



**FSE dgr 818 del 23 giugno 2020 - Laboratorio Veneto - Strumenti per il settore Cultura**

| AREA  | INTERVENTO   | TIPO DI CORSO                               | DIDATTICA (e livelli)  | DURATA (ore) | NUMERO PARTECIPANTI  |
|---|--|---|--|--------------|--|
| INTERNAZIONALIZZAZIONE: ampliare la rete di collaborazioni e partnership, attrarre clienti/fruitori stranieri, promuovere l'offerta all'estero, supportare l'esportazione dei contenuti | <b><u>BUSINESS ENGLISH</u></b><br>Corso di lingua inglese orientato al business Language, condotto da docente madrelingua specializzato, con approfondimenti tematici specifici sulla promozione e vendita sui mercati internazionali.<br>Aule suddivise per livello   | Aziendale o Interaziendale (Lingua Inglese) | AULA TBL e CLIL (liv. base o intermedio)   | 36-40        | N:..... liv. Base;<br>N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz. |
|   | <b>LEARNING WEEK DI LINGUA INGLESE</b> (dal lunedì al venerdì, giornata intera, durante il mese di agosto) orientata al business Language, condotta da 4 docenti madrelingua specializzati negli approfondimenti tematici specifici. Focalizzazione la gestione delle relazioni, dei contatti diretti e personali, dell'interazione con interlocutori (clienti/partner) esteri<br>Aule suddivise per livello   | Aziendale o Interaziendale (Lingua Inglese) | AULA – Esperienziale e Full Immersion (liv. intermedio e avanzato)                           | 36-40        | N:..... liv. Base;<br>N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz. |
|   | <b>VENDERE E GESTIRE TRATTATIVE ONLINE – Business English.</b><br>Corso di lingua inglese orientato al business Language, condotto da docente madrelingua specializzato, con approfondimento tematico specifico relativo alla vendita e alla gestione di trattative commerciali, anche on line   | Aziendale o Interaziendale (Lingua Inglese) | AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)   | 24-32        | N:..... liv. Base;<br>N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz. |
|   | <b>STORY TELLING, CONTENT IS KING – Business English.</b><br>Corso di lingua inglese orientato al business Language, condotto da docente madrelingua specializzato, con approfondimento tematico specifico relativo al COPYWRITING, cioè alla corretta comunicazione del brand, dell'offerta, dei contenuti sui social: capire qual è il linguaggio più adatto al target per presentare adeguatamente servizi, iniziative, referral, sconti, ecc.  | Aziendale o Interaziendale (Lingua Inglese) | AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)   | 24-32        | N:..... liv. Base;<br>N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz. |
|   | <b>COME REALIZZARE WEBINAR PROFESSIONALI – Business English.</b><br>Corso di lingua inglese orientato al public speaking, condotto da docente madrelingua specializzato, con approfondimento tematico specifico relativo al Public Speaking Online. Il corso intende illustrare i fondamenti per la realizzazione di Webinar professionali a partire dalla valutazione degli aspetti tecnici fino alla progettazione e realizzazione di un webinar efficace  | Aziendale o Interaziendale                  | AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)   | 24-32        | N:..... liv. Base;<br>N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz. |
|   | <b>SOCIAL NETWORKING – Social Media Marketing.</b> Dedicato a far acquisire skills specifiche per pianificare e gestire i social network (Facebook, Instagram, Twitter, Youtube, LinkedIn, ecc.) per veicolare campagne di marketing in modo efficace. Si svilupperà il tema dell'integrazione nei piani marketing aziendali un utilizzo ragionato dei social media  | Aziendale o Interaziendale                  | AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)   | 16-24        | N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz.                       |
| MARKETING INTERNAZIONALE: STRATEGIE E STRUMENTI DI SVILUPPO INTERNAZIONALE  | <b>WEB, EMAIL E SOCIAL MEDIA MARKETING – Digital Marketing.</b><br>Corso sull'attuazione di strategie di Social Media Marketing, di Online Advertising, di analisi e monitoraggio delle performance della presenza su web. Quali sono i cambiamenti dovuti al digital marketing? Quali le opportunità che si presentano per le aziende a seguito del cambiamento dei modelli organizzativi tradizionali? Come assicurarsi la <i>consistency</i> differenziandosi sul mercato e affiliando contatti e "seguaci" | Aziendale o Interaziendale                  | AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)   | 16-24        | N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz.                       |
|   | <b>PERSONAL BRANDING</b> – come costruire e gestire in maniera strategica la propria immagine professionale nel mondo digital, individuare i propri obiettivi e valorizzare i propri punti di forza con chiarezza e comunicarli ai potenziali Clienti o brand.   | Aziendale o Interaziendale                  | AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)   | 16-24        | N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz.                       |
|   | <b>E-COMMERCE – Modulo Tecnico-Consulenziale.</b><br>Il corso avrà un taglio pratico: i piccoli gruppi approfondiranno l'utilizzo di strumenti e piattaforme per la vendita on line di biglietti, merchandising e valuteranno come promuovere e vendere contenuti di valore attraverso abbonamenti e servizi on line.  | Aziendale o Interaziendale                  | AULA – Project Work (Lingua italiana, con spunti in inglese per implementare la piattaforma) | 12-16        | N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz.                       |
|   | <b>TUTELA LEGALE - La gestione dei rischi legali nell'e-commerce.</b><br>Come seguire i protocolli esteri per evitare rischio di reato imputabile all'azienda, mala gestio di privacy, inadeguata protezione della proprietà intellettuale, impreparazione rispetto alle normative estere sotto diversi profili, anche fiscali   | Aziendale o Interaziendale                  | AULA –Project Work (Lingua italiana, con spunti in inglese per implementare la piattaforma)  | 12-16        | N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz.                       |
|   | <b>VISITA-STUDIO – Learning week a Malta (Victoria, Gozo).</b> Visita-studio finalizzata all'apprendimento di competenze trasversali (Self Awareness, Problem Solving, gestione relazioni con interlocutori esteri) e competenze di web marketing (piani di internazionalizzazione, campagne web, ideazione di nuovi servizi, promozione e generazione dell'autorevolezza) in lingua inglese curata da Sir Michelangelo Refalo Sixth Form and Junior College   | Interaziendale (Lingua Inglese)             | AULA – CLIL Esperienziale e Full Immersion (liv. intermedio e avanzato)                      | 30-40        | N:..... liv. Intermed.;<br>N:..... liv. Avanz.                       |



|   |   |                                 |  |      |   |
|---|---|---------------------------------|--|------|---|
| STRUMENTI PER L'EROGAZIONE E DI SERVIZI ON LINE | <b>SERVIZI SMART.</b> Come progettare, costruire, realizzare e trasmettere servizi on line per la fruizione dei contenuti a distanza. Tecniche e soluzioni di progettazione e costruzione; realizzazione di dirette e registrazione eventi. Piattaforme, strumenti, soluzioni; la gestione dei tempi; tecniche e strumenti di ripresa e registrazione;  | Aziendale o Interaziendale      | AULA   | 8-12 | N:.....                                   |
|   | <b>VALORIZZAZIONE, VENDITA, FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE:</b> la possibilità di fruire di servizi e contenuti on line deve essere progettata per assicurarsi un ritorno; il modulo approfondisce come generare valore dalla condivisione on line di contenuti e servizi. Come monetizzare i click e le visualizzazioni; come fidelizzare il cliente; come fare up-selling e cross-selling; come gestire anticipazioni ed estratti per generare contatti e clienti                                     | Aziendale o Interaziendale      | AULA   | 8-12 | N:.....                                   |
| SOFT SKILLS                                     | <b>PUBLIC SPEAKING.</b> Al termine del workshop i partecipanti padroneggeranno le tecniche e gli strumenti linguistici necessari a realizzare presentazioni efficaci anche verso platee e interlocutori internazionali e sostenere presentazioni pubbliche  | interaziendale                  | AULA – CLIL esperienziale (Lingua Inglese, intermedio o +)   | 8-12 | N:..... liv. Interm.; N:..... liv. Avanz. |
|   | <b>GUIDARE IL CAMBIAMENTO.</b> Corso mirato a scoprire, condividere e celebrare la propria essenza di leader e di innovatore e ad accompagnare l'evoluzione dei partecipanti da manager a leader motivazionale, da collega a team-worker, in grado di proporre l'innovazione trasmettendo sempre entusiasmo, passione e scopo   | aziendale o interaziendale      | AULA – CLIL esperienziale (Lingua Inglese, intermedio o +)   | 8-12 | N:..... liv. Interm.; N:..... liv. Avanz. |
|   | <b>CHANGE MANAGEMENT E TEAM DEVELOPMENT.</b> Il corso si focalizza sull'efficacia del messaggio mirato a incoraggiare l'adattamento, la fluidità e l'ottimismo, favorendo il team-working. Questo corso fornisce gli strumenti per poter capire, gestire e guidare il Cambiamento personale, del proprio gruppo, dell'organizzazione e come riuscire a governare la resistenza al cambiamento dei propri interlocutori  | aziendale o interaziendale      | AULA – CLIL esperienziale (Lingua Inglese, intermedio o +)   | 8-12 | N:..... liv. Interm.; N:..... liv. Avanz. |
|   | <b>OUTDOOR.</b> Percorso realizzato in modalità outdoor, finalizzato allo sviluppo di soft skills quali il problem-solving, il team-working, ecc., attraverso un'esperienza diretta e coinvolgente (attività esperienziale a scelta, da weekend esperienziale in montagna, al rafting o canoa, al paintball, al master-chef fino alle olimpiadi aziendali o interaziendali)   | aziendale o interaziendale      | - w.e. montagna <input type="checkbox"/><br>- rafting/canoa <input type="checkbox"/><br>- paintball <input type="checkbox"/><br>- master-chef <input type="checkbox"/><br>- olimpiadi az. <input type="checkbox"/> | 8-12 | N:..... liv. Interm.; N:..... liv. Avanz. |
| INNOVAZIONE E SVILUPPO                          | <b>PROGETTARE NUOVI SERVIZI, CONTENUTI, EVENTI:</b> il percorso, attraverso la tecnica del design thinking, accompagnerà i partecipanti a generare nuove idee, nuove soluzioni, nuove forme di contenuti e servizi, nuove collaborazioni per generare una nuova offerta di valore   | Interaziendale (6 partecipanti) | Focus group con design thinking  | 4 h  | N:.....                                   |
|   | <b>NUOVE FORME DI COLLABORAZIONE E SINERGIA:</b> una delle prospettive per il rilancio è collegata allo studio e sviluppo di nuove collaborazioni, contaminazioni, integrazioni tra soggetti anche di diversi ambiti e settori. Il percorso accompagnerà i partecipanti verso l'ideazione e creazione di nuove forme di collaborazione per ottimizzare investimenti, spazi, contatti  | Interaziendale (6 partecipanti) | Laboratorio dei feedback   | 4 h  | N:.....                                   |
|   | <b>RINEGOZIARE CONTRATTI E ACCORDI:</b> i cambiamenti in atto presuppongono la necessità di rivedere accordi economici, responsabilità, servizi accessori ecc; il modulo accompagnerà i partecipanti ad individuare e gestire gli spazi di rinegoziazione e contrattualizzazione con gestori di spazi, committenti, organizzatori di eventi ecc   | aziendale o interaziendale      | AULA   | 4 h  | N:.....                                   |
|   | <b>PROGETTARE E GESTIRE LA SICUREZZA:</b> il modulo approfondirà gli elementi da tenere in considerazione nella gestione della sicurezza degli spazi, dell'accesso, della permanenza per collaboratori, lavoratori e utenti in ottica Covid. Trattandosi di un contesto in continua evoluzione, il modulo approfondirà le variabili da tenere in considerazione e gli aspetti di tutela e responsabilità  | aziendale o interaziendale      | AULA   | 4 h  | N:.....                                   |
|   | <b>FUNDRAISING:</b> il modulo approfondirà soluzioni, opportunità, canali, strumenti per l'individuazione di opportunità e contributi (pubblici e privati) per sostenere e finanziare iniziative ed eventi. Si tratterà anche il tema delle sponsorizzazioni, del co-marketing, del merchandising   | aziendale o interaziendale      | AULA   | 8 h  | N:.....                                   |
|   | <b>TECNICHE E STRUMENTI DI COINVOLGIMENTO E ATTRATTIVITA' – TEATRO DI IMPRESA:</b> in uno scenario dove il livello di concorrenza aumenterà così come aumenterà la difficoltà di attrarre fruitori on line per l'aumento considerevole di offerta, diventa fondamentale saper creare qualcosa in grado di distinguersi e di attrarre contatti. Il modulo affronterà tecniche e strumenti per creare situazioni, contenuti, eventi attrattivi e lo farà utilizzando la tecnica del teatro di impresa | Interaziendale                  | Teatro di impresa  | 8 h  | N:.....                                   |
|   | <b>MODELLI ORGANIZZATIVI E GESTIONALI:</b> il percorso affronta i percorsi e processi per la revisione dei modelli organizzativi gestionali degli spazi e degli eventi; un percorso per rispondere alle richieste contingenti, per ottimizzare gli spazi, per aumentare l'efficienza, per creare ambienti e modelli organizzativi nuovi e rispondenti alle richieste attuali e future   | Aziendale o interaziendale      | Laboratorio dei feedback   | 8 h  | N:.....                                   |
|   | <b>Seminario:</b> il progetto prevede la realizzazione di un evento conclusivo che approfondirà i temi del cambiamento nelle abitudini dei consumatori di servizi culturali e di come questi cambiamenti devono trovare riscontro nella progettazione ed erogazione di servizi e contenuti  | Interaziendale                  | Seminario  | 4 h  | N:.....                                   |