



5° INCONTRO DI FORMAZIONE
Bologna, 15 gennaio 2019

GRAND HOTEL MAJESTIC
Via Indipendenza 8

Ogni evento, per quanto diverso, è di per sé un evento di comunicazione. Il PCO, oltre a saper presentare un progetto, deve anche saper comunicare il valore aggiunto della propria offerta e dei servizi che lo distinguono dai competitor.

Saperlo fare in maniera coinvolgente ed efficace può fare la differenza ed essere l'ago della bilancia.

Un corretto uso delle parole e delle immagini sono il punto di partenza non solo per definire la brand identity aziendale ma per veicolare in maniera coerente e incisiva i contenuti.

In un mondo in cui la comunicazione è al centro della vita personale e professionale di ciascuno di noi, saper utilizzare tecniche e strumenti contemporanei ci può distinguere e far raggiungere più facilmente l'obiettivo.

PROGRAMMA



09.30 -13.00

Il valore delle parole.

Metodi e strategie per rendersi unici e riconoscibili con il copywriting

Valentina Falcinelli – Direttore Creativo di Pennamontata, Copywriter e Formatrice



14.00 -17.30

**Come è cambiata la dimensione visiva e narrativa della comunicazione:
accorgimenti e consigli per creare presentazioni efficaci**

Anna Covone – Presentation Designer e Formatrice

A CHI SI RIVOLGE

L'incontro, progettato dal Learning Center nell'ambito della PCCO Academy, è rivolto anche alle Imprese Socie non interessate a partecipare all'intero percorso.

Il progetto formativo si propone di offrire spunti che, toccando i temi fondamentali della Meeting Industry, consentano alle aziende che vi aderiscono di acquisire capacità e conoscenze rispetto alle nuove sfide professionali, di inquadrare il ruolo consulenziale del PCO e di evidenziare il valore strategico di tale professione.

L'obiettivo è quello di approfondire specifiche tematiche dell'ambito congressuale e di individuare strategie e skills capaci di creare le necessarie sinergie tra gli stakeholders e ha come scopo quello di esplorare e approfondire, anche tramite best practice, i mutamenti del nostro mercato al fine di anticipare e rispondere alle accresciute esigenze dei clienti. L'attività di formazione destinata alle "figure chiave" è essenziale per accrescere e potenziare abilità e competenze conoscitive e comunicativo-relazionali necessarie per promuovere l'eccellenza dei servizi e la crescita professionale.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

L'iscrizione include: materiale didattico, coffee-break, lunch e attestato di partecipazione.

Quota partecipante aggiuntivo di impresa iscritta all'intero percorso	€ 75,00 + IVA (€ 91,50)
Quota I partecipante Impresa Socia non iscritta al percorso	€ 250,00 + IVA (€ 305,00)
Quota partecipante aggiuntivo Impresa Socia non iscritta al percorso	€ 100,00 + IVA (€ 122,00)
Quota I partecipante incontro valido come Refresh	€ 150,00 + IVA (€ 183,00)
Quota partecipante aggiuntivo incontro valido come Refresh	€ 75,00 + IVA (€ 91,50)