



# Corsi per la creazione e sviluppo d'impresa

## Raccontare l'impresa sui giusti canali valorizzando l'unicità

25 maggio 2026 dalle ore 9 alle ore 13

### Obiettivi

Fornire strumenti concreti, aggiornati e operativi per rendere l'impresa non solo resiliente, ma solida e capace di crescere anche nei contesti avversi, misurando e adattandosi per prosperare al meglio.

### Programma

#### 1ª PARTE – QUALE PROBLEMA DEL CLIENTE RISOLVO?

Perché “vendo X” “sono Y” non è risolvere un problema

Differenza tra:

- problema operativo
- problema percepito
- problema di rischio

Il paradosso: più il problema è chiaro, più il target si restringe (ed è un bene)

Errori comuni:

- confondere il proprio lavoro con il problema del cliente
- descrivere il problema in termini tecnici invece che vissuti (parole del cliente)

#### 2ª PARTE – DAL PROBLEMA AL BENEFICIO

- Perché le persone non comprano soluzioni, ma esiti      Beneficio funzionale vs beneficio percepito
- Perché il beneficio è il ponte tra problema e messaggio      L'architettura di Storytelling Aziendale in breve
- Cos'è una UVP
- La chiarezza come prova di credibilità o scelte o metodo o approccio o anche ciò che non fai

#### 3ª PARTE – A CHI PARLO?

- Il target: chi soffre davvero quel problema o chi è disposto a pagare per risolverlo
- Perché non tutti quelli che hanno il problema sono il tuo target
- Usare i dati aziendali per determinare il target con precisione
- Le Buyer Personas





#### 4ª PARTE – DOVE INTERCETTO I TARGET?

- Dove questo target: cerca soluzioni o ascolta o si fida
- Differenze fra online e offline
- Costi orientativi dei principali canali di comunicazione

### A chi è rivolto?

L'incontro è rivolto ad imprenditori che voglio incrementare le proprie conoscenze dal punto di vista della comunicazione per far conoscere al meglio la propria azienda.

Docente: Dott. Sergio Pinto

Il materiale verrà fornito in formato digitale a fine corso.

### Durata e sede

25 maggio 2026 dalle ore 9.00 alle ore 13.00 (4 ore) online sulla Piattaforma Zoom e in presenza alla Camera di Commercio di Cremona - Mantova - Pavia- Sede Pavia- Via Mentana n. 27.

### Modalità di partecipazione

La partecipazione è gratuita.

L'iscrizione si intende perfezionata con la compilazione del form on-line entro 7 giorni dalla data di inizio del corso.

La rinuncia al corso dovrà essere comunicata via mail all'indirizzo [paviastviluppo@cmp.camcom.it](mailto:paviastviluppo@cmp.camcom.it) entro 2 giorni dall'inizio dello stesso, pena l'esclusione dalle successive iniziative di orientamento gratuite per l'anno in corso. Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo.

Il corso verrà attivato al raggiungimento di un numero minimo di n. 5 partecipanti.

PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di iscritti e non si assume nessuna responsabilità in caso di annullamento per cause di forza maggiore.

## ISCRIVITI

Paviastviluppo - Azienda Speciale Camera di Commercio Cremona –  
Mantova - Pavia  
Via Mentana 27- 27100 Pavia  
Tel. 0382.393271  
E-mail [paviastviluppo@cmp.camcom.it](mailto:paviastviluppo@cmp.camcom.it)



Paviastviluppo CCIAA Pavia



@PAVIASVILUPPO

AZIENDA CON SISTEMA  
DI GESTIONE QUALITÀ  
CERTIFICATO DA DNV GL  
= ISO 9001 =

Organizzazione certificata per le attività di progettazione ed organizzazione di percorsi di formazione e di aggiornamento rivolti alle imprese, di formazione per l'autoimprenditorialità, di formazione superiore e corsi di abilitazione professionale. Paviastviluppo è soggetto iscritto all'albo regionale degli operatori accreditati per servizi di istruzione e formazione professionale



**PAVIASVILUPPO**

Azienda Speciale Camera Commercio Pavia