
CORSO COME DIVENTARE UN FREELANCE DI SUCCESSO (35 ORE)

Docente: *Nicola Menna*

Durata totale: 35 ore

Struttura: 7 moduli — 41 lezioni

Livello: Principianti → professionisti

Modalità: Online, con esercitazioni pratiche e progetto finale

Certificazione: ✓ *Certificato di Frequenza rilasciato al termine del corso*

MODULO 1 — Fondamenta del Freelancing Moderno

(5 ore)

Lezione 1 — Cos'è il freelancing oggi

- Evoluzione del lavoro autonomo
- Freelance vs dipendente vs consulente
- Il mercato globale del lavoro remoto
- I settori più richiesti nel 2026
- Perché il freelancing è un modello sostenibile

Lezione 2 — Mentalità del freelance di successo

- Autonomia e responsabilità
- Gestione dell'incertezza
- Pensiero imprenditoriale
- Resilienza e adattabilità
- Come sviluppare una mentalità “da professionista”

Lezione 3 — Vantaggi e svantaggi del freelancing

- Libertà
- Flessibilità
- Guadagni variabili
- Rischi e come gestirli
- Come evitare errori comuni

Lezione 4 — Le competenze richieste dal mercato

- Hard skills digitali
- Soft skills
- Remote skills
- Come scegliere cosa imparare

Lezione 5 — Come scegliere la propria nicchia

- Analisi delle competenze
- Analisi del mercato
- Come trovare una nicchia profittevole
- Errori da evitare

Lezione 6 — Il posizionamento professionale

- Come differenziarsi
- Come diventare “la scelta ovvia”
- USP (Unique Selling Proposition)

MODULO 2 — Costruire la Propria Identità Professionale

(5 ore)

Lezione 7 — Branding personale per freelance

- Identità visiva
- Tono di voce
- Coerenza comunicativa
- Come costruire un brand memorabile

Lezione 8 — Portfolio professionale

- Struttura
- Cosa inserire
- Come presentare i progetti
- Portfolio per chi parte da zero

Lezione 9 — Curriculum e profilo LinkedIn perfetti

- Struttura
- Ottimizzazione SEO
- Come farsi trovare dai recruiter

Lezione 10 — Sito web professionale

- Struttura ideale
- Pagina servizi
- Pagina “Chi sono”
- Call to action

Lezione 11 — Testimonianze e social proof

- Come ottenerle
- Come usarle per aumentare il valore percepito

Lezione 12 — Come comunicare professionalità

- Email
- Messaggi
- Presentazioni
- Stile comunicativo

MODULO 3 — Trovare Clienti in Modo Costante

(7 ore)

Lezione 13 — Dove trovare clienti online

- Marketplace
- Social
- Community
- Gruppi professionali

Lezione 14 — Come creare un profilo che vende

- Ottimizzazione
- Keyword
- Portfolio integrato

Lezione 15 — Come scrivere proposte vincenti

- Struttura
- Errori da evitare
- Template professionali

Lezione 16 — Come farsi scegliere tra decine di freelance

- Differenziazione
- Autorità
- Comunicazione

Lezione 17 — Come trovare clienti senza piattaforme

- Email outreach
- Networking
- Collaborazioni
- Referral

Lezione 18 — Come farsi pagare di più

- Aumentare il valore percepito
- Specializzazione
- Offerte premium

Lezione 19 — Come creare un sistema di acquisizione clienti

- Funnel
- Automazioni
- Calendly
- CRM

Lezione 20 — Esercitazione: creare una strategia clienti personalizzata

MODULO 4 — Gestione del Lavoro, Produttività e Organizzazione

(5 ore)

Lezione 21 — Time management per freelance

- Tecniche
- Pianificazione settimanale
- Focus e deep work

Lezione 22 — Organizzazione dei progetti

- Kanban
- Trello / Notion
- Gestione task

Lezione 23 — Come evitare il burnout

- Ritmi sostenibili
- Pause
- Gestione stress

Lezione 24 — Comunicazione con i clienti

- Messaggi professionali
- Aggiornamenti
- Gestione aspettative

Lezione 25 — Come gestire più clienti insieme

- Priorità
- Scadenze
- Automazioni

Lezione 26 — Esercitazione: creare il proprio sistema di produttività

MODULO 5 — Prezzi, Contratti e Aspetti Economici

(5 ore)

Lezione 27 — Come definire i prezzi

- Prezzo orario
- Prezzo a progetto
- Prezzo a valore

Lezione 28 — Come aumentare i prezzi nel tempo

- Strategie
- Comunicazione
- Timing

Lezione 29 — Contratti per freelance

- Clausole essenziali
- Termini di pagamento
- Diritti e doveri

Lezione 30 — Fatturazione e gestione economica

- Come gestire entrate e uscite
- Software utili
- Organizzazione finanziaria

Lezione 31 — Come evitare clienti problematici

- Red flags
- Come dire “no”
- Come tutelarsi

Lezione 32 — Esercitazione: creare il proprio listino prezzi

MODULO 6 — Crescita Professionale e Scalabilità

(4 ore)

Lezione 33 — Come migliorare continuamente

- Formazione
- Aggiornamento
- Specializzazione

Lezione 34 — Come diventare un freelance richiesto

- Autorità
- Contenuti
- Networking

Lezione 35 — Come creare servizi premium

- Pacchetti
- Offerte scalabili
- Upsell

Lezione 36 — Come trasformarsi in consulente

- Differenze
- Tariffe
- Posizionamento

Lezione 37 — Come creare entrate ricorrenti

- Abbonamenti
- Retainer
- Membership

Lezione 38 — Esercitazione: creare un servizio premium

MODULO 7 — Pratica Guidata + Progetto Finale

(4 ore)

LEZIONE 39 — Creazione del Profilo Professionale Completo

(1 ora)

Obiettivo

Costruire un profilo professionale che trasmetta **competenza, affidabilità e valore**, e che converta visitatori in clienti.

Contenuti estesi

- Come scrivere una bio professionale efficace
- Struttura perfetta del profilo:
 - Headline
 - Descrizione
 - Competenze
 - Portfolio
 - Testimonianze
- Come usare le parole chiave per farsi trovare
- Come comunicare autorevolezza senza sembrare arroganti
- Come adattare il profilo alle diverse piattaforme (LinkedIn, Fiverr, Upwork, sito web)

Esercizio

Creare il proprio profilo professionale completo usando il modello fornito.

LEZIONE 40 — Creazione del Portfolio Professionale

(1 ora)

Obiettivo

Costruire un portfolio che dimostri competenza anche se si parte da zero.

Contenuti estesi

- Struttura ideale del portfolio
- Come creare progetti fittizi professionali
- Come presentare i progetti in modo persuasivo
- Come mostrare risultati anche senza esperienza
- Come aggiornare il portfolio nel tempo
- Errori da evitare

Esercizio

Creare 3 progetti portfolio (reali o simulati) seguendo il template.

LEZIONE 41 — Creazione del Sistema Clienti

(1 ora)

Obiettivo

Costruire un sistema che genera clienti in modo costante e prevedibile.

Contenuti estesi

- Come creare un funnel semplice per freelance
- Come usare Calendly per prenotazioni automatiche
- Come usare un CRM per gestire i contatti
- Come creare automazioni email
- Come creare un sistema di follow-up
- Come trasformare un contatto in cliente
- Come mantenere clienti ricorrenti

Esercizio

Creare il proprio sistema clienti completo (funnel + CRM + follow-up).

LEZIONE 42 — Progetto Finale: Lanciare la Propria Attività Freelance

(1 ora)

Obiettivo

Lanciare ufficialmente la propria attività freelance.

Contenuti estesi

- Checklist completa per il lancio
- Come creare un annuncio di lancio
- Come trovare i primi 3 clienti
- Come creare un'offerta irresistibile
- Come presentarsi ai potenziali clienti
- Come gestire i primi progetti
- Come ottenere le prime testimonianze
- Come impostare i primi prezzi
- Come evitare errori iniziali

Progetto finale

Lanciare la propria attività freelance seguendo la roadmap fornita.

CERTIFICAZIONE FINALE

Al termine del corso lo studente riceve:

- Certificato di Frequenza