

Verso Horizon Europe e i nuovi strumenti per voi

Corso Presentazioni & Pitch per gli Associati Q1/Q2 2022



Modulo 1 Scelta e organizzazione contenuti



Modulo 2 Progettazione grafica e tip sui meccanismi cognitivi



Modulo 3 Content delivery in English – w/ native speaker



Modulo 4 Il Pitch per investitori e programmi di finanziamento



Modulo 5 Simulazione presentazione con i docenti del corso

Corso presentazioni e pitch per gli Associati Mesap

La classe

4 appuntamenti e la simulazione finale: ogni incontro, un modulo

Circa un incontro al mese, minor impatto sulle vostre agende

Classe da 15 persone massimo

Lezioni interattive, con analisi casi pratici e best practices

Lavoreremo insieme per migliorare i vostri contenuti, un numero ridotto di partecipanti ci permette di dedicarvi il giusto tempo

Un partecipante per azienda associata, con un'eventuale riserva

Se il giorno dell'incontro non potrete partecipare potrà sostituirvi un collega o potrete alternarvi da subito per favorire lo scambio di informazioni

Corso presentazioni e pitch per gli Associati Mesap

Application: come candidarsi per il corso

To-do list per completare la candidatura della vostra Azienda

Per definire gli input sui vostri contenuti ci servono alcuni riferimenti e i dettagli per restare connessi.

Di seguito una lista di attività con diverso punteggio, che ci permetteranno di contattarvi e completare un primo assessment della vostra realtà aziendale:

contenuti, persone di riferimento, connessioni, Tone of Voice, visual identity,...

Il contenuto da voi creato per l'application dovrà essere inviato a segreteria@mesap.it entro il 31 gennaio, con riferimenti delle altre attività completate

Corso presentazioni e pitch per gli Associati Mesap

Application: come candidarsi per il corso



Connessione con la nostra community LinkedIn: i riferimenti aziendali per cui sono importanti i nostri aggiornamenti e il seguito ai post sulla vostra realtà possono seguire la nostra pagina [Mesap Innovation Cluster](#)

5 punti di cento



I contatti aziendali interessati possono iscriversi alla [Newsletter settimanale](#) del Polo

10 punti di cento



Per un esempio di engagement e contenuti potreste dedicare un post sui Social Media alle ultime attività con il Polo o all'Assemblea

10 punti di cento



Indicateci i riferimenti tecnici a cui proporre opportunità e di comunicazione con cui concordare la diffusione dei vostri progetti in corso e le iniziative condivise

25 punti di cento



Raccontateci in che modo abbiamo innovato insieme o quali attività vorrete condividere

50 punti di cento