



CORSO DI EVENTS & WEDDING MANAGER (120 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)

Brand identity e i 12 archetipi Jungiani – Come creare un'agenzia wedding di successo – Vendere valore – Esercitazione pratica.

Modulo 3 (4h teoria - 4h pratica)

Definizione della figura professionale del wedding planner – Skills e abilità - I vari step organizzativi - 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)

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 5 (4h teoria - 4h pratica)

Brand positioning statement vs unique selling proposition – Come diventare la prima scelta del cliente – Tecniche di vendita.



Modulo 6 (4h teoria - 4h pratica)

Il progetto di nozze: come costruire un matrimonio a tema – Immagine coordinata - Dal concept alla realizzazione – Come creare un wedding moodboard – Stili e tendenze - Esercitazione pratica.

Modulo 7 (4h teoria - 4h pratica)

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 – Esercitazione pratica.

Modulo 8 (4h teoria - 4h pratica)

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

Modulo 9 (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 10 (4h teoria - 4h pratica)

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

Modulo 11 (4h teoria - 4h pratica)

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 e gestione del team - Esercitazione pratica.

Modulo 12 (4h teoria - 4h pratica)

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

Modulo 13 (4h teoria - 4h pratica)

Analisi dettagliata dei fornitori – Food&Beverage: dettagli di menù di nozze e specifiche tecniche – Come scegliere la location ideale - Matrimonio religioso – Matrimonio civile – Unioni civili – Matrimonio simbolico all'americana - Matrimoni di stranieri – La burocrazia - I diversi rituali pagani - Esercitazione pratica.

Modulo 14 (4h teoria - 4h pratica)

Giornata tipo di un wedding planner – Timing del giorno del SI, scaletta e planning - La preparazione della camera della sposa – Come gestire un matrimonio ai tempi del Covid: regole e procedure - Esercitazione pratica.

Modulo 15 (Moduli Obbligatori)

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

Diritti e Doveri dei Lavoratori in Somministrazione (4h teoria)