

SELF MARKETING PER CONQUISTARE



Oggi, ogni bravo professionista non può più accontentarsi di avere competenze tecnico specialistiche, soprattutto nella relazione con i diversi interlocutori: colleghi, clienti, fornitori etc. Saper convincere di più e meglio, **affinare le proprie doti comunicative**, saper gestire resistenze e vecchie abitudini significa avere più “freccie al proprio arco”.

Obiettivi

- Aumentare e rinnovare le capacità persuasive, sia all'interno sia all'esterno dell'azienda, per piacere alla prima impressione, convincere velocemente, portare le persone nelle direzioni volute.
- Individuare e gestire le bolle di comfort nostre e dei clienti.
- Mappare ed estrarre i processi decisionali degli interlocutori per guidarli senza che se ne accorgano.
- Applicare il *Think Marketing Approach* nelle nostre relazioni.
- Allenare ed affinare i linguaggi della comunicazione, con un occhio alla PNL.
- Utilizzare metodo e strumenti del self-marketing applicandoli a noi stessi, il miglior prodotto che abbiamo.
- Saper applicare metodi e tecniche brillanti tratte dalle neuroscienze, sia nelle relazioni aziendali, sia nella vita privata.
- Sperimentare e fare allenamento sui nostri casi aziendali e personali per trovare soluzioni nuove a problemi vecchi.
- Rafforzare personalità, leadership e carisma individuando il nostro stile personale per affinarlo.
- Arginare resistenze, vecchie abitudini, per rinnovare il modo di vivere e gestire le relazioni tra persone sia della propria sia delle altre funzioni, favorendo la comunicazione snella, pratica, veloce.

Contenuti

- Principi di *Self-Marketing* nelle vendite.
- *Think marketing approach*.
- La bussola manageriale.
- Obiettivo Vs risultato.
- *Brand value*: il valore del tuo brand.
- Come presenti la tua azienda: *dos' e dont's*.
- Neuromarketing: cos'è a cosa serve.
- Mappatura dei profili: il sistema VAK nella pratica.

Benefici attesi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di progettare e sviluppare una strategia di *Content Marketing* efficace, creare contenuti professionali avvalendosi dei migliori strumenti digitali disponibili sul mercato, ideare un progetto di *Corporate Storytelling* integrato online e offline, creare una *Brand Identity* in grado di coinvolgere (ed emozionare) i diversi pubblici di riferimento sia in contesti B2B che B2C.

Destinatari

Direttori Marketing, Responsabili Comunicazione, Digital Marketing Specialist, Social Media Manager, eCommerce Manager.

Docenza

Daniela Bassetto ha un'esperienza internazionale nel settore marketing, comunicazione, risorse umane, maturata ricoprendo ruoli di manager e direttore marketing, comunicazione, branding in gruppi multinazionali americani, tra cui Emerson Corporation - Liebert Hiross - e Speedline-Amcast Corporation. Giornalista, iscritta all'Ordine, ora è *executive project leader* per le aziende e formatore.

Ha sviluppato la metodologia "*Interactive Training - T.I.A. Training in Action*", che garantisce l'interattività, da parte dei partecipanti, per almeno il 70% del tempo formativo.

Calendario

1 giornata
23 maggio 2019 ore 9.00 - 18.00

Quota di iscrizione

500 € + iva aziende associate
600 € + iva aziende non associate

Sede

Assoform Romagna (sede di **Cesena**)
Via Ravennate 959 - 47521 Cesena