

Training intensivo in:

GREEN MARKETING

Come prosperare
nell'economia verde



24 MAGGIO
Milano 2011

NinjaAcademy

La SACRA SCUOLA
del MARKETING NON-CONVENZIONALE

Ninja Masters

JOHN GRANT

AUTORE DEL BEST SELLER

"THE GREEN MARKETING MANIFESTO"

ADAM ARVIDSSON

DOCENTE COPENHAGEN BUSINESS SCHOOL

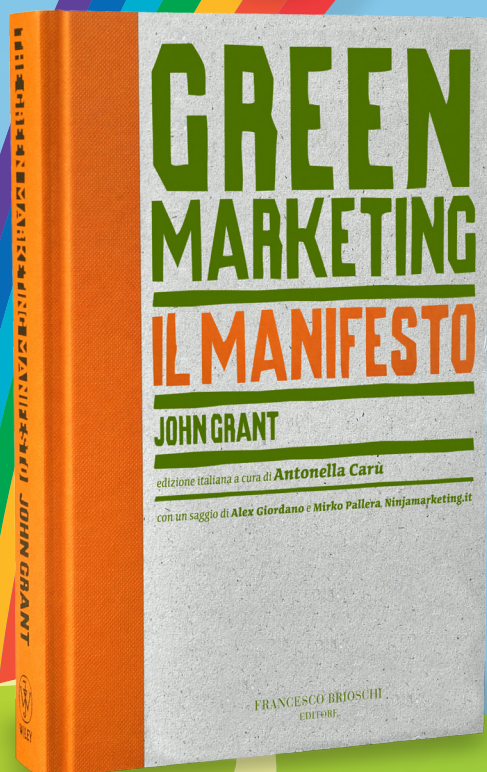
ALEX GIORDANO & MIRKO PALLERA

NINJA MARKETING

CON LA PARTECIPAZIONE DI:

MARCO ROVEDA

FONDATORE LIFEGATE



MEDIA PARTNER

► MARTEDÌ 24 MAGGIO 2011

GREEN MARKETING, come prosperare nell'economia verde

Ninja Masters JOHN GRANT, ADAM ARVIDSSON, ALEX GIORDANO & MIRKO PALLERA, MARCO ROVEDA.

IL CORSO

Le dimensioni del Green e della sostenibilità si affermano sempre di più non solo negli stili di vita delle persone, ma anche nelle politiche dell'impresa. In questo corso in compagnia di **John Grant** – guru e consulente internazionale, **autore del best seller “The Green Marketing Manifesto”** - impareremo dalla sua diretta esperienza come creare in azienda un'attitudine proattiva e benefica verso il Green.

Troppo spesso viene infatti vissuto come un costo, un limite alla capacità di creare valore aziendale. John Grant ci insegna che può essere tutto il contrario. Pensato e implementato correttamente, il Green diventa invece un'opportunità, un generatore di nuove idee, innovazioni e nuovi segmenti di mercato. Questo è particolarmente vero in un periodo di fondamentale transizione sociale come il nostro: **chi non vivrà il Green in modo proattivo non solo non riuscirà a trarre beneficio dai cambiamenti attuali ma addirittura metterà a rischio la propria sopravvivenza aziendale.**

OBIETTIVI

Il corso affronterà le sfide e le opportunità legate alla transizione verso un modello sociale e di business più sostenibile. **Il focus sarà su come utilizzare il Green strategicamente come una fonte di valore attraverso un approccio proattivo**, in cui il Green viene attivamente utilizzato come una nuova fonte di brand extension, innovazione e creazione di nuovi stili di consumo e nuove nicchie di mercato. Forniremo i concetti e gli strumenti pratici per riuscire ad implementare tale approccio proattivo al Green nell'ambito della propria azienda. Risponderemo alla domanda “Cosa posso fare io nella mia azienda oggi per prosperare domani?”

Destinatari

Il corso fornisce modelli di riferimento, spunti creativi, strumenti teorici e pratici a professionisti, in particolare a:

- Imprenditori
- Marketing e Brand manager
- Esperti di comunicazione
- Direttori d'azienda
- Responsabili Ricerca e Sviluppo





ARGOMENTI

Il corso di alta formazione professionale illustra le teorie, le tecniche e gli strumenti di marketing e comunicazione on e offline più all'avanguardia e innovativi. Partendo dalle premesse socio-economiche della Green Economy, affronta i principali stili del Green Marketing.

- Come vivere il Green integrando le dimensioni personali, sociali e aziendali
- Come traghettare la transizione della propria azienda verso un modello sostenibile
- Green Branding, quali opportunità per il posizionamento di marca
- Green Marketing, come risuonare con i nuovi stili di vita green
- Il Green come motore dell'innovazione
- Come prosperare nella Green Economy

Programma

- Introduzione al nuovo paradigma
- I "principi di base" del Green Marketing
- Dagli standard all'innovazione, ovvero dal verde al verdissimo
- L'azienda: dal dare l'esempio a creare nuovi business concept
- Il Brand: dalla certificazione al cavallo di Troia
- Gli stili di vita: cambiare le abitudini creando nuovi stili di consumo
- Green Marketing e Societing: oltre le terminologie, come prosperare nella transizione
- Come usare i social media per creare una comunità intorno ad iniziative Green
- Domande e risposte con John Grant: cosa posso far nella mia azienda per cogliere le occasioni della Green Economy?



MASTERS NINJA



John Grant

È stato co-fondatore di St Luke's - agenzia pubblicitaria londinese attenta alle necessità e ai bisogni della società (come menzionato da Fast Company e Harvard Business Review). Dal 1999 ha poi lavorato come consulente, autore e imprenditore. **Il bacino clienti Green di John Grant comprende Cafedirect, Cisco, The Co-operative Bank, The Guardian, Innocent Drinks, IKEA, ING, i-Team, 02, Philips, The Royal Mail, Unilever, così come il dipartimento di trasporti inglese.** "Co-opportunity", ultimo libro di Grant, tratta la sostenibilità 2.0:

spronando i social network, e la cooperazione che ne deriva, si potrà arrivare ad ottenere un mutamento nell'atteggiamento di ognuno di noi con una propensione verso il Green. Il volume precedente "The Green Marketing Manifesto" è stato eletto come Environmental Book of the Year agli Awards dell'editoria britannica.

Amazon ha nominato, invece, la sua prima opera "The New Marketing Manifesto" come uno tra i migliori 10 libri di business del 1999. Inoltre, Grant è anche co-fondatore di Ecoconomy, una start-up 2.0 che ha l'obiettivo di rendere Green il posto di lavoro tramite il coinvolgimento e l'impegno da parte dei dipendenti stessi.



Adam Arvidsson

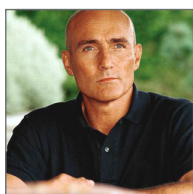
È professore di Sociologia della Globalizzazione e dei Nuovi Media all'Università Statale di Milano, dove ricopre il ruolo di Professore Associato di Sociologia. Adam Arvidsson ha insegnato in Inghilterra e Danimarca, dove è rimasto per sei anni. Nel 2006 ha pubblicato, "Brands. Meaning and Value in Media Culture" il suo ultimo libro sulla funzione del brand nell'economia dell'informazione. **Si interessa di nuove forme di produzione ed organizzazione economica emerse con le ultime evoluzioni dei nuovi media.** Gestisce il blog Societing nel tentativo di raccogliere le novità emergenti della social innovation e della Open Economy in generale. Di prossima pubblicazione The Ethical Economy: Business and Society in the 21st Century, in collaborazione con la Columbia University Press.



Alex Giordano e Mirko Pallera

Sono considerati gli esponenti di spicco di una nuova corrente di pubblicitari che sta rivoluzionando il mondo del marketing e della comunicazione. **Fondatori di Ninja Marketing e autori del best-seller "Marketing Non-Convvenzionale", edito da Il Sole 24 Ore,** ci guideranno alla scoperta delle tecniche di marketing più innovative e contagiose per scoprire come poter trasformare idee e concetti in brand e prodotti di successo. Tra i loro clienti: **Barilla, Unilever, Heineken, Artsana.**

Da sempre impegnati a diffondere i concetti di Green Marketing e Societing, l'edizione italiana del libro "Green Marketing" contiene un loro saggio incentrato sul concetto di ecologia e sostenibilità simbolica dei brand.



Marco Roveda

Nel 1978 abbraccia l'agricoltura biodinamica e dal **1981 fonda la Fattoria Scaldasole che diventa immediatamente la prima azienda agroalimentare del biologico in Italia.**

In breve tempo oltre 60.000 aziende, ispirate dal suo successo, seguiranno l'esempio e iniziano a produrre e trasformare prodotti biologici portando l'Italia dall'ultimo al primo posto per produzione di biologico in Europa.

Nel 1997 riceve dalla CCIA il premio di Imprenditore dell'Anno per la categoria "Qualità della vita". **Nel 2000 fonda LifeGate che diventa in breve il centro di aggregazione delle persone e delle aziende che vogliono far propri i principi dell'etica e della sostenibilità.** Nel 2002 riceve il premio RCS Cenacolo per l'Editoria e l'Innovazione.

Nel 2004 pubblica, per Ponte alle Grazie, il libro "Perché ce la faremo". Nel 2008 è protagonista della collana "I Sostenibili" di Salerno Editrice con "L'ecobusiness ci salverà?", libro-intervista-biografia.

Sempre nel 2008 la Fondazione Schwab e World Economic Forum conferiscono a Marco Roveda il premio internazionale "Social Entrepreneur of the Year".

Nel 2010 è stato nominato membro del WorldShift Council. Oggi vive in provincia di Como, in quella che è stata la prima sede della Fattoria Scaldasole e che oggi ospita il primo parco fotovoltaico ad inseguimento solare d'Italia.

COME ISCRIVERSI

Ci si può iscrivere al corso in due modi:

- compilando il modulo online all'indirizzo **formazione.ninjamarketing.it/corsi/green-marketing** (e allegando immagine della ricevuta di pagamento).
- compilando la scheda di iscrizione che trovate in fondo a questo pdf e inviandola (insieme alla ricevuta di pagamento) ai contatti sottostanti via fax o scansionata via email.

PAGAMENTO

È possibile effettuarlo tramite:

- Bonifico bancario alle coordinate indicate all'ultima pagina di questo PDF
- Carta di credito con servizio online

In caso di pagamento con bonifico bancario si prega di inviare la ricevuta di pagamento per convalidare l'iscrizione.

ISCRIZIONE SCONTATA E SPECIALE

- **ISCRIZIONE MULTIPLA** Per le iscrizioni di gruppo (come ad esempio un team marketing) si deve compilare il modulo di iscrizione multipla per ogni partecipante, garantendosi, con il pagamento unico, sconti dal 5% al 20%.

L'ISCRIZIONE INCLUDE:

- Pranzo e coffee break
- Attestato di partecipazione
- Accesso a materiale didattico
- Libro "Green Marketing, il Manifesto"
- Cartellina Ninja Academy



SCHEDA DI ISCRIZIONE SINGOLA



PER ISCRIVERSI:

- Compilare il form online all'indirizzo:
formazione.ninjamarketing.it/corsi/green-marketing
- Oppure inviare la scheda di iscrizione compilata:
 - via fax allo **089 8424373**
 - previa scansione, via mail a: **info@ninjacademy.it**

PER INFORMAZIONI:

Francesca Albrizio
info@ninjacademy.it
T: 02.89926128
M: 346.4278490

SCHEDA DI ISCRIZIONE SINGOLA NINJA ACADEMY

NINJA TRAINING **Green Marketing**
DATA **24 maggio 2011 ore 9-13 / 14.30-18.30**
SEDE **Milano**

ISCRIZIONE (indicare scelte)

L'ISCRIZIONE INCLUDE:

- Coffee break e pranzo
- Attestato di partecipazione
- Accesso a materiale didattico
- Cartellina Ninja Academy
- Libro "Green Marketing, il Manifesto"

Early booking fino al 10 maggio 2011

1 pers. x 1 giorno **Green Marketing**

8 ORE

550 € + IVA 20% = 660 €

Dopo il 10 maggio 2011

1 pers. x 1 giorno **Green Marketing**

8 ORE

650 € + IVA 20% = 780 €

ALLIEVO NINJA

GRADO NINJA RAGGIUNTO: _____

40€ di sconto per ogni corso della Ninja Academy a cui hai partecipato
Sconto massimo accumulabile di 160 €

PREZZO ALLIEVO NINJA

€ _____

INFORMAZIONI SUL PARTECIPANTE

Nome e Cognome _____
posizione/professione _____
azienda _____
P.IVA aziendale _____
C.F. _____
indirizzo di fatturazione _____
città _____ cap _____ prov. _____
tel. _____ cell. _____
email _____
contatto assistente _____
contatti web: SKYPE _____ FACEBOOK _____
LINKEDIN _____ altri _____



SCHEDA DI ISCRIZIONE MULTIPLA



PER ISCRIVERSI:

- Compilare il form online all'indirizzo:
formazione.ninjamarketing.it/corsi/green-marketing
- Oppure inviare la scheda di iscrizione compilata:
 - via fax allo **089 8424373**
 - previa scansione, via mail a: **info@ninjacademy.it**

PER INFORMAZIONI:

Francesca Albrizio
info@ninjacademy.it
T: 02.89926128
M: 346.4278490

SCHEDA DI ISCRIZIONE MULTIPLA NINJA ACADEMY

NINJA TRAINING **Green Marketing**
DATA **24 maggio 2011 ore 9-13 / 14.30-18.30**
SEDE **Milano**

L'ISCRIZIONE INCLUDE:

- Coffee break e pranzo
- Attestato di partecipazione
- Accesso a materiale didattico
- Cartellina Ninja Academy
- Libro "Green Marketing, il Manifesto"

ISCRIZIONE (indicare scelte)

Early booking fino al 10 maggio 2011

2 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 5%** **1045 € + IVA 20% = 1254 €**

Early booking fino al 10 maggio 2011

2 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 5%** **1235 € + IVA 20% = 1432 €**

Early booking fino al 10 maggio 2011

3 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 10%** **1485 € + IVA 20% = 1782 €**

Early booking fino al 10 maggio 2011

3 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 10%** **1755 € + IVA 20% = 2106 €**

Early booking fino al 10 maggio 2011

4 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 15%** **1870 € + IVA 20% = 2244 €**

Early booking fino al 10 maggio 2011

4 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 15%** **2210 € + IVA 20% = 2652 €**

Early booking fino al 10 maggio 2011

5 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 20%** **2200 € + IVA 20% = 2640 €**

Early booking fino al 10 maggio 2011

5 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 20%** **2600 € + IVA 20% = 3120 €**

