

Creare open day efficaci: valorizzare la scuola nell'orientamento in entrata e sul territorio

<p>Ambito dell'iniziativa formativa</p>	<p>Orientamento e dispersione scolastica Didattica per competenze e competenze trasversali</p>
<p>Titolo</p>	<p>Creare open day efficaci: valorizzare la scuola nell'orientamento in entrata e sul territorio Corso di formazione online Tutti gli incontri verranno registrati e messi a disposizione in permanenza per gli iscritti al termine del corso sulla piattaforma Sapyent Studio (www.sapyentstudio.it)</p>
<p>Obiettivi</p>	<p>Molto spesso, l'orientamento in entrata nelle scuole, con il suo evento principale dell'open day, è un aspetto che viene trascurato. Questo corso si propone di formare i partecipanti per valorizzare l'offerta formativa della scuola e le sue risorse, approfondendo le dinamiche che regolano le attività di promozione e valorizzazione.</p> <p>Durante il corso, esploreremo una serie di aspetti che contribuiscono allo sviluppo dell'open day, potenziando le competenze comunicative delle figure scolastiche coinvolte. L'obiettivo finale è dotare i partecipanti della capacità di riprogettare tutti gli eventi orientativi della scuola.</p> <p>Partendo dall'analisi dei contenuti da inserire nella presentazione dell'istituto, che richiede una conoscenza approfondita delle aspettative delle famiglie e degli studenti durante il processo di valutazione dell'iscrizione scolastica,</p>

	<p>giungeremo alla revisione delle modalità e dei canali di comunicazione che la scuola mantiene con le famiglie.</p> <p>Affronteremo argomenti sia teorici, come il funnel di comunicazione e gli eventi di 1° e 2° livello, che pratici, come la gestione di una platea e lo sviluppo di presentazioni efficaci. Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado non solo di riprogettare l'open day, ma anche di promuovere un nuovo approccio scolastico che ponga al centro la relazione tra la scuola, il territorio e le famiglie degli studenti.</p>
<p>Programma</p>	<p>Primo incontro: i contenuti dell'open day (1,5 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Gli eventi orientativi, tipologie e differenze ● L'obiettivo dell'open day ● Gli eventi di 1° livello e gli eventi di 2° livello ● Che cosa dire durante gli open day: quali contenuti mettere in scaletta ● Esercizio: creazione di una scaletta di argomenti da due punti di vista (scuola e famiglia) <p>Secondo incontro: cosa fare durante un open day (1,5 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Gli open day in presenza e gli open day online: differenze e analogie ● Che struttura ha l'open day ● La fase dell'accoglienza ● La fase della presentazione: slide efficaci ● La fase della presentazione: discorsi memorabili <p>Terzo incontro: prima e dopo l'open day (1,5 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Come promuovere l'open day ● Il flusso comunicativo ● Gli eventi di 2° livello ● Esercizio: ideazione di eventi di 2° livello <p>Quarto incontro: ripasso e progettazione (1,5 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ripasso degli argomenti più importanti ● Confronto tra partecipanti

	<ul style="list-style-type: none"> Esempi di format di open day progettati sulle realtà scolastiche dei partecipanti
Sedi/periodo di svolgimento	<p>Corso interamente online.</p> <p>Edizione aprile:</p> <ul style="list-style-type: none"> venerdì 12 aprile, dalle ore 17.30 alle 19.00 venerdì 19 aprile, dalle ore 17.30 alle 19.00 lunedì 22 aprile, dalle ore 17.30 alle 19.00 mercoledì 8 maggio, dalle ore 17.30 alle 19.00 <p>Edizione maggio:</p> <ul style="list-style-type: none"> martedì 14 maggio, dalle ore 17.30 alle 19.00 venerdì 17 maggio, dalle ore 17.30 alle 19.00 mercoledì 22 maggio, dalle ore 17.30 alle 19.00 martedì 28 maggio, dalle ore 17.30 alle 19.00
Durata (ore)	6 ore
Destinatari	Docenti di scuole di qualsiasi ordine e grado.
Costo a carico dei destinatari	75 euro, accessibili con Carta del Docente.
Metodologie	Webinar con l'utilizzo della piattaforma Google Meet.
Materiali e tecnologie usati	PC
Tipologie verifiche finali	Questionario di gradimento
Mappatura delle competenze	<ul style="list-style-type: none"> Conoscere gli strumenti di indagine e approfondimento dello studio del target

	<ul style="list-style-type: none"> ● Saper progettare e supervisionare tutte le fasi esecutive dello sviluppo di eventi orientativi scolastici ● Conoscere le best practice per una presentazione efficace ● Comprendere le dinamiche sottese alla comunicazione con i prospect e le differenze tra i vari canali comunicativi che la scuola può utilizzare
Direttore responsabile	<p>Dott. Andrea Bonomi (psicologo, esperto in open day)</p> <p><i>Responsabile open day & events per Education Marketing Italia</i></p>
Relatori/formatori/facilitatori	Dott. Andrea Bonomi