

SE L'ANNO PROSSIMO QUESTO LABORATORIO LO TENESTE VOI?

Julim



Ascolto
Bad news
B.A.T.N.A
Business writing
C.A.R.
Clustering
Conflitti
Conversational writing
Cooperative writing
CRG: Calibrazione-Ricalco-Guida
Decalogo dello scrivere semplice
Email
Emozionare
Essere (e fare)
Feedback
Free Writing
Keywords

Kiss-kick-kiss
Intelligenza Artificiale
Ipertesto
Linguaggi inclusivi
Loop Writing
Negotiating Writing
Newsletter
No positivo
Operatori modali
Personal/Professional Branding
Pre writing
Prompt
Reader Focused Writing
Realtà e rappresentazione
Re writing
Scrittura istituzionale
Scuse

Semplicità
Sintesi
Sistemi rappresentazionali
Social e sociale
Storytelling
Struttura (BLOT/BLIM/BLOB)
Tagline
Trappola delle 3A
Tridimensionalità
V.A.K.
Verbale / Non verbale/ Para verbale
Write the way you speak
7 fasi per convincere
7 S del business writing

Christmas gift

ORA in gruppi, produciamo, a scelta:

- un articolo per un blog
- un post per LinkedIn, Instagram, Facebook
- una o più story
- un video per YouTube, per Instagram o TikTok
- una newsletter/email

tema: un contenuto trattato (vedi alfabeto)

o il Laboratorio in sé (trailer)

> email **10.30**

> presentazioni gruppi **10.45**

tempo di lettura/fruizione

3 minuti max



Socializziamo ciò che abbiamo imparato

- social = condivisione, apertura, semplicità
- sociale, democratico, alla portata di tutti e a beneficio dei più
- *writer/reader* > logica di reciprocità / con-vers-azione
- *peer-to-peer* > imparare dai pari

**SE L'ANNO PROSSIMO
QUESTO LABORATORIO
LO TENESTE VOI?**



SE L'ANNO PROSSIMO QUESTO LABORATORIO LO TENESTE VOI?

L'obiettivo è quello di promuovere questo laboratorio agli studenti che frequentano la IULM. Per coinvolgere e interagire con il numero maggiore possibile di studenti, a mio parere, il modo migliore è quello di farlo attraverso i social che più vengono utilizzati dai ragazzi; stiamo parlando di Instagram e TikTok. Inoltre, penso che in questo modo, sponsorizzando adeguamenti i post creati (con contenuti video, carosello, ...) si possa invogliare anche futuri studenti Iulm o ragazzi di altre università in cerca della giusta magistrale che interessati da questo particolare corso vanno poi a visitare e ad informarsi sull'università nel suo complesso.

CREARE:

- Post (carosello) e story Instagram (che verranno poi sponsorizzate)
- Video brevi TikTok o sequenza di immagini

TEMA (su cui concentrare la mia tattica di promozione) → NO POSITIVO

Ho elaborato alcuni claim ipotetici; l'ultimo è più conciso ma di impatto:

- "Scrivi il futuro: laboratorio per trasformare le tue parole in successi digitali. Unisciti a noi e domina il mondo della scrittura per web e social media!"
- "Sogna, scrivi, conquista! Un laboratorio per trasformare le tue idee in contenuti irresistibili per il web e i social."
- "**Sfida il digitale con le tue parole!** Laboratorio intensivo per diventare un asso della scrittura online."
- **BE POWER! BE WRITER!**

Questi sul tema scelto del "no positivo":

- "Negozia, conquista, **scrivi il tuo destino!** Il corso che trasforma la tua comunicazione in una strategia vincente."
- "**Parole che aprono porte!** Unisciti al corso per imparare a negoziare con efficacia usando il 'no' positivo."

Instagram:

Carosello di immagini:

- Slide 1: **"Parole che aprono porte"** "Sfida il digitale con le tue parole, Scrive il tuo futuro! Scopri il laboratorio che trasforma la tua comunicazione online."
- Slide 2: Cita brevemente i punti chiave del corso (aspetti pratici, skill di scrittura, etc.).
- Slide 3: Mostra testimonianze o citazioni di studenti soddisfatti del corso.
- Slide 4: Invito all'azione - "Iscriviti ora! Link in bio."

*parole che aprono porte → visual delle lettere con i muscoli (pesi, bilanciere ecc) che aprono le porte/ portoni....

Storie Instagram:

Video breve degli studenti che esprimono il loro successo usando il "No" Positivo nel corso.

Un countdown verso la data di iscrizione al corso, creando un senso di urgenza.

TikTok:

Video veloci con musica di sottofondo:

Un breve sketch che mostra una situazione in cui l'uso del "No" Positivo porta a una soluzione positiva.

Montaggio veloce di studenti che esprimono la loro fiducia nel corso e come ha influito positivamente sulla loro scrittura.

Sequenza di immagini:

Utilizza una sequenza di immagini per mostrare l'evoluzione di uno studente nel corso, evidenziando come il "No" Positivo abbia migliorato la loro scrittura.

Sponsorizzando questi contenuti, possiamo raggiungere uno spettro più ampio di studenti potenziali e attuali. Utilizzando hashtag rilevanti e coinvolgere gli studenti nelle storie o nei video per creare un legame emotivo e autentico con il corso e poi di conseguenza con l'università.