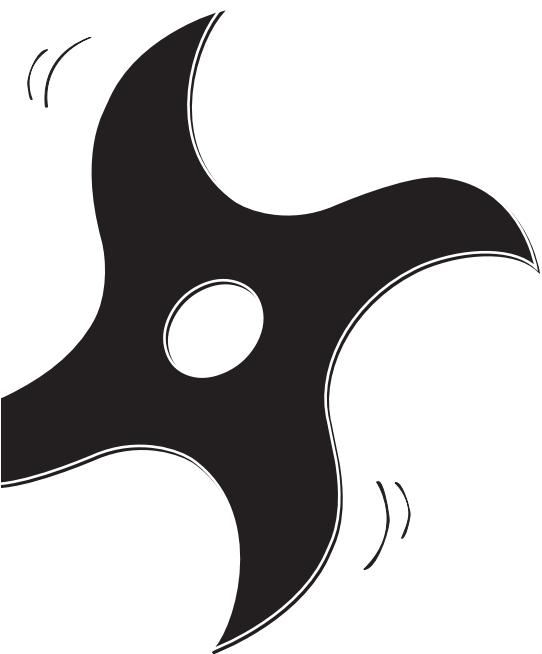




training in
MARKETING
NON-CONVENZIONALE E
MEZZI ALTERNATIVI
DI COMUNICAZIONE

17 novembre 07
Cava dei Tirreni
Costiera Amalfitana | SA
II edizione



in collaborazione con:

unicom

Unione Nazionale
Imprese di Comunicazione

My **[M]**arketing.Net
IL PORTALE DEL MARKETING

training in
MARKETING NON-CONVENZIONALE
E MEZZI ALTERNATIVI DI COMUNICAZIONE

Il corso

Il corso di alta formazione professionale illustra **le teorie, le tecniche e gli strumenti di marketing e comunicazione non-convenzionali (online e offline) più all'avanguardia e innovativi.**

L'obiettivo è quello di trasferire a chi si occupa di *brand management* una visione chiara delle potenzialità di un approccio non-convenzionale nonché le nozioni tecniche necessarie per poter impostare in maniera strategica operazioni di marketing e comunicazione efficaci nella società postmoderna, applicando concretamente i concetti acquisiti nel lavoro d'agenzia o in azienda.

Il corso affronta i principali stili del marketing non-convenzionale quali:

Viral Marketing
Guerrilla Marketing
Word-of-Mouth/Buzz
Marketing
Ambient Marketing
Experiential Marketing
Marketing Tribale/Mediterraneo
Branded Entertainment
User Generated Content
Community Management
Viral Metrics

L'articolazione del corso non lo qualifica come una conferenza, bensì come un incontro di apprendimento diretto, stimolante e finalizzato a trasmettere a tutto lo staff di lavoro e ai propri clienti un nuovo approccio alla comunicazione e al marketing.

Il corso è tenuto da professionisti che si confrontano ogni giorno con i problemi del settore, con i clienti e con i principali studiosi e player del marketing non-convenzionale italiano e internazionale.

Il corso illustra le premesse sociologiche e le teorie più attuali e rivoluzionarie del marketing postmoderno, per poi focalizzarsi sulle **strategie e sulle tecniche di marketing non-convenzionale** utilizzate dai **brand più interessanti ed innovativi**, tra cui **Nike, Burger King, Dove, A-Style, TDK, Diesel, Camper.**

La lezione si svolge con l'ausilio di **supporti multimediali di altissimo livello** e **case-history italiane e internazionali aggiornatissime.**

Destinatari

Il corso fornisce modelli di riferimento, spunti creativi a **professionisti e studiosi di comunicazione.**

Il corso si rivolge in particolare a:

Professionisti del marketing (Consulenti, Marketing/Product manager)
Strategic planner/Account/Creativi di agenzie di pubblicità/PR/eventi
Media planner
Ricercatori e studenti di marketing e comunicazione d'impresa

Docenti

Il corso è tenuto da **Alex Giordano e Mirko Pallera, professionisti della comunicazione e docenti di Marketing Creativo** che tengono interventi formativi in Master di alta formazione manageriale di vari istituti, tra cui: Accademia di Comunicazione, SDA Bocconi, Il Sole 24 Ore.

Alex Giordano e Mirko Pallera sono gli unici professionisti italiani a far parte della giuria del **Future Marketing Awards**, il premio mondiale che celebra il nuovo marketing, della sezione "interactive" dell' **85° Annual Award del Director Club di New York**, dell'11° edizione dei Webby Awards, considerato l'Oscar di Internet, nonché partner e speaker invitati alla seconda **Conferenza Internazionale sul Word-of-Mouth di Barcellona.**

Durata del corso

Il corso si svolge **in una giornata in full immersion**.

Sede del corso

si terrà il 17 novembre presso l'Ostello del Borgo Scacciaventi a Cava dei Tirreni, Costiera amalfitana (SA).

Orario

9.15 > 13.15 _ 14.15 > 18.15

E' prevista una seduta di meditazione con "Saluto al Sole", un lunch break alle 13.30 ed un aperitivo mediterraneo alle 19.00.

Programma del corso

La società postmoderna, il nuovo consumatore e la crisi delle teorie del consumo

Verso la fine del complesso industriale-televisivo

Introduzione agli approcci del nuovo marketing (Esperienziale, Permission, Viral, Reverse, Guerrilla, Olistico, Tribale, Laterale, Ambient, Branded Entertainment, ecc.)

Dalla richiesta di individuazione e personalizzazione da parte dei consumatori alla ricerca di comunità emozionali: il Marketing Tribale e la nuova scuola del Marketing Mediterraneo

Come segmentare il target?

I "momenti di vita" e i nuovi strumenti per prevedere i trend

I Consumer Generated Media: da consumatori a produttori di contenuti (Blog e Podcasting)

Il Marketing Virale e la curva di diffusione delle idee

Guerrilla Marketing: dalla controcultura alla pubblicità da strada

Ambient marketing: raggiungendo il target dove si aggrega

I mercati come conversazioni: il Word-of-Mouth Marketing

Il Branded Entertainment: dall'advertising all'advertainment

Come iscriversi

Per iscriversi al corso è necessario contattare telefonicamente la **Dott.ssa Gabriella Torre**, ed inviare via fax al numero **089 4456411**:

- * il modulo di iscrizione compilato e firmato (ultima pagina di questo documento)
- * la ricevuta del bonifico di pagamento

Quota di partecipazione e accomodation

Solo corso > La quota di iscrizione al corso è di **€ 400 + IVA**;

Quota studenti € 250+ IVA (invio copia a mezzo fax prima pagina libretto universitario);

Con accomodation>

Formula ostello*: (pernottamento in dormitorio, prima colazione accesso a internet, wi-fi)

partecipazione **€ 450 + IVA**

Formula Hotel *: (pernottamento in camera singola con modalità b/b)

quota di partecipazione **€ 500 + IVA**

*servizio transfert dall'Aeroporto Napoli-Capodichino su richiesta

La quota include **materiale didattico e attestato di partecipazione**.

Iscrizioni multiple

Sconto 10% per chi effettua 2 iscrizioni

Sconto 15% da 3 iscrizioni in poi

Modalità di pagamento

La quota deve essere versata all'atto dell'iscrizione effettuando il pagamento tramite **Bonifico Bancario**, da effettuarsi sul conto c/c 600197 intestato a:

S.E.C.S. srl

Banca di Credito Cooperativo di Scafati e Cetara

Agenzia di Cava dei Tirreni

Cod ABI: 08855 - Cod CAB: 76170

indicando la seguente sigla:

NinjaMarketing Formazione.

Verrà spedita lettera assicurata convenzionale a ricevimento della quota di iscrizione con la fattura quietanzata intestata secondo le indicazioni fornite.



INFO

Dott.ssa Gabriella Torre
Coordinamento didattico e organizzativo
Corso Umberto I, 158
84013 Cava de' Tirreni | SA

Tel/Fax 089 4456411
gabriella@ninjamarketing.it

www.ninjamarketing.it
la via del marketing non-convenzionale



Scheda di partecipazione

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento, da parte di NinjaMarketing della presente scheda – da inviarsi via fax – debitamente compilata in tutte le sue parti e sottoscritta per accettazione.

Il Coordinamento Didattico invierà la comunicazione di conferma dell'iniziativa e della sede via fax o e-mail almeno 7 giorni lavorativi prima della data di inizio.

nome

cognome

funzione

settore di attività

società

p.iva o cf

indirizzo

città

cap

prov

tel

fax

cellulare

e-mail

Modalità di disdetta

È attribuito a ciascun partecipante il diritto di recedere ai sensi dell'art. 1373 Cod.Civ., che dovrà essere comunicato con disdetta da inviare via fax al numero 089 4456411 e che potrà essere esercitato con le seguenti modalità:

a) entro 10 giorni lavorativi precedenti la data dell'iniziativa (compreso il sabato), il partecipante potrà recedere senza dovere alcun corrispettivo alla nostra società, che pertanto provvederà al rimborso dell'intera quota di iscrizione, se già versata;

b) oltre il termine di cui sopra e fino al giorno di inizio del corso, il partecipante potrà recedere pagando un corrispettivo pari alla percentuale del 25% della quota di iscrizione, che potrà essere trattenuta direttamente dalla nostra società, se la quota è già stata versata. La nostra società provvederà ad emettere la relativa fattura.

Ai sensi dell'Art.1341 C.C. approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta.

Firma

Barrare la formula scelta:

- ☐ Solo corso
☐ Formula ostello
☐ Formula hotel

firma

Informativa ex D. Lgs. n. 196/03 – Tutela della privacy.

I dati personali raccolti con questa scheda sono trattati per la registrazione all'iniziativa, per elaborazioni di tipo statistico, e per l'invio, se lo desidera, di informazioni commerciali su prodotti e servizi della Società S.E.C.S. e degli Sponsor, con modalità, anche automatizzate, strettamente necessarie a tali scopi. Il conferimento dei dati è facoltativo ma serve per l'esecuzione del servizio, che comprende, a Sua discrezione, l'invio di informazioni commerciali. Titolari del trattamento sono la S.E.C.S. srl, sede legale: Corso Umberto I, 158 - 84013 Cava de' Tirreni (SA). Potrà esercitare i diritti di cui all'articolo 7 del D. Lgs. n. 196/03 (accesso, integrazione, correzione, opposizione, cancellazione) scrivendo a NinjaMarketing Formazione, Corso Umberto I, 158 - 84013 Cava de' Tirreni (SA). I dati saranno trattati, per la S.E.C.S., da addetti preposti alla gestione dell'iniziativa, al marketing ed all'amministrazione e potranno essere comunicati agli istituti bancari e a società esterne per l'invio del materiale promozionale.

Consenso

Letta l'informativa,

- con la consegna della presente scheda consento al trattamento dei miei dati personali con le modalità e per le finalità indicate nella stessa informativa
- attraverso il conferimento dell'indirizzo e-mail, del numero di telefax e/o del numero di telefono.