20 LEARNING SQUARE 23

HRC
COMMUNITY

LEARNING SQUARE 2023

TUTTI I GIORNI
DALLE **10:00** ALLE **11:00**

Lo spazio di apprendimento giornaliero offerto da **HRC** a tutta la sua **Community** per formarsi e tenersi al passo con i tempi. Un format che risponde alle esigenze e bisogni formativi delle aziende della Community. Un'ora al giorno, tematiche e focus formativi settimanali, trainer nazionali e internazionali, formazione in lingua italiana e inglese; queste le caratteristiche di Learning Square.

LIVE

LIVE LEARNING
Un ambiente esclusivo di formazione per i manager che vogliono abilitare nuove competenze.
Vivi una nuova esperienza phygital con i migliori esperti e trainer delle più grandi società di formazione.

LIBRARY

LIBRARY E-LEARNING
Scopri le pillole formative raccolte nella libreria digitale e rendi sostenibile e flessibile la tua formazione continua.

LMS

LMS
Il tuo ambiente per l'apprendimento dinamico e la formazione continua.
Sviluppa la tua carriera, scopri i moduli formativi e vivi l'esperienza LMS.

PERCORSI

- TUTTI GLI EMPLOYEE
- MANAGERIALE
- MARKETING
- 4.0
- SALES
- SUPPLY CHAIN
- RETAIL

MARKETING

16 - 19 GENNAIO dalle 10:00 alle11:00

COME CAMBIANO MARKETING E COMUNICAZIONE NELLA TOTAL CUSTOMER EXPERIENC

dentsu

MACRO COMPETENZE:
COMUNICARE EFFICACEMENTE

Lunedì 16
AZIENDE E CONSUMATORE: LE NUOVE FRONTIERE DELLA TOTAL CUSTOMER EXPERIENCE

Gli ultimi 3 anni sono stati caratterizzati da una profonda accelerazione della digitalizzazione dei mezzi di comunicazione da un lato e dall'altro da profondi cambiamenti socio-culturali. La crisi pandemica del 2020-2021 ha incredibilmente accelerato l'urgenza, per le aziende, di completare (o intraprendere) le proprie strategie di digital transformation per far fronte ad un mercato completamente nuovo. Il consumatore oggi si muove costantemente in un mondo digitale e ciò rappresenta per lui l'ambiente più naturale in cui vivere e scambiare esperienze con le aziende ed i loro prodotti. Nel corso del webinar verranno approfonditi gli aspetti di scenario, portando alla luce dati, evidenze ed insight per meglio comprendere il nuovo mondo e prendere decisioni di sviluppoipropri strategico verso una total customer experience di successo presso clienti.

Trainer: **Daniele Frattini** Managing Director **MERKLE ITALIA**

Martedì 17
L'IDENTITY RESOLUTION: CONOSCERE E (RI)CONOSCERE I PROPRI CLIENTI E NUOVI POTENZIALI CONSUMATORI

Nel corso degli ultimi due anni il mercato legato al mondo del digitale ha focalizzato la propria attenzione sulla potenziale scomparsa dei tracciamenti dei cookie di terza parte. Poche aziende, invece, stanno interpretando il tema del tracciamento e del riconoscimento in maniera più olistica: non è tanto l'assenza di una modalità di tracciamento (il cookie) che frena il potenziale del mondo digitale, ma paradossalmente il suo opposto, ovvero la moltiplicazioni di identificativi connessi ad un solo individuo. Il webinar avrà lo scopo di mostrare come sia possibile potenziale, organizzare e raccogliere i differenti identificativi che gli individui rilasciano naturalmente entrando in contatto con i canali digitali dei brand e si concentrerà sui vantaggi strategici ed economici legati ad una corretta attività di identity resolution.
Trainer: **Marco Pinetti** Data Management Lead ed esperto di nuove tecnologie **MERKLE ITALIA**

Mercoledì 18
IL MARKETING GEO-SPAZIALE: LO SPAZIO FISICO COME CATALIZZATORE DEL DIGITALE

Dopo decenni di attenzione a dati e tecnologia finalizzate comprendere i comportamenti di consumatori e potenziali nuovi clienti in ambito digitale, lo spazio fisico e i dati ad esso connesso tornano ad essere fondamentali. Sono sempre di più i software e le tecnologie a disposizione di imprenditori e aziende che vogliono creare un ponte data-driven tra mondo digitale (e suoi canali) e mondo fisico. Nel corso del webinar verrà fornito un inquadramento generale al mondo del marketing geo-spaziale e verranno mostrati alcuni ambiti applicativi nei campi dell'advertising, della strategia e del marketing applicato
Trainer: **Matteo Nisi** Chief Data & Technology Officer **MERKLE ITALIA**

Giovedì 19
I DATI APRONO LA STRADA ALLA MODERN CREATIVITY

La Modern Creativity, nell'accezione introdotta da Fred Levron, creativo pluri-premiato e oggi Global Chief Creative Officer di dentsu, è la creatività in grado di creare cultura, cambiare la società, creare il futuro. Vedremo nel webinar come un utilizzo sapiente dei dati, della tecnologia, delle informazioni che abbiamo sui consumatori possa aprire nuove insospettate strade alla creatività.
Trainer: **Riccardo Fregoso** Chief Creative Officer **DENTSU CREATIVE ITALIA**

MANAGERIALE

30 GENNAIO - 2 FEBBRAIO DALLE 10:00 ALLE 11:00

LA LEADERSHIP INCLUSIVA: COME GESTIRE ED ESALTARE LE UNICITÀ DEL PROPRIO TEAM

game2value

MACRO COMPETENZE:
MANAGING DIVERSITY
IN THE WORKPLACE

Lunedì 30
LA CULTURA AZIENDALE E LA DIVERSITÀ: PERCHÈ PARLARE DI UNICITÀ IN AZIENDA?

Un manager lavora all'interno di un contesto aziendale, che ha le sue regole esplicite ed implicite. Per fare bene il proprio lavoro deve saper leggere la propria cultura di riferimento e agire in maniera coerente nella gestione delle risorse. Ma è anche protagonista nel promuovere dei microcambiamenti che se condivisi diventano parte integrante della cultura. Ma allora perché è importante parlare di diversità? In questo primo incontro ci focalizzeremo sui frame di riferimento, comprenderemo i principi base e come il concetto di diversità e unicità influisce sulla cultura aziendale e quali sono i comportamenti che vanno osservati e promossi.
Trainer: **Elena Berardi** Diversity & Inclusion expert **SCHWA**

Martedì 31
L'IMPORTANZA DEL LINGUAGGIO GIUSTO

Il linguaggio struttura il modo in cui guardiamo e percepiamo il mondo, motivo per cui è necessario essere consapevoli dei suoi limiti e opportunità. Utilizzare un linguaggio inclusivo non significa solamente porre attenzione al genere, ma esplorare anche le altre dimensioni della diversità. Attraverso esempi e casi pratici, il webinar offre spunti e suggerimenti per dare sostanza e forma all'inclusione, a partire dalle parole che si utilizzano, al fine di esplorare il peso e il valore di certi termini e concetti.
Trainer: **Biancamaria Cavallini** Psicologa esperta in linguaggio inclusivo **MINDWORK**

Mercoledì 1
GLI OSTACOLI: I BIAS COGNITIVI

Nessuno descriverebbe sé stesso come poco inclusivo o come non attento alle caratteristiche degli altri, anche quando diverse dalle sue. Nella realtà chiunque possiede delle convinzioni che in maniera inconsapevole ne influenzano il comportamento. I Bias sono delle scorciatoie di pensiero che aiutano le persone a prendere decisioni velocemente, ma portano anche a categorizzare in maniera frettolosa situazioni e persone. Riconoscere i propri bias è un passo fondamentale per riuscire a comprendere come e quando questi stanno influenzando il proprio modo di prendere decisioni o di gestire persone.
Trainer: **Gianmarco Pinto** Psicologo del lavoro e delle organizzazioni esperto in Bias cognitivi **GAME2VALUE**

Giovedì 2
LE APPLICAZIONI DELLA LEADERSHIP INCLUSIVA NELL'AMBIENTE PROFESSIONALE

Gestire persone è il mestiere più difficile al mondo. Ciascun Manager nella gestione delle proprie risorse è coinvolto in diverse dinamiche e deve gestire diversi processi. L'obiettivo dell'incontro è riprendere tutti gli argomenti trattati in precedenza per creare la propria cassetta degli attrezzi che permetta di gestire al meglio i diversi momenti in cui un manager viene coinvolto. Dalla gestione delle riunioni ai processi di selezione, dal performance management al modo in cui dare feedback.
Trainer: **Elena Berardi** Diversity & Inclusion expert **SCHWA**

6 – 9 FEBBRAIO dalle 10:00 alle 11:00

SALES

LO SPIN® SELLING: UN APPROCCIO SCIENTIFICO PER MIGLIORARE LE PERFORMANCE DI VENDITE E LA RELAZIONE CON I CLIENTI

MACRO COMPETENZE:
TECNICHE DI VENDITA

Huthwaite® International

Lunedì 6
LO SPIN® SELLING: LA RICERCA SUI COMPORTAMENTI DI VENDITA E IL CICLO DI ACQUISTO

La scienza applicata alle vendite: quali comportamenti correlano con il successo nelle vendite e come misurarli ed apprenderli? Vedremo assieme come i venditori efficaci si concentrano sul processo d'acquisto dei clienti, non sul loro processo di vendita. Il Ciclo d'Acquisto mostra quali sono le fasi chiave che il cliente attraversa nella sua decisione di acquistare o non acquistare un prodotto/servizio.
Trainer: **Giuseppe Florimonte** Country Manager e Huthwaite Certified Consultant **HUTHWAITE ITALIA**
e Ignazio Raimondo Huthwaite Certified Trainer **HUTHWAITE ITALIA**

Martedì 7
LO SPIN® SELLING: ESPLORARE, IDENTIFICARE E SVILUPPARE

Le esigenze dei clienti non sono tutte uguali: saperle identificare, svilupparle e soprattutto trattarle in modo diverso ha scientificamente una grande correlazione con il successo. I consulenti di vendita più performanti sanno far emergere le due macro categorie di esigenze ed aggiungono la loro competenza esplorando i problemi e orientando i clienti verso le soluzione più idonee ai loro bisogni.
Trainer: **Giuseppe Florimonte** Country Manager e Huthwaite Certified Consultant **HUTHWAITE ITALIA**
e Ignazio Raimondo Huthwaite Certified Trainer **HUTHWAITE ITALIA**

Mercoledì 8
SPIN®: L'ACRONIMO PER LE GIUSTE DOMANDE E FAR EMERGERE LE ESIGENZE DEI CLIENTI

Le domande, quelle che fanno riflettere i nostri clienti e che possono spostare il focus dai suoi problemi di oggi verso le soluzioni di domani, sono la chiave per ricoprire il ruolo chiave di consulenti dei nostri clienti. Non c'è più spazio per vendere puntando sui nostri prodotti/servizi: dobbiamo essere consulenti dei nostri clienti veicolando la nostra competenza e presentare le nostre soluzioni in risposta ai loro specifici bisogni.
Trainer: **Giuseppe Florimonte** Country Manager e Huthwaite Certified Consultant **HUTHWAITE ITALIA**
e Ignazio Raimondo Huthwaite Certified Trainer **HUTHWAITE ITALIA**

Giovedì 9
LO SPIN® SELLING: VENDERE IL VALORE E PRESENTARE LE SOLUZIONI COME BENEFICI

Si parla tanto di vendere il valore. Ma cosa vuol dire veramente? Quando il cliente riesce davvero a percepire il valore di quello che gli stiamo proponendo? I dati di ricerca sono molto chiari su questo aspetto: quando gli parliamo dei suoi benefici connessi con quello che gli proponiamo. Mediamente un consulente di vendita medio parla molto più spesso usando generiche caratteristiche e vantaggi della sua offerta, perdendo molte opportunità.
Trainer: **Giuseppe Florimonte** Country Manager e Huthwaite Certified Consultant **HUTHWAITE ITALIA**
e Ignazio Raimondo Huthwaite Certified Trainer **HUTHWAITE ITALIA**

13 – 16 FEBBRAIO DALLE 10:00 ALLE 11:00

TUTTI GLI EMPLOYEE

DA CHE PUNTO GUARDI IL MONDO? UNA GUIDA PRATICA PER LA GESTIONE DELLO STRESS

MACRO COMPETENZE:
GESTIONE DELLO STRESS

mindwork

Lunedì 13
A TU PER TU CON LO STRESS, TRA FALSI MITI E INTERPRETAZIONI

Lo stress è interpretazione. Da qui, un webinar che esplora i vissuti di stress mettendo la persona al centro. Attraverso insight e spunti pratici si esplorerà l'argomento per capire come cambiare prospettiva.
Trainer: **Biancamaria Cavallini** Customer Success & Operations Director **MINDWORK**

Martedì 14
STRESS A MISURA DI VITA: COME AFFRONTARE LO STRESS IN FAMIGLIA E NELLE RELAZIONI

Le relazioni sono uno strumento di mitigazione dello stress, ma, allo stesso tempo, possono contribuire a generarlo. Come gestire dunque lo stress relazionale in famiglia e nella propria vita privata? Un webinar per acquisire strumenti utili a stare bene con e grazie alle altre persone.
Trainer: **Biancamaria Cavallini** Customer Success & Operations Director **MINDWORK**
e **Lorenza Pastore** Senior Training Manager **MINDWORK**

Mercoledì 15
STRESS A LAVORO: QUANDO LE RICHIESTE SUPERANO LE RISORSE A DISPOSIZIONE

Gestire lo stress significa trovare il giusto equilibrio tra richieste e risorse a disposizione. Quali richieste - interne ed esterne - pesano di più? E quali risorse è possibile attivare? Un webinar per acquisire strumenti psicologici utili a mantenere l'efficacia operativa, stando bene.
Trainer: **Biancamaria Cavallini** Customer Success & Operations Director **MINDWORK**
e **Lorenza Pastore** Senior Training Manager **MINDWORK**

Giovedì 16
ANTIDOTI ALLO STRESS: ALLENA IL TUO BENESSERE PSICOLOGICO

Un webinar per diventare protagonisti e protagoniste del proprio benessere, attraverso tecniche di allenamento mentale e spunti pratici per gestire lo stress, in tutti i domini di vita.
Trainer: **Biancamaria Cavallini** Customer Success & Operations Director **MINDWORK**
e **Lorenza Pastore** Senior Training Manager **MINDWORK**

MANAGERIALE

20 - 23 FEBBRAIO dalle 10:00 alle 11:00

IL LEADER COME COACH: COME SVILUPPARE IL "COACHING APPROACH"

MACRO COMPETENZE:
MANAGEMENT AND LEADERSHIP DEVELOPMENT

Bonsay

Lunedì 20
COSA SIGNIFICA AVERE UN COACHING APPROACH NELL'ESERCIZIO DELLA LEADERSHIP

I leader che si comportano da coach svolgono un ruolo chiave nel facilitare le persone a crescere e raggiungere i loro obiettivi. Ma chi è davvero un leader-coach? Cosa lo distingue da altre figure e quali sono le variabili in gioco nel mettere in campo comportamenti di coaching efficaci? Lo vedremo praticamente in questa sessione.
Trainer: **Luigi Ranieri** Coach, Counselor e Autore, Co-founder **BONSAY**

Martedì 21
ALLA BASE DEL COACHING APPROACH: IL GROWTH MINDSET

Un elemento fondativo connesso ad esercitare la leadership attraverso il coaching approach, risulta nella nostra capacità di vedere noi stessi e gli altri come persone in grado di cambiare e migliorare. Questa visione viene definita Growth Mindset, che, contrapposta al Fixed Mindset, determina il modo con cui ci approcciamo agli altri e supportiamo la loro crescita continua. Nella sessione vedremo praticamente cosa significa adottare un growth mindset e un fixed mindset.
Trainer: **Marco Sarracino** Psicologo del Lavoro e Coach, Co-founder **BONSAY**

Mercoledì 22
MODELLI DA CONSIDERARE NELL'APPLICAZIONE DI COMPORTAMENTI DA LEADER COME COACH

La messa in pratica del coaching approach da parte dei leader è improvvisazione: essendo un approccio maieutico, richiede infatti di seguire quanto emerge dal proprio interlocutore e, di conseguenza, quanto accade durante una conversazione non può essere predeterminato. Tuttavia, avere in mente delle "mappe" di riferimento sulle fasi tipiche di una conversazione di coaching, può aiutare il leader a guidare tale conversazione efficacemente. Nella sessione metteremo in pratica queste mappe.
Trainer: **Luigi Ranieri** Coach, Counselor e Autore, Co-founder **BONSAY**

Giovedì 23
GLI STRUMENTI: CAPACITÀ DI ASCOLTARE E PORRE DOMANDE

L'esercizio della Leadership basata sul Coaching Approach si declina operativamente nel modo in cui i manager si relazionano con le altre persone all'interno del team. Tale capacità di relazionarsi si fonda in particolare nel modo con cui il manager sa ascoltare le altre persone, cogliendone i bisogni diretti o indiretti, e sa porre le giuste domande. Nella sessione vedremo praticamente cosa significa saper ascoltare e porre le domande da coach.
Trainer: **Marco Sarracino** Psicologo del Lavoro e Coach, Co-founder **BONSAY**

RETAIL

27 FEBBRAIO - 2 MARZO DALLE 10:00 ALLE 11:00

COME SORPRENDERE IL CLIENTE NEI DIVERSI TOUCHPOINT

MACRO COMPETENZE:
CLIENTELING

SMILE to MOVE

Lunedì 27
IL MOMENTO DELLA SORPRESA

Individueremo quali sono le caratteristiche della sorpresa e come si legano alle aspettative del cliente. Analizzeremo come le aspettative si traducono in emozioni e come queste ultime impattano sulla decisione d'acquisto. Capiremo come usare la sorpresa per: confermare la scelta, rassicurare mettendo a proprio agio il Cliente e stimolare emozioni positive che impattino sulla decisione d'acquisto.
Trainer: **Alda Faccio** Sales Manager Area Retail **SMILE TO MOVE**

Martedì 28
IL RACCONTO SORPRENDENTE

Verificheremo come creare e inserire i momenti wow nel racconto per aumentare il valore percepito del prodotto e del brand. Collegare, grazie a esercitazioni pratiche, i momenti wow alla nostra esperienza in negozio portando in evidenza casi pratici su cui confrontarci. Capiremo infine quanto il racconto fatto con cura e passione possa impattare sulle nostre performance
Trainer: **Alda Faccio** Sales Manager Area Retail **SMILE TO MOVE**

Mercoledì 1
LO STORYTELLING EMOZIONALE

Impareremo a identificare caratteristiche, vantaggi e benefici per raccontarli coinvolgendo tutti i sensi del nostro interlocutore. Acquisiremo il metodo della presentazione multisensoriale per far nascere nei nostri clienti emozioni e desideri verso i nostri prodotti e il nostro brand.
Trainer: **Alda Faccio** Sales Manager Area Retail **SMILE TO MOVE**

Giovedì 2
IL CHECK-OUT

Ci alleneremo su come gettare le basi per stimolare il ritorno del nostro Cliente preparando il checkout durante tutta la cerimonia di vendita. Impareremo a mappare il checkout journey e sorprendere il Cliente che fa ritorno per creare con lui una relazione efficace e duratura.
Trainer: **Alda Faccio** Sales Manager Area Retail **SMILE TO MOVE**

---

6 - 9 MARZO dalle **10:00** alle **11:00**

MARKETING

FARE MARKETING IN UN MONDO IPERCONESSO

Luiss Business School

MACRO COMPETENZE:
TECHNOLOGY KNOWLEDGE

Lunedì 6
IL RUOLO DELLA TECNOLOGIA NELLA CREAZIONE DI VALORE

Sempre più spesso nel Marketing si parla dell'importanza della "creazione di valore". Ma cosa significa questa espressione e qual è l'obiettivo che le aziende perseguono? Le risposte a queste domande verranno discusse nel corso della sessione, in modo che i partecipanti possano comprendere il ruolo della Customer Experience e il processo di creazione di valore e come la tecnologia abbia un ruolo centrale nel creare valore nel marketing.
Trainer: **Marco Francesco Mazzù** Professor of practice in Marketing **LUISS BUSINESS SCHOOL**

Martedì 7
DECISION JOURNEY: TRA EXPERIENCE E TECNOLOGIA

Per avere successo sul mercato, è necessario comprendere pienamente le modalità con cui i consumatori ricercano e interagiscono con prodotti e brand. È questo il Customer Decision Journey, ossia un modello che permette di analizzare i comportamenti dei consumatori nei processi decisionali per ogni categoria di prodotto. In particolare, i partecipanti svilupperanno skill per gestire al meglio il nuovo Customer Decision Journey e l'impiego delle tecnologie e dell'innovazione.
Trainer: **Marco Francesco Mazzù** Professor of practice in Marketing **LUISS BUSINESS SCHOOL**

Mercoledì 8
LA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DEL MARKETING

La diffusione delle tecnologie digitali ha determinato un significativo cambiamento delle strategie di marketing. La tecnologia viene utilizzata per ottimizzare l'offerta, personalizzarla e offrire anche una migliore assistenza. L'obiettivo di questa sessione è formare nei partecipanti un mindset, adeguato alle più recenti metodologie e tecniche di marketing, ed in particolare nel digital, e sviluppare una maggiore comprensione della piena potenzialità della tecnologia e degli strumenti digitali lungo il Decision Journey.
Trainer: **Marco Francesco Mazzù** Professor of practice in Marketing **LUISS BUSINESS SCHOOL**

Giovedì 9
DATA ANALYTICS AL SERVIZIO DEL MARKETING

Attualmente, le attività di marketing sono sempre più guidate dall'uso dei dati. Nel corso di questa sessione, ci occuperemo, del valore aggiunto fornito dai Data Analytics. L'obiettivo è quello di sviluppare nei partecipanti le skill per l'utilizzo dei Big Data al fine del miglioramento della Customer Experience e del Customer Decision Journey.
Trainer: **Marco Francesco Mazzù** Professor of practice in Marketing **LUISS BUSINESS SCHOOL**

13 - 16 MARZO DALLE **10:00** ALLE **11:00**

MANAGERIALE

APPROCCIO DATA DRIVEN: COME PRENDERE LE DECISIONI BASANDOSI SUI DATI

mylia_

MACRO COMPETENZE:
DATA ANALYSIS PER I MANAGER

Lunedì 13
IL PROCESSO DECISIONALE DATA DRIVEN

Tratteremo prima i temi dei Big Data, dei Macro-trend e della raccolta di fonti, e illustreremo come l'applicazione di algoritmi supporti la creazione di una strategia decisionale attraverso il supporto a:
- Comprensione: simulando capacità cognitive di correlazione di dati ed eventi;
- Apprendimento: utilizzando sistemi per l'analisi dei dati in ingresso in grado di restituire output connessi;
- Motivazione: attraverso la logica i sistemi sono in grado di collegare la moltitudine di informazioni raccolte.

Trainer: **Luca Gammarota** Learning Designer **MYLIA e Bruno Ronsivalle** Professore di Tecnologie informatiche e multimediali e di Gestione dei dati digitali, Master Trainer **MYLIA**

Martedì 14
L'APPLICAZIONE DELLA AI NEI PROCESSI DECISIONALI

In questa sessione, discuteremo del processo decisionale Data Driven attraverso l'analisi del flusso dei dati: dall'acquisizione alla decisione strategica. Inoltre, verranno illustrati alcuni metodi di elaborazione e alcuni modelli di machine learning che aiutano a decidere nell'organizzazione: apprendimento supervisionato e non, reti neurali artificiali.
In particolare, si illustreranno alcune applicazioni della IA nei processi decisionali:
- IA e assessment;
- IA e Risk Management;
- IA e formazione online;
- IA e gestione delle conoscenze.

Trainer: **Alessandro Prunesti** Learning Designer **MYLIA** e **Bruno Ronsivalle** Professore di Tecnologie informatiche e multimediali e di Gestione dei dati digitali, Master Trainer **MYLIA**

Mercoledì 15
LEGGERE LA COMPLESSITÀ ORGANIZZATIVA ATTRAVERSO L'ANALISI DEI COMPORTAMENTI MANAGERIALI

Le scelte che prendiamo contribuiscono a definire la cultura dell'organizzazione, ecco perché è importante comprendere ciò che accade all'interno della propria azienda. In questa sessione, vedremo insieme come realizzare un'analisi complessa per leggere contemporaneamente l'incrociarsi e l'influenzarsi delle azioni delle persone all'interno dell'organizzazione. Inoltre, attraverso l'utilizzo di una mappa neurale, evidenzieremo le interconnessioni delle azioni a livello individuale, di gruppo e di famiglia professionale.
Trainer: **Luca Gammarota** Learning Designer **MYLIA** e **Alessandro Giaume** General Manager 4cLegal, Master Trainer **MYLIA**

Giovedì 16
IL PROCESSO DI INNOVAZIONE DATA-DRIVEN

Il modulo fornirà un'introduzione di carattere strategico sull'innovazione data-driven. Attraverso alcuni esempi, saranno introdotti gli elementi chiave da tenere in considerazione in un processo di innovazione data-driven: partire dal business need, concepire la tecnologia come fattore abilitante per portare valore e il ruolo strategico delle competenze matematiche. Saranno illustrati casi reali di innovazione: innovazione di prodotto, innovazione di processo, innovazione di modello di business (servitization).
Trainer: **Alessandro Prunesti** Learning Designer **MYLIA** e **Alessandro Giaume** General Manager 4cLegal, Master Trainer **MYLIA**

20 - 23 MARZO dalle **10:00** alle **11:00**

TUTTI GLI EMPLOYEE

FOCALIZZAZIONE: STRUMENTI DI AUTO-ORGANIZZAZIONE E GESTIONE DEL TEMPO

MACRO COMPETENZE:
TIME MANAGEMENT

The European House Ambrosetti

Lunedì 20
VOGLIO: SVILUPPARE VISIONE PARTENDO DALLE RISORSE EMOZIONALI NASCOSTE

Comprendere quello che effettivamente vogliamo raggiungere è il primo passo. È necessario saper distinguere tra le numerose possibili attività quelle che per noi rappresentano le attività essenziali per lo sviluppo della nostra personalità e che, quindi, sono funzionali al raggiungimento di ciò che desideriamo. È possibile attivare un processo di concentrazione verso la propria "visione" al fine di attingere alle risorse emozionali, magari nascoste nel frastuono della frenesia quotidiana.
Trainer: **Angelo Viti** Formatore Trainer & Executive Coach **THE EUROPEAN HOUSE-AMBROSETTI**

Martedì 21
POSSO: APPLICARE RAZIONALITÀ E PIANIFICAZIONE DELLE ATTIVITÀ

Verificare se ciò che desideriamo sia fattibile è il secondo passo: è necessario attivare tutti i processi di natura pragmatica che possano confermare la realizzabilità di quanto desiderato ed essere inoltre strumento di pianificazione razionale di ciò che è necessario fare al fine di raggiungere ciò che per noi è importante. La verifica di fattibilità può, retrospettivamente, rendere credibile ciò che vogliamo fare motivandoci ancor di più verso la meta desiderata.
Trainer: **Angelo Viti** Formatore, Trainer & Executive Coach **THE EUROPEAN HOUSE-AMBROSETTI**

Mercoledì 22
DEVO (1): METTERE IN CAMPO AZIONI PER AVERE RELAZIONI EFFICACI

Se ciò che desideriamo fare è possibile, e lo abbiamo pianificato, allora "dobbiamo" agire, dobbiamo "entrare in campo". È necessario quindi affrontare gli ostacoli reali, ad esempio, nelle relazioni "difficili" che possiamo incontrare nel nostro percorso. Dobbiamo affrontare i nostri nemici: interni ed esterni a noi. Per fare ciò è necessario comprendere le dinamiche della comunicazione al fine di essere in grado di saper gestire i conflitti interpersonali.
Trainer: **Angelo Viti** Formatore, Trainer & Executive Coach **THE EUROPEAN HOUSE-AMBROSETTI**

Giovedì 23
DEVO (2): COME MANTENTERE LA FOCALIZZAZIONE

La possibilità di mantenere la focalizzazione dipende dalla capacità di mantenere la determinazione verso ciò che effettivamente vogliamo e, come sopra ricordato, nel saper gestire i conflitti interpersonali. Per poter fare ciò è necessario comprendere come gestire le proprie emozioni (negative e positive) al fine di trovare un "equilibrio emozionale" che ci consenta di mantenere, anche nei momenti più difficili, la lucidità necessaria per poter agire nella maniera più efficiente ed efficace.
Trainer: **Angelo Viti** Formatore, Trainer & Executive Coach **THE EUROPEAN HOUSE-AMBROSETTI**

4.0

27 - 30 MARZO DALLE **10:00** ALLE **11:00**

TRASFORMARE I DIPENDENTI NELLA PRIMA LINEA DI DIFESA CONTRO IL CYBER CRIME

MACRO COMPETENZE:
CYBER SECURITY

Cyber Guru

Lunedì 27
L'ANELLO DEBOLE DELLA CATENA DIFENSIVA

Tutte le statistiche concordano: il fattore umano è il veicolo preferito dai criminali Cyber per attaccare le organizzazioni. Oltre il 90% degli attacchi Cyber è riferibile ad un comportamento umano non adeguato al livello della minaccia. E le conseguenze di questi attacchi sono spesso drammatiche. La Cybersecurity non è più una questione che riguarda gli specialisti e la consapevolezza rispetto all'uso sicuro delle tecnologie digitali sta diventando sempre di più una competenza basilare per tutti i dipendenti.
Trainer: **Maurizio Zacchi** Cyber Academy Director **CYBER GURU**

Martedì 28
NUOVE VULNERABILITÀ, IL FATTORE UMANO

Perché il fattore umano è così esposto agli attacchi Cyber? Perché il Social Engineering si dimostra così efficace, nonostante gli investimenti delle organizzazioni e delle istituzioni per sensibilizzare gli utenti rispetto alle minacce Cyber? La risposta è nelle percezioni, nelle credenze e i bias cognitivi che guidano i nostri comportamenti. Facciamo un viaggio nella mente umana per comprendere meglio quali sono le vulnerabilità che i criminali Cyber potrebbero sfruttare per trarne un indubbio vantaggio.
Trainer: **Felicia Tudorache** Cyber Psychologist **CYBER GURU**

Mercoledì 29
LE PRINCIPALI MINACCE CHE AGISCONO SUL FATTORE UMANO

Per difendersi è fondamentale conoscere il proprio nemico, la sua mentalità. Per questa ragione andremo a fare una ricognizione sulle principali minacce che agiscono sul fattore umano e sulle sue vulnerabilità. Malware, Ransomware, Phishing, Password, Privacy e Social Engineering, sono solo alcune delle tecniche di attacco che fanno leva sulle vulnerabilità della mente umana. Le affronteremo non con una connotazione di carattere tecnico, ma con il mindset del criminale Cyber.
Trainer: **Maurizio Zacchi** Cyber Academy Director **CYBER GURU**

Giovedì 30
COME AUMENTARE LA PROPRIA RESISTENZA AGLI ATTACCHI CYBER

Come ci si difende da tutto questo? Come si può migliorare la propria resistenza agli attacchi Cyber? Allenando le caratteristiche difensive della persona e cioè la conoscenza delle tecniche di attacco, la percezione del pericolo, e la prontezza nella reazione, che ci aiutano a trasformare i nostri comportamenti. In questa sessione approfondiamo le pratiche comportamentali più significative, che ci consentono di diventare più cyber-sicuri.
Trainer: **Livia Millerami** Instructional Systems Designer **CYBER GURU**

3 - 6 APRILE dalle **10:00** alle **11:00**

MANAGERIALE

PROBLEM SOLVING KIT

MACRO COMPETENZE:
PROBLEM SOLVING

Dale Carnegie

Lunedì 3
COME RICONOSCERE IL PROBLEMA

Come in ogni processo, la chiave del successo sta proprio nelle basi: l'analisi. Il primo passo per costruire una routine di problem solving è soffermarci ad analizzare e definire la natura dell'ostacolo che stiamo affrontando, risalendo sino all'individuazione della causa. Quale fattore ha generato questo problema? Imparare a farci questa domanda renderà più semplice anche individuare la declinazione del problema e le sue fasi.
Trainer: **Paolo Andriotto** Senior Trainer **DALE CARNEGIE ITALIA**

Martedì 4
METODOLOGIE PER AFFRONTARLO

Una volta analizzato il problema, come scegliere la corretta metodologia per affrontarlo? In questa sessione, scopriremo come suddividere e stimare i diversi sottoinsiemi che compongono il sistema generico. Ma non solo: impareremo anche a riconoscere le linee olistiche e puntuali del problema per gestirlo al meglio.
Trainer: **Paolo Andriotto** Senior Trainer **DALE CARNEGIE ITALIA**

Mercoledì 5
STRUMENTI PER RISOLVERLO

Diagramma causa/effetto, brainstorming, matrici logiche, funzione logica e creativa dei due emisferi, pensiero verde e pensiero rosso: questi sono gli strumenti all'interno del nostro kit che impareremo a scoprire e a conoscere a seconda del problema che ci troviamo davanti.
Trainer: **Mauro Eusebio** Senior Trainer Coach **DALE CARNEGIE ITALIA**

Giovedì 6
TRASFORMARE LE IDEE IN SOLUZIONI

E adesso? L'ultimo step del nostro percorso ci porta a trasformare appunto le idee in soluzioni. Scopriremo la matrice delle soluzioni, ma anche i diversi criteri di scelta che dobbiamo considerare e tenere a mente. E se il modo di affrontare il problema non sortisse gli effetti desiderati? No worries, impareremo anche a gestire gli errori.
Trainer: **Mauro Eusebio** Senior Trainer Coach **DALE CARNEGIE ITALIA**

11 - 13 APRILE DALLE **10:00** ALLE **11:00**

SUPPLY CHAIN

STRUMENTI PRATICI PER GESTIRE I RISCHI LEGATI ALLA SUPPLY CHAIN

MACRO COMPETENZE:
SUSTAINABLE SUPPLY CHAIN OPERATIONS

makeitalia®

Martedì 11
STRATEGIC SOURCING – DEFINIRE UNA STRATEGIA DI GESTIONE DELLA CATENA DI FORNITURA BASATA SU ELEMENTI OGGETTIVI

Il punto di partenza per navigare le acque tumultuose del Supply Chain Management è avere una direzione chiara e condivisa: avere, dunque, una strategia cui poter fare riferimento. Per affrontare la complessità odierna non ci si può più permettere di lavorare sulla base di sensazioni soggettive. Serve un metodo di lavoro basato su dati ed evidenze oggettive. La sessione presenta i principi del metodo dello Strategic Sourcing, sviluppato con l'obiettivo di rispondere a questa esigenza.
Trainer: **Matteo Montecchi** R&D Manager **MAKEITALIA**

Mercoledì 12
VENDOR RATING – TRACCIARE LE PERFORMANCE DEI FORNITORI PER CAPIRE QUALE ROTTA STIAMO PERCORRENDO

Così come i marinai controllano costantemente la direzione, anche i professionisti della Supply Chain devono avere strumenti per monitorare le performance dei propri fornitori ed, eventualmente, intervenire per correggere la rotta. La sessione presenta i principi fondamentali di una corretta gestione dei sistemi di Vendor Rating, per avere sempre a disposizione il polso della situazione.
Trainer: **Matteo Montecchi** R&D Manager **MAKEITALIA**

Giovedì 13
SUPPLY CHAIN RISK ASSESSMENT – ANTICIPARE I PROBLEMI DI FORNITURA PER POTER REAGIRE TEMPESTIVAMENTE ALLE POSSIBILI CRISI

A volte correggere la rotta non è sufficiente: per evitare la tempesta serve intervenire per tempo, grazie a strumenti in grado di PREVEDERE la tempesta stessa. Questo è l'obiettivo del Supply Chain Risk Assessment, sviluppato per identificare le aree più rischiose della nostra Supply Chain, PRIMA che si trasformino in problemi da cui non riusciamo più a sfuggire.
Trainer: **Matteo Montecchi** R&D Manager **MAKEITALIA**

17 - 20 APR dalle **10:00** alle **11:00**

SALES

LE DOMANDE STRATEGICHE NELLA VENDITA

MACRO COMPETENZE:
TECNICHE DI COMUNICAZIONE NELLA VENDITA

TEVECO 1 TRAINING & DIGITAL LEARNING

Lunedì 17
COSA SONO LE DOMANDE STRATEGICHE?

Cosa sono le domande strategiche e perché sono differenti dalle altre domande. La "tecnica della domanda" è uno strumento di comunicazione e vendita molto utile che deve essere conosciuto e praticato con costanza. In questa sessione, impareremo a formulare e a riconoscere le "domande strategiche", che hanno una struttura e obiettivi specifici volti ad orientare i criteri di acquisto del cliente e ottenere vantaggi di vendita strategici.
Trainer: **Umberto Sozzi** Amministratore Unico **TEVECO**

Martedì 18
QUANDO PORRE DOMANDE STRATEGICHE

Dopo aver imparato a riconoscere le domande strategiche, è necessario apprendere e riconoscere il momento migliore in fase di presentazione e negoziazione del prodotto/servizio e vendita. In questa sessione impareremo proprio a comprendere il contesto e il "momento giusto".
Trainer: **Umberto Sozzi** Amministratore Unico **TEVECO**

Mercoledì 19
DOMANDE TATTICHE VS DOMANDE STRATEGICHE

A questo punto, sembrerà tutto chiaro. Sappiamo cosa chiedere e quando approfittare del momento giusto per farlo. Ma se ci fosse anche un altro tipo di domande a venire in nostro aiuto in questa fase? In questa sessione, apprenderemo a distinguere tra "domande tattiche" e "domande strategiche".
Trainer: **Umberto Sozzi** Amministratore Unico **TEVECO**

Giovedì 20
SEGUI L'ESEMPIO

In quest'ultimo appuntamento, saranno discussi case studies reali per approfondire in modo concreto la tecnica e condividere le esperienze. Proseguiremo l'esame dei case studies e ci eserciteremo a porre domande strategiche con simulazioni e condivisione.
Trainer: **Umberto Sozzi** Amministratore Unico **TEVECO**

2 - 4 MAGGIO DALLE **10:00** ALLE **11:00**

TUTTI GLI EMPLOYEE

REMOTE COLLABORATION

MACRO COMPETENZE:
REMOTE COLLABORATION

SMART WORKING

Martedì 2
LA COLLABORAZIONE E LA FOLLOWERSHIP: SENSO DI APPARTENENZA E OBIETTIVI

In questa sessione vedremo le migliori metodologie inclusive e di collaborazione per sviluppare il senso di appartenenza con i propri colleghi. Impareremo a migliorare la competenza del "fare squadra", controllare il proprio ego, raggiungere il successo realizzando gli obiettivi del gruppo. Impareremo anche le basi per la capacità di gestire e di darsi degli obiettivi, anche quando non sono chiaramente assegnati, applicando il processo SMART partendo da un tema di base.
Trainer: **Leonardo Milan** Agile Coach, Agile Team Facilitator (ATF) e Business Coach **ICF**

Mercoledì 3
VERSO IL VIRTUAL TEAM: DEFINIZIONE DELLE PROCEDURE

In questa seconda sessione impareremo a integrare la gestione degli obiettivi all'interno dell'Azienda attraverso la definizione e l'attuazione delle procedure operative comuni da seguire all'interno di ruoli e responsabilità definite. In questo modo si andranno a creare le migliori condizioni per passare dal Lavoro in Team al Virtual Team. Analizzeremo anche degli esempi di procedure da applicare nella vita lavorativa al fine di costruire un'Agenda settimanale sostenibile, efficace e condivisa.
Trainer: **Leonardo Milan** Agile Coach, Agile Team Facilitator (ATF) e Business Coach **ICF**

Giovedì 4
VERSO IL VIRTUAL TEAM: STRUMENTI DI REMOTE COLLABORATION

In quest'ultima sessione daremo spazio alla prospettiva del Virtual Team e ai migliori strumenti di remote collaboration utilizzando gli approcci ed i meeting Agile (Modern Agile e Agile Mindset).
I partecipanti potranno auto-valutare le seguenti competenze:
Virtual Communication
Social Collaboration
In questa ultima sessione saranno illustrate le macro-funzionalità e il migliore utilizzo dei seguenti strumenti: TEAMS, Google Drive, AirTable, Trello, Miro e altri strumenti di remote collaboration.
Trainer: **Leonardo Milan** Agile Coach, Agile Team Facilitator (ATF) e Business Coach **ICF**

8 - 11 MAGGIO dalle **10:00** alle **11:00**

MANAGERIALE

LEADERSHIP E INNOVAZIONE: CREARE E FACILITARE CONTESTI PER INNOVARE

MACRO COMPETENZE:
INNOVATION MANAGEMENT

IMPACT

Lunedì 8
RIDEFINIAMO LEADERSHIP E INNOVAZIONE

Leadership e innovazione sono da sempre ricercati come fenomeni eccezionali, quasi straordinari. Condivideremo un significato nuovo dei concetti di leadership e innovazione e li connetteremo ad azioni concrete, che nascono nei nostri contesti organizzativi quotidiani. A partire da esempi e interazioni live con i partecipanti lavoreremo per decostruire e ricostruire insieme i due concetti e capire come la leadership può essere al servizio dei processi di innovazione.
Trainer: **Fabio Gabbiani** Senior Consultant & Account Leader e **Delfino Corti** Senior consultant **IMPACT**

Martedì 9
IL CONCETTO DI "AMBIDEXTERITY" NEI PROCESSI DI INNOVAZIONE

Nei contesti organizzativi, i manager sono sempre alle prese con il dilemma exploration/exploitation, ovvero ricerca del nuovo (innovazione) e valorizzazione dell'esistente (ottimizzazione). Questo dilemma rappresenta una tensione classica che va tenuta in mente e potenzialmente ricomposta: tenere assieme le due cose, infatti, è una competenza anche detta "ambidestrismo", che si può sviluppare ed accrescere. Esploreremo insieme esempi e modi per farlo.
Trainer: **Fabio Gabbiani** Senior Consultant & Account Leader e **Delfino Corti** Senior consultant **IMPACT**

Mercoledì 10
LEADERSHIP FACILITATIVA E BISOGNI DI INNOVAZIONE

L'innovazione avviene a partire da un bisogno concreto, tra le persone e nel quotidiano. La leadership fa altrettanto. Attraverso la leadership facilitativa, possiamo attuare un processo semplice eppure complesso: osservare, decidere ed agire. Osservare i bisogni emergenti (dal gruppo, dal contesto, dal mercato), decidere di fare qualcosa per rispondere, rispondere tenendo insieme exploration ed exploitation, in un processo continuo di osservazione e azione.
Trainer: **Fabio Gabbiani** Senior Consultant & Account Leader e **Delfino Corti** Senior consultant **IMPACT**

Giovedì 11
FACILITARE SESSIONI DI INNOVAZIONE

Attraverso esempi concreti, mostreremo come la leadership facilitativa permette di creare contesti sicuri affinché le persone si sentano in grado di generare soluzioni innovative che rispondono a bisogni reali. La leadership allora non guida né dirige, ma facilita il dialogo e la dinamica di gruppo per far sì che le tensioni si ricompongano e che le persone contribuiscano attivamente, tenendo assieme ottimizzazione e innovazione, e realizzando soluzioni di valore per l'organizzazione.
Trainer: **Fabio Gabbiani** Senior Consultant & Account Leader e **Delfino Corti** Senior consultant **IMPACT**

16 - 18 MAGGIO DALLE **10:00** ALLE **11:00**

RETAIL

DIGITAL MARKETING: THINK GLOBAL, ACT LOCAL

MACRO COMPETENZE:
LOCAL DIGITAL MARKETING

DIGITAL® ACADEMY
consulenza e formazione

Martedì 16
GO LOCAL: SEO & GOOGLE MY BUSINESS

Primo obiettivo del local marketing: farsi trovare da chi ci cerca sul territorio. Ma non basta una mappa dei negozi sul sito, per essere sicuri che chi cerca su Google trovi proprio noi: serve una strategia di local SEO, dalla progettazione del sito web alla produzione di contenuti mirati sui singoli punti vendita. Serve, soprattutto, una gestione efficace delle schede Google My Business, lo strumento più importante per attrarre interesse e clienti nei punti vendita della rete commerciale.
Trainer: **Carlo Biggi** Consulente senior in area sales & marketing **Digital Academy**

Mercoledì 17
GO LOCAL: SOCIAL MEDIA

È meglio avere canali social – Facebook, Instagram, TikTok, Twitter, YouTube… – unici per tutta la rete commerciale, o differenziarli per i singoli punti vendita? E poi chi li gestisce, un team centrale o è meglio delegare parte delle attività a chi opera in negozi e agenzie? Scopriremo quali criteri ci aiutano a fare la scelta giusta, e quali sono i fattori di successo dei canali social di una rete retail, dai piani editoriali alle campagne a pagamento.
Trainer: **Carlo Biggi** Consulente senior in area sales & marketing **Digital Academy**

Giovedì 18
GO LOCAL: DIGITAL ADVERTISING

Generare interesse a livello locale non è solo questione di "qualità" - buona impostazione di schede Google e canali social, buoni contenuti… - ma anche di "quantità": la comunicazione va sostenuta con investimenti mirati di digital advertising, per portare clienti in negozi e agenzie. Scopriremo i fattori di successo delle campagne a pagamento sui social media e su Google, e le principali tipologie di azioni: lead generation, traffic building, loyalty, couponing & concorsi.
Trainer: **Valentina Magro** Consulente senior in area sales & marketing **Digital Academy**

29 MAGGIO - 1 GIUGNO DALLE **10:00** ALLE **11:00**

MANAGERIALE

IL COACHING COME METODO DI SVILUPPO DELLE COMPETENZE TRASVERSALI

MACRO COMPETENZE:
BUSINESS E TEAM COACHING SISTEMICO

INCOACHING® LEARNING & EVOLUTION

Lunedì 29
LE COMPETENZE TRASVERSALI INDISPENSABILI PER IL MANAGER DI OGGI

Oggi più di ieri viene chiesto ai Manager di possedere capacità che vanno oltre l'apprendimento scolastico e le conoscenze universitarie. Si parla sempre più spesso di competenze trasversali e di intelligenza emotiva. Al termine di questo webinar avrai chiaro il significato di competenza trasversale e scoprirai quali sono le competenze manageriali che puoi sviluppare/allenare con il coaching.
Trainer: **Matteo Tessarotto** Coach ACC-ICF e Formatore **INCOACHING®**

Martedì 30
CONSAPEVOLEZZA E PADRONANZA DI SÈ

Un buon lavoro sulle competenze trasversali non può prescindere da un iniziale comprensione di te stesso: consapevolezza emotiva, fiducia, adattabilità, gestione del tempo e dello stress sono dunque imprescindibili. Grazie a questo webinar scoprirai su cosa concentrare la tua attenzione al fine di essere maggiormente centrato e padrone di te.
Trainer: **Matteo Tessarotto** Coach ACC-ICF e Formatore **INCOACHING®**

Mercoledì 31
RELAZIONE COME ELEMENTO FUNZIONALE PER LA COMUNICAZIONE EFFICACE

Spesso pensiamo che per comunicare bene sia sufficiente "trasmettere" un messaggio, scordandoci che esiste un aspetto di relazione che è fondamentale e anche un aspetto di coerenza dell'informazione. Grazie a questo webinar avrai modo di comprendere l'importanza della relazione nella comunicazione e come rendere efficace quest'ultima.
Trainer: **Matteo Tessarotto** Coach ACC-ICF e Formatore **INCOACHING®**

Giovedì 1
LEADERSHIP E GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

Creatività, progettualità, adattabilità, motivazione e mediazione sono solo alcune delle competenze gestionali del buon Manager che gli permettono, inoltre, di manifestare una leadership efficace. Grazie a questo webinar scoprirai come il Coaching sia lo strumento professionale più adatto per lo sviluppo di queste fondamentali competenze.
Trainer: **Matteo Tessarotto** Coach ACC-ICF e Formatore **INCOACHING®**

5 - 8 GIUGNO DALLE **10:00** ALLE **11:00**

SALES

UMANESIMO DIGITALE: L'ETICA DEI NUOVI MODELLI DI VENDITA IN ERA TECNOLOGICA

MACRO COMPETENZE:
TECNICHE E PSICOLOGIA DI VENDITA

ROME BUSINESS SCHOOL
BETTER MANAGERS FOR A BETTER WORLD

Lunedì 5
SOCIAL NETWORKING: CULTURA DI VENDITA ETICA E DIGITAL SALES TEAM DI SUCCESSO

La tecnologia ha definito una nuova cultura nelle relazioni commerciali. Un commerciale moderno deve usarla ogni giorno per aumentare la propria efficienza. Il 73% dei venditori che utilizzano il social selling nel loro processo di vendita ottiene risultati migliori dei colleghi e supera la percentuale di fatturato del 23% con maggiore frequenza. Il nostro obiettivo consiste nel cambiare il mindset del commerciale, per interiorizzare nuovi comportamenti come, rispettare una routine di social selling giornaliera grazie alle innumerevoli tecnologie disponibili. -line con l'off-line, l'inbound con l'outbound marketing.
Trainer: **Camilla Carrega Bertolini** Program Director dei Master in "Food & Beverage Management" e "Tourism & Hospitality Management" **ROME BUSINESS SCHOOL**

Martedì 6
B2B - BUYER PERSONAS VS AVATAR: PROSPECTING PROFITTEVOLE

Come definire in modo strategico il proprio prospecting per implementare il tasso di chiusura delle trattative commerciali? Il ruolo dei sales è diventato analitico e le interazioni con i prospect sono sempre più personalizzate: i commerciali devono ricercare una collaborazione continua con i colleghi del marketing: per alcuni aziende ha significato +20% sui profitti annuali. Vedremo come definire un prospect profittevole e strategico per ottimizzare il processo di vendita.
Trainer: **Camilla Carrega Bertolini** Program Director dei Master in "Food & Beverage Management" e "Tourism & Hospitality Management" **ROME BUSINESS SCHOOL**

Mercoledì 7
B2C E CRM: I MESSAGGI DI VENDITA RISPECCHIANO LA VALUE PROPOSITION AZIENDALE?

Come si organizza una campagna di inbound marketing efficace e come si ottimizza per raggiungere il pubblico di utenti interessati? Per farlo, è necessario avere disponibile un'offerta di contenuto utile, con informazioni rilevanti per ogni fase del buyer's journey e che educhino il cliente ad una scelta e ad un acquisto consapevole. Vedremo come analizzare ed acquisire nuovi lead grazie alle possibilità che la tecnologia digitale offre, per ottimizzare il processo decisionale di acquisto.
Trainer: **Camilla Carrega Bertolini** Program Director dei Master in "Food & Beverage Management" e "Tourism & Hospitality Management" **ROME BUSINESS SCHOOL**

Giovedì 8
LA COMUNICAZIONE ETICA: TRASFORMARE LA TRATTATIVA IN UN MOMENTO DI SCAMBIO

L'evoluzione dei meccanismi di mercato, lo sviluppo tecnologico e sociale hanno determinato la nascita di un "nuovo cliente": consapevole, pretenzioso, meno paziente. Questo comporta un diverso approccio e una differente relazione professionale. Allontanandosi dalla vendita, e approcciando meccanismi di relazione e supporto, si ottiene quel valore reciproco, tipico della trattativa etica. Analizzeremo il significato pratico di comunicazione etica durante la trattativa con il cliente tipo.
Trainer: **Camilla Carrega Bertolini** Program Director dei Master in "Food & Beverage Management" e "Tourism & Hospitality Management" **ROME BUSINESS SCHOOL**

12 - 15 GIUGNO dalle **10:00** alle **11:00**

TUTTI GLI EMPLOYEE

MENTE CREATIVA IN ORGANIZZAZIONI CREATIVE

perspective®
Developing People

MACRO COMPETENZE:
CREATIVITY AND INNOVATION ATTITUDE

Lunedì 12
IL PROCESSO DI GENERAZIONE DI UN'IDEA CREATIVA

La giornata si aprirà con un'analisi dei meccanismi mentali di generazione delle idee. Si proseguirà con una rassegna di falsi miti sulla creatività e su come trasformare i vincoli in trampolini creativi con esempi concreti. Si proporrà l'analisi di un brief creativo, riformulando un problema ed usando tecniche per configurare un efficace mindset creativo. Si concluderà con un focus sul pensiero laterale (e relative tecniche di stimolazione) e sull'autostima creativa (gestione dei blocchi).
Trainer: **Paolo Di Napoli** Senior Trainer & Consultant **PERSPECTIVE DEVELOPING PEOPLE**

Martedì 13
COME ALIMENTARE E FACILITARE I PROCESSI CREATIVI NELLE ORGANIZZAZIONI

La creazione di idee di gruppo ed individuali nelle organizzazioni è supportata da disciplina. Gli argomenti verteranno su: strutture di brainstorming e creazione di spazi trasformativi facilitati; il ruolo di facilitatori e le iniziative per sostenere il coinvolgimento individuale e di piccoli gruppi; la generazione collettiva e il crowd-creation in intere organizzazioni. Saranno poi presentati alcuni strumenti digitali a supporto della creatività individuale e collettiva, con esempi.
Trainer: **Paolo Di Napoli** Senior Trainer & Consultant **PERSPECTIVE DEVELOPING PEOPLE**

Mercoledì 14
L'IMPORTANZA DELL'INTERAZIONE PER STIMOLARE INNOVAZIONE

L'incontro avrà lo scopo di proporre modelli di processi creativi e l'importanza delle iterazioni. Si effettuerà un passaggio dalla scienza del design verso il design thinking e l'agile implementation: implementare, prototipare ed ingegnerizzare gli errori come apprendimento per validare e stimolare nuove idee. L'innovazione sarà posta quale processo continuo di creazione di nuovo valore: verranno trasmesse alcune linee guida, processi e strutture per stimolare innovazione.
Trainer: **Paolo Di Napoli** Senior Trainer & Consultant **PERSPECTIVE DEVELOPING PEOPLE**

Giovedì 15
COSA C'È DI NUOVO NELL'INNOVAZIONE? TIPOLOGIE A CONFRONTO E 3 CASI STUDIO

L'ultimo incontro tratterà l'innovazione nei vari comparti del modello organizzativo e metterà a confronto varie tipologie di innovazione: dal prodotto all'esperienza del cliente, passando per i modelli di profitto e il brand. I casi studio presentano esempi di innovazioni chiave con specifici punti di forza e criticità nello sviluppo e mantenimento innovativo. Si concluderà con il sostegno di programmi innovativi alle organizzazioni, analizzando iniziative che stimolano la creatività interna.
Trainer: **Paolo Di Napoli** Senior Trainer & Consultant **PERSPECTIVE DEVELOPING PEOPLE**

19 - 22 GIUGNO DALLE **10:00** ALLE **11:00**

MANAGERIALE

CORPORATE FINANCE IN PILLOLE: UN PERCORSO PER "NON FINANCE MANAGER"

inFinance

MACRO COMPETENZE:
FINANCE SKILLS

Lunedì 19
CAPIRE IL BILANCIO D'ESERCIZIO: UN EQUILIBRIO FRA UN FORNO E UNA TORTA

Dare e avere, attivo e passivo, conto economico e stato patrimoniale… A cosa serve tutta questa complessità? Durante l'incontro andremo a comprendere i meccanismi che stanno alla base degli impianti contabili per capire quali messaggi il bilancio vuole comunicare. Utilizzando il semplice paragone di un forno e di una torta andremo a studiare le grandezze aziendali ed i loro collegamenti per poter interpretare al meglio la reportistica aziendale principe ovvero il bilancio di esercizio.
Trainer: **Diana Lesic** Advisor di **inFinance**

Martedì 20
CASH IS KING: PERCHÈ IL FLUSSO DI CASSA È UNA GRANDEZZA COSÌ IMPORTANTE?

Gli anglosassoni amano dire: "Volume is vanity, profit is sanity but cash is reality!" Fare risultati ma non incassarli, investire eccessivamente in scorte e capitale circolante, avere un indebitamento eccessivo sono tutti aspetti che non hanno a che fare con gli utili ma che impattano invece pesantemente sul flusso di cassa. Avvicinarsi al rendiconto finanziario dei flussi di cassa apre la c.d. "terza dimensione" di analisi del bilancio ovvero quella finanziaria che si va ad aggiungere alle dimensioni economico e patrimoniale.
Trainer: **Michele Moglia** Advisor di **inFinance**

Mercoledì 21
KPIS: FOCUS SU BREAK EVEN POINT E CONTRIBUTION MARGIN

In azienda sono tantissimi i Key Performance Indicators, ovvero indici sintetici che misurano i risultati raggiunti dall'impresa e da chi opera all'interno della stessa. Fra di essi ne esiste uno, il margine di contribuzione, particolarmente bistrattato in quanto poco compreso, spesso non calcolato correttamente o addirittura confuso con i mark-ups o ricarichi. Il margine di contribuzione è tuttavia fondamentale per determinare una ulteriore grandezza aziendale: il punto di pareggio o break even point (BEP). Il BEP è uno strumento utilissimo per misurare l'impatto dei costi fissi e delle uscite finanziarie fisse aiutando a evitare errori di programmazione.
Trainer: **Gessica Valsecchi** Advisor di **inFinance**

Giovedì 22
QUANTO E QUALE DEBITO?

Il debito è una grandezza di formidabile magnitudine in azienda. Esso, ad esempio, rende possibili investimenti che per essere realizzati in autofinanziamento avrebbero richiesto anni. Tuttavia, essendo uno strumento potentissimo deve essere utilizzato con grande attenzione. - Esistono delle "regole" da utilizzare per decidere quanto indebitarsi? - Come è possibile capire se non sono state rispettate? - Come si interviene sul debito troppo "pesante"? Durante l'intervento studieremo la grandezza "debito" a 360° per capirne meccanismi, potenzialità e rischi.
Trainer: **Ivan Fogliata** Co-founder ed Executive Partner di **inFinance**

26 - 29 GIUGNO dalle **10:00** alle **11:00**

SUPPLY CHAIN

DIGITAL SUPPLY CHAIN IN TEMPI INCERTI

MACRO COMPETENZE:
DIGITAL SUPPLY CHAIN

LovecchioConsulting

Lunedì 26
LA STRATEGIA DELLA SUPPLY CHAIN IN OTTICA DIGITALE

È un'epoca in cui si sta riscoprendo il valore fondamentale delle supply chain: basti pensare a come, durante il COVID, i servizi essenziali hanno retto grazie a quelle supply chain resilienti ed adattive. Occorre quindi impostare una strategia non solo del proprio business, ma anche di quelle supply chain a cui la propria azienda partecipa. Si parlerà degli aspetti chiave in ottica digitale, ed a standard come il Supply Chain Operations Reference Model (SCOR) dell' ASCM (www.ascm.org).
Trainer: **Giuseppe Lovecchio** Titolare **LOVECCHIO CONSULTING**

Martedì 27
LA GESTIONE DELLA SUPPLY CHAIN IN OTTICA DEMAND DRIVEN

In un mondo VUCA (Volatile-Uncertain-Complex-Ambiguos) i tradizionali sistemi di gestione produttiva e logistica si stanno ormai dimostrando inadeguati. Occorrono nuovi approcci capaci di garantire la continuità del flusso logistico produttivo, grazie all'introduzione di buffer dinamici, non solo costituiti da materiali, ma anche di tempo e capacità. La sessione introduce alla nuova metodologia Demand Driven MRP, che sta riscuotendo un grande successo internazionale.
Trainer: **Giuseppe Lovecchio** Titolare **LOVECCHIO CONSULTING**

Mercoledì 28
IL VALORE AGGIUNTO DEI MAGAZZINI

L'esplosione dell'e-commerce, dell'omnichannel e dei servizi ha portato al centro dell'attenzione delle imprese il valore aggiunto che apportano i magazzini, come prerequisito chiave per un servizio al cliente profondamente cambiato negli ultimi anni. La sessione consente di approfondire i fattori chiave che determinano un ottimale funzionamento del magazzino, visto oramai in ottica digitale e con automazioni sempre maggiori, a vantaggio dell'efficienza e dell'efficacia.
Trainer: **Giuseppe Lovecchio** Titolare **LOVECCHIO CONSULTING**

Giovedì 29
MIGLIORARE I PROCESSI DI APPROVVIGIONAMENTO

Gli approvvigionamenti sono un processo decisivo per la competitività aziendale, determinano fortemente la redditività e la soddisfazione del cliente, specie per le aziende distributive e di servizi.
Si analizzeranno i passaggi chiave che comportano l'evoluzione da una impostazione tradizionale ad una strategica degli approvvigionamenti, attraverso il coinvolgimento delle altre funzioni aziendali, nell'ottica dello snellimento dei processi in ottica digitale (e-procurement, etc.).
Trainer: **Giuseppe Lovecchio** Titolare **LOVECCHIO CONSULTING**

3 - 6 LUGLIO DALLE **10:00** ALLE **11:00**

TUTTI GLI EMPLOYEE

PERCORSI VIRTUOSI PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE

MACRO COMPETENZE:
SOSTENIBILITÀ

alfa ambiente
Safe & Smart Companies

Lunedì 3
LA CONSAPEVOLEZZA: IL MODELLO DI RIFERIMENTO PER LE AZIENDE

Il modello che le principali aziende hanno scelto come riferimento è il "Global Compact", elaborato dalle Nazioni Unite: parleremo delle conoscenze di base per maturare la necessaria consapevolezza. Acquisiremo familiarità con la sua struttura: 10 princìpi, 4 ambiti di intervento, 17 Obiettivi («Sustainable Development Goals» - SDG), 169 «sotto-obiettivi» (target) e oltre 230 indicatori. Condivideremo alcuni concetti importanti: ad esempio Materialità, GHG, Carbon Footprint, Economia Circolare.
Trainer: **Enrico Viola** Partner **ALFA AMBIENTE CONSULTING**

Martedì 4
GLI STRUMENTI: INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ

"Le imprese devono contribuire attraverso nuovi modelli di business responsabile, investimenti, innovazione, sviluppo tecnologico e attivazione di collaborazioni multi-stakeholder" (Global Compact Network). L'elemento chiave per realizzare una economia "sostenibile" è l'innovazione: le aziende devono ricercare un connubio tra innovazione (di prodotto, di servizio o di processo) e sostenibilità, col fine di sviluppare nuove soluzioni sostenibili ed in linea con gli Obiettivi di Sostenibilità.
Trainer: **Enrico Viola** Partner **ALFA AMBIENTE CONSULTING**

Mercoledì 5
LA NORMATIVA: ESG, REPORTING E RATING DI VALUTAZIONE

Le prestazioni Ambientali (E), Sociali (S) e di Governance (G) sono un elemento di valutazione essenziale per gli stakeholders e i mercati economici e finanziari. Un'impresa sostenibile crea valore duraturo, decide tenendo conto degli impatti che determina anche per l'Ambiente e il contesto Sociale, comunica gli impatti in termini di sostenibilità della propria attività. Parleremo di come si sta evolvendo la normativa internazionale e come il rating ESG sta influendo sulle decisioni aziendali.
Trainer: **Enrico Viola** Partner **ALFA AMBIENTE CONSULTING**

Giovedì 6
IL PROGETTO: COME IMPOSTARE UN PIANO DI INTERVENTO AZIENDALE CONCRETO E "SOSTENIBILE"

Le aziende hanno un ruolo centrale per l'effettivo raggiungimento dei 17 obiettivi delle Nazioni Unite per il 2030. Parallelamente gli investitori danno sempre maggior valore a informazioni e investimenti relativi ai fattori ESG: la sostenibilità è ora un fattore competitivo. Parleremo delle azioni concrete che si possono implementare, dalla mobilità sostenibile all'economica circolare, nell'ambito di un approccio strutturato di Project Management.
Trainer: **Enrico Viola** Partner **ALFA AMBIENTE CONSULTING**

11 - 14 SETTEMBRE DALLE **10:00** ALLE **11:00**

TUTTI GLI EMPLOYEE

LE COMPETENZE DIGITALI PER UN MINDSET A PROVA DI FUTURO

MACRO COMPETENZE:
DIGITAL SKILLS

FUTUREBERRY

Lunedì 11
DIGITAL CONTEXT

Know digital: l'evoluzione del contesto digitale, NFT, Metaverso, AI, l'ispirazione su segnali e casi di cambiamento nel contesto digitale e l'impatto sulle organizzazioni. Il percorso si apre con una sessione di ispirazione sullo stato e l'evoluzione delle principali tecnologie che sono al centro del dibattito. L'obiettivo è fornire una base comune sul contesto tecnologico e digitale e comprendere gli impatti, nel breve e nel medio termine, che questi cambiamenti possono avere sulle organizzazioni.
Trainer: **Michele Bianchi**, Transformation Designer e **Benedetta Roiati**, Transformation Designer **FUTUREBERRY**

Martedì 12
DIGITAL MINDSET

Be digital: innovazione, creatività, coraggio e sperimentazione come pilastri del mindset nel contesto digitale. Il secondo passo si concentra sugli elementi di fondo per la costruzione di una cultura digitale nelle organizzazioni e sulle attitudini da sviluppare per rendere le organizzazioni future proof. In questa sessione approfondiremo gli elementi costitutivi del mindset digitale e gli approcci per sviluppare una cultura che permetta di cogliere le opportunità di innovazione.
Trainer: **Eleonora Ingannamorte**, Transformation Designer e **Jacopo Musicco**, Strategic Designer & Culture Consultant **FUTUREBERRY**

Mercoledì 13
DIGITAL SKILLS

Be digital + Do digital: il modello di sviluppo delle digital skills. Le competenze trasversali per l'organizzazione e le competenze verticali per famiglie professionali. La terza sessione rappresenta il ponte ideale tra i tratti culturali e identitari delle culture digitali con i modelli di sviluppo delle competenze trasversali per valorizzare il digital mindset e trasformarlo in azioni. Approfondiremo i modelli di sviluppo delle digital skills, delle competenze trasversali e competenze verticali.
Trainer: **Michele Bianchi**, Transformation Designer **e Benedetta Roiati**, Transformation Designer **FUTUREBERRY**

Giovedì 14
DIGITAL TOOLS

Do digital: gli strumenti che stanno cambiando le organizzazioni e i modi di lavorare, dalla realtà virtuale per la collaborazione, all'AI per la produzione di contenuti. Lo sviluppo delle digital skills approda alla condivisione di strumenti che sono fattori abilitanti del cambio culturale e che modificano il modo di lavorare. Aiuteremo i partecipanti a comprendere come guidare l'evoluzione digitale in modo consapevole anche nell'identificazione di strumenti coerenti con la cultura organizzativa.
Trainer: **Jacopo Musicco**, Strategic Designer & Culture Consultant **FUTUREBERRY**

---

18 - 21 SETTEMBRE DALLE **10:00** ALLE **11:00**

RETAIL

I KPIS DELLE VENDITE NEL RETAIL

MACRO COMPETENZE:
MONITORAGGIO KPI NELLE VENDITE

SIL.CA CONSULTING
Tutto di personale

Lunedì 18
DALLE STRATEGIE ALLA DEFINIZIONE DEI RELATIVI KPI'S

Spesso le aziende definiscono le proprie strategie sia commerciali che finanziarie, ma nel declinarle poi in obiettivi misurabili, usano più criteri finanziati (fatturato, margine, etc.) che commerciali. Questo comporta che la rete vendita nelle sue figure sul territorio, area manager, district manager, regional manager, retail manager, facciano più fatica ad avere indicatori chiari che possano orientarne i comportamenti. Il primo incontro è dedicato a comprendere come le strategie aziendali, di prodotto, di acquisti e di mercato possano essere declinate in strategie di canale sul retail di riferimento.
Trainer: **Silvia Camanni** Direttore Generale-Founder **SIL.CA CONSULTING SRLS**

Martedì 19
DAL BUDGET ALLA COSTRUZIONE DEI KPI'S

Declinare il budget in KPI's e definire i report più importanti per la rete vendita, per area geografica o area organizzativa.
Leggere le statistiche in un'ottica di analisi commerciale e di miglioramento. Declinarli in comportamenti di vendita, monitorarli e attivare strategie correttive.
Trainer: **Silvia Camanni** Direttore Generale-Founder **SIL.CA CONSULTING SRLS**

Mercoledì 20
I KPI'S PIÙ IMPORTANTI

Imparare ad utilizzare i KPI's a tutti i livelli organizzativi, determinarli a preventivo e monitorarli a consuntivo.
Costruire i KPI's sulla customer base, quali, ad es.:

- Analisi clienti persi, Analisi clienti nuovo e Confronto clienti attivi vs persi e nuovi
- Gli indici commerciali: IF (Indice di fidelizzazione), CRR (customer retention rate), CE (customer equity), etc.
- Conto economico per cliente

Trainer: **Silvia Camanni** Direttore Generale-Founder **SIL.CA CONSULTING SRLS**

Giovedì 21
DAI KPI'S AL SISTEMA INCENTIVANTE ALLA RETE VENDITA

In coerenza con i KPI's è necessario costruire un sistema incentivante che sia tale per la filiera di canale, affinché ci sia coerenza fra i comportamenti di vendita richiesti, gli obiettivi di vendita e quelli più generali aziendali e che a questi segua un sistema motivante e incentivante che sia win-win sia per la rete che per l'azienda stessa.
Trainer: **Silvia Camanni** Direttore Generale-Founder **SIL.CA CONSULTING SRLS**

---

25 - 28 SETTEMBRE DALLE **10:00** ALLE **11:00**

TUTTI GLI EMPLOYEE

IL PENSIERO LATERALE, PER USCIRE DAL CONSUETO E PRODURRE IDEE NUOVE

MACRO COMPETENZE:
LATERAL THINKING

fattoria dei talenti

Lunedì 25
CHE RELAZIONE ESISTE FRA IL PENSIERO LOGICO VERTICALE E IL PENSIERO LATERALE?

La maggior parte delle persone trova soluzioni ai problemi adottando il pensiero verticale. Quali sono le differenze fra il pensiero verticale e quello laterale? La struttura del pensiero verticale è figlia della logica e più viene applicata in modo rigido meno è in grado di trovare soluzioni originali. È necessario capire l'effetto polarizzante che possono produrre le idee dominanti e saper mettere il confine fra ciò che è funzionale e ciò che è disfunzionale, per produrre nuove idee.
Trainer: **Ugo D'Alberto** Presidente e Business Trainer **Fattoria dei talenti**

Martedì 26
IL PENSIERO LATERALE È APPANNAGGIO DI POCHI ELETTI DOTATI DI TALENTI SPECIALI?

La maggior parte delle persone non esplora nuove strade perché ha la convinzione limitante di non possedere i giusti talenti. Ma cosa è un talento? Come può un determinato talento essere impiegato in modo produttivo e condurre al successo? Il pensiero laterale quali talenti particolari richiede? In assenza di questi talenti si può ugualmente produrre idee nuove seguendo le idee guida del pensiero laterale? In questo secondo appuntamento risponderemo a tutti questi quesiti.
Trainer: **Ugo D'Alberto** Presidente e Business Trainer **Fattoria dei talenti**

Mercoledì 27
UTILIZZARE LE IMMAGINI PER ACQUISIRE LE BASI DEL MODELLO

L'essere umano è abituato a pensare per immagini. Verrà illustrato il pensiero laterale con esempi concreti, traducendo in rappresentazioni grafiche schemi concettuali di carattere generale. Il tutto per condividere una base per l'uso del pensiero laterale. In questo modo sarà più facile la ricerca sistematica di una pluralità di impostazioni per trovare soluzioni ai problemi. Allargare il punto vista permette anche di isolare un evento fortuito che ha valore, per sviluppare una nuova idea.
Trainer: **Ugo D'Alberto** Presidente e Business Trainer **Fattoria dei talenti**

Giovedì 28
L'UTILIZZO PRATICO DEL MODELLO RICHIEDE PROATTIVITÀ

Condividiamo alcuni esempi pratici di utilizzo del pensiero laterale, per apprezzarne l'efficacia. L'obiettivo del pensiero laterale è di concepire idee nuove che poi devono essere tradotte nel concreto. Davanti a un problema o una difficoltà ci poniamo con due punti di vista: o siamo proattivi o siamo reattivi. Il concetto di proattività è alla base del successo delle persone. Il metodo del pensiero laterale da solo non funziona. Per tradurlo in pratica serve proattività.
Trainer: **Ugo D'Alberto** Presidente e Business Trainer **Fattoria dei talenti**

2 - 5 OTTOBRE DALLE **10:00** ALLE **11:00**

MANAGERIALE

QUATTRO PICCOLI SUCCESSI PER OTTENERE UN GRANDE RISULTATO

MACRO COMPETENZE:
PRODUCTIVITY

E-quality

Lunedì 2
CATTURA! IMPARIAMO A ORGANIZZARE IL CAOS

Ognuno di noi è un "Knowledge Professional". Il nostro lavoro consiste nel ricevere informazioni ed elaborare conoscenza. Di conseguenza dobbiamo leggere e-mail, articoli, documenti, rapporti e analizzarli in modo da formare una nostra opinione e/o creare contenuti originali. Ogni giorno, assorbiamo una quantità impressionante di informazioni, equivalente a circa 174 quotidiani al giorno. Assorbire queste informazioni non è semplice; nel nostro incontro presenteremo alcune tecniche che ci consentiranno di suddividere in piccoli blocchi facili da gestire le informazioni in arrivo.
Trainer: **Luca Gambetti** Productivity Coach **E-QUALITY ITALIA**

Martedì 3
TRASFORMA! IMPARIAMO A TRASFORMARE GLI INPUT

Assorbire le informazioni in arrivo non è sufficiente. È necessario imparare a suddividere le informazioni azionabili da quelle non azionabili, ed è necessario dotarsi di processi e tecniche per analizzare le informazioni e trasformarle in modo che possano essere utilizzate in futuro. Nel nostro incontro vi proporremo un metodo innovativo per classificare e gestire le informazioni, insieme agli strumenti più adatti per costruire un sistema fidato per il Personal Knowledge Management.
Trainer: **Luca Gambetti** Productivity Coach **E-QUALITY ITALIA**

Mercoledì 4
ANALIZZA! IMPARIAMO AD AVER FIDUCIA NEI NOSTRI SISTEMI

I sistemi di Personal Knowledge Management sono, appunto, sistemi e, come tutti i sistemi, tendono a diventare obsoleti. È necessario adottare delle prassi per verificare i contenuti del nostro sistema e confrontarli con la realtà – in costante mutamento. Nel nostro incontro vedremo come utilizzare il sistema per fare il punto della situazione su base giornaliera, settimanale, mensile, annuale e anche a intervalli più lunghi.
Trainer: **Luca Gambetti** Productivity Coach **E-QUALITY ITALIA**

Giovedì 5
ESEGUI! IMPARIAMO A NON PROCRASTINARE

Ci saranno sempre più contenuti di quelli che possiamo elaborare, più progetti di quelli che possiamo portare a termine e più obiettivi di quelli che possiamo raggiungere. Una volta catturati, trasformati e analizzati i contenuti di interesse, saremo costretti a fare i conti con la finitezza delle nostre energie e del tempo a nostra disposizione e dovremo stabilire delle priorità. Nel nostro incontro vedremo i principi alla base dei metodi più diffusi per stabilire le priorità e scopriremo insieme come applicarli al nostro Sistema.
Trainer: **Luca Gambetti** Productivity Coach **E-QUALITY ITALIA**

9 - 12 OTTOBRE dalle **10:00** alle **11:00**

SUPPLY CHAIN

SALES & OPERATION PLANNING: UNO STRUMENTO INDISPENSABILE PER L'INTEGRAZIONE

MACRO COMPETENZE:
SALES & OPERATION PLANNING

JPS

Lunedì 9
LA SUPPLY CHAIN ED INTEGRAZIONE: DUE CONCETTI INDISSOLUBILI

Il successo di un'iniziativa di business richiede chiarezza sulla strategia competitiva: da essa deriva la forma e la modalità di gestione della sua Supply Chain. Alla base di ogni strategia di Supply Chain c'è la necessità di orientare l'organizzazione – e progressivamente la filiera – verso un approccio "end-to-end": la performance è il risultato del comportamento coordinato di tutti gli attori. Parliamo del Sales & Operations Planning come strumento per l'integrazione.
Trainer: **Paolo Napoli** CPIM, CSCP, CLTD, SCOR-P, CS&OP, CSCA Founding partner **JPS**

Martedì 10
IL SALES & OPERATIONS PLANNING NEL MODELLO DI PIANIFICAZIONE

La performance di una Supply Chain è il risultato del bilanciamento tra fabbisogni e risorse, nel breve, medio e lungo periodo. Il Sales & Operations Planning è il centro di questo meccanismo, collegando i piani strategici e la gestione dei piani produttivi di dettaglio. Parliamo di come il Sales & Operations Planning possa aiutare contemporaneamente a ridurre le scorte, migliorare la puntualità e ridurre i costi.
Trainer: **Paolo Napoli** CPIM, CSCP, CLTD, SCOR-P, CS&OP, CSCA Founding partner **JPS**

Mercoledì 11
LE TECNICHE DEL SALES & OPERATIONS PLANNING IN DIVERSI CONTESTI DI BUSINESS

Può uno stesso strumento essere utile alle aziende manifatturiere e a quelle di servizio? Può adattarsi ai contesti make-to-order come a quelli make-to-stock? Può essere applicato nelle realtà piccole come in quelle grandi? Parliamo di come funziona il Sales & Operations Planning e di come – con declinazioni diverse – possa essere applicato in tutti i contesti di business.
Trainer: **Paolo Napoli** CPIM, CSCP, CLTD, SCOR-P, CS&OP, CSCA Founding partner **JPS**

Giovedì 12
IL PROGETTO DI IMPLEMENTAZIONE DEL SALES & OPERATIONS PLANNING

Secondo i guru del Sales & Operations Planning, il Progetto di implementazione di questo processo è per l'80% change management e per il 20% tecnica e strumenti: perché il Sales & Operations Planning è semplice da comprendere, ma sfidante da implementare? Parliamo del progetto di implementazione del Sales & Operations Planning, di come costruire un piano efficace, di come coinvolgere le risorse e di come evitare le insidie che possono frenare il cambiamento.
Trainer: **Paolo Napoli** CPIM, CSCP, CLTD, SCOR-P, CS&OP, CSCA Founding partner **JPS**

16 - 19 OTTOBRE dalle **10:00** alle **11:00**

TUTTI GLI EMPLOYEE

PALESTRA DI INTELLIGENZA EMOTIVA NEL TEAM

MACRO COMPETENZE:
EMOTIONAL INTELLIGENCE
EMPATHY

EQ Biz by six seconds
EFFICACIA EMOTIVA PER IL BUSINESS

Lunedì 16
LA SCHEDA: ENTRIAMO IN PALESTRA E SCOPRIAMO I VITAL SIGNS DEI TEAM PIÙ PERFORMANTI

Quali sono i parametri vitali di un team sano e performante? Quali i punti di attenzione per la creazione di una scheda equilibrata? In questo workshop individueremo le dimensioni chiave da monitorare per essere parte integrante di un team di lavoro orientato a bisogni organizzativi e personali, orientato al risultato di breve termine ma anche alla sostenibilità della propria performance nel tempo.
Trainer: **Mirco Soprani** e **Giuliano Bottelli** Active Member **EQ Biz by Six Seconds Italia**

Martedì 17
PROGRAMMA 1: ALLENARE I MUSCOLI DELLA COMPETENZA STRATEGICA

Che cosa sostiene l'approccio strategico di un team? Quali sono i muscoli dell'intelligenza emotiva che, se allenati come singoli e nel gruppo di lavoro, generano sostenibilità nel tempo? Alcuni modelli e strumenti di allenamento che possono aiutarti a navigare la complessità del tuo lavoro e guardare il futuro con occhi diversi, attraverso un consapevole esercizio del proprio ottimismo e consapevolezza del proprio purpose.
Trainer: **Massimiliano Caviglia** ed **Sveva Perciabosco** Active Member **EQ Biz by Six Seconds Italia**

Mercoledì 18
PROGRAMMA 2: ALLENARE I MUSCOLI DELLA COMPETENZA OPERATIVA

Che cosa sostiene l'approccio operativo di un team? Quali sono i muscoli dell'intelligenza emotiva che, se allenati come singoli e nel gruppo di lavoro, generano risultati immediati? Alcuni modelli e strumenti di allenamento per concentrarti sul breve termine. Una competenza fondamentale per massimizzare le performance nei periodi di urgenza attraverso la conoscenza dei propri driver motivazionali e la costruzione di un canale di connessione e supporto all'interno del team stesso.
Trainer: **Diego Pasqualini** e **Manuel Caviglia** Active Member **EQ Biz by Six Seconds Italia**

Giovedì 19
ALIMENTAZIONE: LA FIDUCIA COME CIBO DI CUI NUTRIRSI E DA CONDIVIDERE

Che cos'è la fiducia? Come si può allenare? La Self Awareness è il grande muscolo da curare per sviluppare fiducia in se stessi e, partendo da concetti quali cura, coerenza e trasparenza, creare relazioni equilibrate, a valore aggiunto e sostenibili nel tempo.
Trainer: **Matteo Rossi** e **Giuliano Bottelli** Active Member **EQ Biz by Six Seconds Italia**

23 - 26 OTTOBRE DALLE **10:00** ALLE **11:00**

4.0

METODOLOGIA E STRUMENTI PER L'IMPRESA 4.0

MACRO COMPETENZE:
INTEGRAZIONE DIGITALE
DEI PROCESSI AZIENDALI

EURO INN ADVISORY

Lunedì 23
L'OPEN INNOVATION: IL NUOVO PARADIGMA DELLA FABBRICA DEL FUTURO

Il Piano Nazionale "Transizione 4.0" mette a disposizione delle imprese strumenti ed incentivi per accelerare in maniera efficace il percorso di trasformazione aziendale. Trasformazione basata su:
- Ricerca, Sviluppo e Innovazione
- Digitalizzazione dei processi produttivi
- Una sempre più qualificata professionalizzazione della forza lavoro.

La vera sfida è trovare il giusto approccio, puntando al perfetto equilibrio fra incentivi ed esigenze di innovazione. L'Open Innovation è la risposta giusta In questa sessione focalizzeremo l'attenzione sull'Open Innovation in relazione agli strumenti ed incentivi del Piano Nazionale "Transizione 4.0"
Trainer: **Roberto Ricciardi** Innovation Advisor® **Euro Inn Advisory**

Martedì 24
STRUMENTI E INCENTIVI: IL PIANO TRANSIZIONE 4.0 PARTE I

Da Industria 4.0 a Transizione 4.0. L'evoluzione normativa in Italia per aiutare le imprese a cogliere appieno e vincere le sfide della Quarta Rivoluzione Industriale. In questa sessione, approfondiremo il Credito d'Imposta per Ricerca, Sviluppo e Innovazione.
Trainer: **Elisa Rovatti** EIA lab coordinator **Euro Inn Advisory**

Mercoledì 25
STRUMENTI E INCENTIVI: IL PIANO TRANSIZIONE 4.0 PARTE II

Da Industria 4.0 a Transizione 4.0. L'evoluzione normativa in Italia per aiutare le imprese a cogliere appieno e vincere le sfide della Quarta Rivoluzione Industriale. In questa sessione, approfondiremo il Credito d'Imposta per la digitalizzazione del Processo; la Formazione 4.0.
Trainer: **Elisa Rovatti** EIA lab coordinator **Euro Inn Advisory**

Giovedì 26
STRUMENTI E INCENTIVI: IL PNRR

Ci concentreremo sulla struttura, fondi e missioni del PNRR, come approcciarvisi, sfruttandone le potenzialità.
Trainer: **Eugenio Telleschi** Founder & Innovation Advisor® **Euro Inn Advisory**

6 - 9 NOVEMBRE DALLE **10:00** ALLE **11:00**

MANAGERIALE

LA MOTIVAZIONE CHE GUIDA AL BENESSERE

MACRO COMPETENZE:
SELF MOTIVATION

STIMULUS

Lunedì 6
UNA MOTIVAZIONE RIVOLTA AL BENESSERE: NON SOLO PERFORMANCE!

Quando usiamo la parola motivazione, la prima associazione che ci viene in mente è la performance. Se da una parte la motivazione è legata al raggiungimento di un obiettivo, dall'altra è importante riconoscere il suo aspetto intrinsecamente legato al benessere della persona. Una persona che sta bene e che sta bene al lavoro è anche una persona motivata. Questo seminario ha l'obiettivo di introdurre la connessione tra motivazione e benessere e quali azioni organizzative e personali si possono implementare in questa direzione.
Trainer: **Francesca Boni**, Psicologa, Consulente e Formatrice **STIMULUS**

Martedì 7
CHE COSA OSTACOLA E AUMENTA LA MIA MOTIVAZIONE?

Motivazione deriva dai termini "motus" e "actio" e rimanda, quindi, a un concetto dinamico: il muoversi verso qualcosa. Questo movimento può essere aiutato o ostacolato da alcuni elementi fondamentali della nostra quotidianità lavorativa e sulla base di come li viviamo e li interpretiamo. Pensiamo, ad esempio, a elementi come le relazioni tra colleghi, il rapporto con il proprio responsabile o la possibilità di crescere in organizzazione. Quando questi elementi diventano blocchi o opportunità per noi? Parleremo di come occuparci della self-motivation e in che modo questa è influenzata dal nostro punto di vista sul lavoro e organizzazione.
Trainer: **Diego Scarselli**, Operations Manager **STIMULUS**

Mercoledì 8
I VALORI AZIENDALI COME SPINTA PER I PROFESSIONISTI

Ormai è chiaro a tutti noi che un'organizzazione con valori aziendali chiari e condivisi sia fondamentale, non solo per il business, ma anche per la motivazione dei propri professionisti. I valori aziendali, infatti, non rafforzano solo la cultura organizzativa in un'ottica di direzione e strategia, ma permettono anche di creare senso di team, unione e coinvolgimento a un livello più profondo e personale. Per questo motivo, se condivisi all'interno del team, i valori aziendali possono essere una spinta fondamentale per la motivazione di tutti quanti.
Trainer: **Martina Cassani** Psicologa, Consulente e Formatrice **STIMULUS**

Giovedì 9
COSA MOTIVA ME, COSA MOTIVA L'ALTRO?

La motivazione, per definizione, non solo cambia nel tempo ma è diversa anche per ognuno di noi. Ciò che ci motivava prima adesso probabilmente non ci motiva più e ciò che motiva me probabilmente non motiva il mio collega di scrivania o il mio collaboratore. La ragione principale di queste differenze è riconducibile al fatto che la motivazione comprende al suo interno i bisogni che sentiamo e viviamo ogni giorno. Questi, sulla base delle nostre esperienze e delle nostre inclinazioni, possono essere molto diversi tra loro. Cosa possiamo fare quindi ogni giorno per capire cosa ci motiva e cosa motiva le persone intorno a noi?
Trainer: **Marco Florio**, Psicologo Clinico **STIMULUS**

13 – 16 NOV dalle 10:00 alle 11:00

SALES

SOCIAL SELLING STEP BY STEP

MACRO COMPETENZE:
SOCIAL SELLING

GEOCOM ITALIA

Lunedì 13
USIAMO IL GEOMARKETING PER DECISIONI INFORMATE E INTELLIGENTI

Le risorse a disposizione delle aziende sono limitate. Diventa quindi sempre più importante utilizzarle nel modo più efficiente ed efficace possibile. Il geomarketing contribuisce a rispondere a domande fondamentali, come:
Dove posso generare più fatturato?
Dove si concentra maggiormente il mio gruppo target?
Dove ho una presenza forte o carente sul mercato?
Questi approfondimenti geospaziali permettono di sviluppare nuovi potenziali e di acquisire un migliore posizionamento sul mercato.
Trainer: **Gianfranco Lilla** Sales Director & LinkedIn Evangelist **Geocom Italia**

Martedì 14
LINKEDIN, IL NETWORK PER IL SOCIAL SELLING

Ogni buon venditore sa che per vendere, ormai, occorre sfruttare al massimo la propria attività sui social network attraverso un personal branding accurato, che si avvalga costantemente dell'aiuto fornito dal supporto on-line della rete di vendita. Una strategia di vendita completa e vincente non può prescindere da un efficace social selling, ossia da un'attività orientata alla ricerca di nuovi contatti e finalizzata all'interazione con possibili clienti mediante LinkedIn.
Trainer: **Gianfranco Lilla** Sales Director & LinkedIn Evangelist **Geocom Italia**

Mercoledì 15
IL REFERRAL MARKETING E I SUOI VANTAGGI

L'obiettivo primario del referral marketing è generare conversioni o lead e far sì che questi portino a un aumento del fatturato risultando più efficace di metodi pubblicitari classici, costando addirittura meno. In questa sessione vedremo i vantaggi del referral marketing: rafforzare l'immagine del proprio brand che aumenta la fiducia nel marchio. Infatti, l'essere consigliato da clienti reali convince per credibilità e autenticità
Trainer: **Gianfranco Lilla** Sales Director & LinkedIn Evangelist **Geocom Italia**

Giovedì 16
MEGLIO UN UOVO OGGI O UNA GALLINA DOMANI?

Nella tua vita ti sarai trovato davanti a tante tipologie di clienti. Avrai incontrato quelli che sono disposti ad aspettare per avere qualcosa che oggi non sarebbe la soddisfazione piena delle loro esigenze o quelli del "tutto e subito", che preferiscono portare a casa un risultato immediato anche se non rappresenta la soluzione ideale. E poi ci sono i clienti che cercano un equilibrio tra l'uovo oggi e la gallina domani. In questa sessione vedremo le giuste strategie per affrontare ognuno di questi clienti.
Trainer: **Gianfranco Lilla** Sales Director & LinkedIn Evangelist **Geocom Italia**

20 - 23 NOVEMBRE dalle 10:00 alle 11:00

TUTTI GLI EMPLOYEE

LE LIFE SKILLS PER GENERARE BENESSERE NELLA NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI

MACRO COMPETENZE:
NEGOTIATIONS
AND CONFLICT RESOLUTION

EQ Biz by six seconds
EFFICACIA EMOTIVA PER IL BUSINESS

LIFE SKILLS® BUSINESS

Lunedì 20
DAL CONFLITTO ALLA COOPERAZIONE: IL FATTORE "EMPATIA"

Come alimentare le connessioni umane facendo emergere pensiero divergente e innovazione? L'empatia consente di tenere la "giusta distanza", uno spazio che permette di: entrare in connessione con bisogni e desideri altrui, anche quando le condizioni sono molto difficili; essere consapevoli che il punto di vista altrui non è contro di noi ma esprime un diverso sentire e pensare. Sospendere il giudizio e ascoltare con l'intenzione di comprendere sono requisiti fondamentali per attivare una negoziazione win-win.
Trainer: **Mirco Soprani** Presidente **LIFE SKILLS® Business** e Active Member **EQ Biz by Six Seconds**

Martedì 21
LE RELAZIONI DANNO FORMA AL CONFLITTO

Le persone nelle organizzazioni sono per definizione in relazione. La qualità delle relazioni può innescare conflitti dai molteplici costi o ridurli fino ad essere delle opportunità. Come coltivare relazioni efficaci con clienti, colleghi/e e stakeolder? Creando uno spazio relazionale in cui ogni persona:
-è consapevole dei propri bisogni, diritti e doveri ed è libero/a di esprimerli;
-sa agire responsabilmente;
-sa definire buoni confini relazionali, favorendo relazioni efficaci.
Trainer: **Manuela Paselli** Senior Partner **LIFE SKILLS® Business** e Active Member **EQ Biz by Six Seconds**

Mercoledì 22
ALLENARE IL PROBLEM SOLVING PER MIGLIORARE LA GESTIONE DEI CONFLITTI E LA NEGOZIAZIONE NELLE ORGANIZZAZIONI

Spesso nelle organizzazioni molti si trovano a gestire situazioni conflittuali ed altrettanto spesso si focalizzano sugli effetti e non sulle cause. Parallelamente, alle persone sono richieste capacità di negoziazione multilivello. Il problem solving aiuta ad individuare cause e soluzioni a situazioni complesse, a rifocalizzarsi sugli obiettivi passando consapevolmente all'azione dopo aver individuato una serie di opzioni per risolvere una situazione conflittuale.
Trainer: **Alessandra Di Luca** Senior Partner **LIFE SKILLS® Business** e Active Member **EQ Biz by Six Seconds**

Giovedì 23
PENSIERO CARING: IL PENSIERO CHE SOSTIENE IL BENESSERE NEL CONFLITTO E NELLA NEGOZIAZIONE

Nella negoziazione è facile andare in conflitto, ciò che entra in gioco sono le emozioni e allora perché non allenare un "pensiero emotivo"? Il pensiero caring!
È una forma di pensiero che si prende cura; è il "pensiero delle azioni" che si focalizza sul benessere delle parti in causa mitigando i comportamenti distruttivi per focalizzarsi sui valori.
Trainer: **Manuela Paselli** Senior Partner **LIFE SKILLS® Business** e Active Member **EQ Biz by Six Seconds**

27 - 30 NOVEMBRE dalle **10:00** alle **11:00**

TUTTI GLI EMPLOYEE

IL PUBLIC SPEAKING: L'ARTE DI ISPIRARE, ISTRUIRE E INTRATTENERE.
PARLO DUNQUE SONO, MA SONO UN DONO?

MACRO COMPETENZE:
COMUNICARE IN PUBBLCO

CORSI CORSARI
EVENTIECORSI

Lunedì 27
LINGUAGGIO NON VERBALE: POSTURA, ASPETTO, RESPIRAZIONE, MOVIMENTI, PERCEZIONI

Gestire l'ansia, respirare in modo corretto, avere una postura impeccabile, che non vuol dire rigida; evitare gesti, espressioni, movimenti che possano essere fraintesi. Quello della sessione che apre la settimana è un percorso intenso, dentro e fuori di noi, tra esercizi per aumentare la sicurezza di sé e aspetti che influiscono nell'instaurare un rapporto con il pubblico reale o virtuale: dallo sguardo alla platea a quello in camera, dal tic da evitare all'assetto corporeo da adottare.
Trainer: **Tina Venturi** Docente di Public Speaking **CORSI CORSARI**

Martedì 28
LINGUAGGIO PARAVERBALE: TONO, VOLUME, TIMBRO, VELOCITÀ, USO E COLORI DELLA VOCE

L'approfondimento della tecnica vocale è ciò che ci permette di utilizzare in modo meraviglioso il nostro naturale strumento a fiato, che siamo noi. Ogni persona ha un timbro di voce che la caratterizza, a volte è un mix di suoni virtuosi, altre... disastrosi. Attraverso brevi cenni di teoria ed esercizi pratici impareremo a valorizzare la nostra voce, a rendere intelligibili le parole, attraverso una buona articolazione, e a modulare i nostri interventi con i colori della voce.
Trainer: **Tina Venturi** Docente di Public Speaking **CORSI CORSARI**

Mercoledì 29
LINGUAGGIO VERBALE: CONSOLIDAMENTO DEL DISCORSO PER SODDISFARE LE ASPETTATIVE

Ottimizzare e ampliare la padronanza linguistica, saper diversificare e selezionare le parole giuste in relazione al contesto; usare sinonimi, figure retoriche, imparare dai grandi oratori, dalla pubblicità o dalla letteratura. L'uso della punteggiatura per una maggiore fruizione del testo finalizzato al parlato: questi sono i principali argomenti trattati nel terzo appuntamento dedicato al Public Speaking. È attraverso il foglio scritto che arriviamo sul palco, accrescendo il nostro carisma.
Trainer: **Tina Venturi** Docente di Public Speaking **CORSI CORSARI**

Giovedì 30
ANTIDOTI ALLO STRESS: ALLENA IL TUO BENESSERE PSICOLOGICO

Come e quanto provo? Improvviso? Come posso essere certo che riuscirò nell'impresa che mi sono prefisso? Come raggiungo una certa fluidità? Perché ciò che penso non è direttamente collegato a quello che dico e a come lo dico? Queste sono solo alcune delle domande che mi vengono rivolte quotidianamente dai miei allievi. La tecnica è al servizio del talento; trucchi del mestiere e allenamento costante fanno la differenza. Come? Scopritelo insieme a me nell'ultimo, intenso, workshop della settimana!
Trainer: **Tina Venturi** Docente di Public Speaking **CORSI CORSARI**

4 - 7 DICEMBRE dalle **10:00** alle **11:00**

MARKETING

ADVERTISING SU LINKEDIN: TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE SULLA CREAZIONE DELLE AUDIENCE

MACRO COMPETENZE:
ADV LINKEDIN

up4business

Lunedì 4
COME FUNZIONANO LE AUDIENCE PER L'ADVERTISING SU LINKEDIN

Partiamo dall'ABC della creazione delle audience per una campagna di advertising su LinkedIn. È proprio sulla creazione del pubblico che può decollare o fallire una sponsorizzazione.
Trainer: **Alessandro Gini** Formatore e consulente LinkedIn® **up4business**

Martedì 5
CREARE UN'AUDIENCE DA ZERO CON GLI ATTRIBUTI PROFESSIONALI

LinkedIn è il più grande database mondiale di lavoratori, che contiene tutti i dettagli sulla storia lavorativa e di studio, oltre che sulle competenze e gli interessi professionali. Impariamo come creare un pubblico efficace usando la giusta combinazione di attributi professionali.
Trainer: **Alessandro Gini** Formatore e consulente LinkedIn® **up4business**

Mercoledì 6
TUTTE LE OPZIONI PER IL RETARGETING SU LINKEDIN

Se le campagne di advertising su LinkedIn sono parte di un funnel articolato, magari cross piattaforma, ecco che il retargeting diventa essenziale. Esploriamo insieme tutte le opzioni del retargeting su LinkedIn, per fare campagne da pro.
Trainer: **Alessandro Gini** Formatore e consulente LinkedIn® **up4business**

Giovedì 7
CARICAMENTO LISTE E AUDIENCE LOOKALIKE SU LINKEDIN

Ci sono situazioni in cui le caratteristiche professionali mostrano i loro limiti, ecco che il caricamento di liste di indirizzi e-mail o aziende, oppure la creazione di pubblici simili, possono risolvere la partita. In questo incontro impareremo quando, se e come usare queste opzioni efficacemente.
Trainer: **Alessandro Gini** Formatore e consulente LinkedIn® **up4business**

I TRAINER DELLA FORMAZIONE HRC

Manuela Paselli
Psicologa, Trainer e Coach per lo sviluppo socio-emotivo
LIFE SKILLS BUSINESS

Sono cresciuta professionalmente all'interno di un gruppo bancario come responsabile formazione e sviluppo a fianco di amministratori delegati e manager. Successivamente ho ricoperto un ruolo consulenziale, formativo ed organizzativo all'interno di un network internazionale di sviluppo socio-emotivo. Amo co-creare, progettare e realizzare percorsi per lo sviluppo personale, di team e organizzativo accanto e con le persone. Credo fortemente nella promozione, generazione e mantenimento del benessere personale e organizzativo e nel potenziale relazionale delle persone.

Maurizio Zacchi
Cyber Academy Director
CYBER GURU

Ricopre in Cyber Guru l'incarico di Direttore della Cyber Academy. Laureato in Scienze della Comunicazione. Dal 2017 ha partecipato alla nascita del progetto Cyber Guru e ha coordinato lo sviluppo di tutti i contenuti formativi delle piattaforme di Cyber Security Awareness. Sta frequentando il Master in Instructional Systems Design alla LUMSA.

Paolo Napoli
CPIM, CSCP, CLTD, SCOR-P, CS&OP, CSCA e Founding partner
JPS CONSULTING

Ingegnere meccanico, da più di 20 anni lavora a progetti in area Supply Chain Management.
Oltre che consulente, è Master trainer APICS CPIM, Master Instructor of Training e Facilitatore Lego Serious Play.

Michele Moglia
Analista finanziario, formatore e consulente.
INFINANCE

Laureato in Management e Finanza presso l'Università degli Studi di Brescia. Dottore Commercialista è senior consultant presso FSA S.r.l. in Brescia, società specializzata nella consulenza in finanza d'impresa. Collabora con lo Studio Associato ASS&F Partners di Brescia. In tali contesti matura esperienza nell'attività di consulente aziendale specializzato nelle operazioni di finanzia ordinaria e straordinaria, trasferendo le proprie esperienze professionali nel mondo della docenza presso primari istituti di credito, associazioni industriali e di categoria ed aziende. È Advisor e membro dell'ufficio studi di inFInance

Riccardo Fregoso
Chief Creative Officer
DENTSU

Chief Creative Officer di DENTSU CREATIVE Italia da settembre 2022, Riccardo è uno dei creativi europei più conosciuti e rispettati a livello internazionale. Riccardo ha guidato campagne per brand come Coca-Cola, Nespresso, L'Oréal, Nestlé, Barilla e Netflix, vincendo più di 150 premi internazionali, inclusi 27 Cannes Lions, 10 D&AD Pencils, 2 Grand Prix Eurobest e il Grand Prix LIA. Originario di Milano, Riccardo ha iniziato la sua carriera pubblicitaria in Francia in BETC e poi ha lavorato in gruppi internazionali come TBWA, Ogilvy, McCann e più recentemente Publicis Italia.

Alessandra Di Luca
Consulente Organizzativo, Business Coach, Trainer
LIFE SKILLS BUSINESS

Consulente Organizzativo, Business Coach, Trainer ho maturato più di venti anni di esperienza nella consulenza e formazione alle imprese presidiando l'intero processo fin dalla fase di progettazione. Lavorare al fianco delle imprese mi ha permesso di conoscere ed apprendere nel tempo le loro esigenze seguendole nella messa a punto di progetti di innovazione organizzativa e manageriale in cui le risorse umane hanno un ruolo strategico per dare vita e gambe a progetti di cambiamento.

I TRAINER DELLA FORMAZIONE HRC

Daniele Frattini
Chief Data Strategy Officer di dentsu Italy e Managing Director di Merkle Italy
DENTSU

Chief Data Strategy Officer di dentsu italia dal 2020, Daniele è arrivato nel gruppo nel 2011. Psicologo, cresciuto nel mondo dei Consumer Insight, Daniele ha un'esperienza ventennale nell'indagare i bisogni, i comportamenti e le abitudini dei consumatori, combinando un ampio mix di metodi e tecniche. A partire dal 2016 ha ampliato i suoi orizzonti abbracciando il mondo del marketing data-driven, completando così la sua visione a 360 ° del Consumatore. Come Chief Data Strategy Officer, supporta i clienti nei loro obiettivi di generare valore dal mondo dei dati e delle tecnologie digitali. Nel 2022, con il lancio di Merkle Italia, Daniele è diventato Managing Director di Merkle.

Biancamaria Cavallini
Psicologa del lavor, Operations Director e consigliera di amministrazione
MINDWORK

Da gennaio 2020 ricopre la carica di Consigliera Segretaria dell'Ordine degli Psicologi della Liguria. Scrive per Il Sole 24 Ore e tiene il podcast "Come stanno i tuoi?", che ha recentemente dato il titolo al suo libro "Come stanno i tuoi? Perché è importante il benessere psicologico in azienda", edito da Vallardi Editori.

Paolo Andriotto
Senior Corporate Trainer e Business Coach
DALE CARNEGIE

Formatore Senior per CAFCA Torino e Fluxus Roma, tiene corsi direzionali relativi all'aree: Leadership, Comunicazione, Formazione Formatori, Outdoor, Empowerment. Business Coach per Imprenditori e Manager, gestione del tempo e gestione dei meeting. Analisi del clima aziendale strutturazione di progetti tailor-made. Laureato in Scienze Politiche e Sociali, Psicologia e Psicologia dell'Apprendimento, Cambiamento e Formazione per gli Adulti. Diventa Socio fondatore dell'Associazione Miroir International, Centro per lo sviluppo del benessere delle risorse umane in ambito psicologico-organizzativo e relazionale sistemico. Frequenta il "Master in Conduzione di gruppo e psicodramma" Ottiene l'accreditamento Internazionale per l'uso dello strumento diagnostico "Insight Discovery"® 24.

Camilla Carrega
Program Director dei Master in "Food & Beverage Management" e "Tourism & Hospitality Management"
ROME BUSINESS SCHOOL

Mentor per Startupbootcamp FoodTech, acceleratore di startup leader nel supporto e nello scaling di aziende che innovano e rivoluzionano l'industria alimentare, dove svolge attività di mentoring su tutto ciò che riguarda la gestione del cibo e del vino, il modello di business, la formazione internazionale. È anche Property Owner Chief Operating Officer di Volognano, e consulente gratuita in strategie di branding e comunicazione per aziende del settore Food and Beverage.

Marco Pinetti
Data Management Leader di Merkle Italy e Data Management Leader di Dentsu Italia
DENTSU

Marco è arrivato nel gruppo nel 2014. La sua prima professione digitale risale al 2006, quando supportava le Piccole e Medie Imprese italiane nella loro transizione verso il digitale. Ha poi lavorato per aziende e editori puramente digitali, arrivando alle agenzie media nel 2011, con un focus su media, MarTech, analytics e dati. Come Data Management Leader, Marco mette insieme progetti tecnici e obiettivi di business aiutando i clienti a trovare il modo più efficiente di estrarre valore reale da complessi ecosistemi di dati. Nel 2022, è entrato nel team della nuova CXM company di dentsu, Merkle Italia.

Alessandro Gini
Formatore e consulente LinkedIn®
UP4BUSINESS

Formatore, coach e consulente, nel campo della comunicazione, del marketing e delle vendite da quasi 20 anni. Attivo utilizzatore di LinkedIn dal 2010, ha sviluppato con studi e pratica un programma di formazione per aiutare aziende e professionisti ad utilizzare LinkedIn efficacemente. Oggi è uno dei LinkedIn® Trainer indipendenti più noti in Italia attraverso la sua società up4business, ed autore dell'omonimo blog, il sito di informazioni su LinkedIn più letto in Italia.

I TRAINER DELLA FORMAZIONE HRC

Felicia Tudorache
Instructional Designer
CYBER GURU

Laureata al corso magistrale in psicologia presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza", Felicia svolge oggi il ruolo di e-learning instructional designer presso Cyber Guru, portando, all'interno di una formazione focalizzata fortemente sul fattore umano, il contributo derivante dai suoi studi specifici. Comprendere la mentalità dell'attaccante e le vulnerabilità di quelle che sono le potenziali vittime degli attacchi, è essenziale per potenziare le caratteristiche difensive delle persone.

Diana Lesic
Analista finanziario, consulente e di docente in Finanza Aziendale e analyst di FSA
INFINANCE

Analista finanziario, ha conseguito la laurea in economia magistrale in Management e Finanza apelizzandosi nella valutazione degli investimenti. Svolge attività di consulenza e di docenza in Finanza Aziendale. Si occupa di corporate finance con particolare focus sulla programmazione finanziaria e sull'espansione cross-border delle imprese italiane. È esperta nella valutazione di intangible assets, in particolare di brand e goodwill nel contesto degli International Valuation Standards. Si occupa di crisi di impresa con particolare focus sugli accordi di ristrutturazione del debito per la continuità aziendale.
È analyst di FSA, società specializzata nella consulenza in finanza d'impresa.
È advisor e docente di inFinance.

Mirco Soprani
Presidente, Executive Coach con credenziale PCC by ICF , Trainer e Temporary Manager
LIFE SKILLS BUSINESS

Presidente di LIFE SKILLS® Business, Executive Coach con credenziale PCC by ICF , Trainer e Temporary Manager, da oltre 20 anni opero al fianco di imprenditori e manager, supportandoli nel loro percorso di crescita personale e professionale. Dal 2005 supporto le organizzazioni e le persone nello sviluppo del benessere organizzativo quale caratteristica fondamentale per il successo dell'azienda nel lungo periodo. Intelligenza emotiva e life skills sono i modelli di riferimento per lo sviluppo del benessere organizzativo.

Alda Faccio
Sales Manager e sviluppatrice di progetti di Training per Aziende Retail
SMILE TO MOVE

Alda è prima di tutto un'appassionata di Retail, le piace trovare soluzioni innovative per supportare il business dei propri Clienti attraverso formazione e strumenti concreti! L'animo è commerciale, come i suoi studi, Laureata in Economia Aziendale ha deciso di mettere a disposizione il suo know-how e la sua energia nella funzione HR Training per poi approdare in Smile! L'empatia è lo strumento che ama di più per entrare in sintonia e coinvolgere, apprendere per Alda è "scoperta": sperimentare con coraggio!

Livia Millerami
Instructional Systems Designer
CYBER GURU

Laureata in Scienze della Formazione presso l'Università degli Studi Roma Tre, con un Master in Management dei Servizi Formativi presso l'Università di Ferrara e una carriera professionale dedicata all'Instructional Design, oggi Livia Millerami si occupa in maniera specifica di progettazione, coordinamento e sviluppo di moduli formativi dedicati alla Cybersecurity Awareness. In questo ambito d'intervento, Livia pone al servizio degli obiettivi di qualità la propria esperienza come formatrice digitale, che ha riguardato sia le fasi di Macro e Micro-Progettazione, sia quelle di realizzazione, con il coordinamento diretto delle risorse coinvolte nell'intero processo produttivo.

Mauro Eusebio
Senior Trainer Coach
DALE CARNEGIE

Aver lavorato sia come Trainer e sia come Manager all'interno di un'azienda, ha agevolato Mauro ad individuare percorsi estremamente pratici e diretti per la crescita delle persone attraverso una progettazione personalizzata dei percorsi formativi. Consulenza HR, formazione reti commerciali (line, middle e top manager) change management, processi complessi di selezione, efficacia e sviluppo personale, soft skills, coaching, outdoor, storytelling, socialmedia e comunicazione rappresentano le aree dove Mauro si è maggiormente specializzato. In questi ultimi anni ha sviluppato l'attività di coaching individuale (life e work) e di group coaching, occupandosi della progettazione e dell'erogazione di attività formative per aziende nazionali e multinazionali Per Dale Carnegie Italia ha svolto formazione in aula su Sales & Sales Management, Purchasing & Negotiation, Leadership & Management, formazione e controllo della rete commerciale

I TRAINER DELLA FORMAZIONE HRC

Ivan Fogliata
Analista finanziario, formatore e consulente.
INFINANCE

Laureato in Finanza Aziendale presso l'Università Bocconi. Dottore Commercialista e revisore contabile, è partner dello Studio Associato ASS&F Partners. È CEO di FSA S.r.l., società specializzata nella consulenza in finanza d'impresa. Già membro del Consiglio di Amministrazione e Presidente del Comitato esecutivo di BCC del Garda. È Presidente del Consiglio di Amministrazione di Alto Adige Banca S.p.a./Südtirol Bank AG. È co-founder ed executive partner di inFinance.

Elena Berardi
Partner di Schwa
GAME2VALUE

Elena inizia la sua carriera nel 2002 in McKinsey&Co, dove si specializza nel settore assicurativo, lavorando tra Milano e Londra. Nel 2008 si unisce al Gruppo Generali, alla guida di progetti di business e trasformazione culturale. Dal 2015 contribuisce alla nascita della funzione globale di diversità e inclusione, di cui è responsabile fino al 2021. Elena è oggi partner di Schwa, Società di Brand advisoring e consulting, con forte attenzione alla valorizzazione di diversità, equità ed inclusione.

Matteo Nisi
Chief Data & Technology Officer di Merkle Italy e Chief Data Officer di dentsu Italia
DENTSU

Matteo è arrivato nel gruppo nel 2013. Dopo la laurea in Ingegeria, ha rafforzato la sua conoscenza di matematica e computer science e delle loro applicazioni alla industry dei media. Negli ultimi 8 anni, Matteo ha guidato il Data Team di dentsu, composto da matematici, statistici e ingegneri, portando avanti attività pionieristiche negli ambiti Data Analysis e Data Architectures. Come Chief Data Officer, supporta i clienti nella strategia, nella monetizzazione e nella misurazione dei dati. Nel 2002, è passato nel team di Merkle Italia.

Giuseppe Lovecchio
Principal at LOVECCHIO CONSULTING
LOVECCHIO

Giuseppe Lovecchio dal 1990 al 2004 ha ricoperto diversi ruoli dirigenziali in Italia ed all'estero in varie multinazionali. E' formatore manageriale specialista qualificato livello EQF8 stimato da APAFORM, istruttore master e Subject Matter Expert dell'APICS (oggi ASCM). Dal 2005 è titolare dello studio di ingegneria e consulenza Lovecchio Consulting, operante su scala internazionale, che si occupa principalmente di miglioramento dei processi e progettazione di siti logistico-produttivi.

Tina Venturi
Voice Talent, scrittrice, formatrice
CORSI CORSARI

Partecipato come interprete e voce a film, fiction, sit-com, spettacoli e programmi di teatro e cabaret. Docente di Lettura ad alta voce e Public speaking per Corsi Corsari in presenza e on line; Collabora con la casa editrice Marcos y Marcos. È una delle formatrici del progetto del Comune di Milano "Patto di Milano per la lettura"; collabora con le scuole per progetti di teatro e lettura; ha scritto libri, articoli, spettacoli, copioni teatrali e sceneggiature; è editor del Gruppo Alise Editore e docente di corsi di scrittura creativa. Ha lavorato per Rai, Mediaset, Radio Italia e molti altri network.

Martina Cassani
Psicologa, psicoterapeuta e consulente HR
STIMULUS

Da diversi anni mi occupo di attività di consulenza in ambito organizzativo, con una forte specializzazione nell'ambito del benessere al lavoro. La mia specializzazione nasce dall'interesse e la passione nei temi delle risorse umane secondo un'ottica psicologica che guarda alla persona al lavoro a 360°. Mi occupo di valorizzare le qualità professionali e personali delle persone, accompagnandole in percorsi di consapevolezza, cambiamento e consolidamento.

I TRAINER DELLA FORMAZIONE HRC

Sveva Perciabosco
Co-Founder-Director of Education, Trainer & Co-Founder IDAcademy
EQ BIZ - SIX SECONDS

Active Member EQ Biz, con una pluriennale esperienza in ambito EQ training e coaching. Si occupa di promuovere e sviluppare progetti di sviluppo delle competenze dell'intelligenza emotiva nell'ambito education e corporate, e supporta progetti di sviluppo del potenziale umano attraverso strumenti di people analytics. È Coach di scuola accreditata ICF e dal 2012 inizia i suoi percorsi di certificazione con Six Seconds.

Marco Francesco Mazzù
Professor of Practice at Luiss University, Former McKinsey Partner e Board Member
LUISS BUSINESS SCHOOL

Professor of Practice in Marketing, Direttore dell'Unità di Knowledge Transfer del Centro di Ricerca LUISS X.ITE, Direttore del Major in Digital Marketing nel Master in Marketing, Direttore dell'Executive Program in Marketing (percorso inglese), Direttore del Major in Sport Management, Coordinatore della Summer University. Esperienza manageriale in primarie aziende internazionali ed esperienza come Consigliere di Amministrazione. La sua esperienza professionale comprende la posizione nel dipartimento marketing di Procter&Gamble, Head of Origination Strategy and Market Development in Fincantieri, il ruolo di Partner in McKinseyCo. Ha conseguito una laurea in Ingegneria Meccanica e un MBA all'INSEAD.

Delfino Corti
Organizational Transformation Facilitator, Coach, Trainer
IMPACT

Vedo la vita come un dono e un viaggio. Porto nel mio zaino alcune delle esperienze che ho avuto la fortuna di fare: ingegneria nucleare e 25 anni come manager in vari settori in varie parti del mondo. E poi l'impatto. Mi emoziono quando vedo emergere l'essenza stessa delle situazioni: negli individui, nei gruppi, nelle comunità e nelle organizzazioni. Mi piacciono gli sport di resistenza e sono un appassionato esploratore di anime.

Massimiliano Caviglia
Change Maker,Senior Consultant, EQ Coach & Trainer e Business Developer
EQ BIZ - SIX SECONDS

Massimiliano Caviglia, Active Member EQ Biz per l'area change management e People Analytics, ha venti anni di esperienza nella consulenza in ambito information technology, attualmente si occupa di empowerment delle risorse con un forte focus sull'intelligenza emotiva grazie all'incontro con Six Seconds.

Matteo Rossi
Senior HR Consultant, ACC ICF Coach e Trainer
EQ BIZ - SIX SECONDS

Matteo Rossi, laurea in filosofia, Coach ACC ICF, Trainer e Consulente HR Senior e Active Member EQ Biz per i progetti in ambito vendite ed executive search. Da circa 15 anni si occupa di supportare individui, team e organizzazioni in percorsi di crescita, sviluppo e cambiamento. Dal 2019 approfondisce il tema dell'Intelligenza Emotiva certificandosi EQ Assessor Six Seconds.

Gianmarco Pinto
Scientific Director presso Game2Value, HR Advisor, Board Member
GAME2VALUE

Psicologo del lavoro e delle organizzazioni, è stato Direttore del Personale per importanti aziende italiane come La Perla, Bialetti e Easy Welfare. Nel suo lavoro nel settore delle risorse umane, si è occupato di supportare le aziende nei processi di cambiamento, crescita e miglioramento dei risultati, lavorando con il loro bene più prezioso: le persone.Su queste basi, nel 2018, avvia un progetto incentrato sulla progettazione di strumenti innovativi per la valorizzazione delle persone in azienda, avvalendosi del gioco. Nasce così Game2Value: azienda HR Tech specializzata in assessment game per la selezione e la formazione, con focus su managerialità e DE&I.

I TRAINER DELLA FORMAZIONE HRC

Luca Gambetti
Productivity Coach, Project and Service Management trainer, Founder at E-quality Italia S.r.l.
E-QUALITY

Ha iniziato a lavorare come programmatore informatico, e contemporaneamente si è iscritto alla Facoltà di Ingegneria Elettronica di Roma. Viene chiamato nel 1991 a far parte del team Strategie e Metodologie Sistemi in Olivetti. Dopo viene assunto dal Gruppo Formula. Dal 2000 al 2006 viene nominato Assessor per l'European Quality Award; Nel 2002 fonda E-quality Italia, la cui veloce espansione spinge Luca verso la metodologia GTD®. Dopo un breve studio decide di convincere David Allen a portare il suo metodo in Italia. Ha formato più di 1.500 persone sui corsi GTD® e ha svolto attività di coaching per numerosi manager di aziende pubbliche e private.

Giuseppe Florimonte
Partner & Head of Sales di Impact_ HRC Event Moderator
HUTHWAITE

Padre di 3 figli, sposato con una donna fantastica, sono un manager attento ai numeri ed alle vendite, ma mi piace anche ideare progetti e raccontarli. Raccogliendo le sfide dei clienti, sia come senior trainer che come consulente. In Impact ed ambassador di Huthwaite in Italia da 20 anni, sono sempre appassionato del processo di consulenza e della gestione dei clienti.

Silvia Camanni
CEO
SILCA CONSULTING

Inizia la carriera professionale nella Direzione Commerciale in differenti realtà multinazionali. Dopo 16 anni di azienda, si dedica alla libera professione, divenendo profilo sempre più strategico in qualità di Consultant nell'ambito delle Direzioni Commerciali e Retail, e Risorse Umane. Diventa Professional Coach nel 2012. Titolare di Sil.Ca Consulting, coordina un Team di 12 consulenti. Mi occupo di consulenza organizzativa, formazione manageriale e di sviluppo delle soft skill.

Umberto Sozzi
Amministratore Unico
TEVECO

Formazione in MKTG Management alla SDA Bocconi, possiede circa 35 anni di esperienza nelle vendite e nel marketing, sia in azienda che come senior trainer e consulente. All'inizio della sua carriera assume incarichi come sales manager in aziende che hanno fatto scuola nel settore vendite, come ad esempio Rank Xerox. Nel 2004 fonda TEVECO, società leader nella formazione vendite e nel 2013 avvia i servizi di digital learning. Nel 2022 lancia la nuova piattaforma yourbestlearning.it.

Giuliano Bottelli
Founder & CEO DUAL - Communication | Marketing & Branding | Events | Business Coaching
EQ BIZ - SIX SECONDS

Giuliano Bottelli, Active Member EQ Biz , fa crescere ed evolvere efficacemente il marketing, la comunicazione e gli eventi attraverso l'intelligenza emotiva. In qualità di Advanced EQ Facilitator, Giuliano sviluppa costantemente strumenti, business games, team building e programmi speciali per lo sviluppo della comunicazione collaborativa in azienda.

Roberto Ricciardi
Co-Founder, Co-Owner e Innovation Advisor® presso Euro Inn Advisory srl
EURO INN ADVISORY

Sposato e padre di due splendidi figli. Laureato in Giurisprudenza, mi sono sempre occupato di consulenza aziendale. Nel 2011 sono stato co-fondatore di Euro Inn Advisory, PMI Innovativa con l'obiettivo di promuovere l'Open Innovation nel mercato italiano. Iscritto all'Albo degli Innovation Manager.

I TRAINER DELLA FORMAZIONE HRC

Diego Pasqualini
Project Manager PMP®, HR Specialist e Business Coach
EQ BIZ - SIX SECONDS

Diego Pasqualini, Active Member EQ Biz by Six Seconds per lo sviluppo di progetti di integrazione organizzativa legati alle operazioni straordinarie, fonda le sue radici nel Project Management prima in ambito organizzativo e successivamente in quello commerciale. Diego è Project Manager PMP® e membro qualificato dell'Associazione Professionale Consulenti di Management (APCO®).

Ugo D'Alberto
Socio fondatore e Presidente
FATTORIA DEI TALENTI

Presidente di Fattoria dei talenti. Negli ultimi 20 anni si è dedicato alla gestione delle risorse umane e all'organizzazione aziendale lavorando in società di consulenza di direzione. Nel 2019 fonda Fattoria dei talenti insieme ad ex colleghi conosciuti nelle precedenze esperienze professionali, l'azienda nasce con il format della Cooperativa dove i soci, indipendentemente dall'anzianità, possono contribuire a portare valore e innovazione con la logica "una testa un voto".

Alessandro Giaume
General Manager di 4cLegal
MYLIA

Laurea in ingegneria elettrotecnica e master in Innovation Management, ha oltre 30 anni di esperienza nel campo dell'innovazione e della tecnologia aziendale. Ha ricoperto ruoli manageriali a tutti i livelli, occupandosi sia di startup sia di business consolidato. Fa parte del corpo docenti della 24Ore Business School e dell'Università di Parma. Tra le sue pubblicazioni: Data Scientist, AI Expert (coautore), AI Brands (coautore) e Human Capital 4.0 (coautore) Oggi è General Manager di 4cLegal, una scaleup LegalTech basata a Milano e Direttore della collana Business 4.0 edita da Franco Angeli.

Luigi Ranieri
Career Counselor, Business Coach, Co-Founder @ Bonsay e Learning & Development Player
BONSAY

Esperto nello sviluppo delle persone, coach and counselor, trainer, consulente e imprenditore. Dopo un'esperienza aziendale decennale in ruoli come Head of people development in You Can Group e Referente del counseling aziendale nel Gruppo Hera, nel 2018 ha co-fondato Bonsay con cui collabora con aziende come Montenegro, Olympus, Gruppo Hera, Medtronic, Toyota e Team System. Alcune sue pubblicazioni: Counseling Aziendale, edito da AICIS nel 2016, Fare Business Coaching, edito da Franco Angeli nel 2020, e Trova la tua strada, edito da Hoepli nel 2022. Docente nel master in Business Coaching Bonsay.

Enrico Viola
Manager
ALFAMBIENTE

Socio di Alfa Ambiente Consulting, per cui cura lo sviluppo dell'offerta in chiave di innovazione e sostenibilità. Laureato in Economia presso l'Università "la Sapienza" di Roma, dove ha collaborato per alcuni anni con l'Istituto di Tecnica delle Ricerche di Mercato. Ha ricoperto posizioni dirigenziali aziende italiane e mulltinazionali. Opera da anni per la realizzazione progetti per l'innovazione e il miglioramento dei processi di grandi organizzazioni.

Ignazio Raimondo
Account manager, business development, giornalista e trainer.
HUTHWAITE

Mi occupo di gestione e sviluppo clienti da molti anni e mi entusiasma essere in prima linea e rendere vivi i nostri programmi. Cerco sempre nuove idee e nuovi stimoli per accrescere il valore del nostro lavoro sul mercato. I Clienti mi riconoscono fiducia e serietà, ma se avete bisogno di maggiori referenze potete chiedere a mia moglie e ai nostri due gemelli!

I TRAINER DELLA FORMAZIONE HRC

Bruno Ronsivalle
Amministratore di WeMole SRL
MYLIA

Laureato in Filosofia, da anni si occupa di Machine Learning, Data Science e Digital Learning. Attualmente insegna Digitalizzazione per la gestione delle risorse umane, Tecnologie informatiche e multimediali, Gestione dei dati digitali, Cultura digitale e Laboratorio di Informatica e Abilità informatiche. È inoltre Amministratore unico di WeMole s.r.l., referente scientifico di ABI Servizi e consulente dell'Ufficio anticrimine dell'ABI. Collabora con varie associazioni sindacali, con il Ministero della Difesa, con alcuni importanti gruppi bancari e assicurativi.

Manuel Caviglia
Education & Community Manager
EQ BIZ - SIX SECONDS

Si occupa da anni di promuovere e sviluppare progetti di allenamento delle competenze dell'intelligenza emotiva nell'ambito education e corporate.

Matteo Tessarotto
Coach Professionista e Formatore
INCOACHING

Laureato in Ing. Informatica, dopo aver maturato una decennale esperienza nell'ambito IT, si dedica alla comunicazione digitale e al marketing online. Si diploma Coach Professionista presso Scuola INCOACHING® con cui oggi collaboro. Opera come Formatore, Life e Business Coach. Affiliato AICP (Associazione Italiana Coach Professionisti) e ICF (International Coaching Federation) e in possesso della credenziale ACC (Associate Certified Coach).

Marco Sarracino
Co-Founder @ Bonsay, Psicologo del Lavoro, Business Coach e Learning & Development Player
BONSAY

Psicologo del Lavoro, Business Coach ICF e Soft Skills Trainer con un focus in particolare su tematiche di Leadership, Change Management, Comunicazione, Team Working, Innovazione, Intelligenza Emotiva e Learning Organizations. Dopo un'esperienza decennale come Learning Manager all'interno di un contesto corporate, ha co-fondato Bonsay con cui collabora con aziende come Gruppo Hera, Olympus, Electrolux, Toyota. Docente nel master in Business Coaching Bonsay.

Leonardo Milan
Professional Coach (PCC - ICF) , Team Facilitator, Docente e Formatore aziendale, Assessor-Trainer Intelligenza Emotiva e Agile Project Manager
SMARTWORKING

Dieci anni di esperienza in Executive Coaching, Business Coaching e Career Coaching, motivazionale e per la carriera. Milan ha all'attivo oltre 280 percorsi di Coaching e progetti con oltre 100 aziende. Attualmente è il Career Coach della società di Head Hunting: Modulo Group e svolge attività implementative Agile (Mindset Agile e Business Agility) e di metodologie di facilitazione Agile per l'evoluzione dei team. Ha pubblicato il libro "Strumenti di Coaching".

Nina Barreca
Learning and development expert
MYLIA

Laureata in Psicologia Clinica e Master in Gestione delle Risorse Umane. Esperta di Sviluppo organizzativo e Professionale e di Percorsi Formativi. Si occupo della progettazione di prodotti formativi e di mappatura Mylia e della customizzazione dei percorsi di sviluppo per i clienti. Si è occupata della gestione e amministrazione di una business school e ha curato lo sviluppo di relazioni strategiche sia con clienti che con fornitori/partner.

I TRAINER DELLA FORMAZIONE HRC

Matteo Montecchi
R&D Manager
Makeitalia

Ho iniziato la carriera in P&G nell'area Supply Network Operations. Nel 2012 sono entrato in Makeitalia, dove, grazie ai progetti di consulenza cui ho preso parte, ho avuto l'opportunità di specializzarmi nelle tematiche del Supply Chain Management, lavorando in varie industry. Oggi, oltre a coordinare le attività di ricerca e sviluppo di Makeitalia, mi occupo dello sviluppo di percorsi formativi in ambito Supply Chain, caratterizzati da un forte taglio concreto ed esperienziale.

Elisa Rovatti
Lab Coordinator
Makeitalia

Laureata in Economia all'Università di Modena, dopo un percorso lavorativo nel settore abbigliamento/moda dove, dopo una prima esperienza nell'area retail e franchising, si dedica al marketing.
Nel 2017, desiderosa di mettersi alla prova e accettare nuove sfide, entra a far parte del team di Euro Inn Advisory, PMI Innovativa con l'obiettivo di promuovere l'Open Innovation nel mercato italiano, dove ricopre il ruolo di coordinatrice dell'EIA Lab

Carlo Biggi
CEO
DIGITAL ACADEMY

Lavora da oltre 20 anni nella consulenza e formazione Sales & Marketing. Dirige Digital Academy, società di formazione per lo sviluppo di competenze digitali in azienda. Coordina progetti nelle aree: formazione delle reti commerciali, digital sales, digital retail, comunicazione digitale esterna e interna, digital learning. Ho collaborato tra gli altri con Adecco, Continental, Ferrero, Goodyear, Groupama, Ikea, Illy, Leaseplan, Pfizer, Telepass, Wind Tre, Zambon.

Valentina Magro
Consulente senior in area sales & marketing
DIGITAL ACADEMY

Di formazione umanistica, ho iniziato il mio percorso professionale nel campo del Digital Marketing. Allo sviluppo di strategie e all'applicazione operativa ho affiancato l'attività di docenza sui temi del digitale, indirizzata in particolare alle reti vendita di aziende medio/grandi, dalle assicurazioni all'automotive. Dopo diversi anni di esperienza, insieme al team di Digital Academy propongo e sviluppo progetti custom in ambito gestione e formazione delle reti vendita, comunicazione e marketing digitale.

20 LEARNING SQUARE 23

HRC
COMMUNITY