



## Corso "SOCIAL NETWORK"

Il Consulente di direzione e... le opportunità offerte dalla rete

### MARKETING – NETWORKING – PROFESSIONALITÀ

Il Networking come mezzo per allargare i propri orizzonti, per fare azioni commerciali più efficaci e per farsi percepire dai clienti come in grado di offrire soluzioni a 360 gradi

Corso sviluppato ed organizzato dal gruppo dei soci della Delegazione Emilia Romagna – Rep. San Marino

#### Sede e data del Corso

**Presso:** Hotel Savoia Regency  
Via Del Pilastro 2- Bologna

**Data:** 7 Luglio 2010 Mercoledì

**Orari:** 9.30 - 13.00

14.30 - 18.30

È richiesta la puntualità.

#### Quota di adesione

180 € + IVA

150 € + IVA Associati APCO

La quota comprende buffet e pause caffè

#### Informazioni ed iscrizioni

Iscrizione obbligatoria su *Eventbrite* al link:

<http://www.eventbrite.com/event/715390753>

Per informazioni:

[emiliaromagna@apcoitalia.it](mailto:emiliaromagna@apcoitalia.it)

Sarete ricontattati.

#### Relatori

##### • Rita Bonucchi

Dal 1994 è amministratore di Bonucchi e associati srl, società di consulenza attiva nei campi marketing, creazione d'impresa e marketing per la cultura e il territorio. Si divide tra formazione e consulenza, occupandosi soprattutto di strategie di marketing, comunicazione e sistemi informativi.

##### • Fabio Perrone

Consulente di direzione specializzato in analisi e sviluppo dei sistemi organizzativi, gestione delle Risorse Umane e Social Network Analysis. Adotta un approccio sistemico e multidimensionale ai fenomeni organizzativi: il principio guida è quello di intervenire, all'interno delle imprese, con le persone e non sulle persone, nella convinzione che sono proprio le persone a determinare il successo o il fallimento di un processo organizzativo.

Il terzo appuntamento con la "Formazione Continua" riprende il percorso iniziato l'anno scorso con il tema: "Idee e Marketing della consulenza", che ha avuto un ottimo riscontro in termini di partecipanti e di feedback. Per proporsi con efficacia ad un mercato sempre più difficile e "demanding", i consulenti hanno due assets: le proprie competenze ed il proprio sistema di relazioni. Il corso si focalizza su questo secondo asset: il networking effettivo e potenziale di ogni consulente. Obiettivo del corso è di incrementare la consapevolezza del valore e delle potenzialità che ha il networking, nonché di fornire strumenti e metodi per estenderlo e renderlo più efficace.

Nella prima parte della giornata affronteremo i temi della Social Network Analysis, metodologia di indagine ereditata dalle scienze sociali ed utile per mappare e valutare il **grado di connessione** e le **reali** relazioni presenti all'interno di una rete/network, sia essa un'organizzazione, un'azienda, un'associazione di categoria, una comunità reale e/o virtuale, ecc. Attraverso questa metodologia è possibile misurare la qualità e la quantità delle relazioni informali e avere a disposizione una mappatura con la quale rendere visibili schemi di comunicazione e collaborazione altrimenti invisibili.

Ma quali sono le reali opportunità di marketing legate all'utilizzo dei social network e della blogosfera? La seconda parte dell'incontro offrirà una panoramica del contesto e delle principali applicazioni, da LinkedIn alle piattaforme per la gestione dei blog. I partecipanti si confronteranno con strumenti, tecniche ed indispensabili "avvertenze per l'uso", attraverso l'analisi di alcuni casi di successo ed esempi di buone pratiche.

#### ARGOMENTI

##### *La Social Network Analysis*

- *Le origini della Social Network Analysis: la teoria dei 6 gradi di separazione; la forza dei legami deboli*
- *I concetti chiave della SNA: organizzazione formale; caratteristiche e indici della rete; caratteristiche e indici dei singoli nodi*
- *Applicazioni della SNA in un'organizzazione: casi aziendali*
  - *Che cosa indagare*
  - *Metodologia di intervento*
- *Question Time partecipanti*

##### *Gli strumenti di Social Networking*

- *Il panorama del web 2.0 e gli scenari evolutivi*
- *LinkedIn et similia: opportunità e funzioni*

##### *La gestione della presenza sul web:*

- *La reputazione sul web, costruirla e mantenerla*
- *Tecniche di ascolto delle conversazioni sul web*
- *Casi di successo*