

**PERSONE &
CONOSCENZE**
LA RIVISTA DI CHI INVESTE SU SE STESSO

e

SVILUPPO
&
ORGANIZZAZIONE

presentano il **Convegno**

II Edizione

FORMARE E FORMARSI

Aiutare le persone a coltivare i propri talenti

Milano - Giovedì 20 novembre 2014
Ore 9.20 - 17.30
Albergo Ramada Plaza Milano

SPONSOR



ESPOSITORI



INDICE

- 3 ESTE - L'organizzatore del Convegno
- 4 Informazioni utili
- 5 Il Premio: *Il prodotto formativo dell'anno*
- 6/7 I candidati
- 8 Il Programma
- 9 Il tema
- 10 I Relatori
- 26 Espositori

LIBRI ESTE

Una collana dedicata ai contenuti manageriali

LIBRI



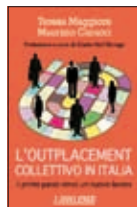
IL MANIFESTO DELLO SMARTER WORKING

Autori: Guy Clapperton e Philip Vanhoutte

Presentazione:

Cosa significa oggi la filosofia 'Smarter Working'? Quali sono le evoluzioni che lo Smarter Working determina a livello di gestione aziendale e di risorse umane? Ne parla Philip Vanhoutte di Plantronics nel suo libro, appena pubblicato in Italia.

Dati: pp. 212 – **Prezzo:** € 20,00



L'OUTPLACEMENT COLLETTIVO IN ITALIA

Autori: Teresa Maggiore, Maurizio Carucci

Presentazione:

Il libro affronta il tema dell'Outplacement Collettivo in Italia, tema che viene sviluppato in tre parti: la storia dell'Outplacement Collettivo in Italia, la Metodologia e il supporto alla ricollocazione professionale nel Pubblico.

Dati: pp. 184 – **Prezzo:** € 15,00



LEADERSHIP E ORGANIZZAZIONE

Autori: Renato Boniardi, Chiara Lupi e Gianfranco Reborà

Presentazione:

Riflessioni tratte dalle esperienze di 'altri' manager: 14 interviste 'fuori dal coro' a persone che gestiscono organizzazioni con logiche differenti da quelle strettamente aziendali. Da ogni intervista abbiamo ricavato una lezione di management.

Dati: pp. 262 – **Prezzo:** € 20,00



PROGETTO DI VITA

Autore: Paolo Braguzzi

Presentazione:

Il progetto di vita. Idee e strumenti per definire cosa si vuole nella vita e magari realizzarlo. Un metodo per realizzare se stessi e acquisire consapevolezza di sé, dei propri intenti e sogni e realizzarli.

Dati: pp. 160

Prezzo: € 20



IL MATRIMONIO AZIENDALE

Autore: Michele Bavaro

Presentazione:

Una metafora azienda-famiglia per descrivere le dinamiche che coinvolgono i ruoli aziendali: quali atteggiamenti favoriscono l'ingresso in azienda, come evolvono i rapporti tra colleghi, come vivere e sopravvivere nell'ambiente aziendale.

Dati: pp. 112 – **Prezzo:** € 15



VIOLA

Autore: Carlo De Paoli

Presentazione:

La storia di Viola, giovane di oggi che non trascina con sé i difetti di ieri ma possiede le competenze che saranno obbligatorie in un domani già cominciato, è un romanzo ma anche una lezione di vita. Dimostra come trovare la propria strada non sia impossibile...

Dati: pp. 232

Prezzo: € 15,00



SEGUI IL FLUSSO

Autore: Claudia Crescenzi

Presentazione:

Attraverso l'esperienza dell'autrice e quella di alcuni testimoni. Segui il flusso racconta come si sviluppa a livello personale la fonte inesauribile di forza che nasce dall'incrocio corretto di consapevolezza, motivazione e responsabilità individuali.

Dati: pp. 164

Prezzo: € 15,00



CI VORREBBE UNA MOGLIE

Autore: Chiara Lupi

Presentazione:

Vi siete mai chiesti come cambierebbe la vita delle donne se potessero contare sull'aiuto di una moglie? Tutta un'altra storia andare in ufficio con la certezza che nessuno ti chiama per dirti che tuo figlio è caduto dalle scale e si è slogato una caviglia.

Dati: pp. 220

Prezzo: € 20

Solo per oggi
tutti i libri a € 10

L'ORGANIZZATORE DEL CONVEGNO

ESTE

PERSONE & CONOSCENZE
LA RIVISTA DI CHI INVESTE SU SE STESSO

SVILUPPO & ORGANIZZAZIONE

SISTEMI & IMPRESA
Management e tecnologie per le imprese del futuro

EDITORIA E CONVEGNISTICA PER FARE E GESTIRE L'IMPRESA

Con una ricca offerta di strumenti di comunicazione ESTE si propone di accrescere e diffondere la cultura d'impresa. Un luogo privilegiato di incontro e confronto tra **mondo della consulenza**, delle **imprese e dell'università**.

Grazie al patrimonio di contributi e relazioni con gli ambienti professionali e accademici, ESTE ha dato vita a una **comunità di imprenditori e manager** che ad oggi conta oltre **90.000 membri**.

RIVISTE

Sistemi&Impresa – Il mensile nato nel 1955 che analizza tematiche legate all'**innovazione d'impresa** a livello tecnologico e organizzativo.

L'obiettivo della rivista è mettere in relazione e **far dialogare** tra loro le diverse funzioni aziendali: **Direzione Generale, Finanza, Sistemi Informativi, Produzione e Logistica, Commerciale e Marketing, Risorse Umane**.

Sviluppo&Organizzazione – La rivista che dal 1970 rappresenta il luogo privilegiato di dibattito tra la **teoria dell'organizzazione aziendale** e la sua effettiva **implementazione in azienda**.

Un prodotto editoriale che si propone come strumento indispensabile per avvicinare la teoria accademica dell'organizzazione aziendale alle pratiche di management.

Persone&Conoscenze – La rivista **dedicata ai Responsabili Risorse Umane** e, in generale, a chi gestisce le persone all'interno di organizzazioni complesse, dall'Imprenditore al Direttore Generale, fino ai Responsabili Organizzazione, Responsabili Formazione, Responsabili dei Sistemi Informativi. Persone&Conoscenze affronta con un taglio d'avanguardia temi legati alla **gestione delle persone** e degli strumenti a supporto, tecnologici e non solo.

Libri e Manuali – La produzione editoriale di ESTE si completa con la pubblicazione di **libri e manuali**. Il catalogo comprende volumi che affrontano temi legati al mondo manageriale e manuali dedicati ad approfondimenti specifici.

CONVEGNISTICA

ESTE organizza su tutto il territorio nazionale eventi con diversi formati: **convegni, seminari, tavole rotonde**. I punti di forza dell'attività convegnistica proposta dalla casa editrice sono **il patrimonio di contenuti culturali e il pubblico degli abbonati alle riviste**, cuore dei contatti del **database ESTE**.

ESTE si occupa, oltre che dell'elaborazione dei contenuti, anche di tutti gli **aspetti promozionali** (studio, produzione e veicolazione degli inviti, progetto grafico del materiale di comunicazione, spazio internet dedicato per promozione e raccolta delle iscrizioni), **operativi** e della gestione dei rapporti con la location che ospita l'incontro.

SERVIZI MARKETING E WEB

ESTE offre servizi di **email marketing, bannering e social media marketing** per le aziende che desiderano avviare attività di lead generation rivolgendosi a un target di contatti business profilati e qualificati. ESTE è inoltre presente nel mondo **social**.

ESTE Srl - Via Vassallo, 31 - 20125 Milano - Tel. 02.91434400 - Fax 02.91434424 - info@este.it - www.este.it

INFORMAZIONI UTILI

AGENDA LAVORI



Il programma e i contenuti di questa brochure sono aggiornati al 17 novembre.
Gli eventuali successivi aggiornamenti sono disponibili sul sito www.este.it.

INGRESSO



L'ingresso al convegno e all'area ristoro è gratuito e subordinato all'esibizione del badge identificativo fornito al momento dell'accredito.

ORARIO DEI LAVORI



Accredito: dalle ore 8.45
Inizio convegno: ore 9.20

BADGE IDENTIFICATIVO



Il badge fornito a ciascun visitatore al momento dell'accredito è personale e riporta nome, cognome e azienda/ente di riferimento.

Deve essere sempre portato al collo per ragioni di riconoscimento, cortesia nei confronti delle aziende sponsor e accesso all'area ristoro.

GUARDAROBA



In fondo alla sala del convegno sono presenti degli stand con appendiabiti a disposizione dei visitatori.

AREA RISTORO



L'accesso ai servizi di coffee break e lunch buffet è gratuito previa esibizione del badge identificativo.

TAXI



Prenotazione taxi direttamente alla reception dell'hotel.

DOPO CONVEGNO



Sul sito www.este.it saranno disponibili le foto e i video della giornata.

RIFERIMENTI



Informazioni sulle possibilità di sponsorizzazione dei Convegni ESTE:
Martina Galbiati - Tel. 02.91434400 - martina.galbiati@este.it

Informazioni sugli abbonamenti alle riviste ESTE:
Stefania Mandalà -Tel. 02.91434400 - stefania.mandala@este.it

il PREMIO

Il prodotto formativo dell'anno

I EDIZIONE

Per riportare in luce la ricchezza dell'offerta formativa, *Persone&Conoscenze* ed *ESTE* hanno promosso il premio *Il prodotto formativo dell'anno*, un vero e proprio concorso a premi rivolto a tutti gli operatori che hanno voluto presentare il proprio prodotto formativo a una giuria di esperti.

Per prodotto si intende un'offerta formativa strutturata, articolata in moduli, replicabile, spendibile in contesti diversi e in dimensioni di scala differenti. Può trattarsi sia di prodotti erogati in aula, sia di formazione uno a uno, sia di prodotti digitali scaricabili o accessibili via piattaforme web.

Tra le candidature ricevute, i membri giurati hanno individuato una rosa di **prodotti formativi** e premieranno i vincitori durante la seconda edizione del convegno **Formare e Formarsi** del 20 novembre.

La giuria è composta da sette membri in prevalenza provenienti da aziende 'consumatrici' di formazione (responsabili della formazione e dello sviluppo e responsabili del personale).

I giurati:

- **Francesco Varanini**, direttore responsabile di **Persone&Conoscenze**
- **Chiara Lupi**, direttore editoriale di **Este**
- **Lauro Venturi**, direttore di **CNI ECIPAR Modena**
- **Piero Trupia**, linguista, cognitivista e filosofo del linguaggio
- **Alberto Piccolo**, vice president, head of training centre di **Deutsche Bank**
- **Michele Bavaro**, direttore risorse umane di **Gruppo Uniqia Italia**

I criteri considerati:

- coerenza tra destinatari e caratteristiche del prodotto
- aspetti distintivi e innovativi del prodotto
- modularità, replicabilità, scalabilità
- politiche di prezzo
- qualità della descrizione del prodotto: stile comunicativo, materiali di comunicazione

Le categorie:

- Premio Prodotto formativo dell'anno;
- Premio Benessere;
- Premio Formazione linguistica;
- Premio Valenza etica;
- Premio Tecnologia.

Per informazioni tecniche e organizzative: Daniela Rimicci, daniela.rimicci@este.it, 0291434400

101 candidature al premio Il prodotto formativo dell'anno





PROGRAMMA

- 8.45** Accredito partecipanti
- 9.20** Benvenuto e apertura lavori
Modera **Daniela Rimicci**, giornalista e redattrice di - *Persone & Conoscenze*
- 9.30** *La formazione come costruzione del futuro*
Francesco Varanini, Direttore di *Persone&Conoscenze*
- 9.50** *L'occupabilità nella fase di transizione delle imprese*
Tiziana Baracchi, responsabile area valutazione e monitoraggio - **FONDARTIGIANATO**
- 10.10** *Colmare i gap di conoscenze e competenze del middle management*
Roberto Savini Zangrandi, direttore - **QUADRIFOR**
- 10.30** *Mi metto in gioco in Carrefour: storie di formazione*
Fabio Gabbiani, direttore formazione di Gruppo - **CARREFOUR**
- 10.50** *Back to basic: tornare alla semplicità per valorizzare le persone*
Sergio Borra, amministratore delegato - **DALE CARNEGIE**
- 11.10** **Coffee break**
- 11.40** *Lo sviluppo delle competenze nel change management*
Alberto Merlo, hr business partner & field force training manager - **ROCHE**
- 12.00** *Play the game. Quando il vento soffia più forte costruisci mulini a vento, non muri*
Giorgio Nicastro, presidente e chief eXperience officer - **WAYOUT CONSULTING**
- 12.20** *La formazione a supporto dell'integrazione e come propulsore della trasformazione*
Barbara Squarci, responsabile formazione - **AXA ITALIA**
- 12.40** *Lo sviluppo dei comportamenti crea valore?*
Roberto Degli Esposti, managing partner e business coach - **SCOA**
- 13.00** **Pranzo a buffet**
- 14.00** *Affrontare le generazioni in azienda in un'ottica di successo*
Pamela Polvani, responsabile formazione - **COMPAGNIA ENERGETICA ITALIANA**
- 14.20** *Blended e mobile learning: l'inglese in azienda ai tempi dell'iPad*
Andrea Meregalli, sales executive - **goFLUENT**
- 14.40** *Dalle forze armate al mondo del lavoro: formarsi per ricollocarsi e offrire risorse alle aziende*
Dario D'Afflisio, capo selezione, collocamento ed euroformazione
COMANDO MILITARE ESERCITO LOMBARDIA
- 15.00** *Anche in mare c'è formazione*
Manuel Tavilla, Comandante - **ANIFORMAR**
- 15.15** *Coaching motivazionale e pratica del podismo: strumenti di crescita delle persone*
Max Monaco, Fondatore e Amministratore Unico - **6PIÙ**
- 15.30** **Pausa caffè**
- 15.45** *Affermarsi nel mercato: la formazione che crea valore*
Stefano Mauro Sgambati, training manager - **GOODYEAR DUNLOP TIRES ITALIA**
- 16.05** Intervento in via di definizione
- 16.25** *Formazione, addestramento o condivisione?*
Gianluca Sanna, training manager - **BERNER**
- 16.45** Proclamazione vincitori premio *Prodotto formativo dell'anno*
- 17.30** Estrazione premi e chiusura dei lavori

Agenda aggiornata al 17/11/2014

IL TEMA

La **formazione** deve continuamente **riadattarsi ai tempi mutevoli** in cui viviamo: le aziende e, di conseguenza, i manager sono immersi all'interno di scenari economici altalenanti, che richiedono a tutti grande flessibilità e capacità d'adattamento e, dunque, la formazione di nuove abilità. Ecco che allenare le persone a coltivare i propri talenti ha un'importanza cruciale.

Vivere il presente incerto e **attrezzare le persone per le sfide future è compito del direttore del personale**. È possibile paragonare chi si occupa di formazione a un **'camminatore instancabile'**, costretto a percorrere terreni accidentati in un contesto di scarsità di risorse, ma disponibile a sperimentare nuovi modi di fare.

Il Convegno si propone come occasione per condividere esperienze di pratiche eccellenti e per confrontarsi sullo stato generale della formazione.

Se cambia il mercato, cambia dunque anche il modo di fare formazione?

- **Quale offerta è in grado di rispondere ai bisogni emergenti?**
- **Quali sono le novità, e quali i ritorni che possiamo attenderci?**
- **Quali sono i vantaggi prodotti da un aumento degli investimenti nello sviluppo delle risorse umane?**

LA MODERATRICE



Daniela Rimicci è responsabile della redazione di *Persone&Conoscenze*, testata specializzata in ambito Hr, e dei contenuti editoriali legati alla rivista sul portale *Runu.it*. Da due anni presso la casa editrice ESTE, si occupa di temi dedicati alla direzione del personale. In passato ha maturato una significativa esperienza nell'area comunicazione e PR presso agenzie milanesi per clienti b2c e b2b di settori trasversali e nell'area giornalistica online e Tv in ambito *automotive*.

Daniela Rimicci
giornalista e redattrice
Persone&Conoscenze

La formazione come costruzione del futuro



Francesco Varanini
Direttore di
Persone&Conoscenze

La situazione che i lavoratori, i manager e l'intero nostro paese stanno vivendo porta a considerare necessario un cambiamento nei modi di agire. Il futuro al quale dobbiamo guardare non consiste in un modello già dato, o nel perseguimento di strategie definite.

Il senso della parola 'futuro' può essere avvicinato per analogia rammentando altre espressioni che condividono la stessa origine latina: 'nascituro', 'venturo'. Il futuro è prepararsi ad essere.

La formazione è una leva imprescindibile nel processo di costruzione del futuro. Non serve per questo una formazione intesa come istruzione (in-struere). Serve invece una formazione intesa come costruzione (con-struere). Non serve una formazione modellata su un programma, serve invece orientata alla scoperta e alla costante ricerca di soluzioni. Dunque: formazione legata al progetto personale di ognuno, formazione intervento, action learning.

Dopo la laurea in Scienze Politiche, Francesco Varanini lavora per alcuni anni come antropologo in America Latina. Quindi per oltre un decennio lavora presso una grande azienda dove ricopre posizioni di responsabilità nell'area del Personale, dell'Organizzazione, dei Sistemi Informativi e del Marketing.

Consulente e formatore, si occupa in particolare di progetti di cambiamento culturale e tecnologico. Insegna presso il Corso di Laurea in Informatica Umanistica dell'Università di Pisa.

Nel 2004 ha fondato la rivista *Persone&Conoscenze*, che tuttora dirige.

Ha appena pubblicato il libro *Le vie della formazione. Creatività, innovazione, complessità*.

**PERSONE &
CONOSCENZE**
LA RIVISTA DI CHI INVESTE SU SE STESSO

Persone&Conoscenze è l'unica rivista italiana dedicata a chi gestisce professionalmente le persone all'interno delle organizzazioni. Il direttore del personale e il responsabile della formazione sono i naturali destinatari del prodotto editoriale, ma non solo. La rivista è rivolta in generale a chi gestisce gruppi di persone nelle organizzazioni, dall'imprenditore al direttore generale fino a tutti i responsabili di funzione.

Persone&Conoscenze è la rivista che pone la persona, con i suoi valori e la sua cultura, al centro di ogni aspetto legato alla gestione dell'impresa.

Per questo, i temi portanti della rivista sono legati ai modelli organizzativi dell'impresa, che guarda alle persone come fattore strategico di successo, e alla formazione.

Persone&Conoscenze tratta con un taglio d'avanguardia temi relativi allo sviluppo organizzativo e agli asset della conoscenza che vengono affrontati dal punto di vista sia dell'impresa sia di chi investe su se stesso. In modo anche provocatorio, talvolta, e innovativo sempre.

L'occupabilità nella fase di transizione delle imprese

La situazione generale sotto il profilo economico, produttivo e sociale è da tempo interessata dal perdurare di una fase di crisi, che si può meglio configurare come un vero e proprio processo di transizione dal modello fordista verso una nuova dimensione di economia di sviluppo fondata sulla conoscenza. Le persone e i loro saperi divengono così i fattori essenziali per garantire il successo di un brand piuttosto che il business aziendale. Si tratta, quindi, di mettere al centro degli investimenti primari le idee e la creatività dei singoli in un'ottica di bene e sviluppo collettivo. Il sapere individuale e collettivo rappresenterà sempre di più il grado e la capacità di riposizionare gli equilibri globali e sostenere la competitività di imprese e sistemi locali.

La formazione in tale contesto assumerà sempre più un ruolo determinante, a condizione che sappia riformarsi innovando la propria offerta formativa, gli strumenti e le modalità di erogazione dei servizi.

In estrema sintesi possiamo parlare della esigenza di strutturare un nuovo modello di formazione fondato sul legame imprescindibile: formazione-sviluppo.



Tiziana Baracchi
responsabile area
valutazione e monitoraggio
Fondartigianato

Tiziana Baracchi è esperta di formazione, politiche industriali e sviluppo locale. A partire dal 1990 si specializza su queste materie specifiche attraverso un percorso lavorativo e di alta formazione dedicata.

Le principali aziende in cui ha svolto incarichi di direzione sono: Confederazione Generale del Lavoro di Modena, Assessorato Formazione, Lavoro, Cultura e Pari Opportunità della Regione Emilia-Romagna e Fondartigianato Formazione.

Ha ideato, elaborato e diretto progetti di ricerca e formazione nell'ambito d'iniziative e programmi nazionali ed europei. È tra i soci fondatori di AISLO (Associazione Italiana incontri e studi sullo Sviluppo Locale)

In Fondartigianato in qualità di Responsabile della formazione si occupa di progettare l'offerta formativa del Fondo, coordinare tutte le attività di valutazione dei progetti proposti a finanziamento, il relativo monitoraggio, la valutazione dei risultati e degli impatti delle attività realizzate. Da sempre svolge interventi formativi presso diverse aziende e istituzioni: scuole, università e istituti di ricerca.



Fondartigianato è il Fondo che promuove e finanzia iniziative che, attraverso la formazione, sostengono lo sviluppo e l'innovazione per imprese e lavoratori. Fondartigianato si occupa in particolare dei fabbisogni formativi dello sviluppo e dell'innovazione delle piccole imprese. Le piccole imprese rappresentano l'ossatura del sistema economico e produttivo del nostro Paese. Nell'artigianato le imprese sono imprese del fare. La loro creatività e tipicità di prodotti, unite alla grande capacità di intraprendere le nuove sfide della globalizzazione, fanno del Made in Italy uno dei punti di forza del nostro Paese nel mondo. Fondartigianato è nato e lavora per aiutare queste imprese a mantenere e accrescere la loro competitività.

Offre alle piccole e medie imprese e ai consulenti di impresa, che possono guidare le aziende nella scelta di iniziative volte allo sviluppo, la possibilità di realizzare progetti di formazione gratuitamente e in tempi rapidi.

Fondartigianato finanzia gratuitamente progetti di formazione, voucher formativi e acquisti di servizi formativi, riguardanti diverse tematiche, tra cui l'innovazione tecnologica, di prodotto, di processo, la salute e la sicurezza, l'ambiente, le energie rinnovabili, le pari opportunità, l'alta formazione e l'integrazione sociale.

Colmare i gap di conoscenze e competenze del middle management



Roberto Savini Zangrandi
direttore
QUADRIFOR

I profondi mutamenti che stanno verificandosi, con estrema rapidità, nel mondo del lavoro e che attengono, per molta parte, alla pervasività e accessibilità delle nuove tecnologie, (crescente connettività, crescente possibilità di offerta e scelta, crescenti canali di comunicazione/interazione), mutano il modo di progettare, produrre, gestire i servizi, organizzare, comunicare, promuovere e distribuire, in una parola tutti i processi di lavoro. In questo scenario appare indispensabile supportare, in particolare, il middle management delle Imprese, nella acquisizione di conoscenze e competenze di: lettura di un contesto in perenne cambiamento, di visione d'insieme, nonché di strumenti e leve atti a renderli soggetti attivi nella economia digitale.

È evidente l'arretratezza culturale complessiva del nostro Paese in questo e anche la limitata sensibilità verso l'ampiezza della portata del fenomeno dell'economia digitale, mentre è sempre più urgente la necessità di rendere il middle management delle nostre organizzazioni, protagonista del processo di innovazione in atto. La formazione può e deve diventare uno strumento di importanza strategica nel colmare, in particolare, questi due rilevanti gap di conoscenze e competenze, aiutando così le imprese a essere soggetti attivi nel cogliere le opportunità di miglioramento e di business che le tecnologie ci offrono.

Laureato in giurisprudenza, per poi diventare nel 1980 Hr manager Medio Oriente e Nord Africa di Alitalia, e nel 1982 Hr manager Italia Centrale. Nel 1986 diventa responsabile relazioni industriali e gestione del personale in Contraves Italia. Conta anni di esperienza in qualità di responsabile del personale per diverse aziende, tra cui Unione Italiana di Riassicurazione, Swiss Re Italia, Lottomatica, CSI Piemonte.

Dal 2012 ad oggi è direttore di Quadrifor.

SPONSOR



Quadrifor è l'Istituto Bilaterale per lo Sviluppo della Formazione dei Quadri del Terziario, Distribuzione e Servizi, costituito nel 1995 sulla base dell'intesa contrattuale tra Confcommercio e Filcams-CGIL, Fisascat-CISL, UilTucs-UIL.

Promuove iniziative di formazione in aula e a distanza, progetti aziendali ed interaziendali, ad hoc per le Imprese, eventi e ricerche sull'evoluzione del ruolo e delle competenze dei Quadri, per garantire una formazione in linea con le esigenze professionali e contribuire al successo delle Imprese.

E' il punto di riferimento per oltre 11.000 Aziende e 50.000 Quadri

I numeri di Quadrifor nel 2014:

più di 234 sessioni in aula, 26 percorsi e-learning in italiano e in inglese, 20 progetti aziendali ed interaziendali per le Imprese, 4 eventi nazionali, costante presenza nei più importanti social network: LinkedIn, Facebook, Google+, Youtube.

[www. quadrifor.it](http://www.quadrifor.it)

Mi metto in gioco in Carrefour: storie di formazione

La passione per il proprio mestiere, lo spirito di squadra, la vocazione di essere il 'commerciante preferito', la professionalità e la trasmissione dell'esperienza. Questi sono alcuni dei principi chiave che Carrefour, il primo gruppo europeo della grande distribuzione, vuole trasmettere ai propri collaboratori attraverso le attività di formazione. La formazione per Carrefour è un luogo di incontro e di dialogo tra persone e azienda per favorire la costruzione di un 'noi' condiviso, che permetta sia agli individui sia all'azienda di crescere insieme in un processo di formazione continua che non si ferma mai. La formazione è al fianco del business, per supportarlo sia in termini di acquisizione e/o rafforzamento di competenze richieste, sia in termini di supporto all'innovazione e allo sviluppo organizzativo. La formazione in Carrefour è intesa come un 'viaggio di scoperta' che richiede a ciascun partecipante la voglia di 'esserci' e di mettersi in gioco ogni giorno.



Fabio Gabbiani
direttore formazione di
Gruppo
CARREFOUR

Fabio Gabbiani è responsabile dal 2011 della formazione di Carrefour Italia. Precedentemente è stato responsabile formazione presso Vodafone Italia e prima ancora responsabile della formazione e sviluppo presso Hewlett-Packard, sia a livello Italiano che South Europe. Laureato in economia e commercio all'Università Cattolica di Milano, ha fatto il Master *Formazione Formatori* presso ISMO di Milano. Collabora come relatore e testimone su vari percorsi di *Formazione Formatori e RU* presso società ed enti accreditati come: AIDP, AIF, Università di Verona Master di Direzione e Sviluppo Risorse Umane, ISMO, Il Sole 24 ore. Fa parte del comitato scientifico ISMO per il Master *Professione Personale*. Partecipa a convegni e scrive articoli sulla formazione degli adulti. Ha contribuito alla stesura di un capitolo del libro *Il Formatore Audace*, di Gian Maria Zapelli.



Gruppo multinazionale della GDO: presente in 33 Paesi, secondo gruppo retail al mondo, primo in Europa. È quotato in borsa a Parigi, conta 360.000 dipendenti, circa 20.000 in Italia con più di 1300 punti vendita. Carrefour è un gruppo multiformato presente sul territorio nazionale con ipermercati, supermercati, negozi di prossimità e negozi all'ingrosso. L'azienda, inoltre, propone servizi aggiuntivi alla clientela: la banca Carrefour e i suoi distributori di carburante ne sono un esempio.

Back to basic: tornare alla semplicità per valorizzare le persone



Sergio Borra
amministratore delegato
DALE CARNEGIE

La ricerca recentemente condotta dalla Dale Carnegie Training permette di rispondere a una delle domande più frequenti nelle aziende: qual è il modo migliore per incoraggiare e motivare i collaboratori e creare un clima di engagement?

La ricerca ha provato che il ritorno ad alcuni concetti semplici ma tutt'altro che banali, come la valorizzazione delle persone a livello individuale e professionale, la fiducia e l'empowerment sono alcuni aspetti culturali che le organizzazioni e il dipartimento hr devono saper diffondere per dare vita a un ambiente lavorativo positivo, innovativo e finalizzato all'eccellenza con efficaci relazioni interpersonali tra il management e i collaboratori.

Alla base di tutto si trova l'engagement che può essere definito come l'impegno e il coinvolgimento razionale ed emotivo delle persone verso la propria azienda, accompagnata dal desiderio di realizzare performance eccellenti.

Sergio Borra, 50 anni, oltre a essere Amministratore Delegato e fondatore della Dale Carnegie Italia, associata alla Dale Carnegie Training, azienda leader nel business training & education, presente in 85 Paesi con oltre 9 milioni di clienti, attualmente è Master trainer e certificatore dei trainer Dale Carnegie Italia, Oratore e conferenziere per diverse Associazioni di categoria, coach e consulente per top aziende, nazionali e internazionali, molte delle quali inserite nella classifica dei primi 500 gruppi economici mondiali (Fortune Global 500). Le sue aree di intervento (one-to-one e in team) sono: vendita e negoziazione, comunicazione efficace, presentations skills, sviluppo della leadership, team building, strategie motivazionali e valorizzazione del potenziale, gestione strategica del cambiamento. In più di 28 anni di attività ha coinvolto in maniera concreta ed emozionante oltre 81.000 persone, offrendo loro profondi spunti di riflessione, motivazione e best practices immediatamente applicabili.

SPONSOR



Dal 1912 la Dale Carnegie Training è un punto di riferimento a livello mondiale nella formazione manageriale, aziendale e comportamentale.

I percorsi di formazione Dale Carnegie coinvolgono e stimolano ogni singolo individuo, spingendolo a scoprire e valorizzare risorse e talenti che spesso rimangono nascosti.

Lo slogan **“Sviluppiamo il fattore competitivo della vostra organizzazione – Le persone”** racchiude tutto l'impegno che la Dale Carnegie dedica alle organizzazioni che a essa si rivolgono.

Infatti, affianchiamo le aziende nel raggiungimento dei loro obiettivi attraverso il miglioramento delle performance delle persone che ne fanno parte portando all'eccellenza le loro abilità in 6 aree strategiche: team building e engagement, sviluppo della leadership, vendita e negoziazione, customer service, comunicazione efficace e public speaking, innovazione e cambiamento.

www.dalecarnegie.it

Lo sviluppo delle competenze nel change management

Nell'attuale sistema lavorativo il cambiamento può essere ormai definito una costante e non più una variabile legata a eventi sporadici e/o eccezionali. Il contesto di mercato in cui operiamo, infatti, è caratterizzato sia da un repentino cambiamento della domanda/offerta sia da un continuo cambiamento dell'asse legislativo/burocratico. Per questi motivi la persona acquista un ruolo centrale nell'efficacia ed efficienza aziendale. In Roche, sviluppare i talenti e migliorare le competenze è sempre stata una delle priorità aziendali. Il Sales Excellence Project è stato strutturato con l'obiettivo di far evolvere le competenze professionali dalla field force in sinergia con l'evoluzione e il cambiamento dello scenario interno ed esterno. Il progetto si articola in differenti fasi formative e valutative che seguono una sequenza ciclica progressiva a flusso integrato, caratterizzate da un alto livello di engagement dei partecipanti.



Alberto Merlo
hr business partner & field
force training manager
ROCHE

Alberto Merlo, nel corso della sua carriera professionale ha ricoperto differenti ruoli in ambito commerciale per diverse aziende farmaceutiche prima di dedicarsi nell'ambito della direzione hr di formazione tecnica professionale, sviluppo e gestione dei talenti. Attualmente ricopre il ruolo di field training manager e hr business partner in Roche S.p.A, realizzando progetti di formazione e sviluppo specifici per la direzione commerciale.



Il Gruppo Roche

Con sede centrale a Basilea, in Svizzera, Roche è leader nell'area salute, dove opera nei settori farmaceutico e diagnostico con un forte orientamento alla ricerca. Roche è la più grande azienda biotech al mondo con medicinali altamente differenziati in oncologia, immunologia e malattie infettive. Roche è anche leader mondiale nella diagnostica in vitro, nella diagnostica oncologica su tessuti ed è all'avanguardia nella gestione del diabete. L'impegno di Roche nella medicina personalizzata mira a fornire medicinali e strumenti diagnostici capaci di portare miglioramenti tangibili della salute, della qualità di vita e della sopravvivenza dei pazienti.

Fondata nel 1896, Roche ha fornito per più di un secolo importanti contributi per la salute globale. Ventiquattro farmaci sviluppati da Roche compaiono negli elenchi OMS dei medicinali essenziali, che includono antibiotici salvavita, antimalarici e chemioterapici.

Play the game. Quando il vento soffia più forte costruisci mulini a vento, non muri



Giorgio Nicastro
presidente e chief
eXperience officer
WAYOUT CONSULTING

La nuova economia della partecipazione, dove tutti vogliono condividere, detta le nuove regole del gioco e di chi lo deve gestire. Non puoi fermare il gioco. Puoi allenarti per vincere.

Manager e aziende richiedono nuove competenze e strumenti che favoriscano la creazione di una cultura del miglioramento, che si rifletta nel modo in cui le persone interagiscono con i clienti, portando valore all'impresa.

La formazione deve consegnare ai manager le chiavi per velocizzare l'incontro tra talento e performance, per ottenere soluzioni e per superare le crisi.

I business games, nati sul nostro mantra 'si cresce meglio quando ci si diverte', creano velocemente un ambiente stimolante e creativo, ideale per sviluppare team altamente performanti.

All'inizio degli anni 2000 lascia la dirigenza per dedicarsi alla sua passione per le Risorse Umane, operando come consulente, formatore, ricercatore e conferenziere.

Dopo aver sviluppato una profonda conoscenza dei meccanismi che regolano l'incontro tra talento e performance, ha fondato WayOut che opera nella consulenza manageriale, formazione e selezione del personale. Nel corso di questi anni ha sviluppato strumenti di analisi e programmi di formazione che vengono utilizzati con successo da aziende che vogliono raggiungere performance di alto livello. Oggi Giorgio si propone come provocatore del pensiero manageriale e come innovatore del modo di fare formazione su temi sempre più strategici come la leadership e la customer experience. I Business Games di WayOut, nati sotto il principio "si cresce meglio quando ci si diverte" rappresentano una vera rivoluzione nel modo di concepire il miglioramento delle persone e la crescita dell'azienda.

SPONSOR



WayOut aiuta le aziende a creare valore attraverso il miglioramento delle persone dell'impresa, lo sviluppo della consapevolezza individuale, dei talenti, del proprio potenziale, dei propri valori.

VISION AZIENDALE

"La via del miglioramento non è mai stata più semplice ed efficace di così. Lavorare sulle proprie debolezze indebolisce. Lavorare per affinare e accrescere i propri punti di forza rende potenti. I tuoi punti di forza sono gli strumenti che hai avuto in dono per raggiungere i tuoi sogni e la tua missione personale.

La sfida non è cercare in te ciò che non ti è stato dato. La sfida è quella di tirare fuori il TALENTO che hai dentro di te. Noi crediamo che ognuno di noi abbia molti punti di forza.

Noi crediamo che saremo più creativi, più contributivi e più felici quando capiremo come usare consapevolmente i nostri punti di forza, nella maggior parte delle situazioni e per la maggior parte del tempo. Quando tutti riusciremo a fare questo, allora tutti insieme avremo vinto !"

www.wayoutconsulting.it

La formazione a supporto dell'integrazione e come propulsore della trasformazione

Gestire la formazione oggi in una multinazionale significa raccogliere le esigenze di tutte le anime che compongono il mondo AXA in Italia, significa costruire percorsi di formazione comuni che integrino conoscenze e competenze e che permettano alle persone di vivere esperienze formative in modo integrato.

La chiave del successo oggi consiste nella capacità di integrare tradizione ed innovazione, con una funzione HR che sia fortemente legata al business ed ai suoi meccanismi, unendo elementi di novità legati al mondo Digital a percorsi formativi consolidati per cogliere il meglio da entrambi.

Anche le metodologie didattiche devono tener conto del percorso di apprendimento necessario per ciascun tema e devono essere sempre più customizzati per rispondere agli specifici bisogni formativi dei diversi ruoli e delle diverse generazioni presenti nel business.



Barbara Squarci
responsabile formazione
AXA ITALIA

Da luglio 2011 Barbara Squarci è responsabile formazione, con il mandato di costruire l'offerta formativa di AXA Assicurazioni e di rifondare l'ufficio, sviluppando le risorse presenti al suo interno e lavorando sulle aree di miglioramento indicate dalla engagement survey per tutta la compagnia. Coordina tutte le attività business as usual tipiche di un'area L&D e di tutti i progetti di training ad hoc della compagnia, compresi quelli per il top management.

Dal febbraio 2011 ad oggi come responsabile formazione e sviluppo, con l'acquisizione di una ulteriore risorsa e di tutte le attività correlate ai processi di performance management e di talent management.

Dal gennaio 2014 ulteriore ampliamento del perimetro di responsabilità anche sulle società AXA MPS Vita, AXA MPS Danni (Roma), AXA Art, AXA Tech (Milano) e AXA MPS Financial (Dublino), per un bacino target di oltre 1750 persone.

Barbara Squarci ha un'esperienza pregressa nel campo della formazione: tra il 2010 e il 2011 ha ricoperto la carica di senior consultant e formazione aziendale presso TAM srl, società di consulenza e formazione; dal 2008 al 2010 è stata responsabile formazione del gruppo Metro Italia Cash & Carry e dal 2002 al 2008 ha lavorato nell'ufficio formazione di Allianz Ras.



Il Gruppo AXA è uno dei principali gruppi assicurativi e di gestione d'attivi nel mondo, presente in 57 Paesi con 163.000 collaboratori.

AXA Assicurazioni, una presenza importante del Gruppo AXA in Italia, opera sul territorio nazionale tramite una rete composta da 700 agenzie e circa 1.200 collaboratori.

E' in grado di offrire un'ampia gamma di prodotti e servizi per rispondere ad ogni esigenza assicurativa e finanziaria del mercato italiano.

Lo sviluppo dei comportamenti crea valore?



Roberto Degli Esposti
managing partner e
business coach
SCOA

La nostra esperienza come business coach in questi anni ci ha portato a identificare alcuni temi di forte attualità.

Su questi temi abbiamo costruito dei percorsi, denominati Learning Focus, che trattano competenze e strumenti fondamentali per gestire la complessità e le opportunità di questo periodo economico. I percorsi combinano le nostre migliori competenze di team coaching con la nostra pratica di one-to-one business coaching. La cultura del coaching e i percorsi che condividiamo con le organizzazioni si basano su quattro temi: "Le sfide", "L'intesa", "La creatività" e "I talenti".

Managing partner e business coach, opera in SCOA su progetti di coaching di impresa e sviluppo organizzativo. Si è inoltre dedicato al rafforzamento e sviluppo del team di professionisti SCOA. Laurea in economia e commercio all'Università Bocconi, ha speso i primi 9 anni di carriera in una società internazionale di consulenza impegnandosi prevalentemente in progetti nei settori retail, finanza, moda ed editoria. Passato poi a ruoli manageriali prima come direttore del personale, poi come Amministratore Delegato, ha avuto incarichi sempre mirati al cambiamento, se non veri e propri turnaround. Nel suo percorso professionale ha lavorato per aziende sia imprenditoriali sia controllate da fondi di investimento. Terminata questa fase di carriera, si è concentrato su progetti di start up con un ruolo sia manageriale sia imprenditoriale, sempre conclusosi con la cessione della unit.

SPONSOR



Nata a Milano nel 2002 da una pratica di coaching iniziata negli anni '90, SCOA è una società di consulenza aziendale leader in Italia nel business coaching.

SCOA aiuta l'impresa a migliorare i propri risultati di business e le sue persone a crescere professionalmente, aprendo lo spazio al cambiamento organizzativo e all'innovazione.

I coach SCOA, di solida esperienza manageriale e professionale, hanno affiancato più di 1.000 executive manager e imprenditori.

La nostra metodologia si distingue in quanto:

- integra linguaggio del business e sostegno pratico alla dinamica del cambiamento
- dà piena considerazione sia alle persone sia al contesto lavorativo in cui operano
- fa leva sull'allenamento in specifiche palestre per migliorare la performance
- produce risultati osservabili nei comportamenti e tangibili in termini di business

L'offerta SCOA si suddivide nelle seguenti linee di prodotto di pari importanza:

- la School of Coaching, unica scuola in Italia certificata WABC –Worldwide Association of Business Coaches - che propone il Master in business ed executive coaching a tutti coloro che vogliono fare del business coaching una professione ed i learning focus, percorsi intensivi di aggiornamento professionale per manager e imprenditori su temi di forte attualità
- One-To-One Business Coaching, che si rivolge a manager impegnati in nuove sfide per aiutarli a sviluppare forme di competenza più articolate, performance eccellenti o a realizzare transizioni di carriera
- Team Coaching: interventi su popolazioni manageriali finalizzati allo sviluppo di competenze ad hoc in base alle esigenze del contesto a supporto del cambiamento organizzativo o del miglioramento dei risultati di business
- il Coaching d'impresa, che assiste i protagonisti aziendali e il loro management impegnati nella realizzazione di nuovi modelli di business, forti incrementi di performance, innovazioni e svolte strategiche

Affrontare le generazioni in azienda in un'ottica di successo

Il tessuto dell'imprenditorialità italiana è costituito principalmente da imprese di impostazione e tradizione familiare. Anche le medie e grandi imprese hanno comunque dimostrato di essere dominate da una cultura insita di logica familiare. Il passaggio generazionale e la convivenza di generazioni nuove con le precedenti nell'impresa è fatto quotidiano, ma il riscontro è che per lo più non si riesce a superare la seconda generazione. Le imprese soffrono il passaggio generazionale poiché spesso non è preparato culturalmente, quindi non è gestito tempestivamente. La logica del conflitto supera quella della proposizione e della riprogettazione.

La funzione della consulenza formativa può essere un valido aiuto per dare forza alle imprese, accompagnarle nella transizione generazionale e rafforzare il successo dell'impresa. Un'analisi del fenomeno e alcune possibili strategie da applicare sono il focus del nostro incontro.



Pamela Polvani
responsabile formazione
**COMPAGNIA
ENERGETICA ITALIANA**

Ha iniziato la propria esperienza professionale nel 1990, all'interno di un'organizzazione sindacale ove si è occupata di contrattazione nazionale, territoriale e aziendale del settore terziario, nonché dell'assistenza individuale ai lavoratori. Ha sempre mantenuto un rapporto attivo con l'Università di Bologna (nella quale ha compiuto i propri studi) ed in particolare con lo staff della cattedra di psicologia del lavoro, ai tempi diretta dal Prof. Enzo Spaltro. Desiderosa sempre di ampliare le proprie competenze ed il campo di intervento, anche grazie ai continui stimoli che provenivano dai colleghi dell'Università, ha spostato gradualmente le proprie attenzioni verso la valorizzazione delle risorse umane, occupandosi di formazione interna ed esterna, di organizzazione sindacale e collaborando con il relativo centro di formazione per la realizzazione di progetti transnazionali approvati sulle Misure Comunitarie. Nel 2000 si è trasferita a Milano dove, in veste di consulente, ha collaborato con numerosi enti di formazione pubblici e privati, con associazioni di rappresentanza datoriale e imprese. Ha fatto pertanto l'esperienza di progettazione, di gestione, di amministrazione, di coordinamento e di orientamento.

In tutto il percorso professionale ha sempre svolto attività di docenza nelle aree di organizzazione, comunicazione e diritto del lavoro. Nel 2013 ha iniziato la collaborazione con Compagnia Energetica Italiana per la quale svolge attualmente il ruolo di responsabile della formazione, si occupa di selezione della forza vendita diretta, del coordinamento delle attività degli operatori commerciali diretti e, di recente, è stata incaricata della funzione di HR manager.



Compagnia Energetica Italiana S.p.A è la società di vendita del Gruppo ENOI e ha lo scopo di commercializzare prodotti e servizi energetici innovativi in tutto il Paese e a tutti i segmenti di mercato.

Inizialmente focalizzata sulla vendita di gas naturale (beneficiando della decennale esperienza del Gruppo Enoi di cui fa parte), da oltre un anno ha iniziato la commercializzazione anche del prodotto Energia Elettrica.

La capogruppo ENOI S.p.A, oltre ad esercitare supervisione e controllo di CEI, fornisce quotidiano e sistematico supporto operativo essendo consolidata sui mercati internazionali fin dall'anno della sua fondazione (2000).

Le aziende del Gruppo si caratterizzano per competitività, flessibilità, efficienza.

Il gruppo Enoi conta ad oggi più di 120 dipendenti, è strutturata su diverse sedi operative in Italia e all'estero e Compagnia Energetica Italiana agisce sul territorio italiano attraverso 40 negozi diretti per la vendita di gas ed energia.

Blended e mobile learning: l'inglese in azienda ai tempi dell'iPad



Andrea Meregalli
sales executive
goFLUENT

Sembra che il mobile learning sia entrato in molti uffici portando con sé opportunità per l'azienda e per le sue persone, ma anche dinamiche nuove da gestire come il BYOD o il telelavoro.

Quanto studiare in mobilità risulta veramente efficace? L'utilizzo di strumenti tecnologici sempre a disposizione è uno dei fattori critici di successo: è necessario sfruttare le piccole disponibilità quotidiane per rendere più efficace il proprio percorso di apprendimento. L'integrazione di strumenti semplici da usare e contenuti business autentici permette al docente di guidare e motivare lo studente verso il raggiungimento degli obiettivi aziendali.

In questo scenario il ruolo delle direzioni del personale diventa fondamentale: la scelta di un provider che personalizzi ogni soluzione e che rispetti il budget è un presupposto fondamentale al raggiungimento dell'obiettivo e del gradimento. Quest'ultimo è il vero elemento vincente della formazione efficace e di successo.

Andrea Meregalli, classe '69, padre di Tommaso e Nicolò, si occupa di sviluppo e progettazione di percorsi linguistici blended da oltre 10 anni. La sua conoscenza dei più avanzati strumenti tecnologici al servizio della formazione insieme alla grande capacità di ascolto e orientamento al cliente, gli ha permesso di raggiungere risultati d'eccellenza ed essere molto apprezzato dai clienti più esigenti. Collabora con goFLUENT da un anno, con sé ha portato un bagaglio di esperienze e competenze che hanno arricchito l'intero team. Pratica yoga da quasi 30 anni ed è un appassionato della cultura indiana e nativa americana.

SPONSOR



goFLUENT offre soluzioni aziendali di blended learning e di mobile learning che migliorano la conoscenza della lingua inglese combinando eLearning, coaching e docenza madrelingua via telefono. Presente in 15 paesi con 560 dipendenti, in Italia dal 2004, oggi goFLUENT è leader nel mercato della formazione blended della lingua inglese rivolta alle aziende.

Dalle forze armate al mondo del lavoro: formarsi per ricollocarsi e offrire risorse alle aziende

All'indomani della sospensione del servizio obbligatorio di leva, il legislatore nazionale –in analogia con l'esperienza maturata dalla maggioranza dei Paesi dell'Europa occidentale, che hanno introdotto il reclutamento nelle Forze Armate su base volontaria– ha previsto una struttura centrale del Ministero della Difesa a cui affidare il progetto di accompagnare il processo di transizione dei volontari (Ufficio per il Sostegno alla Ricollocazione professionale dei volontari congedati) dalle forze armate al mondo del lavoro civile.

Il progetto, denominato Sblocchi Occupazionali, attraverso le sezioni territoriali inserite nei Comandi Militari Esercito, si estrinseca attraverso un ventaglio di attività che spaziano dall'orientamento alla formazione professionale, alla frequenza di stage/tirocini per l'individuazione di possibilità occupazionali fino al riconoscimento delle competenze formali/informali acquisite durante la vita militare. Questi strumenti vengono resi più efficaci attraverso la stipula di convenzioni con organismi pubblici o privati, con il monitoraggio della riserva dei posti nei concorsi nei bandi di concorso delle pubbliche amministrazioni e con una banca dati di circa 20.000 giovani aderenti al progetto. L'Istituzione continua a impegnarsi e spendersi quotidianamente, in favore di personale che sta lasciando o ha già lasciato i suoi ranghi, al fine di ampliare le opportunità di inserimento nel mondo del lavoro di quei giovani che hanno trascorso un periodo più o meno lungo nelle Forze Armate.



Dario D'Afflisio
capo selezione,
collocamento ed
euroformazione
**COMANDO MILITARE
ESERCITO LOMBARDIA**

Dario D'Afflisio è un Ufficiale dell'Esercito in servizio permanente e riveste attualmente il grado di Maggiore. Ha svolto buona parte della sua attività presso il Distretto Militare di Milano che, come noto, selezionava e inviava al servizio obbligatorio di leva, sino al 2004, tutti i cittadini maschi idonei. Dal 2008, il Maggiore Dario D'Afflisio, che è qualificato come "orientatore professionale" presta servizio presso il Comando Militare Esercito Lombardia con l'incarico di capo sezione formazione e collocamento. Questo ufficio, iscritto tramite il Ministero Difesa, all' albo delle "Agenzie per il Lavoro", coordina e organizza in Lombardia e per tutte le Forze Armate, le attività connesse al reinserimento nel mondo del lavoro, dei giovani volontari che hanno cessato il servizio.



Il Comando Militare Esercito Lombardia è il comando territoriale che conduce le attività legate al reclutamento, alle forze di completamento e alla promozione e pubblica informazione sul territorio della regione Lombardia. In tale veste il Comando Militare Esercito Lombardia è alla continua ricerca di sinergie con gli enti locali, per meglio mettere a disposizione del cittadino i servizi offerti dalla struttura militare locale. Tra le preminenti attività del Comando Militare Esercito Lombardia, vi è quella del sostegno al reinserimento nel mondo del lavoro rivolto ai giovani volontari che tornano alla ricerca di un'occupazione nella società civile dopo un periodo più o meno lungo nelle Forze Armate. A tale scopo, attraverso l'apposita sezione Collocamento e Euroformazione, vengono implementati e mantenuti contatti con gli enti istituzionali regionali, provinciali e comunali che svolgono attività formativa e sono monitorati tutti i concorsi delle amministrazioni locali afferenti il collocamento al lavoro dei militari. Sono, inoltre, organizzati corsi professionalizzanti, aventi come fine l'occupazione o il reinserimento nel mondo del lavoro, per il personale di tutti e tre le Forze Armate presenti sul territorio della Lombardia.

Anche in mare c'è formazione



Manuel Tavilla
comandante
ANIFORMAR

Dopo gli episodi legati alla cronaca nazionale negli ultimi anni, tutto il comparto della navigazione ha subito un forte impatto sia a livello economico sia a livello sociale e, quindi, di immagine pubblica. Da allora è emersa l'esigenza di 'riscat-tare' la 'categoria'.

L'opinione pubblica italiana, e in generale la mentalità nazionale, è diffusamente orientata a guardare all'estero con ammirazione e al contempo denigrare la situazione autoctona. Dal punto di vista di un'associazione come ANIFORMAR era, ed è tutt'ora, doveroso sensibilizzare la società. Come? Diffondendo in modo continuo una cultura orientata alla sicurezza in mare. Non come tema 'fluttuante', ma con attività concrete e programmi di formazione tecnica-specialistica per 'uomini di mare' come i soldati dell'Esercito Italiano che presidiano ogni giorno le coste nazionali.

Manuel Tavilla, Capitano di Lungo Corso, ha un'esperienza pregressa al comando di navi che trasportano prodotti petroliferi liquidi e gassosi. Per anni ha assunto il ruolo di Comandante d'Armamento, ovvero dirigente responsabile del personale navigante. Nell'anno 2000 fonda LITAV Formazione Marittima Superiore e diventa formatore qualificato dal ministero dei Trasporti.

Dal 2008 è Presidente di ANIFORMAR, Associazione Nazionale Formatori Marittimi.



Aniformar è l'Associazione Nazionale Italiana Formatori Marittimi e rappresenta su tutta la nostra penisola circa il 40% delle società italiane che erogano formazione in ambito marittimo.

Coaching motivazionale e pratica del podismo: strumenti di crescita delle persone

La corsa e il cammino sportivo sono ormai un vero e proprio fenomeno sociale che coinvolge milioni di persone. C'è una sensazione che accomuna tutti coloro che corrono o camminano, una sorta di 'euforia'. Dopo aver fatto del movimento ci si sente stanchi ma felici, di buon umore e pieni di energia. L'utilizzo del movimento più naturale degli esseri umani unito al coaching motivazionale sono oggi strumenti semplici e molto efficaci per la costruzione dell'esperienza di autsviluppo e crescita delle risorse. Il percorso di Esperienza Wellness e Training Motivazionale è una soluzione adatta a tutti e di facile implementazione: raccontiamo il metodo innovativo, le ragioni per cui risulta molto utile alle aziende e casi aziendali d'eccellenza.



Max Monaco
fondatore
e amministratore unico
6PIÙ

Fondatore e amministratore di 6più. Life e Business Coach, si è occupato per oltre 15 anni di vendita, è stato dirigente d'azienda ed imprenditore nel mondo del software. Master Trainer in Coaching e PNL. Tenendo sempre al centro della propria vita il benessere psicofisico, è riuscito a tagliare ambiti traguardi sportivi e professionali. Oggi, pur essendo ancora imprenditore nel mondo del software, si occupa di formazione e coaching per aziende e per i singoli individui. Tra le persone che ha seguito direttamente con attività di coaching, merita una citazione speciale la cantante e Campionessa Paraolimpica Annalisa Minetti. Tiene seminari motivazionali periodici per diverse organizzazioni tra cui vanno citati: l'Osservatorio Nazionale Bullismo e Doping, la Komen Italia (organizzazione per la lotta dei tumori del seno), La Federazione Italiana Atletica Leggera con programmi speciali per il recupero dei detenuti.

SPONSOR



6più nasce nel 2012 con la missione di aiutare le persone a migliorare la qualità dell'esistenza attraverso dei piccoli e semplici cambiamenti dello stile di vita. Questa missione viene perseguita utilizzando "il Movimento", in modo particolare la corsa e la camminata sportiva, come base per lo sviluppo e la crescita individuale.

L'offerta 6più per le aziende consiste in programmi di avviamento al movimento basati sulla pratica del podismo: corsa o camminata sportiva. Si tratta di veri e propri programmi di **corporate wellness** che si caratterizzano per la loro estrema semplicità di realizzazione. L'aggiunta del training motivazionale di avvio consente di aggiungere all'esperienza un valore formativo e di sviluppo delle risorse. L'utilizzo della metafora della corsa risulta inoltre utile per l'incremento dei livelli di engagement. La nostra proposta prevede servizi on-line per la valutazione dello stato di forma individuale e la fornitura di programmi per allenamento personalizzati accompagnati da video tutorial di guida, newsletter sullo stile di vita e assistenza tecnica specializzata. Tra le varie realtà che hanno già avuto modo di apprezzare il valore della proposta vanno citate **Generali, SAP Italia, Gruppo Infocert, SAS Institute e LinkedIn**.

6più sostiene parallelamente **programmi no-profit** che guardano ai giovani, agli anziani e ad altre categorie "deboli" del nostro paese, con l'intento di portare la cultura del movimento e del miglioramento dello stile di vita verso categorie sociali quali ad esempio: i giovani nelle scuole, gli anziani dei centri sociali più disagiati, i detenuti, le donne operate di oncologia al seno. Un'opportunità di solidarietà condivisa per il welfare sociale.

Affermarsi nel Mercato: la formazione che crea valore



Stefano Mauro Sgambati
training manager
GOODYEAR DUNLOP
TIRES ITALIA

Il settore dei pneumatici ha sofferto meno di altri comparti dell'automotive gli effetti della crisi, che comunque si sono fatti sentire. Riduzione delle percorrenze chilometriche, rallentamento del tasso di sostituzione dei pneumatici, maggiore ricorso agli interventi di riparazione, crescita del mercato dell'usato, sono tutti fenomeni associati alla crisi e alle conseguenti 'strategie di sopravvivenza' messe in atto dai consumatori, che hanno inevitabilmente impattato sui volumi e sui margini della filiera (produttore-distributore-rivenditore).

Altri due fattori hanno poi accresciuto la pressione competitiva negli ultimi anni. Da una parte, la crescita dell'on-line che, lungi dall'essere giunta a termine, contribuisce a orientare sempre più l'attenzione del consumatore verso il prezzo, a discapito di fattori come le prestazioni del prodotto e la qualità del servizio; dall'altra, la forte crescita dei marchi del 'Far East', che ha i produttori a rimodulare la propria offerta verso la fascia premium del mercato e sui servizi a elevato valore aggiunto.

In tutto questo, la formazione si inserisce come leva potente per presidiare e rafforzare il vantaggio competitivo. La formazione è in grado di agire sulle resistenze al cambiamento e lo fa particolarmente bene quando si avvale di metodi e tecniche di affiancamento sul lavoro (coaching) che facilitano il trasferimento e il consolidamento degli apprendimenti nel quotidiano lavorativo. La vendita basata sulla sola fiducia e sul presidio territoriale oggi non è più garantita e occorre saper formulare una proposta commerciale cucita addosso al consumatore. La formazione può fare molto in questo senso, allenando la capacità di comprendere i bisogni manifesti ed espliciti del consumatore e far emergere i bisogni più latenti e nascosti, per smorzare la forza della leva prezzo a favore di leve capaci di generare valore e assicurare un business duraturo.

Stefano Sgambati, laureato in Psicologia all'Università di Padova e in Scienze Economiche all'Università di Modena e Reggio Emilia, si occupa da diversi anni di formazione all'interno di multinazionali dell'Automotive. Dopo una prima esperienza come formatore in Cummins, azienda americana leader nella produzione di motori diesel e gruppi elettrogeni, ha lavorato come formatore senior in CNH, azienda del gruppo FIAT che produce macchine agricole e movimento terra. Oggi è Responsabile Formazione di Goodyear Dunlop Italia, multinazionale leader nella produzione e commercializzazione di pneumatici per tutti i tipi di applicazione. La formazione di cui si occupa è rivolta soprattutto ai rivenditori e alla forza vendita e affronta tematiche di natura commerciale, gestionale e tecnica.

GOODYEAR DUNLOP **ITALIA**

Goodyear Dunlop Tires Italia fa parte del Gruppo Goodyear Tire & Rubber Co., leader mondiale nella produzione di pneumatici, con sede ad Akron. Con un fatturato di oltre 15 miliardi di euro e circa 69.000 dipendenti, Goodyear è presente in 6 continenti con 8 centri di ricerca & sviluppo, 4 circuiti di prova e 51 stabilimenti. Oltre ai pneumatici a marchio Goodyear, l'azienda produce anche pneumatici di altri marchi molto noti, tra cui Dunlop, Fulda, Sava e Debica. L'Azienda italiana è strutturata in tre Business Unit (Consumer/Moto, Truck & OTR, Farm & Industrial) con sede commerciale ad Assago e sede legale a Fiumicino. Attualmente i dipendenti di Goodyear Dunlop Italia sono 200 distribuiti fra le due sedi.

Goodyear Dunlop Tires Italia è stata certificata Top Employers Europe 2014 e Top Employers Italia 2014. La certificazione ha riconosciuto le eccellenze di Goodyear Dunlop Tires Italia nelle condizioni di lavoro offerte ai dipendenti; nelle politiche di formazione e sviluppo diffuse a tutti i livelli aziendale; nelle strategie di gestione hr, dimostrando così di essere un'azienda leader nell'ambito hr, impegnata in un continuo miglioramento delle politiche e best practice in ambito hr.

Formazione, addestramento o condivisione?

È sempre necessario fornire le competenze iniziali al nuovo assunto o si può osare condividendo subito un sapere specialistico e lasciando a lui il compito di ricercare le fonti dei fondamentali? Una prima risposta ci viene dallo studio delle modalità di apprendimento della generazione Y. E se avessero ragione loro? La logica accademica si scontra con la dialettica aziendale e la formazione è chiamata a una scelta. L'obiettivo è incrementare l'efficacia dei neo assunti sin dal primo momento. Il caso degli agenti nuovi di Berner offre una prima risposta e apre alcuni quesiti.



Gianluca Sanna
training manager
BERNER

Gian Luca Sanna, 42 anni Sardo di Nuoro, è il responsabile del reparto formazione di Berner S.p.A. Il suo percorso formativo ha nella laurea in filosofia la prima tappa. Il ponte verso la realtà aziendale è il master in comunicazione che gli ha offerto l'opportunità di uno stage in una società di formazione. Questo nuovo mondo professionale diventa suo con l'ingresso in Berner nel 1999. Prima in qualità di formatore e poi come responsabile del reparto formazione. Attualmente guida la scuola di formazione che si muove su ambiti commerciali, tecnici e manageriali rivolgendosi a collaboratori interni, partner e clienti. E' membro del comitato di indirizzo del corso di perfezionamento per "middle manager commerciale" tenuto dall'università di Verona in collaborazione con Berner S.p.A.

BERNER

**ESPERTI PER
PASSIONE**

Il Gruppo Berner è un'impresa leader in Europa nel commercio di minuteria, materiale di consumo ed utensili per l'utilizzo professionale nel mercato dell'artigianato, industria ed autotrazione. Berner Italia è spinta dalla passione e dalla competenza di oltre 800 venditori su tutto il territorio nazionale e 250 collaboratori in sede a Verona.

Con un programma di vendita basato su 15.000 referenze serviamo regolarmente 80.000 clienti sul territorio. Il punto di forza è l'assoluto orientamento alla clientela.

Essere cliente Berner significa fare parte di un gruppo che pone al centro del proprio business le esigenze del cliente. La ricerca di nuove soluzioni e nuovi prodotti è l'impegno che i collaboratori Berner portano avanti quotidianamente con passione per soddisfare la propria clientela con affidabilità e competenza.

Inoltre, attraverso una moderna piattaforma web costantemente aggiornata nella grafica e nei contenuti tutti i clienti hanno la possibilità di acquistare con semplicità 24 ore al giorno, 7 giorni su 7. L'intero catalogo è a disposizione per conoscere in maniera approfondita i prodotti, le loro caratteristiche e i campi di applicazione. È sufficiente un clic: www.berner.it

ESPOSITORI



The Execution Company

EXECO È SELEZIONE, FORMAZIONE, CONSULENZA.

Execo è un progetto che nasce per iniziativa di un gruppo di persone di provenienza diversa: consulenti senior di selezione e formazione, consulenti aziendali, esperti psicologi, imprenditori.

La loro filosofia è semplice:

- concretezza: interventi pragmatici ed efficaci
- innovazione: nei contenuti, nei metodi e nella tecnologia
- sartorialità: ogni cliente ha dei bisogni specifici.

Il loro obiettivo è soddisfarli grazie alle loro diverse competenze e ai loro partner.

È specializzata in interventi di formazione, selezione e consulenza a 360° grazie a professionisti provenienti da aree diverse:

- finanza e controllo di gestione
- organizzazione aziendale
- organizzazione della rete vendita
- marketing
- valutazione del potenziale
- coaching, mentoring e counseling



Askesis Srl (www.askesis.eu) è una società che opera nel campo della consulenza strategica e della formazione, avendo come focus lo sviluppo delle risorse umane. Nasce nel 2011 per volontà di Massimo Folador, formatore e consulente riconosciuto come autorevole esperto sui temi della leadership e dell'etica vissuta ed applicata come strategia d'impresa, oltre che attento conoscitore del monachesimo benedettino e dei temi legati all'"applicazione" della "Regola" in azienda, dai quali sono nati alcuni libri di successo.

Composta da un gruppo di professionisti di alto profilo e dalle competenze distintive, Askesis ha come missione lo sviluppo delle performances della persona e delle persone che lavorano in azienda, attraverso alcuni valori sui quali puntare: l'utilità, che è per noi attenzione continua alle richieste del nostro interlocutore; l'assoluto rispetto della centralità delle persone con cui veniamo a contatto; la generosità che mettiamo nell'investire tempo e attenzione nelle fasi di ideazione, definizione e attuazione di un progetto; la coresponsabilità rispetto ai risultati, grazie alla continua verifica effettuata con i nostri clienti.

Anche attraverso l'utilizzo di metodi e strumenti formativi innovativi, sono sorti i principali progetti sviluppati al fianco di realtà importanti: attività inerenti sia ad aspetti organizzativi e di ruolo che ad aspetti più prettamente collegati alla persona.

A nostro avviso, è proprio l'equilibrio tra il talento individuale e il talento organizzativo, come a noi piace chiamarli, l'elemento cardine di un'azienda che sa eccellere nel tempo, generando bene comune e risultati economici sostenibili.

NOVITÀ EDITORIALE!

I quaderni di Sviluppo&Organizzazione

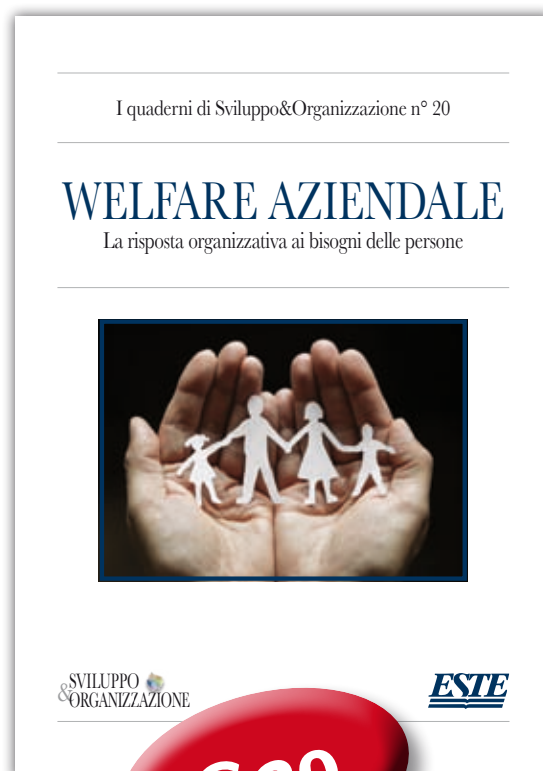
WELFARE AZIENDALE

La risposta organizzativa ai bisogni delle persone

Tornano gli storici Quaderni di Sviluppo&Organizzazione, concepiti come supplemento alla rivista; da sempre, un'occasione per approfondire tematiche legate al mondo delle organizzazioni.

Un manuale che raccoglie **saggi** di importanti voci del **mondo accademico**, con tagli di natura economica, socio-demografica, giuslavoristica, retributiva, organizzativa.

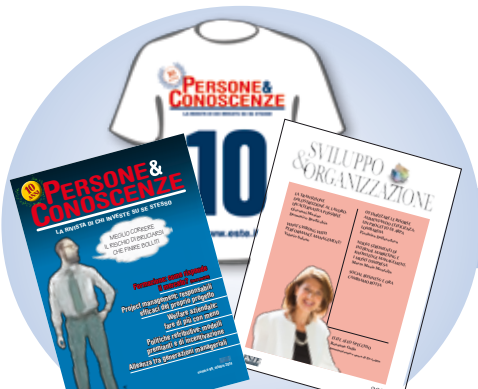
Articoli di carattere teorico e analisi di **best practice** tra le quali **Luxottica**, **NTV Nuovo Trasporto Viaggiatori**, **Komatsu Italia**, **Whirlpool**, **Ima Industries** e **Bofrost**.



ESTE

PROMOZIONI ESTE

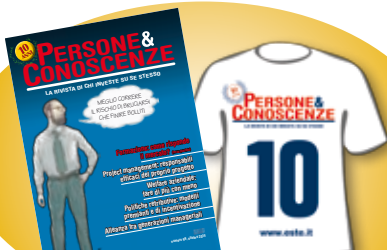
**In occasione del convegno
abbonati alle nostre riviste
o acquista un libro a un prezzo speciale!**



Abbonamento a P&C e S&O

€ 150

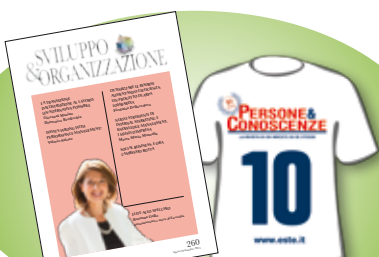
anziché € 220



Abbonamento a P&C

€ 100

anziché € 120



Abbonamento a S&O

€ 80

anziché € 100



Libri Este

**Tutti i libri
a € 10**

CORRI AL DESK ESTE