

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.<sup>®</sup>» 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](mailto:relazioniesterne.acs@comunicazionestrategica.it)

