



Parla chiaro, presenta meglio la tua impresa

Strategie di mercato per l'innovazione dei servizi

Operazione 2024-23639/RER/4 "Innovazione digitale e sostenibile nei sistemi della meccanica, meccatronica, motoristica, biomedicale" approvata con DGR n. 575/2025 del 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna

**Costo**

Gratuito

Durata

24 ore

Sede

Online

Settori

Comunicazione

Destinatari

Imprese

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

17/07/2026

Data inizio

21/09/2026

Data fine

26/10/2026



Obiettivi

L'obiettivo del corso è aiutare i partecipanti a comunicare meglio il valore della propria attività, trasformando idee, competenze ed esperienze professionali in messaggi più chiari, sintetici e convincenti. Non si tratta di un corso teorico sul "parlare in pubblico", ma di un percorso pratico per imparare a presentarsi meglio, parlare con maggiore sicurezza e costruire interventi più ordinati, efficaci e autorevoli.

Destinatari

Imprenditori e figure chiave di imprese appartenenti agli specifici sistemi produttivi o filiere descritte nell'Operazione MECH, potranno altresì essere destinatari delle misure anche i liberi professionisti ordinistici (operanti anche in forma associata o societaria) e non ordinistici, la cui attività ha sede nel territorio della regione Emilia-Romagna.

Requisiti di accesso

Requisiti di accesso formali:

- avere sede legale o unità locale in Emilia-Romagna;
- appartenere al sistema produttivo/filiera Mech a cui l'Operazione si rivolge;
- conformità alla normativa De Minimis.

Contenuti del corso

Incontro 1 – Comunicare il valore della propria attività

Obiettivo: aiutare i partecipanti a comprendere perché comunicare bene è una competenza strategica per il proprio lavoro e iniziare a prendere consapevolezza del proprio stile comunicativo.

Incontro 2 – Pubblico, contesto e messaggio centrale

Obiettivo: insegnare ai partecipanti a preparare una comunicazione efficace partendo dall'interlocutore, dal contesto e dal messaggio principale da trasmettere.

Incontro 3 – Strutturare una presentazione chiara e convincente

Obiettivo: fornire una struttura semplice e replicabile per costruire interventi ordinati, comprensibili e convincenti.

Incontro 4 – Rendere il messaggio più persuasivo e memorabile

Obiettivo: aiutare i partecipanti a comunicare non solo in modo chiaro, ma anche più convincente, concreto e memorabile.

Incontro 5 – Voce, presenza, sicurezza e gestione delle esitazioni

Obiettivo: migliorare la qualità dell'esposizione orale, lavorando su voce, ritmo, pause, presenza comunicativa e gestione delle insicurezze.

Incontro 6 – Domande, obiezioni, presentazione finale e feedback conclusivo

Obiettivo: consolidare il lavoro svolto durante il percorso attraverso la gestione del confronto e una prova finale di presentazione.

Modalità e criteri di selezione

Qualora il numero dei candidati/e risultasse superiore al numero di posti disponibili per la gestione del gruppo/aula ai fini di un efficace processo formativo, a parità di requisiti, sarà preso in considerazione l'ordine di arrivo delle domande di iscrizione.

Attestato

Attestato di frequenza.

Quota di partecipazione

Non prevista. Il percorso è cofinanziato con risorse del Fondo Sociale Europeo PLUS 2021/2027 e della Regione Emilia-Romagna.

Calendario

Le lezioni si svolgeranno in 6 incontri da 4 ore ciascuno. La cadenza sarà settimanale.

Sede del corso

Online

Referente

Veronica Mazzotti | Email: mazzotti@cnafoer.it | Telefono: 3882459882

Docenti

Lino Sbraccia

Con oltre 30 anni di esperienza come dirigente presso SCM Group SpA Rimini, leader mondiale nelle macchine per la lavorazione del legno, Lino Sbraccia ha lavorato in Italia, Europa, USA e America Latina. Ha ricoperto ruoli di grande responsabilità come Direttore Amministrazione Finanza e Controllo di Gruppo e Assistente all'Amministratore Delegato. Dal 2010, Lino opera con successo come consulente strategico e temporary manager, affiancando l'alta direzione di aziende manifatturiere, commerciali e di servizi nelle seguenti aree:

- Supporto all'imprenditore e all'alta direzione nell'analisi e definizione delle strategie e nella loro realizzazione
- Analisi organizzative e progetti di riorganizzazione aziendale
- Aspetti organizzativi legati ad acquisizioni, cessioni e integrazioni di aziende
- Negoziazione ed avvio di iniziative commerciali, produttive e joint-ventures in Italia e all'estero
- Analisi dei rischi e impianto di Modelli Organizzativi L. 231/01
- Assistenza alla localizzazione di imprese internazionali in Italia e a San Marino
- Pianificazione e controllo strategico

Daniele Stefanelli

Dal 2001 si occupa di comunicazione e di organizzazione di eventi e concerti. Ha collaborato nel corso degli anni con l'Ufficio Attività Sociali e Culturali (U.A.S.C.) e l'Ufficio del Turismo della Repubblica di San Marino. Dal 2019 svolge la professione di direct response copywriter e da alcuni anni tiene consulenze su come migliorare la propria comunicazione e le abilità di public speaking per imprenditori e liberi professionisti.