

PERCORSI FORMATIVI MANAGERIALI

2024

COS'È MANAGER LAB?

Manager LAB è un laboratorio di innovazione che si pone come **luogo di incontro della managerialità delle imprese del territorio**, specialmente PMI, attraverso una modalità di **scambio delle esperienze** di Manager e Middle Manager che operano in azienda con diversi ruoli di responsabilità.

Seguire con costanza percorsi di formazione aziendale e manageriale mirati per la propria realtà è diventato essenziale per qualsiasi figura aziendale. Uno **sviluppo professionale continuo** è infatti la chiave di volta per essere ancor più competitivi sul mercato e garantire una crescita esponenziale della propria azienda.

VANTAGGI

- Partner didattici d'eccellenza
- Tematiche d'attualità
- Programmi pratici e teorici
- Condivisione e networking
- Esperienza formativa intensiva

OPPORTUNITÀ

- Linee di finanziamento per recuperare i costi
- Su richiesta è possibile partecipare in modalità online
- Personalizzabili in azienda

PER INFO



LIDIA PETRUZZO

l.petrizzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984



EVA BALINI

e.balini@serviziconfindustria.it
+39 338 6812672



LINEE DI FINANZIAMENTO

È possibile recuperare i costi delle proposte formative con le risorse dei fondi interprofessionali **Fondimpresa/Fondirigenti** e con le risorse del bando **Formazione Continua di Regione Lombardia**.

Per le aziende non aderenti, l'iscrizione a **Fondimpresa o Fondirigenti** è **totalmente gratuita** e permette l'accantonamento di un saldo corrispondente allo 0,30 versato all'INPS per ogni dipendente.

Il Bando Formazione Continua di Regione Lombardia, invece, permette alle **aziende operanti in Lombardia** di usufruire di un voucher di max €2.000 per partecipante e max €50.000 per azienda richiedente.



**Arricchisci il budget
destinato alla
formazione**



**Finanzi anche la
formazione
obbligatoria**



**Hai supporto attivo in
tutte le fasi e meno
burocrazia da gestire**

PER INFO



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



JENNIFER SPREAFICO

j.spreafico@serviziconfindustria.it
+39 340 1294995



I PROSSIMI CORSI



Come fare il responsabile della logistica?

dal 7 marzo



Come fare il responsabile vendite?

dal 21 marzo

Decision Quality per gestire problemi aziendali complessi

dal 9 aprile

Innovation Manager con certificazione UNI 11814:2021 | 2^a ed.

dall'8 aprile



Come fare a diventare un'azienda inclusiva?

dal 9 aprile

Social Media Advocacy Strategico: dal Coinvolgimento all'Ambassadorship Aziendale

dal 7 maggio

Social Media: la chiave per attrarre i giovani talenti

dal 13 maggio

Benessere aziendale e gestione positiva dello stress con la Realtà Virtuale

dal 3 giugno

Talent Management: comunicare, attrarre e sbloccare il potenziale dei giovani talenti

dall'11 giugno



Come fare il capo? - 4^a edizione

dal 27 settembre



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it

+39 345 6863984



EVA BALINI

e.balini@serviziconfindustria.it

+39 338 6812672



Innovation Manager con certificazione UNI 11814:2021

**Comprensione dei progetti di innovazioni
e le principali tecnologie abilitanti
integrate al processo produttivo**

Servizi Confindustria Bergamo, il Polo Tecnologico Alto Adriatico e LEF, con il contributo didattico di Confindustria Bergamo, hanno ideato un percorso per la **formazione di nuovi Innovation Manager**, a conclusione del quale è possibile ottenere la **certificazione delle competenze** secondo la norma UNI 11814:2021.

Al termine del percorso, i partecipanti saranno in grado di acquisire le nozioni sui principi dell'innovazione e per l'implementazione di un sistema di gestione in azienda.

Percorso finanziabile fino al 100% con Fondimpresa o Fondirigenti



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984



EVA BALINI

e.balini@serviziconfindustria.it
+39 338 6812672

SCOPRI DI PIÙ



Data	Modalità
19 febbraio 2024 dalle 14:00 alle 18:00	Online 
15 febbraio 2024 dalle 14:00 alle 18:00	Online 
22 febbraio 2024 dalle 14:00 alle 18:00	Online 
26 febbraio 2024 dalle 14:00 alle 18:00	Online 
29 febbraio 2024 dalle 14:00 alle 18:00	Online 
4 marzo 2024 dalle 14:00 alle 18:00	Online 
7 marzo 2024 dalle 14:00 alle 18:00	Online 
1 marzo 2024 dalle 14:00 alle 18:00	Online 
14 marzo 2024 dalle 14:00 alle 18:00	Online 
18 marzo 2024 dalle 14:00 alle 18:00	Online 

Info:



Lidia Petruzzo

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984



Eva balini

e.balini@serviziconfindustria.it
+39 338 6812672

Come fare il responsabile della logistica?

Strumenti organizzativi e di monitoraggio utili a gestire le proprie attività con il massimo beneficio per l'azienda

Il corso specialistico è rivolto ai **responsabili della logistica** che hanno l'esigenza di acquisire strumenti e metodologie utili a rendere il proprio lavoro ancora più performante grazie a **strategie organizzative e di monitoraggio**.

Il corso è progettato per fornire una base solida di conoscenze essenziali per una gestione della logistica efficiente. Questa comprensione approfondita coprirà una vasta gamma di elementi, tra cui attività specifiche, spazi dedicati e gli strumenti fondamentali necessari nel contesto logistico.

I partecipanti acquisiranno una **padronanza pratica** di queste componenti cruciali per una gestione logistica di successo.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "**Formazione Continua**" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Come fare il responsabile della logistica? - Faculty



Simona Benedetti, *Senior Consultant in operations & supply chain management in LogX Consulting.*

Ingegnere Gestionale con pluriennale esperienza in aziende multinazionali del settore automotive, ha ricoperto ruoli in ambito logistico, gestione implementazione sistemi ERP e organizzazione aziendale.



Matteo Vallin, *Senior Consultant in operations & supply chain in LogX Consulting.*

Ingegnere Gestionale, ha ricoperto il ruolo di senior consultant in ambiti attinenti progetti di revisione o sviluppo di supply chain, sia in importanti player della grande distribuzione organizzata sia presso fornitori a monte della GDO stessa.



Federico Pennetta, *Senior Consultant in operations & supply chain management in LogX Consulting.*

Ingegnere in Logistica e Produzione, ha maturato significative esperienze manageriali in ambito production e supply chain presso importanti player del settore Retail e presso medio-grandi realtà del settore manifatturiero ed automotive.

Percorso finanziabile fino al 90%* con il bando "Formazione Continua" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it

+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it

+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



MODULO 1

7 marzo 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87

Processi di magazzino: dall'entrata merci alla spedizione

- La logistica efficiente
- I 4 macro processi di magazzino:
 - Entrata merci
 - Stoccaggio
 - Prelievo
 - Spedizione
- Layout di un magazzino efficiente
- Strumenti a supporto
- Organizzazione

MODULO 2

21 marzo 2024 dalle 14:00 alle 18:00 in modalità online 🖥️

Outsourcing di magazzino

- Cosa è l'outsourcing
- Tipologie di terziazioni
- Pro e Contro tramite SWAT analysis
- La genuinità della terziazione
- Il capitolato operativo
- Il controllo dell'appalto

Info:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

MODULO 3

5 aprile 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87

Progettazione del magazzino

- L'importanza della progettazione in ottica strategica
- Progettazione green field VS brown field
- Le fasi di progettazione
- Verifiche dimensionali
- Layout interno ed esterno
- Scelta delle attrezzature e degli strumenti di stoccaggio

MODULO 4

18 aprile 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87

KPI: il cruscotto operativo della logistica di magazzino

- L'importanza della base dati: i 3 pillar del dato sano
- KPI come modello culturale
- Identificazione dei TARGET
- I risultati e le responsabilità
- I KPI classici dell'intralogistica
- Alcune applicazioni
- Mappature e modalità di prelievo
- Assegnazione project work

Info:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

MODULO 5

9 maggio 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87

Automazioni e logistica

- Il trend
- Panoramica tecnologica di medio lungo periodo
- Uomo a merce
- Merce a uomo
- Valutazione plus/minus dell'automazione
- Il ritorno dell'investimento
- Aspetti intangibili dell'automazione
- Esempi pratici
- Question& answer sul project work

MODULO 6

23 maggio 2024 dalle 14:00 alle 18:00 in modalità online 🖥️

Project work

- Revisione comune dei progetti
- Lesson learned dei progetti condivisi
- Sintesi «Take away» del percorso

Info:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

Social Media: la chiave per attrarre i giovani talenti

Un corso da Social Media Manager può aiutarti a sviluppare le competenze necessarie per utilizzare i social media in modo efficace per attrarre i giovani talenti

Il percorso nasce dall'esigenza e il bisogno di formare i partecipanti alla **gestione dei principali canali comunicativi** utilizzati dai giovani.

Il percorso ha la durata di 40 ore, e si svolgerà in **modalità blended** (online e in presenza) per garantire un'esperienza concreta e immersiva a contatto con i professionisti del settore.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "**Formazione Continua**" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Data	Modalità	Tematica
13 maggio 2024 9:00 - 13:00	Online 	Marketing e brand reputation Imparare a utilizzare un tono di voce informale coerente con l'identità aziendale
21 maggio 2024 9:00 - 13:00	Online 	Analisi social media Analizzare le potenzialità dei social più utilizzati dai giovani
23 maggio 2024 9:00 - 18:00	In aula  presso la sede di Confindustria Bergamo	Esercitazioni ADV Apprendere le basi della comunicazione visiva tipica degli ambienti digital
28 maggio 2024 9:00 - 13:00	Online 	Social: LinkedIn Personal branding e utilizzo di LinkedIn



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Data	Modalità	Tematica
4 giugno 2024 9:00 - 13:00	Online 	Storytelling e notizie Notiziabilità e utilizzo di per la produzione di contenuti
10 giugno 2024 9:00 - 18:00	In aula  presso la sede di Confindustria Bergamo	Video content Come realizzare semplici video accattivanti per raccontare senza l'utilizzo delle parole
14 giugno 2024 9:00 - 13:00	Online 	Piano editoriale Strategie di programmazione, scelta dei contenuti e di diffusione
17 giugno 2024 9:00 - 13:00	Online 	Chat e blog Gestione della community e della manifestazione d'interesse



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ





Talent Management: comunicare, attrarre e sbloccare il potenziale dei giovani talenti

Tecniche e strumenti per acquisire competenze per sviluppare strategie efficaci di Talent Attraction in azienda

Il percorso nasce dall'esigenza e il bisogno di formare i partecipanti ad acquisire competenze **per aumentare la propria consapevolezza nel processo di selezione, formazione e onboarding**, permettendo di approfondire il rapporto tra mondo formativo e quello aziendale. Il corso offre la possibilità di scoprire modalità, tecniche e strumenti per accompagnare e far emergere il potenziale dei ragazzi in azienda, dalla selezione fino alla formazione on the job.

Il percorso ha la durata di 40 ore, e si svolgerà in **modalità blended** (online e in presenza) per garantire un'esperienza concreta e immersiva a contatto con i professionisti del settore.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "**Formazione Continua**" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173







LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Data	Modalità	Tematica
11 giugno 2024 dalle 9:00 alle 13:00	Online 	Introduzione e analisi dei bisogni Che cosa chiedono i giovani? Individuare e comprendere i bisogni evolutivi, sociali e formativi dei giovani
18 giugno 2024 dalle 9:00 alle 13:00	Online 	Bilancio delle competenze Metodi di rilevazione delle competenze tecniche e trasversali
22 giugno 2024 dalle 9:00 alle 18:00	In aula  presso la sede di Confindustria Bergamo	Esercitazioni competenze per la selezione Modalità, strumenti e tecniche: dal colloquio di selezione alla formazione on the job
25 giugno 2024 dalle 9:00 alle 13:00	Online 	Sistema d'istruzione (stage, tirocini e apprendistato) Nuovi sviluppi e possibilità del sistema formativo



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173





LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Data	Modalità	Tematica
2 luglio 2024 dalle 9:00 alle 13:00	Online 	PCTO Percorso per le Competenze Trasversali per l'Orientamento Elementi di confronto e progettazione per attività di PCTO
6 luglio 2024 dalle 9:00 alle 18:00	In aula  presso la sede di Confindustria Bergamo	Curriculum vitae e colloquio di lavoro Modalità di recruiting Gestione e conduzione colloqui: dall'osservazione alla simulazione
9 luglio 2024 dalle 9:00 alle 13:00	Online 	Mercato del lavoro Cosa cercano i giovani nel mondo del lavoro? Analisi strategica e tendenze di recruiting
16 luglio 2024 dalle 9:00 alle 13:00	Online 	Onboarding Modalità di valutazione, formazione e crescita on the job



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Come fare il responsabile vendite?

Strumenti e tecniche utili ad aumentare il successo delle trattative con i clienti

Questo percorso formativo, prettamente pratico e accompagnato da 3 docenti esperti del settore, permetterà ai partecipanti di analizzare tutte le fasi di un **processo di vendita**, di **migliorare le competenze acquisite** e di svilupparne di nuove, alternando conoscenza a pratica.

L'acquisizione di strategie e tecniche avanzate di vendita permetteranno di **ottimizzare il proprio rendimento** nel contesto delle interazioni professionali, concentrando gli sforzi su un aumento significativo del tasso di conversione tra gli sforzi impiegati e i risultati ottenuti.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "**Formazione Continua**" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Come fare il responsabile vendite? - Faculty



Emanuele Maria Sacchi, uno dei maggiori esperti europei di carisma e uno dei più apprezzati esperti internazionali di leadership, negoziazione e comunicazione competitiva



Alessandro Fumo, fondatore di Vendere con Successo s.r.l. e sales strategist specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite



Cristina Mariani, consulente di direzione, giornalista e pubblicista, esperta dei temi commerciali/marketing e di pricing. Ha pubblicato il primo libro italiano sul pricing "Pricing - Definire i prezzi"

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "**Formazione Continua**" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



MODULO 1

21 marzo 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87



con Emanuele Maria Sacchi

- Come avere un atteggiamento mentale vincente anche quando si è sotto pressione
- La Negoziazione in 3 step
 - **il WARM UP:** come giocare bene la “prima impressione”, come creare relazioni ed entrare in empatia (la tecnica del “pacing”), come comprendersi veramente e dimostrare ascolto attivo (il Linguaggio di Precisione)
 - **l’analisi delle ESIGENZE** e le domande migliori (scoprire i CRITERI del cliente); le “domande della Rosa” e il metodo O.R.M.E. per guidare una negoziazione

MODULO 2

3 aprile 2024 dalle 9:00 alle 13:00 in modalità online 💻



con Emanuele Maria Sacchi

- 3° step, **il CONSEQUENCE SELLING**, l’essenza della negoziazione, della consulenza e della fidelizzazione

INFO:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

MODULO 3

15 aprile 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87



con Alessandro Fumo

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi;
- Il metodo VCS©
- L'evoluzione del ruolo del venditore;
- La comunicazione efficace;
- Il cliente e i ruoli d'acquisto
- La qualità e i motivi d'acquisto;
- La trattativa per fasi e i relativi vantaggi

MODULO 4

29 aprile 2024 dalle 9:00 alle 13:00 in modalità online 🖥️



con Alessandro Fumo

- La trattativa per fasi e i relativi vantaggi;
- L'approccio: saper presentare sé stessi e l'azienda;
- La tecnica delle domande;
- Contattare la persona giusta
- L'argomentazione
- Simulazioni e analisi di casi concreti.

INFO:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

MODULO 5

13 maggio 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87



con Cristina Mariani

- Pricing power. Sconto? No, grazie!
- Salvare i prezzi e vendere il valore
- Modalità di calcolo dei prezzi
- Cenni di contabilità: costi fissi, costi variabili, prezzi, quantità, margine
- Dal Costing al Pricing: direct costing, full costing
- Impatto dello sconto sugli utili
- Sconto -> aumento quantità
- Segmentare la clientela in ottica di pricing: chi può e deve pagare di più
- Prodotti diversi, prezzi diversi: il tema del mix
- Vendere prodotti tecnici: la tabella CVB per paragonare prezzo e valore

MODULO 6

27 maggio 2024 dalle 9:00 alle 13:00 in modalità online 🖥️



con Cristina Mariani

- KPi commerciali: obiettivi di vendita, oltre il fatturato
- Bundle/unbundle: preventivi con prezzi a corpo o a dettaglio?
- Comunicare il prezzo: impostare preventivi e offerte efficaci
- Comunicare gli aumenti di prezzo, senza perdere la relazione

INFO:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

MODULO 7

11 giugno 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87



con Emanuele Maria Sacchi

- Atteggiamento mentale vincente ed eliminazione degli "alibi"
- Prima ESSERE, poi FARE e infine OTTENERE
- Posizionamento, vendita differenziante e unicità in azione
- La Legge dell'Esclusione e come conquistare la fiducia: come "escludere" il rischio e la preoccupazione del cliente, come essere credibili e autorevoli e come differenziarsi
- La Legge del 3 e come applicarla alla tua attività
- La Legge del Confronto in azione: come farsi scegliere. Il nostro cervello esprime giudizi e formula opinioni facendo paragoni e facendo confronti; una vendita è sempre il risultato di un confronto. Vedremo quindi come "aiutare" il cliente a decidere, come guidare una vendita fino alla chiusura superando le ultime obiezioni e come far percepire il valore del prezzo.
- Come ottenere risultati nel tempo

INFO:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it

+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it

+39 345 6863984

Decision Quality per gestire problemi aziendali complessi

Metodi e strumenti innovativi per prendere decisioni di qualità in contesti complessi e incerti

Gestire un team, una divisione o un'azienda verso il successo implica assumersi la **responsabilità di decisioni cruciali**, fornire consigli ben strutturati e valutare le scelte degli altri.

L'obiettivo di questo percorso esperienziale è **potenziare**, attraverso la condivisione di competenze, metodi, framework e strumenti innovativi digitali, le **capacità dei manager e collaboratori** nell'affrontare le **sfide organizzative complesse**, comprendere le inter-dipendenze delle nostre azioni e il loro impatto per fare scelte migliori, andando a valorizzare il capitale umano e la gestione del team.

Percorso finanziabile fino al 100% con Fondimpresa o Fondirigenti



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it

+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



EVA BALINI

e.balini@serviziconfindustria.it

+39 338 6812672

MODULO 1

09/04/2024 dalle 9:00 alle 13:00

Online su piattaforma Pathfinder X 

Svelare il potenziale con strategie avanzate per il raggiungimento degli obiettivi

L'obiettivo del modulo è comprendere le proprie abitudini e come esse, e gli schemi mentali, limitano la **definizione di obiettivi chiari e condivisi** e le performance dei partecipanti.

Saranno illustrati metodi e strumenti innovativi per aumentare la **capacità di giudizio in contesti complessi** ed incerti.

Si andrà a definire anche la **risoluzione di un caso pratico** definendo e strutturando l'Obiettivo in modo chiaro ed avvincente attraverso la definizione del vero obiettivo, della sua complessità, la coerenza con l'Identità aziendale e la Strategia in essere con una **misurazione finale della qualità raggiunta** attraverso checklist.

Faculty:



Franco Zullo, Strategic Tranformation & People Performance di Stratego Italia, affianca imprenditori, executive e manager con i loro team per accelerare la creazione di business più sostenibili, inclusivi e profittevoli, allenando le persone all'Eccellenza

Info:



Lidia Petruzzo

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984



Eva balini

e.balini@serviziconfindustria.it
+39 338 6812672

MODULO 2

11/04/2024 dalle 9:00 alle 13:00

Online su piattaforma Pathfinder X 

Decidere con metodo grazie alla creazione di Frame Decisionali per obiettivi strategici

L'obiettivo del modulo è definire un **Frame Decisionale** opportuno per il **confinamento dell'obiettivo** - strategico, tattico o operativo - attraverso la costruzione di una cornice - utilizzo del tool filtro decisionale - grazie alla quale poter definire gli stakeholder interni ed esterni da coinvolgere e poter misurare la qualità raggiunta attraverso una checklist che aiuti a selezionare la decisione concreta da prendere.

MODULO 3

16/04/2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula presso Confindustria Bergamo in via Stezzano, 87 - Kilometro Rosso GATE 5 

Definire alternative strategiche attraverso Brainstorming e Strategy Table

L'obiettivo del modulo è andare a definire **Alternative Strategiche** avvincenti, realizzabili e significativamente differenti attraverso un brainstorming creativo e la mappatura di scenari alternativi generati sul **Tool Strategy Table** per la valutazione contemporanea di scenari (modelli di business). La generazione di un rationale strategico per ogni scenario permette di definire quale alternativa è la migliore.

Sarà misurata la qualità della decisione mediante l'utilizzo di checklist.

Info:



Lidia Petruzzo

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984



Eva balini

e.balini@serviziconfindustria.it
+39 338 6812672

MODULO 4

23/04/2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula presso Confindustria Bergamo in via Stezzano, 87 - Kilometro Rosso GATE 5 !

Strumenti e strategie per soluzioni ottimali e costruzione di consenso (tool Waterfall)

L'obiettivo del modulo è andare a definire come **raccogliere Informazioni Affidabili** e **definire le Ragioni Logiche** per la scelta migliore attraverso la misurazione di valori di ogni scenario con **tool Waterfall**, l'identificazione delle variabili che danno maggiore incertezza con il **tool Tornado Diagram**, la ricerca di insight di Valore per la scelta della migliore soluzione condivisa in termini di rischi/opportunità.

Come **creare confidenza, coerenza e commitment** da parte dei Decision Makers e del Dream Team attraverso la misurazione della qualità totale raggiunta e presa di decisione (go – no go), al fine di predisporre un **piano d'azione**.

Verrà effettuato anche un test finale per comprenderne i progressi cognitivi ed **allineare il vecchio modello mentale** con il nuovo.

Ci sarà un momento finale per **considerazioni finali e feedback**.

Info:



Lidia Petruzzo

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984



Eva balini

e.balini@serviziconfindustria.it
+39 338 6812672

Come fare a diventare un'azienda inclusiva?

Percorso formativo per la gestione della diversità e della inclusione negli ambienti di lavoro

A fronte di una forza lavoro sempre più eterogenea, è importante comprendere come **accogliere la diversità e gestirla in modo positivo**, sia da un punto di vista di organizzazione dei compiti, sia da un punto di vista relazionale.

Si discuterà di come accogliere ciascun lavoratore nelle proprie caratteristiche e impiegarlo al meglio per costruire un'organizzazione inclusiva e, al tempo stesso, efficace.

La formazione ha come obiettivo la formazione di **Diversity e Disability Manager di elevato profilo professionale**.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "Formazione Continua" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ





Ester Viola, avvocato, giornalista e consulente specializzata in diritto d'impresa, diritto del lavoro e privacy.



Giuseppe Ferrari, presidente della SIPISS, Direttore Editoriale delle Edizioni FS ed Editor in Chief del Journal of Health and Social Science.



Maria Sara Introvini, psicologa specializzata in Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni, consulente per lo sviluppo delle risorse umane e formatrice.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "Formazione Continua" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Data	Modalità
9 aprile 2024 dalle 9:00 alle 18:00	In aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo
16 aprile 2024 dalle 16:00 alle 18:00	Online 💻
22 aprile 2024 dalle 9:00 alle 18:00	In aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo
30 aprile 2024 dalle 16:00 alle 18:00	Online 💻
7 maggio 2024 dalle 9:00 alle 18:00	In aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo
13 maggio 2024 dalle 16:00 alle 18:00	Online 💻
20 maggio 2024 dalle 9:00 alle 18:00	In aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo
27 maggio 2024 dalle 16:00 alle 18:00	Online 💻



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Social Media Advocacy Strategico: dal Coinvolgimento all'Ambassadorship Aziendale

Creazione di una strategia social per promuovere la mission del brand attraverso il coinvolgimento dei collaboratori

Il corso offre un approccio completo e pratico all'**uso strategico dei social media** in ambito aziendale, con particolare enfasi sulla comunicazione pubblicitaria **attraverso i collaboratori**. Imparerai a coinvolgere il tuo team come ambasciatori del brand, trasformando i dipendenti in risorse preziose.

Verrà fornito un quadro chiaro sui **vantaggi e sulle pratiche** utili a sviluppare programmi di **Brand Ambassadorship** che favoriscono una cultura aziendale coesa e un'immagine aziendale positiva.

Percorso finanziabile fino al 100% con Fondimpresa o Fondirigenti

Docenza:



Ester Viola, Avvocato, giornalista e consulente. Supporta le aziende nell'elaborazione di interventi in grado di aumentare l'efficacia dei progetti e costruire un modello di business attuale.



Scuola Holden, una delle prestigiose scuole europee per le skills di comunicazione e storytelling.



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



EVA BALINI

e.balini@serviziconfindustria.it
+39 338 6812672

MODULO 1

07/05/2024 | 9:00 - 18:00 presso Confindustria Bergamo in via Stezzano, 87, GATE 5 - Kilometro Rosso

Costituzione e training per il gruppo di lavoro che curerà l'employee ambassadorship.

MODULO 2

14/05/2024 | 9:00 - 18:00 presso Confindustria Bergamo in via Stezzano, 87, GATE 5 - Kilometro Rosso

Creazione e redazione di un piano editoriale di concerto con i responsabili aziendali: l'individuazione dei temi "cari" al brand, argomenti che si svilupperanno, ricerca e divulgazione, pianificazione di eventi sul territorio.

MODULO 3

21/05/2024 | 9:00 - 18:00 presso Confindustria Bergamo in via Stezzano, 87, GATE 5 - Kilometro Rosso

Come si comunicano i valori aziendali? Formazione online per il gruppo di lavoro della durata complessiva di 8 ore

MODULO 4

28/05/2024 | 14:00 - 18:00 presso Confindustria Bergamo in via Stezzano, 87, GATE 5 - Kilometro Rosso

Follow up di andamento progetto: misurare l'efficacia di un progetto di Social Media Advocacy con metriche e KPI personalizzate.

Info:



Lidia Petruzzo

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984



Eva balini

e.balini@serviziconfindustria.it
+39 338 6812672

Benessere aziendale e gestione positiva dello stress con la Realtà Virtuale

Strategie concrete per apprendere come generare valore in contesti stressanti

In un mondo caratterizzato da sfide quotidiane sempre più impegnative, imparare a **gestire lo stress in modo positivo** diventa essenziale per coltivare un ambiente lavorativo sano e sostenibile.

La proposta formativa, rivolta a Manager, Middle Manager e tutti coloro che gestiscono un team di lavoro, adotta una metodologia pratica e innovativa grazie alla **Realtà Virtuale e all'utilizzo di visori**.

Percorso finanziabile fino al 100% con Fondimpresa o Fondirigenti

Docenza:



Emma Bertuzzi, Psicologa Psicoterapeuta Esperta nella progettazione e realizzazione di attività formative dedicate allo sviluppo delle Soft Skills, Change Management e Stress Management aumentato dalla realtà virtuale.



Luigi Tucci, Partner di Telos Management Consulting, si occupa di approntare piani di lean marketing, sviluppo organizzativo e potenziamento delle risorse umane



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



EVA BALINI

e.balini@serviziconfindustria.it
+39 338 6812672

Benessere aziendale e gestione positiva dello stress con la Realtà Virtuale - Calendario

MODULO 1

03/06/2024 | 9:30 - 16:30 presso Confindustria Bergamo in via Stezzano, 87, GATE 5 - Kilometro Rosso

Saper **gestire lo stress aziendale** tramite strumenti utili al cambiamento organizzativo; apprendimento esperienziale della tematica con visore Oculus di Realtà Aumentata;

MODULO 2

10/06/2024 | 9:30 - 16:30 presso Confindustria Bergamo in via Stezzano, 87, GATE 5 - Kilometro Rosso

Saper **gestire gli insuccessi professionali** rendendoli fonte di spunto e miglioramento continuo; apprendimento esperienziale della tematica con visore Oculus di Realtà Aumentata;

MODULO 3

17/06/2024 | 9:30 - 16:30 presso Confindustria Bergamo in via Stezzano, 87, GATE 5 - Kilometro Rosso

Comprende insieme al team gli insuccessi professionali per **promuovere una sicurezza psicologica di gruppo**; apprendimento esperienziale della tematica con visore Oculus di Realtà Aumentata;

MODULO 4

27/06/2024 | 14:00 - 17:00 in modalità online

Follow up online per il **monitoraggio sull'utilizzo di Stress Management Tools** e generare know-how trasversale ed ampliare strumenti/risorse utilizzabili

Info:



Lidia Petruzzo

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984



Eva balini

e.balini@serviziconfindustria.it
+39 338 6812672

Sostenibilità e circolarità per una nuova competitività delle PMI

Corso per identificare le opportunità della sostenibilità aziendale

Il corso si propone di offrire ai partecipanti una conoscenza di base dei temi legati alla sostenibilità e all'economia circolare, nonché le competenze necessarie per **riconoscere ed affrontare le sfide e le opportunità** che queste tematiche stanno aprendo anche per le piccole-medie imprese.

La finalità principale del corso è quella di **formare e guidare i manager** (top e middle) nell'identificazione di eventuali **aree di opportunità** e/o criticità, fornendo strumenti utili ad accompagnarli verso una **transizione sostenibile dei propri modelli di business**.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "**Formazione Continua**" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173






LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Sostenibilità e circolarità per una nuova competitività delle PMI

Data e ora	Modulo	Modalità
8 maggio 2024 9:00 - 18:00	1. Introduzione alla sostenibilità e all'economia circolare	In aula 
15 maggio 2024 16:00 - 18:00		Online 
22 maggio 2024 9:00 - 18:00	2. La gestione della circolarità nelle aziende - best practices e nuovi modelli di business per una moderna competitività	In aula 
29 maggio 2024 16:00 - 18:00		Online 
5 giugno 2024 9:00 - 18:00	3. La misurazione della circolarità	In aula 
12 giugno 2024 16:00 - 18:00		Online 
19 giugno 2024 9:00 - 18:00	4. Sostenibilità e circolarità nella filiera	In aula 
26 giugno 2024 16:00 - 18:00		Online 
3 luglio 2024 9:00 - 13:00	Presentazione dei project work, chiusura e restituzione del percorso	In aula 



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Internazionalizzazione delle PMI

Guidiamo i manager delle aziende verso nuove opportunità di business nei mercati esteri

L'internazionalizzazione delle imprese è un **processo vitale per il successo e la crescita** nell'attuale scenario economico globale. Consiste nell'espandere le attività aziendali al di là dei confini nazionali, sfruttando **opportunità di mercato** in diverse regioni del mondo.

L'obiettivo principale è guidare i manager delle PMI nell'acquisizione di una **profonda comprensione dell'ambiente internazionale**, inclusi gli aspetti culturali, il ruolo della digitalizzazione e le tendenze di mercato attuali.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "**Formazione Continua**" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Transizione generazionale nelle imprese familiari

Affronta con successo la transizione della proprietà in un'impresa familiare tramite un piano strategico preciso

Secondo un report del Global Family Business, il 74% delle imprese familiari in Italia **NON ha un piano strategico** formale per il passaggio generazionale della figura del CEO.

Il corso permetterà ai partecipanti di sviluppare **capacità di pensiero critico e strategico** essenziali per identificare le principali sfide e fornirà strumenti e metodologie per pianificare e gestire in **modo efficace il passaggio di consegne** in un'impresa familiare.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "Formazione Continua" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ





Come fare il capo? 4^a ed.

Corso per il cambiamento della leadership manageriale per Manager e Middle Manager

Il corso è rivolto a coloro che vogliono acquisire, o consolidare, le Soft Skill per la **gestione di un team** aziendale o valorizzare ancor più il proprio background per ricoprire **ruoli di responsabilità** all'interno delle aziende.

In questa direzione, è previsto un percorso che unisce **momenti di approfondimento**, che stimolano la partecipazione in presenza, e **momenti di condivisione** attraverso lo svolgimento di **project work**, che favoriscono lo scambio di idee e di vision.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "Formazione Continua" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Modulo 1 - Sviluppo personale e sviluppo organizzativo

Le organizzazioni aziendali sono continuamente immerse in **processi di cambiamento** di contesto, mercati, competitors, direzionali, dimensionali, imprenditoriali, eccetera.

In particolare, i **ruoli manageriali e di coordinamento**, in quanto immersi nelle relazioni con più soggetti interni ed esterni alle aziende, ricevono stimoli innovativi rispetto alla flessibilità comportamentale.

Questa proposta formativa intende trattare la tematica soggettiva dello **sviluppo attitudinale** sullo sfondo della tematica oggettiva del cambiamento organizzativo.

Programma



27 SETTEMBRE 2024 | 8H IN AULA | DALLE 9:00 ALLE 18:00

- Distinzioni e convivenza di competenze ed attitudini individuali
- Le diverse strategie di apprendimento per identificazione e differenziazione
- Modelli logici e biologici di classificazione dei tratti di personalità individuali
- Prospettive percettive analitiche e sistemiche
- Le attitudini a valenza emotiva
- Stili di relazione gerarchica e stili di relazione negoziale
- Pensiero vincolo e pensiero opportunità
- L'eleganza non verbale nelle relazioni
- L'energia leaderistica nei rapporti di forza relazionali
- Le attitudini nel processo decisionale tra tensioni all'ascolto e tensioni decisionali
- Confronto di coerenza tra profili di ruolo e profili individuali
- Compilazione di un questionario di autovalutazione attitudinale
- **Assegnazione del Project Work**



11 OTTOBRE 2024 | 4H ONLINE | DALLE 9:00 ALLE 13:00

- Counselling individuale e di gruppo rispetto ai report inerenti la compilazione dei questionari di autovalutazione
- Dibattito sui cambiamenti organizzativi in atto nelle organizzazioni di provenienza dei partecipanti al corso, avvalendosi del modello di analisi sistemica dell'organizzazione, distribuito dopo la prima giornata di corso



Faculty:

Roberto Vaccani - Consulente e ricercatore organizzativo

Modulo 2 - Analisi contesto strategico e lettura del proprio modello di business

Nel panorama attuale, le aziende devono dotarsi di una chiara **strategia di posizionamento per la propria crescita e per la migliore efficienza sul mercato**. Il punto è che il mondo sta cambiando senza sosta, tutto accelera e niente è più così semplice come prima.

Cosa fare? Bisogna modificare il proprio modello di business, posizionarsi bene sul mercato, decidere chi vogliamo essere per essere riconoscibili al cliente.

Programma

 **25 OTTOBRE 2024 | 8H IN AULA | DALLE 9:00 ALLE 18:00**

- Lo schema di riferimento: il modello di base
- Il concetto di strategia aziendale e di Posizionamento
- L'analisi dell'ambiente Macro e micro economico
- Il sistema informativo interno
- La costruzione della Strategia del modello di Business
- Analisi SWOT: Come identificare facilmente i propri Punti di Forza e Debolezza
- Il Posizionamento : cos'è e come si costruisce
- **Assegnazione del Project work**

 **8 NOVEMBRE 2024 | 4H ONLINE | DALLE 9:00 ALLE 13:00**

- Project Work
- Applicazione pratica del modello spiegato in sede teorica alla analisi del proprio modello di business
- Confronto con analisi S.W.O.T. del proprio posizionamento sul mercato (inclusa segmentazione)
- Creazione di un'ipotesi strategica di riposizionamento della propria Impresa



Faculty:

Alberto Canevali - Consulente di Direzione Aziendale e Coach

Modulo 3 - Leadership Lab: il laboratorio per sviluppare il proprio stile di leadership

I **percorsi di sviluppo della Leadership** solitamente partono da un modello predefinito a priori. Il nostro approccio per lo sviluppo della leadership è fondato sull'ipotesi opposta: la **capitalizzazione delle proprie unicità**. Partendo dalle chiavi di lettura neuroscientifiche, i partecipanti verranno guidati nel definire un proprio modello che meglio risponde alle sfide di business dell'impresa grazie ad una maggior consapevolezza delle caratteristiche del proprio stile di comunicazione, management e leadership.

Il **percorso prevede l'utilizzo del profilo Emergenetics®** che permetterà una mappatura delle preferenze di pensiero e comportamentali del proprio stile "naturale" di comunicazione e leadership.

Programma

 **22 NOVEMBRE 2024 | 4H ONLINE | DALLE 9:00 ALLE 13:00**

- Le basi scientifiche del modello per comprendere i diversi stili di leadership
- Il modello delle quattro preferenze di pensiero alla radice del processo decisionale
- Le tre preferenze comportamentali: espressività, assertività e flessibilità
- Come comunicare con persone diverse
- Invio del profilo Emergenetics personale
- Q&A con i partecipanti sul loro profilo personale
- **Assegnazione del Project work**

 **4 DICEMBRE 2024 | 8H IN AULA | DALLE 14:00 ALLE 18:00**

- I punti di attenzione del nostro stile di leadership sotto stress
- Come capire il profilo del nostro interlocutore
- Come agire, nella pratica quotidiana, stili di management e di leadership diversi in base al contesto
- Punti di forza e di attenzione dei diversi stili di leadership
- Il ruolo del leader nel team
- Esercizi di messa in pratica del modello nella propria realtà lavorativa per imparare ad agire comportamenti di leadership diversi in base al contesto ed i propri obiettivi
- Definizione di un piano di sviluppo personale della propria Leadership



Faculty:

Sheyla Rega - Executive & Systemic Team Coach; Leadership Trainer; Family Business Coach; Emergenetics Associated specializzata nell'approccio neuroscientifico per lo sviluppo delle competenze manageriali e di leadership

Modulo 4 - Il Leader in azione

Il leader di oggi è la figura che, grazie ad atteggiamenti proattivi e positivi, è in grado di motivare e spronare il gruppo di lavoro al fine di aumentare il grado di soddisfazione e produttività.

Essere in grado di riconoscere le varie situazioni che si possono generare nel team e saperle affrontare grazie al carisma e al coinvolgimento emotivo è la chiave di lettura che definisce il vero leader del 21° secolo. Il modulo prevede molti momenti pratici e di confronto.

Programma

17 GENNAIO 2025 | 8H IN AULA | DALLE 9:00 ALLE 18:00

- Come sviluppare atteggiamenti mentali positivi e vincenti in noi stessi e negli altri
- Quali sono i veri fattori motivanti del proprio Gruppo di lavoro?
- L'unica Leadership che conta è quella percepita: stili, situazioni e risultati differenti – test di verifica del proprio stile naturale
- Programmarsi per vincere: come sviluppare proattività, anche in situazioni impegnative
- Leadership e Carisma: le tre differenti dimensioni del leader del 21° secolo
- I leader straordinari fanno appello al cuore di chi li segue, più che alle loro menti: ecco come creare coinvolgimento emotivo
- Il Ciclo di Vita del Gruppo: Immatturo, Maturo, Consolidato:
 - come comprendere le dinamiche del proprio Gruppo
 - quali azioni intraprendere e quali errori evitare (test di verifica)
 - lo stile di Leadership è in sintonia con le caratteristiche del proprio Gruppo
- Piano d'Azione per aumentare le performance del Gruppo
- come comunicare e collaborare in modo veloce ed efficace
- come creare una cultura del feedback, come motivare realmente e avere una forte propensione al raggiungimento degli obiettivi
- **Assegnazione del Project work**

31 GENNAIO 2025 | 4H ONLINE | DALLE 9:00 ALLE 13:00

- Come sviluppare carisma, autorevolezza, credibilità e capacità di farsi ascoltare e seguire
- Project Work



Faculty:

Emanuele Maria Sacchi - Executive Manager di Evolution Forum, è il maggior esperto europeo di carisma e uno dei più apprezzati esperti internazionali di leadership, negoziazione e comunicazione competitiva

Modulo 5 - Sviluppare la visione, comunicare, ispirare e far crescere le nuove capacità del manager

Il modulo formativo si propone di raggiungere un duplice obiettivo: da un lato **motivare, stimolare la visione aziendale e l'engagement**, ispirare e fornire le competenze per richiamare l'ispirazione e l'automotivazione; dall'altro **potenziare le capacità divulgative** per condividere e diffondere la mission e la vision aziendale al proprio team di lavoro, partendo dal sé per arrivare all'altro e alla relazione con l'altro.

Programma

 **14 FEBBRAIO 2025 | 8H IN AULA | DALLE 9:00 ALLE 18:00**

- Mindset positivo
- Autodisciplina
- Gestione delle emozioni Resistente, Resiliente, Antifragile Mantenere la motivazione
- La rimozione degli ostacoli
- Definizione degli obiettivi
- Eliminazione di auto-condizionamenti e condizionamenti esterni
- La motivazione per il gruppo
- Il coaching
- Metodi e tecniche di comunicazione del senso di appartenenza Generare ispirazione
- Tecniche divulgative
- Il coinvolgimento emotivo L'empatia
- **Assegnazione del Project work**

 **28 FEBBRAIO 2025 | 4H ONLINE | DALLE 9:00 ALLE 13:00**

- Feedback
- Messa a terra
- Condivisione esperienza sul campo Approfondimenti



Faculty:

Marcello Boccardo - Formatore, coach, consulente strategico, tecnico delle competenze trasversali lavora da più di 20 anni fornendo consulenza strategica alle aziende. Country Leader per Points of You Ltd. Creatore del podcast La comunicazione e la crescita rese semplici. Ideatore del percorso formativo Size Up® Trasforma concretamente.

FINANZIAMENTI

Servizi Confindustria Bergamo, in qualità di ente accreditato, ti segue nel finanziamento della formazione attraverso le risorse dei **fondi interprofessionali Fondimpresa e Fondirigenti** o mediante linee di **finanziamento provinciali, regionali o nazionali**.



**Arricchisci il budget
destinato alla
formazione**



**Finanzi anche la
formazione
obbligatoria**



**Hai supporto attivo in
tutte le fasi e meno
burocrazia da gestire**

Contattaci per un **supporto personalizzato** durante tutte le fasi del finanziamento, partendo dalla definizione dei fabbisogni formativi con l'organizzazione di percorsi ad hoc in azienda.

PER INFO



SARA GUERRINI

[BANDI REGIONALI](#)

s.guerrini@serviziconfindustria.it

+39 342 3327173



JENNIFER SPREAFICO

[FONDIMPRESA E FONDIRIGENTI](#)

j.spreafico@serviziconfindustria.it

+39 340 1294995

RESTIAMO IN CONTATTO

 info@serviziconfindustria.it

 +39 035 21 22 95

 +39 366 57 46 214

 @ServiziConfindustriaBergamo

