



“STORYTELLING”

Evocare le emozioni per conquistare i mercati internazionali

ICE Agenzia organizza nell'ambito del Piano Export Sud 2, in collaborazione con Confartigianato Imprese, un percorso gratuito di seminari su *Storytelling* e Comunicazione di Impresa rivolto a PMI, *start-up*, cooperative, consorzi e reti di impresa delle c.d. Regioni meno sviluppate (Calabria, Basilicata, Puglia, Campania, Sicilia).

Il percorso, costituito da tre giornate di formazione e una di incontri individuali, offre un approfondimento su una tematica fondamentale **PER PROMUOVERE E COMUNICARE L'IMPRESA E I PRODOTTI** sui mercati internazionali.

- ✚ **Obiettivi:** Acquisire conoscenze e competenze pratiche sullo *Storytelling* per una comunicazione efficace dell'azienda.
- ✚ **Esercitarsi e analizzare** alcuni casi di *Storytelling* d'impresa.

La partecipazione è gratuita

Quando

Quattro incontri a partire da giovedì 6 febbraio.

Dove

Confartigianato Imprese Calabria
Via Lucrezia della Valle n° 56
88100 Catanzaro

Come aderire

Per iscriversi, compilare la scheda di adesione, entro il 3 febbraio, su <https://www.ice.it/it/piano-export-il-sud>

Contatti

ICE Agenzia
formazione.pianosud@ice.it
06.5992.6070/6075
Eliana Zappalà/Libero Tessitore
Confartigianato Imprese Calabria
info@confartigianatocalabria.it
0961.746328

PROGRAMMA E CALENDARIO

Gli incontri si svolgeranno dalle 9:00 alle 17:00 con un'ora di pausa dalle 13:00 alle 14:00. Sarà offerto un light lunch.

6 FEBBRAIO

COMUNICARE IN CONTESTI MULTICULTURALI ATTRAVERSO LE EMOZIONI

- La comunicazione interpersonale
- L'uso delle neuroscienze nei processi di marketing e comunicazione
- Entrare nella mente dei clienti - le emozioni decidono!
- Cosa succede quando interagisco con culture diverse?
- Adeguare la comunicazione alla cultura della controparte
- Parlare in pubblico: presento la mia azienda attraverso le emozioni!
- Strutturiamo il nostro company profile

13 FEBBRAIO

STORYTELLING – Raccontare il Territorio

- L'Economia dell'Attenzione: i diversi tipi di attenzione con focus sull'attenzione selettiva
- Viaggio ragionato nella pubblicità: riflessioni in plenaria su emozioni e pensieri stimolati da proiezioni di brevi filmati di pubblicità efficaci veicolate negli ultimi anni. Chiave di lettura: lo schema canonico di narrazione.
- La memoria autobiografica individuale, di Impresa e del territorio.
- I passaggi chiave dello Storytelling: mappa a supporto della costruzione dell'impianto narrativo su cui organizzare i "pezzi" del proprio racconto (macro).
- Progettare l'innesco, il "trigger"
- Condivisione dei gradi di impatto che i contenuti macro elaborati durante la giornata hanno esercitato, in accordo con le linee guida dello Storytelling di Territorio.

20 FEBBRAIO

STORYTELLING – Il passaggio generazionale

- Generazioni a confronto: convinzioni, valori, priorità, mindset delle diverse generazioni: quali impatti sullo storytelling?
- Il passaggio generazionale in azienda: elementi di stabilità e apertura all'innovazione
- I differenti Social Media: diversi target generazionali e come promuovere efficacemente la propria attività all'estero.

27 FEBBRAIO

INCONTRI INDIVIDUALI

Le imprese che avranno partecipato ai tre incontri seminariali potranno prendere parte ad una sessione ristretta di lavoro con un esperto della Faculty ICE Agenzia.

REQUISITI DI PARTECIPAZIONE E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Le imprese interessate, in regola con i requisiti di ammissibilità del PES2, possono iscriversi compilando la scheda di adesione, entro il 3 febbraio 2020, su <https://www.ice.it/it/piano-export-il-sud>

Il Piano Export Sud 2 è realizzato a valere sulle risorse del PONIC 2014-2020 FESR Asse III, Azione 3.4.1 “Progetti di promozione dell’export destinati a imprese e loro forme aggregate individuate su base territoriale o settoriale”.

ICE Agenzia provvede autonomamente all'attuazione del PES2 secondo le indicazioni programmatiche del Ministero vigilante.

Le aziende possono partecipare sulla base dei requisiti di ammissibilità qui indicati: www.ice.it/export_sud/Requisiti_di_ammissibilita.pdf

ICE-Agenzia si riserva la facoltà di annullare o rinviare l'evento in caso di adesioni inferiori a 15 unità.

TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI AI SENSI DEL REGOLAMENTO (UE) 679/2016

Gentile cliente,

La informiamo che i Suoi dati personali vengono trattati con mezzi automatizzati per finalità istituzionali, amministrative e contabili. Titolare del trattamento è ICE Agenzia.

Può esercitare in qualsiasi momento i Suoi diritti, ai sensi degli artt. 15 e seguenti del Regolamento, scrivendo all’indirizzo e-mail privacy@ice.it.

Per maggiori dettagli, La invitiamo a consultare l’informativa completa al seguente link: www.ice.it/it/privacy-clienti

Le segnaliamo, inoltre, che la presente iniziativa è finanziata con fondi del PONIC 2014-2020 del MiSE ed è richiesto all’ICE-Agenzia in qualità di ente attuatore, di rilevare l’efficacia dell’intervento promozionale presso i soggetti beneficiari. L’ICE garantirà la riservatezza delle informazioni che saranno raccolte attraverso la “Scheda Aziendale per la rilevazione dei risultati” e si impegnerà a non comunicarle a terzi, salvo che per fini istituzionali e per il raggiungimento degli obiettivi prefissati. Le informazioni ottenute quali dati personali e/o le informazioni di natura economica e/o commerciale, nonché di natura tecnica saranno trattate in forma anonima e processate ai fini di ottenere un report complessivo non riconducibile alle singole aziende.