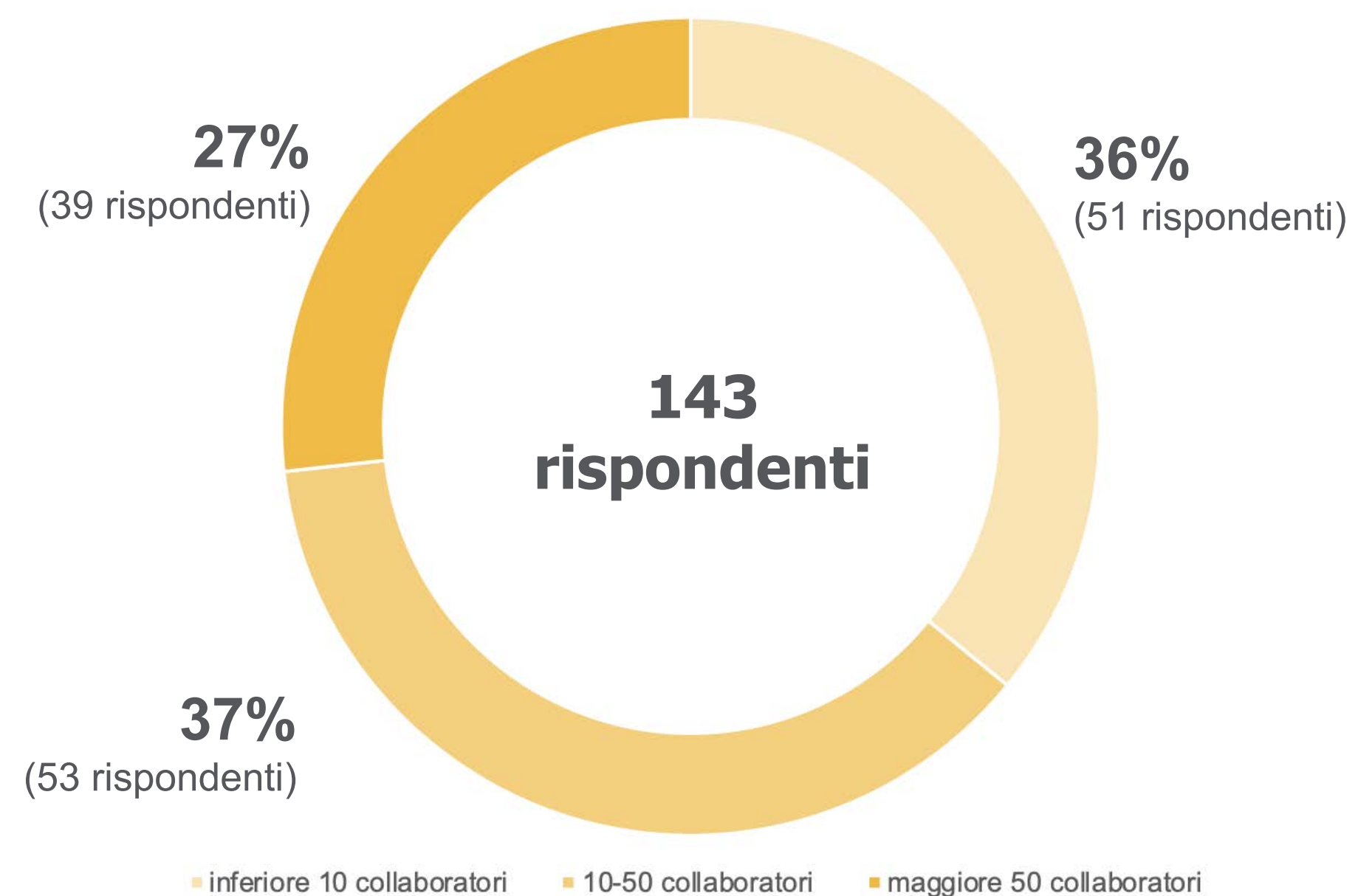


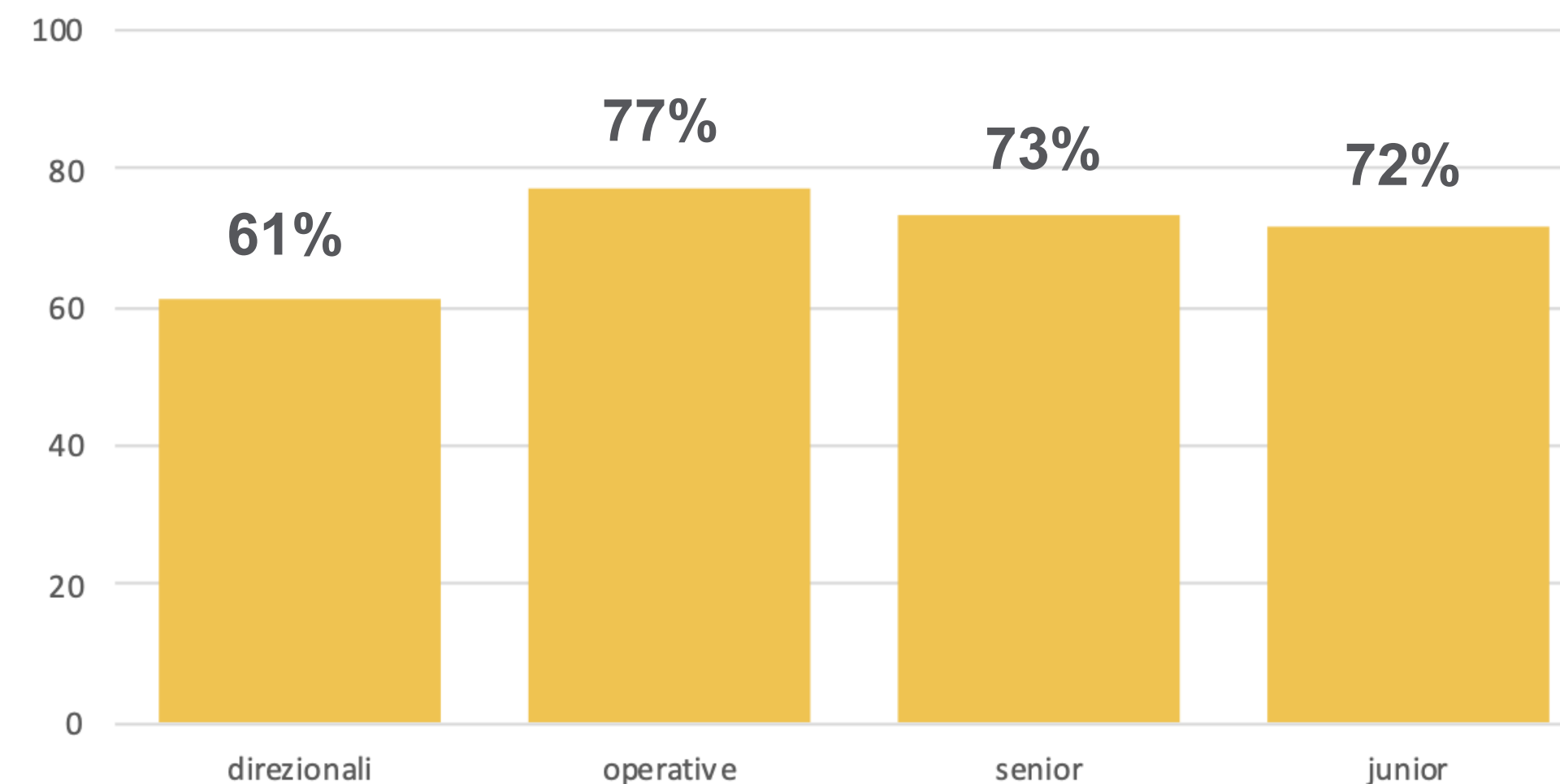
Piano formazione UNA

Graziana Pasqualotto
Giulia Mentore
Federico Rossi

L'analisi del fabbisogno formativo (sintesi della survey)

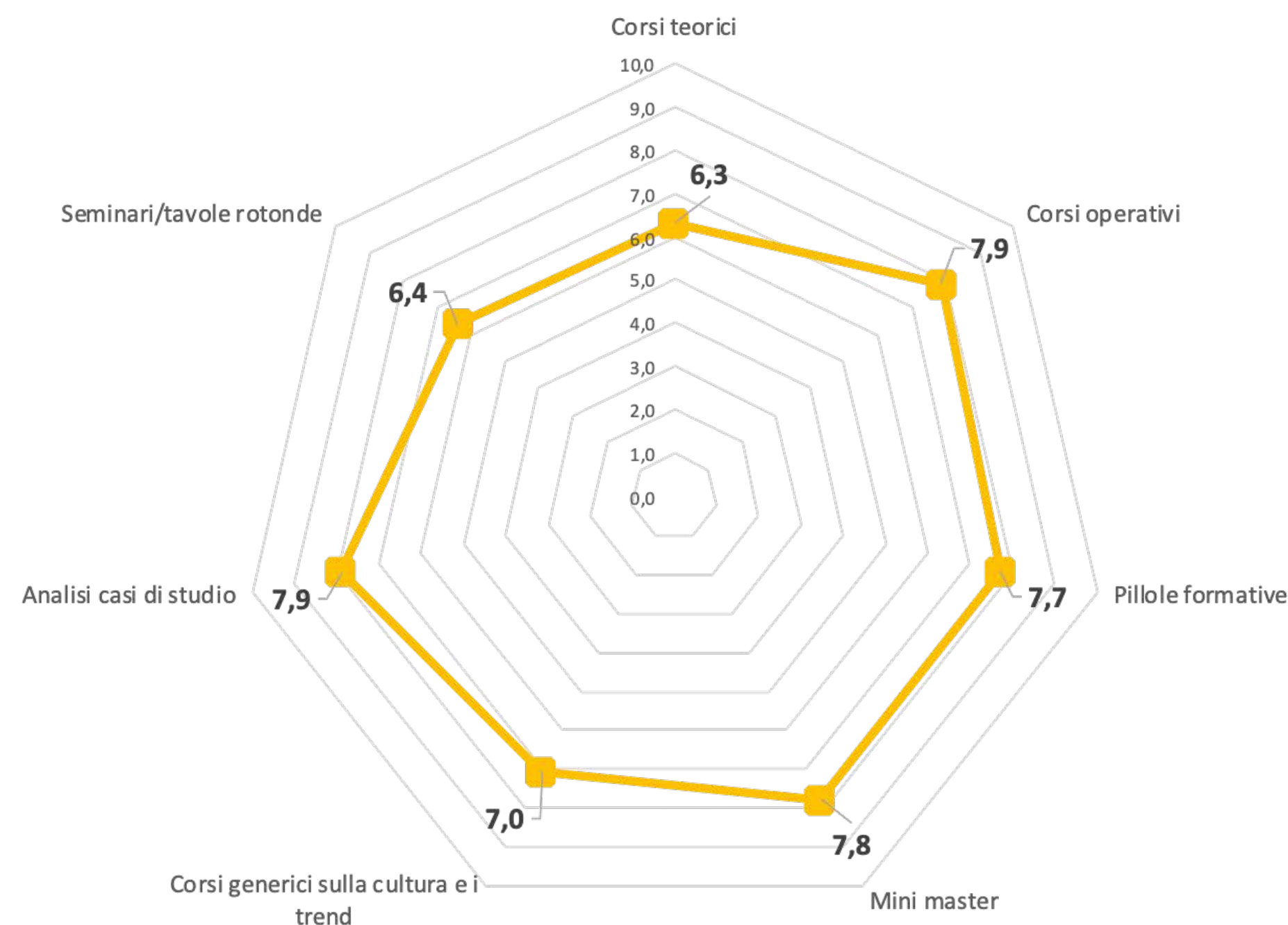


Destinatari attività formativa

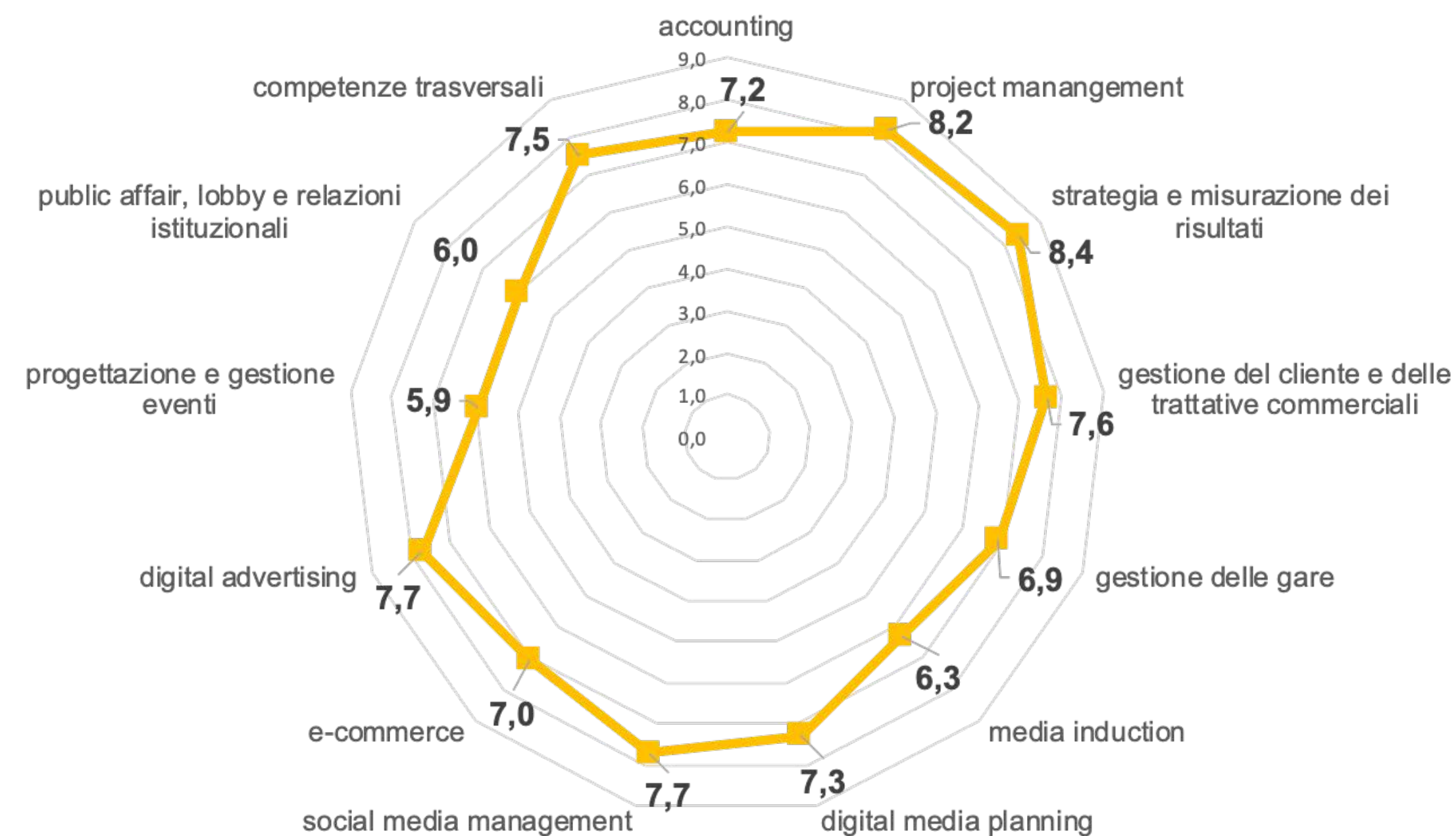


L'analisi del fabbisogno formativo (sintesi della survey)

modalità di erogazione



ambiti formativi



La matrice formativa: i corsi (giugno-dicembre 2021)

	pillole formative e corsi brevi					corsi strutturati		
	tools and technicality	gestione	case study	cultura, trend e visione	competenze trasversali	percorsi tools & technicality	percorsi alti profili	partnership
figure direzionali		corso breve "Agency: gestione delle piccole agenzie" corso breve "Vendere in agenzia: il new business nelle piccole agenzie"		ciclo pillole formative "storia e futuro dei media": 1. Da Carosello all'adressable TV 2. Dalle radio commerciali alle piattaforme audio 3. Dal manifesto al programmatic OOH	corso breve "gestione dei conflitti" corso breve "i colori della voce" corso breve "perfect pitch presentation"			
figure operative senior	ciclo pillole formative "content": 1.i podcast 2.il brand entertainment 3.influencer & content creator 4.brand journalism UNA+			ciclo pillole formative "storia e futuro dei media": 1. Da Carosello all'adressable TV 2. Dalle radio commerciali alle piattaforme audio 3. Dal manifesto al programmatic OOH	corso breve "i colori della voce" corso breve "perfect pitch presentation"	Google career certificate	master "data scientist"	
figure operative junior	ciclo pillole formative "content": 1.i podcast 2.il brand entertainment 3.influencer & content creator 4.brand journalism UNA+			ciclo pillole formative "storia e futuro dei media": 1. Da Carosello all'adressable TV 2. Dalle radio commerciali alle piattaforme audio 3. Dal manifesto al programmatic OOH	corso breve "i colori della voce"	Google career certificate	master "digital media planning"	

I filoni formativi

gare, new business e sviluppo commerciale	i grandi trend della comunicazione	gestire la complessità per una nuova competitività	it's a digital world
corso "Vendere in agenzia: il new business nelle piccole agenzie" corso breve "perfect pitch presentation" corso breve "i colori della voce"	ciclo pillole formative "content": 1. i podcast 2. il brand entertainment 3. influencer & content creator 4. brand journalism ciclo pillole formative "storia e futuro dei media": 1. Da Carosello all'adressable TV 2. Dalle radio commerciali alle piattaforme audio 3. Dal manifesto al programmatic OOH	Master "data scientist" corso breve "Ag€ncy: gestione delle piccole agenzie" corso breve "gestione dei conflitti"	master "digital media planning" Google career certificate UNA+

Filone **gare, new business e sviluppo commerciale**

Corso breve “vendere in agenzia”

Vendere in Agenzia

8 ore (una giornata in presenza o una o due sessioni in remoto)

Una giornata verticale sulle vendite in Agenzia

- Attitudine alla vendita, psicologia del denaro e della prosperità
- Decisori d'acquisto e “catena alimentare” nelle PMI e nelle multinazionali
- Strumenti di business intelligence
- Tecnica base di vendita persona a persona
- Gestione delle obiezioni
- Preventivo perfetto: lo schema da adattare alla tua azienda
- Creare autorità per vendere più facilmente
- Fai vendere i tuoi collaboratori
- Calcolare margini e costi di commessa
- CRM e statistiche
- Basi per la creazione di una struttura commerciale

- tipologia agenzia: piccole agenzie
- figure: direzionali
- area: gestione

- Durata 8 ore
- Numero max partecipanti: non previsto
- Fee di partecipazione: euro 300

Corso breve “perfect pitch presentation”

PERFECT PITCH

L'obiettivo del format proposto, che vede un numero di partecipanti coinvolti pari o inferiore a 36, è quello di aumentare la consapevolezza dei meccanismi che si attivano nel particolare contesto del Public and Digital Speaking offrendo strumenti analitici per valutare il proprio stile comunicativo in pubblico, abbattere resistenze e blocchi e intervenire in modo mirato sulle aree di miglioramento.

Il percorso formativo consta di una webinar, della durata di 150 minuti, articolata in tre differenti fasi.

FASE 1

La prima parte della webinar prevede una lezione frontale all'intera platea, con l'obiettivo di dare ai partecipanti strumenti e tecniche per la costruzione del loro speech.

FASE 2

Successivamente i partecipanti saranno suddivisi in sotto gruppi e avranno l'obiettivo di costruire uno speech.

I 3 sotto gruppi saranno tre laboratori esperienziali monotematici - tenuti da 3 Formatori SPELL e della durata di 20' cadauno- che avranno come protagonisti:

- Il corpo;
- La voce;
- I contenuti.

I partecipanti ruoteranno all'interno dei laboratori, partecipando a tutti e 3 e ricevendo spunti per la costruzione dei loro speech.

FASE 3

Al termine dei laboratori i partecipanti rientreranno tutti in plenaria con gli strumenti e le tecniche necessarie per costruire un Perfect Pitch. Saranno suddivisi in 6 sottogruppi e avranno 20' di tempo a disposizione per preparare una presentazione su un tema assegnato, applicando quanto appreso sino a quel momento e seguendo una struttura ben precisa.

- tipologia agenzia: tutte le dimensioni
- figure: tutte
- area: competenze trasversali

- Durata 150 minuti
- Numero max partecipanti 36
- Fee di partecipazione: euro 150

Corso breve “i colori della voce”



Parlare a colori



Presentare sé stessi,
le proprie idee, prodotti e servizi
sfruttando la voce per dare
forza e calore alle parole.
Dalle chiavi per cominciare bene
all'arte di entrare in relazione
fino a spiegare, motivare
e chiudere in bellezza.
Dalla vita professionale
alle relazioni più vere e profonde.

OBIETTIVI

- Cominciare bene ogni relazione, dal vivo, in video o al telefono: presentazioni, spiegazioni, discussioni...
- Trasformare presentazioni fredde o difficili in “spettacoli” che coinvolgono e accendono l'interesse
- Spiegare prima e meglio le nostre idee e i loro vantaggi per arrivare prima e meglio agli obiettivi

COME LAVORIAMO

- 1) Scopiamo le logiche chiave della voce nella comunicazione: cosa conta, cosa possiamo migliorare.
- 2) Impariamo il colore giusto per cominciare: come rompere il ghiaccio in ogni situazione.
- 3) Scopiamo come entrare in vera relazione con chiunque: per superare problemi e obiezioni.
- 4) Troviamo la chiave per essere chiari, convincenti e precisi quando spieghiamo e motiviamo.
- 5) Ci alleniamo a finire sempre in bellezza: come chiedere, chiudere e portare a casa il risultato.

DESTINATARI

Chi deve **presentare** l'azienda, i suoi prodotti, i suoi servizi;
chi deve **relazionarsi con l'esterno**: clienti, fornitori, eccetera;
chi ha il compito di **usare il telefono** per i rapporti interni/esterni dell'azienda;
chiunque voglia migliorare le **relazioni interne** della propria realtà.

Contrà Corpus Domini, 30 - 36100 Vicenza
tel. 347.601.91.87 - mail matteorinaldi@gmail.com
www.matteorinaldi.com

- tipologia agenzia: tutte le dimensioni
- figure: tutte
- area: competenze trasversali

- Durata 4 incontri da 3 ore cad (totale 12 ore)
- Numero max partecipanti 10
- Fee di partecipazione: euro 400

Filone i grandi trend della comunicazione

Ciclo pillole formative “storia e futuro dei media”

- tipologia agenzia: tutte
- figure: tutte
- area: cultura

Ciclo di approfondimento sull'evoluzione dei principali media. Il taglio sarà principalmente di natura divulgativa e culturale e partirà da un excursus storico per arrivare alle prospettive tecnologiche future. In prima battuta, verranno toccati i seguenti media:

1. **Da Carosello all'adressable TV**
2. **Dalle radio commerciali alle piattaforme audio**
3. **Dal manifesto al programmatic OOH**

- Durata orientativa 120 minuti per appuntamento
- Numero max partecipanti: non previsto
- Fee di partecipazione: gratuito

Ciclo pillole formative “content”

- tipologia agenzia: tutte
- figure: operative senior e junior
- area: tools & technicality

Programma

1. i podcast
2. il brand entertainment
3. influencer & content creator
4. brand journalism

- Durata orientativa 60/90 minuti per appuntamento
- Numero max partecipanti: non previsto
- Fee di partecipazione: gratuito

Filone
gestire la complessità per una nuova competitività

Corso breve “la gestione dei conflitti”

GESTIONE DEI CONFLITTI

L'obiettivo del format proposto, che vede un numero di partecipanti coinvolti pari o inferiore a 36, è rendere i partecipanti più consapevoli delle dinamiche che possono verificarsi nelle relazioni, sia per quanto riguarda il rapporto con il Cliente sia con gli altri membri del team, così da fornire chiavi di lettura per la gestione dei conflitti.

In particolare sarà cruciale imparare a riconoscere e a distinguere tra contrasto, conflitto e conflitto d'interessi.

Il percorso formativo consta di una webinar, della durata di 180 minuti, e articolata in tre differenti fasi.

FASE 1

La virtual classroom prevede un monologo teatrale che tratterà:

- Aspetto di contenuti e relazione del messaggio;
- Come distinguere tra contrasto, conflitto e conflitto di interessi;
- Giochi a somma zero e a somma diversa da zero;

FASE 2

Seguirà un lavoro in sotto gruppi all'interno dei quali i partecipanti avranno il compito di inviare un caso di conflitto, che riporteranno in plenaria.

FASE 3

Seguirà un secondo monologo teatrale che avrà come protagonista una delle strategie di uscita dal conflitto: la metacomunicazione.

Nuovamente suddivisi in sottogruppi i partecipanti lavoreranno sulla costruzione di una metacomunicazione sui casi precedentemente raccolti. Il lavoro di gruppo verrà poi condiviso in plenaria.

- tipologia agenzia: tutte le dimensioni
- figure: direzionali
- area: competenze trasversali

- Durata 3 ore
- Numero max partecipanti 36
- Fee di partecipazione: euro 150

Corso breve “ag€ncy”

AG€NCY!

Format 3 ore, webinar interattivo dal vivo

Modulo introduttivo sulla gestione dei numeri dell'agenzia

- Come guadagnano le grandi agenzie di comunicazione italiane
- Ridurre l'impatto dei costi fissi
- Individuare clienti e attività ad alta marginalità
- Errori comuni nel calcolo della commessa
- Fatturato, margini, incassi e liquidità: come misurarli
- Produttività e redditività del tuo team
- Gestire il previsionale e controllare il futuro
- Calcolo del Break Even, il famigerato punto di pareggio
- Il vero parametro base dell'agenzia: il TIME TRACKING e i suoi segreti
- Metodi per acquisire clienti di valore
- Come fare i prezzi per guadagnare di più
- Alla fine, Q&A

- tipologia agenzia: piccole agenzie
- figure: direzionali
- area: gestione

- Durata 3 ore
- Numero max partecipanti: non previsto
- Fee di partecipazione: euro 150

Filone
it's a digital world

Master in digital media planning

- tipologia agenzia: medie e grandi dimensioni
- figure operative senior e junior; allargamento anche ai neo laureati esterni

- master full time di 10 giornate
- prezzo di vendita orientativo euro 1.000 associate UNA - euro 2.000 esterni
- strutturazione mista digitale (per la parte teorica) e in presenza (per la parte pratica)
- apertura selezioni giugno 2021 e kick off autunno 2021

Timing

	maggio	giugno	luglio	settembre	ottobre	novembre	dicembre
master data science	erogazione: 7 maggio - 5 novembre						
master digital media planning		selezioni partecipanti	erogazione: settembre - dicembre				
CICLO MEDIA							
video					30/97/10		
audio					28/10		
OOH							2/12
CICLO CONTENT							
podcast		17/6					
brand entertainment			8/7				
influencer & content creator		24/6					
brand journalism		1/7					
CORSI BREVI							
agency				9/9			
vendere in agenzia				16/923/9			
perfect pitch					14/10		
parlare a colori						4/1111/1118/1125/11	
gestione conflitti							16/12

Grazie