

TITOLO:**LABORATORIO ARTIGIANO PER L'EVOINNOVAZIONE E LO SVILUPPO****CONTENUTO:**

Il LABORATORIO PER L'EVOINNOVAZIONE E LO SVILUPPO è uno spazio di conoscenza base delle tecniche di comunicazione e di marketing territoriale.

L'innovazione nei processi produttivi legati alla sostenibilità ambientale e socioeconomica, si sta progressivamente orientando verso nuove e più aggiornate conoscenze in tema di promozione e gestione delle relazioni non solo di natura commerciale.

Costruire un racconto, una storia aziendale e trasformarla in *storytelling* efficace richiede una dotazione di saperi e strumenti di comunicazione adeguata, che in questo corso verranno offerti in forma basilare, ma la tessitura di una trama emozionale nella struttura di una narrazione può sopperire ad una carenza tecnica, così che l'essere prevalga sul fare.

Il corso vuole alimentare nei partecipanti il desiderio di accrescere quanti-qualitativamente le competenze necessarie per sapersi raccontare, descrivere la propria azienda, riuscire a trasmettere passione e consapevolezza nella descrizione sensoriale dei prodotti realizzati.

Il percorso si articola su otto incontri di due ore e trenta minuti e un incontro finale di quattro ore di natura esperienziale necessario per sperimentare capacità dialettiche e tecniche di analisi sensoriale e di comprensione tutte contenute anche in un piano di *experiential marketing*.

La prima parte del corso è strutturato su dieci ore e avrà l'obiettivo di fornire le basi metodologiche per governare un processo relazionale sia in un punto vendita sia in un contesto massivo come una fiera, sostenuto da conoscenze di marketing esperienziale come strumento di supporto.

La seconda parte del corso di dieci ore sarà centrata sulla conoscenza base della lingua inglese che accoglie i contenuti della prima parte e le incanala sulla gestione di un processo di vendita e sulla realizzazione di una corretta degustazione di olio EVO in lingua straniera.

STRUTTURA:

Primo incontro: lunedì 3 febbraio ore 17,30 - 20,30

Le neuroscienze e la costruzione dei piani relazionali: mondo esteriore e mondo interiore

Secondo incontro: lunedì 10 febbraio ore 17,30 - 20,30

Tecniche comunicative, strategie comunicative e interazione con il pubblico

Terzo incontro: lunedì 17 febbraio ore 17,30 - 20,30

Raccontare per emozionare, coinvolge e promuoversi: lo storytelling

Quarto incontro: lunedì 24 febbraio ore 17,30 - 20,30

Experiential Marketing: il nuovo marketing esperienziale (le 7 E)

Quinto incontro: lunedì 3 marzo ore 17,30 - 20,30

English at Work - Costruiamo la relazione: presentiamoci e presentiamo azienda e prodotti

Sesto incontro: lunedì 10 marzo ore 17,30 - 20,30

English at Work - Numeri, spelling e le parole del business (l'experiential marketing)

Settimo incontro: lunedì 17 marzo ore 17,30 - 20,30

English at Work - Terminologia di base della degustazione emozionale (Fundamentals)

Ottavo incontro: lunedì 24 marzo ore 17,30 - 20,30

English at Work - False friends: come evitare equivoci e trappole

SEDE DEL CORSO:

CNA Rimini - Piazzale Tosi 4