

PROGETTO RE-SEED Workshop d'impresa

Sede: Università di Udine, Aula DIMI, 2° piano, polo scientifico Rizzi

novembre 2014

03/11/14

9.00-13.00 **Promozione di sé nell'era 2.0 - I parte**

I modi di presentarsi. Dal monologo alla condivisione, passando per il dialogo.
Esercitazioni: Modi di percepire la questione della promozione di sé.

Docente: **Livio Baracchini**, psicologo iscritto all'albo, con specializzazione in psicoterapia. Docente in numerosi corsi di cultura d'impresa e comunicazione.

14.00-18.00 **Social Media Marketing e sviluppo d'impresa - I parte**

I social network in Italia: i numeri e le statistiche principali

Docente: **Enrico Marchetto**, Presidente di Trieste Città Digitale, Project Manager del progetto Discover Trieste dal 2014 e di numerosi altri progetti, tra i quali il progetto di web marketing e Social Media Strategy per Friuli Doc (edizione 2014) e la Barcolana (edizioni 2011 e 2012).

04/11/14

9.00-13.00 **Promozione di sé nell'era 2.0 - II parte**

Promuoversi singolarmente, come aggregato o come gruppo.
Esercitazioni: Analisi di situazioni pregresse in cui ci si è presentati e si è promossa la propria attività.

Docente: **Livio Baracchini**, psicologo iscritto all'albo, con specializzazione in psicoterapia. Docente in numerosi corsi di cultura d'impresa e comunicazione.

14.00-18.00 **Social Media Marketing e sviluppo d'impresa - II parte**

Organico e advertising: due universi differenti?

Docente: **Enrico Marchetto**, Presidente di Trieste Città Digitale, Project Manager del progetto Discover Trieste dal 2014 e di numerosi altri progetti, tra i quali il progetto di web marketing e Social Media Strategy per Friuli Doc (edizione 2014) e la Barcolana (edizioni 2011 e 2012).

13/11/14

8.30-13.00 **Programma quadro EU per la ricerca e l'innovazione (2014-2020)**
Introduzione a Horizon 2020. Il contesto politico e strategico: Europa 2020 e Innovation Union. L'architettura di Horizon 2020 (I): focus sui temi e programmi dei tre pilastri. Overview dei programmi orizzontali. Gli aspetti legali e finanziari di H2020. Esercitazione pratica: Analisi di Evaluation Summary Reports (ESR)

13.30-18.00 **H2020: come presentare una proposta progettuale**

L'eleggibilità dei costi. Esercitazione pratica sulla costituzione di un budget di proposta. Come strutturare una proposta di successo in Horizon 2020. La gestione e lo sfruttamento della proprietà intellettuale.

Docente: **Antonio Carbone**, Referente di Apre, Agenzia per la Promozione della Ricerca, Punto di Contatto Nazionale PMI, ICT e Capitale di rischio - Horizon 2020 Horizon 2020 National Contact Point for SMEs, ICT and Access to risk finance

14/11/14

8.30-13.00 **Le opportunità per la Piccole e Medie Imprese in Horizon 2020**
Focus sulle tre fasi dello Strumento PMI. Struttura e regole di partecipazione. Regole generali Vs SME Instrument.

13.30-16.00 **SME Instrument**

Il business plan "iniziale". L'analisi di mercato ed il template di proposta della Fase 1.

Docente: **Antonio Carbone**, Referente di Apre, Agenzia per la Promozione della Ricerca, Punto di Contatto Nazionale PMI, ICT e Capitale di rischio - Horizon 2020 Horizon 2020 National Contact Point for SMEs, ICT and Access to risk finance

17/11/14

9.00-13.00 **Promozione di sé nell'era 2.0 - III parte**

La relazione sociale ed affettiva tra automatismi, regole e opportunità. Esercitazioni: Il contributo degli altri alla conoscenza e promozione di sé.

Docente: **Livio Baracchini**, psicologo iscritto all'albo, con specializzazione in psicoterapia. Docente in numerosi corsi di cultura d'impresa e comunicazione.

14.00-18.00 **Social Media Marketing e sviluppo d'impresa - III parte**
Strategie social per le imprese: fissare gli obiettivi

Docente: **Enrico Marchetto**, Presidente di Trieste Città Digitale, Project Manager del progetto Discover Trieste dal 2014 e di numerosi altri progetti, tra i quali il progetto di web marketing e Social Media Strategy per Friuli Doc (edizione 2014) e la Barcolana (edizioni 2011 e 2012).

18/11/14

9.00-13.00 **Promozione di sé nell'era 2.0 - IV parte**

La promozione di sé in base all'obiettivo e alle configurazioni relazionali. Esercitazioni: Metodi avanzati per indurre un comportamento immediato utilizzando emozioni ed affetti.

Docente: **Livio Baracchini**, psicologo iscritto all'albo, con specializzazione in psicoterapia. Docente in numerosi corsi di cultura d'impresa e comunicazione

14.00-18.00 **Social Media Marketing e sviluppo d'impresa - IV parte**

Analisi delle case history e laboratorio (costruzione di una strategia)

Docente: **Enrico Marchetto**, Presidente di Trieste Città Digitale, Project Manager del progetto Discover Trieste dal 2014 e di numerosi altri progetti, tra i quali il progetto di web marketing e Social Media Strategy per Friuli Doc (edizione 2014) e la Barcolana (edizioni 2011 e 2012).

24/11/14

9.00-13.00 **Business English: terminologia e comunicazione**

Il seminario verterà sull'apprendimento del bagaglio terminologico utile nel contesto del business. Saranno presentate le tecniche di comunicazione applicabili in contesti di business anglosassone/internazionale con esercitazioni di ascolto e di role play.

Docente: **Sarah Tripepi Winteringham**, insegnante di inglese, specializzata in traduzioni scientifiche.

26/11/14

9.00-13.00 **Business English: presentazioni e corrispondenza scritta**

Il seminario verterà sul linguaggio e sulle tecniche di presentazione di un'azienda/progetto e sul linguaggio utilizzato nella stesura di corrispondenza aziendale/progetti.

Docente: **Sarah Tripepi Winteringham**, insegnante di inglese, specializzata in traduzioni scientifiche.

Iscrizioni: via mail all'indirizzo info@re-seed.it entro il 29 ottobre 2014