

## COMPETENZE E CREATIVITÀ LOCALE BASATA SULLA CULTURA: SVILUPPO E MARKETING DELLA CULTURA LOCALE BASATA SUI PRODOTTI CULTURALI E CREATIVI



Giovanni Bet, ORGANI DI LUCE, cm 170x170, Vernice e Acrilico su Tela, 2017

### **CORSO DI FORMAZIONE ONLINE**

PERCORSO FORMATIVO PER LE IMPRESE  
DEL SETTORE CULTURALE E CREATIVO  
DT.14.6

**21 E 28 SETTEMBRE  
5 E 12 OTTOBRE 2020**

PERIODO: 21 E 28 SETTEMBRE,  
5 E 12 OTTOBRE 2020  
DURATA: 8 ORE  
(4 INCONTRI DA 2 ORE)  
NUMERO PARTECIPANTI:  
MASSIMO 20 PERSONE



*Adriano La Vopa* *Cristiano Nordio*

### **Lunedì 21 settembre 2020**

16.00 - 18.00 **La mappa delle relazioni: Il ruolo delle ICC (Imprese culturali e creative)**

Realizzazione compartecipata di una stakeholders analysis, una mappatura della sfera relazionale di un soggetto al fine di comprendere come le sue azioni, i suoi comportamenti e i suoi pensieri potrebbero essere condizionati, limitati o indirizzati. Prende in considerazione chiunque possa avere un impatto significativo su una decisione o possa influenzarne l'esito, in termini di potere ed interesse.

*Facilitatore/Relatore: Adriano La Vopa, esperto di innovazione strategica, innovation management e open innovation*

### **Lunedì 28 settembre 2020**

16.00 - 18.00 **La mappa dell'empatia – posizionamento tra domanda e offerta**

Realizzazione compartecipata di una mappa dell'empatia per conoscere e capire cosa è importante per il proprio pubblico e cosa vi è dietro le loro scelte. Può essere applicata a tutti quegli attori, attuali e potenziali, con i quali ci relazioniamo (fornitori, clienti, portatori di interesse, concorrenti, collaboratori, partner, influenzatori, agenti, canale di vendita, etc.). Lo svolgimento richiede ai partecipanti di adottare il punto di vista dell'utente. L'intero percorso è costruito per cercare di stimolare il pensiero laterale e una immedesimazione nella categoria analizzata.

*Facilitatore/Relatore: Cristiano Nordio, formatore e consulente di business e modeling*

### **Lunedì 5 ottobre 2020**

16.00 - 18.00 **Approccio imprenditoriale e nuovi metodi di sviluppo di una idea di business creativa**

Nella sessione formativa verrà utilizzato il Value Proposition design, tale strumento sfrutta la forza del pensiero visuale (visual thinking) e le tecniche del brainstorming permettendo di liberare le migliori idee creative per incanalarle verso un percorso strutturato per progettare i prodotti/servizi di cui i clienti hanno bisogno.

L'obiettivo è creare un'offerta di valore unica e su misura. *Facilitatore/Relatore: Cristiano Nordio, formatore e consulente di business e modeling*

### **Lunedì 12 ottobre 2020**

16.00 - 18.00 **La valorizzazione di idee imprenditoriali attraverso il "design thinking"**

Questa attività verrà sviluppata con un workshop in cui verrà utilizzato il flower canvas che si basa su un processo di processo decisionale condiviso per arrivare all'identificazione della strategia. La tecnica si basa sul principio del pensiero creativo e laterale e può essere utilizzata in modo simile alla tecnica del brainstorming. Il processo di produzione delle idee si svolge associando nuove idee a quelle ottenute in precedenza, in un circolo virtuoso, che conduce a nuove soluzioni e a legare tra loro i vari sviluppi del proprio ragionamento.

Eventuale partecipazione di testimonianza.

*Facilitatore/Relatore: Cristiano Nordio, formatore e consulente di business e modeling*