

#FORMAZIONE

**1^a giornata
11 marzo 2026**

ore 14.00-18.00

FIMAA MiLoMB,
c.so Venezia 39,
1° piano

STORYSELLING: TESTI E FOTO PER RACCONTARE E VENDERE IMMOBILI

OBIETTIVI

- 1) Differenziarsi sul mercato immobiliare attraverso l'uso strategico dello storytelling, per attrarre clienti più in linea con i propri valori e il proprio posizionamento
- 2) Valorizzare immobili e professionalità trasformando tecniche, immagini e dettagli in racconti capaci di generare emozione e fiducia
- 3) Rendere coerente la comunicazione su tutti i canali, integrando testi e fotografie in una narrazione riconoscibile e professionale

PROGRAMMA

**HELGA
OGLIARI**

- 1) StorySelling per distinguersi e attrarre i clienti giusti
- 2) La scienza delle storie: come e perché funzionano
- 3) Applicazioni pratiche dello storytelling in agenzia
- 4) Gli elementi chiave di una narrazione che funziona
- 5) Personal storytelling: perché la tua storia ti aiuta a vendere di più, come raccontare la tua professione, esempi di narrazione personale
- 6) Raccontare l'immobile: trasformare le caratteristiche tecniche in emozioni e valori; esempi di annunci
- 7) Consigli per l'uso dell'AI
- 8) Esercitazioni pratiche

segue ➤



2^a giornata 13 marzo 2026

ore 9.00 – 13.00

Sala Dragoni,
c.so Venezia 51,
Palazzo Bovara -
Confcommercio
MiLoMB

PROGRAMMA

MARTA BAFFI

- 1) Teoria sull'importanza dell'immagine fotografica:
 - Preparazione ad hoc prima di uno shooting
 - Raccolta di riferimenti visivi e costruzione della narrazione dell'immagine
 - Definizione di uno stile fotografico coerente con la propria identità espressiva, consapevolezza e controllo nella selezione delle immagini finali
 - Ruolo di chi crea l'immagine e ruolo di chi legge l'immagine fotografica
 - Il valore della post produzione
- 2) Pratica: realizzazione di uno scatto e lettura dell'immagine finale
 - Dalla teoria alla pratica: primo shooting con un soggetto
 - Debriefing
 - Pratica avanzata: secondo shooting con altro soggetto
 - Debriefing
- 3) Domande e risposte