

PER INFORMAZIONI

Fondazione Fiera Milano
Accademia
Largo Domodossola 1
20145 Milano

accademia@fondazionefiera.it
02 4997.7292

Emit Feltrinelli
Piazzale A. Cantore 10
20123 Milano

didattica@emit.polimi.it
02 8323290

PROFEC

Corso di aggiornamento per professionisti
del settore fiere, eventi e congressi

www.accademiafieramilano.it

www.emit.polimi.it

emitfeltrinelli

Fondazione Fiera Milano
Accademia



UN PROGETTO DI ACCADEMIA FIERA MILANO E EMIT FELTRINELLI

Un percorso altamente specialistico e incentrato sull'innovazione, dedicato a chi già svolge la propria attività nell'ambito di fiere, congressi ed eventi, settore estremamente complesso e in costante evoluzione, dove la formazione e l'aggiornamento continui sono d'obbligo.

Verranno in particolare affrontati i temi di maggiore interesse nel panorama recente, quali il web marketing e il social media marketing, le tecniche di vendita riferite al settore, la realizzazione del concept e la creatività, gli strumenti tecnologici a supporto dell'evento.

Rivolgendosi a operatori del settore la didattica sarà estremamente esperienziale, con una continua interazione tra docente e allievi, la realizzazione di casi concreti e la presenza in aula di noti professionisti di questo ambito.

Un percorso formativo che fornisce idee e strumenti altamente innovativi per migliorare il processo creativo, progettuale e organizzativo degli eventi.

DESTINATARI

Dipendenti e collaboratori di

- organizzatori di fiere
- organizzatori di eventi
- organizzatori di congressi
- agenzie di comunicazione
- location fieristiche e per eventi

Previo colloquio conoscitivo potranno essere ammessi anche professionisti che operano in altri ambiti, ma che vogliono inserirsi in questo settore.

160 ore
venerdi 8 ore
sabato 4 ore
(2 sabati al mese)
obbligo di frequenza 75%

INFORMAZIONI TECNICHE

Le lezioni si svolgeranno presso le sedi di:

EMIT Feltrinelli e
Accademia Fiera Milano

Al termine del corso verrà rilasciato *un attestato di frequenza da Emit Feltrinelli e Accademia Fiera Milano*

TITOLO DI STUDIO MINIMO: diploma

TITOLI PREFERENZIALI: conoscenze di marketing e comunicazione, esperienza nel settore

CRITERI DI AMMISSIONE: l'ammissione al corso è subordinata all'invio dei documenti obbligatori e alla insindacabile decisione del Comitato Direttivo. Il corso è a numero chiuso.

COSTI: 700 € (1 modulo)
1.300 € (2 moduli)
1.900 € (3 moduli)

2.200 € (intero percorso)

MODALITÀ DI PAGAMENTO:
il pagamento deve essere effettuato in un'unica rata alla conferma dell'ammissione al corso, dietro ricevimento di relativa fattura

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE
La domanda di ammissione disponibile sui nostri siti, deve essere inviata entro la data di scadenza indicata accompagnata dal cv e da una lettera motivazionale (facoltativa) a:

EMIT
Piazzale A. Cantore 10,
20123 Milano
didattica@emit.polimi.it

MODULO 1

TECNICHE DI VENDITA RIFERITE AL SETTORE FIERE E EVENTI (40 ore)
Un modulo che aiuta a migliorare le proprie capacità di vendita e, in generale, la propria capacità di comunicare, con l'obiettivo di ottenere risultati migliori in termini qualitativi e quantitativi. Si tratta di un settore dove la vendita è complessa e presuppone una serie di competenze e conoscenze riferite non solo al prodotto, ma a tutto il contesto di riferimento. Si parte da alcune lezioni di base per migliorare in modo innovativo il proprio processo comunicativo, per poi passare a tecniche e soluzioni di vendita vere e proprie.

MODULO 2

CONTESTO, SVILUPPO DEL CONCEPT E CREATIVITA' (40 ore)
Il modulo parte da un'introduzione al settore fiere eventi congressi, presentando le ultime novità e aggiornamenti anche a livello internazionale. Si passa poi ad inquadrare le fiere e gli eventi nella loro funzione di strumenti di marketing tra i piu efficaci.
La seconda parte del modulo affronta le tecniche più innovative per sviluppare l'idea creativa e realizzare un concept, finalizzato alla costruzione del progetto di una manifestazione, di un evento o di un convegno.
Si parlerà di allestimenti, story-telling, tecniche per sviluppare la creatività, nuovi format di manifestazione.



MODULO 3

WEB MARKETING E SOCIAL MEDIA MARKETING (40 ore)
Il modulo è volto ad approfondire:
_ l'utilizzo dei media digitali e degli ambienti Web 2.0 per la realizzazione di attività di comunicazione e marketing funzionali alle strategie aziendali;
_ la progettazione di strategie di pianificazione capaci di integrare in maniera sinergica l'uso dei nuovi media per il raggiungimento degli obiettivi di marketing delle manifestazioni al fine di ottimizzare la presenza in rete.
Si parlerà tra l'altro di ascolto della rete, social media marketing e strumenti di misurazione.

MODULO 4

TECNOLOGIA A SUPPORTO DEGLI EVENTI (40 ore)
Obiettivo del modulo è di fornire le conoscenze di base degli strumenti tecnologici a supporto per la gestione delle luci, immagini (Photoshop), presentazioni (Powerpoint/Prezi) e il montaggio video.
Al partecipanti verranno forniti strumenti concreti per arricchire il proprio bagaglio di competenze e per realizzare attività spesso esternalizzate.