



LIGOTTI ACADEMY
HUMAN PERFORMANCE LAB
MILANO

INCONTRA LA FACULTY

CATALOGO CORSI

01



GIUSEPPE LIGOTTI

AREA
Organizzazione,
Human Performance
& Welfare

02



MARCO DEL FAVERO

AREA
Strategia, Governance
& Decisioni d'Impresa

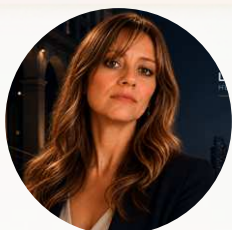
03



FLAVIO SCHEMBRI

AREA
Performance,
Processi & Dati Aziendali

04



LUCIA ALIOTTA

AREA
Comunicazione Sinestetica
& Experience Design

05



SARA INFANTE

AREA
Verbal Identity
& Corporate Communication

06



RUGGERO MINGUZZI

AREA
Governance della Complessità
& Sistemi Organizzativi

07



ROSANNA PRATOLA

AREA
AI Governance,
Data Protection
& Digital Risk

08



FABRIZIO BADIALI

AREA
Sales Performance
& Business Development

09



ANDREA SANDROLINI

AREA
Security Leadership
& Business Continuity

10



SERGIO MUCCILLI

AREA
Real Estate Management
& Property Development

HUMAN PERFORMANCE LAB

MILANO

EXECUTIVE PROGRAM

Human Performance Organization

Costruire aziende in cui persone, ruoli e processi evolvono nella stessa direzione.

La crescita di un'impresa mette inevitabilmente sotto pressione il modo in cui il lavoro è organizzato. Ruoli nati in una fase precedente, responsabilità poco definite, difficoltà nel trattenere le persone chiave e processi che non accompagnano più gli obiettivi possono rallentare anche aziende sane e ambiziose. Questo Executive Program aiuta imprenditori, CEO, HR e prime linee a leggere l'organizzazione come un sistema: persone, processi, cultura e responsabilità devono sostenersi reciprocamente. Il percorso affronta organizzazione del lavoro, attrazione e fidelizzazione dei talenti, cultura aziendale, gestione del cambiamento e sviluppo del capitale umano, con l'obiettivo di individuare dove l'impresa sta perdendo energia e dove può recuperare capacità di esecuzione.

ORGANIZATION LAB

Mappatura guidata della propria organizzazione: ruoli, snodi decisionali, criticità gestionali e aree di dispersione. Il lavoro culmina nella definizione di priorità di miglioramento su persone, processi e sviluppo organizzativo.

DOCENTE

Giuseppe Ligotti



**UN'ORGANIZZAZIONE NON
RALLENTA MAI TUTTA
INSIEME.
RALLENTA UN RUOLO
ALLA VOLTA.**

EXECUTIVE PROGRAM

Human Performance & Welfare Strategico

Dal benefit alla progettazione di benessere, retention e produttività.

Il welfare aziendale produce valore quando smette di essere un insieme di iniziative scollegate e diventa parte del modo in cui l'organizzazione gestisce persone, motivazione e performance. Questo Executive Program propone a imprenditori, HR, CEO e manager una lettura evoluta del welfare: non soltanto benefit, ma progettazione organizzativa capace di incidere su clima, retention, attrattività, produttività e sostenibilità del lavoro. Attraverso casi reali e strumenti operativi, il percorso aiuta a distinguere ciò che viene semplicemente percepito come "vantaggio" da ciò che può realmente migliorare l'esperienza delle persone e la capacità dell'impresa di trattenere competenze.

WELFARE PERFORMANCE LAB

Human Performance Assessment della propria realtà: lettura del livello di maturità organizzativa, individuazione delle aree prioritarie e costruzione di una prima mappa di intervento tra benessere, produttività e retention.

DOCENTE

Giuseppe Ligotti



IL WELFARE CHE NON
SI VEDE NEL CONTO
ECONOMICO **NON STA**
FUNZIONANDO.

EXECUTIVE PROGRAM

Visione, Strategia e Allineamento Organizzativo

Riallineare obiettivi, struttura e decisioni prima che la crescita aumenti la complessità.

Un'impresa può crescere nei numeri e, nello stesso tempo, allontanarsi dalla direzione immaginata. Accade quando visione imprenditoriale, strategia, organizzazione e scelte operative iniziano a muoversi con velocità diverse. Questo Executive Program è rivolto a imprenditori, CEO e figure direzionali che vogliono prendere atto e consapevolezza della strategia verificandone la coerenza, costruendo obiettivi allineati alla strategia stessa. Il percorso ha come scopo fare emergere potenziali discrepanze, responsabilità poco chiare, processi non più adeguati, decisioni che rispondono all'urgenza invece che alla direzione.

STRATEGY ALIGNMENT LAB

Analisi guidata della propria organizzazione e costruzione di una mappa di riallineamento tra visione, priorità strategiche, struttura e capacità di esecuzione.

DOCENTE

Marco Del Favero – Flavio Schembri



**QUANDO TUTTO È
PRIORITARIO, LA
STRATEGIA HA GIÀ
PERSO**

EXECUTIVE PROGRAM

Vulnerabilità Organizzativa e Ruolo dell'Imprenditore

Riconoscere i segnali deboli prima che diventino problemi di performance.

Dipendenze da persone chiave, decisioni concentrate, sovrapposizioni di ruolo, inefficienze relazionali e processi che funzionano soltanto finché nulla cambia: molte vulnerabilità organizzative, spesso latenti, rimangono invisibili proprio perché l'impresa continua a operare. Questo Executive Program aiuta imprenditori e manager a osservare l'azienda con una prospettiva preventiva. Non cerca "colpe" né errori da correggere in astratto: sviluppa la capacità di riconoscere i segnali che presagiscono rallentamenti, conflitti, perdita di controllo o difficoltà nella crescita.

ORGANIZATIONAL VULNERABILITY LAB

Assessment delle vulnerabilità della propria organizzazione: dipendenze critiche, snodi decisionali, ridondanze e aree di esposizione. Output finale: una roadmap di priorità evolutive.

DOCENTE

Marco Del Favero – Flavio Schembri



**LE FRAGILITÀ PIÙ
COSTOSE RARAMENTE
FANNO RUMORE**

EXECUTIVE PROGRAM

Dall'Analisi di Bilancio alle Scelte Strategiche

Leggere il bilancio come strumento di governo, non come documento da archiviare.

Il bilancio racconta molto più di quanto un decisore trovi nell'ultima riga del conto economico. Margini, struttura dei costi, equilibrio finanziario e dinamiche patrimoniali possono segnalare opportunità, vulnerabilità e limiti alla crescita prima che diventino evidenti nell'operatività. Questo Executive Program è pensato per imprenditori, CEO e figure direzionali che non devono diventare specialisti contabili, ma devono saper porre le domande giuste ai numeri. Il percorso trasforma dati economici, finanziari e patrimoniali in chiavi di lettura manageriali, collegandoli alle decisioni su investimenti, sostenibilità, organizzazione e sviluppo.

FINANCIAL DECISION LAB

Analisi guidata di casi di bilancio e simulazione di scenari alternativi per comprendere come differenti decisioni manageriali incidano su equilibrio, sostenibilità e capacità di crescita.

DOCENTE

Marco Del Favero



**IL BILANCIO AVVISA
SEMPRE PRIMA.
IL PROBLEMA È CHE QUASI
NESSUNO LO ASCOLTA IN
TEMPO.**

EXECUTIVE PROGRAM

Dati Aziendali e Comunicazione Interna

Trasformare flussi informativi dispersi in conoscenza utile alle decisioni.

Ogni organizzazione produce dati, report, e-mail, riunioni e aggiornamenti. La quantità di informazioni, però, non garantisce che le persone comprendano le stesse priorità o prendano decisioni sulla stessa base. Questo Executive Program affronta il rapporto tra dati, comunicazione interna e coordinamento organizzativo. È rivolto a manager, CEO, responsabili di funzione e prime linee che vogliono comprendere dove l'informazione si interrompe, si duplica, arriva troppo tardi o perde significato nel passaggio tra funzioni.

INFORMATION FLOW LAB

Mappatura dei principali flussi informativi della propria organizzazione, individuazione di colli di bottiglia e ridondanze e definizione di interventi per migliorare qualità e tempestività delle decisioni.

DOCENTE

Flavio Schembri

**AVERE PIÙ DATI NON
SIGNIFICA CAPIRSI DI PIÙ.
SPESSO SIGNIFICA IL
CONTRARIO.**

EXECUTIVE PROGRAM

Human Engagement & Relational Performance

Trasformare valori, leadership e cultura in esperienze che le persone scelgono di vivere.

Valori dichiarati, convention, messaggi del management e iniziative interne producono engagement solo quando diventano esperienza. Le persone ricordano ciò che comprendono, ma soprattutto ciò che sentono di aver vissuto. Questo Executive Program porta HR, CEO, manager e responsabili della comunicazione dentro i meccanismi che rendono una cultura aziendale percepibile e memorabile. Neuroscienze, comunicazione sinestetica, storytelling ed Experience Design vengono applicati alla relazione tra organizzazione e persone per comprendere come emozioni, linguaggi e contesti influenzino appartenenza, fiducia e partecipazione.

HUMAN ENGAGEMENT EXPERIENCE

Un'esperienza immersiva mette i partecipanti nella posizione di vivere, prima ancora di analizzare, il rapporto tra percezione, emozione, memoria e coinvolgimento. Il debrief traduce l'esperienza in criteri applicabili alla cultura interna.

DOCENTE**Lucia Aliotta**

LE PERSONE NON SI COINVOLGONO PER DECRETO

EXECUTIVE PROGRAM

Marketing Sinestetico & Experience Design for Business

Progettare ciò che clienti e stakeholder ricorderanno dopo l'incontro con il brand.

Prodotti, servizi, fiere ed eventi competono oggi anche sul terreno della memoria. Un'esperienza può essere tecnicamente impeccabile e risultare comunque indistinguibile da decine di altre. Questo Executive Program introduce Experience Design e comunicazione sinestetica come strumenti di progettazione strategica. È rivolto a CEO, Marketing Manager, Sales Director, HR ed Event Manager che vogliono comprendere come stimoli sensoriali, narrazione, spazio, ritmo e relazione possano aumentare valore percepito e riconoscibilità.

THE SOUND OF EXPERIENCE LAB

Dimostrazione immersiva e analisi guidata dei meccanismi di attenzione, emozione e memoria. I partecipanti traducono l'esperienza in una prima mappa di touchpoint applicabile a un prodotto, servizio, evento o relazione aziendale.

DOCENTE**Lucia Aliotta**

**SE NON RESTA NELLA
MEMORIA, NON È
ANCORA UN'ESPERIENZA**

EXECUTIVE PROGRAM

Podcast Aziendale & Human Voice Communication

Usare voce e audio per creare cultura, leadership e relazione.

La voce introduce nella comunicazione aziendale qualcosa che il testo non può replicare completamente: presenza, intenzione, ritmo, prossimità. Per questo podcast e contenuti audio possono diventare strumenti potenti sia verso l'esterno sia all'interno dell'organizzazione. Questo Executive Program è rivolto a CEO, HR, Communication Manager e figure che presidiano cultura e reputazione. Mostra come progettare un podcast aziendale partendo da obiettivi, destinatari e identità, evitando di trasformarlo nell'ennesimo canale autoreferenziale.

HUMAN VOICE LAB

I partecipanti progettano l'architettura di un format audio aziendale e sperimentano direttamente voce, ritmo e narrazione. Il laboratorio porta alla definizione di concept, destinatari, tono e primo episodio pilota.

DOCENTE**Lucia Aliotta**

**UN'AZIENDA PUÒ AVERE
MOLTO DA DIRE E
NESSUNA VOCE CON CUI
DIRLO.**

EXECUTIVE PROGRAM

La Voce del Leader

Costruire una presenza verbale coerente, riconoscibile e credibile.

Ogni leader comunica una posizione anche quando non la dichiara: nelle parole che sceglie, nel modo in cui affronta un conflitto, nella chiarezza con cui assegna una responsabilità o racconta una decisione. Questo Executive Program è dedicato a CEO, imprenditori, manager e prime linee che vogliono governare la propria identità verbale senza trasformarla in una posa. Il percorso lavora sul rapporto tra leadership, linguaggio e percezione: coerenza, tono, lessico, postura comunicativa e capacità di adattarsi ai diversi contesti mantenendo riconoscibilità.

LEADERSHIP VOICE LAB

Analisi della propria identità verbale attraverso situazioni manageriali concrete e costruzione di una mappa di linguaggio utile a decisioni, feedback, comunicazioni interne e momenti ad alta esposizione.

DOCENTE

Sara Infante

L'AUTOREVOLEZZA SI SENTE PRIMA ANCORA DI ESSERE SPIEGATA

EXECUTIVE PROGRAM

La Scrittura come Asset Aziendale

Governare il linguaggio per rafforzare identità, cultura e reputazione.

E-mail, presentazioni, procedure, comunicati, siti, documenti interni: un'organizzazione scrive continuamente. Quando ogni funzione usa un linguaggio diverso, però, l'identità si frammenta e la comunicazione perde forza. Questo Executive Program mostra a CEO, Communication Manager, HR e responsabili di funzione come trattare la scrittura come un'infrastruttura organizzativa. Il percorso affronta coerenza, chiarezza, tono, responsabilità editoriale e governance linguistica, mettendo in evidenza il legame tra parole e percezione dell'impresa.

WRITING GOVERNANCE LAB

Mappatura di un campione di comunicazioni aziendali, individuazione delle incoerenze e revisione guidata di testi strategici. Output: prime regole condivise per una voce organizzativa più coerente.

DOCENTE

Sara Infante

OGNI PAROLA AZIENDALE COSTRUISCE O CONSUMA FIDUCIA



EXECUTIVE PROGRAM

Scrivere con l'AI senza perdere la propria voce

Governare gli strumenti generativi mantenendo identità e riconoscibilità.

L'Intelligenza Artificiale rende più veloce la produzione di contenuti, ma la velocità non garantisce coerenza. Senza criteri condivisi, persone diverse possono ottenere testi formalmente corretti e, nello stesso tempo, rendere la voce dell'organizzazione sempre più indistinta. Questo Executive Program è rivolto a manager, HR, Communication e Marketing Manager che utilizzano o intendono utilizzare strumenti generativi nella comunicazione. Il percorso affronta prompt, supervisione, criteri editoriali e identità verbale con un obiettivo preciso: usare l'AI come strumento senza delegare il posizionamento linguistico dell'impresa.

AI VOICE LAB

Costruzione di un framework operativo per l'uso dell'AI nella scrittura aziendale: principi di voce, criteri di revisione, prompt di riferimento e test comparativo su contenuti reali.

DOCENTE**Sara Infante**

L'AI PUÒ SCRIVERE PER L'AZIENDA. NON DEVE DECIDERE CHI È.

EXECUTIVE PROGRAM

Executive Decision Making

Modelli analitici, gestione del rischio e scelte ad alto impatto in contesti di incertezza.

Le decisioni ad alto impatto strategico raramente avvengono in presenza di dati completi. Pressione competitiva, scenari in rapida evoluzione e orizzonti temporali ridotti impongono al management di decidere governando il rischio. Questo Executive Program fornisce strumenti analitici rigorosi per strutturare il processo decisionale: alberi di decisione, analisi di sensibilità, identificazione dei bias cognitivi e valutazione dell'impatto economico delle opzioni alternative. Il percorso trasforma l'intuito manageriale in un metodo replicabile e difendibile di fronte agli stakeholder.

DECISION SCENARIO LAB

Simulazione guidata su scenari complessi ad alto impatto economico. I partecipanti applicano matrici di decisione e alberi di rischio con informazioni evolutive e incomplete, arrivando alla definizione e alla difesa di una decisione strategica formalizzata

DOCENTE**Ruggero Livio Minguzzi**

**CHI ASPETTA TUTTE LE
RISPOSTE HA GIÀ PERSO
IL MOMENTO PER
DECIDERE.**

EXECUTIVE PROGRAM

Enterprise Business Development

Progettazione di nuovi modelli di go-to-market, partnership strategiche e sostenibilità dell'espansione

Sviluppare il business aziendale significa individuare nuove direttrici di valore, costruire alleanze industriali e strutturare ecosistemi commerciali capaci di generare marginalità nel tempo. Questo Executive Program offre ai decision maker le chiavi metodologiche per progettare l'espansione aziendale oltre la semplice vendita tattica: identificazione dei partner strategici, modelli di revenue-sharing, valutazione del Lifetime Value delle alleanze e sostenibilità economico-contrattuale delle operazioni. Il corso fornisce le competenze per passare da opportunità informali a veri e propri progetti di crescita enterprise.

BUSINESS DEVELOPMENT LAB

Costruzione della scheda di sviluppo per una nuova opportunità di business: mappatura degli stakeholder, architettura dell'accordo di partnership, analisi della sostenibilità dei margini e roadmap operativa di execution.

DOCENTE

Ruggero Livio Minguzzi



**UN'OPPORTUNITÀ
INFORMALE E UN
PROGETTO DI CRESCITA
SONO DUE COSE DIVERSE.
POCHI SANNO DOVE
FINISCE LA PRIMA E
COMINCIA IL SECONDO.**

EXECUTIVE PROGRAM

Public Affairs & Complex Markets

Governance delle relazioni istituzionali, compliance e strategie d'accesso nei mercati regolamentati.

Operare in mercati ad alta complessità e forte regolamentazione (Pubblica Amministrazione, Sanità, Difesa, Energy) richiede una conoscenza approfondita dei processi decisionali pubblici, delle norme di compliance e dei vincoli di accreditamento o gara. Questo Executive Program fornisce un quadro manageriale per governare le relazioni istituzionali e il posizionamento strategico dell'impresa. Il percorso distingue nettamente l'attività commerciale dalla costruzione di accreditamento e consenso, insegnando a intercettare i bisogni degli interlocutori pubblici nel rispetto delle normative anticorruzione e di trasparenza.

STAKEHOLDER ACCESS LAB

Mappatura guidata di un mercato regolamentato specifico: identificazione dei centri di decisione, analisi della normativa d'accesso (Codice Appalti/Accreditamenti), individuazione delle barriere all'ingresso e stesura del piano di posizionamento istituzionale

DOCENTE

Ruggero Livio Minguzzi



IN CERTI MERCATI SI
PERDE UNA GARA PRIMA
CHE VENGA PUBBLICATA.
NELLE RELAZIONI CHE
NESSUNO HA COSTRUITO
PER TEMPO.

EXECUTIVE PROGRAM

Investimenti Immobiliari ad Alto Valore

Valutare potenziale, riqualificazione e rendimento con una logica imprenditoriale.

Acquistare bene è soltanto l'inizio. Il risultato di un'operazione immobiliare dipende dalla capacità di leggere il potenziale dell'asset, stimare correttamente interventi, tempi e costi e governare una filiera in cui ogni scelta può modificare il rendimento finale. Questo Executive Program porta imprenditori e investitori dentro la logica operativa della valorizzazione immobiliare. Analisi dell'opportunità, sostenibilità economica, riqualificazione, coordinamento delle professionalità e gestione del progetto vengono affrontati con un approccio concreto, maturato sul campo.

PROPERTY VALUE LAB

Analisi di un caso reale: potenziale dell'immobile, ipotesi di intervento, tempi, costi, business plan e strategia di riqualificazione. I partecipanti confrontano scenari diversi e il loro impatto sul valore.

DOCENTE

Sergio Muccilli

**IL VALORE DI UN
IMMOBILE SI COSTRUISCE
PRIMA DEL CANTIERE**

EXECUTIVE PROGRAM

Real Estate Investment Management

Leggere mercato, rischio e sostenibilità prima di impegnare capitale.

L'immobiliare viene spesso percepito come un investimento intuitivo. In realtà, prezzo d'acquisto, domanda, destinazione, costi di trasformazione, tempi e possibilità di uscita rendono ogni operazione un sistema di variabili da governare. Questo Executive Program è rivolto a imprenditori e decisori che vogliono comprendere come valutare un investimento immobiliare con maggiore metodo. A differenza del percorso dedicato alla valorizzazione attraverso la riqualificazione, qui il focus è sulla decisione di investimento: leggere il mercato, confrontare opportunità, stimare rischi e sostenibilità e comprendere il ruolo che l'immobile può avere nella strategia dell'impresa.

REAL ESTATE INVESTMENT LAB

Confronto tra differenti opportunità immobiliari attraverso una matrice di valutazione economica, strategica e di rischio. Il laboratorio porta alla costruzione di criteri decisionali replicabili.

DOCENTE

Sergio Muccilli



**IL MATTONE SI COMPRA IN
UN GIORNO.
IL RENDIMENTO SI
DECIDE MOLTO PRIMA.**

EXECUTIVE PROGRAM

Security Leadership

Proteggere persone, informazioni, patrimonio e continuità come parte della governance.

La sicurezza non riguarda soltanto impianti, procedure o adempimenti. Per chi guida un'impresa significa comprendere quali vulnerabilità possono interrompere attività, danneggiare persone e reputazione o compromettere asset critici. Questo Executive Program offre a imprenditori, CEO e decision maker una visione manageriale della Security. Il percorso introduce cultura della sicurezza, responsabilità organizzative, nuovi scenari di rischio e relazione tra prevenzione, governance e competitività, senza entrare negli approfondimenti tecnici riservati ai percorsi specialistici.

SECURITY CULTURE LAB

Assessment guidato della cultura della sicurezza della propria organizzazione e costruzione di una matrice preliminare che mette in relazione vulnerabilità, impatto e priorità di intervento.

DOCENTE

Andrea Sandrolini



**LE AZIENDE NON
SCOPRONO DI AVERE UN
PROBLEMA DI SICUREZZA
FINCHÉ NON È TROPPO
TARDI PER CHIAMARLO
PREVENZIONE.**

EXECUTIVE PROGRAM

Eventi che generano Business

Trasformare incontri, networking e follow-up in opportunità commerciali reali.

Fiere, workshop, open day e incontri di networking concentrano in poche ore un numero elevato di possibili relazioni. Il problema è che spesso l'attenzione si ferma all'organizzazione dell'evento e non alla strategia commerciale che deve iniziare prima e continuare dopo. Questo Executive Program è rivolto a imprenditori, Sales e Marketing Manager che vogliono utilizzare gli eventi come strumenti di Business Development. Il percorso affronta definizione degli obiettivi, selezione degli interlocutori, apertura della conversazione, ascolto, qualificazione del contatto, follow-up e continuità della relazione.

EVENT BUSINESS LAB

Progettazione della strategia commerciale di un evento reale: target, obiettivi, conversazioni chiave, criteri di qualificazione, follow-up e simulazioni di networking orientate alla costruzione di opportunità.

DOCENTE

Andrea Sandrolini



UN EVENTO FINISCE. UNA
RELAZIONE BEN
COSTRUITA PUÒ INIZIARE
LÌ.



EXECUTIVE PROGRAM

AI Governance

Innovazione, AI Act, responsabilità e tutela del valore aziendale.

L'Intelligenza Artificiale è già utilizzata in molte organizzazioni, spesso prima che siano stati definiti criteri, responsabilità e confini. Il rischio non nasce soltanto dalla tecnologia, ma dall'assenza di governance. Questo Executive Program offre a CEO, manager, HR e responsabili di funzione una lettura strategica dell'AI Governance. Il percorso affronta il quadro europeo dell'AI Act, classificazione dei sistemi, utilizzo dell'AI generativa, protezione dei dati, proprietà intellettuale, bias, responsabilità e rischi reputazionali.

AI GOVERNANCE LAB

Analisi di un caso aziendale, individuazione dei principali rischi e costruzione di una prima AI Governance Policy con responsabilità, criteri d'uso e checklist operativa.

DOCENTE**Rosanna Pratola**

L'AI È GIÀ ENTRATA IN AZIENDA. CHI LA STA GOVERNANDO?

EXECUTIVE PROGRAM

Legal Design per il Business

Trasformare contratti, informative e compliance in strumenti di chiarezza e fiducia.

Contratti, informative e documentazione aziendale non sono soltanto strumenti giuridici: sono punti di contatto tra l'organizzazione e clienti, dipendenti, fornitori e stakeholder. Quando risultano incomprensibili, aumentano tempi, domande, incomprensioni e distanza. Questo Executive Program introduce i principi del Legal Design applicati al business. Manager, HR, responsabili Legal e figure decisionali imparano a osservare documenti e processi dalla prospettiva di chi deve comprenderli e utilizzarli, lavorando su linguaggio, struttura, gerarchia delle informazioni e user experience.

LEGAL DESIGN LAB

Riprogettazione guidata di un documento aziendale – contratto, informativa o comunicazione – applicando principi di chiarezza, struttura e leggibilità senza perdere la funzione di tutela.

DOCENTE

Rosanna Pratola



**SE UN DOCUMENTO NON
SI CAPIsce, IL PROBLEMA
È ANCHE DI BUSINESS**

EXECUTIVE PROGRAM

Data Strategy & Privacy Governance

Superare la compliance per costruire responsabilità, protezione e capacità di utilizzo.

I dati sono tra gli asset più rilevanti dell'impresa, ma il loro valore dipende dalla capacità di sapere quali informazioni esistono, dove circolano, chi ne è responsabile e come possono essere utilizzate senza generare rischi. Questo Executive Program porta CEO, manager e responsabili di funzione oltre la privacy intesa come semplice adempimento. Il percorso affronta Data Strategy, Privacy by Design, trasferimenti internazionali, valorizzazione del patrimonio informativo e rapporto tra management, DPO e organi di governance.

DATA GOVERNANCE LAB

Costruzione di una Data Governance Map: principali flussi informativi, responsabilità, aree di rischio, opportunità di valorizzazione e priorità operative per la propria organizzazione.

DOCENTE**Rosanna Pratola**

IL DATO CREA VALORE SOLO SE QUALCUNO SA GOVERNARLO



EXECUTIVE PROGRAM

Leadership che genera risultati

Guidare persone, sviluppare responsabilità e costruire team capaci di evolvere.

Guidare un team significa creare una direzione comprensibile, rendere le persone responsabili e costruire condizioni in cui collaborazione e performance possano convivere. Non basta essere competenti né occupare una posizione gerarchica. Questo Executive Program è rivolto a manager, responsabili commerciali, imprenditori e prime linee che vogliono evolvere il proprio stile di leadership mantenendo un forte orientamento ai risultati. Il percorso affronta fiducia, coinvolgimento, responsabilità, comunicazione e gestione del cambiamento attraverso modelli ed esercitazioni applicate alla vita reale dei team.

LEADERSHIP PERFORMANCE LAB

Analisi del proprio stile di leadership e simulazione di situazioni di team. Il laboratorio culmina in un piano di miglioramento focalizzato su comportamenti, responsabilità e risultati.

DOCENTE

Fabrizio Badiali



UN TEAM PUÒ AVERE UN
OTTIMO LEADER SULLA
CARTA E NESSUN
RISULTATO NELLA
REALTÀ.

EXECUTIVE PROGRAM

L'Arte della Vendita Consulenziale

Comprendere prima di proporre, creare valore prima di convincere.

Le decisioni d'acquisto complesse raramente nascono da una presentazione brillante. Nascono quando il cliente percepisce che chi ha di fronte comprende il problema, il contesto e le conseguenze di una scelta. Questo Executive Program è rivolto a Sales Manager, imprenditori, professionisti e figure commerciali che vogliono superare la vendita centrata sul prodotto. Il percorso lavora su ascolto, diagnosi, domande, costruzione del valore, gestione delle obiezioni e relazione, trasformando il colloquio commerciale in un processo consulenziale.

CONSULTATIVE SALES LAB

Simulazioni di colloqui commerciali con bisogni espliciti e latenti, analisi delle domande utilizzate, gestione delle obiezioni e costruzione di una proposta di valore coerente con il processo decisionale del cliente.

DOCENTE

Fabrizio Badiali

IL CLIENTE NON COMPRA QUANDO HAI FINITO DI PARLARE