21 NOVEMBRE 2024
ORE 18.00/19.30
MAISER VIA G. AMENDOLA, 3, BIELLA
(Ingresso cortile lato piazza Duomo)

COMUNICARE L'ARCHITETTURA

Saper comunicare un progetto in modo da infondervi un gusto irresistibile è ciò che occorre per guadagnare l'attenzione della committenza.

Più in generale, riuscire a comunicare in modo efficace la propria poetica progettuale, mettendo in evidenza gli elementi differenzianti e identitari del proprio lavoro, significa conquistare un vantaggio competitivo rispetto agli studi concorrenti.

In questo corso si parlerà di come rappresentazione e racconto siano parte integrante del progetto architettonico e di come possano influenzare lo stesso iter progettuale.

Il corso tratterà di:

- ▶ *la sostanza e la forma: contenuto e rappresentazione del progetto.*
- ▶ *Lo storytelling: come aggiungere valore alla comunicazione del progetto.*
- ▶ *Ibridazione, social, fotogenia, viralità: nuove keyword del progetto contemporaneo.*
- ▶ *Quali contenitori per il contenuto? Piattaforme digitali e analogiche da frequentare.*
- ▶ *Dall'elevator pitch alle strategie narrative: qualche consiglio pratico per presentare il tuo progetto.*

I RELATORI: **Leonardo Filippetti**

LEONARDO FILIPPETTI

Da 25 anni impegnato nel marketing e nel sales management, ha maturato un'esperienza di gestione della rete vendita su scala internazionale e tuttora associa al ruolo di direttore marketing quello di responsabile vendite per alcune regioni italiane.

Ha sviluppato competenze specifiche in marketing strategico, operativo e relazionale e ha coordinato molti progetti di retail store design. A queste attività somma quella di consulente strategico e di trainer nel campo della comunicazione e della vendita.

In qualità di formatore ha approfondito la riflessione sui processi di acquisto e sulla customer experience, enfatizzando il ruolo dei touchpoint nella definizione dell'approccio strategico al cliente.

Ha competenze specifiche su: comportamento d'acquisto, customer experience, strategie e tattiche di vendita, branding.

La sua attività formativa ha fino ad ora coinvolto il personale di circa 450 ditte del settore home. A questa si aggiunge l'attività di formazione per crediti ECM a più di 5000 architetti e la partecipazione in qualità di relatore a convegni, seminari, incontri di formazione.

L'interesse per il coaching lo ha portato a lavorare sulla connessione tra marketing e sviluppo personale per la costruzione di un originale percorso di personal branding.

Appassionato molto dalla relazione tra marketing e design e l'aggiornamento sui trend relativi all'architettura e l'interior design.

Form per iscrizione

<https://www.eventbrite.it/e/biglietti-le-serate-di-architettura-biella-comunicare-larchitettura-731087150347?aff=oddtcreator>