

PERSONAL DEVELOPMENT

CORSO BOOSTER

EDIZIONE N° 1

Pitching e tecniche di presentazione



**Se c'è il Sole
non c'è ombra
di dubbio.**

Executive Education Excellence



PERSONAL DEVELOPMENT
CORSI BOOSTER
EDIZIONE N° 1

Pitching e tecniche di presentazione

Un corso pensato per chi vuole affinare le tecniche di pitching e presentazione, essenziale per trasmettere idee e progetti in modo persuasivo.

in collaborazione con:



Perché scegliere questo corso?

Il corso fornisce strumenti pratici e tecniche avanzate per creare pitch di successo, migliorare le capacità di public speaking e affrontare con sicurezza le sessioni di Q&A. Ideale per chi vuole trasmettere idee in modo chiaro, convincente e di impatto.

- Strumenti Essenziali e Pratici per migliorare le tue capacità di pitching e public speaking. Impara a comunicare idee, progetti o proposte in modo chiaro, convincente e impattante
- Esercitazioni Personalizzate e Simulazioni Realistiche: avrai l'opportunità di esercitarti con simulazioni di pitching e sessioni di Q&A
- Docenti Esperti e Networking con Partner Aziendali Il corso sarà coordinato da guidato da Andrea Cinelli, pioniere del digitale e startupper seriale e i suoi collaboratori
- Struttura Intensa, Focalizzata e Flessibile: il corso garantisce un apprendimento rapido e mirato in sole 2 settimane

Struttura del corso



Partenza: 16 Maggio 2025



Fine: 30 Maggio 2025



Durata complessiva: 12 ore, 2 settimane



Lezioni: Venerdì pomeriggio dalle 14:30 alle 18:30



Modalità di erogazione: Live Streaming



Attestato: Attestato di frequenza



A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Il corso è rivolto a professionisti, imprenditori e chiunque desideri migliorare le proprie capacità di presentazione e public speaking per idee, progetti o proposte aziendali.

Sbocchi Professionali

Conseguire il corso permette di acquisire competenze fondamentali per presentazioni efficaci, rafforzando il public speaking, la costruzione di pitch e la capacità di interagire con investitori, stakeholder o team aziendali.



Programma

MODULO 1: Fondamenti del Pitching (4)

MODULO 2: Strumenti per Creare un Pitch di Successo (4)

MODULO 3: Simulazione e Gestione delle Q&A (4)

La Faculty del corso

Andrea Cinelli

Amministratore Delegato e Fondatore di FoolFarm

Michael Cimino

Venture Building Manager - Foolfarm S.p.A.

Antonio Sapone

Marketing, Communication & Event Manager -
Foolfarm S.p.A.



Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23136>



€ 750 + IVA

Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire come risparmiare fino al 50% grazie alle nostre agevolazioni!

Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario.

Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente:

IT96N0326803402052620984800. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*

* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.





sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646