

Evento formativo riconosciuto da AssoCounseling valido ai fini dell'aggiornamento permanente. Scheda sintetica:

Titolo dell'evento	Dal Titolo alla Professione: Marketing Etico e Strumenti Pratici per professionisti del benessere
Tipologia	Percorso di formazione
Ente erogante	Professional Counseling School
Monte ore totale	16
Modalità di erogazione	Presenza
Sede di svolgimento	Via della Condotta 12 Firenze
Piattaforma FAD	
Date e orari di svolgimento	Sabato 17 aprile 2027 Domenica 18 aprile 2027 09,30-13,30 e 14,30-18,30
Costo	€ 180,00 IVA esente
Responsabile didattico	Francesca De Santi
Formatore	Alessia Tucci – Senior Marketing & Communication Manager e Professional Counselor.
Metodologia didattica	Mista
Documentazione rilasciata	Attestato contenente le ore e il programma svolto con evidenziati i crediti assegnati e gli estremi del riconoscimento di AssoCounseling
Contatti	Email info@professionalcounselingschool.it
	Tel. 3473600802
	Web www.professionalcounselingschool.it

Programma	Obiettivo del Corso Dalla Formazione al Mercato: costruire la propria Identità Professionale con Etica e Strategia. Un corso teorico-pratico ideato per Counselor e Professionisti della Relazione d'Aiuto che desiderano trasformare le competenze acquisite in un'attività autonoma, sostenibile e riconosciuta. Il corso fornisce gli strumenti per superare l'ansia della promozione, definire con chiarezza il proprio posizionamento sul mercato e superare il dubbio che promuoversi sia incompatibile con l'etica della relazione d'aiuto. Il Cuore del Percorso: introspezione e azione strategica. Tropo spesso la promozione viene percepita come un'attività commerciale estranea o in contrasto con i valori del professionisti del benessere relazionale. Questo corso dimostra come la comunicazione etica sia l'estensione naturale della relazione d'aiuto: un atto di responsabilità per farsi trovare da chi ha davvero bisogno del tuo supporto. Attraversare un lavoro integrato sull'identità e sull'analisi attitudinaria, imparerai a: inquadrare il tuo Tema d'Elencione e la tua Nicchia; comprendere che definire un target primario serve a farti trovare sul mercato, senza precludere l'accoglienza di 36% del cliente in studio. Superare le Resistenze Interiori: sbloccare la paure del giudizio e la diffidenza verso il "marketing". Tradurre la Visione in Strumenti Concreti: dalla strutturazione della presenza digitale (sito web, landing page, social media) al materiale d'impatto (brand visivo, biglietto da vista), fino alla gestione strategica del primo contatto e del preventivo. Metodologia e Materiali Didattici Il corso si svolge in modalità esperienziale e laboratoriale, alternando momenti teorici, esercitazioni pratiche su casi reali, simulazioni e lavori di gruppo. Questionari di autovalutazione sull'identità e attitudini professionali Worbook e dispense operative di pianificazione Checklist degli strumenti digitali essenziali Modelli di organizzazione per il lancio dell'attività d'ascolto
Varie	Alla quota richiesta va aggiunto, ove non già versato, il pagamento di 50,00 € di quota associativa.
Crediti assegnati da AssoCounseling 16	Ore assegnate da AssoCounseling valide come percorso di crescita personale 1

Disclaimer: i dati qui riportati sono stati comunicati dall'ente erogante sotto la propria responsabilità. L'ente si è impegnato a comunicare tempestivamente ogni variazione ai dati forniti, anche in ordine a eventuali errori e/o omissioni. Tutti gli eventi formativi riconosciuti da AssoCounseling sono presenti sul sito web istituzionale <https://www.assocounseling.it>