

6 FEBBRAIO 2024
ORE 18.00

PITTINO - Str. Biandrate, 40, NOVARA

PERSONAL BRANDING

Perché il committente di un progetto importante dovrebbe coinvolgere te piuttosto che un tuo concorrente? Perché preferire il tuo studio a quello di un altro architetto? Durante il seminario si cercherà di rispondere a questa fondamentale domanda, partendo dalla definizione degli obiettivi e degli elementi differenzianti che caratterizzano ogni professionista, per poi sviluppare un'analisi sulla "comunicazione efficace" necessaria per trasferire valore al proprio target.

L'incontro si pone dunque l'obiettivo di offrire molti spunti utili a valorizzare e comunicare le proprie competenze e peculiarità, rendendole più facilmente percepibili da un vasto pubblico di potenziali clienti.

Con l'ausilio di uno schema grafico operativo (Canvas) creato da Leonardo Filippetti, si potranno sviluppare direttamente in aula i primi passi di un percorso di personal branding efficace e stimolante.

Programma del corso:

- come si è evoluto il rapporto tra web e architettura;*
- come la digitalizzazione ha cambiato il modo di comunicare;*
- cosa significa comunicare in modo efficace;*
- cos'è il personal branding e perché è importante per un architetto;*
- obiettivi del personal branding: valore, business e competenze.*

I RELATORI:

RELATORE

Leonardo Filippetti

LEONARDO FILIPPETTI

Da 25 anni impegnato nel marketing e nel sales management, ha maturato un'esperienza di gestione della rete vendita su scala internazionale e tuttora associa al ruolo di direttore marketing quello di responsabile vendite per alcune regioni italiane.

Ha sviluppato competenze specifiche in marketing strategico, operativo e relazionale e ha coordinato molti progetti di retail store design. A queste attività somma quella di consulente strategico e di trainer nel campo della comunicazione e della vendita.

In qualità di formatore ha approfondito la riflessione sui processi di acquisto e sulla customer experience, enfatizzando il ruolo dei touchpoint nella definizione dell'approccio strategico al cliente.

Ha competenze specifiche su: comportamento d'acquisto, customer experience, strategie e tattiche di vendita, branding.

La sua attività formativa ha fino ad ora coinvolto il personale di circa 450 ditte del settore home. A questa si aggiunge l'attività di formazione per crediti ECM a più di 5000 architetti e la partecipazione in qualità di relatore a convegni, seminari, incontri di formazione.

L'interesse per il coaching lo ha portato a lavorare sulla connessione tra marketing e sviluppo personale per la costruzione di un originale percorso di personal branding.

Appassionato molto dalla relazione tra marketing e design e l'aggiornamento sui trend relativi all'architettura e l'interior design.

Form per iscrizione

<https://www.eventbrite.it/e/biglietti-le-serate-di-architettura-novara-personal-branding-760294781157>