

COMUNICARE CON GLI EVENTI

MILANO, DAL 18 GIUGNO 2010 - 7^a edizione

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

FORMULA PART TIME

4 mesi - 8 weekend non consecutivi

I WEEKEND MEGLIO INVESTITI
PER IL TUO FUTURO

IN EVIDENZA:

- > Gli eventi online e i social media a supporto dell'evento
- > L'evento condiviso: dall'instant gratification all'engagement
- > Un-conventional marketing, un-conventional events



Valore aggiunto
per Imprese
e Professionisti

GRUPPO24ORE

INTRODUZIONE

Nel panorama della comunicazione d'impresa, sempre più proiettata a modalità di interazione totale con il cliente, **l'evento** è lo strumento più efficace per **una comunicazione aggregante e a forte emozionalità**, in grado di raggiungere e **comunicare ai diversi target**.

Nelle sue innumerevoli varianti e con dinamiche di attrattività sempre aggiornate ai trend sociali, l'evento è quindi oggi un momento irrinunciabile per soddisfare i bisogni di un'impresa che voglia **comunicare** non solo i propri prodotti o servizi, ma anche e soprattutto **la propria brand identity**.

A questo proposito la Business School del Sole 24 ORE ripropone, forte del successo delle precedenti edizioni, il Master di Specializzazione **"Comunicare con gli eventi"**.

Il percorso formativo è articolato **in 8 weekend non consecutivi** (venerdì pomeriggio e sabato intera giornata) ed è finalizzato **a fornire le competenze per pianificare, gestire e comunicare efficacemente un evento**: dagli obiettivi di marketing specificati in fase strategica alla formulazione di un'idea creativa coerente con questi obiettivi, dalla pianificazione dell'evento di successo al suo piano di comunicazione, tappa strategica fondamentale per generare visibilità sui media e conseguente ritorno economico.

In collaborazione con:



Media Partner

mediaforum

My **[M]**arketing.Net
IL PORTALE DEL MARKETING

FORMAZIONE24ORE

Formazione24ORE ha sviluppato un'offerta formativa sempre più innovativa e differenziata volta a soddisfare, da un lato, le esigenze di formazione di giovani **neo laureati** o con brevi esperienze di lavoro, e, dall'altro, le necessità di aggiornamento di **manager e professionisti** di imprese pubbliche e private.

Oggi l'offerta, ampia e diversificata, è strutturata per soddisfare i diversi livelli di formazione, interazione e approfondimento con gli **Esperti del gruppo editoriale**.

La Business School realizza:

> i **Master post laurea, diurni e full time**, che prevedono un periodo di **stage** e sono indirizzati a quanti intendono inserirsi nel mondo del lavoro con un elevato livello di qualificazione e competenza, requisiti oggi indispensabili sia per i giovani laureati sia per i neo inseriti in azienda;

- > i **Master di specializzazione**, strutturati in diverse formule di frequenza **part time**, pensati per giovani professionisti inseriti nel mondo del lavoro che intendono accelerare il proprio percorso di carriera;
- > **Executive24**, i Master part time per la **classe dirigente**, strutturati in **formula blended**, con sessioni in distance learning alternate a sessioni in aula, studiati per manager e imprenditori che vogliono conciliare carriera e formazione. La soluzione ideale per il management che aggiorna le proprie competenze in uno scenario di mercato in continuo cambiamento.
- > **Master24**, percorsi part time e full time strutturati con un modello formativo innovativo basato sull'**apprendimento a distanza**. Dal successo della collana multimediale è nata la possibilità di integrare l'autoformazione in aula con gli Esperti per conseguire il diploma di Master24.

La completezza dell'offerta trova una continua fonte di **innovazione e di aggiornamento** nel quotidiano, nelle riviste specializzate, nei libri e nei prodotti editoriali multimediali.

La scelta dei temi attinge dall'esperienza della **redazione specializzata** in formazione, dal confronto con esperti e giornalisti, dal dialogo continuo con gli oltre 6000 manager che ogni anno frequentano le aule di **Formazione24ORE**, di cui la Business School fa parte.

Una informazione innovativa, flessibile in grado di influenzare il percorso formativo e la carriera di manager e professionisti sui temi di economia, finanza e management.

FORMAZIONE24ORE
LA FORMAZIONE DAI PRIMI NELL'INFORMAZIONE



CARATTERISTICHE DEL MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

OBIETTIVI

Il **Master** fornisce gli strumenti per l'ideazione, l'organizzazione e la promozione di eventi di successo. In particolare, verranno acquisite le competenze per:

- > **interpretare gli obiettivi di marketing** attraverso la creazione di un coerente ed efficace concept di evento;
- > **progettare eventi ad elevato contenuto innovativo**, attuando strategie di posizionamento chiare e mirate;
- > **attuare una strategia di comunicazione** che sappia promuovere l'evento, evidenziando caratteristiche uniche e distintive, attraverso la scelta mirata e coerente di strumenti di comunicazione e canali mediatici;
- > **guidare processi di comunicazione aggregante, interattiva, emozionale**, legata al coinvolgimento emotivo (*engagement*), per creare memoria positiva e duratura dell'evento con conseguente promozione del brand.

DESTINATARI

Il Master è rivolto a **event manager**, **communication manager** e a tutti coloro che sono interessati ad acquisire competenze specialistiche sugli eventi e relative strategie di comunicazione.

DOCENTI

La docenza è affidata a **consulenti e manager del settore** che, attraverso una metodologia didattica collaudata e un taglio operativo, assicurano un apprendimento graduale e completo della materia. Sono i professionisti che collaborano da anni alle numerose attività editoriali del Sole 24 ORE (pubblicazioni, libri, attività multimediali), nonché esperti del Sole 24 ORE Formazione.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del corso sono affrontati attraverso una **metodologia didattica interattiva**, affiancando all'analisi dei singoli argomenti **testimonianze, case history, esercitazioni** e un **project work**. La partecipazione è a numero chiuso, in modo da offrire l'opportunità di un confronto diretto con gli Esperti del Sole 24 ORE.

MATERIALE DIDATTICO

Oltre al **quotidiano Il Sole 24 ORE**, ai partecipanti verrà distribuita una **dispensa** strutturata ad hoc contenente gli schemi utilizzati dai docenti e un **libro** edito dal Sole 24 ORE su tematiche complementari a quelle trattate in aula.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del Master di Specializzazione sarà distribuito a ciascun partecipante, che abbia frequentato regolarmente almeno l'**80% delle lezioni**, l'attestato di partecipazione.

FORMAZIONE A DISTANZA

Come parte integrante della formazione in aula, i partecipanti avranno la possibilità di approfondire alcuni argomenti in modalità **multimediale**, attraverso il corso tratto dalla collana *Master24 Marketing e Comunicazione* "**Comunicare con gli eventi**".



LA STRUTTURA DEL MASTER

Il Master, a numero chiuso e frequenza obbligatoria, si sviluppa nell'arco di **8 weekend** non consecutivi. Le lezioni si tengono il venerdì pomeriggio dalle ore 14.15 alle 18.00, il sabato dalle 9.15 alle 13.00 e dalle 14.15 alle 17.15 per un totale di **80 ore di formazione** in aula.

La formula weekend, con lezioni il venerdì pomeriggio e il sabato, rappresenta la soluzione ideale per coloro che devono conciliare l'esigenza di aggiornamento con lo svolgimento continuativo della propria attività professionale.

CALENDARIO DELLE LEZIONI

Giugno

venerdì 18 - sabato 19

Luglio

venerdì 9 - sabato 10

venerdì 23 - sabato 24

Settembre

venerdì 3 - sabato 4

venerdì 24 - sabato 25

Ottobre

venerdì 8 - sabato 9

venerdì 22 - sabato 23

Novembre

venerdì 5 - sabato 6

IL PERCORSO FORMATIVO

I MODULI

INTRODUZIONE: L'evento come strumento strategico di comunicazione

1. La pianificazione strategica di un evento
2. La progettazione, la produzione e la regia creativa di un evento
3. La pianificazione economica: stesura del budget
4. La comunicazione di un evento e le media relations
5. Gli eventi online e l'utilizzo dei new media
6. L'evento nelle strategie di marketing non convenzionale
7. Gli eventi sul territorio
8. Strumenti e tecniche di misurazione dell'efficacia di un evento
9. Project work finale

IL PROGRAMMA

INTRODUZIONE L'EVENTO COME STRUMENTO STRATEGICO DI COMUNICAZIONE

- > Il ruolo degli eventi nella comunicazione d'impresa
- > L'analisi dello scenario attuale
- > La scelta dell'evento in relazione agli obiettivi di comunicazione dell'impresa
- > La mappatura degli stakeholder
- > Nuovi scenari di marketing: le implicazioni sul target
- > Tipologie di eventi

1° MODULO LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA DI UN EVENTO

- > Definizione di evento
- > La strategia per l'evento e la strategia dell'evento
- > Identificazione degli obiettivi
- > Le 5 P degli eventi

Il ruolo dell'agenzia

- > Il debrief
- > Il processo
- > La griglia di valutazione

- > Il team di lavoro Azienda/Agenzia
- > L'event manager: un profilo per aziende, agenzie, istituzione, etc.

FOCUS ON

Sponsorizzare un evento

- > Eventi: l'eterno problema del budget
- > Sponsor unico o plurimo?
- > Tipologie di sponsor: generale, ufficiale, tecnico, official supplier

2° MODULO LA PROGETTAZIONE, LA PRODUZIONE E LA REGIA CREATIVA DI UN EVENTO

La segmentazione del target

- > La raccolta di informazioni sul target
- > Il target come destinatario e come risorsa; l'evento come "contatto" e come "notizia"
- > Dal messaggio alla motivazione: l'evento per comunicare e convincere
- > Gli eventi strutturali sul target. B2B, B2C contenuto, B2C allargato

Le fasi della progettazione di un evento

- > L'analisi del brief
- > Dal brainstorming al progetto creativo: il concept, il claim, il mood dell'evento

- > La declinazione del concept: il "file rouge" dell'evento
- > La presentazione del progetto e la definizione dell'aspettativa
- > Il termine della progettazione: to do e check list
- > La definizione del team e l'assegnazione dei ruoli
- > La scaletta operativa dell'evento
- > Il coordinamento e il controllo dei dettagli
- > La gestione degli imprevisti e i numeri utili

Case histories

FOCUS ON

La location dell'evento: comunicare attraverso gli spazi

- > Nuovi luoghi per nuovi eventi
- > Lo spazio come attivatore di community
- > Progettare concept per eventi innovativi
- > Lifespace per coniugare intrattenimento e servizi

3° MODULO

LA PIANIFICAZIONE ECONOMICA: STESURA DEL BUDGET

- > La struttura del budget: costi diretti, costi promozionali, costi di gestione operativa
- > Il preventivo dell'evento
- > La consuntivazione e chiusura del budget
- > L'analisi degli scostamenti e definizione delle azioni correttive
- > Le dimensioni economiche dell'evento come prodotto: margine di contribuzione, calcolo del Break-Even Point, conto economico di prodotto, dimensione finanziaria

4° MODULO

LA COMUNICAZIONE DI UN EVENTO E LE MEDIA RELATIONS

Il Piano di Comunicazione

- > L'evento come strumento e oggetto di comunicazione: perché farlo, perché comunicarlo
- > L'approccio strategico per la comunicazione dell'evento e l'integrazione nel piano di marketing
- > Quando un evento diventa notiziabile
- > I pubblici di riferimento: destinatari e influenti
- > La costruzione di un Piano di Comunicazione
- > Le tre fasi della comunicazione di un evento: teaser, evento post evento

Le Media Relations a supporto dell'evento

- > L'ufficio stampa quale leva di comunicazione a supporto degli eventi
- > Strumenti tradizionali e strumenti innovativi dell'ufficio stampa
- > La partecipazione dei media all'interno di un evento

**Esercitazione:
la comunicazione di un evento**

5° MODULO

GLI EVENTI ONLINE E L'UTILIZZO DEI NEW MEDIA

- > Eventi e tecnologie digitali: trend e cambiamenti
- > I nuovi media a supporto dell'evento
- > Gli eventi in una logica web 2.0
- > L'evento online: obiettivi, modelli, tecniche di realizzazione

Esercitazione





6° MODULO **L'EVENTO NELLE STRATEGIE DI** **MARKETING NON CONVENZIONALE**

- > L'impatto dei modelli di Marketing "non convenzionale" sulle strategie aziendali nella creazione di un evento
- > Guerrilla Marketing: raggiungere obiettivi convenzionali con metodi non convenzionali
- > Il Marketing Virale e il valore del passaparola
- > L'evento nelle strategie di marketing non convenzionale: l'individuazione e la mappatura dei trend setter
- > WOM, BUZZ, FLASH MOB, PODCAST, BLOG: le sigle della "non convenzionabilità" tra moda e vera strategia competitiva

7° MODULO **GLI EVENTI SUL TERRITORIO**

- > La dimensione e il ruolo specialistico degli eventi sul territorio all'interno di un'efficace strategia integrata di comunicazione
- > Il vantaggio competitivo e le nicchie di valore: la centralità del territorio
- > La pluralità di obiettivi: gli eventi sul territorio al servizio del brand, del prodotto, del servizio e del canale
- > La pianificazione strategica
- > La dimensione operativa: come pianificare, produrre e promuovere un evento sul territorio

8° MODULO **STRUMENTI E TECNICHE** **DI MISURAZIONE DELL'EFFICACIA** **DI UN EVENTO**

- > Misurare i risultati di un evento: "perché" e "per chi"
- > I modelli tradizionali di misurazione: modelli quantitativi e qualitativi
- > Gli strumenti di web analysis e web analytics
- > Presentare i risultati di un evento

Esercitazione

PROJECT WORK

Realizzazione di un lavoro di gruppo finalizzato allo sviluppo delle competenze di progettazione, produzione e comunicazione di un evento

DOCENTI E TESTIMONIAL

Oswaldo Adinolfi

Senior Vice President Marketing
Edelman

Lucio Bergamaschi

Direttore Generale
Below
Consigliere Assorel

Giancarla Bosotti

Strategic Planner &
Business Development
Freemessage

Lorenzo Brufani

Direttore Generale
Competence

Biagio Carrano

Direttore
eastCOM Consulting Belgrado

Vincenzo Ferragina

Partner
Kon

Emanuela Gardella

Senior Partner
GARDELLA associati

Stefania Lazzaroni

Responsabile Comunicazione
Gancia

Marisandra Lizzi

Direttore
Mirandola Comunicazione

Andrea Notarnicola

Partner
Newton Management Innovation

Laura Rigodanza

Partner
MY PR

Caterina Tonini

Senior Partner
D'Antona & Partners
STRATEGIE DI COMUNICAZIONE

Marco Turinetti

Docente di Strategie
per il Design della Moda
Politecnico di Milano

INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di iscrizione al Master, è di € **2.900,00 + 20% IVA**. Sono inoltre disponibili finanziamenti a tasso agevolato.

SEDE DEL MASTER

Business School del Sole 24 ORE
Via Monte Rosa, 91 - 20149 - Milano
Tel 02 5660.1887
info@formazione.ilsole24ore.com
www.formazione.ilsole24ore.com

OFFERTA COMMERCIALE

SCONTI CUMULABILI

Advance Booking

SCONTO 20% per le iscrizioni pervenute entro il **30/04/2010**

Iscrizione Multipla

SCONTO 10% per l'acquisto di **2 iscrizioni** da parte della stessa Azienda/Ente

SCONTO 15% per l'acquisto di **3 o più iscrizioni** da parte della stessa Azienda/Ente

Iscrizioni on line - SHOPPING 24

SCONTO 5% sulla quota di iscrizione

ALTRE AGEVOLAZIONI

SCONTI NON CUMULABILI

Abbonati alle Riviste Specializzate del Sole 24 ORE

SCONTO 10% sulla quota di iscrizione

Partecipanti a precedenti iniziative della Business School del Sole 24 ORE
(Master full time o master part time)


SCONTO 10% sulla quota di iscrizione


COME ISCRIVERSI

Il Percorso è a **numero chiuso**.

 **Dal sito internet:**
www.formazione.ilsole24ore.com

 **Telefonicamente** 02 5660.1887

 **E-mail:**
iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com
con successivo invio della scheda di iscrizione

 **Fax:** 02 70048601
inviando direttamente la scheda di iscrizione

Per verificare che la propria candidatura corrisponda al profilo dei partecipanti, **è consigliabile far precedere** l'invio della scheda di iscrizione da un **colloquio telefonico** di orientamento, contattando la Dr.ssa **Elettra Occhini**, responsabile del Master di Specializzazione, al n° **02.3022.3917**

Segreteria organizzativa
A cura di



MODALITÀ DI PAGAMENTO

VERSAMENTO IN UNICA SOLUZIONE

www.shopping24.ilsole24ore.com

pagamento **in un'unica soluzione** tramite:

> **bonifico bancario**

> **bonifico bancario**

Intestazione/Coordinate bancarie:

Il Sole 24 ORE

Banca Popolare di Lodi

Sede Piazza Mercanti, 5 - 20123 Milano

IBAN IT 29 E 05164 01611 000000167477

> **carta credito** circuiti: VISA,
MASTERCARD, AMERICAN EXPRESS



> **PayPal**



VERSAMENTO RATEIZZATO

Pagamento tramite **bonifico bancario**
da effettuare in **due rate** secondo la
seguente tempistica:

> *prima rata*: al momento dell'iscrizione

> *seconda rata*: entro l' 8/09/2010.

Causale di versamento:

indicare il codice **YA 4418**

nonché gli estremi della fattura

(se pervenuta) con il relativo

codice cliente.

**Copia del versamento di entrambe
le rate DEVE essere SEMPRE inviata
ai seguenti riferimenti:**

 **fax:**

02 - 70048601

@ **e-mail:**

 iscrizioni@formazione.ilsole24ore.com

Al ricevimento della quota di iscrizione,
verrà spedita lettera assicurata
convenzionale con la fattura quietanzata
intestata secondo le indicazioni fornite.

SCHEDA D'ISCRIZIONE

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della presente scheda - da inviarsi via fax al n. 02 70048601 debitamente compilata in tutte le sue parti e sottoscritta per accettazione.

Entro la data di inizio del Master dovrà essere inviata anche copia del Bonifico Bancario.

Cod. YA 4418

Master di Specializzazione
Comunicare con gli eventi



DATI DEL PARTECIPANTE

Nome	Cognome	
Luogo e data di nascita		
Titolo di studio	Funzione	
Società	Settore	
Indirizzo		
Città	Prov.	Cap.
Tel.	Cell.	
E-mail	Fax	

DATI PER LA FATTURAZIONE

Instetario fattura		
P.IVA (obbligatorio)		
Codice Fiscale (obbligatorio)		
Indirizzo		
Città	Prov.	Cap.

AGEVOLAZIONI

Abbonato rivista	N.
Altri sconti	

Firma

In caso di Ente Pubblico esente ex Art. 10 D.P.R. 633/72 come modificato dall'Art. 14 L. 537/93, barrare la casella

Il Servizio Clienti invierà la comunicazione di conferma dell'iniziativa e della sede via fax o e-mail almeno 7 giorni lavorativi prima della data di inizio.

Modalità di pagamento:

Bonifico Bancario

Modalità di disdetta:

È attribuito a ciascun partecipante il diritto di recedere ai sensi dell'art. 1373 Cod. Civ. che dovrà essere comunicato con disdetta da inviare in forma scritta via fax al numero 02.70048601 e potrà essere esercitato con le seguenti modalità:

> entro 5 gg. lavorativi precedenti la data dell'iniziativa (compreso il sabato), il partecipante potrà recedere senza dover alcun corrispettivo alla nostra società che, pertanto, provvederà al rimborso dell'intera quota, se già versata;

> oltre il termine di cui sopra e fino al giorno stesso dell'iniziativa, il partecipante potrà recedere pagando un corrispettivo pari al 25% della quota di iscrizione, che potrà essere trattenuta direttamente dalla nostra società, se la quota è già stata versata. La nostra società provvederà ad emettere la relativa fattura.

Se l'iscrizione dovesse pervenire nei 5 giorni precedenti l'iniziativa, in caso di disdetta sarà comunque applicata la penale di cui sopra.

In caso di mancata partecipazione senza alcuna comunicazione di disdetta, il partecipante dovrà corrispondere l'intera quota.

Ai sensi dell'Art. 1341 C.C. approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta.

Firma

INTERNET

Informativa ex D. Lgs. n. 196/03 - Tutela della privacy.

I dati personali raccolti con questa scheda sono trattati per la registrazione all'iniziativa, per elaborazioni di tipo statistico, e per l'invio, se lo desidera, di informazioni commerciali su prodotti e servizi delle Società del Gruppo Il Sole 24 ORE e degli Sponsor, con modalità, anche automatizzate, strettamente necessarie a tali scopi. Il conferimento dei dati è facoltativo ma serve per l'esecuzione del servizio, che comprende, a Sua discrezione, l'invio di informazioni commerciali. Titolari del trattamento sono Il Sole 24 ORE S.p.A., Via Monte Rosa, 91, 20149 Milano - il cui Responsabile del trattamento è la società Effeuno Srl con sede in Milano 20146, in via Bertieri nr. 1 - e gli Sponsor dell'iniziativa. Potrà esercitare i diritti di cui all'articolo 7 del D. Lgs. n. 196/03 (accesso, integrazione, correzione, opposizione, cancellazione) scrivendo a Il Sole 24 ORE Formazione, Via Monte Rosa 91, 20149 Milano - o al sopraindicato Responsabile del trattamento dei dati personali ed agli Sponsor. L'elenco completo e aggiornato di tutti i Responsabili del trattamento del Sole 24 ORE S.p.A. è disponibile presso l'Ufficio Privacy, Via Monte Rosa 91, 20149 Milano. I dati saranno trattati, per il Sole 24 ORE, da addetti preposti alla gestione dell'iniziativa, al marketing ed all'amministrazione e potranno essere comunicati alle società del Gruppo per le medesime finalità della raccolta, agli istituti bancari e a società esterne per l'invio del materiale promozionale.

Consenso - Letta l'informativa,

> con la consegna della presente scheda consento al trattamento dei miei dati personali con le modalità e per le finalità indicate nella stessa informativa

> attraverso il conferimento dell'indirizzo e-mail, del numero di telefax e/o del numero di telefono (del tutto facoltativi) consento all'utilizzo di questi strumenti per l'invio di informazioni commerciali.

L'adesione all'iniziativa dà diritto a ricevere offerte di prodotti e servizi del Sole 24 ORE S.p.A. Se non desidera riceverle, barri casella qui accanto

LA FORMAZIONE DAI PRIMI NELL'INFORMAZIONE.

BUSINESS SCHOOL
MASTER FULL TIME
MASTER EXECUTIVE24
MASTER24

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE

CORSI E CONVEGNI

FORMAZIONE SU COMMESSA

E-LEARNING

ANNUAL & EVENTI

www.formazione.ilsole24ore.com



Valore aggiunto
per Imprese
e Professionisti

ASFOR
SOCIO SOSTENITORE

GRUPPO **24** ORE

Il Sole 24 ORE Formazione
Milano, via Monte Rosa, 91
Roma, Piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
*Organizzazione con sistema di qualità
certificato ISO 9001:2008*