



2

2° Edizione
2019

A S A E F™
A C A D E M Y

#DIECI

Corsi manageriali
per guidare un'impresa moderna



Chi siamo

Più cultura, più impresa, più crescita... **Saef Academy** è il filo conduttore di questo percorso: **senza cultura non c'è impresa**, senza impresa non c'è crescita, quindi senza cultura non c'è crescita. O meglio, non c'è l'impresa moderna, quella capace di segnare il passo e divenire un autentico motore dello sviluppo di ogni comunità. Quella a cui, oggi, rivolgono il loro sguardo fiducioso in molti, non solo del mondo produttivo e economico, ma anche di quello sociale e civile, proiettando l'impresa ad un ruolo di primo piano che travalica i suoi confini convenzionali. In quest'ottica

Saef Academy:
più cultura,
più impresa,
più crescita

proponiamo **momenti e iniziative qualificanti**, al fine ultimo di accrescere progressivamente questo elemento culturale. Saef Academy nasce come concept per accompagnare queste

iniziative e annoverarle sotto un unico, grande "cappello" per non rischiare di frazionarle o disperderne gli effetti. Un cappello che sempre di più si è allargato negli anni con le quattro edizioni di **"Passione' Impresa"**, evento



L'impresa etica
e moderna
come motore
del cambiamento
della società

volto ad innovare stile, modi e dinamiche della formazione, con i **percorsi formativi manageriali**, come questo, che accompagnano decine di imprese dal 2014, con "l'invasione" - grazie a specifici progetti - nel mondo del welfare aziendale e della sicurezza sul lavoro. Un cappello che si allarga nelle proposte ma si restringe nell'obiettivo: **un'impresa etica, onesta, efficace e efficiente** è in grado di cambiare il mondo!

#DIECI

Motivazioni e obiettivi del percorso

Quali strumenti devono saper padroneggiare Imprenditori, Dirigenti, Manager, Responsabili d'Area, per rendere la propria **azienda sempre più competitiva** nel mercato odierno? Le sole competenze tecniche non sono più sufficienti. Risulta invece sempre più importante possedere saldamente **abilità relazionali** che permettano di valorizzare al meglio le risorse aziendali e di costruire una visione duratura e premiante del proprio modello d'impresa. **#DIECI** è proprio la proposta di Saef per la formazione

#DIECI:
un catalogo
di proposte
formative
manageriali

manageriale: giunto alla seconda edizione, si tratta di un catalogo di proposte formative che intende porre all'attenzione di chi ricopre ruoli decisionali in azienda aspetti trasversali fondamentali per la gestione di un'organizzazione. Dieci

giornate, per un totale di 80 ore di lezione distribuite durante l'anno, che hanno l'obiettivo di affrontare in maniera approfondita **tematiche cruciali per lo sviluppo** di

Ottanta ore
fra teoria
e esercitazioni
in location
esclusive

un'azienda moderna e di fornire pertanto ai partecipanti una chiave di miglioramento di sé e della propria impresa. Il tutto coordinato da **professionisti di alto livello e in location suggestive**. La frequenza delle diverse giornate consentirà, inoltre, di instaurare relazioni conoscitive tra i rappresentanti delle aziende aderenti, regalando opportunità di preziosi confronti nonché vere e proprie **occasioni di matching**. Docenti di primo piano, location esclusive, formule teoriche mixate con esercitazioni pratiche... **#DIECI** rappresenta un'esperienza formativa unica per cogliere, e vincere, le sfide del moderno Fare Impresa!

Calendario dei corsi

DALLA TERRA ALL'AZIENDA Il ritmo della natura applicato al business	27 mar
PUNTO DI PARTENZA: FIDUCIA La relazione con il cliente come strumento di marketing	17 apr
L'INTELLIGENZA EMOTIVA La chiave di una leadership efficace	09 mag
CUSTOMER EXPERIENCE Migliora la vita al tuo cliente e a te stesso	29 mag
PEOPLE MANAGEMENT La gestione dei conflitti nei gruppi di lavoro	19 giu
L'AZIENDA OLTRE IL PRODOTTO Raccontare e raccontarsi per conquistare il mercato	03 lug
GIOCOLERIA MANAGERIALE Ispirarsi al gioco per crescere professionalmente	25 set
LA STRATEGIA DI VENDITA Condurre da protagonista ogni trattativa	16 ott
DALLA VOCE AL LINGUAGGIO DEL CORPO Tecnica e segreti per ottenere consensi	13 nov
INTERNAL MARKETING Appassionare i propri collaboratori ai progetti di business	04 dic

SPECIAL
EVENT

IL BENESSERE ORGANIZZATIVO: UN FINE O UN MEZZO?

Dal welfare all'happiness per la performance eccellente...e felice!

DICEMBRE



Agriturismo "Le Quattro Terre"

📍 Via Risorgimento 11
Corte Franca (BS)
quattroterre.it

Immerso nella bellezza del paesaggio franciacortino, nel comune di Corte Franca, sorge un **antico cascinale del Settecento**. Una struttura dal fascino intatto e dall'atmosfera magica, circondata da quattro vecchi vigneti, dove ha sede Le Quattro Terre. **Luogo ideale per meeting e percorsi formativi**, caratterizzato da una grande flessibilità di spazi e situazioni.



Resort "Il Santellone"

📍 Via del Santellone 116/120
Brescia
ilsantellone.it

Il Santellone si trova a Brescia ed è facilmente raggiungibile da tutte le direttrici stradali principali. È una **struttura ideale per effettuare meeting e congressi**, ma anche corsi e percorsi formativi. Le sale riunioni sono fornite di tutte le moderne dotazioni tecniche (videoproiettore, schermo, microfono, collegamento wi-fi, lavagna a fogli mobili, luce naturale, aria condizionata) e possono ospitare fino a 90 persone. Conosciuto nel contesto bresciano non solo per eventi, ma anche per **l'ottima qualità della ristorazione e l'offerta wellness**.



Villa Baiana

📍 Via Baiana, 15,
Monticelli Brusati (BS)
villabaiana.it

Villa Baiana sorge nella suggestiva terra di Franciacorta, nel Comune di Monticelli Brusati, a nord-est del Lago di Iseo. **La dimora risale al 1620**, allora proprietà di Benedetto Montini. Acquistata nel 1982 dai fratelli Giancarlo, Vittorio e Alberto Bozza, l'elegante struttura di Villa Baiana si immerge con incomparabile armonia nell'**antichissima tenuta avvolta da uno splendido parco** insieme all'azienda sorella produttrice di vini Franciacorta La Montina. La zona incontri/corsi è dotata delle più innovative attrezzature tecnologiche con connessione internet ad alta velocità e servizio Free WI-FI in ogni ambiente e negli spazi esterni.



Corte Piovanelli

📍 Via Caselle, 5, (ingresso
via del Serpente 8)
Brescia
armonyandservice.it

Un antico casale ubicato a pochissimi minuti dal centro della città di Brescia. **Immerso in un suggestivo parco**, l'edificio è realizzato con pietre a vista. **Il settecentesco casale dispone di ampie sale dotate di ogni confort e servizio**, molto luminose e rivolte all'ampio giardino attrezzato per ogni necessità. Corte Piovanelli è una location duttile ed adatta a ogni tipo di evento: workshop per un ristretto numero di partecipanti, ma anche eventi di portata maggiore. **È il luogo ideale per ospitare eventi formativi** poiché fornisce la possibilità di differenziare l'offerta, sfruttando tutti gli spazi nei momenti di lezione e in quelli di break.



Der MAST

📍 Via Giosuè Carducci, 17/E
Brescia
dermast.art

Der MAST è un luogo per concerti, un teatro, una sala da ballo, uno spazio espositivo, un caffè, un luogo per formazione e convegni, eventi aziendali e feste. È uno spazio urbano che si trova in una zona della città di Brescia in piena e progressiva riqualificazione. La genesi di questo spazio è frutto di un intelligente recupero edilizio di una vecchia fabbrica di ceramica degli anni '30, trasformata con sapienti scelte architettoniche e conservative in un luogo essenziale ed accogliente, che sta prendendo sempre più piede nel programma degli eventi cittadini. Lo spazio, che si presta a molteplici tipologie di utilizzo, è dotato di tutti i principali servizi e di tecnologie di ultima generazione.

27 mar



LOCATION

**Villa
Baiana**

Monticelli Brusati
(BS)



ORARI

**9.00 - 13.00
14.00 - 18.00**

DALLA TERRA ALL'AZIENDA Il ritmo della natura applicato al business

IL CORSO

Perché il ritmo della Terra sembra non appartenerci più? In un contesto dove solo performance e velocità sembrano essere presi in considerazione, questo percorso intende riportare alla ribalta, in chiave professionale, concetti come: Attesa, Fatica, Relazione, Assenza di Giudizio, Empatia e Aiuto. La Terra e i suoi cicli saranno alla base di una nuova ispirazione per manager e professionisti. Le competenze relazionali e umane divengono la traccia da seguire per dare un nuovo senso alla tecnica attraverso una maggiore consapevolezza della propria identità professionale e una più elevata capacità di gestire le emozioni e i conflitti.

IMPARERAI A:

- Ispirarti ad un innovativo metodo di crescita professionale
- Utilizzare i ritmi della Natura come livelli di apprendimento (Preparare il terreno, Seminare, Prendersi cura, Raccogliere)
- Migliorare il tuo approccio per gestire il lavoro e coltivare le relazioni

#IN10TAPPE

Preparare il terreno

- › Come predisporre al successo
- › So-Stare nei conflitti

Seminare

- › Trovare equilibrio tra talento e determinazione
- › Scegliere il tempo opportuno

Prendersi cura

- › Il potere delle domande
- › Coltivare relazioni
- › Gestire le aspettative

Raccogliere

- › Attesa
- › Sorpresa
- › Rabbia



DOCENTE

Stefano Lancini

Imprenditore agricolo presso Azienda agricola "GeneraTerra". Sociologo, educatore e formatore, Cofondatore dello studio socio-psicopedagogico "Je suis l'Autre" - ispiratore di una comunicazione mite, non aggressiva e non giudicante. Cofondatore di eNoticons, guida digitale che unisce vino ed emozioni.

PUNTO DI PARTENZA: FIDUCIA La relazione con il cliente come strumento di marketing

IL CORSO

Siamo certi che i nostri clienti riescano a riconoscere l'effettivo valore dei nostri prodotti? In un mercato caratterizzato dalla grande abbondanza di offerta, si rischia che la sola convenienza diventi l'unica variabile di acquisto e scelta. Quello odierno è un mercato maturo, dove il Business to Business e il Business to Consumer, modelli di approccio che lo hanno caratterizzato per decenni, rischiano di non essere più efficaci. La nuova chiave di lettura si chiama "Human to Human", ossia mettere al centro le persone, con l'obiettivo primario di creare empatia e conquistare la fiducia autentica del cliente. Solo così si potranno comprendere i suoi bisogni, anche inespressi, e proporre le relative soluzioni.

IMPARERAI A:

- evolvere l'approccio al marketing e le modalità di relazione al mercato per essere più performanti in questo momento storico
- identificare e gestire i clienti nella fase di ingaggio
- sviluppare e far crescere le performance aziendali

#IN10TAPPE

- › L'evoluzione del marketing
- › Cosa vuol dire avere un'identità distintiva
- › Il marketing interno
- › La fiducia come valore aziendale
- › L'autenticità come approccio differenziante

- › Lo sviluppo aziendale: come attivarlo come gestirlo
- › Vendita passiva e vendita attiva
- › La strategia
- › Azioni e strumenti di comunicazione da adottare in questo momento storico
- › Esercitazioni e lavori di gruppo

DOCENTE

Davide Gabrielli

Esperto di marketing, fondatore e presidente di G&A Group, primaria società di strategia marketing del panorama nazionale. La sua mission è quella di supportare le organizzazioni nello sviluppo del marketing operativo con semplicità e molta praticità.

17 apr



LOCATION

**Il Santellone
Resort**

Brescia



ORARI

**9.00 - 13.00
14.00 - 18.00**



09 mag



LOCATION

**Il Santellone
Resort**

Brescia



ORARI

**9.00 - 13.00
14.00 - 18.00**

L'INTELLIGENZA EMOTIVA

La chiave di una leadership efficace

IL CORSO

Cosa si intende per intelligenza emotiva? È una funzione del cervello che ci permette di prendere decisioni ottimali. Chi, più di altri, ha bisogno di allenarla? Tutti, ma in particolar modo ogni responsabile, inteso come persona delegata a gestire attività e prestazioni di altri. Una corretta gestione emotiva da parte dei responsabili rappresenta una delle leve più efficaci nella cura della vita organizzativa e nell'evoluzione/ cambiamento di ogni struttura. Diviene quindi indispensabile aiutare chi ricopre una responsabilità ad accrescere la propria capacità di leader, di facilitatore, di agente della qualità e dello sviluppo delle persone.

IMPARERAI A:

- identificare le implicazioni psicologiche della comunicazione
- accompagnare i tuoi collaboratori nella piena comprensione delle attività in cui sono coinvolti
- gestire un colloquio di esplorazione dei pensieri e dei sentimenti dell'altro

#IN10TAPPE

- › L'intelligenza emotiva, una definizione
- › Leadership e intelligenza emotiva, l'esercizio gestionale di una qualità umana
- › Emozione e cognizione, due facce di una medesima medaglia
- › Le proprie e le altrui rappresentazioni mentali
- › Mentalizzazione e rispecchiamenti
- › La costruzione e la condivisione del setting di un incontro
- › La pragmatica della comunicazione umana
- › Il colloquio motivazionale
- › Lo stimolo al lavoro di gruppo e alla sinergia tra il personale
- › La gestione delle situazioni relazionali critiche e prevenzione dei conflitti



DOCENTE

Antonio Nocera

Psicologo, specializzato in Psicoterapia Psicoanalitica e Professore presso l'Università degli Studi di Verona. Specializzato in formazione per adulti e legata al mondo del lavoro, è autore di decine di scritti sul tema.

CUSTOMER EXPERIENCE

Migliora la vita al tuo cliente e a te stesso

IL CORSO

Cosa sta cambiando e cosa si aspetta da noi il cliente di oggi? La *customer experience* è il modo in cui un cliente percepisce ogni interazione con la nostra azienda, prima, durante e dopo l'acquisto. È il principale fattore predittivo del fatto che egli torni una seconda volta, oppure che scelga di rivolgersi a un concorrente. Il cliente moderno vuole vivere un'esperienza fluida, coerente e senza ostacoli. Facile a dirsi, ma un po' meno a farsi: quanto è difficile vedersi dall'esterno quando si è immersi nel proprio lavoro quotidiano?

IMPARERAI A:

- identificare il tuo cliente e a conoscerlo meglio
- intervenire sui punti critici a livello di fidelizzazione
- prevenire i problemi di customer experience

#IN10TAPPE

- › Cosa è la customer experience e perché porta profitti
- › B2B e B2C: chi è il tuo cliente e quanto lo conosci
- › I tre livelli della customer experience
- › La customer experience omnicanale: cosa significa in pratica
- › Chi se ne occupa in azienda: il chief customer officer o il team trasversale
- › Cosa non è la customer experience e perché è facilissimo sbagliare
- › Il viaggio del cliente, i punti di contatto e i momenti della verità
- › Come la misuriamo e perché le indagini di customer satisfaction sono superate
- › Le PMI italiane non stanno a guardare: case study e obiettivi raggiunti nel B2B e nel B2C
- › Perché l'esperienza del cliente e la performance aziendale sono strettamente legate

DOCENTE

Francesca Taddei

Consulente e formatrice per la *customer experience*. Proviene da concrete esperienze di lavoro all'interno di medie e grandi aziende manifatturiere e commerciali, nel 2017 ha pubblicato "La customer experience. Manuale per migliorare la vita al tuo cliente e a te stesso" il primo testo italiano dedicato esclusivamente a questo tema.

29 mag



LOCATION

**Agriturismo
Le Quattro Terre**

Corte Franca (BS)



ORARI

**9.00 - 13.00
14.00 - 18.00**



19 giu



LOCATION

Corte Piovanelli

Brescia



ORARI

9.00 - 13.00
14.00 - 18.00

PEOPLE MANAGEMENT

La gestione dei conflitti nei gruppi di lavoro

IL CORSO

Relazioni complesse, tensione verso i risultati, diversità di obiettivi, organizzazione del lavoro, metodologie diversificate e cambiamenti... quanti sono gli elementi che possono portare alla nascita di situazioni conflittuali? Saper leggere le situazioni, aumentare la consapevolezza della propria modalità di relazionarci all'interno di conflitti, acquisire strumenti di gestione di sé e della situazione rappresentano elementi fondamentali per trasformare una dinamica faticosa e improduttiva in un'opportunità di crescita e sviluppo di sé, della relazione, del proprio team di lavoro e dell'organizzazione.

IMPARERAI A:

- Riconoscere e affrontare le situazioni conflittuali
- Utilizzare Metodi e strumenti per la risoluzione dei conflitti
- Ricostruire e gestire il dopo conflitto

#IN10TAPPE

- › L'analisi della situazione di partenza
- › Come riconoscere, prevenire, affrontare situazioni conflittuali
- › Differenziare un contrasto da un conflitto
- › Conflitto di relazione, di contenuto e di valori: la tecnica dell'iceberg
- › Differenti approcci alla gestione del conflitto: vantaggi e svantaggi
- › Le abilità personali nella gestione dei conflitti
- › Emozioni-Pensieri-Comportamenti: un rapporto circolare
- › Tecniche di ascolto in situazione di conflitto
- › Tecniche di comunicazione in situazioni di conflitto
- › Cenni di comunicazione non violenta

DOCENTE

Guido Cremonesi

Trainer, Consulente e team-coach freelance. È partner di Landscape, network di professionisti di Experiential Learning, Outdoor Training e Adventure Training. I suoi percorsi formativi si distinguono per la scelta di una metodologia esperienziale.



L'AZIENDA OLTRE IL PRODOTTO

Raccontare e raccontarsi per conquistare il mercato

IL CORSO

Come deve comunicare, oggi, un'azienda moderna? Oltre al prodotto è fondamentale concentrarsi sulla creazione di contenuti efficaci. La tecnologia ha permesso di allargare il pubblico fino a renderlo quasi illimitato. Un pubblico alla ricerca costante di contenuti freschi e personalizzati: per ogni media c'è un tono di voce, per ogni azienda una strategia, per ogni investimento un risultato atteso. L'azienda e il professionista moderno devono quindi essere in grado di creare un piano editoriale, gestire community di lettori e clienti, realizzare contenuti in linea con i valori del brand: blog, magazine, video, stories, pagine Facebook...

IMPARERAI A:

- identificare in maniera chiara i valori della tua impresa
- realizzare un piano di content marketing efficace
- farti percepire come una media company attraverso lo storytelling e l'influencer marketing

#IN10TAPPE

- › Cos'è una media company
- › Perché la tua azienda deve trasformarsi ora in media company
- › Personal branding per vendere meglio
- › L'identificazione dei valori
- › Il tono di voce
- › Il Content Plan
- › La Content distribution
- › Scrivere in maniera efficace sui social
- › Lo storytelling che funziona (non fine a se stesso!)
- › Content creator vs influencer

DOCENTE

Cristiano Carriero

Storyteller, docente e formatore per l'Università Bicocca di Milano, è co-fondatore de "La Content Academy" e di "Martin Brando". Giornalista e blogger, scrive di calcio e cultura per Esquire, Rivista11 e di lavoro per SenzaFiltro, pubblica per Hoepli editore.

03 lug



LOCATION

Agriturismo Le Quattro Terre

Corte Franca (BS)



ORARI

9.00 - 13.00
14.00 - 18.00



25 set



LOCATION

Corte Piovanelli

Brescia



ORARI

9.00 - 13.00
14.00 - 18.00

GIOCOLERIA MANAGERIALE

Ispirarsi al gioco per crescere professionalmente

IL CORSO

Quali sono gli elementi più complessi da gestire per imprenditori e manager nell'azienda moderna? Si possono riassumere in quattro: le risorse disponibili, il tempo, i collaboratori e gli strumenti di lavoro. A volte sembra un'impresa: come un giocoliere, è necessario imparare a mantenere in aria, con le mani, senza scontrarsi, due... tre... quattro o anche più oggetti. Molto più di una semplice metafora.

IMPARERAI A:

- gestire con maggiore equilibrio le risorse
- interagire con il tuo team in modo più efficace
- mantenere in aria 3 palline contemporaneamente (almeno per un po'...)

#IN10TAPPE

- | | |
|--|---|
| › Palle a terra. Partire da zero e sfidarsi partendo dal basso | contemporaneamente sul vicino (mission) e sul lontano (vision) |
| › Concentrazione per il lancio. Potenziare un approccio equilibrato all'essere manager | › Sguardo oltre il gioco. Sviluppare una visione da leader |
| › Volare in formazione. Scegliere i focus e dettare i ritmi | › Passaggio delle palle. Delegare con prontezza ed efficacia |
| › Scontri aerei. Imparare a (ri) conoscere e ad apprezzare i propri limiti e i propri errori | › Comunicazione dei passaggi. Creare un sistema di feedback veloci e funzionali |
| › Creatività degli esercizi. Trovare il proprio stile, unico | › La fiducia del giocoliere. Non inseguire "le palle" e dare fiducia ai collaboratori |
| › Sguardo bifocale. Focalizzarsi | |

DOCENTE

Fabrizio Valente

Imprenditore, fondatore di Kiki Lab, società specializzata in consulenza, ricerche e formazione per il Retail. Ha trasformato la sua passione per la giocoleria in uno strumento formativo per facilitare la crescita di imprenditori e manager.



LA STRATEGIA DI VENDITA

Condurre da protagonista ogni trattativa

IL CORSO

Cosa rende una trattativa davvero efficace? Esistono competenze in grado di farci comprendere al meglio la persona alla quale ci rivolgiamo e permetterci di migliorare le nostre performance di vendita. È un lavoro da svolgere a livello personale, indagando le nostre motivazioni più profonde, per scoprire che fra noi e il cliente c'è molta meno di distanza di quanta ne immaginiamo. Rispondere in maniera adeguata alle obiezioni, programmare con efficacia le visite, comprendere le reali motivazioni che ci consentono di lavorare con passione... sono solo alcuni degli strumenti, approfonditi nel corso, che ti permetteranno di condurre da protagonista ogni trattativa.

IMPARERAI A:

- Cogliere le reali esigenze e i bisogni inespressi del tuo interlocutore
- Implementare la tua struttura di vendita
- Comunicare in maniera efficace e innovativa

#IN10TAPPE

- | | |
|---|--|
| › Originale presentazione dei partecipanti | › Simulazione di una vendita |
| › Ciclo di una buona comunicazione | › Struttura di una trattativa di vendita |
| › Ascolto attivo, creare rapporti col cliente | › Alleanza con il cliente |
| › I desideri fondamentali | › Le domande nella vendita |
| | › Le leve decisionali del cliente |
| | › Come gestire le obiezioni |

DOCENTI

Silvia Cusmai

Consulente del lavoro, business coach, commerciale per passione, ideatrice di progetti di PNL, Motivazione e Formazione.

Guido Bricchi

Per anni assicuratore per un'importante compagnia americana, oggi è formatore con specializzazione in comunicazione e tecniche di vendita oltre a una lunga esperienza in gestione di reti strutturate.

16 ott



LOCATION

Il Santellone Resort

Brescia



ORARI

9.00 - 13.00
14.00 - 18.00



13 nov



LOCATION

**Der
MAST**

Brescia



ORARI

**9.00 - 13.00
14.00 - 18.00**

DALLA VOCE AL LINGUAGGIO DEL CORPO **Tecniche e segreti per ottenere consensi**

IL CORSO

La comunicazione efficace per il manager: di fronte a un pubblico, con un collaboratore, con un dipendente... come gestire al meglio le presentazioni, gli elogi e i rimproveri? È necessario migliorare il proprio modo di parlare tramite l'apprendimento di tecniche teatrali avanzate, dei trucchi degli esperti di comunicazione, dei suggerimenti dei doppiatori. Vendere le proprie idee con stile, coinvolgimento e simpatia. Un percorso avanzato e interattivo dedicato a chi vuole da subito migliorare le proprie performance davanti ad un pubblico. Con esercitazioni, role playing e video esempi, un corso divertente e coinvolgente per apprendere i segreti del buon comunicatore.

IMPARERAI A:

- conoscere i meccanismi base del linguaggio del corpo per aumentare l'efficacia dei messaggi
- usare la postura e la gestualità per dare un'immagine vincente
- comprendere i meccanismi di tono, tempo, timbro e volume per vendere ogni idea

#IN10TAPPE

- › Fenomenologia del grande oratore
- › Vendere un'idea e un concetto
- › Cenni di comunicazione efficace
- › La postura, questa incredibile alleata
- › La gestualità e i segnali usati per sottolineare concetti e passaggi
- › La mimica facciale per comunicare emozioni
- › La voce, alleata indispensabile
- › Il tempo e il ritmo e il volume, la colonna sonora del discorso
- › Tecniche di coinvolgimento e di persuasione
- › Gestione dell'ansia da palcoscenico

DOCENTI

Andrea Menchiari

Insegnante e formatore di marketing, vendita e comunicazione. Organizzatore di eventi e fondatore dell'Escape room *Intrappola.to* Brescia.

Gabriele Reboni

Attore, doppiatore e insegnante di Teatro, diplomato all'accademia di arte drammatica. Lavora in diverse compagnie teatrali in Italia e all'estero. Doppiatore per reality e serie animate trasmesse da Sky, Netflix e Amazon Tv.



INTERNAL MARKETING **Appassionare i propri collaboratori ai progetti di business**

IL CORSO

È pensabile, oggi, fare business senza avere a disposizione una squadra adeguatamente motivata? Formare un team affiatato e efficace è la sfida che ogni imprenditore è chiamato a vincere. Per conquistare il mercato e affermarsi nel proprio settore serve oggi una nuova mentalità, un mix fra competenza e lavoro di team. Il corso lavorerà su questi pilastri per trasmettere gli elementi che possono decretare il successo di un progetto e di un'organizzazione: toccare con mano il valore del lavoro di team e le sue dinamiche, apprendere le metodologie di lavoro in squadra, l'affiatamento, la motivazione e la spinta costante a dare il meglio.

IMPARERAI A:

- Comunicare i progetti in modo univoco ed efficace
- Prenderti cura dei collaboratori per farli sentire parte di un gruppo
- Motivare le persone a dare il meglio

#IN10TAPPE

- › Come si crea un gruppo affiatato
- › Come si motivano le persone
- › Come capire le leve motivazionali di ciascuno
- › Come si delega
- › Come si danno i feedback
- › Come si gestiscono le riunioni
- › Come si gestiscono i progetti
- › Come si gestisce lo stress e la tensione
- › Come si gestiscono i conflitti
- › Come si trae il meglio dagli errori

DOCENTE

Mario Alberto Catarozzo

Business Coach professionista, Formatore e Consulente, CEO di MYPlace Communications, società dedicata al marketing e comunicazione per il mondo business. È stato manager in Maggioli Editore e Il Sole 24 Ore.

04 dic



LOCATION

**Villa
Baiana**

Monticelli Brusati (BS)



ORARI

**9.00 - 13.00
14.00 - 18.00**



SPECIAL
EVENT

dicembre
2019



ORARI

dalle ore 17.00
Workshop
partecipato
seguito da
aperitivo di
condivisione

WORKSHOP DI CONDIVISIONE
CON LA PARTECIPAZIONE DI ALESSANDRO RASETTA

IL BENESSERE ORGANIZZATIVO: UN FINE O UN MEZZO? Dal welfare all'happiness per la performance eccellente...e felice!

UN WORKSHOP, un confronto di buone prassi per affinare le proprie strategie di Welfare e scoprire che la performance, oltre ad essere eccellente, può essere anche... felice!

Condividere, confrontarsi, ascoltare e analizzare case history: guardare a sé e agli altri per sviluppare un sistema di welfare moderno, funzionale e corretto.

Agli abbonati di #DIECI2019 SAEF ha deciso di omaggiare un momento esclusivo dall'alto contenuto valoriale, moderato da Alessandro Rasetta, sociologo esperto di welfare e performance. Con la formula della tavola rotonda, l'incontro si svilupperà con un brainstorming sugli spunti, sulle soluzioni e sulle proposte che i partecipanti potranno condividere per delineare criteri generali e percorsi personalizzati verso la performance eccellente e...felice! Il tutto nella convinzione che il benessere delle persone è il fondamento di ogni organizzazione di successo. È necessario non soltanto ascoltare attivamente i dipendenti e i collaboratori, ma anche prestare attenzione ai segnali non espliciti di disagio e lavorare su tutte quelle aree di miglioramento che possono fare la differenza: per il singolo, per il gruppo e, di riflesso, per tutta l'organizzazione.

Il wellbeing è la chiave dell'impresa 4.0: riuscire a costruire un ambiente di lavoro piacevole in cui sviluppare relazioni, fiducia e collaborazione è tutt'altro che superfluo se si punta a sviluppare produttività, creatività e innovazione.

MODERA:

Alessandro Rasetta

Sociologo della Comunicazione, PhD in Counseling, Coaching e Benessere organizzativo, Business Professor presso Dipartimento di Economia Aziendale di Pescara dell'università "G.d'Annunzio". Lavora da 24 anni in tutto il mondo nel campo del potenziamento umano e delle performance eccellenti.



#DIECI

Corsi manageriali
per guidare un'impresa moderna

2

2° Edizione
2019

Brescia,
marzo/
dicembre
2019

L'acquisto dell'abbonamento o del singolo incontro comprende:

- › Partecipazione alla giornata formativa e attestato di frequenza
- › Materiale didattico
- › Welcome coffee
- › Pranzo
- › Coffee Break
- › Eventuali servizi aggiuntivi offerti dalla location

Benefit per possessori di abbonamento:

- › L'abbonamento è di carattere aziendale, quindi possono partecipare persone diverse ai diversi incontri
- › Partecipazione gratuita al Workshop conclusivo in tema di Welfare aziendale (**IL BENESSERE ORGANIZZATIVO: UN FINE O UN MEZZO?**) a cura di Alessandro Rasetta.

Segreteria organizzativa
(dal lunedì al venerdì,
dalle 8.30 alle 18.30)

T. 030.3776990
Mail: formazione@saef.it

Ulteriori informazioni su
#DIECI saranno reperibili
sul sito saef.it e sulla
pagina SAEF SRL,
 SAEF SRL e
sul profilo SAEF SRL

A S A E FTM
ACADEMY

 **SAEF**

Brescia Palazzolo s/O Rogno



T 030 3776990 **F** 030 3776989 **E** formazione@saef.it **W** saef.it

