



CREATIVITÀ PROBLEM SOLVING CONOSCERE IL CLIENTE

Venerdì 8 novembre 2019

Orario: 09.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

**CREATIVITÀ E PROBLEM SOLVING
NEL LAVORO (LABORATORIO)**

Secondo un report del World Economic Forum la creatività è fra le competenze lavorative più richieste, assieme alla capacità di risolvere problemi e al pensiero critico. La creatività, infatti, è quella marcia in più che permette di escogitare idee nuove superando schemi di pensiero cristallizzati.

ARGOMENTI

Introduzione

- Il vocabolario dell'innovazione e del cambiamento: creatività, fantasia, problem solving, invenzione, cambiamento.
- Perché la creatività è una competenza necessaria in azienda
- Riconoscere e superare 7 blocchi che limitano la creatività

Laboratorio SCAMPER

- Definire la propria sfida: cosa voglio migliorare? Prodotti, servizi, processi, metodi di lavoro etc.
- Stimolare nuove idee con il metodo SCAMPER: Sostituisci, Combina, Adatta, Massimizza o Minimizza, Usa in modo diverso, Elimina, Riordina o Rovescia
- Più di 70 esempi di creatività applicata a prodotti, servizi, pubblicità
- Problem Solving: applicare l'idea creativa alla soluzione di un problema concreto con la tecnica dei 6 cappelli per pensare.

DESTINATARI

Gli incontri sono rivolti a titolari di imprese o ad aspiranti imprenditori.

Mercoledì 20 novembre 2019

Orario: 09.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

**USER PERSONA
CONOSCI IL TUO CLIENTE? 30 DOMANDE
PER SAPERE COSA VOGLIA DA TE**

Diamo per scontato che ogni nostro prodotto, servizio o comunicazione nascano per soddisfare i nostri clienti, ma è davvero così?

Questo seminario, attraverso una serie di 30 domande, ti permette di capire cosa guiderà a:

- Creare il modello del tuo cliente
- Capire quali aspetti della tua proposta di mercato abbia davvero valore per il tuo cliente
- Usare le informazioni sul tuo cliente per costruire strategie aziendali e di comunicazione utili e produttive

ARGOMENTI

Introduzione: tre strumenti di lavoro

- Cosa sono le User/Buyer Personas e come usarle per disegnare il tuo cliente ideale e capire meglio i suoi bisogni
- Cos'è il Value Proposition Canvas e come usarlo per mettere a confronto i bisogni dei clienti con la nostra proposta al mercato
- La piramide degli elementi di valore per il cliente

Le domande

- Le domande per andare oltre il nostro prodotto/servizio e capire i bisogni funzionali e di base del nostro cliente
- Le domande per andare oltre la razionalità e comprendere i bisogni emotivi del nostro cliente
- Le domande per capire i bisogni di cambiamento e di ispirazione del cliente

Dalle risposte alla pratica

- Come usare ciò che sappiamo dei clienti per elaborare le giuste strategie di comunicazione
- Formule, schemi, tecniche per elaborare il giusto contenuto digitale

Il trainer: **Giovanni Dalla Bona** si occupa di formazione, consulenza e affiancamento per i progetti di web marketing, social media marketing, content marketing. Fondatore di Imparafacile, è molto apprezzato per il suo alto livello di docenza e per la sua innovativa modalità laboratoriale.

Per maggiori informazioni:

Spazio Impresa
Camera di Commercio Venezia Giulia
sede di Gorizia
T_ 0481.384202 / 261
F_ 0481.533176
E_ spazio.impresa@vg.camcom.it
www.vg.camcom.gov.it

Per la partecipazione: € 60,00 (compreso IVA) per ogni evento