



LA PARTECIPAZIONE È GRATUITA.

INFO E ADESIONE

Verona Innovazione, Azienda Speciale della CCIAA
Corso Porta Nuova, 96 - 37122 Verona
Tel. +39.045 80 85 805
Fax +39.045 80 85 841
e-mail: master@vr.camcom.it

MODULO DI ADESIONE SU

www.veronainnovazione.it

Verona Innovazione, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Verona, svolge attività finalizzata allo sviluppo della qualità e all'incremento della competitività delle imprese, in un'ottica costante di accrescimento del sistema economico del territorio.

I servizi erogati integrano funzioni di orientamento, formazione e aggiornamento con interventi operativi di supporto alla produttività delle aziende anche *in house*.

Verona Innovazione è un organismo di formazione accreditato dalla Regione Veneto per gli ambiti formazione continua e orientamento (L.R. 19/2002 cod.2671/A0358) e per i servizi al lavoro (L.R. 03/09 cod. E019) ed è certificata UNI EN ISO 9001:2000

Info: www.veronainnovazione.it

NESSUN DORMA!



QUATTRO INCONTRI
PER SVILUPPARE IDEE,
TENERE GLI OCCHI APERTI
E TRASFORMARE LA CRISI
IN OPPORTUNITÀ.

*“Chiunque smetta di imparare è vecchio, che abbia 20 o 80 anni. Chiunque continua ad imparare resta giovane. La più grande cosa nella vita è mantenere la propria mente giovane.”
(Henry Ford)*

FERMarsi E FORMarsi PER ANTICIPARE E GESTIRE IL CAMBIAMENTO.

Questo è l'obiettivo del ciclo d'incontri organizzato da Verona Innovazione e finalizzato a fornire agli imprenditori e ai loro collaboratori, strumenti concettuali, metodologie operative e tecniche di grande valore applicativo per accrescere la professionalità, sviluppare il business e diffondere la cultura manageriale.

A tale scopo sono stati coinvolti, in qualità di relatori, professionisti ed esperti che operano quotidianamente in diverse organizzazioni aziendali e su processi di interesse trasversale e strategico: comunicazione d'impresa, team management, leadership, gestione delle diversità e del risultante contrasto che ineludibilmente ne deriva.

MERCOLEDÌ 26-05-10 - ore 17.30
Palazzo della Gran Guardia - Sala Convegni

GIOVEDÌ 10-06-10 - ORE 17.30
Sede CCIAA Verona - Sala Transatlantico

MARTEDÌ 06-07-10 - ORE 17.30
Sede CCIAA Verona - Sala Transatlantico

GIOVEDÌ 07-10-10 - ORE 17.30
Sede CCIAA Verona - Sala Transatlantico

1 TEAMSPIRIT SPORT EXPERIENCE: LA FORZA DEL TEAM NEI MOMENTI DI DIFFICOLTÀ.

*“Per vincere dobbiamo essere più squadra degli altri.”
(Carlo Recalcati)*

I momenti di difficoltà, di crisi e i ricorrenti picchi di stress sono elementi di contesto attualmente presenti nella gran parte delle aziende, qualsiasi sia il settore di mercato.

La capacità di fare squadra crea la differenza concreta e tangibile nel mantenimento del profilo competitivo, nel perseguimento del raggiungimento degli obiettivi a lungo termine e nel trasformare un numero di persone in un gruppo vincente.

Esempi e strumenti di team-building e integrazione produttiva permetteranno di focalizzare l'importanza dell'approccio in team per un'evoluzione positiva delle situazioni di criticità.

Testimonial di eccellenza: Carlo “Charlie” Recalcati.

RELATORI

Carlo Recalcati

CT della Nazionale Italiana di Pallacanestro dal 2001 al 2009: medaglia d'argento alle Olimpiadi di Atene 2004, oro ai Giochi del Mediterraneo 2005, bronzo agli Europei 2004.

Allenatore di squadre di club, ha vinto 3 volte il campionato italiano con 3 differenti società: Varese nel 1999, Fortitudo Bologna nel 2000, Siena nel 2004. Ex giocatore di livello internazionale.

Giuseppe Nitro

Psicologo, Dottorato di Ricerca in metodologia psicologica, consulente di formazione manageriale, collabora dal 1998 in progetti di formazione e sviluppo organizzativo con diverse società di consulenza aziendale, enti ed associazioni di categoria. Socio fondatore e responsabile tecnico di Sport Gate.

2 “NESSUN DORMA!” REAGIRE ALLA CRISI: PICCOLI E GRANDI ESEMPI DI CREATIVITÀ NEL MARKETING E COMUNICAZIONE CONVENZIONALE E NON CONVENZIONALE.

*“Vado tutte le mattine al mercato per vedere quante cose si vendono e di cui non ho bisogno.”
(Socrate)*

Eccesso di prodotti ed eccesso di informazione hanno generato l'impermeabilizzazione dei consumatori in crisi da iperinformazione e iperconsumo. 15 anni fa occorrevano 3 spot per raggiungere il 50% della popolazione, oggi ne occorrono 85. Nel 1980 i modelli di auto erano 520. Oggi, oltre 2000.

Ogni giorno entriamo in contatto con circa 1500 prodotti. Chi vincerà?

Il seminario permetterà di comprendere dove si sono spostate le nuove frontiere del marketing e della comunicazione: guerriglia marketing, marketing virale e polisensoriale, esperienziale ed emozionale.

RELATORE

Tino Ferrari

Consulente aziendale in Comunicazione Integrata di Impresa e relazioni pubbliche, vanta un'esperienza ventennale in impresa dove si è occupato della Direzione Marketing e Comunicazione (tra le aziende: Mandarina Duck, PANIGAL/Sole Piatti).

Professore a Contratto Università degli Studi di Bologna.

Docente di marketing della comunicazione e relazioni pubbliche.

3 IL LEADER DA CAPO A COACH: IL LEADER IN GRADO DI CREARE UN MONDO A CUI LE PERSONE VOGLIONO APPARTENERE.

*“Non puoi insegnare qualcosa a un uomo,
puoi solo aiutarlo a scoprire dentro di sé.”
(Galileo Galilei)*

Essere un leader significa godere all'interno del proprio team della capacità di condurre atteggiamenti e comportamenti altrui per guidare la squadra verso il raggiungimento di obiettivi strategici in un clima relazionale motivante, positivo e di fiducia reciproca.

Oggi le organizzazioni hanno bisogno di manager-leader: non più un condottiero autoritario ma un capo autorevole, sviluppatore di talenti, facilitatore dei cambiamenti e attivatore di competenze del suo Team affinché sia garantita la produttività dell'Azienda e lo sviluppo del potenziale lavorativo dei propri collaboratori.

Il seminario aprirà uno spazio di confronto e riflessione sull'evoluzione della figura manageriale, sull'esercizio di una leadership efficace e del quadro delle azioni da perseguire e mettere in atto per essere un leader capace di far crescere i gruppi, le persone e le imprese.

RELATORE

Giuseppe Nitro

Psicologo, Dottorato di Ricerca in metodologia psicologica, consulente di formazione manageriale, collabora dal 1998 in progetti di formazione e sviluppo organizzativo con diverse società di consulenza aziendale, enti ed associazioni di categoria. Socio fondatore e responsabile tecnico di Sport Gate.

4 LA GESTIONE DELLA DIVERSITÀ NELL'IMPRESA: NAVIGARE NEL CONTRASTO, NON AFFONDARE NEL CONFLITTO.

*“Il più potente fattore di crescita e di trasformazione è qualcosa di molto più fondamentale di qualsiasi tecnica:
un cambiamento d'idea.”
(John Welwood)*

Le organizzazioni imprenditoriali possiedono un immenso patrimonio rappresentato dalle diversità che contraddistinguono le persone che le abitano. Sono diversità articolate su differenti livelli: di genere (universo maschile e femminile), culturali (background tecnici e background umanistici), etnici, esperienziali e generazionali. Solo per citarne alcune.

Il seminario sarà un'occasione di riflessione sulle opportunità, per l'azienda, i gruppi di lavoro e i singoli lavoratori di integrare e includere le diversità e sulla necessità di dotarsi di validi strumenti relazionali e comportamentali per promuovere, gestire e valorizzare il contrasto evitando il conflitto e la sua intrinseca distruttività.

RELATORE

Claudia Righetti

Psicologa del Lavoro e delle Organizzazioni e Psicoterapeuta. Professore a Contratto Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia. Consulente di formazione manageriale, collabora dal 1996 in progetti di formazione e sviluppo organizzativo con diverse società di consulenza aziendale, enti ed associazioni di categoria.