

KISS – Knowledge Intensive ServiceS

Outdoor Training: LE COMPETENZE DELL'INNOVAZIONE - IL PROCESSO CREATIVO:

“Strategie di Web marketing”

Prima giornata

ore 9.00 Partenza da Piazzale Barbato - Padova

ore 10.30 Arrivo e sistemazione in albergo

ore 11.00 *Coffee break*

ore 11.15 **Presentazione del programma delle attività**

All'interno del mercato globale, non sempre le esigenze di un'impresa coincidono con i bisogni della parte di clientela che è in grado di raggiungere con i mezzi tradizionali. Verranno quindi introdotte le tematiche relative alle possibili soluzioni alternative a livello di strategie di marketing e agli strumenti più utili per raggiungere gli obiettivi aziendali. Verranno inoltre presentati i relatori che interverranno nel pomeriggio e verrà effettuato un breve cenno all'attività outdoor prevista. Inoltre, attraverso un questionario di autovalutazione, i partecipanti valuteranno le azioni necessarie per poter improntare il proprio Web Marketing Plan. L'intervento si concluderà con una discussione guidata in cui ogni partecipante avrà la possibilità di presentarsi al gruppo e raccontare della propria impresa, al fine di riunire le necessità dei partecipanti.

ore 13.00 *Lunch*

ore 14.00 **La nuova comunicazione BtoB e BtoC attraverso internet**

Nell'evoluzione del mercato (da locale a globale), Internet ha accelerato un cambiamento che necessita di nuovi strumenti per la gestione delle attività di marketing (identificazione e acquisizione della clientela, vendita, assistenza e gestione del post - vendita, formazione, ecc...).

I partecipanti saranno quindi introdotti alle tematiche dei sistemi di Web Marketing, e avranno l'opportunità di scoprire le caratteristiche vincenti delle aziende che utilizzano queste nuove tecniche e hanno avuto risultati inimmaginabili. L'obiettivo è quello di presentare il mondo di internet e dell'ICT per potenziare le strategie di marketing e le vendite anche nei mercati internazionali e fornire un riscontro immediato della loro utilità attraverso le best practies analysis, ovvero casi aziendali di successo.

ore 15.45 *Coffee Break*

ore 16.00 **Web marketing: La tua azienda vista dal mondo**

Durante la seconda parte dell'intervento, i partecipanti avranno modo di conoscere strumenti operativi in grado di aumentare la visibilità della propria azienda (e conseguentemente l'aumento del numero di clienti e delle vendite), utilizzando alcune semplici tecniche di web marketing a basso costo.

ore 17.45 Questionario di valutazione in uscita e chiusura della giornata

Seconda giornata

ore 9.00 Apertura dei lavori e divisione dei gruppi di lavoro

ore 9.30 **Attività outdoor: “Il giusto sapore per la tua azienda”**

La ricca proposta di attività eno-gastronomiche, quali mezzi alternativi per raggiungere obiettivi di marketing, si realizza in un laboratorio sensoriale, in un contesto creativo e piacevole condividendo sia fisicamente che operativamente attività di teamwork e collaborazione. Si tratta di un'attività che unisce l'enologia al marketing e si dividerà nelle seguenti fasi: degustazione e scelta del vino che meglio rappresenta il proprio gruppo; ideazione e realizzazione di un'etichetta del vino scelto che espliciti un messaggio comunicativo, esaltandone le proprietà organolettiche (COLORE, ODORE e SAPORE).

Le attività riconduranno al concetto di benessere esperienziale attraverso il ritorno all'ambiente naturale che coinvolge i sensi. Vino e cibo rappresentano infatti gli elementi chiave dello star bene, ma anche della socialità: a tutti piace mangiare e bere cose buone, specialmente in compagnia. Questo evento sarà utile per facilitare l'interazione delle persone in un clima rilassato, smorzando eventuali tensioni della gara in cui i due gruppi di partecipanti si sfideranno. Chi vincerà? A seconda del briefing ricevuto chi avrà dimostrato più creatività, più teamwork, più fantasia o semplicemente chi avrà giocato con più spirito competitivo.

ore 13.00 *Lunch*

ore 14.30 **De briefing finale sull'attività di outdoor training “Il giusto sapore per la tua azienda”**

I partecipanti avranno scelto il vino che li rappresenta attraverso le proprietà organolettiche che giustificano la scelta e la similitudine delle caratteristiche della propria impresa: COLORE, ODORE e SAPORE. La similitudine con l'impresa sta nell'utilizzo di una metodologia di marketing che tenga conto di tutte proprietà delle caratteristiche sensoriali del proprio prodotto. La chiusura del programma prevede una discussione guidata focalizzata sulla trasferibilità degli apprendimenti alla vita professionale: i partecipanti, riflettendo sulla metafora collegata alla realtà lavorativa, analizzano come il Team ha saputo lavorare, come ognuno a saputo dare dei contributi al risultato, come è stata la comunicazione nel gruppo. Vengono poi sintetizzate tutte le riflessioni del gruppo e si traggono le regole generali di comportamento da applicare nel proprio lavoro.

ore 15.00 Questionario di valutazione in uscita e chiusura dei lavori

ore 15.45 Partenza

ore 18.00 Arrivo in Piazzale Barbato - Padova