



International Association of Infant Massage

CIMI AL LAVORO: strategie di marketing basate sui valori (8 ore)

INTRODUZIONE

Come dice Seth Godin " il marketing è l'atto generoso di aiutare le persone a risolvere un problema. Il loro problema. È un'opportunità per cambiare la cultura in meglio. Il marketing ha poco a che fare con l'alzare la voce, è piuttosto un'opportunità di servire ." Per noi CIMI il rapporto con il mondo della promozione e della pubblicità è sempre stato pieno di ostacoli. Quello che facciamo, ci diciamo, è ben lontano da tutti quei prodotti per le famiglie che vediamo "sparati" in giro tra social e negozi. Come fare quindi a distinguerci, nel rispetto dei principi che ci guidano, ed essere competitivi nel mercato?

Semplicemente restando ciò che siamo.

OBIETTIVI

- Definizione di "Marketing basato sulle credenze e sui valori" secondo i nuovi paradigmi economici e sociali: marketing interiore, marketing attivo, potenziale e fiducia
- Le strategie di marketing basate sui principi del pensiero laterale e creativo
- Adattare il marketing interiore e gli strumenti del pensiero creativo alla divulgazione della mission IAIM e della professione di CIMI

CONDUTTORE: Francesca Ferrante

Insegnante e socio AIMI dal 2010 mi sono formata in ambito socio-economico-politico presso l'Università di Roma Tre, Facoltà di Scienze Politiche. Dal 2012 collaboro come Sponsor ai corsi di formazione AIMI su Roma e dal 2008 lavoro come Tata nella fascia di età 0-3 anni. La tendenza a percorrere "strade professionali poco battute" mi ha portato a maturare esperienza nel marketing, nello specifico rispetto la promozione e lo sviluppo di nuovi spazi di incontro tra domanda e offerta ispirati ai valori del rispetto e dei nuovi principi socio-ecologici emergenti. Le competenze acquisite nel percorso di studi e l'impegno nei contesti formativi hanno fatto il resto! Attualmente collaboro alla creazione di reti di professionisti facilitatori del contesto genitoriale sul territorio di Roma, ma il mio ruolo come CIMI resta la bussola etica e la motivazione profonda in ogni nuovo progetto di divulgazione al quale partecipare.



International Association of Infant Massage

PROGRAMMA E CONTENUTI DEL CORSO

- Il Marketing Interiore : uno strumento essenziale per comprendere l'impostazione personale da cui partire per definire la strategia di marketing che più si adatta alle esigenze di ogni CIMI. Il manuale IAIM propone delle domande che possono aiutare i CIMI ad orientarsi nella definizione del proprio marketing interiore, queste riguardano quattro principali contesti : canali comunicativi, energia individuale, risorse, obiettivi personali. Fattori sociali esogeni e Fiducia sono ulteriori aspetti importanti per la strutturazione di una efficace strategia di marketing.
- Il Marketing Attivo : Come possiamo partire dal presupposto che i nostri clienti siano tutti assimilabili ad un unico stereotipo e che la loro reazione debba essere prevedibile quando siamo perfettamente consapevoli che stiamo parlando di mamme e di papà? Se vogliamo riuscire con successo ad affrontare il mondo che ci circonda e diffondere il nostro messaggio come CIMI è necessario impostare le nostre strategie di marketing sui nuovi paradigmi dell'economia positiva e del marketing creativo, strumenti in grado di fornire un sostegno efficace al nostro sistema sociale in evoluzione. Non esiste un modo giusto di fare marketing, esistono piuttosto differenti visioni su cui impostare le strategie
- Creatività e Pensiero Laterale: Per creatività nel marketing si intende non solo la capacità di presentare il prodotto in modo graficamente accattivante ma anche saper scegliere una modalità efficace di divulgazione del messaggio. Attraverso lo strumento del Pensiero Laterale possiamo imparare a ricercare percorsi innovativi per la divulgazione della nostra mission e del nostro lavoro come CIMI.
- La rete dei CIMI e l'interdipendenza: In qualche modo quello che è il messaggio di ogni CIMI nel mondo rispecchia profondamente l'impegno verso una società più giusta e felice. Per ottenere un risultato però è necessario iniziare a vedere la forte connessione che esiste tra individui e comprendere che per ottenere una strategia vincente è necessario lavorare in stretta connessione con altri CIMI e professionisti di vari settori. Non dobbiamo essere uno contro tutti, piuttosto dobbiamo elaborare nuove forme di mercato in cui siamo interconnessi e lavoriamo in stretta collaborazione. Solo così siamo in grado di creare la rete di sostegno di cui le famiglie hanno bisogno.

METODOLOGIE UTILIZZATE

- Lezione frontale con ausilio di slides (necessità di un proiettore)
- Attività in piccoli gruppi
- Attività di visualizzazione creativa e pratiche inerenti al Pensiero Laterale