



**CORSO DI**

# **Business Blogging & Visual Content**

**per il settore Farmaceutico  
e Sanitario**



**comunicazione  
farmaceutica**

**G/B coiante**

## Finalità

Il marketing del settore farmaceutico e sanitario conta sempre di più sulla grande forza di internet per trasmettere informazioni chiave e stabilire relazioni durature coi consumatori.

Il corso di [Business Blogging & Visual Content per il settore Farmaceutico e Sanitario](#) è dedicato all'ideazione di contenuti testuali e visivi per il web, soffermandosi in particolare sul lancio di un blog aziendale e dei relativi account social.

I partecipanti a questo corso impareranno a individuare il loro pubblico chiave con il modello delle *personas*, capiranno su quali argomenti concentrarsi e che linguaggio utilizzare per colpire nel segno. Dal punto di vista più strettamente creativo, saranno fornite delle utili linee guida per dare un *namig*, un *payoff* e un logo al blog e per ideare immagini, testi e titoli d'impatto da utilizzare negli articoli e adattare per i social. Dal punto di vista tecnico, si studieranno le differenze tra le principali piattaforme di blogging e sull'uso strategico di landing page, lead magnet, newsletter e moduli pop-up.

Ogni aspetto per la creazione di testi e immagini efficaci sarà analizzato con attenzione e corredato da esempi pratici e *case history* di successo a cui ispirarsi.

## Obiettivi

L'obiettivo formativo principale del corso è trasferire un nuovo approccio al marketing digitale, insieme a una serie di nozioni tecniche e creative indispensabili per comunicare sul web in modo efficace.

Lo studio di *case history* di successo sarà un elemento essenziale per dare ai partecipanti degli esempi d'eccellenza da prendere come punti di riferimento per l'ideazione delle proprie attività di blogging e visual content.

Il corso avrà una durata di **due giorni**, per un totale di **14 ore** da svolgere in aula.

Ogni giornata di formazione si concluderà con un'esercitazione che consentirà ai partecipanti di sperimentare a livello pratico le nozioni apprese progettando la creazione di blog, articoli e immagini.

# Destinatari

- ✓ Neolaureati in discipline Scientifiche o Economiche
- ✓ Informatori Scientifici del Farmaco
- ✓ Product Specialist
- ✓ Farmacisti
- ✓ Key Account Manager
- ✓ Regulatory Affair Specialist
- ✓ Public Affair Manager
- ✓ Ricercatori Scientifici
- ✓ Jr Product Manager
- ✓ Market Research Specialist
- ✓ Blogger
- ✓ Seo Copywriter
- ✓ Web Editor
- ✓ Social Media Manager
- ✓ Web Marketing Manager
- ✓ Ux Designer
- ✓ Web Designer
- ✓ Graphic Designer

# Sbocchi occupazionali

- Blogger
- Seo Copywriter
- Web Editor
- Social Media Manager
- Web Marketing Manager
- Ux Designer
- Web Designer
- Graphic Designer

## Titolo rilasciato

Diploma di

**SPECIALISTA IN BUSINESS BLOGGING & VISUAL CONTENT FARMACEUTICO E SANITARIO**

## In che modo favoriamo l'inserimento nel lavoro?

- **Inserimento nella nostra banca dati** di ricerca e selezione del personale farmaceutico
- **Invio del curriculum** alla fine del corso alle nostre aziende partner (Farmaffari)
- Possibilità di **stage** post corso con le aziende partner.

## Sede del corso

**MILANO**, VIA CASCINA VENINA 7  
20090 ASSAGO (MI) (a 200 mt. dalla  
fermata Metro 2 Assago-Milanofiori)

**ROMA**, VIA C. CONTI ROSSINI 26  
00147 ROMA (a 20 min. dalla fermata  
Metro B Garbatella)

## Quota di partecipazione

Il costo per la quota ordinaria è di **€ 500 oltre IVA**.

Il costo per studenti universitari e soci ANCTF, per lavoratori in mobilità o disoccupati e per le iscrizioni anticipate (entro 30 giorni dall'inizio corso) è ridotto a **€ 350 oltre IVA**.

## Modalità di iscrizione

Compilare la scheda allegata in fondo al presente programma ed inviarla all'indirizzo e-mail [formazione@comunicazionefarmaceutica.it](mailto:formazione@comunicazionefarmaceutica.it) o al numero di fax **02.67.165.266**

## Lo staff dei docenti

### **GIOVANNI BATTISTA COIANTE**

Formatore e imprenditore digitale

### **ENRICO PALMA**

CEO Comunicazione Farmaceutica, direttore generale Farmaffari e accademico A.E.R.E.C.

### **ESTER PALMA**

Responsabile della formazione per Comunicazione Farmaceutica e direttrice eventi per Farmaffari

### **LUCA TERLIZZI**

Copywriter e consulente di digital marketing

# PROGRAMMA del CORSO

## LA RIVOLUZIONE DIGITALE

- Italiani e salute: aumentano sempre di più le ricerche sul web
  - Con Internet il consumatore ha tutti i mezzi per informarsi
  - La sanità sbarca sul web 2.0
  - Trasmettere informazioni corrette per diventare punti di riferimento
  - La forza del passaparola
  - Dall'outbound marketing all'inbound marketing
  - Perché è così importante creare contenuti (testi e immagini) di valore
  - I vantaggi che offre il web marketing rispetto al marketing tradizionale
- 

## COME FUNZIONANO (E A COSA SERVONO) BLOG E SITO WEB

- Il sito web e gli elementi che lo compongono
  - Funzione e obiettivi del sito web
  - Blog: funzione ed elementi distintivi
  - Quattro tipologie di blog sanitari
  - E-commerce: che cos'è e in quali occasioni è una scelta percorribile
  - Newsletter: che cos'è e come si usa
  - Landing page: funzione ed elementi distintivi
- 

## COME PROGETTARE UN BLOG

- Obiettivi da stabilire e strategie da attuare
- Segmentazione, target e posizionamento: prendere la mira con le personas
- Naming: dare un nome al blog
- Payoff: comunicare una promessa chiara
- Logo & mood: dare un'identità visiva al blog
- Tone of voice: il linguaggio del blog
- Gli argomenti: come sceglierli e affrontarli
- Il piano editoriale

## **COME SCRIVERE TESTI EFFICACI**

- Come scrivere un blog post di successo
  - Come ottimizzare i testi per i motori di ricerca (SEO)
  - Come progettare un lead magnet
  - Come scrivere una landing page
  - Come scrivere una newsletter
- 

## **PRIMA ESERCITAZIONE**

---

### **COME ELABORARE IMMAGINI D'IMPATTO**

- Come (e quando) usare foto, illustrazioni e infografiche sul web
  - Come ideare un messaggio di comunicazione visiva
  - Il processo creativo: brief, brainstorming, insight, proposte e scelta
  - Comunicare visivamente il beneficio di un farmaco o di una terapia:  
esempi di successo
  - Comunicare visivamente le conseguenze negative di una patologia:  
esempi di successo
  - Comunicare visivamente l'importanza della prevenzione: esempi  
di successo
  - Testare il successo della campagna
- 

### **COME CREARE UNA COMMUNITY**

- Post sui social: link e adattamenti
- Facilitare le conversazioni con gli utenti
- Moderare i commenti
- I guest post
- Gli eventi

## **COME INSTALLARE UN BLOG**

- Indirizzo, dominio e server
  - Siti su misura, CMS, template
  - Quale piattaforma scegliere per il blog?
  - User experience
  - Analytics
  - Soluzioni di design per ottimizzare le conversioni
- 

## **COME PROMUOVERE UN BLOG**

- Social Advertising: quando la pubblicità si fa social
  - SEM: farsi pubblicità nel motore di ricerca
  - Personal branding e network personale
  - Eventi e fiere
- 

## **ESERCITAZIONE FINALE**

---

## **CHIUSURA LAVORI**

- Conclusione e saluti finali

# Scheda di iscrizione

## AL CORSO DI BUSINESS BLOGGING & VISUAL CONTENT PER IL SETTORE FARMACEUTICO E SANITARIO

### Dati personali del partecipante

NOME E COGNOME \_\_\_\_\_

LUOGO E DATA DI NASCITA \_\_\_\_\_

RESIDENTE IN \_\_\_\_\_ PROV. \_\_\_\_\_

VIA \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_

TEL. \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

RAGIONE SOCIALE \_\_\_\_\_

C.F. \_\_\_\_\_ P.IVA \_\_\_\_\_

TITOLO DI STUDIO \_\_\_\_\_

ATTUALE OCCUPAZIONE \_\_\_\_\_

E-MAIL \_\_\_\_\_

---

### Quota di partecipazione

- QUOTA ORDINARIA: € 500 oltre IVA
- QUOTA RIDOTTA: € 350 oltre IVA (iscrizione anticipata)

---

### Modalità di pagamento

- BONIFICO BANCARIO** (indicante il nome del partecipante) intestato a:  
COMUNICAZIONE FARMACEUTICA S.R.L.  
Banca BCC Banca di Credito Cooperativo  
IBAN IT40G071100340000000007129
- PAYPAL** (indicante il nome del partecipante) verso l'indirizzo e-mail  
sales@comunicazionefarmaceutica.it
- VAGLIA POSTALE** (indicante il nome del partecipante) intestato a:  
COMUNICAZIONE FARMACEUTICA S.R.L. Piazza IV Novembre, 4 20124 Milano (MI)



## Clausole contrattuali

1. **PERFEZIONAMENTO DELL'ISCRIZIONE:** L'iscrizione si intende perfezionata al momento della ricezione da parte di Comunicazione Farmaceutica s.r.l. della presente scheda debitamente compilata e sottoscritta per accettazione.
2. **RECESSO:** Perfezionata l'iscrizione, è possibile esercitare il diritto di recesso entro 5 (cinque) giorni dall'inoltro della scheda, mediante invio di r.a.r. a Comunicazione Farmaceutica srl, sede amministrativa Piazza IV Novembre, 4 - 20124 Milano (MI) ed anticipata al fax 02.67.165.266: in tal caso Comunicazione Farmaceutica provvederà al rimborso della quota eventualmente versata dal recedente, senza nessun addebito. Qualora la comunicazione di recesso pervenga oltre il limite indicato e fino al giorno prima dell'inizio del master/corso, Comunicazione Farmaceutica s.r.l. sarà autorizzata a fatturare il 30% (+IVA) dell'intera quota di iscrizione. In caso di mancata presentazione del Partecipante all'inizio del Corso, Comunicazione Farmaceutica s.r.l. emetterà fattura per l'intero importo e tratterà la quota già versata, fatta salva la possibilità del Partecipante di utilizzare la quota per iscriversi ad un'altra edizione o ad altro corso di pari importo.
3. **CAMBIAMENTI DI PROGRAMMA:** Per esigenze di natura organizzativa e didattica, Comunicazione Farmaceutica s.r.l. si riserva la facoltà di rinviare i corsi programmati. Ogni variazione sarà tempestivamente segnalata ai Partecipanti, che avranno la possibilità di partecipare all'edizione successiva. In caso di volontà diversa del Partecipante, Comunicazione Farmaceutica s.r.l. provvederà all'integrale restituzione della quota d'iscrizione eventualmente già versata.
4. **CONDIZIONI RILASCIO DIPLOMA:** Al termine del Corso verrà rilasciato un Diploma di Specialista nell'ambito del Corso frequentato ai partecipanti in regola con la posizione amministrativa.
5. **RESPONSABILITÀ DEI PARTECIPANTI:** I Partecipanti ai Corsi sono personalmente responsabili per i danni eventualmente arrecati alla struttura, alle aule, ai supporti didattici, alle attrezzature e a quant'altro presente nei locali dove si svolgono i corsi. I partecipanti sono inoltre tenuti a rispettare la normativa interna (firma registri, uso dotazioni informatiche ecc.).
6. **PRIVACY:** Il trattamento dei dati personali viene svolto nell'ambito della banca dati di Comunicazione Farmaceutica s.r.l. e nel rispetto di quanto stabilito dal regolamento europeo GDPR 2016/679 sulla tutela dei dati personali. I suoi dati non saranno comunicati o diffusi a terzi e per essi Lei potrà richiedere in qualsiasi momento la cancellazione. Informativa completa su [www.comunicazionefarmaceutica.it/privacy.php](http://www.comunicazionefarmaceutica.it/privacy.php)
7. **CONTROVERSIE:** Per ogni controversia sull'interpretazione, esecuzione e applicazione sarà competente esclusivamente il Foro di Milano (MI) con esclusione di qualsiasi altro Foro.

LUOGO E DATA

FIRMA del partecipante

La scheda di partecipazione va inviata a [formazione@comunicazionefarmaceutica.it](mailto:formazione@comunicazionefarmaceutica.it) o in alternativa al fax 02.67.165.266

Comunicazione Farmaceutica S.r.l. - P.IVA IT08697850967  
Piazza IV Novembre, 4 - 20124 Milano MI - tel. 02.826.21.95 - fax: 02.67.165.266  
[formazione@comunicazionefarmaceutica.it](mailto:formazione@comunicazionefarmaceutica.it) - [www.comunicazionefarmaceutica.it](http://www.comunicazionefarmaceutica.it)