



Corso Level Up 1

27 – 28 Febbraio e 1 Marzo 2026
Milano

Programma del corso e obiettivi

Business coaching

Per diventare una Wedding Planner capace di distinguersi davvero nel mercato, creatività e buon gusto non bastano. È fondamentale acquisire una visione imprenditoriale consapevole, saper leggere i numeri, gestire i costi e proteggere i margini. Solo così la passione può trasformarsi in una professione solida e sostenibile nel tempo.

Il modulo formativo condotto da **Corrado Mattioli** nasce proprio con questo obiettivo: guidare le partecipanti a comprendere, pianificare e governare gli aspetti economici e finanziari della propria attività in modo chiaro, efficace e strategico.

Attraverso un approccio pratico e operativo, questa giornata formativa consentirà di acquisire le competenze fondamentali per gestire entrate, uscite, margini e preventivi, imparando a valutare in modo preciso la redditività dei singoli progetti e a prendere decisioni imprenditoriali basate su dati reali, non su percezioni.

Un percorso che porterà ciascuna Wedding Planner a ragionare come una vera imprenditrice, imparando a trasformare le proprie idee e la propria creatività in un'attività economicamente strutturata e capace di generare profitto.

Fornire le competenze per la gestione economico-finanziaria delle entrate e delle uscite del business del Wedding Planner, sviluppando una piena consapevolezza del valore del proprio lavoro e delle dinamiche che lo rendono redditizio.

Public Speaking

Per diventare una vera professionista del matrimonio o un'esperta organizzatrice di eventi, oltre alla passione e alla creatività, è di sicuro indispensabile acquisire tutto il know-how e tutte le competenze tecniche necessarie.

Al contempo, in un mercato sempre più competitivo, per eccellere realmente diventa indispensabile saper padroneggiare anche ulteriori abilità trasversali come quella del Public Speaking.

Infatti, prima o poi una professionista che opera in questi ambiti si troverà a dover presentare al meglio cosa offre, cosa rende eccellente il suo servizio, cosa lo contraddistingue come migliore rispetto ad altri.

Il Modulo formativo di Public Speaking tenuto da **Stefano Tassone**, Docente Universitario di Public Speaking, Coach e Formatore tra i migliori nel panorama nazionale italiano, fornisce tutte le conoscenze e gli strumenti necessari per accrescere il proprio livello di efficacia comunicativa.

Un modulo formativo di due giorni full time, a numero chiuso, organizzato in un format testato e di comprovata efficacia, che consente a ciascuna partecipante di acquisire tutte le conoscenze necessarie e, soprattutto, di allenarsi in maniera pratica attraverso molteplici simulazioni concrete. Nelle due giornate formative, infatti, ciascuna partecipante avrà modo di allenarsi, essere video ripresa e rivedersi, così da poter immediatamente cogliere quali siano i suoi punti di forza e quali le aree di miglioramento.

Il Modulo formativo di Public Speaking si avvale di una innovativa metodologia, raffinata negli oltre 20 anni di esperienza di Stefano Tassone, uno dei più autorevoli Formatori nel panorama italiano, nonché Docente Universitario di Public Speaking. Non un classico corso di Public Speaking pensato per chiunque voglia migliorare le proprie abilità comunicative, bensì uno specifico format studiato appositamente per chi ha deciso di diventare una vera Professionista Wedding Planner o Organizzatrice di Eventi.

Questo corso si prefigge un solo obiettivo chiaro e definito: consentire a ciascuna partecipante di comunicare con la massima efficacia la sua competenza, il suo valore, la sua affidabilità e l'unicità dei servizi che propone.

Per questi motivi la parte pratica del corso sarà incentrata esclusivamente su simulazioni concrete, nelle quali ci si allenerà simulando di avere di fronte i propri Clienti!

Giorno 1

Business coaching - A cura di Corrado Mattioli

OBIETTIVI:

Fornire le competenze per la gestione economico-finanziaria delle entrate e delle uscite del business del Wedding Planner.

Programma:

1. Mind-set vincente necessario nel business L'approccio vincente al business di un'attività, la gestione dei numeri, la consapevolezza economica e mentale necessaria.
2. Le logiche del profitto ed il conto economico dei singoli progetti Le variabili che conducono al guadagno e la costruzione di un conto economico nel Wedding e logiche di Project Management.
3. Margini, costi fissi e variabili da saper gestire Comprendere e saper calcolare i margini, distinguere l'impatto di costi fissi e variabili di un progetto, l'utile di ogni operazione.

4. La costruzione di un preventivo Sviluppare la capacità di costruire il giusto preventivo a protezione dei margini.

5. Fogli di lavoro per la gestione economico-finanziaria Ricevere il software già impostato per monitorare preventivi, spese e guadagni come strumento di lavoro futuro.

Giorno 2 e 3

Public Speaking - A cura di Stefano Tassone

OBIETTIVI:

Consentire a ciascuna partecipante di comunicare con la massima efficacia la sua competenza, il suo valore, la sua affidabilità e l'unicità dei servizi che propone.

- Differenza tra COMUNICARE ed ESPRIMERE
- Analisi dei DESTINATARI ai quali ci si rivolge
- CHIAREZZA, SINTESI, ESSENZIALITÀ
- Utilizzo sinergico dei tre livelli della comunicazione: PAROLE – VOCE – BODY LANGUAGE
- Gestione dell'ansia e tecniche di rilassamento
- L'utilizzo di EVIDENZE per risultare convincenti
- Come veicolare AUTOREVOLEZZA e CREDIBILITÀ

ABILITÀ ACQUISITE AL TERMINE DEL PERCORSO:

- Presentare in maniera efficace sé stessi e la propria attività
- Creare interesse su quanto si presenta
- Far percepire il valore di quanto si presenta
- Saper vendere al meglio le proprie proposte
- Essere memorabili

