Il reward per gli Ambassadors: l'esperienza degli Open Badge

3. L'organizzazione di eventi di promozione in house

a. Il Campus Tour dell'Ateneo per gli studenti Internazionali