

# Organizzazione di Eventi

*Professionisti nella realizzazione di eventi di successo*

**ROMA (7-8-9) Maggio 2018**

## 1. Premessa

In ogni strategia di marketing aziendale vincente, trova ampio spazio un'accurata e formidabile **organizzazione di eventi**. Ma eventi di successo, richiedono professionisti di successo: figure professionali preparate e puntigliose nell'occuparsi di ogni minimo dettaglio organizzativo e creativo.

Grandi, piccole e medie imprese ritengono ormai imprescindibile *l'organizzazione di meeting, happy hour, congressi, fiere, eventi culturali, sfilate, cene*, ogni tipo di evento che contribuisca a migliorare l'immagine del proprio brand e ad instaurare una relazione diretta con i propri clienti, one-to-each. Non solo: grazie al web e ai social network, questa relazione assume un potenziale comunicativo-multimediale enorme, sempre che vi siano manager professionisti in grado di sfruttarlo.

Ma anche *l'organizzazione di eventi privati, feste di beneficenza*, non può certo essere lasciata al caso: è necessario che tutto sia perfetto e questo passa imprescindibilmente dal lavoro di un professionista.

Il Corso di Factory School si occupa di formare esperti nell'organizzazione di eventi a 360°, in modo da potersi proporre al mercato del lavoro sia come freelance che come dipendenti aziendali grazie.

## 2. Obiettivi del Corso

*Saper progettare, organizzare, promuovere, gestire e infine valutare ogni tipo di evento* per ogni target di mercato.

Tutte le tattiche vincenti per creare un event experience di successo, che abbia un impatto strepitoso sui partecipanti e risulti indimenticabile per tutti gli attori coinvolti.

Dalla realizzazione di un piano di comunicazione definito, alle strategie di marketing, alla promozione sul web: tutti gli aspetti dell'organizzazione di eventi - compresa la contrattualistica e l'amministrazione finanziaria - verranno trattati da massimi esperti del settore durante le lezioni.

## 3. Destinatari della Formazione

Il corso si rivolge a *diplomati/laureati e operatori del settore* che desiderino acquisire competenze specifiche in un ambito cruciale come quello dell'Organizzazione Eventi, con tutti gli aspetti di comunicazione e marketing strategico che ne conseguono.

Non è indispensabile aver maturato particolari esperienze, ma essere fortemente orientati all'apprendimento e voler sviluppare una mentalità creativa e poliedrica, con grande entusiasmo.

## 4. Tematiche del Progetto

Il corso **Organizzazione di Eventi** – E' il corso esperienziale articolato in 3 giornate per un totale di 24 ore d'aula sviluppato in 3 moduli che si alternano tra teoria e pratica, con lezioni frontali, analisi di casi aziendali, esercitazioni pratiche.

### MODULO 1: ANALISI E FATTIBILITA' DELL'EVENTO

- 1) Il mercato degli eventi: obiettivi, attività e LE DIVERSE STRATEGIE
- 2) Il marketing degli eventi: piano di marketing dell'evento
- 3) L'analisi di contesto e la fattibilità
- 4) I ruoli organizzativi e i ruoli fondamentali. La squadra di successo
- 5) Il project management dell'evento e la definizione dei flussi di lavoro
- 6) L'importanza della definizione del target, come presentarsi sul mercato.
- 7) Self marketing: il nostro obiettivo personale, la vision e la mission nella propria idea di azienda, come costruire il business plan, gli strumenti a disposizione.

- 8) Il budget
- 9) Il tuo evento: perché sei a questo corso.
- 10) Case history personale

**FOCUS ON:** stimare il beneficio economico, sociale, ambientale e di immagine che deriva dal promuovere e organizzare uno specifico evento.

#### **MODULO 2: LE FASI DI ORGANIZZAZIONE DELL'EVENTO**

- 1) Elementi base di progettazione
  - A. Tema dell'evento
  - B. Fornitori: ricerca, analisi e scelta
  - C. Vip, special guest, gadget, immagine
  - D. Direzione Artistica
  - E. Timeline
  - F. Regolamentazione, SIAE, permessi
  - G. Produzione
  - H. Comunicazione
- 2) Inserimento nel contesto territoriale (Marketing territoriale)
  - A. Rapporti con le istituzioni locali
  - B. Rapporti con il tessuto economico
  - C. Rapporti con le associazioni di categoria
- 3) Case history
  - A. Presentazione
  - B. Budget
  - C. Consuntivazione (confronto con il budget iniziale)

**FOCUS ON:** Analisi specifica dell'evento culturale, studio di iniziative di field marketing indoor e outdoor. Tutti gli aspetti fondamentali dell'organizzazione di un evento attraverso lo sguardo e le parole di esperti che hanno già realizzato eventi di successo.

#### **MODULO 3: COMUNICAZIONE DELL'EVENTO – IL WEB E I SOCIAL**

- 1) Promozione di eventi sui principali social media (Facebook, Twitter, etc.)
- 2) Email marketing e mobile marketing
- 3) Marketing relazionale sul web
- 4) Marketing digitale a performance
- 5) Blogger, buzz marketing e reputazione online

**FOCUS ON:** I nuovi media come strumento di promozione e divulgazione degli eventi. Acquisizione di competenze specifiche nell'utilizzo dei principali social network per il business advertising. Valorizzazione dell'impatto comunicativo post-evento.

## **5. Corpo Docente**

I docenti della scuola, provenienti dal mondo accademico e dal mondo professionale sono selezionati tra i professionisti di provata esperienza.

L'esclusiva tecnica formativa utilizzata dai nostri docenti è stata progettata e testata per ottenere il massimo trasferimento di nozioni e competenze immediatamente applicabili nel quotidiano professionale.

Il mix di case history, attività pratiche e modalità di docenze frontali forniranno all'allievo un'esperienza formativa unica.

## **6. Costi, Tempi di attuazione, durata e frequenza**

Il corso esperienziale è articolato in 3 giorni per un totale di 24 ore d'aula tra teorie a pratica, con lezioni frontali, analisi di casi aziendali, esercitazioni pratiche.

Il corso partirà il giorno Lunedì 7 Maggio dalle ore 9.00 alle ore 18.00.

**La quota di partecipazione è di € 1320.00+ IVA. Particolari agevolazioni sulle quote sono indicate al punto 7**

Al termine del corso sarà emessa regolare fattura intestata al partecipante o all'azienda se comunicata all'atto di iscrizione.

**La quota comprende:**

- Progetto formativo di 24 ore
- Materiale didattico consultabile nell'esclusivo cofanetto by Factory School
- USB Key contenente tutto il materiale didattico digitalizzato
- Assistenza di un tutor per tutta la fase d'aula
- Gadget targati Factory School

## 7. Agevolazioni sulle quote di partecipazione

**L'unico Prima Prenoti e Meno Paghi!**

Prenota subito il tuo posto e Factory School ti assicura un risparmio immediato sulla quota di partecipazione.

Tutte le iscrizioni pervenute e saldate **entro il 06/04/2018** godranno della speciale quota di partecipazione ridotta a **€.1100.00 + IVA.**

**Ex Allievi:**

Tutti gli ex allievi, entrando a far parte del programma fidelity, ottengono uno sconto individuale privilegiato del 10% sulla quota di partecipazione di ogni corso a calendario.

Tale sconto è cumulabile con altre promozioni ed è estendibile a tutti i componenti della propria famiglia.

**Partecipazioni Aziendali e di Gruppo:**

A fronte di un numero minimo di 3 iscrizioni tutte le quote dei partecipanti riceveranno uno sconto del 15% non cumulabile con altre promozioni.

**Studenti - Neo Diplomati/ Laureati**

Gli studenti e i Neo Diplomati e Laureati entro 12 mesi dall'acquisizione del titolo avranno diritto ad uno sconto della quota pari al 10%.

Lo sconto è cumulabile con altre promozioni.

Per ogni ulteriore informazione rivolgersi alla segreteria corsi al numero 049 8256256

## MODULO CONFERMA PARTECIPAZIONE

### DATI ANAGRAFICI

_____		_____	
Cognome		Nome	
_____		_____	
Nato/a a	il	Codice Fiscale	
_____		_____	
Residente a:	Via	n°	Prov
_____	_____	_____	_____
CAP	Tel	Cell	E-mail
_____	_____	_____	_____

### DATI DI FATTURAZIONE

_____		_____		
Ragione sociale		P.IVA e Codice Fiscale		
_____		_____		
Comune	Via	n°	CAP	Prov
_____	_____	_____	_____	_____

### INDICARE IL TITOLO DEL CORSO, L'EDIZIONE E LA DATA DI INIZIO PRESELTA

<input checked="" type="checkbox"/>	Titolo corso	Sede Corso	Data di frequenza Corso
<input type="checkbox"/>	Visual Merchandising		
<input type="checkbox"/>	Organizzazione di Eventi		
<input type="checkbox"/>	Web Marketing & Social Media		

### CONDIZIONI GENERALI di CONTRATTO

L'allievo dichiara di essere interessato in via prioritaria alla formazione offerta da Factory School by Boscolo srl e di accettare tutte le seguenti condizioni:

#### 1. Tempi di attuazione, durata e requisiti per l'accesso

Il corso si sviluppa secondo il piano studi indicato nel rispettivo progetto formativo prescelto come indicato dalla tabella sopra esposta. Il progetto formativo integrale è sempre disponibile on line sito [www.factoryschool.it](http://www.factoryschool.it) o presso la segreteria organizzativa.

Orari, date di svolgimento, organizzazione delle lezioni e sedi di erogazione del progetto formativo prescelto verranno comunicati dalla segreteria corsi Factory School 15 giorni prima dalla data effettiva di inizio corso.

## 2. Conferma di Partecipazione:

Per essere ammessi al corso è necessario compilare ed inviare il presente modulo via fax al numero 0498252049 o tramite email a [info@factoryschool.it](mailto:info@factoryschool.it). Successivamente al ricevimento dei moduli compilati e firmati, la segreteria organizzativa invierà a ciascun partecipante la conferma di ricezione e di partecipazione.

Tutti gli allievi che avranno inviato via fax/email il contratto di conferma partecipazione, saranno tenuti a versare l'acconto di partecipazione corso per riservare il loro posto in aula (vedi punto 3. del presente contratto) e successivamente si richiede il saldo della quota di partecipazione previa comunicazione da parte della segreteria Factory School.

La quota di partecipazione indicata nel progetto formativo (parte integrante del presente contratto) comprende:

- Docenze e tutoraggio
- Materiale didattico a supporto dell'attività d'aula
- Attestato di partecipazione

Se il pagamento viene effettuato tramite Bonifico Bancario contestualmente dovrà pervenire via fax al numero 0498252049 l'attestazione di avvenuto versamento.

La fattura verrà emessa al termine del periodo d'aula, secondo i dati indicati nel modulo di conferma di partecipazione. In caso di ritiro dell'allievo, la somma versata non sarà rimborsata.

## 3. Quota di partecipazione al corso e modalità di pagamento

Per l'iscrizione al corso, il partecipante sarà tenuto a versare un acconto di €.300,00 contestualmente all'invio della propria conferma di partecipazione. L'importo sarà dovuto a titolo di caparra e anticipo di pagamento.

Factory School by Boscolo srl si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso se non sarà raggiunto e perfezionato un numero minimo di partecipanti e di rimandarlo ad altra data per cause di forza maggiore. Inoltre si riserva la possibilità di sostituire i propri docenti in caso di sopravvenuta indisponibilità degli stessi.

In ogni caso la responsabilità di Factory School by Boscolo srl è limitata al rimborso della quota eventualmente già versata.

Il partecipante dovrà versare il saldo della quota corso entro la data di scadenza della quota agevolata per chi aderisce con formula "Prima Prenoti e Meno Paghi" (Vedi punto 7 del progetto formativo), mentre per chi aderisce con la quota intera entro 15 giorni lavorativi dall'inizio del corso, pena la perdita dell'acconto versato.

L'acconto e il saldo dovranno essere versati tramite bonifico bancario utilizzando le seguenti coordinate:

**COD IBAN: IT 61 P 02008 62740 000104347204 - BOSCOLO SRL** (Copia dell'attestazione di avvenuto versamento dovrà essere inviata alla segreteria organizzativa a mezzo fax 0498252049)

Se il pagamento verrà effettuato tramite PayPal, l'importo totale subirà una maggiorazione del 4% (Prima di effettuare il pagamento contattare la segreteria per ricevere il link utile per effettuare il pagamento)

In caso di ritiro del partecipante, l'importo versato sarà trattenuto da Factory School by Boscolo srl.

### Particolari agevolazioni:

#### Ex Allievi:

Tutti gli ex allievi, entrando a far parte del programma fidelity, ottengono uno sconto individuale privilegiato del 10% sulla quota di partecipazione di ogni corso a calendario.

Tale sconto è cumulabile con altre promozioni ed è estendibile a tutti i componenti della propria famiglia.

#### Partecipazioni Aziendali e di Gruppo:

A fronte di un numero minimo di 3 iscrizioni tutte le quote dei partecipanti riceveranno uno sconto del 15% non cumulabile con altre promozioni.

#### Studenti - Neo Diplomatici/ Laureati

Gli studenti e i Neo Diplomatici e Laureati entro 12 mesi dall'acquisizione del titolo avranno diritto ad uno sconto della quota pari al 10%.

Lo sconto è cumulabile con altre promozioni.



#### 4. Regole e norme di comportamento

Nessuna responsabilità è a carico di Factory School by Boscolo srl per eventi dannosi cui dovessero andare incontro gli allievi che si allontanano, sia pur per poco tempo, dalla sede del corso per motivi non connessi allo svolgimento dello stesso. Il comportamento di ciascun allievo deve adeguarsi al massimo rispetto della sede e delle persone che vi studiano e vi lavorano, secondo le normali regole di civile convivenza.

#### 5. Attestati di partecipazione

Al termine dell'attività formativa d'aula verrà rilasciato ai partecipanti un attestato di frequenza.

#### 6. Foro Competente e Privacy

Per qualsiasi controversia, il Foro Competente, in via esclusiva è quello di Venezia.

I dati personali dei partecipanti agli interventi formativi saranno registrati e conservati su archivi informatici e cartacei presso la struttura Boscolo srl. Tutela della privacy: in ottemperanza dell'art.7 D.lgs. 30 giugno 2003, n. 196, per la tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento di dati personali, in ogni momento è possibile modificare o cancellare i dati presenti nel nostro archivio.

\_\_\_\_\_  
Firma per accettazione

\_\_\_\_\_  
Nome e Cognome Leggibile

\_\_\_\_\_  
Luogo e data

A norma degli artt. 1341 e 1342 del Codice Civile, il richiedente dichiara di aver piena conoscenza e di accettare espressamente quanto previsto nella presente scrittura alla clausole punto 1 (Tempi di attuazione, durata e requisiti per l'accesso); Punto 2 (Conferma di partecipazione); punto 3 (Quota di partecipazione al corso e modalità di pagamento); punto 6 (foro competente e Privacy).

\_\_\_\_\_  
Firma per accettazione

\_\_\_\_\_  
Nome e Cognome Leggibile

\_\_\_\_\_  
Luogo e data