

MYADV(ertiser)

Appuntamenti **FESTIVAL DELLA COMUNICAZIONE**

Da giovedì 6 a domenica 9 settembre torna a Camogli l'appuntamento annuale dedicato alla comunicazione, alla cultura e all'innovazione, il Festival della Comunicazione, diretto da Rosangela Bonsignorio e Danco Singer e organizzato da Frame, in collaborazione con il Comune di Camogli. Dopo Comunicazione, Linguaggio, Web e Connessioni, il fil rouge di quest'anno, *Visioni*, porta avanti l'eredità di **Umberto Eco**, ideatore e padrino della manifestazione, il cui pensiero dà forma a ogni edizione, non solo nei toni e nelle tematiche, ma soprattutto nella sua particolare visione del contemporaneo e dell'umano: un meraviglioso sistema di segni da interpretare secondo diverse prospettive, sensibilità, punti di vista, combinando alto e basso, serietà e ironia, particolare e universale.

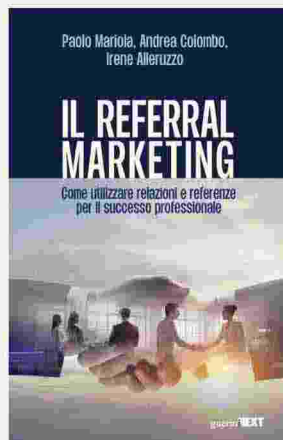
E proprio al grande maestro e semiologo, il festival dedica nella sua giornata d'apertura lo speciale evento Musica e parole. Un ricordo di Umberto Eco. Dell'ingegno multiforme di Umberto Eco si è ricordato molto ma non tutto: il serissimo studioso di san Tommaso, semiologo, romanziere, bibliofilo, faceva posto nella sua sterminata memoria alla più completa raccolta di barzellette del secolo. Ci raccontano il suo precoce umorismo due amici di infanzia e di gioventù e di tutta la vita, Gianni Coscia e Furio Colombo. I suoi allievi e poi colleghi, Valentina Pisanty e Riccardo Fedriga, ricordano qualcuna delle sue infinite battute di spirito. Paolo Fabri, Maurizio Ferraris, Marco Santambrogio, vecchi amici e colleghi, descrivono i momenti più impensati in cui lo hanno visto ridere e giocare con le parole. Sul tema Visioni si affronteranno e confronteranno oltre 100 ospiti tra i più prestigiosi rappresentanti della cultura, dell'economia, della scienza, dello spettacolo, dell'innovazione tecnologica dell'Italia e del mondo, e gli amministratori delegati e i presidenti di alcune delle maggiori aziende nazionali e internazionali.



Informazioni: www.festivalcomunicazione.it
 Facebook: @FestivalComunicazione
 Twitter: @FestivalCom
 Canale Youtube: Festival della Comunicazione, Camogli

Letto per voi **FARE NETWORKING CON IL "REFERRAL MARKETING"**

Incontrarsi di persona, mettersi in gioco, saper ascoltare l'interlocutore e scegliere di "coltivare connessioni" invece di cacciare "occasioni di vendita" sono solo alcune delle prassi del cosiddetto referral marketing, un modo di fare networking attraverso la relazione e il passaparola nato negli Stati Uniti e oggi molto diffuso anche in Italia. A raccontare in un libro



"Il referral marketing" in Italia, i suoi personaggi e le loro storie sono **Paolo Mariola, Andrea Colombo e Irene Alleruzzo** per Guerini Next. Gli autori rappresentano il board di *BNI Italia - Business Network International* - l'organizzazione di networking più grande al mondo, presente in 80 Paesi, portata in Italia proprio da Mariola, Direttore nazionale di una realtà che è arrivata a riunire oltre 7.500 membri suddivisi in 230 Capitoli operativi, per un giro d'affari tra i membri di BNI Italia passato da 110 milioni nel 2016 a 193 milioni nel 2017. Mariola e Colombo, accompagnati da Irene Alleruzzo, raccontano insieme a tanti altri protagonisti del mondo del lavoro, della formazione e del

networking italiano e internazionale, la loro esperienza nell'ambito del referral marketing e di come questa abbia cambiato la loro carriera, conducendoli a un felice passaggio dal mondo del management a quello dell'imprenditoria. Il libro è ricco di consigli, spunti, riflessioni: non vuole essere un manuale didattico, ma la condivisione di storie di vita.

Nell'epoca di connessioni sempre più veloci, una parola è tornata prepotentemente alla ribalta: la parola relazione. E se è vero che i concetti di *b2b* (business tra aziende) e *b2c* (business tra azienda e consumatori) sono stati sostituiti da quello di *Human to Human* (da persona a persona) e che anche le grandi aziende cercano canali di comunicazione "conversazionali", relazionali, con i propri consumatori, questo vale ancora di più nel mondo dei professionisti e delle piccole e medie imprese. In tale contesto, infatti, l'antico approccio della referenza tra persone riproposto e strutturato da BNI per organizzare tra i soggetti un efficace "trasferimento di fiducia", dimostra di essere una leva di valore imprescindibile per aumentare il proprio business, capace di produrre lavoro modificando la direzione dell'economia da competitiva a collaborativa e puntando su risultati comuni e condivisi anziché solo personali. La forma di networking *face to face*, basata su una metodologia chiara come quella di BNI, si fonda su una prima semplice regola: prima viene l'altro da me. Solo se si mette al centro l'altro (principio del "Givers Gain", chi dà riceve), capendone le esigenze, i bisogni si potrà instaurare una vera e propria relazione produttiva.

"Il Referral Marketing"
 di Mariola P., Colombo A., Alleruzzo I.
 Guerini Next, Milano 2018
 pp. 200, euro 24,00