

# Costruire la propria Strategia di Business con LEGO® Serious Play®

**INIZIO CORSO: lunedì 27 gennaio 2025**

**DURATA: 12 ore**

**ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00**

**SEDE: Centro Formazione Esac  
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**



## Panoramica corso:

Il nostro workshop esclusivo utilizza anche la metodologia innovativa di LEGO® Serious Play® per esplorare e sviluppare una proposta di valore attrattiva del nostro business, che risponda alle reali esigenze dei clienti. Attraverso la costruzione di modelli 3D e l'utilizzo di strumenti visuali, i partecipanti acquisiranno una profonda comprensione del loro pubblico, identificando non solo le necessità, ma anche le emozioni e gli ostacoli dei loro clienti ideali.

**Calendario corso:** lunedì 27 gennaio e 3-10-17 febbraio 2025.

**Chiusura delle iscrizioni:** lunedì 20 gennaio 2025.

# Obiettivi del corso:

- Capire Profondamente il Cliente: Acquisire una conoscenza approfondita delle reali esigenze e desideri del pubblico target.
- Migliorare la Comunicazione e la Creatività: Sviluppare abilità nel comunicare idee complesse in modo chiaro e creativo attraverso l'utilizzo di metafore visive.
- Formulare una Proposta di Valore Convincente: Costruire una proposta di valore che sia diretta, efficace e perfettamente allineata con le aspettative del mercato.
- Strategie di Longevità e Sostenibilità: Creare strategie di business sostenibili e di lungo termine che migliorano il posizionamento dell'azienda nel suo settore.

# Argomenti trattati:

1. Laboratorio con LEGO® Serious Play® e Moodboard – fotografia della proposta di valore della propria attività
2. Definizione di ICP (Ideal Customer Profile) e Buyer Personas - Costruzione e analisi di profili per una comprensione mirata del mercato.
3. Jobs To Be Done: Analisi delle Tre Dimensioni - Esplorazione delle esigenze, emozioni e sfide dei clienti attraverso approfondimenti strutturati.
4. Sessioni Pratiche con LEGO® abbinati a Canvas di analisi - Costruzione di modelli metaforici che rappresentano idee e concetti chiave per la proposta di valore.
5. Strategie di Ottimizzazione e Pianificazione del Posizionamento sul Mercato - Utilizzo di tecniche di retrospizione e pianificazione per affinare e ottimizzare la proposta di valore.

---

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

# Destinatari:

Manager e lavoratori di ogni livello.