



# Storytelling immersivo per vendere il prodotto

Esplorare con LEGO® SERIOUS PLAY® il brand aziendale e le nuove modalità di vendita

La vendita nel mondo dell'artigianato può migliorare il fatturato dell'azienda, ma è necessario saper vivere i tempi attuali. Se l'azienda artigiana è nata dall'imprenditrice/tore e si è sviluppata nel tempo, il suo valore potrebbe essere cambiato.

Con questo corso si metteranno a fuoco quali sono gli elementi distintivi della propria azienda, i punti di forza e si individueranno nuove modalità di vendita.

Esplorerai tecniche innovative e coinvolgenti per migliorare le tue vendite utilizzando la potenza dello storytelling e la creatività del metodo LEGO® SERIOUS PLAY®. Con un corso pratico e dinamico verrai guidato nella creazione di storie autentiche e memorabili per i tuoi prodotti, trasformando la percezione del cliente e costruendo un legame emotivo con il tuo brand.

Con LEGO® SERIOUS PLAY®, un metodo comprovato per stimolare il pensiero creativo e la risoluzione di problemi, scoprirai come:

- **Dare voce alla tua visione** e comunicare il valore unico del tuo prodotto.
- **Esplorare nuove prospettive di vendita** e connetterti con il tuo pubblico.
- **Creare narrazioni potenti**, che catturano l'attenzione e lasciano un segno.

## Cosa Imparerai?

In un mercato sempre più competitivo la narrazione fa la differenza. Il prodotto va comunicato prima di essere realizzato e il brand aziendale dovrebbe essere la carta d'identità dell'azienda, capace di comunicare i punti di forza. I clienti non acquistano solo prodotti, ma storie, emozioni e connessioni!

Grazie a questo corso, scoprirai strumenti pratici per:

- **Distinguerti dalla concorrenza.**
- **Coinvolgere il cliente in modo significativo.**
- **Aumentare la fiducia e la fedeltà al tuo brand.**

Nel corso si svilupperanno i casi delle singole aziende e ognuno costruirà la propria situazione.

## A chi è rivolto?

Titolari, soci, collaboratori e lavoratori che desiderano accrescere le loro conoscenze di Marketing digitale, figure coinvolte nell'azione di vendita, marketing e comunicazione quali: addetti vendite e marketing, responsabili commerciali e marketing, area manager, agenti, business developer, brand manager, project manager.

## Quando e dove?

Il corso, della durata di **16 ore**, si svolgerà presso l'Associazione Artigiani a Trento, in Via Brennero 182, o in sedi limitrofe, nelle seguenti date:

- martedì 03/06/2025 dalle 08:30 alle 12:30 e dalle 13:30 alle 17:30
- giovedì 12/06/2025 dalle 08:30 alle 12:30 e dalle 13:30 alle 17:30

*Ci si riserva il diritto di comunicare modifiche di data e/o di spostare le lezioni online in base ad eventuali necessità o emergenze.*

## Docente

**Gian-Paolo Barison**, facilitatore aziendale applica metodologie come il LEGO® SERIOUS PLAY® e YOUR CHANGE CANVAS®. Dal 1997 come formatore lavora con enti formativi e aziende ed è inoltre un consulente Family Audit. Nel 2004 è stato tra i fautori del progetto “Maestro Artigiano” in provincia di Trento. Attualmente è il Presidente dell’associazione consulenti e formatori.

## Requisiti di accesso

**L’azienda deve essere iscritta a Fondartigianato** (verifica con il tuo consulente paghe se nel cassetto previdenziale compare la sigla **FART**).

**... e se non ho i requisiti?**

Invia comunque la segnalazione di interesse. Faremo il possibile per accogliere anche la tua richiesta.

## Costo

**Il corso è gratuito** per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane associate che aderiscono a Fondartigianato. Per poter usufruire del finanziamento che rende il corso gratuito, è necessario dedicare del tempo alla compilazione dei moduli e i partecipanti **devono garantire il 70% di frequenza**.

## Ritiro / mancata frequenza

Il mancato raggiungimento delle ore di frequenza o il ritiro di un partecipante una volta firmata la dichiarazione di impegno comportano per EBAT un taglio di budget non recuperabile, che verrà addebitato all’azienda. Effettuate l’iscrizione solo se siete certi di poter garantire la frequenza al corso.

## Posti disponibili

Il corso potrà essere confermato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti e fino ad un massimo di 15 partecipanti. Le iscrizioni saranno accolte in ordine cronologico.

## Iscrizione

Le iscrizioni vanno effettuate entro e non oltre l’ **11 aprile!**

Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi [CLICCANDO QUI](#)

**Sei interessato a partecipare? Vuoi avere maggiori informazioni?**

Contatta l’Ufficio Formazione di EBAT:

Tel: **0461 420681**

email: [formazione.gest@ebat.tn.it](mailto:formazione.gest@ebat.tn.it)