



L'IMMAGINE AZIENDALE, LA COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE E LA PROMOZIONE DELL'AZIENDA

In un mercato sempre più competitivo, dove le recensioni e la reputazione guidano le scelte dei clienti, l'identità aziendale è sempre più al centro dei fattori decisionali che spingono il cliente a richiedere o meno un servizio.

Per i professionisti del settore artigiano, l'assenza di un piano di marketing efficace può diventare un ostacolo rilevante. Anche i prodotti e i servizi di eccellenza, infatti, rischiano di non raggiungere il riconoscimento che meritano se non vengono promossi in modo adeguato.

È proprio in questo caso che è importante capire come creare un brand identitario che rispecchi i valori della propria realtà. Di pari passo, conoscere le abitudini dei clienti, saperli fidelizzare e scegliere i canali idonei, essi siano tradizionali o digitali, fa la differenza tra rimanere nell'ombra o far crescere il proprio business.

È quindi importante acquisire le competenze necessarie sotto forma di strumenti accessibili e strategie pratiche per costruire un'identità professionale solida, capace di distinguersi nel mercato.

Il percorso formativo è studiato sia per i professionisti attualmente sprovvisti di un brand, sia per le imprese già presenti con la propria immagine aziendale sul mercato. Il corso offre soluzioni personalizzate che permettono di costruire o potenziare il proprio brand, aumentare la visibilità e migliorare il riconoscimento della propria professionalità.

COSA IMPARERAI?

Verranno esplorati i principi del marketing tradizionale e digitale, focalizzandosi sul valore percepito dal cliente e la comunicazione B2C. Le lezioni saranno teoriche con la partecipazione attiva dei partecipanti, attraverso workshop personalizzati per mettere in pratica i concetti enunciati.

I contenuti che verranno affrontati nel corso sono:

- Comprendere l'importanza di un brand solido che rappresenti i valori della tua azienda
- Orientarsi nella comunicazione stampata e digitale
- Conoscere le opportunità del mondo digitale per aumentare la tua visibilità e connetterti con i clienti
- Cosa serve un sito web e come utilizzarlo per aumentare la propria visibilità
- L'importanza di utilizzare i social media in ambito professionale
- Creare e personalizzare un profilo su Google Map
- Acquisire competenze di comunicazione essenziali per interagire con i clienti in modo efficace
- Gestire le relazioni, risolvere i conflitti e fidelizzare i clienti

Per la partecipazione al corso si consiglia di portare un proprio PC portatile.

A CHI È RIVOLTO?

Titolari, soci, collaboratori e lavoratori che vogliono distinguersi sul mercato rinnovando la propria immagine aziendale, soprattutto in contesti altamente competitivi e dinamici, dove fidelizzare il cliente è fondamentale.

QUANDO E DOVE?

Il corso, della durata di **16** ore si svolgerà presso l'Associazione Artigiani a Trento, in Via Brennero 182, o in una sede limitrofa, nelle seguenti date e orari:

- ❖ giovedì 23/10/2025 dalle 08.30 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 17.30
- ❖ giovedì 30/10/2025 dalle 08.30 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 17.30

Ci si riserva il diritto di comunicare modifiche di data e/o di spostare le lezioni in base ad eventuali necessità o emergenze.

DOCENTE

MARCELLO BIANCHI – consulente certificato con esperienza nell'ambito business e agricolo, offre consulenza e formazione nello sviluppo d'impresa e nel miglioramento della gestione aziendale e dei processi produttivi. Pone il suo focus sulla sostenibilità economica e ambientale, applicando principi di economia circolare e integrando processi lean.

REQUISITI DI ACCESSO

L'azienda deve essere **iscritta a Fondartigianato**: verifica con il tuo consulente paghe se nel cassetto previdenziale compare la **sigla FART**.

... e se non ho i requisiti?

Invia comunque la segnalazione di interesse. Faremo il possibile per accogliere anche la tua richiesta.

COSTO

Il **corso è gratuito** per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane associate che aderiscono a Fondartigianato.

Per poter usufruire del finanziamento che rende il corso gratuito, è necessario **dedicare del tempo alla compilazione dei moduli** e i partecipanti devono **garantire il 70% di frequenza**.

RITIRO / MANCATA FREQUENZA

Il mancato raggiungimento delle ore di frequenza o il ritiro di un partecipante una volta firmata la dichiarazione di impegno comportano per EBAT un taglio di budget non recuperabile, che verrà addebitato all'azienda.

Effettuate l'iscrizione solo se siete certi di poter garantire la frequenza al corso.

POSTI DISPONIBILI

Il corso potrà essere confermato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti e fino ad un massimo di 15 partecipanti. Le iscrizioni saranno accolte in ordine cronologico.

ISCRIZIONE

LE ISCRIZIONI VANNO EFFETTUATE ENTRO E NON OLTRE IL **25 LUGLIO 2025!**

Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi [CLICCANDO QUI](#)