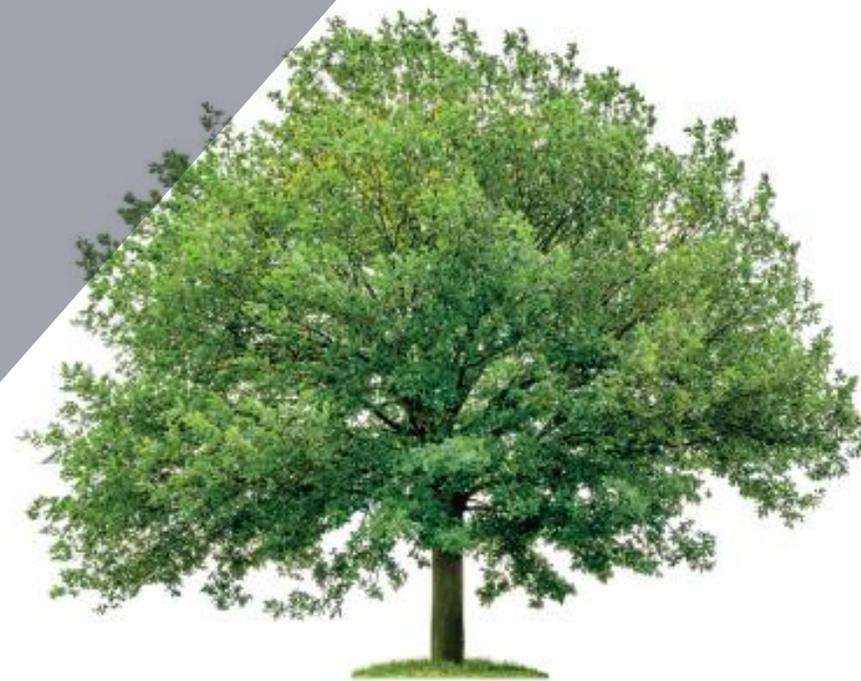


Macro-progettazione

DAL TALENTO AL SUCCESSO



 Gruppo Giovani Imprenditori
CONFINDUSTRIA VICENZA



IL PERCORSO FORMATIVO

La capacità di costruire relazioni, l'ascolto, l'osservazione, il lavoro di squadra, l'uso efficace del tempo, la gestione della prima impressione: le aziende di oggi richiedono sempre di più le cosiddette “**soft skill**”, definibili come l'insieme di tutte le caratteristiche della persona che favoriscono la sua relazione con gli altri.

Se in passato le *soft skill* erano considerate meno importanti delle competenze tecniche, oggi risultano fondamentali per fronteggiare le sfide presenti in ambito lavorativo.

Anche i professionisti più giovani sono chiamati a raggiungere obiettivi sempre più sfidanti in contesti sempre più complessi: per questo le **competenze relazionali** appaiono non più secondarie rispetto alle abilità tecniche bensì indispensabili e fondanti.



DESTINATARI

Giovani neo-diplomati (indicativamente dai 17 ai 20 anni) che stanno per accedere al mondo universitario o lavorativo e che desiderano formarsi sulle *soft skill* per comprendere e coltivare il proprio talento.

DURATA

30 ore (5 giornate da 6 ore).

METODO

Le lezioni del mattino saranno alternate da **fasi di teoria** a esercitazioni e suggerimenti pratici, per assicurarsi che le nozioni siano state apprese e che ogni partecipante sia in grado di riprodurre le **strategie** proposte nel proprio contesto reale.

Nel pomeriggio si terranno le **testimonianze** di importanti imprenditori, così da fornire ai giovani partecipanti un'idea più concreta del mondo del lavoro che li attende.



DETTAGLI ORGANIZZATIVI



Date

Dal 22 al 26 luglio 2024



Orari

10:00 – 17:00

Pausa pranzo dalle 13:00 alle 14:00



Location

Sede Confindustria Vicenza



Webinar di presentazione

30 Maggio – h. 18.00



OBIETTIVI

Grazie a concetti teorici ed esercitazioni pratiche, il corso porterà i partecipanti a:

- chiarire i propri obiettivi personali e professionali;
- gestire la prima impressione e il *personal brand* per presentarsi al meglio;
- redigere in maniera ottimale un CV, una e-mail o un profilo social;
- acquisire tecniche e strategie di gestione del tempo;
- migliorare le proprie capacità di ascolto e di formulazione di domande;
- prendere consapevolezza dell'importanza delle relazioni;
- negoziare un posto di lavoro, un bonus o una promozione.

PRIMA GIORNATA

Dalla scuola all'università e dall'università al lavoro

Argomenti trattati:

- Scoprire il proprio talento (*vision*, strategia e obiettivi)
- Scegliere l'università/il lavoro
- Gestire la prima impressione e il *personal brand*
- Esercitazioni pratiche
- Testimonianza

Si tenga a mente che la seguente macro-progettazione potrà essere *customizzata* in base alle esigenze formative dei partecipanti ipotizzate dai committenti.

SECONDA GIORNATA

L'uso strategico del tempo

Argomenti trattati:

- I benefici della gestione del tempo
- La gestione delle priorità
- Strumenti di *time management*
- Esercitazioni pratiche
- Testimonianza

Si tenga a mente che la seguente macro-progettazione potrà essere *customizzata* in base alle esigenze formative dei partecipanti ipotizzate dai committenti.

TERZA GIORNATA

Arte delle domande strategiche

Argomenti trattati:

- Tipologie di domande
- Domande Strategiche
- Livelli di ascolto
- Esercitazioni pratiche
- Testimonianza

Si tenga a mente che la seguente macro-progettazione potrà essere *customizzata* in base alle esigenze formative dei partecipanti ipotizzate dai committenti.

QUARTA GIORNATA

Scrittura e *Public Speaking*: il potere delle parole

Argomenti trattati:

- Nozioni di *Public Speaking*
- Come redigere un CV, una e-mail o un profilo social
- Esercitazioni pratiche
- Testimonianza

Si tenga a mente che la seguente macro-progettazione potrà essere *customizzata* in base alle esigenze formative dei partecipanti ipotizzate dai committenti.

QUINTA GIORNATA

Costruire relazioni: Comunicazione Strategica e Negoziazione

Argomenti trattati:

- Definizione di Comunicazione Strategica
- Definizione di Negoziazione Strategica
- Esempio di Comunicazione Strategica
- Come negoziare un posto di lavoro, un bonus o una promozione
- Esercitazioni pratiche
- Visita aziendale presso PLAN Srl

Si tenga a mente che la seguente macro-progettazione potrà essere *customizzata* in base alle esigenze formative dei partecipanti ipotizzate dai committenti.

TESTO DI RIFERIMENTO



Ogni partecipante riceverà una
copia omaggio del testo

«Dal talento al successo» di L. Brambilla
pubblicato da ACS Editore

*«L'autore mostra in modo realistico e chiaro
cosa significhi far crescere in ciascuno le soft
skill in connessione con le necessità produttive».*

Dalla Prefazione di **Giorgio Vittadini**,
Professore ordinario di Statistica presso
l'Università degli Studi Milano Bicocca

*«Sono pienamente d'accordo con una delle
principali tesi del volume, ovvero che le soft
skill rappresentano un ambito chiave per il
successo di persone e organizzazioni».*

Dalla Prefazione di **Sergio Gonella**, Culture,
People Development & Talent Acquisition
Director di Wind Tre

*«Il talento è una materia di prima qualità,
ma se vogliamo essere chef stellati abbiamo
bisogno di altri ingredienti che, nel libro di
Luca Brambilla, troviamo tutti elencati».*

Dalla Prefazione di **Stefano Leoni**, General
Manager Ralph Lauren Milano

*«Ho imparato nel corso della mia vita lavorativa
che il metodo è, nella maggior parte dei casi, la
chiave del successo, consentendo di
standardizzare l'applicazione delle abilità e delle
competenze così da replicare i risultati positivi».*

Dalla Prefazione di **Giuseppe Mantarro**,
Country Manager Johnson & Johnson Surgical
Vision Italy

REFERENTE



Luca Brambilla è Direttore dell'Accademia di Comunicazione Strategica, società specializzata in Master One to One per Executive e consulenza su Comunicazione Strategica e Negoziazione.

È MBA Professor alla Rome Business School e Direttore dell'OPP in «Comunicazione Strategica e Negoziazione: il Metodo O.D.I.[®]» presso il POLIMI Graduate School of Management.

È membro del comitato scientifico e adjunct professor del corso executive «Strategic Relations. Comunicazione Strategica, dialoghi e Leadership Gentile» dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Insegna inoltre come docente nelle università e business school più prestigiose d'Italia.

REFERENTE/DOCENTE



Giorgia Raguzzi è Vicedirettore dell'Accademia di Comunicazione Strategica, ruolo che le permette di declinare nella realtà professionale i contenuti teorici assimilati sulla Comunicazione Strategica e l'esperienza appresa negli anni precedenti.

Già responsabile della formazione in ambito corporate per l'ACS è docente in diverse Università e Business School, tra le quali il POLIMI – Graduate School of Management e l'Alta Scuola ALMED dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

N.B. L'Accademia di Comunicazione Strategica si riserva di selezionare eventuali ulteriori docenti certificati a seconda delle esigenze formative dei partecipanti e di altri aspetti organizzativi.

Il docente sarà accompagnato da un Associate che faciliterà il coordinamento della docenza.

INVESTIMENTO

- 5 giornate di formazione
- 4 testimonianze di imprenditori
- Visita all'azienda PLAN Srl
- Testo di riferimento in omaggio
 - Slide delle docenze
 - Pranzi

500€ + IVA



CONTATTI

Per maggiori informazioni contatta la dott.ssa Caraiman,
Responsabile Relazioni Esterne dell'Accademia
al seguente indirizzo:

relazioniesterne.acs@comunicazionestrategica.it

