

MOOC in Digital Empowerment

AI per il Web Marketing e la Comunicazione Digitale 2025/26

Si attesta che durante il MOOC, nel periodo ottobre 2025 - marzo 2026, sono stati svolti i seguenti webinar e sostenute le seguenti esercitazioni.

Web Design & Operations

- Introduzione all'Intelligenza Artificiale. Power Prompting: come chiedere all'AI
- Il sito web come strumento di digital marketing: cosa cambia con l'AI?
- Responsive design e usabilità: logiche mobile-first e web design
- Costruire un sito oggi: CMS e piattaforme no-code con focus su WordPress
- WordPress AI

Test di fine area didattica: *Web Design & Operations*

Digital Strategy & Tools

- Il concetto di Search Intent: differenze tra SEO e SEM
- SEOZOOM: analisi del posizionamento di un sito e produzione contenuti "ad hoc" mediante AI
- SEO: le basi per il posizionamento di un sito web sui motori di ricerca
- Trucchi e consigli per valutare e ottimizzare la SEO di un sito mediante l'AI
- Google Analytics GA4: leggere e interpretare i principali KPI di un sito Internet
- Inbound Marketing e Lead Generation: attira, converti e fidelizza
- Google Ads: logiche di funzionamento della piattaforma
- Google Ads: come creare campagne PayPerClick

Test di fine area didattica: *Digital Strategy & Tools*

Content & Social Media Marketing

- Analisi del sentiment e social listening
- Piano editoriale e brand reputation
- AI Positioning: ridefinire identità, valore e differenziazione nel marketing digitale
- Digital Storytelling per il content marketing
- Prompt che vendono: scrivere testi persuasivi con l'AI per email, landing e offerte
- Visual content design
- AI per la generazione di immagini e video (Midjourney, ChatGPT, Kling, ecc.)
- Facebook per il business
- Instagram per il business
- Social media strategy AI driven
- Meta Advertising con supporto dell'AI - Parte 1
- Meta Advertising con supporto dell'AI - Parte 2
- Tik Tok per il business
- YouTube e la video strategy

Test di fine area didattica: *Content & Social Media Marketing*

Digital Sales Marketing

- La Matrice del Valore: come estrapolare il valore dei prodotti e servizi per creare contenuti efficaci
- AI Project Management: strumenti e strategie per gestire progetti digitali con l'Intelligenza Artificiale
- LinkedIn: ottimizzazione del profilo personale
- LinkedIn: gestione e presidio della company page
- LinkedIn: utilizzo di Sales Navigator
- LinkedIn: come creare una pipeline di vendita dal profilo personale
- Utilizzare l'AI per preparare l'incontro commerciale: dalla prima e-mail alla chiusura

Test di fine area didattica: *Digital Sales Marketing*

Webinar extra

- Gamification a scuola: come applicare le dinamiche della gamificazione e del gioco per stimolare l'apprendimento
- In-Dipendenza digitale
- Analogico e digitale, creatività e AI: una grande sfida per insegnanti e educatori
- Strumenti di AI generativa per la didattica
- Accessibilità web tra normativa e opportunità
- I diritti digitali e la protezione dei dati nell'epoca dell'AI

Sono a disposizione presso la segreteria didattica del Master i documenti comprovanti il tracciamento delle presenze durante i singoli webinar e le prove realizzate.