

SCHEMA WORKSHOP

Anno Accademico 2021/2022

Titolo Workshop:

SELF-ie CONTROL.

Self-consciousness e story selling nella presentazione di se stessi e dei propri progetti.

A cura di

Docente che propone il workshop: Guido Lombardo

Docente che tiene il workshop: Giuseppe Roselli, Elisa abbadessa, Andrea Saracini

Indirizzato a:

- tutti gli studenti di tutti i corsi di studio del triennio (dal secondo anno in poi) e del biennio

Numero partecipanti.

Min 12/ max 18

Requisiti/supporti richiesti:

Laptop personale

Durata e Crediti:

30 ore – 2 crediti

Periodo di svolgimento:

7-11 MARZO 2022

Giorni, orari, aule di svolgimento:

- lunedì 7 marzo 10 /17 (1 ora pausa pranzo)
- martedì 8 marzo 10 /17 (1 ora pausa pranzo)
- mercoledì 9 marzo 10 /17 (1 ora pausa pranzo)
- giovedì 10 marzo 10 /17 (1 ora pausa pranzo)
- venerdì 11 marzo 10 /17 (1 ora pausa pranzo)

Sede Rufa – Via Benaco 12 – Aula1/Aula2

Breve descrizione.

In un settore come quello creativo e artistico dove la concorrenza è spietata e la propria identità social entra a far parte dei criteri di selezione, è ormai necessario non solo "saper fare" ma anche "sapersi vendere", ovvero saper creare relazioni, generare empatia e fiducia, differenziarsi dai competitor.

Il workshop ha l'obiettivo di far compiere agli studenti e alle studentesse un percorso di self-consciousness che li porterà ad avere più consapevolezza dei propri punti di forza, soprattutto riguardo il loro percorso formativo e le loro attitudini individuali.

Con l'aiuto di un coach, gli studenti e le studentesse faranno quindi un viaggio dentro la rappresentazione di sé stessi, a cavallo tra l'auto-narrazione e il personal branding.

Questo servirà per renderli rilevanti e vincenti durante lo story selling di opere e progetti realizzati da loro, nell'esposizione orale e nelle occasioni di verifica o valutazione sia all'interno del percorso accademico che in ambito lavorativo.

Spesso lo sforzo che si chiede ad uno studente-creatore va ben oltre quello della realizzazione, soprattutto quando lo studente deve "raccontare per convincere", ma anche quando deve saper presentare e "vendere" il proprio lavoro.

Il workshop seguirà l'approccio del learning by doing, lasciando agli studenti e alle studentesse la possibilità di esercitarsi scegliendo un progetto che hanno già realizzato e che li rappresenti.

Dopo un lavoro di auto-consapevolezza svolto con il coach, il workshop verterà sulla modalità di presentazione dell'opera.

Verrà dunque messo il focus sulle dinamiche tra presentatore e interlocutori, sulle scelte estetiche ed etiche di presentazione, attraversando le differenze tra una narrazione orale e una scritta:

saranno toccate tematiche quali la retorica, la prossemica, la dizione, il respiro, ma anche

la grafica, la gerarchia, la scelta di font e immagini di supporto ecc. unendole in maniera

indissolubile e pratica a indispensabili riferimenti di psicologia e marketing, utili quando la finalità è quella di "colpire" l'interlocutore che spesso è anche la persona che giudicherà o comprerà

il progetto dopo la presentazione.

Biografie:**Giuseppe Roselli**

Classe 1983, dopo gli studi in storia dell'arte decide di abbandonare le arti a due dimensioni che rimangono una passione, per dedicarsi al teatro e alla performance e dopo 10 anni di lavoro come regista teatrale, decide di passare ad occuparsi di pubblico e pubblici dall'altra parte

del palco. Sono ormai 5 anni che lavora per la Fondazione Romaeuropa Arte e Cultura nel settore promozione del Romaeuropa Festival. Fieramente ricerca all'interno del Box-office e nella promozione degli eventi tutti gli aspetti formativi e di audience development e audience engagement che creano comunità e passione oltre alla semplice partecipazione. Cura inoltre alcuni percorsi didattici e formativi all'interno della vasta offerta della Fondazione Romaeuropa per le scuole e accademie.

Elisa Abbadessa

Diplomata nel 2004 in Art Direction e Marketing presso lo IED di Roma, continua a coltivare interessi interdisciplinari, studiando Product Design presso la Summer School del Saint Martin di Londra e Moda all'Università di Bologna: la sua tesi sperimentale "The cutting edge, 5 scenari di consumo contemporanei" viene pubblicata grazie a Fizz di Fondazione Fitzcarraldo.

Fino al 2009 lavora in Romagna presso la boutique creativa, Matitegiovanotte, seguendo clienti quali CNA Moda, Università di Bergamo, Pavia Musei, Mezzamaratona RomaOstia, Maratona di Padova, Cinti, Mares, Nike, Coccinelle.

Oggi è responsabile della comunicazione integrata per La Bilancia, società che produce e distribuisce spettacoli ed eventi culturali, gestisce sale teatrali e cinematografiche (Teatro de' Servi, Roma; Teatro Cinema Martinitt, Milano; Arena Milano Est; Teatro di Villazzano, Trento).

Dal 2015 è Socia Professionista Senior dell'AIAP.

Andrea Saracini

Coach e counselor professionista: dopo trent'anni trascorsi in un'azienda internazionale come ingegnere e come manager, ha deciso di lavorare come freelance per aiutare le persone e le organizzazioni a diventare più consapevoli, più efficaci e più capaci di accogliere e valorizzare le differenze. Si è formato come counselor presso l'ASPIC - Scuola Superiore Europea di Counseling Professionale con un Master triennale in GESTALT-COUNSELING "Agevolatore nella Relazione d' Aiuto" e la successiva specializzazione in Counseling Aziendale.

Iscritto a REICO - Associazione Professionale di Counseling con attestato n° 851/2020.

Come coach segue l'approccio ontologico-trasformativo ed ha seguito la formazione di EEC Italia - Escuela Europea de Coaching. È iscritto ad ICF - International Coaching Federation con il livello ACSTH. Lungo tutta la sua esperienza ha imparato quanto sia potente il linguaggio, e come la narrazione che facciamo del nostro mondo e di noi stessi ci apra e ci chiuda possibilità nella nostra vita.