



# CORSO DI EVENTS & WEDDING MANAGER (80 Ore)

**Obiettivi:** Il corso è rivolto a chi vuole approfondire la professione di Event e Wedding Manager e capire le molteplici sfumature e differenze nell'organizzazione di eventi tradizionali e di eventi speciali come i matrimoni. Il corso mira a fornire le competenze per lavorare nell'area della progettazione di grandi eventi con tecniche mirate alla comunicazione e marketing. Il percorso progettato e le metodologie didattiche utilizzate permetteranno di formare un profilo professionale in grado di operare efficacemente nel settore del management organizzativo consentendo una qualificazione ad alto livello necessaria nel mercato del lavoro con conoscenze, strumenti e tecniche aggiornati. Le aree di interesse spaziano dalla comunicazione al marketing, dal copywriting e storytelling al public speaking con approfondimenti di psicologia comportamentale volta alla gestione dello stress, alla leadership e al team di lavoro. Grande rilievo sarà dato al marketing strategico in ambito eventi. La metodologia utilizzata sarà quella attivo-partecipativa attraverso la quale si intende coinvolgere i corsisti nel processo di formazione. L'utilizzo di esercitazioni, simulazioni, studio di casi, alternati alla lezione frontale, consentirà la costante interazione tra corsisti e docenti, i quali potranno mettere in pratica i contenuti appresi e verificarne la corretta acquisizione.

**Figura professionale in uscita:** Organizzatore di eventi con specializzazione in eventi speciali (matrimoni). Come diventare un manager degli eventi.

## **Modulo 1 (4h teoria - 4h pratica)**

Cos'è un Brand – brand awareness, identity, image e positioning – Business model e management model – Mappa strategica – Mission – Vision – Golden Circle e il caso Apple – Il Manager moderno - Business model Canvas- Esercitazione pratica.

## **Modulo 2 (4h teoria - 4h pratica)**

La concorrenza: identificare i nostri competitors per differenziarci - La differenziazione come strumento di marketing e Case History – BPS: brand positioning statement - Analisi del mercato di riferimento – Concorrenza diretta e indiretta - Esercitazione pratica

## **Modulo 3 (4h teoria - 4h pratica)**

Definizione della figura professionale del wedding planner – I vari step organizzativi - Cerimonia civile, religiosa e all'americana - Applicazioni dei compensi e modalità contrattuali – Ricerca della location: le diverse tipologie di strutture e le loro caratteristiche - Catering o ristorante? - Matrimonio in casa privata - La scelta del menù: analisi e possibilità - Esercitazione pratica.

## **Modulo 4 (4h teoria - 4h pratica)**

Immagine coordinata dell'evento. Come costruire un matrimonio a tema: dal concept alla realizzazione - Simulazione 1° appuntamento wedding-cliente - Timing dell'evento matrimonio - L'entrata in chiesa, damigelle e paggetti - Il matrimonio del Nord e del sud: le diverse tradizioni - Il matrimonio di stranieri. Esercitazione pratica.

## **Modulo 5 (4h teoria - 4h pratica)**

Marketing: cos'è e a cosa serve – Dal marketing tradizionale al marketing esperienziale - Come comunicare ai diversi target - Esercitazione pratica.

### **Modulo 6 (4h teoria - 4h pratica)**

Copywriting: lo strumento di marketing per eccellenza negli eventi – Il copywriting persuasivo -Come catturare l'attenzione del cliente – Come scrivere una mail in chiave marketing – Copy ad hoc per target cliente - Esercitazione pratica.

### **Modulo 7 (4h teoria - 4h pratica)**

La comunicazione nelle sue principali dimensioni - La differenza tra parlare e comunicare - La comunicazione persuasiva: come essere abili comunicatori - Public speaking: regole e tecniche per parlare in pubblico – Modelli di discorso –Public speaking in chiave marketing - Esercitazione pratica.

### **Modulo 8 (4h teoria - 4h pratica)**

Comunicazione verbale, paraverbale e non verbale - Le microespressioni facciali, la verità è scritta sul nostro volto - Comunicazione assertiva ed efficace - Principi di problem solving: metodologia - L'ansia propria e altrui. Come gestirla al meglio e trarne vantaggio - Gestione dello stress nel gruppo di lavoro: il burnout - Leader, antileader, gregari - Che leader sei? - Leadership in gestione del team. Esercitazione pratica.

### **Modulo 9 (4h teoria - 4h pratica)**

Accenni di Storytelling: l'arte di raccontare come strategia di marketing – Il viaggio dell'eroe – Sviluppo della storia e le sue 14 fasi - Esercitazione pratica.

### **Modulo 10 (Moduli Obbligatori)**

D.lgs 81/08: Salute e Sicurezza sui Luoghi di Lavoro (4h teoria)

Diritti e Doveri dei Lavoratori Temporanei (4h teoria)