

**Salone
d'Impresa**

Relazioni di Valore



L'Academy per Professionisti Online

Con un'esperienza di 18 anni nella Formazione Aziendale, Interaziendale e Specialistica, Salone d'Impresa SpA è impegnata nella Creazione di Percorsi Formativi, con la collaborazione di Partner Terzi, sia Fisici che Virtuali (webinar, E-Learning, Master a distanza), soddisfacendo le esigenze emerse dalle analisi dei bisogni dei membri della Community Salone d'Impresa e delle varie Associazioni; Ordini e Comunità del territorio.



www.salonedimpresa.it

Cos'è?

È uno strumento Online per:

- apprendere nuove tecniche, metodologie e capacità;
- lavorare e mettere in pratica quanto appreso;
- crescere professionalmente e personalmente;

L'Academy per Professionisti Online che Salone d'Impresa presenta oggi nasce dall'ascolto profondo ed attivo sia dei bisogni dei clienti/imprese sia del confronto attivo con professionisti che sono "in cerca di nuove strade e nuove opportunità".

Per chi è?

A Dottori Commercialisti e Professionisti di tutta Italia che intendono far crescere il proprio Studio Professionale direttamente Online.

Elementi distintivi

L'Academy per Professionisti Online è uno strumento concreto ed innovativo!

Grazie alla modalità e-learning in video presenza, potrai seguire la formazione professionale in video con il docente da casa o da dove preferisci, senza togliere tempo al lavoro.

Il Percorso Metodologico:

1. fai cose nuove...in modo nuovo
2. fallo in modo nuovo...con progetti nuovi
3. fallo con progetti nuovi...comunicandolo a tutti
4. fallo con servizi nuovi
5. fallo con servizi nuovi a clienti nuovi
6. fallo aumentando la tua brand reputation
7. fallo aumentando i clienti
8. fallo narrando il tuo nuovo percorso
9. fallo utilizzando i social

Durata ed impegno

Sarà un Percorso di Affiancamento e Coaching in e-learning (dal tuo Ufficio e solo online!) che avrà:

- a. 4 mesi di incontri settimanali di 2 ore online per presentare metodi e strumenti di crescita
- b. 2 mesi di coaching one-to-one online con piani di lavoro individualizzati di 30' ogni 7 giorni

Obiettivi

1. Innovare il proprio Business, attraverso l'utilizzo di nuovi modelli e strumenti.
2. Aumentare la propria Brand Reputation, attraverso una comunicazione efficace e costante, capace di trasmettere i propri valori di Business.
3. Comprendere le esigenze dei Clienti, attuali e potenziali, per offrire un'offerta allineata alle loro necessità.
4. Utilizzare i Social per aumentare il Portafoglio Clienti.
5. Migliorare la propria attività di Business, grazie all'affiancamento di Professionisti ed Esperti

Attestato

Al termine dell'Academy per Professionisti Online sarà rilasciato un Attestato di Partecipazione.

Ci hanno scelto ...





Il Percorso Formativo Online

MODULI

PIANIFICA LA NUOVA STRATEGIA DISRUPTIVE DEL TUO STUDIO [2 Lezioni]	<p>Come cambia il mondo dell'Impresa? E cosa possiamo fare per rimanere al passo?</p> <p>Obiettivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sviluppare una nuova Strategia Disruptive • Come restare competitivi nel proprio Business 	PUBLIC SPEAKING PER GESTIRE GLI EVENTI [2 Lezioni]	<p>Come porsi e parlare in Pubblico</p> <p>Obiettivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Imparare la Comunicazione efficace
PROGETTA (E VENDI) CON IL BUSINESS MODEL CANVAS [2 Lezioni]	<p>Non esiste controllo se prima non si è pianificato; non ha senso pianificare se poi non si controlla.</p> <p>Obiettivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Imparare a pianificare con il Business Model Canvas • Sviluppare il proprio Business Model Canvas 	VENDI I TUOI NUOVI SERVIZI CON I SOCIAL [2 Lezioni]	<p>Impara a Vendere i tuoi Servizi sui Social</p> <p>Obiettivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizzare un piano di Comunicazione Social • Come Sponsorizzare i propri contenuti
PROGETTA LA TUA BRAND REPUTATION [3 Lezioni]	<p>L'importanza di farsi percepire dal Cliente</p> <p>Obiettivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Progettare la propria Brand Reputation • Costruirsi una Brand Reputation 	MIGLIORA IL TUO SITO PER VENDERE DI PIU' [2 Lezioni]	<p>Il Sito Web è il tuo primo biglietto da visita</p> <p>Obiettivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Imparare a conoscere le nozioni chiave di un sito web • Imparare a consultare gli Analytics del tuo sito
COSTRUISCI I NUOVI EVENTI PER AUMENTARE I TUOI CLIENTI [2 Lezioni]	<p>Gli Eventi come strumento per trovare nuovi Clienti</p> <p>Obiettivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fare Networking • Costruisci un Evento su Misura per i tuoi Clienti con le giurisdizioni internazionali 	NUOVE OPPORTUNITÀ: LA FORMAZIONE FINANZIATA [1 Lezioni]	<p>La Formazione Finanziata come nuovo asset per i tuoi Clienti</p> <p>Obiettivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conoscere il funzionamento e gli strumenti dei Fondi Interprofessionali

+ COACHING (8 incontri Online, one-to-one e dedicati di 30')

Alla conclusione del Percorso di Formazione è previsto un periodo di Coaching one-to-one con piani di lavoro individualizzati di 30' ogni 7 giorni.



Ci hanno scelto ...



La Faculty

Ferdinando Azzariti,
Presidente Salone d'Impresa SpA

Roberto De March,
Presidente Team Network International Srl

Chiara Gagetta,
Marketing & Comunicazione Salone d'Impresa SpA

Anna Garofolin,
Promozione & Sviluppo FonARCom

Lorenzo Marchioli,
Responsabile Marketing & Graphic Designer Salone d'Impresa SpA

Athos Nobile,
Partner di Salone d'Impresa SpA

Andrea Povelato,
Partner di Salone d'Impresa SpA

Il Programma

1

Pianifica la Nuova Strategia Disruptive del tuo Studio (2 lezioni)

Una volta fissata una serie di obiettivi specifici e misurabili, il passo successivo consiste nel definire le modalità con cui essi devono essere realizzati. Un elenco di obiettivi concreti e dettagliati servirà a fornire una guida utile a ciascun componente di ciascun reparto operativo e la sicurezza che il suo lavoro contribuisce effettivamente al raggiungimento degli obiettivi generali.

Quando si svolge: nelle settimane dal 4 Maggio 2020 al 15 Maggio 2020.

2

Progetta (e vendi) con il Business Model Canvas (2 lezioni)

Il Business Model Canvas è uno strumento strategico utile a sviluppare nuovi modelli di Business o a perfezionare quelli già esistenti. Un'impresa crea valore per i suoi Clienti quando li aiuta a soddisfare un bisogno, realizzare un desiderio o risolvere un problema. Un piano ben definito individua i fattori critici e specifica gli indicatori da utilizzare per verificarne il successo, segnalando eventuali scostamenti dall'andamento previsto, in modo che si possano attuare le correzioni necessarie.

Quando si svolge: nelle settimane dal 18 Maggio 2020 al 29 Maggio 2020.

3

Progetta la tua Brand Reputation (3 lezioni)

È importante sviluppare strategie efficaci sia per l'immagine del marchio sia per la reputazione. La tecnologia di oggi permette di comprendere e comunicare in modo tale da poter affrontare la percezione complessiva della vostra azienda sia con i potenziali Clienti sia con il pubblico in generale, ma è importante crearsi una brand reputation anche offline. Ascolta, Analizza, Impara.

Quando si svolge: nelle settimane dal 1 Giugno 2020 al 19 Giugno 2020.

4

Costruisci i Nuovi Eventi per aumentare i Tuoi Clienti (2 lezioni)

Gli eventi aziendali sono un momento di scambio, condivisione e confronto. Un'occasione per mostrare il volto dell'azienda, per farsi conoscere in prima persona e per entrare in contatto con il territorio in cui si opera. Un evento ben progettato è un'esperienza per i partecipanti: serve a creare dei legami, aumentare la brand awareness e la consapevolezza, migliorare l'immagine dell'azienda e del riconoscimento sociale, creare Opportunità di Business.

Quando si svolge: nelle settimane dal 22 Giugno 2020 al 3 Luglio 2020.

5

Public Speaking per Gestire gli Eventi (2 lezioni)

Il messaggio deve arrivare a destinazione, gli argomenti devono risultare comprensibili e catturare l'attenzione. Buone costruzioni logiche, sebbene imprescindibili, non sono sufficienti per comunicare al meglio un messaggio. Se lo speaker non è in grado di far arrivare il messaggio a destinazione, le idee, le ragioni, gli argomenti costruiti, le evidenze incontrovertibili adottate, semplicemente non avranno una reale concretezza. E queste sono Opportunità di Business perse.

Quando si svolge: nelle settimane dal 6 Luglio 2020 al 17 Luglio 2020.

6

Vendi i tuoi Nuovi Servizi con i Social (LinkedIn e Facebook) (2 lezioni)

I social, in una logica di inbound marketing, servono ad attirare l'attenzione verso contenuti che possono essere utili all'utente, trasformando il fan o il follower in un potenziale cliente. Questo può avvenire in modo automatizzato? No, c'è sempre bisogno del sapere umano, del tocco di chi conosce gli strumenti del mestiere e sa come raggiungere e chi intercettare.

Quando si svolge: nelle settimane dal 7 Settembre 2020 al 18 Settembre 2020.

7

Migliora il Tuo Sito per Vendere di Più (2 lezioni)

Su Internet vince chi sperimenta e chi evolve di pari passo con il mercato. L'aspetto straordinario che rende vincente questo approccio (e lo farà funzionare sempre) sta proprio nella sua capacità di evolversi e di restare in ascolto del consumatore. In questo modo trovi sempre nuove soluzioni, proponi contenuti realmente interessanti e attiri l'attenzione perchè diventi un punto di riferimento per chi ti segue.

Quando si svolge: nelle settimane dal 21 Settembre 2020 al 2 Ottobre 2020.

8

Nuove Opportunità: la Formazione Finanziata (1 lezione)

Conoscere il funzionamento e gli strumenti dei Fondi Interprofessionali, che finanziano la formazione per le imprese, rappresenta un nuovo asset di consulenza e di business che permette al professionista di supportare le aziende clienti nei loro percorsi di crescita, raggiungendo anche risultati in termini di fidelizzazione. Può essere l'opportunità per il professionista stesso di partecipare come progettista e docente nei piani formativi finanziati. Questo modo trovi sempre nuove soluzioni, proponi contenuti realmente interessanti e attiri l'attenzione perchè diventi un punto di riferimento per chi ti segue.

Quando si svolge: nella settimana dal 5 Ottobre 2020 al 9 Ottobre 2020.





Quando inizia il Percorso Online?

Il Percorso avrà inizio nella settimana compresa tra Lunedì 4 Maggio 2020 e Venerdì 8 Maggio 2020.

Qual è il Costo di Partecipazione?

La quota di partecipazione all'intero Master è di **euro 4.500,00 + iva** ma il prezzo scontato sarà corrisposto ad una delle seguenti modalità:

	Formula A		Formula B		Totale
	Acconto	Saldo	Acconto	Rate	
Early Stage (fino a 30 giorni prima dell'inizio del Corso)	€ 800,00 + IVA	€ 2.200,00 + IVA	€ 800,00 + IVA	10 da € 220 + IVA	€ 3.000,00 + IVA
Last Minute (nei 30 giorni che precedono l'inizio del Corso)	€ 800,00 + IVA	€ 3.400,00 + IVA	€ 800,00 + IVA	10 da € 340 + IVA	€ 4.200,00 + IVA

Il termine ultimo per le iscrizioni è **Giovedì 30 Aprile 2020**.

Come aderire al Percorso Online?

Per aderire è necessario compilare il modulo sottostante e seguire le indicazioni espresse di seguito:

Modulo di Adesione:

La Formula Prescelta è (vedi tabella) Formula A Formula B

Pregasi inviare - per conferma della proposta - la seguente pagina debitamente compilata in formato digitale a **info@salonedimpresa.it** allegando i dati per la fatturazione e il Codice SDI.

Firma e Timbro per accettazione

.....

Vuoi avere maggiori informazioni?

Contattaci!

Per ricevere maggiori informazioni contattaci tramite mail all'indirizzo **info@salonedimpresa.it** oppure chiamaci al numero **+39 351 8800851**

E verrete ricontattati dal nostro Staff entro 24 ore.

Diventa Sostenitore di Salone d'Impresa

Vuoi dare una nuova Visibilità alla tua Azienda e acquisire nuovi Clienti?



- ✓ Il logo e una breve descrizione della tua Azienda in ogni materiale di comunicazione
- ✓ La possibilità di partecipare alle Manifestazioni di Salone d'Impresa con un Desk Espositivo dedicato



- ✓ Entra nella Community di Salone d'Impresa
- ✓ Hai un posto riservato ad ogni evento di Salone d'Impresa
- ✓ Ricevi la lista iscritti profilata dei partecipanti a ogni evento di Salone d'Impresa
- ✓ Partecipa alle esclusive Cene di Gala del 18° Salone d'Impresa e del 5° Salone delle Medie Imprese

Ma c'è anche molto altro!

Molti altri servizi ti aspettano, scegli la tipologia di Sostenitore che più ti si addice (Gold, Silver, Bronze).

Vuoi maggiori informazioni?

Visita il sito alla pagina dedicata:
www.salonedimpresa.it/diventare-sostenitore/

Diventa Affiliato di Salone d'Impresa

Una formula di Collaborazione tra Salone d'Impresa e il Partner



L'Affiliazione Commerciale si rivolge a Liberi Professionisti e Piccole Aziende di Servizi, attraverso una formula di Collaborazione creata su misura grazie a un'attenta analisi e intercettazione di bisogni ed esigenze reali e concrete di Stakeholders di ogni settore, che offre affiancamento e servizi esclusivi volti all'accrescimento del Brand e del Portafoglio Prodotti per:

- ✓ Piccole Aziende di Servizi
- ✓ Consulenti
- ✓ Avvocati
- ✓ Liberi Professionisti
- ✓ Commercialisti
- ✓ Coach
- ✓ Temporary Manager

Ma c'è anche molto altro!

Molti altri possibilità ti aspettano, scegli la tipologia di Affiliazione che più ti si addice, scopri i Pacchetti!

Vuoi maggiori informazioni?

Visita il sito alla pagina dedicata:
www.salonedimpresa.it/affiliazione-commerciale/

Salone d'Impresa si trasforma in un esclusivo HUB di servizi e contenuti ad alto valore aggiunto (commerciale, finanziario, sviluppo internazionale, franchising, formativo), per lo sviluppo innovativo a 360° per le imprese italiane (con opportunità anche da e verso l'estero), a partire da quelle del Nord Est.



Fiere

Gli eventi top di Salone d'Impresa per incontrare clienti, opportunità di business con workshop e soluzioni d'avanguardia, stand e momenti conviviali predisposti per voi con un know how ed un'esperienza sul campo ventennali.



Convention Virtuali

La Convention Virtuale Aziendale è un nuovo modo di far incontrare persone totalmente immersivo. Si basa infatti sulla modalità di realizzare una Convention Aziendale oppure una Fiera (di Settore oppure Trasversale) sviluppata interamente online tramite la piattaforma virtuale.



Eventi Aziendali

Il meglio del know how di Salone d'Impresa, sviluppato in più di 18 anni di attività con le maggiori Imprese del Nord Est, per creare insieme i tuoi eventi personalizzati. La possibilità di usufruire della quasi ventennale esperienza e know how di Salone d'Impresa per la creazione di eventi mirati da parte di società di medie e grandi dimensioni.



Academy

Con un'esperienza di 18 anni nella Formazione Aziendale, Interaziendale e Specialistica, Salone d'Impresa SpA è impegnata nella Creazione di Percorsi Formativi, con la collaborazione di Partner Terzi, sia Fisici che Virtuali (webinar, E-Learning, Master a distanza), soddisfacendo le esigenze emerse dalle analisi dei bisogni dei membri della Community Salone d'Impresa e delle varie Associazioni; Ordini e Comunità del territorio.



Affiliazione Commerciale

L'Affiliazione Commerciale di Salone d'Impresa SpA è una formula di collaborazione reciproca (con imprese, reti di persone, studi professionali e liberi professionisti) per la vendita di servizi e/o progetti di Salone d'Impresa o dell'Affiliato. E' particolarmente indicata per chi vuole accrescere il proprio brand e il proprio portafoglio prodotti/servizi riposizionandosi sul mercato affiliandosi ad un marchio affermato come Salone d'Impresa.



Business & Knowledge Corners

Salone d'Impresa SpA da quasi 20 anni fa incontrare imprese e manager sia per l'aumento della Conoscenza che per la crescita dei Business. Questa nuova Community con Corners dedicati, specializzati ed in formato esclusivo, saranno a disposizione di coloro i quali (imprenditori, managers, professionisti, startupper) intendono far parte di un Network che ha più di 40.000 contatti aziendali e di centinaia di "Relazioni di Valore".

Contattaci per avere maggiori informazioni!

www.salonedimpresa.it/contatti



Relazioni di Valore

Salone d'Impresa SpA

Sede Legale:
Via Camporese, 100/H
30173 Venezia Mestre

Sede Operativa:
VEGA Parco Scientifico e
Tecnologico di Venezia

Via delle Industrie, 19/C
30175 Venezia Marghera

PEC: salonedimpresa@pec.it | info@salonedimpresa.it | Tel: 351 8800854 | www.salonedimpresa.it