

Training intensivo in:

# GREEN MARKETING

Come prosperare  
nell'economia verde

Questo evento è a Impatto Zero<sup>®</sup>



**24 MAGGIO**  
**Milano 2011**

**NinjaAcademy**

La SACRA SCUOLA  
del MARKETING NON-CONVENZIONALE

**Ninja Masters**

**JOHN GRANT**

AUTORE DEL BEST SELLER

"THE GREEN MARKETING MANIFESTO"

**ADAM ARVIDSSON**

DOCENTE COPENHAGEN BUSINESS SCHOOL

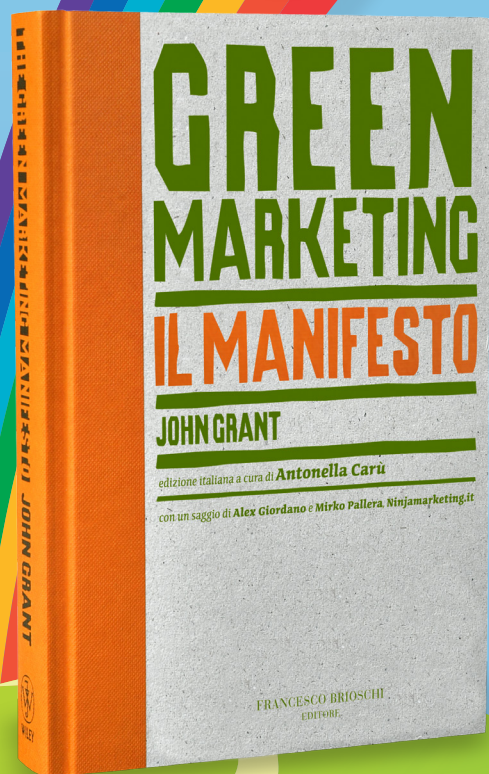
**ALEX GIORDANO & MIRKO PALLERA**

NINJA MARKETING

CON LA PARTECIPAZIONE DI:

**MARCO ROVEDA**

FONDATORE LIFEGATE



MEDIA PARTNER

► MARTEDÌ 24 MAGGIO 2011

## **GREEN MARKETING, come prosperare nell'economia verde**

*Ninja Masters JOHN GRANT, ADAM ARVIDSSON, ALEX GIORDANO & MIRKO PALLERA, MARCO ROVEDA.*

### **IL CORSO**

Le dimensioni del Green e della sostenibilità si affermano sempre di più non solo negli stili di vita delle persone, ma anche nelle politiche dell'impresa. In questo corso in compagnia di **John Grant** – guru e consulente internazionale, **autore del best seller “The Green Marketing Manifesto”** - impareremo dalla sua diretta esperienza come creare in azienda un'attitudine proattiva e benefica verso il Green.

Troppo spesso viene infatti vissuto come un costo, un limite alla capacità di creare valore aziendale. John Grant ci insegna che può essere tutto il contrario. Pensato e implementato correttamente, il Green diventa invece un'opportunità, un generatore di nuove idee, innovazioni e nuovi segmenti di mercato. Questo è particolarmente vero in un periodo di fondamentale transizione sociale come il nostro: **chi non vivrà il Green in modo proattivo non solo non riuscirà a trarre beneficio dai cambiamenti attuali ma addirittura metterà a rischio la propria sopravvivenza aziendale.**

### **OBIETTIVI**

Il corso affronterà le sfide e le opportunità legate alla transizione verso un modello sociale e di business più sostenibile. **Il focus sarà su come utilizzare il Green strategicamente come una fonte di valore attraverso un approccio proattivo**, in cui il Green viene attivamente utilizzato come una nuova fonte di brand extension, innovazione e creazione di nuovi stili di consumo e nuove nicchie di mercato. Forniremo i concetti e gli strumenti pratici per riuscire ad implementare tale approccio proattivo al Green nell'ambito della propria azienda. Risponderemo alla domanda “Cosa posso fare io nella mia azienda oggi per prosperare domani?”

### **Destinatari**

Il corso fornisce modelli di riferimento, spunti creativi, strumenti teorici e pratici a professionisti, in particolare a:

- Imprenditori
- Marketing e Brand manager
- Esperti di comunicazione
- Direttori d'azienda
- Responsabili Ricerca e Sviluppo





## ARGOMENTI

Il corso di alta formazione professionale illustra le teorie, le tecniche e gli strumenti di marketing e comunicazione on e offline più all'avanguardia e innovativi. Partendo dalle premesse socio-economiche della Green Economy, affronta i principali stili del Green Marketing.

- Come vivere il Green integrando le dimensioni personali, sociali e aziendali
- Come traghettare la transizione della propria azienda verso un modello sostenibile
- Green Branding, quali opportunità per il posizionamento di marca
- Green Marketing, come risuonare con i nuovi stili di vita green
- Il Green come motore dell'innovazione
- Come prosperare nella Green Economy

## Programma

- Introduzione al nuovo paradigma
- I "principi di base" del Green Marketing
- Dagli standard all'innovazione, ovvero dal verde al verdissimo
- L'azienda: dal dare l'esempio a creare nuovi business concept
- Il Brand: dalla certificazione al cavallo di Troia
- Gli stili di vita: cambiare le abitudini creando nuovi stili di consumo
- Green Marketing e Societing: oltre le terminologie, come prosperare nella transizione
- Come usare i social media per creare una comunità intorno ad iniziative Green
- Domande e risposte con John Grant: cosa posso far nella mia azienda per cogliere le occasioni della Green Economy?



## MASTERS NINJA



### John Grant

**È stato co-fondatore di St Luke's - agenzia pubblicitaria londinese attenta alle necessità e ai bisogni della società** (come menzionato da Fast Company e Harvard Business Review). Dal 1999 ha poi lavorato come consulente, autore e imprenditore. **Il bacino clienti Green di John Grant comprende Cafedirect, Cisco, The Co-operative Bank, The Guardian, Innocent Drinks, IKEA, ING, i-Team, 02, Philips, The Royal Mail, Unilever, così come il dipartimento di trasporti inglese.** "Co-opportunity", ultimo libro di Grant, tratta la sostenibilità 2.0:

spronando i social network, e la cooperazione che ne deriva, si potrà arrivare ad ottenere un mutamento nell'atteggiamento di ognuno di noi con una propensione verso il Green. Il volume precedente "The Green Marketing Manifesto" è stato eletto come Environmental Book of the Year agli Awards dell'editoria britannica. **Amazon ha nominato, invece, la sua prima opera "The New Marketing Manifesto" come uno tra i migliori 10 libri di business del 1999.** Inoltre, Grant è anche co-fondatore di Ecoconomy, una start-up 2.0 che ha l'obiettivo di rendere Green il posto di lavoro tramite il coinvolgimento e l'impegno da parte dei dipendenti stessi.



### Adam Arvidsson

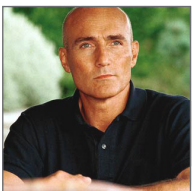
**È professore di Sociologia della Globalizzazione e dei Nuovi Media all'Università Statale di Milano**, dove ricopre il ruolo di Professore Associato di Sociologia. Adam Arvidsson ha insegnato in Inghilterra e Danimarca, dove è rimasto per sei anni. Nel 2006 ha pubblicato, "Brands. Meaning and Value in Media Culture" il suo ultimo libro sulla funzione del brand nell'economia dell'informazione. **Si interessa di nuove forme di produzione ed organizzazione economica emerse con le ultime evoluzioni dei nuovi media.** Gestisce il blog Societing nel tentativo di raccogliere le novità emergenti della social innovation e della Open Economy in generale. Di prossima pubblicazione The Ethical Economy: Business and Society in the 21st Century, in collaborazione con la Columbia University Press.



### Alex Giordano e Mirko Pallera

Sono considerati gli esponenti di spicco di una nuova corrente di pubblicitari che sta rivoluzionando il mondo del marketing e della comunicazione. **Fondatori di Ninja Marketing e autori del best-seller "Marketing Non-Convvenzionale", edito da Il Sole 24 Ore**, ci guideranno alla scoperta delle tecniche di marketing più innovative e contagiose per scoprire come poter trasformare idee e concetti in brand e prodotti di successo. Tra i loro clienti: **Barilla, Unilever, Heineken, Artsana.**

Da sempre impegnati a diffondere i concetti di Green Marketing e Societing, l'edizione italiana del libro "Green Marketing" contiene un loro saggio incentrato sul concetto di ecologia e sostenibilità simbolica dei brand.



### Marco Roveda

Nel 1978 abbraccia l'agricoltura biodinamica e dal **1981 fonda la Fattoria Scaldasole che diventa immediatamente la prima azienda agroalimentare del biologico in Italia.**

In breve tempo oltre 60.000 aziende, ispirate dal suo successo, seguiranno l'esempio e iniziano a produrre e trasformare prodotti biologici portando l'Italia dall'ultimo al primo posto per produzione di biologico in Europa.

Nel 1997 riceve dalla CCIA il premio di Imprenditore dell'Anno per la categoria "Qualità della vita". **Nel 2000 fonda LifeGate che diventa in breve il centro di aggregazione delle persone e delle aziende che vogliono far propri i principi dell'etica e della sostenibilità.** Nel 2002 riceve il premio RCS Cenacolo per l'Editoria e l'Innovazione.

Nel 2004 pubblica, per Ponte alle Grazie, il libro "Perché ce la faremo". Nel 2008 è protagonista della collana "I Sostenibili" di Salerno Editrice con "L'ecobusiness ci salverà?", libro-intervista-biografia.

Sempre nel 2008 la Fondazione Schwab e World Economic Forum conferiscono a Marco Roveda il premio internazionale "Social Entrepreneur of the Year".

Nel 2010 è stato nominato membro del WorldShift Council. Oggi vive in provincia di Como, in quella che è stata la prima sede della Fattoria Scaldasole e che oggi ospita il primo parco fotovoltaico ad inseguimento solare d'Italia.



## COME ISCRIVERSI

Ci si può iscrivere al corso in due modi:

- compilando il modulo online all'indirizzo **formazione.ninjamarketing.it/corsi/green-marketing** (e allegando immagine della ricevuta di pagamento).
- compilando la scheda di iscrizione che trovate in fondo a questo pdf e inviandola (insieme alla ricevuta di pagamento) ai contatti sottostanti via fax o scansionata via email.

## PAGAMENTO

È possibile effettuarlo tramite:

- Bonifico bancario alle coordinate indicate all'ultima pagina di questo PDF
- Carta di credito con servizio online

**In caso di pagamento con bonifico bancario si prega di inviare la ricevuta di pagamento per convalidare l'iscrizione.**

## ISCRIZIONE SCONTATA E SPECIALE

- **ISCRIZIONE MULTIPLA** Per le iscrizioni di gruppo (come ad esempio un team marketing) si deve compilare il modulo di iscrizione multipla per ogni partecipante, garantendosi, con il pagamento unico, sconti dal 5% al 20%.

### L'ISCRIZIONE INCLUDE:

- Pranzo e coffee break
- Attestato di partecipazione
- Accesso a materiale didattico
- Libro "Green Marketing, il Manifesto"
- Cartellina Ninja Academy



# SCHEDA DI ISCRIZIONE SINGOLA



## PER ISCRIVERSI:

- Compilare il form online all'indirizzo:  
**formazione.ninjamarketing.it/corsi/green-marketing**
- Oppure inviare la scheda di iscrizione compilata:  
- via fax allo **089 8424373**  
- previa scansione, via mail a: **info@ninjacademy.it**

PER INFORMAZIONI:

**Francesca Albrizio**  
info@ninjacademy.it  
T: 02.89926128  
M: 346.4278490

## SCHEDA DI ISCRIZIONE SINGOLA NINJA ACADEMY

**NINJA TRAINING**      **Green Marketing**  
**DATA**                      **24 maggio 2011 ore 9-13 / 14.30-18.30**  
**SEDE**                        **Milano**

## ISCRIZIONE (indicare scelte)

## L'ISCRIZIONE INCLUDE:

- Coffee break e pranzo
- Attestato di partecipazione
- Accesso a materiale didattico
- Cartellina Ninja Academy
- Libro "Green Marketing, il Manifesto"

### Early booking fino al 10 maggio 2011

1 pers. x 1 giorno **Green Marketing**

**8 ORE**

**550 € + IVA 20% = 660 €**

### Dopo il 10 maggio 2011

1 pers. x 1 giorno **Green Marketing**

**8 ORE**

**650 € + IVA 20% = 780 €**

## ALLIEVO NINJA

GRADO NINJA RAGGIUNTO: \_\_\_\_\_

40€ di sconto per ogni corso della Ninja Academy a cui hai partecipato  
Sconto massimo accumulabile di 160 €

PREZZO ALLIEVO NINJA

€ \_\_\_\_\_

## INFORMAZIONI SUL PARTECIPANTE

Nome e Cognome \_\_\_\_\_  
posizione/professione \_\_\_\_\_  
azienda \_\_\_\_\_  
P.IVA aziendale \_\_\_\_\_  
C.F. \_\_\_\_\_  
indirizzo di fatturazione \_\_\_\_\_  
città \_\_\_\_\_ cap \_\_\_\_\_ prov. \_\_\_\_\_  
tel. \_\_\_\_\_ cell. \_\_\_\_\_  
email \_\_\_\_\_  
contatto assistente \_\_\_\_\_  
contatti web: SKYPE \_\_\_\_\_ FACEBOOK \_\_\_\_\_  
LINKEDIN \_\_\_\_\_ altri \_\_\_\_\_



# SCHEDA DI ISCRIZIONE MULTIPLA



## PER ISCRIVERSI:

- Compilare il form online all'indirizzo:  
**formazione.ninjamarketing.it/corsi/green-marketing**
- Oppure inviare la scheda di iscrizione compilata:
  - via fax allo **089 8424373**
  - previa scansione, via mail a: **info@ninjacademy.it**

PER INFORMAZIONI:

**Francesca Albrizio**  
info@ninjacademy.it  
T: 02.89926128  
M: 346.4278490

## SCHEDA DI ISCRIZIONE MULTIPLA NINJA ACADEMY

<b>NINJA TRAINING</b>	<b>Green Marketing</b>
<b>DATA</b>	<b>24 maggio 2011 ore 9-13 / 14.30-18.30</b>
<b>SEDE</b>	<b>Milano</b>

## L'ISCRIZIONE INCLUDE:

- Coffee break e pranzo
- Attestato di partecipazione
- Accesso a materiale didattico
- Cartellina Ninja Academy
- Libro "Green Marketing, il Manifesto"

## ISCRIZIONE (indicare scelte)

### Early booking fino al 10 maggio 2011

2 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 5%** **1045 € + IVA 20% = 1254 €**

### Dopo il 10 maggio 2011

2 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 5%** **1235 € + IVA 20% = 1432 €**

### Early booking fino al 10 maggio 2011

3 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 10%** **1485 € + IVA 20% = 1782 €**

### Dopo il 10 maggio 2011

3 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 10%** **1755 € + IVA 20% = 2106 €**

### Early booking fino al 10 maggio 2011

4 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 15%** **1870 € + IVA 20% = 2244 €**

### Dopo il 10 maggio 2011

4 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 15%** **2210 € + IVA 20% = 2652 €**

### Early booking fino al 10 maggio 2011

5 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 20%** **2200 € + IVA 20% = 2640 €**

### Dopo il 10 maggio 2011

5 pers. x 1 giorno **Green Marketing** **8 ORE** **SCONTO 20%** **2600 € + IVA 20% = 3120 €**

# SCHEDA DI ISCRIZIONE MODALITÀ DI PAGAMENTO



## PER ISCRIVERSI:

- Compilare il form online all'indirizzo:  
**formazione.ninjamarketing.it/corsi/green-marketing**
- Oppure inviare la scheda di iscrizione compilata:
  - via fax allo **089 8424373**
  - previa scansione, via mail a: **info@ninjacademy.it**

PER INFORMAZIONI:

**Francesca Albrizio**  
info@ninjacademy.it  
T: 02.89926128  
M: 346.4278490

## MODALITÀ DI PAGAMENTO PRESCELTA:

### BONIFICO BANCARIO

#### INTESTATO A:

S.E.C.S. srl  
Corso Umberto 1, 158  
84013 Cava de' Tirreni (SA)  
P.I. 04330590656  
IBAN: IT 44 0 01030 76170 000001908110

### CARTA DI CREDITO

TRAMITE C.C. SUL SITO NINJACADEMY.IT   
(possibile eventuale sovrapprezzo per commissioni bancarie)

#### Pagamento C.C. e PostePay:

##### Numero e intestatario Carta di Credito

(solo per riscontro dell'avvenuto pagamento, non per il pagamento stesso)

##### INTESTATARIO

##### NUMERO

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

### Modalità iscrizione e Termini:

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di Ninja Marketing della presente scheda, debitamente compilata in tutte le sue parti e sottoscritta per accettazione nelle due firme richieste, nonché della ricevuta a conferma dell'avvenuto pagamento. Verrà inviata conferma scritta dell'avvenuto perfezionamento dell'iscrizione. La fattura verrà inviata da Ninja Marketing all'indirizzo di fatturazione, altrimenti consegnata all'ingresso il giorno dell'evento.

### Modalità di rinvio e rimborso:

In caso di impedimento è facoltà del partecipante, il diritto di recedere ai sensi dell' art. 1373 C.C.

**A)** Con comunicazione scritta e firmata obbligatoria via fax al numero 089 8424373

**B)** DISDETTA: Entro e non oltre 2 settimane precedenti l'evento, il partecipante potrà recedere dal contratto, che pertanto avrà diritto al completo rimborso della quota se già versata.

**C)** Oltre il termine di cui sopra e fino al giorno dell'evento, il partecipante potrà recedere pagando un corrispettivo pari al 30% della quota.

Riguardo al punto C) il corrispettivo dovuto potrà essere trattenuto direttamente da Ninja marketing se la quota è già stata versata.

La nostra società provvederà ad emettere la relativa fattura. Ninja Marketing si riserva il diritto di apportare eventuali modifiche all'evento che non ne pregiudichino la qualità. Si riserva altresì la facoltà di spostare l'evento con comunicazione scritta entro 5 giorni dalla data inizialmente prevista.

S.E.C.S. SRL potrà annullare il corso, rimborsando ai partecipanti l'intera quota ricevuta, nel caso in cui non verrà raggiunto il numero minimo di iscrizioni.

**Ai sensi dell'art. 1341 C.C. approvo espressamente le Modalità di iscrizione**

**FIRMA**

## Informativa ex D. Lgs. n. 196/03 - Tutela della privacy

I dati sono raccolti da SECS srl., unica titolare al trattamento, ed utilizzati per gli scopi di realizzazione dell'evento in oggetto, per elaborazioni statistiche e se lo desidera per informazioni commerciali su prodotti e servizi di SECS srl. e degli Sponsor anche con modalità automatizzate strettamente necessarie a tali scopi. I dati possono essere comunicati anche a società esterne per finalità promozionali. Il conferimento di tali dati è facoltativo ma propedeutico all'erogazione del servizio in oggetto, e comprende, a Sua discrezione, l'invio di informazioni commerciali. Ex lege art. 7 d.l. 196/03 potrà esercitare i diritti di modifica, integrazione, opposizione e cancellazione dei suoi dati comunicandolo per iscritto alla suddetta società.

#### Consenso

Letta l'informativa con la consegna della presente scheda acconsento al trattamento dei miei dati personali per le modalità e finalità ivi indicate.

**FIRMA**

**Ninja Marketing di S.E.C.S. Srl**

Corso Umberto 1, 158 - 84013 - Cava de' Tirreni (SA) Amalfi Coast - Italy  
ninjamarketing.it / info@ninjamarketing.it / T: +39 02 89926128 / F: +39 089 444566  
P.IVA: 04330590656