

## **PROGETTI RISERVATI ALLE SCUOLE**

### **DOLOMITI ENERGIA TRENINO – PAT ISTRUZIONE**

#### **ATTIVITA' FORMATIVE**

## **1. BASKET&LIFE**

**DESTINATARI:** scuole superiori (max 35 alunni)

**DURATA:** 2 ore

**LUOGO:** palestra

**PERSONE COINVOLTE:** giocatori americani della Dolomiti Energia Trentino

La prima parte della lezione verrà sviluppata in palestra con esercizi di basket proposti in lingua inglese sia dal coach che dal giocatore (il coach potrà integrare le spiegazioni in italiano qualora fosse necessario). Nella seconda parte della lezione il giocatore, attraverso alcuni pensieri stimolanti di alcuni grandi atleti dello sport americano (es. Michael Jordan. *“Nella mia vita ho sbagliato più di novemila tiri, ho perso quasi trecento partite, ventisei volte i miei compagni mi hanno affidato il tiro decisivo e l'ho sbagliato. Ho fallito molte volte. Ed è per questo che alla fine ho vinto tutto”*) presenterà il suo punto di vista su come vivere lo sport, la scuola, la vita in un contesto di gruppo come può essere quello dello sport o della scuola. In questa seconda parte ci sarà spazio per un dialogo in lingua inglese con il giocatore.

P.S.: eventualmente la lezione può essere sviluppata in spagnolo con il capitano Toto Forray e il giocatore portoghese (6 stagioni da giocatore in Spagna) Joao Gomes.

## **2. MARKETING SPORTIVO: CASE STUDY “AQUILA BASKET”**

**DESTINATARI:** classi del triennio delle scuole superiori degli ISTITUTI ECONOMICI (max 40 alunni)

**DURATA:** 1 ora

**LUOGO:** aula scolastica

**PERSONE COINVOLTE:** direttore commerciale Aquila Basket

*“La conoscenza delle forme del terreno è di grande aiuto in battaglia, Saper valutare il nemico e determinare la vittoria, Saper analizzare luoghi erti e pianure, luoghi lontani e vicini, Questo è il Tao di un generale di grande valore. Chi conosce queste cose e dà battaglia sarà certamente vittorioso. Chi non conosce queste cose e dà battaglia sarà certamente sconfitto.” (L'arte della Guerra” di Sun Tzu del VI – V secolo a.C.)*

Le imprese gestiscono i loro processi commerciali riferendosi sempre ad aree geografiche. E' fondamentale rapportarsi al territorio per individuare quanti clienti attuali e potenziali, dove sono ubicati in una determinata provincia, quanto vale il reddito pro-capite degli abitanti, quanti consumatori residenti in un definito bacino d'attrazione. Una volta individuato il bisogno l'attività commerciale può seguire il cliente durante il suo soddisfacimento.

Aquila Basket è di proprietà per il 40% di un Consorzio di oltre 50 aziende e ha complessivamente circa 100 sponsor: il Direttore Commerciale Andrea Nardelli, partendo da situazioni concrete della società bianconera, potrà trattare le seguenti tematiche:

- Le attività di geomarketing del responsabile commerciale
- Individuazione del cliente ed analisi dei bisogni emergenti
- La presentazione di un prodotto/servizio: il primo incontro
- Progettazione della proposta sulla base dei bisogni espressi
- Attività di fidelizzazione

### 3. LA STAMPA SPORTIVA

**DESTINATARI:** classi delle scuole medie/superiori (max 40 alunni)

**DURATA:** 3 incontri

**LUOGO:** scuola/PalaTrento

**PERSONE COINVOLTE:** Responsabile Comunicazione Aquila Basket

Il percorso si svilupperà in tre momenti diversi:

1. Lezione in classe con il nostro Responsabile Comunicazione che sulla base della propria esperienza come giornalista professionista (prima) e addetto stampa (ora) potrà presentare come un "avvenimento" diventi "notizia". Durante la lezione verranno dati suggerimenti/indicazioni su come scrivere un articolo di giornale.
2. Partecipazione ad una partita di basket di serie A con simulazione di conferenza stampa
3. Realizzazione di un articolo (intervista, cronaca, pezzo di colore) con successivi feedback da parte del Responsabile Ufficio Stampa

Sul sito [www.aquilabasket.it](http://www.aquilabasket.it) troveranno spazio gli articoli migliori realizzati dagli studenti

### 4. INCONTRO CON IL CAMPIONE

**DESTINATARI:** medie/classi del biennio; gruppi di 100-150 ragazzi in palestra

**DURATA:** 2 ore

**LUOGO:** palestra

**PERSONE COINVOLTE:** giocatori americani della Dolomiti Energia Trentino

Le esperienze di vita/sport negli USA e in Italia nel racconto dei giocatori americani: in palestra, dopo aver tirato insieme al giocatore bianconero, i ragazzi possono fare liberamente domande in inglese sulla vita, interessi, esperienze di uno dei giocatori americani della Dolomiti Energia Trentino.

## **5. LA SOCIETA' AMERICANA**

**DESTINATARI:** scuole superiori/assemblea di istituto (in particolare del Triennio)

**DURATA:** 2 ore

**LUOGO:** aula scolastica

**PERSONE COINVOLTE:** giocatori americani della Dolomiti Energia Trentino

Lo sport è ed è stato negli USA un potentissimo mezzo di integrazione tra la popolazione afroamericana e quella bianca: tale processo non si è ancora completato come i recenti fatti di cronaca nera successi negli USA sembrano confermare. Partendo dalla visione del film "The Glory Road" (la storia della straordinaria vittoria del titolo universitario nazionale di basket da parte di Texas El Paso, squadra che per la prima volta schierava 5 giocatori afroamericani in quintetto) è possibile riflettere sulla società americana, sul suo sistema scolastico e sportivo e sulle tensioni sociali ancora esistenti.

## ***PERCORSI DI TIROCINIO CURRICULARE***

La Dolomiti Energia Trentino si offre di ospitare nella propria struttura studenti in tirocinio curriculare per le ore previste nel percorso di alternanza scuola/lavoro:

Le aree per cui è possibile candidarsi per tale esperienza sono le seguenti.

### **UFFICIO STAMPA (2 studenti)**

L'Ufficio Stampa può ospitare ragazzi/e per approfondire il lavoro della comunicazione: in particolare, gli studenti, che dovranno avere buone competenze linguistiche in lingua inglese, potranno collaborare nella redazione di articoli per la versione in inglese del sito ufficiale.

### **AMMINISTRAZIONE: (4 studenti)**

L'area amministrativa può ospitare ragazzi/e che vogliono provare a misurarsi con l'area amministrativa di una società, collaborando attivamente nella parte di raccolta dati. Oppure, in alternativa, i ragazzi/e possono collaborare nella gestione degli eventi partita al PalaTrento

### **AREA COMMERCIALE (4 studenti)**

L'area commerciale può ospitare quattro studenti sia in periodo scolastico che estivo per collaborare nello studio e nell'analisi di mercato del settore sportivo.