



FORMAZIONE



ACADEMY FLA 2017

Corso di Formazione

Business Fieristico:

come si partecipa con successo ad una fiera

Ufficio Formazione

Sara Nill -0280604331

sara.nill@federlegnoarredo.it

Mara Lorenzini-0280604435

mara.lorenzini@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo-0280604302

marika.petrillo@federlegnoarredo.it

Federlegno Arredo Eventi SpA

Foro Buonaparte, 65 • 20121 Milano

Italy • Tel +39.02.80604.1

Fax +39.02.80604.295

www.federlegnoarredo.it

Reg. impr./C.F. e PIVA 06987590152

Rea/CCIAA Milano 1130298

cap. soc. € 4.750.000 i.v. da unico socio



Business in Fiera

Come si pianifica e si partecipa con SUCCESSO ad una fiera

La partecipazione a un evento fieristico può costituire davvero un'opportunità per la propria azienda se si sa scegliere la manifestazione più idonea e si è in grado di gestirne con competenza le opportunità e i vincoli. La complessità del sistema fieristico, dovuta alle reti economiche e relazionali che si generano da e intorno a un evento, sono spesso difficili da interpretare e ancor più da governare. Il corso fornisce alle aziende tutti gli strumenti utili per massimizzare la partecipazione.

OBIETTIVI:

Un percorso formativo concreto e operativo, che permette alle piccole e medie aziende di trarre il massimo dei risultati dalla partecipazione fieristica, sia in termini economici che di immagine.

Il corso tratta temi legati alla pianificazione della partecipazione, alla comunicazione integrata, alla customer care, al digital marketing, alla valutazione del ritorno.

Durante il corso verranno anche analizzati esempi di casi reali dei singoli partecipanti e affrontate le relative problematiche.

METODOLOGIA DIDATTICA:

La fase dell'esposizione teorica, sarà accompagnata da esercitazioni pratiche.

DESTINATARI:

dirigenti e manager, responsabili commerciali e addetti presenti nello stand.

DATE:

- Martedì 31 gennaio 2017
- Martedì 28 febbraio 2017
- Martedì 7 marzo 2017

DURATA:

tre giornate

ORARIO:

dalle 10:00 alle ore 17:00

SEDE

Federlegno Arredo Eventi SpA- Foro Buonaparte 65 - Milano



FORMAZIONE

QUOTE DI PARTECIPAZIONE:

950,00€ quota associato

1.300,00€ quota non associato

Offerte early booking per iscrizioni entro il 24 gennaio 2017

Acquisti multipli a preventivo

DOCUMENTAZIONE:

Ai partecipanti sarà distribuito il materiale didattico del corso. Inoltre saranno indicate letture, spunti di riflessione e una bibliografia di riferimento

PROGRAMMA:

1° Giornata

Come comunicare efficacemente, attraverso le fiere

Docenti: Mariella Governo, Enrica Baccini, Giovanna Duca

- Introduzione alla comunicazione integrata
- Pianificare la comunicazione (strategia, metodo, mezzi)
- Selezionare e predisporre gli strumenti
- La comunicazione attraverso la fiera: lo stand e la coerenza con l'immagine aziendale
- La preparazione del personale addetto allo stand
- Fissare gli obiettivi della partecipazione fieristica
- Definire un piano operativo per la partecipazione

2° Giornata

Digital marketing applicato alla partecipazione fieristica

Docenti: Claudio d'Antonio

- Gli strumenti della comunicazione digitale: obiettivi, risultati attesi, prezzi, valore (email, video, banner, contest, social, keyword/SEM, SEO, retargeting, customer matching, ...)
- Misurare i risultati delle azioni del marketing digitale (impression, click, lead, azioni)
- Con chi comunicare: la scelta del target. In che modo comunicare e cosa comunicare
- Come si sviluppa una campagna digital
- Toolbox: strumenti digitali alla portata di tutti
- L'utilizzo di questi strumenti in occasione della fiera: come estendere l'effetto della fiera grazie al digital



3° Giornata

Come pianificare la partecipazione fieristica e il follow-up

Docenti: Enrica Baccini, Giovanna Duca

- Il budget
- La check-list delle attività
- Il valore economico della relazione e l'approccio al cliente
- Gli elementi che facilitano l'esperienza del cliente con l'azienda
- Organizzazione di eventi collaterali
- Trasformare i visitatori in lead e in clienti
- Le attività di follow-up e la valutazione del ritorno sull'investimento (ROI)
- Il report post fiera: come valutare se la fiera è andata bene, alcuni utili e facili indicatori
- Testiamo casi concreti: dai visitatori della fiera, ai contatti presi allo stand, quali azioni i partecipanti al corso hanno intrapreso per *trasformare i lead in compratori*

Relatori

ENRICA BACCINI

Laureata in Economia presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi, ricercatore presso il Cermes -Centro Studi sui Mercati e sui Settori industriali- della stessa università, è stata Exhibition Manager di alcune importanti fiere internazionali. Attualmente è responsabile del Servizio Studi e Sviluppo di Fondazione Fiera Milano. E' presidente dell'Education Committee di UFI, associazione mondiale delle fiere che conta oltre 600 membri in 85 paesi. E' stata membro attivo del gruppo di lavoro sull'UE in seno all'EMECA (European Major Exhibition Centres Association). È professore aggiunto in Politiche economiche per le organizzazioni complesse della Facoltà di Scienze Politiche e Sociali (corso di Laurea in Comunicazione e società) dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

CLAUDIO D'ANTONIO

Claudio D'Antonio ha maturato una vasta esperienza con specializzazione in marketing e vendite, aiutando le aziende nel processo di adozione degli strumenti digital per sviluppare il proprio business. Laureato in economia e commercio presso la Luiss di Roma ed Mba con specializzazione ICT della SDA Bocconi, ha tra le sue esperienze principali quella di Consulente di direzione aziendale in Valdani Vicari & Associati, imprenditore in PMI manifatturiera, ed oltre 15 anni come manager, concependo, commercializzando e realizzando soluzioni di comunicazione digital presso importanti società editoriali o ICT. Dal 2013 è Revenue Manager presso Fiera Milano Media, media company del gruppo Fiera Milano, dove sviluppa prodotti digital sia con specializzazione fieristica che per il mercato B2B in generale.



FORMAZIONE

GIOVANNA DUCA

Lavora nell'Area Studi e Sviluppo di Fondazione Fiera Milano, dove si occupa di analisi del mercato fieristico e congressuale e dell'organizzazione di Exhibitionist, ciclo di incontri con innovatori del settore fieristico. Scrive articoli su blogofiere, blog che riporta notizie rilevanti del panorama fieristico internazionale.

Svolge attività di formazione per Accademia Fiera Milano e per Business International – Fiera Milano Media e ha realizzato e presentato ricerche durante i convegni dell'associazione fieristica internazionale (UFI).

MARIELLA GOVERNO

Docente di Comunicazione d'impresa; 25 anni come manager in azienda, 8 anni da docente universitario.

Laureata in Letteratura Moderna (specializzazione in Storia e Arte), ha conseguito due Master in Comunicazione Strategica e Problem Solving e in Coaching. È anche una giornalista freelance e membro

della Ferpi (Associazione Pubbliche Relazioni). Ha iniziato la sua carriera in Italtel. Successivamente è diventata responsabile della comunicazione in aziende quali Simint, Smau e Fondazione Fiera Milano. Oggi è una libera professionista che progetta corsi tailor-made e fornisce consulenza nell'ambito della business communication.



FORMAZIONE

SCHEDA ISCRIZIONE

DATI PARTECIPANTE

NOME E COGNOME *	
INDIRIZZO E LOCALITA' AZIENDA*	
E-MAIL *	
TELEFONO*	
CELLULARE	
FAX	
RUOLO AZIENDALE*	

DATI FATTURAZIONE

RAGIONE SOCIALE*	
SOCIO	NON SOCIO
TEL *	
INDIRIZZO MAIL PER FATTURAZIONE:	
PARTITA IVA*	
CODICE FISCALE*	

DATI CORSO

TITOLO CORSO*			
DATA INIZIO*		DATA FINE*	
PREZZO *	+ IVA		

MODALITA' ISCRIZIONE

L'iscrizione avviene inviando via mail questa scheda, completa nei campi obbligatori contrassegnati (*) all'indirizzo formazione@federlegnoarredo.it ed effettuando il pagamento secondo le modalità sotto indicate prima dell'inizio del corso.

MODALITA' DI PAGAMENTO

Il versamento della suddetta cifra verrà effettuato tramite bonifico bancario intestato a: Federlegno Arredo Eventi SpA, Banca Popolare di Sondrio IT19C0569601600000006892X38

PRIVACY: ai sensi del D. Lgs. 196/03 e successive integrazioni e modifiche, informiamo che il trattamento dei dati personali indicati, effettuabile anche con l'ausilio di mezzi elettronici esterni, è diretto esclusivamente all'attività di Federlegno Arredo Eventi SpA. I dati personali non saranno diffusi e comunicati se non per il raggiungimento della finalità di Federlegno Arredo Eventi SpA. All'interessato del trattamento in esame è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art. 7 D. Lgs. 196/03. Vedi l'informativa completa sul sito www.federlegno.it.

Luogo, data.....FIRMA.....