

CORSO DI PERSONAL BRANDING E SELF PROMOTION

In un mondo sempre più connesso e competitivo, sapersi distinguere è essenziale.

Il corso di “Personal Branding” ha obiettivi strategici e operativi mirati a sviluppare e consolidare la tua immagine professionale in modo efficace.

Il “Personal Branding” non è semplicemente "farsi conoscere", ma comunicare in modo strategico chi sei, cosa fai e perché sei unico. Significa creare e consolidare un'identità professionale forte, coerente e riconoscibile, capace di attrarre le giuste opportunità e il pubblico più adeguato.

Questo corso ti guiderà, passo dopo passo, nel processo di costruzione del tuo Personal Brand, fornendoti strumenti pratici e strategie efficaci per definire la tua identità professionale, valorizzare i tuoi punti di forza e creare una comunicazione autentica e persuasiva che possa aiutarti a posizionarti in modo distintivo.

MODULO 1 - INTRODUZIONE AL PERSONAL BRANDING (2h teoria + 2h esercitazione)

- Definizione e importanza del Personal Branding
- Differenze tra branding personale e aziendale
- Case study di brand personali di successo

MODULO 2 - IDENTITÀ PERSONALE E AUTOANALISI (2h teoria + 2h esercitazione)

- Autoanalisi: modelli e impostazione
- Posizionamento del proprio brand: elementi di differenziazione

MODULO 3 - COSTRUZIONE DEL PERSONAL BRAND (2h teoria + 2h esercitazione)

- Fondamenti di marketing e comunicazione per il Personal Branding
- Strumenti per individuare la propria “identità di marca”
- Creazione del proprio messaggio distintivo

MODULO 4 - TARGET DI RIFERIMENTO E ANALISI DEL PUBBLICO (2h teoria + 2h esercitazione)

- Metodologie per l'analisi e la valutazione del target
- Personal Branding per diversi settori e nicchie
- Identificazione dell'audience ideale

MODULO 5 - STORYTELLING E COMUNICAZIONE PERSUASIVA (2h teoria + 2h esercitazione)

- Struttura della narrazione efficace
- Il potere delle emozioni nella comunicazione
- Creazione di una narrazione autentica e memorabile

MODULO 6 - IMMAGINE, IDENTITÀ VISIVA E PRESENZA FISICA (2h teoria + 2h esercitazione)

- Identità visiva coerente
- Importanza del dress code e della presenza fisica
- Psicologia del colore

MODULO 7 - COMUNICAZIONE EFFICACE E PUBLIC SPEAKING (2h teoria + 2h esercitazione)

- I diversi livelli della comunicazione
- L'importanza della voce e del linguaggio del corpo
- Tecniche di public speaking

MODULO 8 - LINKEDIN E PERSONAL BRANDING DIGITALE (2h teoria + 2h esercitazione)

- Ottimizzazione del profilo LinkedIn
- Strategia di networking su LinkedIn

MODULO 9 - SOCIAL MEDIA E DIGITAL PRESENCE (2h teoria + 2h esercitazione)

- Scelta delle piattaforme giuste in base agli obiettivi
- Personal Branding sui social

MODULO 10 - NETWORKING DIGITALE E OFFLINE (2h teoria + 2h esercitazione)

- Networking digitale: costruire relazioni strategiche
- Tecniche per un networking efficace anche offline
- Presentarsi in pochi secondi

MODULO 11 - GESTIONE DELLA REPUTAZIONE ONLINE (2h teoria + 2h esercitazione)

- Monitoraggio della propria reputazione digitale
- Come rispondere alle critiche

MODULO 12 - PROJECT WORK (2h teoria + 2h esercitazione)

- Revisione e ottimizzazione del proprio Personal Brand
- Feedback personalizzati

MODULO 13 - STRATEGIA FINALE (2h teoria + 2h esercitazione)

- Mantenimento degli obiettivi e piano di azione per il futuro

MODULI OBBLIGATORI