

BRAND AMBASSADOR

BANDO DI PARTECIPAZIONE

1. Narratori del gusto insieme a Centro Studi Assaggiatori e Azienda Speciale Tignale Servizi lancia un bando per la preparazione di 20 professionisti a livello di Brand ambassador, secondo le tecniche innovative dei Narratori del gusto e con la docenza del Centro Studi Assaggiatori, con un percorso di specializzazione sulla comunicazione innovativa che sarà svolto direttamente nella sede di Azienda Speciale Tignale Servizi presso la struttura Mater dei Tignale (BS). Al termine della formazione i partecipanti che risulteranno idonei alle prove teoriche e pratiche riceveranno il titolo di Brand ambassador.
2. Possono partecipare all'evento cittadini italiani e stranieri in possesso dei seguenti requisiti:
 - A. Essere residente in Regione Lombardia;
 - B. conoscenza della lingua italiana e inglese (la conoscenza di altre lingue costituirà titolo preferenziale);
 - C. disponibilità a ricercare occasioni e siti adeguati per utilizzare le tecniche dei Narratori del gusto;
 - D. notevole capacità di instaurare relazioni umane anche a livelli elevati.
3. I partecipanti dovranno presentare domanda di partecipazione (specificando il nome del corso ovvero Brand ambassador) entro il 30 settembre 2019, utilizzando la seguente e-mail: tignale@lumetel.it.
La domanda dovrà essere compendiate da:
 - nome e cognome
 - data di nascita
 - codice fiscale
 - titolo di studio
 - qualifica
 - azienda
 - ubicazione azienda
 - codice CUAA azienda
 - curriculum vitae in formato europeo
 - un breve profilo di presentazione corredato da una foto
 - la dichiarazione di aver letto il presente regolamento e di accettarlo in ogni sua parte.
4. Azienda Speciale Tignale Servizi procederà alla selezione dei candidati e darà comunicazione ai prescelti entro il 15 ottobre 2019. Il percorso formativo si svolgerà dal 5 al 7 novembre 2019 con inizio alle ore 8.30 del giorno 5 novembre e termine alle ore 17.30 del 7 novembre.
5. Contenuti della formazione:

Parte teorica

 - I giochi sulla percezione delle eccellenze tra informazione e intrattenimento: le nuove tecniche di presentazione del prodotto a gruppi di clienti, il gioco a squadre, la sfida delle descrizioni.
 - L'analisi sensoriale nella vendita.
 - La qualità attraverso i sensi.

- La tecnica della comunicazione basata sull'analisi transazionale.
- Dalla qualità erogata alla qualità percepita: trasmettere il valore ai clienti.
- Tecnica di organizzazione degli eventi sensoriali.
- Psicofisiologia sensoriale: come funzionano i nostri organi di senso e come avviene il riconoscimento, la memorizzazione e la misurazione degli stimoli.

Parte pratica

- Prove psicologiche e sensoriali.
 - La presentazione dei prodotti con le mappe sensoriali.
 - La sfida delle mappe a squadre.
 - Crea la tua etichetta.
 - Indovina il prodotto.
 - Il gioco degli aromi.
 - Costruire i ritratti dei prodotti.
 - Prove di comunicazione.
6. La quota di partecipazione al corso di 3 giorni, il pernottamento di 2 notti e i pranzi e le cene del primo e secondo giorno e il pranzo del terzo giorno è di 450€ + Iva.
 7. Gli organizzatori si riservano di modificare il presente regolamento in caso di necessità. Per ogni controversia sarà competente il foro di Brescia.