

FORMAZIONE 2021



MASSIMO
BARBERIS

La formazione è il primo asset valorizzato per le aziende che guardano al futuro.

www.massimobarberis.com

Le Tribu' del consumo

da Toro Seduto a Steve Jobs



Obiettivi del corso

Le nuove dinamiche sociali impongono una maggiore capacità nel “leggere” i mutamenti in atto e dotare le imprese di tutti gli strumenti necessari per competere al meglio.

I consumatori vivono costantemente in “bilico” tra individualismo e desiderio di appartenenza. In questo contesto è determinante individuare gli asset valoriali che l’impresa intende trasferire

Il corso vuole essere un importante strumento per fornire tutte le indicazioni per consentire a manager ed imprenditori di poter definire la strategia di medio periodo.

- Da individuo a membro della “tribu”
- Brand e posizionamento
- La comunicazione come leva strategica
- Il presidio dei social network
- CRM: cultura e modello di business

web: www.massimobarberis.com

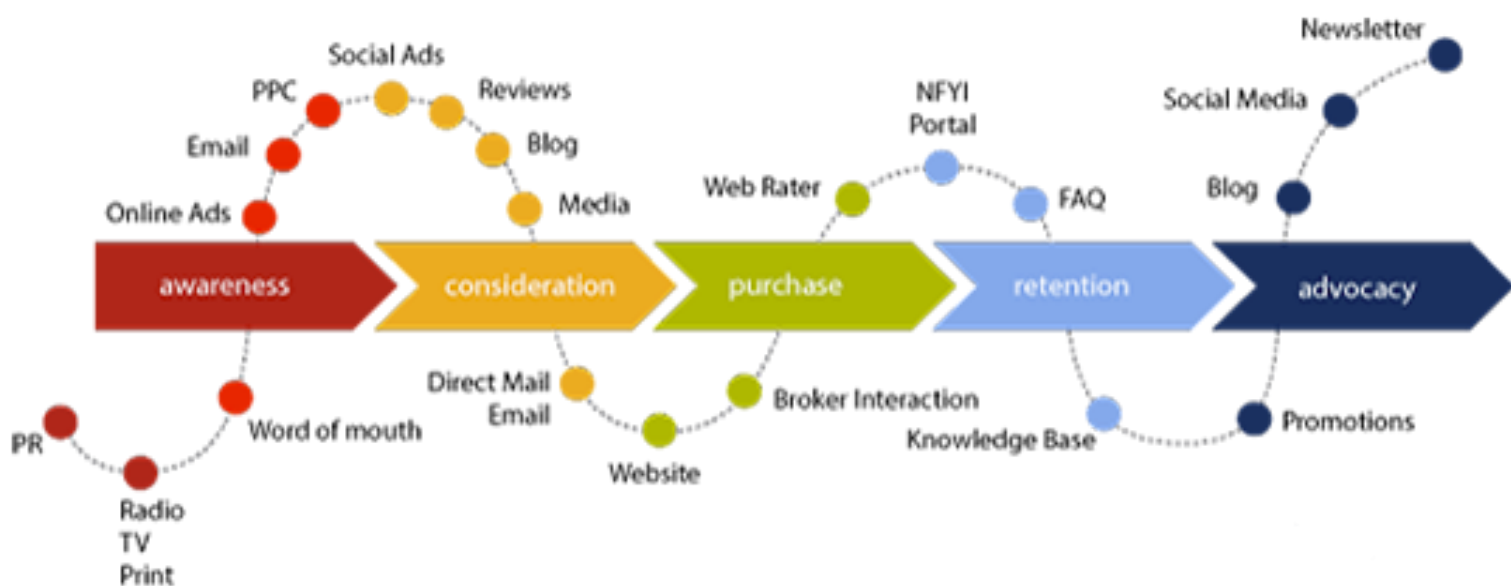
mail: info@massimobarberis.com

Strumenti

Il percorso prevede la creazione di un gruppo LinkedIn all’interno del quale fare network, condividere idee e chiedere consigli.

Consumer experience

Protocolli di vendita e processi mentali



Obiettivi del corso

Le nuove pratiche di consumo implicano la necessità, da parte delle imprese, di definire un'esperienza di acquisto solida per i clienti. Il corso vuole essere un ausilio per l'imprenditore nell'individuare il più corretto protocollo di vendita in base alla strategia di posizionamento. Oltre ad evidenziare tutti quegli aspetti che non devono assolutamente mancare quando si desidera "ingegnerizzare" la Customer experience.

- Il percorso formativo è indicato per:
- Imprenditori
- Addetti alla vendita
- Responsabili marketing

- Lo scenario distributivo
- Casi di successo
- Omnicanalità ed integrazione
- On-line e Off-line
- CRM
- Gestione del dato
- Da cliente ad "ambassador"

web: www.massimobarberis.com

mail: info@massimobarberis.com

Strumenti

Il percorso prevede la creazione di un gruppo LinkedIn all'interno del quale fare network, condividere idee e chiedere consigli.

Personal branding

Perché un cliente dovrebbe scegliere proprio me ?



Obiettivi del corso

Rilevanza, competenza, comunicazione sono le parole chiave per la definizione della propria brand identity.

Fondamentale la capacità di individuare il più corretto posizionamento strategico, partendo dalla definizione del proprio "personal brand".

Il primo step strategico dell'impresa passa attraverso la sua capacità di costruire una solida value proposal e comunicarla, in maniera coerente e continuativa ai propri clienti.

- Creare valore in azienda
- Strumenti e metodi per la definizione del personal branding
- Personal branding e consumatori
- La teoria delle tre "F"
- Posizionamento e value proposal
- Personal branding e digital strategy

web: www.massimobarberis.com

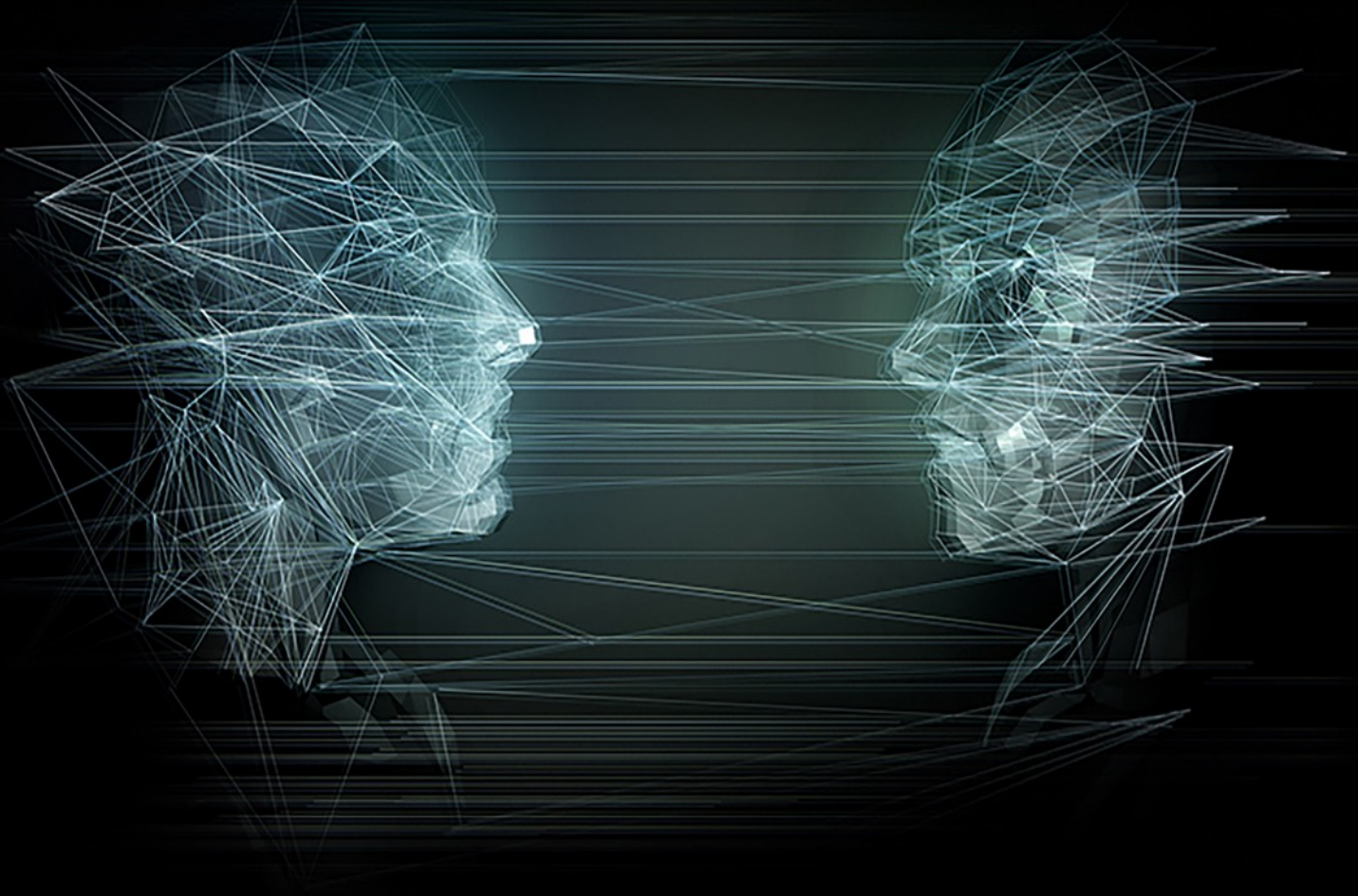
mail: info@massimobarberis.com

Strumenti

Il percorso prevede la creazione di un gruppo LinkedIn all'interno del quale fare network, condividere idee e chiedere consigli.

Strategia di comunicazione

Come "distinguersi"



Obiettivi del corso

Ognuno di noi è sottoposto quotidianamente ad un numero sempre crescente di messaggi, individuarli, decodificarli e memorizzarli è spesso difficile !

Le aziende sono obbligate a definire una solida strategia di comunicazione che ne possa veicolare i valori e crei engagement.

Attraverso la formazione si vuole dotare il management degli strumenti necessari per creare valore e differenziazione attraverso la comunicazione.

- Cosa vuole dire comunicare
- Principi di comunicazione
- Modelli di interazione
- Cosa comunicare, a chi, con quali strumenti
- Comunicazione e target di riferimento
- Timing e piano di comunicazione

web: www.massimobarberis.com

mail: info@massimobarberis.com

Strumenti

Il percorso prevede la creazione di un gruppo LinkedIn all'interno del quale fare network, condividere idee e chiedere consigli.

“Non esiste vento
favorevole per chi
non sa dove andare”

Seneca

Massimo Barberis

www.massimobarberis.com

E-mail: massimo@massimobarberis.com