



L'arte dello storytelling

Il potere della narrazione

È affascinante vedere come una tecnica antichissima che è stata a disposizione dell'uomo prima di ogni altro mezzo di comunicazione, sia, ancora oggi, nella sua sostanza, indispensabile per l'autodeterminazione e il rafforzamento delle proprie capacità persuasive.

Lo storytelling è lo strumento privilegiato per strutturare solidamente le fondamenta di qualsiasi soggetto abbia la necessità di essere sostenuto e rilanciato dal punto di vista comunicativo; sia esso, come già detto, una azienda, un brand, un semplice prodotto, un evento o una singola persona.

I principi della narrazione sono fatti di forme universali esplicitate in tecniche narrative che si fondano su archetipi: i mattoni su cui si basa ogni comunicazione narrativa da sempre. Perciò è necessario apprendere bene le basi della metodologia e le tecniche per personalizzarla, per trasformarsi poi in un narratore unico capace di emozionare, di essere credibile e coerente nei confronti dei target di riferimento, ma soprattutto "sinceramente" persuasivo.

La posta in gioco non è imparare a raccontare favolette più o meno efficaci, ma trasformare chi ci sta ascoltando non in un potenziale cliente, ma in un fedele "innamorato". Per fare questo è necessario passare ad un livello superiore: padroneggiare le tecniche dello storytelling per creare e narrare ad un target preciso storie solide, autentiche, magiche e convincenti che colpiscano il cuore del bersaglio.



Obiettivi:

- Saper utilizzare lo storytelling nelle proprie differenti comunicazioni per valorizzare i messaggi da trasferire, utilizzando gli schemi universali della narrazione;
- Saper catturare l'adesione emotiva degli interlocutori attraverso la «scenarizzazione» della propria comunicazione;
- Saper correlare lo storytelling con il pitching;
- Potenziare il bagaglio di competenze e strumenti per creare progetti di corporate storytelling;
- Conoscere le strategie, i problemi e le soluzioni per una efficace governance dei progetti di narrazione d'impresa;
- Apprendere metodologie per definire il miglior racconto commerciale da "far girare" nelle proprie conversazioni di business.

Moduli di base:

Stories (rivolto a tutti) - Gli strumenti dello storytelling e il loro uso. Due giornate di lavoro sulla consapevolezza di sé, l'individuazione dei propri skills narrativi, e l'apprendimento dei principi e dei mezzi di base di storytelling per migliorare l'efficacia della propria comunicazione.

L'Arco e la Freccia (CEO, Management, Communication e Marketing team, HR, circuito vendite) - Narrazione persuasiva corporate. Due giornate teorico/pratiche sull'apprendimento delle strutture complesse di storytelling, personalizzazione degli skills narrativi e dei principali strumenti d'uso delle tecniche strategiche della narrazione: dalla creazione, alla realizzazione di storytellings corporate.

Digital Storytelling (CEO, Management, Communication, Marketing e Web team) - Narrazione su digital media. Due giornate Teorico/pratiche sull'apprendimento delle strategie narrative single, multi, cross e omni channel. Creazione e realizzazione di storytelling online e sue applicazioni per social network.

Moduli avanzati:

Tell me your Story (Management, Communication, Marketing e Web team, circuito vendite) - Percorso di consulenza e affiancamento single player per l'affinamento di tecniche personalizzate di narrazione persuasiva per la comunicazione interna ed esterna offline e online. Il percorso formativo personalizzato è mirato a specializzare gli skills narrativi di ogni singolo partecipante, dalle modalità (motivazioni, ascolto, empatia, autenticità, responsabilità, assertività) alle pratiche (vision e mission aziendali omnichannel) di strategia narrativa per brand, prodotti, immagine ed eventi.



Write coaching (Communication, Marketing e Web team) - Percorso di consulenza e affiancamento single player per un percorso di crescita personale e lavorativo finalizzato alle tecniche di narrazione di sé e della propria storia per un upgrade professionale alla scoperta dei punti di forza e delle zone di miglioramento. Il percorso prevede l'affinamento di tecniche narrative di speeching e pitching avanzate per storytelling personali e professionali.

Docente: Davide Cocchi

Formazione in Filosofia del linguaggio e master in linguaggi della comunicazione omnichannel. Autore, sceneggiatore, regista, fotografo, art director e communication consultant con esperienza pluriennale sui linguaggi della comunicazione narrativa pubblicitaria. Nel 2004 ha sceneggiato (assieme a Fabio Grassadonia e Antonio Piazza) e diretto film "Ogni volta che te ne vai", con Fabio De Luigi, Cecilia Dazzi e Rolando Ravello, prodotto da Domenico Procacci per Fandango. Docente di formazione aziendale per corsi avanzati su tecniche di storytelling. Ha lavorato per: Procter & Gamble, Telecom, MTV, Virgin Records, Gruppo Kemon-Cramer, Gruppo Cogeta Palace Hotel, Tim, Yomo, Lipton, Knorr, Poste Italiane, Infostrada, Caleffi.