

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA

FORMAZIONE INTENSIVA



SEMINARI SPECIALISTICI MEDICO FARMACEUTICI



SEMINARI DI FORMAZIONE MANAGERIALE

Per

**Medici, Operatori Sanitari, Informatori Medico Scientifici,
Manager Farmaceutici e Ospedalieri,
Studenti e Futuri Professionisti**

Giacomina Lapenna s.r.l.

Membro di EUPRERA. European PR Education & Research Association.

Sede sociale: Via Battistotti Sassi, 14 20133 Milano Italia Unità locale & Campus formativo: Via Feltrinelli, 17 25084 Gargnano (Brescia) Italia
Telefoni +39027388382 +393386253084 Multiparty Meeting CNR www.mm.cedrc.cnr.it/GIACOMINALAPENNA

E-Mail lapenna@giacominalapenna.com PEC info@pec.giacominalapenna.com

Siti Web Internet www.giacominalapenna.com www.edizionigiacominalapenna.it www.scuolamedicoscientifica.it www.saleesali.com

Numero R.I., Codice Fiscale e Partita IVA 03716540962 Codice Banca IBAN IT95N0307502200CC8501068490

Capitale Sociale interamente versato €uro 10.000,00

La Scuola Medico Scientifica

Premessa

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA è una Scuola di Formazione, intensiva ed extra universitaria: un'offerta di Sapere professionale avanzato, specialistico e di livello internazionale, con diversi Seminari Specialistici Medico Farmaceutici e altrettanti Seminari di Formazione Manageriale, mirati per tema specifico.

Si tratta di un Progetto Formativo, costruito in oltre 10 anni, dedicato esclusivamente al Mondo Medico, Sanitario e Farmaceutico: una vera e propria Accademia, per completezza e innovazione di contenuti, prima in Italia, e pioniera in Europa.

Si rivolge a Medici, Operatori Sanitari, Informatori Medico Scientifici, Manager Farmaceutici e Ospedalieri, Studenti e futuri Professionisti del settore, con obiettivi di preparazione specifica e/o upgrade di percorso.

I Docenti e i Responsabili di SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA sono professionisti attivi, non solo dedicati alla Formazione, con una esperienza pluridecennale nel mondo del Lavoro medico, sanitario e farmaceutico.

La sua mission prevede uno standard elevato di requisiti e obiettivi: una Formazione avanzata intensiva unita ad un numero limitato di Partecipanti.

Una condizione di base fondamentale ed irrinunciabile: sia per il sicuro raggiungimento di risultati immediati e concreti, sia per garantire a Chi la frequenta una sicura efficacia reale del proprio investimento formativo.

In sintesi: una realtà formativa specialistica, inedita ed unica, per ricchezza di contenuti e, per evidenza di mercato, tuttora assente in Italia e senza particolari precedenti anche a livello internazionale

A Chi si rivolge

Medici, Operatori Sanitari, Informatori Medico Scientifici, Manager Farmaceutici e Ospedalieri che lavorano con Teams e con il Field e, naturalmente, Studenti e aspiranti Professionisti che si preparano per diventarlo.

Modalità formative

L'offerta formativa prevede:

17 Seminari Specialistici Medico Farmaceutici con temi specifici e legati al mondo medico, sanitario e farmaceutico.

30 Seminari di Formazione Manageriale con i principali temi, più generali, di cultura aziendale, inerenti e utili ai diversi aspetti dell'attività di Management.

Argomenti, Obiettivi e Risultati attesi

Tutti i Temi, gli Argomenti e i Risultati attesi dei Seminari, sono riportati nelle pagine di questo sito, e nel dettaglio di ogni singola scheda formativa, di ciascun iter formativo.

Durata & Frequenza

Seminari Durata: per lo più 1 o 2 giornate consecutive, in pochi casi più giornate organizzate in diversi incontri. **Frequenza:** le date di ogni singolo Seminario vengono concordate e stabilite, secondo comodità dei Partecipanti, entro 10 giorni lavorativi (2 settimane) dall'avvenuta iscrizione.

Partecipanti

La partecipazione è esclusiva e prevista solo su preventiva prenotazione, che si può esercitare iscrivendosi al Seminario di riferimento, in qualsiasi periodo dell'anno, a piacere.

Il numero massimo dei Partecipanti è limitato a 10-12 Persone: per consentire e proteggere una reale partecipazione attiva individuale, ed evitare, quindi, l'indesiderato "effetto lezione-conferenza".

La soglia minima di Partecipanti è fissata a 4 Persone: per non perdere la dinamica di gruppo.

Sede & Orari

Tutte le giornate formative dei Seminari si svolgono sempre con lo stesso Docente, Personal Trainer, in presenza, e si tengono: o presso una delle nostre sedi elettive di Milano, oppure, in base ad accordi personalizzati, presso la sede del Cliente o altra concordata con i Partecipanti.

Vi è, infine, anche l'opzione CAMPUS, nei mesi più caldi maggio-settembre, nell'Auditorium del "Portico dell'Angelo", presso la nostra sede locale, antica Limonaia del '700, a Gargnano, sulla costa occidentale del Lago di Garda, provincia di Brescia.

Orari di formazione: 9,00-13,00 e 14,30-18,30. Durante i lavori in aula, i cellulari debbono rimanere sempre spenti.

Diplomi Master

Al termine di ogni Seminario, ciascun Partecipante, con frequenza regolare, riceve un Diploma finale (Attestato), numerato, personalizzato, in carta pergamena con cornice e vetro protettivo, firmato SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA, dalla Direzione di Giacomina Lapenna s.r.l., società responsabile della Formazione, e dal Personal Trainer, Docente del Percorso di riferimento.

Il documento, formalizzato e registrato nell'Albo Storico Diplomi della Scuola Medico Scientifica, viene consegnato a ciascun Partecipante, per il proprio curriculum professionale e per tutti gli usi previsti e consentiti dalla Legge.

Quote di iscrizione

Le quote di partecipazione, anticipate all'iscrizione, cedibili ma non rimborsabili, comprensive del materiale didattico, sono uguali per tutti i Seminari: 800,00 euro + IVA 22% a giornata (Aziende e Partite iva possono defalcare iva e il 40% di tributi).

La quota di iscrizione prevede, nel caso di giornate formative presso la nostra sede di Milano o di Campus a Gargnano (Brescia), l'ospitalità per 2 brunch individuali (mattino e pomeriggio) e per il lunch (a pranzo), oltre che l'aula dei lavori, gratuiti. Nel caso di Campus a Gargnano, gli eventuali pernottamenti, in sedi convenzionate, sono a carico dei Partecipanti.

Unica eccezione, il Seminario avanzato del Dott. Dellamano su **TEMA/PERCORSO SPECIFICO ON DEMAND** **Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali:** una Formazione avanzata personalizzata e preparata ad hoc per obiettivi, in uno o più moduli, **con durata e budget da definirsi solo su preventivo**, al momento del progetto specifico.

La Forza della Formazione

**Ha poco senso investire sulle "cose"
se non si investe prima su sé stessi.**

**“La Formazione avanzata è Sapere nuovo.
Il Sapere nuovo significa Visioni nuove:
una maggiore potenza ed efficacia
di realizzazione e di risultati.
Nel lavoro e nella stessa vita personale.**

**Si può parlare di denaro di fronte a tutto ciò?
Che prezzo può mai avere il nostro futuro?”**

17 SEMINARI SPECIALISTICI MEDICO FARMACEUTICI

per

Medici, Operatori Sanitari, Informatori Medico Scientifici, Manager Farmaceutici & Ospedalieri, Studenti e futuri Professionisti

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA

13 SEMINARI

- 40&50 ANNI PIT STOP: LA PREVENZIONE VASCOLARE** Dott. Domenico Astore
LA GRAFOLOGIA Dott. Wally Jolanda Canteri
MANAGEMENT & STRESS Dott. Donato Maria De Amici
CALVIZIE & IMMAGINE Bruna Cristina De Gese
PREZZO, RIMBORSO E ACCESSO AL MERCATO DEI FARMACI ETICI IN ITALIA Seminario Base
Dott. Renato Dellamano
ANDROPAUSA & STRATEGIE MEDICHE Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi
L'INCONTINENZA URINARIA Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi
VIAGGIO NELL'ONCOLOGIA UROLOGICA Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi
ASSICURAZIONI & IMPRESA: QUALI INDISPENSABILI? Avv. Roberto Iannaccone
ETICA UTILIZZO & CONTROLLO DEI MEZZI INFORMATICI IN AZIENDA Avv. Roberto Iannaccone
MODELLO ORGANIZZATIVO DI GESTIONE AZIENDALE MOG Avv. Roberto Iannaccone
ASSICURANDO SI Massimiliano Giovanni Gaetano Nicastro
TELECOMUNICAZIONE RETI & CONNESSIONE UNIVERSALE Riccardo Rosignoli

4 SEMINARI AVANZATI

Logica del Programma

Contenuti ed obiettivi di questo Programma sono specificamente disegnati per Aziende, Professionisti e Imprenditori operanti nel settore dei Farmaci Etici ed orientati alla crescita su base internazionale.

Il programma formativo si basa su una struttura modulare costituita da tre seminari, ciascuno dei quali è concepito come un prodotto educativo a sé stante, con la possibilità di iscriversi ad uno o più moduli, a seconda delle specifiche esigenze ed aree di interesse.

La frequenza al Programma completo offre la possibilità di ottenere, in un'unica soluzione formativa, tutti gli elementi fondamentali per orientarsi, con cognizione di causa, nel mondo del "Pricing e Market Access" Internazionale dei Farmaci Etici.

In caso di Clienti aziendali, il programma può anche essere adattato ed integrato con contenuti personalizzati, in funzione delle esigenze formative specifiche espresse dall'azienda.

STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE AZIENDE DEL SETTORE FARMACEUTICO

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali Dott. Renato Dellamano

PRINCIPALI SISTEMI SANITARI

Attori chiave, definizioni, procedure di prezzo e rimborso dei farmaci, criticità particolari

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali Dott. Renato Dellamano

CATEGORIE SPECIALI DI FARMACI

Problematiche specifiche di prezzo, rimborso e accesso

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali Dott. Renato Dellamano

TEMA/PERCORSO SPECIFICO ON DEMAND

Progetto avanzato concordato ad hoc, per obiettivi personalizzati, con uno o più moduli e tempi da pianificare

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali Dott. Renato Dellamano

40&50 ANNI PIT STOP: LA PREVENZIONE VASCOLARE GLI ERRORI DA EVITARE LE PRIORITA' DA PERSEGUIRE

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Domenico Astore



L'aterosclerosi può determinare il restringimento sino all'ostruzione dei vasi arteriosi che irrorano gli organi ed i muscoli e, quindi, dar luogo all'ischemia sino alla necrosi della parte irrorata.

Se ad esempio è il cuore l'organo interessato, si va dall'angina all'infarto. Se è il cervello, si va dall'attacco ischemico transitorio (TIA) all'ictus. Se è il muscolo, dalla claudicatio sino alla gangrena.

Talvolta tuttavia l'aterosclerosi comporta un indebolimento dell'arteria che può evolvere nello sfiancamento della stessa, formando un aneurisma che, come un palloncino, si gonfia sempre di più, sino a rompersi con conseguente emorragia, shock e morte.

Le fasce d'età più a rischio sono quelle superiori a 50 anni, ma se la familiarità è positiva o sono presenti stili di vita non corretti, è bene condurre un'indagine di screening anche prima, per individuare i soggetti portatori di fattori di rischio al fine di correggerli.

Questo seminario analizza tutti i mezzi e gli accorgimenti medici più avanzati, di controllo e di prevenzione, da conoscere assolutamente, perché la vita lavorativa di chi ricopre ruoli di dirigenza, notoriamente di durata e di intensità superiori alla media, possa scorrere sempre su alti standard qualitativi vitali, fisici e mentali, senza sorprese, interruzioni e inconvenienti indesiderati, indipendentemente anche dall'età.

La salute è il bene più prezioso per programmare bene il proprio futuro, sapere certe cose prima può voler dire tutto.

Oggi forse è presto, ma domani potrebbe essere tardi.

Un corso "salvavita", per imparare, in poche ore, ciò che probabilmente richiederebbe quasi una vita stessa.

Argomenti

- Definizione e dimensioni del fenomeno.
- I fattori di rischio dell'aterosclerosi e gli esami più idonei per prevenire ed identificare l'insorgenza di tale patologia.
- Come identificare l'evenienza di una trombosi venosa e cosa fare per prevenirla?
- Quali sono i primi sintomi per i quali è opportuno allarmarsi?
- Come intervenire per rallentare l'evoluzione della patologia e cercare di evitare le gravi complicanze?
- Quali sono attualmente le possibilità di trattamento farmacologico e chirurgico, insieme alle ultime strategie mininvasive endovascolari.
- La prevenzione nei soggetti a rischio:
l'indispensabilità degli esami medici previsti e di "stili di vita" coerenti ed adeguati.
- Sintesi e conclusioni.
- "Consigli per gli acquisti"

Obiettivi

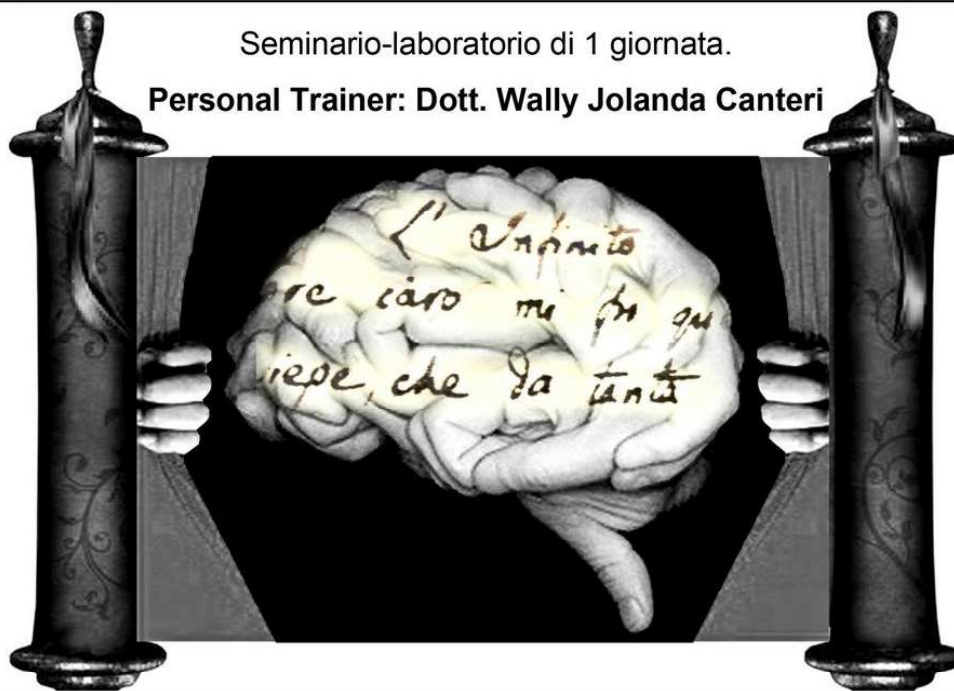
- Capire l'importanza della correzione dei fattori di rischio cardiovascolare e della precocità nell'identificazione dei primi segnali dell'insorgenza della patologia aterosclerotica che rappresenta una delle principali cause di mortalità e di invalidità.
- Come accorgersi dell'insorgenza di una trombosi venosa che, se non trattata tempestivamente, può evolvere in embolia polmonare e nei casi più gravi condizionare la morte.

LA GRAFOLOGIA PER CAPIRE INDIVIDUARE VALUTARE E SCEGLIERE

L'esame della scrittura come tratto psicomotorio
per indirizzare in funzione del futuro

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Wally Jolanda Canteri



Il Saper usare la Grafologia per valutare e classificare singolarmente una persona, grazie ai tratti di una penna che il soggetto, da conoscere, lascia scorrere su un foglio, può apparire come una strana magia, ma in realtà non solo è reale, ma è anche concretamente di supporto a molti aspetti della psichiatria.

Grazie alla conoscenza della grafologia, attraverso un veloce esame di ogni piccola espressione della propria personalità che proviene dall'inconscio mentre con intervento psicomotorio scriviamo, si possono rivelare vari aspetti reconditi dell'individuo in esame, senza esclusione del vissuto del soggetto, delle sue potenzialità e della dimensione emotiva da analizzare.

Già da bimbi, infatti, in seguito all'apprendimento scolastico della scrittura, le nostre caratteristiche personali si rivelano, trasmettendo, a chi le sa interpretare, la personale evoluzione della mente e del corpo e quindi dei movimenti grafomotori dello scrivente, legati alle motivazioni comportamentali, all'intelligenza, alla sensibilità e a tutto ciò che appartiene all'io.

Come raggiungere in poco tempo la capacità di selezionare le diverse tipologie di umani da valutare in funzione delle proprie necessità, professionali, scolastiche, personali e così via?

Durante il seminario, verranno analizzate e spiegate dapprima le possibilità di trovarsi di fronte a calligrafie con impatto visivo decisamente differente ed il loro significato.

In seguito si affronteranno molti segni e il loro studio per poter infine tracciare un profilo sommario che assembli le informazioni trasmesse dai segni, diversificandoli in armonia coi settori per i quali "le tendenze" verranno utilizzate.

Dallo studio del tratto, all'identificazione della sua natura.

Il tratto grafico inteso come impronta personale inequivocabile.

Argomenti

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Ruolo e metodologia di chi analizza una grafia.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La personalità: temperamento, carattere e identificazione delle attitudini emergenti e corrispondenti agli obiettivi.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA I motivi della conoscenza dei tratti psicomotori.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Esempi storici di differenze lapalissiane tra calligrafie e manoscritti di persone famose.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Simbolismo spaziale e occupazione personale degli spazi vuoti sul foglio bianco.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Know how di base e segni più incisivi delle grafie.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'osservazione macroscopica iniziale del testo.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA I passaggi sequenziali di uno studio grafologico mirato per obiettivi.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Il profilo sintetico di fine analisi.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Le firme, i disegni e gli scarabocchi.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Gli errori da evitare e da gestire.

Obiettivi

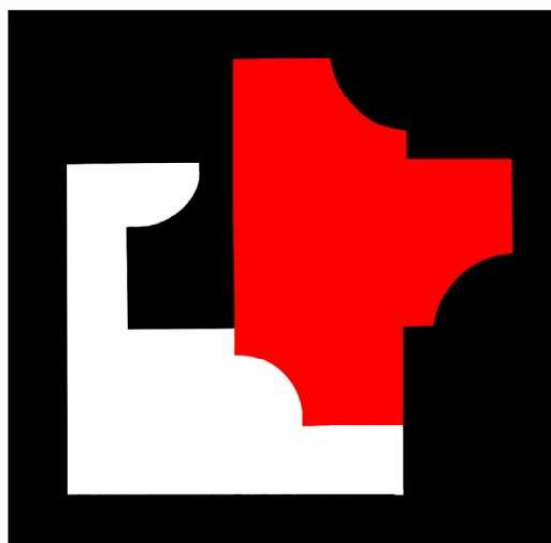
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Saper inquadrare una persona in un contesto adeguato e coerente al motivo dell'analisi.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Appropriarsi dei temi di principio di un metodo riconosciuto, per tradizione, soprattutto in ambiente legale, ma utile per capire sempre un interlocutore anche in circostanze diverse e per altri obiettivi.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Essere in grado, in modo rapido ma efficace, di riuscire a formulare una prima valutazione attendibile sulle persone, per motivi sia professionali che personali.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La capacità di analizzare le persone e sceglierle per finalità specifiche e positiva collaborazione in team.

MANAGEMENT E STRESS

Le emozioni stressanti come fattore di rischio o sale della vita

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Donato Maria De Amici



Come trasformare le emozioni stressanti da fattore di rischio a "sale della vita".

Si identifica nel termine STRESS una delle cause più comuni e rilevanti che danneggiano la salute dell'uomo nella civiltà industriale, e lo si può definire come "una risposta specifica dell'organismo ad ogni richiesta effettuata su di esso".

Ciò significa che l'organismo umano risponde, in modo specifico, agli stimoli esterni e tutti questi stimoli hanno una qualità comune: quella di favorire una richiesta di "riadattamento" dell'organismo affinché vengano "ristabilite" le condizioni ottimali del suo funzionamento.

Nella vita manageriale, le situazioni "stressanti" sono frequenti, di varia durata e intensità, spesso improvvise.

Situazioni che possono produrre momenti di vero malessere psico-fisico, demotivazione, scarso rendimento.

Come difendersene? Come gestirle?

"Fà di sapere, e sarai libero", dice un antico proverbio medioevale.

Capire come liberarsi dallo stress, evitarlo o saperlo positivamente gestire, è il fine di questo seminario, che fornisce una serie di informazioni utili al manager di oggi per il suo "star bene": condizione indispensabile per l'efficacia e l'efficienza del suo ruolo.

Concepito, studiato e realizzato con la collaborazione di un guru della materia, lo scienziato Giovanni Raimondo, è stato il primo seminario di formazione al mondo sul tema, all'inizio degli anni '80, e tuttora rimane solitario nella sua specificità.

Argomenti

- Stress, fenomeno inevitabile del vivere.
- Che cos'è lo stress. La scala delle tensioni.
- I fattori di rischio a livello emozionale.
- Stress: problema di adattamento.
- Saper trasformare lo stress in eustress (lo stress buono).
- Come raggiungere un proprio "livello ottimale" di stress, la misura dello stress necessaria al proprio benessere.
- Le principali categorie di stress nell'ambito del lavoro. Lo stress del manager.
- I sintomi psicosomatici da stress.
- Gli "stress bufferers" (i tamponatori di stress).
- La "holiday blues" (la vacanza triste).
- La via di uscita dallo stress. Razionalizzazione e strategie per fronteggiare le situazioni di stress e volgerle a proprio favore. Sistemi vicarianti.

Obiettivi

- La gestione informata, consapevole e adeguata dello stress: da punto di debolezza a spunto di forza.

CALVIZIE & IMMAGINE LE SOLUZIONI LA SOLUZIONE

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Bruna Cristina De Gese



Oggi rimanere calvi, anche parzialmente, non è più, come una volta, una condanna irreversibile della sorte a cui rassegnarsi, ma solo una semplice scelta personale, fin troppo spesso poco informata.

Un po' come rimanere senza denti e non andare dal dentista.

Che cosa davvero importa sopra ogni cosa a una persona che perde o che ha perso i capelli in modo irreversibile e quindi l'identità della propria immagine originale?

Poter tornare a vivere come prima, con le stesse modalità e gli stessi tempi, e quindi, come sarebbe stato se la calvizie non si fosse mai presentata.

Un rimedio anche eccellente può anche diventare una soluzione.

Ma una soluzione può essere un rimedio?

Quale è la differenza tra un rimedio e una soluzione?

Un rimedio è un accomodamento/aggiustamento di un problema ed è prevalentemente a carattere provvisorio, una soluzione è il superamento di un problema ed è prevalentemente a carattere definitivo. Una distinzione decisiva che può risultare vincente.

Senza informazioni corrette, si rischia di perdere oltre ai capelli e l'immagine, anche tempo e denaro, per di più inutilmente.

Questo seminario, unico al mondo nel suo genere ed inedito in esclusiva, analizza il fenomeno della perdita dei capelli e in particolare le calvizie per eccellenza, perché veramente irreversibili: androgenetica e da trauma.

Inoltre offre un completo ed esaustivo scenario delle "soluzioni" attualmente disponibili e praticabili, indipendentemente dalla loro efficacia e convenienza medica, fino ad illustrare "la soluzione", quella più riuscita, affidabile e collaudata, di moderna concezione protesica, chiamata Implantologia Tricologica Non Invasiva, che ha raggiunto, in decenni di ricerca e di applicazione, ormai livelli paragonabili a quelli raggiunti in campo dentistico.

In una sola giornata si può venire a sapere tutto a riguardo: come cessare di essere calvi e/o non diventarlo mai in futuro.

Argomenti

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La perdita dei capelli: definizione e dimensioni del fenomeno.

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA I gradi di alopecia: le scale Hamilton, Norwood e Ludwig.

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA I vari tipi di calvizie.

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Le calvizie irreversibili e senza prevenzione: androgenetica e da trauma.

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Panorama esaustivo delle "soluzioni" disponibili.

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Pro e contro. Vantaggi e svantaggi. Effetti collaterali.

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La "soluzione" oggi più affidabile e risolutiva: l'Implantologia tricologica Non Invasiva.

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA I plus unici della ITNI: riproduzione universale di qualsiasi capigliatura e mappa cranica originarie (tricotecnica), capelli naturali e loro cinetica spontanea, totalmente reversibile, non invasiva dermatologicamente, adesione perfetta, integrazione omogenea, temperatura coerente, non riscontrabile al tatto, alla trazione e alla vista, completa autonomia nella quotidianità e frequenza normale di manutenzione (una volta al mese, come andare dal parrucchiere).

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA I limiti e le precauzioni mediche della ITNI

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA ITNI, le proprietà: derma, impianto tricologico personalizzato e soluzione dermocompatibile.

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA ITNI, le fasi: primo controllo, parametro, scheda di lavorazione tricotecnica, realizzazione artigianale in laboratorio, quality check, integrazione, igienizzazione e controlli periodici, scenario immagini.

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Sintesi, conclusioni e "consigli per gli acquisti".

Obiettivi

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Possedere un quadro panoramico corretto, completo ed esaustivo sul fenomeno e sui rimedi e le soluzioni percorribili. Conoscere in modo dettagliato "la soluzione" più affidabile, risolutiva e collaudata nello scenario di riferimento, attualmente a disposizione.

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Come accorgersi obiettivamente dell'insorgenza della calvizie androgenetica, per evitare discontinuità indesiderate e poi difficilmente "recuperabili".

PREZZO, RIMBORSO E ACCESSO AL MERCATO DEI FARMACI ETICI IN ITALIA

Seminario Base per Operatori del Settore Farmaceutico

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



Argomenti

- Terminologia chiave del "pricing farmaceutico"
 - Terminologia del "pricing farmaceutico" in Italia
 - Terminologia del "pricing farmaceutico" in altri paesi (Francia, Germania, Spagna, Regno Unito, Stati Uniti)
 - Prezzi "visibili" vs prezzi confidenziali
 - Quali livelli di prezzo contano / per chi
- Fattori determinanti del prezzo di un nuovo farmaco etico
 - Competizione e strategie di prezzo: premium pricing... o no?
 - Farmaci "innovativi" vs "me-too" vs generici e biosimilari
 - Il "valore" di un farmaco: evidenze cliniche vs altri fattori
 - Diversi punti di vista sul prezzo dei farmaci: questioni di prospettiva
 - Categorie speciali di farmaci: farmaci orfani, oncologici, terapie avanzate (ATMP)
- Procedure di prezzo e rimborso dei farmaci etici in Italia
 - Procedure AIFA (Agenzia Italiana del farmaco) di prezzo e rimborso
 - Struttura del Dossier di prezzo e rimborso di un nuovo farmaco "originale"
 - La valutazione dell'innovatività di un nuovo farmaco
 - Classi di rimborso possibili per un nuovo farmaco
 - Criteri chiave per la definizione della classe di rimborso
 - Criteri chiave per la definizione del prezzo
 - Altri fattori potenzialmente rilevanti nella negoziazione del prezzo (es., budget impact, managed entry agreements, etc.)
- Cosa succede dopo la Determina AIFA di Prezzo e Rimborso?
 - Implicazioni delle decisioni di AIFA sull'accesso a livello regionale e locale
 - Procedure di "Market access" a livello regionale e locale
- Prezzo e rimborso dei farmaci in Italia nel contesto internazionale

- Quali altri prezzi internazionali possono influire sul prezzo italiano e come?
- Perché il prezzo italiano è importante anche al di fuori dell'Italia?

Obiettivi

- La terminologia chiave del "pricing farmaceutico" ed evitare ambiguità ed errori nelle discussioni aziendali e/o con altri interlocutori riguardo al prezzo, rimborso e accesso al mercato
- I fattori sulla cui base si fissa il prezzo di un farmaco etico e vengono determinate le sue modalità di rimborso in Italia
- Quali sono le potenziali barriere e opportunità di accesso al mercato in Italia per un farmaco etico, in funzione delle sue modalità di rimborso
- Come il contesto competitivo può influire sul prezzo, rimborso e sull'accesso al mercato di un farmaco
- Come il contesto internazionale può influire sul prezzo, rimborso e accesso al mercato di un farmaco etico in Italia
- Interagire in maniera informata con altre funzioni aziendali riguardo alle problematiche relative al "pricing e market access" dei farmaci etici
- Interloquire con interlocutori esterni all'azienda, spiegando in modo informato le logiche ed i fattori che hanno determinato la definizione del prezzo dei prodotti aziendali, il loro status di rimborso e le implicazioni in termini di accesso
- Comprendere il ruolo dell'Italia – sia dal punto di vista della filiale italiana di un'azienda multinazionale o di un'azienda farmaceutica italiana con filiali in altri paesi – nel contesto delle strategie e delle tattiche di "pricing e market access" internazionali

ANDROPAUSA & STRATEGIE MEDICHE IL PROBLEMA E L'OPPORTUNITA' PER AFFRONTARLA

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi



Il seminario tratta di un argomento medico, molto delicato, che spesso viene a colpire e a disturbare la sfera psicofisica di chi, come imprenditori, managers dirigenti, politici e liberi professionisti, ha, solitamente e necessariamente, un percorso lavorativo decisamente più lungo rispetto alla media e che deve affrontarlo comunque con inalterata efficienza.

Seminario assolutamente inedito nel suo genere, consente, in un solo giorno, di imparare a trasformare questo fenomeno da problema ad opportunità, per affrontarlo meglio e a prevenirlo efficacemente.

Molto utile anche per la gestione dei collaboratori e per un pubblico dirigenziale femminile a contatto frequente con pubblici maschili.

Argomenti

-  Definizione: cosa significa veramente.
-  Epidemiologia: le dimensioni del fenomeno.
-  Fisiopatologia delle disfunzioni sessuali maschili.
- Cosa succede al nostro corpo?
- Quali ripercussioni avvengono?
- Cosa ci possiamo aspettare?
-  Diagnostica delle disfunzioni sessuali.
- Una sola andropausa, ma varie manifestazioni: quali?
- Come scoprirla sulla nostra pelle?
-  Interventi terapeutici.
- Insorgenza del fenomeno: come reagire?
- Analisi di tutti i metodi di soluzione disponibili.
-  Sintesi e conclusioni.
- Comportamenti e atteggiamenti mentali indispensabili, come bagaglio per il futuro.
- Si può vincere? E in che misura?
-  "Consigli per gli acquisti"

Obiettivi

-  Appropriarsi di una consapevolezza obiettiva e informata sul fenomeno.
-  Comprendere le cause: fattori promuoventi e fattori scatenanti.
-  Sapersi orientare nel modo migliore, oggi conosciuto, per la qualità del futuro.

L'INCONTINENZA URINARIA TIPS & TRICKS TRUCCHI MEDICI "COME SE NON CI FOSSE"

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi



Un altro fenomeno molto frequente, come l'andropausa, che può insorgere nel lungo tragitto lavorativo di persone con ruoli professionali di alta responsabilità e di lungo percorso.

Il seminario, un inedito formativo assoluto, svela tutti, ma proprio tutti, i "segreti" medici per gestire l'insorgenza del problema e per riuscire a vivere e a lavorare "come se non ci fosse".

Un must, un'occasione da non perdere.

Sia per pubblici femminili che maschili.

Argomenti

-  Definizione: cosa significa veramente.
-  Epidemiologia: le dimensioni del fenomeno.
-  Generalità.
- Inquadramento macroscopico del fenomeno, nelle donne e negli uomini.
- Le caratteristiche psicosociali, i profili e le soglie di cronicità.
-  I diversi tipi di incontinenza.
- Tutte le variabili legate al fenomeno.
-  La diagnosi.
- Come "stararla" e riconoscerla.
-  La terapia.
- Tutte le possibili soluzioni, ufficiali e non ufficiali, per combatterla, dominarla e vincerla.
-  Sintesi e conclusioni.
- Comportamenti e atteggiamenti mentali indispensabili, come bagaglio per il futuro.
-  "Consigli per gli acquisti"

Obiettivi

-  Appropriarsi di una consapevolezza obiettiva e informata sul fenomeno.
-  Comprendere le cause: fattori promuoventi e fattori scatenanti.
-  Sapersi orientare nel modo migliore, oggi conosciuto, per la qualità del futuro.

VIAGGIO NELL'ONCOLOGIA UROLOGICA "ISTRUZIONI PER L'USO"

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi



Un appuntamento fondamentale ulteriore con una formazione medico manageriale di alta utilità, nella gestione prospettica di una lunga carriera lavorativa.

Un sapere del tutto inedito ed esclusivo, indispensabile per chiunque, sia personalmente che professionalmente.

Argomenti

-  Definizione: cosa significa veramente.
-  Epidemiologia: le dimensioni del fenomeno.
-  I Distretti corporei "strettamente" interessati. Testicoli, reni, vescica e prostata.
-  Fisiopatologia. Le origini del male.
-  Sintomi.
-  I campanelli d'allarme e cosa ci può succedere fin da subito.
-  La diagnosi.
-  La fotografia di cosa è successo e i modi per riconoscere il fenomeno.
-  La terapia.
-  Tutto ciò che possiamo fare, davvero, per vincere.
-  Gli atteggiamenti più preziosi, dell'anima e della mente, quando e se l'orizzonte si riduce.
-  Per vivere e non per sopravvivere.
-  "Consigli per gli acquisti"

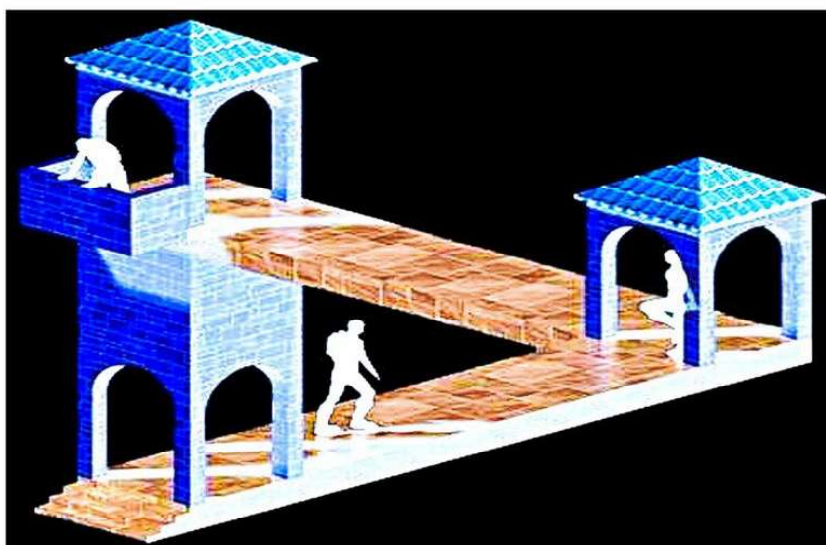
Obiettivi

-  Appropriarsi di una consapevolezza obiettiva e informata sul fenomeno.
-  Comprendere le cause: fattori promuoventi e fattori scatenanti.
-  Sapersi orientare nel modo migliore, oggi conosciuto, per la qualità del futuro.

ASSICURAZIONI & IMPRESA QUALI INDISPENSABILI? GESTIONE SICURA & SCELTA CONVENIENTE

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Avv. Roberto Iannaccone



Seminario inedito, raro e di utilità assoluta, condotto con un'ottica legale spiccatamente manageriale e non solo assicurativa, per qualsiasi impresa, nella sapiente gestione e selezione delle protezioni assicurative.

Indispensabile, se non obbligatorio.

Argomenti

-  Le polizze necessarie per assicurare un'azienda.
-  Le assicurazioni secondo la forma giuridica.
-  La Responsabilità Civile verso Terzi.
-  La Responsabilità Civile verso gli Operai.
-  La Responsabilità Civile Prodotti.
-  La Copertura danni al fabbricato e/o al contenuto.
-  La Tutela legale.

Obiettivi

-  Saper scegliere la copertura giusta, adeguata e onnicomprensiva per il business aziendale.
-  Essere in grado di contrattare e spuntare il miglior sinallagma tra premio di polizza, massimali previsti, franchigie e scoperture.
-  Saper gestire il sinistro, prevenire la responsabilità dell'azienda e garantire ai beneficiari il pagamento dell'indennizzo e del risarcimento.

ETICA UTILIZZO & CONTROLLO DEI MEZZI INFORMATICI IN AZIENDA

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Avv. Roberto Iannaccone



Il corso tratta di un tema emergente, molto attuale e particolarmente sentito, fornendo tutti i mezzi e le conoscenze legali per risolverlo definitivamente.

Argomenti

-  Organizzazione e stesura della policy aziendale.
-  Entrata in vigore del Regolamento e pubblicità.
-  Campo di applicazione del Regolamento.
-  Utilizzo del Personal Computer, gestione e assegnazione delle credenziali di autenticazione.
-  Utilizzo della rete, dei dispositivi elettronici, dei supporti rimovibili, della posta elettronica.
-  Navigazione in Internet e protezione antivirus.
-  Partecipazione a social media.
-  Osservanza delle disposizioni in materia di Privacy.
-  Accesso ai dati trattati dall'utente e sistema di controlli graduali.
-  Sanzioni. Aggiornamento e revisione.

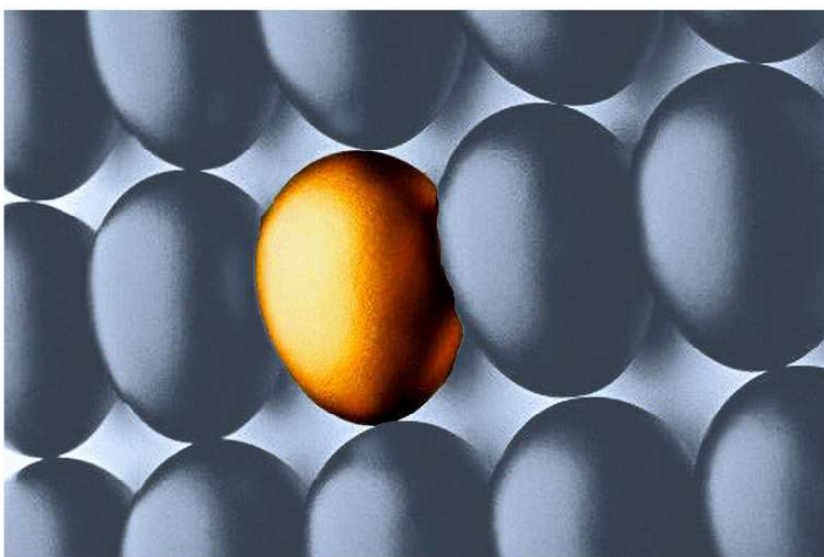
Obiettivi

-  Padronanza, correttezza e diligenza degli utenti aziendali all'utilizzo delle risorse informatiche e telematiche.
-  Prevenire il pregiudizio ed evitare che comportamenti anche inconsapevoli possano arrecare danni.
-  Consentire che l'uso dei social media, blog e forum rappresenti un'opportunità di crescita per l'Azienda.

MODELLO ORGANIZZATIVO DI GESTIONE AZIENDALE M O G

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Avv. Roberto Iannaccone



Diversi e numerosi, dal più immediato ai più complessi, sono i noti Modelli di Organizzazione d'Impresa: "gerarchici, funzionali, circolari o altro ancora" che siano, il loro principale "focus" mira, quasi sempre e prevalentemente, agli aspetti di Gestione e di Business.

Tali modelli sono da ritenersi ancora corrispondenti e coerenti alle complessità di Mercato attuali e ancora più intense future, oppure, è forse necessario un effettivo "salto incrementale" che consenta la padronanza anche di un modello, "preventivo", dedicato agli aspetti legali aziendali?

E' proprio così scontato che solo l'organizzazione di aspetti di natura economica possa trasformarsi in valori aggiunti, oppure anche l'organizzazione di aspetti diversi, come quelli di natura legale, possa rappresentare un nuovo e determinante asset della competitività di mercato?

Perché, ad esempio, le aziende rischiano di essere condannate penalmente in caso di violazioni della legge commesse dai loro dipendenti?

E come possono, le stesse, evitare di incorrere in tali rischi?

Seminario inedito, di fondamentale importanza, per non trovarsi impreparati e compromettere il destino delle società
Un'altra pietra miliare formativa per il futuro dell'Impresa.

Argomenti

-  Il Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231.
-  La responsabilità amministrativa degli Enti.
-  Il Modello di Organizzazione e di Gestione.
-  I contenuti del Modello di Organizzazione e di Gestione.
-  Duttilità del Modello legale: applicabile a tutti i tipi di Impresa, pubblica e/o privata, con qualsiasi attività produttiva/commerciale, sia in Italia che all'Estero.
-  Requisiti dimensionali e margini di convenienza per l'accesso ottimale all'adozione del Modello.
-  L'Organismo di Vigilanza.
-  Il Sistema Disciplinare.
-  Il Codice Etico.

Obiettivi

-  Conoscere le fonti normative di riferimento.
-  Essere in grado di precostituire un Modello Organizzativo di Gestione.
-  Abituare tutte le componenti aziendali al rispetto del Codice Etico.
-  Raggiungere lo scopo di dotare l'azienda della migliore referenzialità.

ASSICURANDO SI. DALLE ANALISI ALL'AZIONE COME MUOVERSI SUL MERCATO DELLA NOSTRA EPOCA LA TUTELA DEL PATRIMONIO E DEI BENI AZIENDALI

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Massimiliano Giovanni Gaetano Nicastro



La tutela di Vite, Beni e Attività, sia nel privato che nel professionale, è una cosa seria, indispensabile e prioritaria.

E non basta solo farlo: bisogna farlo bene e, soprattutto, saperlo fare.

L'analisi preventiva delle aree di rischio è certamente fondamentale, in questo senso, perché consente di avere una mappa oggettiva e un censimento dei rischi possibili e probabili: uno scenario prospettico che descrive passato, presente e futuro e che indica dove andare ad intervenire con le coperture assicurative.

Ma ciò è sufficiente?

Finisce davvero qui il nostro impegno nello sforzo di protezione?

No, proprio no, non finisce qui, anzi, tutto il contrario: inizia qui.

Infatti, proprio da questo momento in poi, si passa dalla fase di studio e di analisi a quella pratica dell'azione realizzativa definitiva.

Assicurarsi significa "studiare e capire" prima, ma anche "agire e realizzare" dopo, con coerenza e proporzionalità di budget di spesa, per farlo.

Proprio la fase finale del processo assicurativo, di solito sottovalutata perché, fin troppo spesso, considerata solo una conseguenza operativa, è invece la fase più delicata e sensibile, perché deve riuscire a tradurre in realtà tutti i "desiderata", rispettando i migliori protocolli di convenienza, sia qualitativa che quantitativa.

Alla fine, quindi, contano la selezione e la scelta delle polizze.

Bisogna, per questo, sapere come si distinguono e dove si trovano.

Si vuole imparare a farlo correttamente?

Basta frequentare questo seminario.

Argomenti



Le attività strategiche di analisi del rischio



Mappa dei rischi storici ed emergenti e mappa dei profili delle polizze a copertura



Scenario del Mercato assicurativo odierno



Comprensione dei rischi aziendali, professionali e privati, tutelando il proprio "core business" in modo da poterli valutare e correggere: i protocolli di convenienza qualitativa e quantitativa, le eventuali e marginali aree di auto assicurazione residua



Il Key-man



Polizze collettive di tutela: il "wellfare" aziendale



Adesione a forme pensionistiche e simili



Vantaggi fiscali ed economici: costi/benefici in ambito finanziario assicurativo



"Consigli per gli acquisti"

Obiettivi



Essere in grado di analizzare, dal punto di vista assicurativo, scenari imprenditoriali, professionali e privati e di effettuare scelte mirate nelle coperture dei rischi, sia in autonomia che come interlocutori clienti di un professionista esterno



Saper valutare, in modo attendibile e affidabile, il peso specifico della convenienza totale di polizze e interlocutori partner

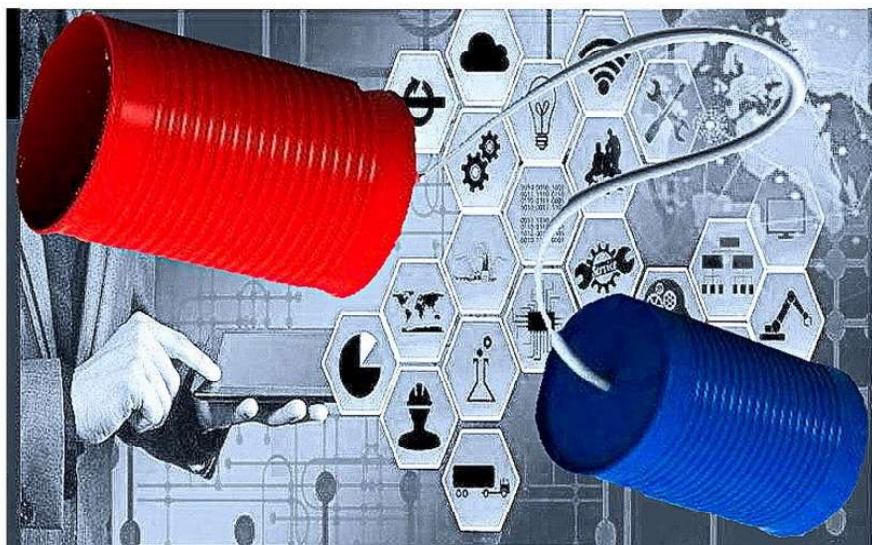


Raggiungere una mentalità prospettica capace di prevedere e anticipare le aree future di rischio

TELECOMUNICAZIONE RETI & CONNESSIONE UNIVERSALE.

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Riccardo Rosignoli



Informare, trasferire, comunicare, condividere, in tempo reale, rapido e quasi contestuale, in contemporanea: una delle esigenze emergenti di ogni attività presente e futura.

La circolarità della comunicazione è diventata una delle chiavi discriminanti per il successo di qualsiasi iniziativa.

Quindi organizzarsi bene è fondamentale, ma saperlo fare ancora meglio, può diventare vincente. Per questo non è solo una questione di hardware e software avanzati, più o meno all'avanguardia: ciò che conta è chi sa fare "cosa e come".

Questo seminario svela i segreti di tutti i sistemi di comunicazione attuali e tutte le convenienze qualitative ed economiche di riferimento.

Perché non basta essere a norma o anche oltre gli standard migliori di sistema, la vera comunicazione che ci vuole è un'altra ed una sola: quella che davvero corrisponde alle esigenze di chi la usa, le nostre.

In particolare, il seminario cerca di fare chiarezza sulle diverse modalità e tecniche oggi a disposizione per comunicare, con la consapevolezza che l'obiettivo non sia solo la scelta della soluzione più avanzata e più alla moda, ma l'individuazione di quella più appropriata e più corrispondente alle diverse esigenze di personalizzazione individuale. Altro focus importante dello sforzo formativo è la parallela analisi concreta di costi-benefici di ogni personalizzazione di impianto.

L'approccio ai diversi sistemi, all'offerta di mercato e ai relativi budget di spesa è quella che potremmo definire da "broker della comunicazione".

Nel seminario emerge chiaramente che la scelta strategica di comportamento vincente non è quella di partire dai pacchetti comunicativi offerti dai fornitori, ma quella, invece, di definire e individuare con precisione oggettiva, già in partenza, l'obiettivo di comunicazione finale e ricorrente, per poi passare alla ricerca delle soluzioni più adeguate, anche alternative rispetto alle più usate e conosciute (es. ponti radio etc).

Si tratta di una grande occasione per "I non addetti ai lavori" di riuscire, in un solo colpo, a impossessarsi del know how indispensabile (non necessariamente solo tecnico) per saper gestire e controllare, in modo informato, l'adeguatezza delle proposte dei diversi interlocutori tecnici di soluzione.

Argomenti

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Sistemi di Comunicazione: da dove siamo partiti, dove siamo arrivati e dove arriveremo.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Descrizione di tutti i Sistemi di Comunicazione, attualmente disponibili. I nuovi Sistemi più accreditati per il futuro.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Valutazione macroscopica e individuazione dettagliata delle reali, e non presunte, più ricorrenti esigenze comunicative.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Modalità corretta di analisi dell'Offerta di mercato.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Termini di paragone essenziali per l'analisi finale di costi-benefici al fine della migliore convenienza.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'indispensabilità della ridondanza nella scelta degli impianti finali di soluzione: più elementi, vicarianti, capaci di svolgere la stessa funzione.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Parametri di riferimento nella scelta dei professionisti interlocutori per la realizzazione del proprio impianto.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'incidenza percentuale storica sul budget di spesa annuale: stima minimi e massimi necessari.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Comunicazione interna ed esterna: la gestione strategica delle reti e dei flussi.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'importanza della sicurezza e della protezione del proprio sistema di comunicazione e dei dati. Tutti gli stratagemmi da non dimenticare.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Controllo e azioni preventive per evitare l'abuso o l'uso improprio di Internet sul lavoro.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Quale il giusto mix di compromesso pratico tra velocità e affidabilità?
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La manutenzione: chi, cosa, dove e come.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'aggiornamento del sistema: gli aspetti e le aree più critiche indispensabili nel monitoraggio.

Obiettivi

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Capacità di interloquire in modo adeguato e preparato con i propri tecnici di riferimento.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Saper individuare, in modo obiettivo e oggettivo, le priorità di esigenza e saper scegliere le soluzioni più corrispondenti ed efficaci.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Know how per la selezione degli interlocutori in fase realizzativa e di manutenzione.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Saper stimare nei budget preventivi la giusta dimensione di spesa sostenibile.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Abilità nuova nel riconoscimento del valore aggiunto effettivo del sistema di comunicazione.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'analisi della scelta logistica, preventiva e corretta, delle sedi adeguate per start up e nuove realtà aziendali in fondazione.

STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE AZIENDE DEL SETTORE FARMACEUTICO

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

Seminario-laboratorio **Avanzato** per Operatori del Settore Farmaceutico di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



Argomenti

- I principali mercati farmaceutici internazionali: Stati Uniti, Europa (UE, Regno Unito), mercati emergenti: dimensioni e dinamiche
- Strategie di internazionalizzazione delle aziende farmaceutiche: alcuni esempi
 - Introduzione
 - Aziende "Big Pharma"
 - Aziende emergenti / "Biotech"
- I principali archetipi dei sistemi sanitari internazionali:
 - Introduzione
 - Sistemi sanitari "universali" (es., Servizio Sanitario Nazionale italiano, National Health Service britannico, etc.)
 - Sistemi sanitari "misti", pubblico, privato e "out of pocket" (es., Stati Uniti, Cina, Brasile)
 - Sistemi sanitari: fattori comuni e fattori differenzianti
- Aspetti chiave di sviluppo clinico e di procedure regolatorie in un contesto strategico internazionale

Obiettivi

- Capire quali sono le dinamiche e gli elementi di attrattività dei principali mercati farmaceutici internazionali
- Conoscere i modelli di sviluppo internazionale di tipi diversi di aziende farmaceutiche
- Capire il contesto delle strategie di prezzo internazionali per nuovi medicinali etici
- Comprendere i fattori sulla cui base si fissa il prezzo di un farmaco etico e vengono determinate le sue modalità di rimborso nei principali mercati farmaceutici internazionali
- Acquisire gli elementi essenziali per definire ed implementare strategie globali di "pricing e market access" dei farmaci etici

PRINCIPALI SISTEMI SANITARI

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

Seminario-laboratorio **Avanzato** per Operatori del Settore Farmaceutico di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



Argomenti

 Attori chiave, definizioni, procedure di prezzo e rimborso dei farmaci, criticità particolari

 Francia

 Italia

 Germania

 Spagna

 Regno Unito

 Stati Uniti

 “Corridoi” internazionali di prezzo

 Concetti generali

 Principi guida

 Case studies

Obiettivi

 Conoscere quali sono le potenziali barriere e opportunità di accesso al mercato nei principali sistemi sanitari per un farmaco etico, in funzione delle specifiche modalità di rimborso esistenti nei vari paesi

 Ottenere le basi per disegnare e/o valutare programmi di sviluppo clinico che rispondano alle richieste ed ai criteri di valutazione delle agenzie di Health Technology Assessment (HTA) e degli Enti di rimborso / Pagatori dei principali sistemi sanitari internazionali

 Comprendere il contesto internazionale e come quest'ultimo deve essere considerato nella definizione delle strategie e delle tattiche di “pricing e market access” internazionali

CATEGORIE SPECIALI DI FARMACI

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

Seminario-laboratorio **Avanzato** per Operatori del Settore Farmaceutico di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



Argomenti

-  Farmaci oncologici
 -  Problematiche specifiche
 -  Case studies
-  Farmaci orfani
 -  Problematiche specifiche
 -  Case studies
-  Terapie avanzate / ATMP
 -  Problematiche specifiche
 -  Case studies

Obiettivi

-  Conoscere come questi prodotti vengono valutati dalle agenzie e dagli enti pagatori dei principali sistemi sanitari
-  Capire le problematiche specifiche di prezzo, rimborso ed accesso, che si pongono, a livello internazionale, per le categorie di farmaci che presentano livelli di complessità più elevati
-  Imparare alcune lezioni chiave, alla luce delle esperienze concrete – positive e/o negative – di alcuni lanci internazionali di farmaci appartenenti a queste categorie “speciali”

TEMA/PERCORSO SPECIFICO ON DEMAND

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

Seminario/Percorso-laboratorio **Avanzato** per Operatori del Settore Farmaceutico di giorni e date da definirsi.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



 Progetto **avanzato** concordato ad hoc, per obiettivi personalizzati, con uno o più moduli e tempi da pianificare.

 Durata e budget da definirsi solo su preventivo, al momento del progetto specifico.

Argomenti

 Da definirsi

Obiettivi

 Da definirsi

30 SEMINARI DI FORMAZIONE MANAGERIALE

per

Medici, Operatori Sanitari, Informatori Medico Scientifici, Manager Farmaceutici & Ospedalieri, Studenti e futuri Professionisti

- 
-  **WEB MARKETING** Dott. Davide Cosimo Catanese
 -  **WEB DESIGN** Dott. Davide Cosimo Catanese
 -  **WEB DINAMICO & PROGRAMMAZIONE PHP** (Web Design AVANZATO) Dott. Davide Cosimo Catanese
 -  **LA MEDIAZIONE** Dott. Edellio D'Angelo
 -  **PROPRIETA' IMMOBILIARI & AMMINISTRAZIONE STRATEGICA** Dott. Edellio D'Angelo
 -  **IL VALORE DELLA PERSONALITA' NEL RUOLO PROFESSIONALE** Dott. Donato Maria De Amici
 -  **LA CREATIVITA'** Dott. Donato Maria De Amici
 -  **GAP GESTIONE AUTONOMA DEL PATRIMONIO MOBILIARE** Dott. Donato Maria De Amici
 -  **PARLARE IN PUBBLICO** Dott. Donato Maria De Amici
 -  **L'ARTE DI FARSI ASCOLTARE** (Parlare in Pubblico AVANZATO) Dott. Donato Maria De Amici
 -  **NEL RUOLO DI COMANDO** Dott. Donato Maria De Amici
 -  **VENDITA MARKETING & COMUNICAZIONE** Dott. Donato Maria De Amici
 -  **COME SE UN OCEANO: I SALI E GLI AROMI DELLA TERRA** Bruna Cristina De Gese
 -  **BRANDING. LE BASI DEL VALORE** Dott. Renato Dellamano
 -  **PRICING BENI DI CONSUMO** Dott. Renato Dellamano
 -  **LA SELEZIONE STRATEGICA DELLE NUOVE TECNOLOGIE** Dott. Renato Dellamano
 -  **NUOVE TECNOLOGIE & BUSINESS PLAN** Dott. Renato Dellamano
 -  **IMPRESA & MANAGEMENT SOCIALE** Dott. Roberto Durante
 -  **AI CONFINI DEL ROCK** Bernardo Lanzetti
 -  **IL TESTAMENTO: QUELLO GIUSTO, IL TUO** Avv. Glauco Maiocchi
 -  **LA LOCAZIONE ABITATIVA & COMMERCIALE** Avv. Glauco Maiocchi
 -  **COMUNICAZIONE & CHANGE MANAGEMENT** Dott. Antonio Messina
 -  **LEADERSHIP & PEOPLE MANAGEMENT** Dott. Antonio Messina
 -  **LE RIUNIONI EFFICACI** Dott. Antonio Messina
 -  **RESPONSABILITA' & COLLABORAZIONE** Dott. Antonio Messina
 -  **LA SQUADRA: IL SEGRETO DEI TEAM EFFICACI** Dott. Antonio Messina
 -  **L'ARTE DI SAPER DARE FEEDBACK** Dott. Antonio Messina
 -  **COMPORTAMENTI & STRATEGIE NEI RAPPORTI CON I FIGLI** Giovanna Pagani
 -  **OSPITALITA' & CONTROLLO DELLA RISTORAZIONE ALIMENTARE** Marco Refrigeri
 -  **COMUNICAZIONE AUDIOVISIVA: ARMA LETALE DELLA NOSTRA EPOCA** Riccardo Rosignoli

WEB MARKETING

Principi e Temi fondamentali.
Come progettare e implementare un sito web.
Come posizionarsi sui motori di ricerca.

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Davide Cosimo Catanese



Esserci, come esserci e come farsi trovare.
Internet non è il futuro. È il presente.

Una grande opportunità, per le imprese e per qualsiasi altra iniziativa, di comunicare con i propri pubblici attuali e futuri, con la propria clientela attiva e quella potenziale.

È molto importante esserci, ma ancora più importante è: "come esserci" e "come farsi trovare".

Da quando lo strumento comunicazionale Internet ha mosso i primi passi, nella sua rapida divulgazione e affermazione mondiale, molto è cambiato, anzi nulla è più uguale.

Infatti all'inizio degli anni '90, in assenza di dati affidabili e riscontrabili sulla potenzialità del nuovo strumento di comunicazione, per un'impresa era sufficiente "esserci", e per far ciò bastava anche l'improvvisata collaborazione di un collaudato tecnico, capace di qualche intuizione creativa a effetto e di una sufficiente sensibilità "artistica", per la costruzione di un sito. Il risultato era ottenuto rapidamente.

Questo tipo di modalità nell'approccio professionale a Internet, oggi, non può più essere né appropriata né tanto meno attuale. Nel nuovo secolo, dopo lustri di esperienza, il concepimento di un sito Internet, la sua realizzazione e il suo permanente sviluppo non possono più essere patrimonio di improvvisate iniziative, accompagnate da azioni ispirate alla buona volontà e al semplice buon senso.

Sono passaggi e azioni che prevedono conoscenza e preparazione, organizzate e collaudate.

Una vera e propria nuova professione: il Web Marketing.

Considerare l'importanza e la emergente attualità di questo nuovo fenomeno comunicazionale, significa assicurarsi di fare in modo che "oggi non sia troppo presto e domani, inevitabilmente, troppo tardi".

Questo seminario è stato concepito per essere di ausilio a chi ha già iniziato una attività di Web Marketing, per potersi, in tempi brevi, aggiornare e confrontare e a coloro che, in ruoli di natura

strategica, tale attività devono fondare, concepire e controllare nella realizzazione.

È utile, forse ancor più, a chi questa professione pensa di volerla intraprendere e vorrebbe, quindi, meglio capirla e più a fondo conoscerla.

L'intero piano del seminario è stato studiato proprio per consentire, in soli due giorni, un mix base di conoscenza e capacità applicativa, indispensabile e completo, nell'area Web Marketing.

Argomenti

- L'importanza di essere in rete.
- Come progettare un sito dal punto del layout.
- Come rendere un sito navigabile.
- L'importanza dei contenuti di un sito.
- Elementi di html, per poter inserire parole chiavi all'interno delle pagine html.
- I motori di ricerca.
- Meta tag e keywords.
- L'importanza del nome del sito.
- Come registrarsi sui motori di ricerca.
- Tecniche di posizionamento.

Obiettivi

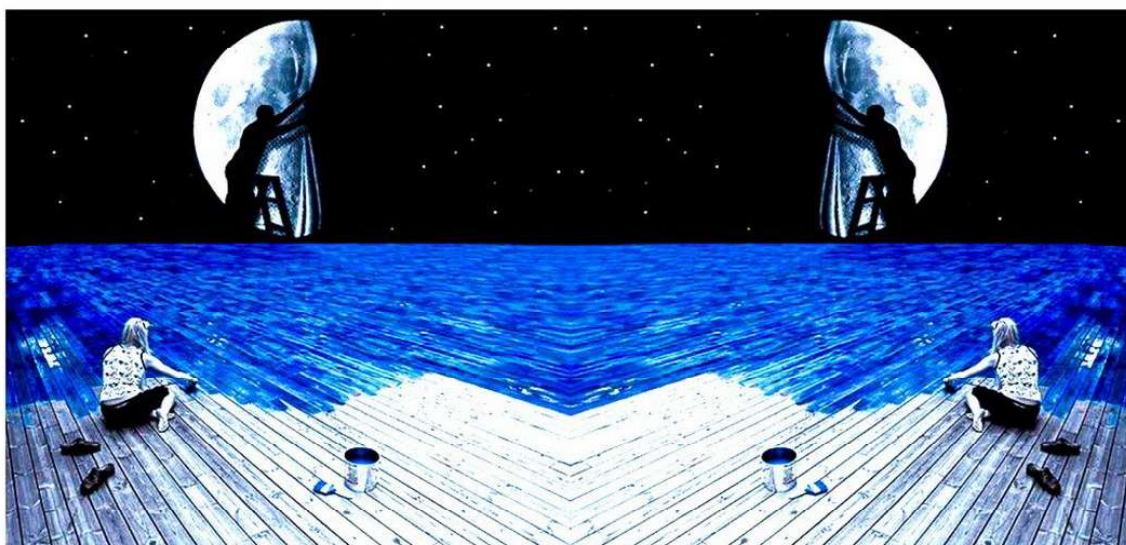
- Essere in grado di analizzare e controllare la progettazione di un sito web.
- Capacità di posizionare un sito web nei primi posti dei motori di ricerca.
- Vedere la rete come un'opportunità per migliorare e offrire più servizi alla clientela e ai pubblici di riferimento.
- Essere in grado di rendere un sito navigabile.
- Conoscenze base dell'html e dei meta tag.
- Analisi e conoscenza dei motori di ricerca

WEB DESIGN

Reattivo. Creativo. Pronto per il Mercato.

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Davide Cosimo Catanese



Computer, Tablet, Smartphone, oggi un sito Web si deve adattare a diversi dispositivi, in maniera fruibile su tutti i device in commercio.

Il nostro seminario insegna a progettare e a realizzare siti web creativi e conformi ai più recenti standard di qualità e web usability.

Dall'ideazione fino alla pubblicazione on line.

Si comincia con i linguaggi Html5 e Css, per diventare, step by step, un web design reattivo e creativo pronto per il mercato.

Un seminario più che unico e raro sul tema.

Argomenti

- Il Web e il Web Design.
- Strumenti necessari e non.
- La prima pagina HTML 5.
- Sito responsive, impariamo a conoscerlo.
- Contenuti e semantica.
- Le immagini nel web.
- Testi organizzati: liste e tabelle.
- I CSS cosa sono ?
- Teoria e breve storia del web design.

- Il workflow del web designer.
- Organizzare il primo progetto.
- Quello che non si vede ma serve.
- Alla scoperta del Box Model.
- Definire la struttura del layout.
- Reset!
- Organizzare i CSS.
- Immagini di sfondo e CSS.
- Stilare i link e lavorare con il rollover.
- Definire la zona centrale.
- Approfondimento: il float.
- Riutilizzare le pagine.
- Includere elementi dai social network.
- Testare il sito e trovare gli errori.
- Panoramica sui servizi di hosting.
- Pubblicazione e FTP.
- Chi visita il mio sito?

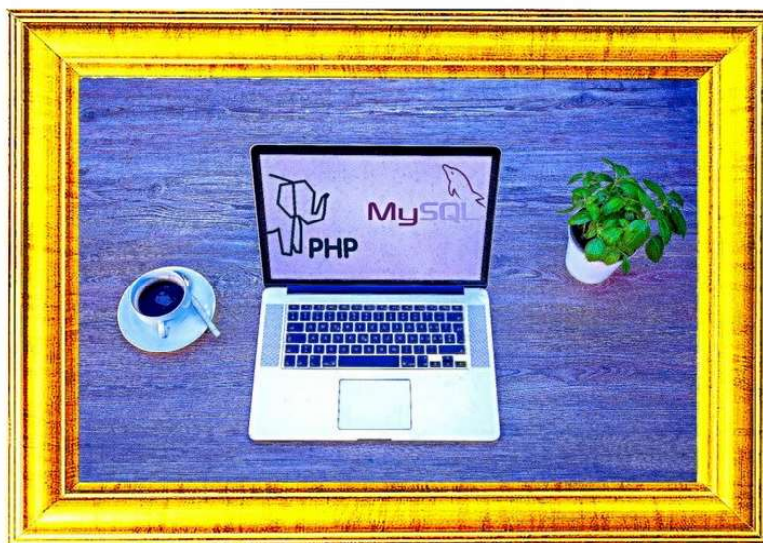
Obiettivi

- Realizzare un sito web responsive.
- Un sito che si adatti automaticamente al dispositivo che lo visualizza rimanendo sempre chiaro e facile da navigare.

WEB DINAMICO & PROGRAMMAZIONE PHP

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Davide Cosimo Catanese



Si tratta del seminario top nella conoscenza di web building, il passaggio formativo successivo ed avanzato, al web design.

Una conoscenza esclusiva per raggiungere l'eccellenza nella programmazione web, sia come operatori che come interlocutori informati di consulenti professionisti.

Completo, esaustivo, pratico e incisivo: risolutivo.

Argomenti



Mattoni del linguaggio

Le variabili
I tipi di dato
Le costanti
Gli operatori aritmetici
Gli operatori relazionali e logici



Il controllo dell'esecuzione

Il costrutto IF, ELSEIF ed ELSE
Il costrutto SWITCH
Il ciclo FOR
Il ciclo WHILE



Array e Funzioni

Gli array
Le funzioni



Come gestire l'input dell'utente

I dati via URL e QueryString
I Form in PHP



Memorizzare dati durante la navigazione

Le sessioni



I database

La progettazione
Normalizzazione
SQL: Structured Query Language



Interazione PHP con Mysql

Lettura, scrittura e modifica dati

Obiettivi



Php è un linguaggio di **programmazione web server-side**.

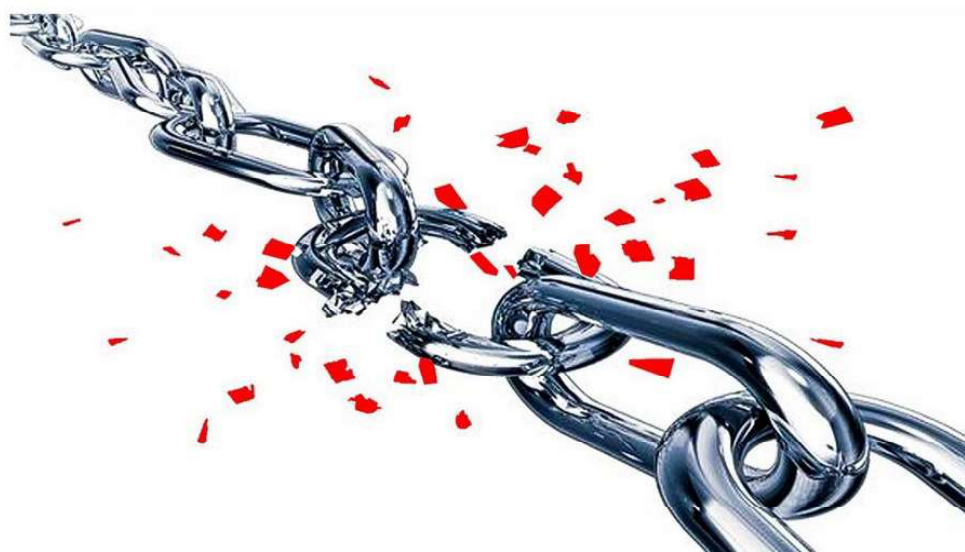
Mysql è un database per la memorizzazione strutturata di informazioni.

Combinando il linguaggio Php con il database Mysql, attraverso esercitazioni pratiche, si apprendono le basi della programmazione web server-side, per realizzare **applicazioni web dinamiche**.

LA MEDIAZIONE IL MINOR DISACCORDO CONSENSUALE POSSIBILE

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Edellio D'Angelo



L'attuale situazione conflittuale in tutta la nostra la società e la sempre più complicata macchina giudiziaria che affligge le procedure giudiziarie, fanno sì che per giungere a delle sentenze, anche per questioni di poco conto, possano trascorrere anni, ciò porta ad avere enormi ritardi, anche nelle questioni molto importanti, ad un ulteriore irrigidimento delle parti e ad un aumento delle spese di giudizio.

Questo stato di cose toglie risorse, in particolare, alle aziende, che di fronte a conflitti che trattano materie economiche, si ritrovano costrette ad attendere lunghi periodi per chiudere vertenze che, spesso, possono causare addirittura la chiusura delle aziende stesse.

In questo clima, è nato l'istituto della mediazione, già peraltro presente in molti Paesi, dove le vicende giudiziarie hanno tempi, mediamente, molto più brevi.

La mediazione ha come obiettivo principale la possibilità delle parti di addivenire ad un accordo personalizzato e definibile dalle parti stesse, e quindi con un ridotto tasso di conflittualità, tempi molto più brevi e costi decisamente più contenuti e sostenibili.

Questo seminario offre tutto il sapere pratico, necessario e indispensabile, per riuscire a sapere valutare se e quando utilizzare il mezzo della mediazione, caso per caso, situazione per situazione, e per riuscire a gestirla, nel caso sia utile, nel modo più corretto ed efficace, per un esito sicuro sempre "win-win" (io vinco- tu vinci").

Seminario davvero speciale e utilissimo per il bagaglio culturale di chiunque comandi o amministri.

Argomenti

- Definizione e dimensioni del fenomeno.
- Mediazione sì. Mediazione no.
- Quando utilizzarla e quando non.
- La mediazione strumento di primaria importanza per la composizione delle liti.
- La situazione giudiziaria in Italia
- Le cause pendenti
- I tempi della giustizia
- I risultati di un giudizio
- La mediazione
- Mediazione obbligatoria
- Mediazione facoltativa
- Perché la mediazione
- I tempi della mediazione
- Le fasi della mediazione
- La segretezza
- Il ruolo del mediatore
- Il ruolo delle parti
- Il ruolo dei legali
- La richiesta di tecnici esterni
- La proposta del mediatore
- Sintesi finale e "consigli per gli acquisti"

Obiettivi

- Impadronirsi di una evoluta conoscenza pratica della mediazione e di una nuova cultura, più mirata, nel saperne usare, vantaggiosamente, strumenti ed effetti, al fine di snellire la composizione delle liti ed evitare lungaggini e affollamenti della giustizia.
- Avere un ruolo personale informato nella composizione del conflitto e saperne condurre la mediazione.

PROPRIETA' IMMOBILIARI & AMMINISTRAZIONE STRATEGICA

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Edellio D'Angelo



Proprietà immobiliari esistenti, personali e professionali, in Italia e all'Estero?

Proprietà future da selezionare per investimento?

Aspetti economici e gestionali?

Gestioni immobiliari condominiali usuali e gestioni di unità "a reddito"?

Questioni energetiche, fiscali, planimetriche e di sicurezza?

Manutenzione ordinaria e straordinaria?

Selezione degli inquilini e contratti di affitto?

Conduzione gestionale ed economica?

Scelta e controllo degli amministratori?

Valutazione e gestione di immobili in fase di compra vendita, di stesure testamentarie e di successioni ereditarie?

Conduzioni oculate e ritorni di redditività?

Che si decida di agire in proprio o di delegare l'impegno, questi sono, comunque, i principali aspetti nodali che un'amministrazione di proprietà immobiliari si trova, inevitabilmente, ad affrontare.

Non occuparsene può essere un suicidio di interesse.

Assolvere l'impegno, con ragione e buon senso, è normale.

Assolverlo, invece, in modo informato, completo e strategico, nel prossimo futuro, sarà addirittura indispensabile.

Questo seminario permette di accedere, in modo rapido, alla conoscenza più avanzata, completa e pratica sul tema, per prepararsi e saper realizzare la più efficace ed accorta gestione strategica di proprietà immobiliari private e professionali.

Un seminario unico e raro, totalmente inedito nella sua specifica identità, per sapersi orientare correttamente in un mondo complesso, dove fin troppo spesso accade che "ci spieghino le nostre idee senza farcele capire".

Argomenti

SCUOLA
MEDICO
SCIENTIFICA

Le proprietà condominiali:

la casa in condominio, il regolamento, l'assemblea, le nuove leggi in materia, gli obblighi e i doveri dell'amministratore, la classe energetica degli edifici, la sicurezza, la gestione dei servizi, l'efficientamento energetico, le agevolazioni fiscali, la scelta dell'amministratore, il reclutamento dei manutentori, la collaborazione dei condomini

SCUOLA
MEDICO
SCIENTIFICA

Le proprietà immobiliari "a reddito":

la ricerca e la selezione di inquilini affidabili (liquidità, solidità e moralità), il perfezionamento dei contratti di locazione (sicurezza e convenienza), gli aspetti fiscali, il recupero degli affitti e delle rate condominiali, il pagamento delle spese di registro, la manutenzione ordinaria e straordinaria, i budget preventivi e consuntivi

SCUOLA
MEDICO
SCIENTIFICA

L'analisi di convenienza e la selezione di nuovi investimenti immobiliari

SCUOLA
MEDICO
SCIENTIFICA

Le compra vendite

SCUOLA
MEDICO
SCIENTIFICA

Le circostanze testamentarie

SCUOLA
MEDICO
SCIENTIFICA

Le situazioni successorie

SCUOLA
MEDICO
SCIENTIFICA

Sintesi finale e "consigli per gli acquisti"

Obiettivi

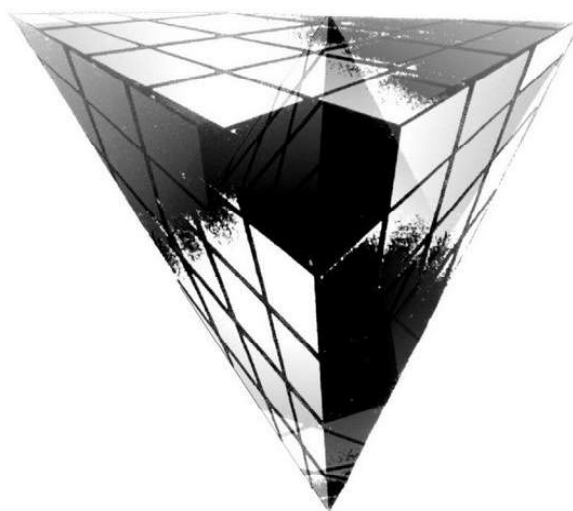
SCUOLA
MEDICO
SCIENTIFICA

Appropriarsi, in tempo rapido, dei principi e dei temi fondamentali intrinseci nelle amministrazioni strategiche immobiliari più avanzate: dal semplice condominio alle realtà più complesse.

IL VALORE DELLA PERSONALITA' NEL RUOLO PROFESSIONALE

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Donato Maria De Amici



All'inizio del nuovo Millennio, il fattore competitivo per ogni impresa è dato primariamente dalla qualità delle Persone che vi lavorano e, in particolare, di quelle destinate e impegnate in speciali ruoli e funzioni.

Persone che devono saper pensare ed agire in situazioni sempre più mutevoli e complesse: con obiettivi di alto profilo.

Il mondo è cambiato. La società è cambiata. La gente stessa è cambiata. L'economia cambia.

Ora, "nulla è permanente tranne il cambiamento".

In questa innovazione continua, è la Persona a rappresentare in divenire la prima ricchezza, l'autentico capitale dell'organizzazione impresa, l'ago della bilancia delle sue fortune e sviluppo o del suo ristagno e della sua involuzione.

Per questo, accanto e parallelamente alle sue capacità professionali, si rafforzano le sue capacità intellettuali e psicologiche.

E' infatti la qualità della Persona a determinare il valore e il futuro di ogni impresa.

Nei ruoli di responsabilità, quindi, in ogni azienda di ogni dimensione e tipo, un plus aggiunto, sempre più emergente, è quello della "personalità" di chi tali ruoli ricopre.

Infatti, una personalità positiva, armonica ed equilibrata, facilita le relazioni interpersonali, la soluzione dei problemi e il conseguimento degli obiettivi.

Inoltre, una impresa funziona meglio, è più forte ed ha più immagine, se i rapporti relazionali al suo interno sono di segno positivo, se vi è un clima improntato alla collaborazione e all'ottimismo, se chi deve comandare ha autorevolezza e consensi.

Per raggiungere tutto questo, nella odierna complessità della vita aziendale, esperienza, buona volontà e buon senso non bastano più. Occorrono anche specifiche informazioni di ordine psicologico: quelle che questo seminario intende fornire, attraverso l'autoconoscenza, per comprendere sé stessi e per comprendere gli altri, e la genesi spontanea di Visioni nuove.

Un corso fondamentale e determinante, oltre che di valore strategico

Argomenti

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Conoscersi: per comprendere sé stessi e per comprendere gli altri.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Visione della propria "identità".
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Personalità: sinonimo di complessità.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Capire la personalità: come è strutturata, come agisce e si manifesta attraverso i comportamenti.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La comunicazione verbale e la comunicazione non verbale.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La personalità "bene integrata".
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Una chiave di lettura per l'osservazione e la comprensione dei propri comportamenti e di quelli altrui: nelle varie situazioni di incontro, scambio e rapporto.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Le relazioni interpersonali positive, costruttive e motivanti.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Le relazioni negative e distruttive.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Come evitare dissensi, rifiuti, discordanze, conflitti, negazioni.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Il rapporto con sé stessi, rapporto privilegiato.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA L'importanza dei propri bisogni, desideri, sensazioni e sentimenti.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Gli aspetti della personalità e i comportamenti che concorrono alla autorevolezza e alla credibilità del leader.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Il valore della personalità nel proprio ruolo professionale e nei diversi ruoli della vita.

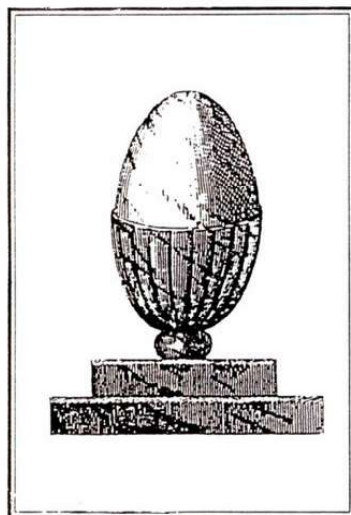
Obiettivi

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA "Rileggere" la propria personalità e verificare le personali capacità comunicazionali.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Affinare le capacità di relazione acquisite dall'esperienza.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Acquisire nuove capacità psicologiche a sostegno del proprio ruolo.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Rafforzare il proprio ruolo attraverso una nuova consapevolezza dei comportamenti/atteggiamenti personali.

LA CREATIVITA'

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Donato Maria De Amici



Chi l'ha detto che la creatività sia solo un dono innato di natura? E se fosse, invece, una qualità mentale che si può apprendere? Oggi, nell'impresa di qualunque tipo e dimensione, presidiare con successo le posizioni e rafforzare le efficacie non basta più. E' necessario capire e vivere il cambiamento come: "una innovazione continua".

Imprenditori, managers, quindi, impegnati in uno sforzo costantemente creativo: alla ricerca di nuove soluzioni, nuove opportunità, nuove vie.

L'impresa attuale, si dice, "dipende dal futuro".

La creatività degli uomini che la governano e gestiscono è, pertanto, uno dei valori fondamentali del suo potenziale progresso, quindi: flessibilità in luogo di rigidità e ripetitività.

Le pressioni esercitate dai mercati, dalla concorrenza, dai cambiamenti sociali e dagli imprevisti, impongono a ogni impresa di organizzarsi in modo da massimizzare la propria creatività in più direzioni: nel management, nella soluzione di problemi di ricerca, nella progettazione e nella produzione, nel marketing, nella pianificazione strategica, come nel clima aziendale o situazione di lavoro valorizzato.

La capacità di operare in modo nuovo, innovativo, originale e differenziato è diventata una delle funzioni essenziali del management.

Il nuovo leader è oggi più che mai un "costruttore creativo" di nuove realtà: capace di immaginarle prima di realizzarle.

Una nuova filosofia ispira il suo lavoro, perché un maggiore apporto di creatività può elevare "il valore aggiunto" delle sue strategie e azioni.

Studiosi e ricercatori del processo creativo hanno prodotto una serie di metodologie e tecniche, per incrementare l'uso delle risorse mentali, in un'ottica innovativa: si tratta di metodologie e tecniche che si possono imparare e applicare.

L'ambito della cosiddetta Creatività Applicata si è sviluppato, in questi anni, sempre più largamente, traducendo modelli teorici in comportamenti e procedure che facilitano e stimolano sia il lavoro individuale che quello di squadra.

Questo seminario, di sensibilizzazione e stimolazione della creatività, è rivolto a chi vuole conoscere alcuni aspetti della creatività e delle proprie potenziali capacità creative

Argomenti

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Che cos'è la creatività.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Differenza fra creatività e fantasia.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La creatività, parte integrante del processo evolutivo umano.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La personalità creativa.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Da che cosa nasce l'atto creativo
- I tre aspetti della creatività
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA I fattori sfavorevoli alla creatività
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Gruppo creativo. Gruppo artificiale
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Come si uccidono le idee
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Le cinque caratteristiche che identificano i prerequisiti indispensabili di ogni prestazione creativa.

Obiettivi

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La raggiunta consapevolezza che la creatività è una qualità mentale che si può imparare, modificare e implementare.
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Attivazione delle proprie energie innovative
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Esplorazione e scoperta dei personali poteri creativi
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Sviluppo di nuove forme e modalità di pensiero
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Conoscenza di alcune modalità e procedure per saper affrontare creativamente problemi di lavoro e situazioni della vita personale

GAP

LA GESTIONE AUTONOMA DEL PATRIMONIO MOBILIARE I TITOLI DI STATO A REDDITO FISSO

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Donato Maria De Amici



Provvisoriamente, ripetitivamente, in modo permanente od occasionale, per motivi professionali o anche personali, a chiunque è capitato o può succedere di dover decidere le sorti di un patrimonio mobiliare delle dimensioni più diverse.

A quel punto cosa fare? Come muoversi e che strade intraprendere?

E, ancora prima di pensare e di agire, la domanda delle domande, da porsi innanzitutto: che cosa rappresenta un patrimonio mobiliare?

È davvero solo un ammontare di denaro, più o meno consistente?

Oppure cosa altro? Che cosa è veramente?

Un patrimonio mobiliare non è affatto solo e unicamente una somma di denaro. Un patrimonio mobiliare testimonia "uno sforzo riuscito".

Un patrimonio mobiliare identifica il "lavoro" che lo ha prodotto e la fatica per averlo salvato, accantonato e risparmiato.

Un patrimonio è "lavoro": il "lavoro della ricchezza".

E, come tutti i lavori, merita e pretende molto di più di essere solo conservato: "il lavoro deve poter continuare a lavorare".

Per questo un patrimonio mobiliare deve essere investito e non lasciato, liquido e fermo, in un deposito di sicurezza.

Per farlo, le opportunità non mancano di certo, interlocutori, modalità e forme sono numerosissime, dalle gestioni patrimoniali ai fondi di investimento, dalle banche alle finanziarie, dagli obbligazionari agli azionari, per tutti i gusti e le tasche: un'offerta, ormai, che più ricca, vasta e varia è quasi difficile poterla immaginare.

Ma c'è un ma, e anche un però: sebbene possano essere tutte opportunità valide, tutte sono sempre e comunque "soluzioni delegate".

E proprio qui si inserisce il fondamentale "perché" di questo seminario.

Infatti, per ragioni e necessità diverse, per Privati, Imprese, istituzioni e altre Organizzazioni, può presentarsi come scelta preferenziale, utile se non indispensabile, la decisione di gestire autonomamente l'ottimizzazione delle rendite del proprio patrimonio mobiliare (tutto o parte), senza dover delegare l'impegno o affidare il capitale stesso a Terzi. In questa direzione, i Titoli di Stati Sovrani, a reddito fisso, forma di investimento secolare e principio di rendimenti, possono essere una chance determinante, per cui basta solo un semplice deposito bancario. Questo seminario spiega come pensare e come fare.

Argomenti

- Titoli di Stato a reddito fisso e le altre forme di investimento.
- Descrizione e dinamica.
- Rendimenti: cedole annuali, plusvalenze e valute straniere.
- Scenario operativo: conto corrente, deposito titoli, conto valuta e capital gain.
- Briefing finanziario: obiettivi, tempi ed esigenze dell'investitore.
- Trends storici delle principali divise internazionali.
- Portafoglio titoli.
- Analisi di convenienza e selezione delle opportunità di investimento.
- Scenario macro socio-economico e ranking dei Paesi considerati
- Studio e predisposizione del quadro riassuntivo e del preventivo economico del progetto di investimento.
- Pianificazione dell'azione di investimento, verifica preventiva dei costi e delle condizioni bancarie e realizzazione.
- Controllo periodico delle prestazioni e dei nuovi titoli emergenti.
- Cambio del portafoglio e compravendita dei titoli.
- Gestione plusvalenze e minusvalenze.
- Titoli al portatore, trasferimenti di proprietà ed eredità.
- Scenari di default finanziario di Paesi emergenti: come fare.

Obiettivi

- Possedere un "know-how" corretto, completo ed esaustivo dei Titoli di Stato a reddito fisso e della loro assoluta unicità, come opportunità di investimento.
- Sapere e potere agire, anche autonomamente: sia a livello personale che professionale.
- Impossessarsi delle potenzialità indispensabili per un'eventuale attività di consulenza nel settore specifico.

PARLARE IN PUBBLICO

L'arte di farsi ascoltare.

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Donato Maria De Amici



Il parlare è un segno distintivo, il "valore" che distingue, da sempre, il leader comunicatore capace di coinvolgere e convincere chi lo ascolta.

Una capacità che si può acquisire, per prendere la parola con successo nelle varie situazioni che la vita professionale e sociale richiede: riunioni, conventions, convegni, congressi, tavole rotonde, conferenze, interviste, convivi, radio, televisione, video, riunioni di lavoro, video conferenze ed altre ancora.

Saper parlare non vuol dire trasmettere, ma comunicare: vale a dire, saper stabilire un dialogo-collegamento-contatto fra poli sintonizzati. Se questo non accade, chi parla è protagonista solamente di un monologo: un soliloquio che produce quasi sempre distacco, indifferenza, noia e inerzia.

Ma come acquisire l'espressività per stabilire, ogni volta, un rapporto vivo e valido con l'uditorio?

Come arrivare a un livello di comunicazione più sciolta, disinibita e soddisfacente?

Quali i segreti dell' "arte di parlare" e quelli dell' "arte di farsi ascoltare"?

Il seminario permette di acquisire informazioni e sperimentare modalità per parlare con successo in ogni occasione: con la verifica e la definizione dello stile personale.

Non è affatto vero che oratori si nasce. Oratori, e bravi, si diventa. Saper parlare in pubblico è una materia di studio. Questo seminario mette a disposizione tutte le conoscenze collaudate più aggiornate ed avanzate, per consentire non solo di farlo, ma di interpretarlo con uno stile unico, del tutto personale e inimitabile: il nostro.

Argomenti

-  Ruolo di relatore: ruolo di influenzamento.
-  I principi che regolano e favoriscono l'abilità del parlare.
-  Come attivare l'attenzione, suscitare interesse, favorire la comprensione, mantenere alto l'indice di ascolto.
-  La padronanza di sé. Comunicazione verbale e comunicazione non verbale.
-  Aspetto esteriore (look) ed atteggiamenti (presenza scenica).
-  Le variabili delle situazioni: contesto, pubblico, obiettivi.
-  Come si prepara un discorso. La costruzione logica e la costruzione psicologica.
-  Il messaggio studiato in funzione degli obiettivi di comunicazione: informazione, convincimento, induzione all'azione.
-  Gli errori da evitare.

Obiettivi

-  Acquisizione di un metodo psicologico e pratico per arricchire e valorizzare le personali capacità di parlare in pubblico.
-  Acquisizione di informazioni utili per la stesura ottimale dei contenuti nella preparazione di ogni tipo di intervento.

L'ARTE DI FARSI ASCOLTARE

Seminario-laboratorio **Avanzato** di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Donato Maria De Amici



I partecipanti a questo speciale seminario hanno già acquisito esperienze e buone capacità nel "prendere la parola".

Hanno, quindi, sperimentato quanto sia la Parola a sostenere, primariamente, la credibile immagine di un leader, a dare incisività alla trasmissione del suo pensiero, a portare a un apprezzabile grado di consenso chi lo ascolta.

Saper parlare oggi è "arte" insostituibile e irrinunciabile per chi deve vivere momenti da protagonista in: riunioni, assemblee, convivi, conferenze, incontri, presentazioni, convegni, congressi, interviste, conferenze stampa, manifestazioni pubbliche, comizi, trasmissioni multimediali e altre circostanze.

Un'arte che si può imparare.

Questo seminario è uno strumento formativo finalizzato, nel concreto, a far acquisire quindi, ad ogni singolo partecipante, ulteriori capacità e sicurezze nel proprio personale stile di oratore, oltre che una importante occasione di "allenamento" guidato e monitorato in piccolo gruppo esclusivo.

E' il corso avanzato del Parlare in pubblico, fondamentale per il perfezionamento e l'approfondimento, con l'appropriazione definitiva di tutte le conoscenze specifiche per l'utilizzo migliore di tutti i principali mezzi di comunicazione: tv, radio, giornali, internet, video, streaming ed altri ancora più specifici e mirati.

Argomenti

-  Esercitazioni intensive con video ripresa e successiva autovalutazione personale e di gruppo.
-  Prove, video, radio, tv, streaming, video conferenze.
-  Allenamento a saper coinvolgere e convincere.
-  Costruzione approfondita della "scaletta" guida preparatoria, mirata ai diversi obiettivi e pubblici.
-  Acquisizione della capacità di sollecitare le domande finali quando l'uditorio resta silenzioso e inerte.
-  Aspetto esteriore (look & hair), forma fisica (shape), postura, posizioni e movimenti nello spazio, postura, comportamento ed atteggiamenti (presenza scenica).
-  Previsione delle variabili delle situazioni: contesto, pubblico, obiettivi.
-  L'importanza preventiva della scelta delle inquadrature e della regia delle loro successioni e dell'accordo anticipato con eventuale regia esterna.
-  Come rispondere in modo adeguato e positivo alle domande e alle obiezioni del pubblico usando accorgimenti psicologici idonei.
-  Gli errori da evitare.

Obiettivi

-  Perfezionamento mirato e definitivo del proprio stile di parlare in pubblico.
-  Abilità esperta di fronte a qualsiasi mezzo di comunicazione e di circostanza.
-  Padronanza collaudata nella gestione dei pubblici diversi di riferimento.

NEL RUOLO DI COMANDO

La leadership situazionale.

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Donato Maria De Amici



I processi di cambiamento che caratterizzano la società contemporanea in generale, e le organizzazioni in particolare, stravolgono le tradizionali forme di governo organizzativo richiedendo modelli, stili e caratteristiche operative molto diversi dal passato, più articolati e complessi.

Coordinare uomini e progetti, rappresentare valori, idee ed interessi, comporta anche una capacità di analizzare e interpretare le situazioni organizzative e diagnosticare i comportamenti conseguenti: comprendere e gestire le complesse relazioni tra persone, ruoli e compiti.

In questo ambito, oltre le capacità comunicazionali necessarie, vi è un'altra abilità che va continuamente sviluppata: la capacità di lavorare in team poiché esso si dimostra la forma organizzativa dominante del futuro.

Ma perché un insieme di persone diventi realmente un team (cosa ben diversa dalla sommatoria di più individui) è necessario costruire un clima fatto di coesione, di condivisione, di scambio, di norme e valori comuni che raramente, invece, è presente in un semplice aggregato di individui.

Team come processo di aggregazione di un particolare insieme di persone che mira ad utilizzare al massimo le capacità personali e professionali e le competenze di ognuno: in funzione del conseguimento degli obiettivi che il gruppo stesso si pone.

Da un punto di vista psicologico, il team è basato sul processo di alterità: uscire dalla dipendenza per cercare la libertà che dà l'indipendenza che, a sua volta, è la base dell'interdipendenza.

Oggi si può affermare che la competizione imprenditoriale assomiglia per molti aspetti al campionato di Formula 1. Le tecnologie sono relativamente disponibili e accessibili a tutti ma ciò che, invece, porta a vincere la gara è sempre di più la capacità degli uomini.

Non soltanto, e non principalmente, quella del pilota ma di tutto il team che fornisce assistenza tecnica e organizzativa alla vettura in pista.

La competitività di un'impresa, oggi, appare direttamente proporzionale, proprio come un team di Formula 1, all'impegno, al senso di responsabilità e alla dedizione all'organizzazione, che la stessa avrà saputo ottenere dai propri collaboratori. In altre parole, dalla loro voglia di "vincere".

Ma come ottenere adeguati e alti livelli di prestazione dagli uomini? Come promuoverne la crescita continua? Come ottenerne il consenso e la loro identificazione con gli obiettivi dell'azienda? Come far sì che il lavoro sia da loro vissuto non come un dovere-condanna ma come autorealizzazione?

In un'impresa fondata sui valori umani, oggi, il leader deve rappresentare lui stesso un valore. E deve avere scienza e conoscenza.

Questo seminario è mirato a fornire informazioni, indicazioni e spunti affinché ogni partecipante possa verificare il personale "stile di comando": con riflessioni e visioni nuove che possano portarlo ad esercitare la propria leadership con maggiore proprietà e più sicura efficacia nel mondo che cambia. Imparare a comandare, ma soprattutto saperlo fare secondo una nuova conoscenza: la leadership situazionale.

"Essere vissuto come capo" è un carisma personale che, nell'attuale realtà aziendale, proviene primariamente dal grado di consenso dei collaboratori e si traduce in qualità di prestazione.

Per questo, le sole esperienze e l'intuito non bastano più per esercitare con successo il comando.

Non è più sufficiente, infatti, limitarsi ad affermare che le persone sono risorse centrali e strategiche per lo sviluppo dell'impresa. Vi è il bisogno di predisporre strumenti nuovi per gestire, formare e sviluppare le "risorse nascoste", umane e professionali, con criteri diversi dal passato.

Il seminario informa su nuovi possibili "stili di comando": mirati alla valorizzazione dei collaboratori e alla affermazione costante della propria leadership.

Una formazione particolarmente esclusiva e sofisticata che, necessariamente, deve partire dai ruoli più alti, e non viceversa.

Argomenti

- Le nuove tendenze del Management.
- Essere leader. Diventare leader.
- Ridefinizione del profilo di leader.
- Il capo come moltiplicatore delle energie positive dei collaboratori. Da supervisore garante delle condizioni ottimali per il lavoro dei propri collaboratori a primo responsabile della loro crescita professionale e personale.
- Individuazione e conoscenza dei più attuali Principi di Direzione. Le qualità d'azione e le qualità psicologiche del capo nella gestione e direzione dei collaboratori.
- Potere di posizione e Potere personale.
- Gli strumenti concreti e quelli invisibili della motivazione dei collaboratori.
- Che cosa è la motivazione. La scala delle motivazioni di Maslow.
- La motivazione al successo di David Mc Clelland.
- Il nuovo metodo di comando: la Leadership Situazionale, che facilita e favorisce il percorso di crescita dei collaboratori, la qualità delle prestazioni, il clima dei rapporti e il raggiungimento degli obiettivi.
- Il "capo diagnostico".
- Secondo millennio: impresa senza confini.

Obiettivi

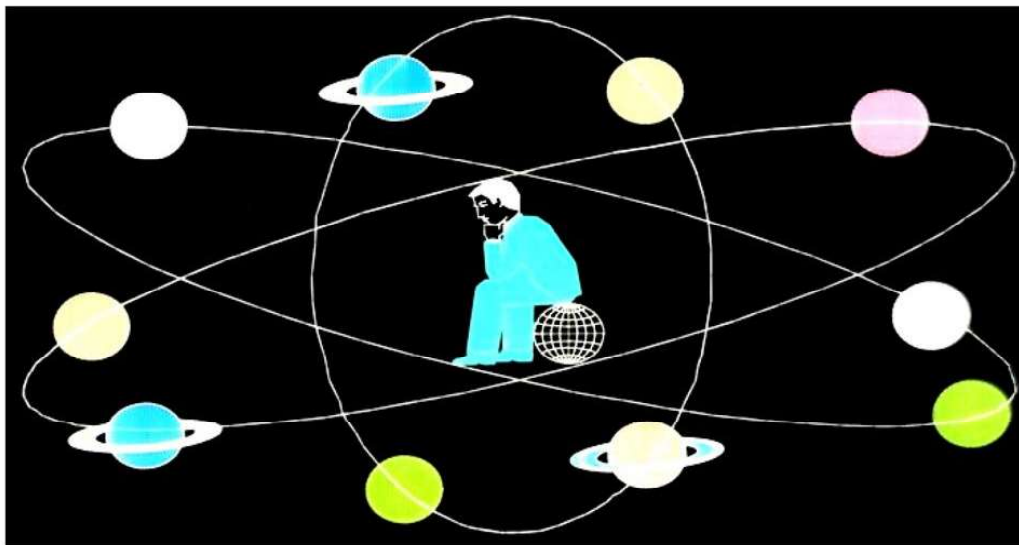
- Verificare le personali attitudini e capacità nel ruolo di comando.
- Acquisire nuove capacità di valutazione e motivazione degli uomini.
- Individuare lo stile di comando più adatto alle situazioni e alla personalità dei collaboratori.

VENDITA MARKETING & COMUNICAZIONE

Principi e Temi fondamentali.

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Donato Maria De Amici



Vendita.

Vera e propria professione, di alto profilo, dalle imprese e organizzazioni sempre ricercata.

Articolata in sicure qualità psicologiche, capacità di lavoro, sapere specifico, buona immagine personale.

Oggi parlando di "Venditore" si parla di un preparato professionista che sa vendere perché sa essere anche un vero consulente d'acquisto.

Non è più l'uomo solo che lavora sulla simpatia, l'improvvisazione, l'intuito, la buona sorte ma secondo una costruita, logica, consapevole programmazione delle proprie "azioni di vendita".

Accanto alle sue qualità personali si è costruito, nel tempo, una cultura e un sapere del tutto speciali.

È un manager a 360° e un imprenditore di sé stesso.

Il piano del seminario, oltre che trattare di metodologia, tecnica e psicologia della Vendita, prevede un'ampia e completa informazione sui principi e i temi fondamentali del Marketing e della Comunicazione.

Tutti, ma proprio tutti i principi e i temi dominanti di base, anche psicologici, nessuno escluso. Una Bibbia fondamentale.

Il corso permette di appropriarsi, in tempi da record, di un mix di background di conoscenza indispensabile ed esclusiva, oltre che utilissima nelle molteplici opportunità di applicazione quotidiana.

Un must fondamentale per la costruzione e/o per l'arricchimento della propria cultura manageriale/imprenditoriale.

Argomenti

- Principi base di marketing.
- Principi base di psicologia e comunicazione.
- Vendita creativa: principi, funzioni, metodi, motivi.
- Classi, categorie e canali di vendita.

- Il ruolo del venditore: job description ed attitudini.
- I tre principali metodi storici della vendita.
- Principali cause di insuccesso nella vendita.
- Questione di metodo.
- Aspetti, risorse e potenzialità della personalità del venditore.
- Strumenti ed organizzazione del lavoro di vendita.
- La gestione delle obiezioni.
- La valutazione periodica dei collaboratori.

Obiettivi

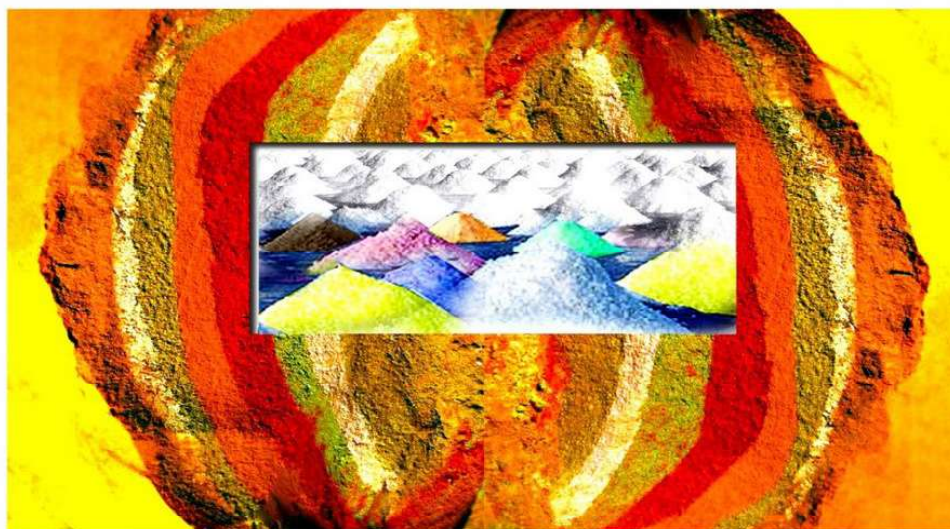
- Introdurre i fondamentali principi base di marketing, psicologia e comunicazione.
- Presentare le conoscenze teoriche e pratiche della vendita e la sua mission avanzata di intelligence service e di ricerca e sviluppo.
- Realizzare e interpretare il ruolo di vendita come managers di una business unit territoriale multilivello.
- Consentire l'apprendimento consapevole e la rielaborazione personale adattata dei principali strumenti di vendita.
- Offrire schemi di "conoscenza-azione" semplici e facilmente applicabili, orientati al superamento degli ostacoli ed all'individuazione delle opportunità.
- Fornire strumenti conoscitivi che permettano all'operatore di essere autentico gestore di sé stesso ed interlocutore stimolante verso l'alto e motivante con i collaboratori.

COME SE UN OCEANO

I Sali e gli Aromi della Terra
I sapori dell'Umanità

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainers: Bruna Cristina De Gese Dott. Donato Maria De Amici



Un "viaggio" organolettico da tutto il mondo e da tutte le epoche, fino a raggiungere le radici dei sapori dell'Umanità.

In sintesi: l'essenziale DNA culinario umano.

Quali sono stati, nel tempo, i fondamentali fattori scatenanti dell'evoluzione di tutte le Cucine di tutti i continenti?

Prima ancora dei cibi stessi disponibili, la vera chiave di volta storica è rappresentata in primis dai sali e dagli aromi, che hanno permesso di dare a loro un sapore distintivo, modificarlo ed esaltarlo, attraversando i millenni.

I cibi sono serviti come "le note", i sali e gli aromi hanno poi composto "la musica".

Quindi si intende: sali fossili (salgemma), sali marini, sali magistrali, erbe aromatiche, spezie, piante speciali e miscele storiche di questi.

Gli storici condimenti naturali che hanno creato tutti i sapori.

Il piccolo grande segreto della Cucina umana sul Pianeta Terra.

Il seminario permette di svelarlo: per dipingere i sapori della vita.

Argomenti

-  I tre tipi di Sali sulla Terra.
-  I Salgemma o Sali fossili.
-  I Sali Marini.
-  I Sali Magistrali ("spezie termolabili").
-  Gli Aromi della Terra.
-  Le Spezie.
-  Le Erbe Aromatiche.

 Le Piante Speciali.

 Il cervello umano.

 Le sensazioni organolettiche.

 L'Aroma di cibi e sostanze: Odori e Sapori.

 Le Miscele Storiche dell'Umanità.

 Aromi & Cucina, principali abbinamenti.

Obiettivi

 Excursus storico delle Origini e delle fondamentali fasi geologiche del pianeta Terra.

 Principali conoscenze sull'identità dei diversi sali esistenti sulla Terra, loro origini e caratteristiche.

 Conoscenza panoramica degli aromi terrestri e loro classificazione per categoria e origine geografica di appartenenza.

 Comprendere come è costruito biologicamente il cervello umano, e le implicazioni psicologiche percettive che questa struttura comporta.

 Le Sensazioni Organolettiche, biologiche e psicologiche, e gli Aromi di cibi e sostanze (Sapori ed Odori): temi di principio e aspetti fondamentali.

 Conoscere e identificare i più antichi, famosi e storici Sapori dell'Umanità (miscele storiche di condimento e insaporimento). Quali sono? Quanti sono?

 Da dove provengono? Dove e quando sono stati creati?

 Temi di principio per un iniziale corretto abbinamento dei principali Aromi con le diverse categorie di cibo e loro destinazioni congeniali in Cucina.

BRANDING. LE BASI DEL VALORE.

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



La sintesi della conoscenza internazionale più avanzata nella gestione del branding, come base di valore.

Modalità e contenuti intrinseci lo rendono un'autentica anteprima formativa di valore strategico per qualsiasi tipo di business.

Particolare attenzione viene dedicata anche al riconoscimento di tutti i possibili errori, di breve e lungo periodo, da evitare.

Un seminario, quasi introvabile, fondamentale per il presente e indispensabile per il futuro.

Argomenti

- Che cos'è il Branding e Perché è Importante?
- Il Valore di un Brand di Successo
- Branding: Definizioni e Concetti di Base
- Brand Storici a Confronto
- Il Brand: Percezioni e Aspettative – i Diversi Punti di Vista
- Rebranding: Chi lo Ha Fatto e Perché?
- Estensione di un Brand: Che Cos'è? Funziona Sempre?
- Brand Wars: Quando i Mercati Sono Campi di Battaglia
- Aspetti Legali del Branding: Introduzione
- Branding: gli Errori da Evitare

Obiettivi

- Capire cos'è il Branding e come può contribuire al successo di un'azienda
- Capire il valore aggiunto che può essere generato da un Brand di successo e le condizioni chiave necessarie
- Partendo da una serie di esempi concreti e di case studies, imparare a valutare i pro e i contro di diversi approcci al Branding e come questi si possano applicare in diverse realtà
- Comprendere come migliorare le decisioni ed i risultati aziendali considerando il Branding nel contesto delle più ampie decisioni aziendali
- Ottenere una conoscenza di base delle problematiche legali collegate al Branding
- Capire come evitare gli errori più comuni nel Branding

PRICING BENI DI CONSUMO

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



La costruzione di un prezzo: tutto ciò che è indispensabile sapere, in termini di "valore".

Un'analisi approfondita ed esaustiva di tutte le variabili utili che concorrono e devono contribuire alla formazione di un prezzo, secondo ogni punto di vista e di scenario.

Un seminario inedito, anticipatore e in parte "rivoluzionario", capace di portare autentiche nuove visioni nella determinazione dei valori.

Molto probabilmente, per la sua rarità e per la sua specificità, un seminario imperdibile.

Obiettivi

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Capire cos'è il pricing e come può contribuire al successo di un'azienda
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Conoscere i pro e i contro dei vari approcci teorici al pricing e come questi si possano applicare in diverse realtà aziendali e di mercato
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Comprendere come migliorare le decisioni ed i risultati aziendali considerando il pricing come una variabile fondamentale e non accessoria
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Comprendere le problematiche specifiche del pricing in ambito internazionale
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Ottenere una conoscenza di base dei metodi di ricerca che possono supportare le decisioni di pricing
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Ottenere una conoscenza di base delle problematiche legali legate al pricing

Argomenti

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Che cos'è il Pricing e Perché è Importante?
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Pricing e Filiera del Valore
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA I Tre Livelli di Gestione del Pricing: Concetti Base
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Ma in Azienda, Che Succede?
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Pricing, Valore e Costi: Quali Relazioni?
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Il Pricing nel Marketing Mix
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Segmentazione del Mercato e Pricing
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Pricing e Ciclo di Vita del Prodotto
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA La Sensibilità al Prezzo, Questa Sconosciuta
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Aspetti Legali del Pricing: Introduzione

LA SELEZIONE STRATEGICA DELLE NUOVE TECNOLOGIE

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



Quando si parla di "nuove idee", nel mondo di oggi, si finisce inevitabilmente, se non automaticamente, per far riferimento a "nuove tecnologie", in soldoni "l'aspetto pratico delle idee".

Ma non finisce qui, ogni tecnologia non può limitarsi allo stretto compartimento stagno dei propri principi di funzionamento: è il suo tipo di applicazione che, alla fine, conta su tutto.

E qui anziché chiudersi, il discorso si dilata ancora di più e l'analisi diventa ancor più complessa.

Infatti è sufficiente che una nuova tecnologia applicata, per trovare diffusione, sia oggettivamente utile a qualcosa o a qualcuno?

La risposta è chiara: no. Per il semplice, ma discriminante, motivo che ricchezza di proprietà e di requisiti e collaudata utilità potenziale, seppure premesse fondamentali, non sono, da sole, sufficienti ad assicurarne la diffusione di utilizzo. E allora?

Ci vuole altro, una verifica che spesso si allontana dalla novità stessa e va ricercata nell'ottica dell'*homo economicus*: una nuova tecnologia applicata "deve poter aprire e fare mercato", e quindi, potenzialmente, essere in grado di produrre margini, valori aggiunti e ritorni affidabili sull'investimento.

Caratteristica alla base del suo successo, e non proprio così facile da individuare.

Questo seminario illustra le variabili, anche nascoste ed inattese, ed i parametri, anche più segreti, di massima utilità, che devono illuminare scelta e selezione delle nuove tecnologie.

Argomenti

- Excursus storico economico sulle principali nuove tecnologie: case history.
- Settori e mercati storici preferenziali.
- L'inventario e la mappa delle applicazioni di una nuova tecnologia.
- L'identikit modello guida della tecnologia candidata modello.
- Gli atteggiamenti mentali favorevoli l'obiettività di selezione.
- L'analisi di convenienza.
- Parametri fondamentali e "cartine tornasole" per decidere.
- Gli aspetti fuorvianti e gli errori macroscopici da evitare.
- Scenari strategici: tendenze, problemi, opportunità.
- Sintesi, conclusioni e "consigli per gli acquisti".

Obiettivi

- Conoscere gli esiti delle principali tecnologie del passato.
- Imparare a orientarsi e a posizionarsi nei mercati più premianti.
- Sapere riconoscere, valutare e selezionare le applicazioni delle tecnologie emergenti candidate ideali.

NUOVE TECNOLOGIE & BUSINESS PLAN

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Renato Dellamano



"Dal "dire" al "fare e realizzare".

Accorgimenti, know how e segreti per il lancio più riuscito sul mercato delle nuove tecnologie, dopo averle identificate e selezionate.

Argomenti

-  Inventario esaustivo dei mezzi e delle risorse necessari e mappa temporale circostanziata dello sforzo.
-  Check up preventivo della coerenza delle variabili di marketing mix.
-  Gli obiettivi di vendita e il punto di pareggio (break even).
-  Il pricing.
-  Le argomentazioni specifiche con mappa dei vantaggi-svantaggi.
-  Le offerte commerciali per segmento di mercato.
-  La pianificazione strategica del debutto e dell'introduzione nei mercati di riferimento.
-  I budget iniziali e il business plan.
-  Il controllo dei ritorni economici e le revisioni di budget.
-  Sintesi, conclusioni e "consigli per gli acquisti".

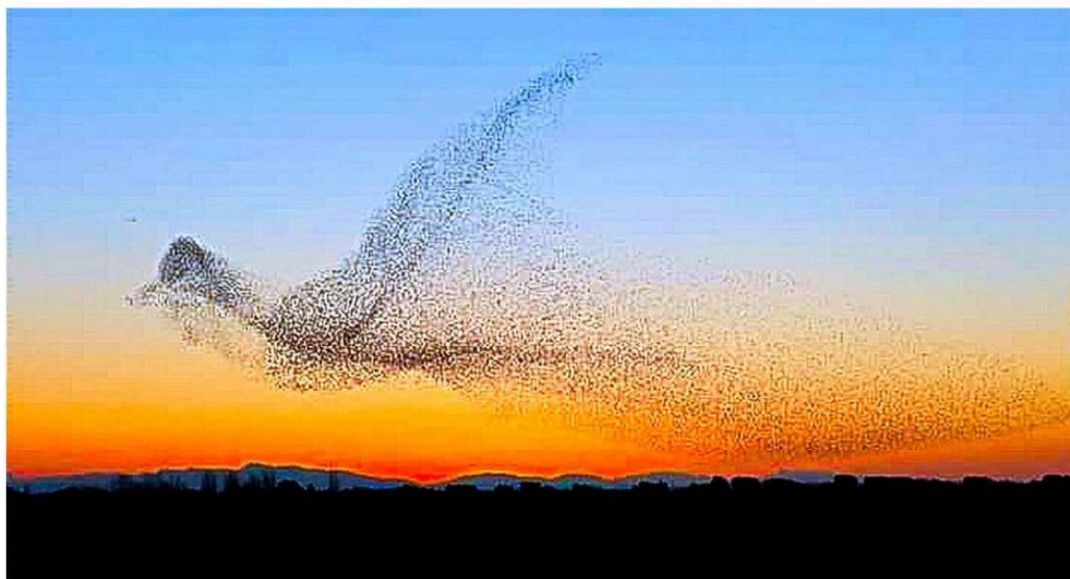
Obiettivi

-  Apprendere il know how, fondamentale e necessario, per il lancio sul mercato di una nuova tecnologia.
-  Sapersi orientare tra priorità "di importanza e d'urgenza".
-  Consolidare la consapevolezza della validità delle scelte.

IMPRESA & MANAGEMENT SOCIALE

Seminario-laboratorio di 1 giornata

Personal Trainer: Dott. Roberto Durante



Come molti altri, sono rimasto colpito, tempo fa, leggendo “Da animali a dei, storia dell’Umanità” di Yuval Harari che poneva un curioso interrogativo: era più felice l’uomo primitivo o quello moderno?

Non è una domanda facile, i modelli sociali del secolo scorso sono superati, oppure in crisi, e per quanto riguarda le imprese un nuovo concetto sta emergendo, una terza via alternativa ai 2 modelli emersi nel secolo scorso: l’Economia Civile che vede le imprese come guida di questo passaggio epocale.

Le nuove generazioni hanno a cuore un pieno superamento di questi modelli e le nuove aziende hanno il chiaro obiettivo di generare effetti positivi sull’ambiente e sulla società, vedono quindi 5 obiettivi prioritari:

- a) Valorizzazione delle persone, l’essere umano al centro dei progetti aziendali
- b) Salute e benessere dei consumatori e dei dipendenti
- c) Agricoltura sostenibile e filiere produttive sostenibili
- d) Cambiamenti climatici ed economia circolare
- e) Sviluppo e valorizzazione del territorio

L’economia civile si propone come possibile alternativa alla concezione capitalista, dove il mercato diventa la principale e unica istituzione necessaria per la produzione e distribuzione di beni.

Con il termine Economia Civile si intende principalmente una prospettiva culturale di interpretazione dell’intera economia, una teoria di mercato fondata sui principi di reciprocità e fraternità.

Una urgente domanda che ci si pone: a che cosa serve lo sviluppo dell’industria, a che cosa servono tutte le innovazioni tecniche, tutta quella fatica, tutti quegli esodi, se in capo ad oltre un secolo di crescita industriale la situazione della gente resta spesso comunque miserabile?

Maslow identifica i bisogni come un percorso evolutivo, da quelli fondamentali che assicurano la sopravvivenza, sino ai più evoluti,

con la felicità degli individui all’apice della piramide: abbiamo fatto passi avanti in questo ambito?

La felicità mette al centro l’individuo, oggi è necessario estendere la ricerca della felicità ad una dimensione pubblica, comune, che nasce da un’etica delle virtù e del bene comune. In questi tempi di crisi, la stessa ricerca individuale di felicità non si compie senza prendere sul serio la dimensione sociale e relazionale.

Le imprese sono chiamate a divenire primi attori di questo cambiamento.

Argomenti

- Modelli aziendali attuali
- Le difficoltà operative
- I focus aziendali in rapporto al core business
- Le aziende ed il loro contributo per una nuova società
- Le persone al centro dello stile aziendale
- Redditività e felicità delle persone nelle aziende: connubio possibile?
- Le nuove generazioni ed il rapporto con il lavoro

Obiettivi

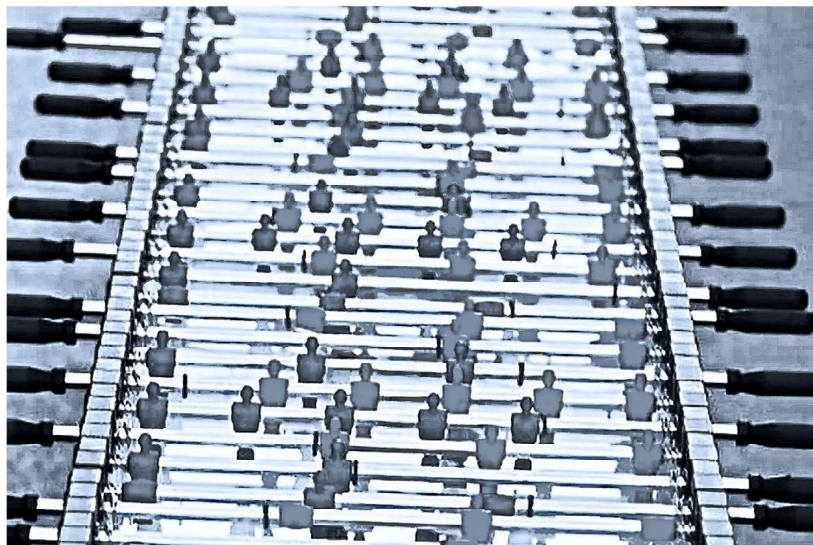
- Condividere esempi e modelli aziendali di successo
- Proporre modelli aziendali attrattivi per le nuove generazioni
- Creare consapevolezza circa il ruolo sociale e civile delle aziende
- Comprendere le problematiche specifiche del pricing in ambito internazionale
- Anticipare le scelte di domani

LE RIUNIONI EFFICACI

L'arte di gestirle e realizzarle.

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Dott. Antonio Messina



“Le riunioni andrebbero fatte in piedi!”

Quante volte abbiamo fatto questa battuta, o magari, lo abbiamo solo pensato?

La riunione è uno dei momenti aziendali, e non solo aziendali, non solo più importanti, ma anche più imprevedibili, difficili e complessi da gestire, in modo utile e positivo.

Diciamo la verità: occasioni preziose che fin troppo spesso si risolvono in incontri noiosi, inconcludenti, pieni di sterili livori e rancori, e che, come se non bastasse, a volte lasciano anche strascichi indesiderati, una volta terminati.

Bilancio troppo frequente: solo tempo perso, se non dannoso.

Ciò, purtroppo, accade perché gestire e condurre una riunione è un'arte difficile complicata, tutt'altro che semplice, oltre che basilare per l'efficienza dei processi.

Infatti, Riunione vuol dire comunicazione, scambio e dialogo. Senza riunioni l'azienda avrebbe escluso una larga fetta della sua comunicazione interna ed esterna, e potrebbe finire per cessare di esistere.

Quindi, prepararsi e sapere “cosa e come fare”, non è solo fondamentale: semplicemente è “tutto”.

Il seminario dura solo una giornata ed è stato studiato ad hoc per essere compatibile con le diverse realtà di chiunque organizzi riunioni, in qualunque ambito.

Argomenti

-  Cos'è una riunione e quali sono i suoi obiettivi
-  Cosa fare PRIMA della riunione
-  La preparazione della riunione
-  La preparazione del luogo dove si terrà la riunione
-  Cosa fare DURANTE la riunione
-  I diversi stili di conduzione
-  La gestione del “gruppo” o della “squadra”
-  La gestione dei partecipanti “protagonisti difficili”
-  Come stimolare la partecipazione
-  Come rendere la riunione breve, efficace ed efficiente
-  Cosa fare DOPO la riunione

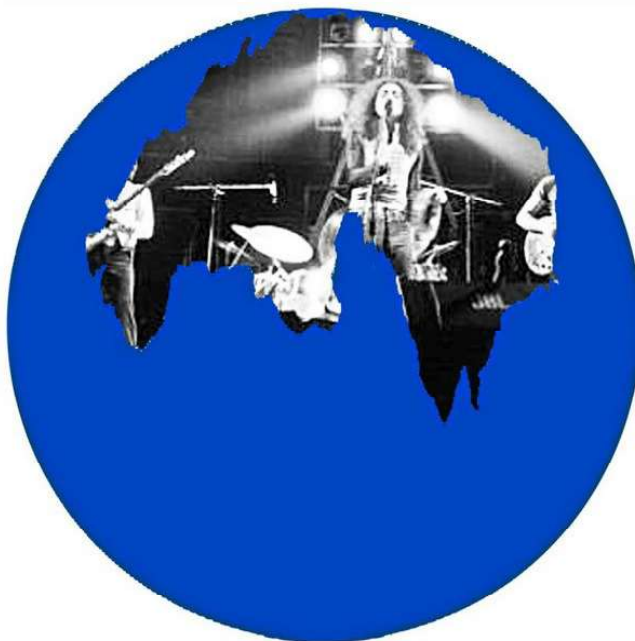
Obiettivi

-  Sapere come si prepara , si conduce e si gestisce una riunione
-  Appropriarsi dei mezzi indispensabili affinché sia davvero utile, efficace, efficiente e possa effettivamente raggiungere il risultato previsto nel tempo auspicato.

AI CONFINI DEL ROCK

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Bernardo Lanzetti



Se si dà un'occhiata al dizionario, rock, parola inglese, in italiano vuol dire roccia.

D'accordo, fin qui ci siamo, ormai lo sanno quasi tutti.

Ma cosa è veramente il Rock?

Quale è il suo intrinseco e unico DNA e, oltretutto, quali sono mai i suoi confini?

Quali sono i pensieri e i segreti che lo rendono così unico e speciale?

Questo seminario risponde a questa domanda con un patrimonio di "know how" unico e raro: quello di uno dei Grandi Maestri del Rock come personal trainer.

Per chi ama questo genere musicale, per chi lo suona e per chi, giovane, vi si avvicina per interpretarlo in futuro, come artista.

Argomenti

-  La diversificazione del Rock dagli altri generi musicali.
-  L'humus e i perché culturali della sua origine.
-  Oggetto principe: argomenti della quotidianità e dell'attualità.
-  Chi Rock.
-  Cosa Rock.
-  Come Rock.
-  Dove Rock.
-  Quando Rock.
-  Perché Rock.
-  Il Rock Progressivo.

Obiettivi

-  Conoscere origini, radici, ragioni e significati del Rock, come genere musicale.
-  Sapersi orientare verso il Rock del futuro.
-  Comprendere l'essenza dell'anima Rock.

IL TESTAMENTO. QUELLO GIUSTO. IL TUO.

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Avv. Glauco Maiocchi



La Legge è la Legge, e che piaccia o non piaccia, domina, discrimina e dispone. Ed alla fine è ciò che veramente conta su tutto e su tutti. Conoscerla non è solo un diritto, ma un dovere, indispensabile per il nostro futuro e di chi ci sta a cuore e verrà dopo di noi. Consentirsi, in qualsiasi ruolo, il lusso di ignorarla, anche parzialmente, significa consegnare anticipatamente i nostri "desiderata" al fallimento e al loro mancato riconoscimento.

Pensare poi che la Legge viaggi sempre, parallelamente e di pari passo, col comune "buonsenso" è una pura illusione, oltre che un vero pericolo.

Non vi è quasi nulla di certo e garantito, nell'evidente incertezza del percorso di una vita, ma una cosa, unica e sola, è sicura: che chiunque, prima o poi dovrà morire.

Non volerlo prevedere, o ritardare nel farlo, è un grave atto di onnipotenza e di superficialità che si può tradurre, alla fine, in un danno irreversibile per chi verrà dopo di noi.

Infatti "non decidere", in questo specifico caso, significa proprio tutto il contrario, e rappresenta una scelta precisa: in assenza delle nostre decisioni, ci penserà proprio la Legge a decidere al posto nostro, con esiti che potrebbero proprio non piacerci.

Per questo, più che mai in ruoli di responsabilità, è fondamentale "fare testamento".

Non esiste, al contrario di quanto si possa pensare, il testamento "perfetto": il testamento "giusto" è semplicemente e solo "il nostro", ma va fatto con modalità e contenuti che non ne pregiudichino l'efficacia finale.

Allora come fare, cosa fare, come scrivere, come e dove conservare e altro ancora?

Questo prezioso seminario, in un solo giorno, grazie ad una esperta e sofisticata summa legale, è in grado di permetterci sia di realizzare "il nostro testamento", una volta per tutte, in modo legalmente inappuntabile, per avere la certezza che verrà eseguito

solo ed unicamente come lo volevamo noi e senza sorprese, sia di saper gestire correttamente tutti gli aspetti mobiliari, immobiliari e organizzativi connessi. Testamento fatto, testamento risolto.

Argomenti

- La successione in generale: La qualità di erede o chiamato all'eredità e la capacità di succedere. La rappresentazione, L'apertura della successione, Il divieto dei "patti successorii".
- L'accettazione dell'eredità: Semplice o mediante inventario.
- La rinuncia all'eredità.
- Le azioni a tutela dell'eredità: Azione petitoria.
- La successione legittima: Intangibilità della quota legittima, Lesione di quota legittima e azione di riduzione.
- I "kathortoma" indispensabili.
- La successione necessaria e la cosiddetta "quota di riserva".
- La successione testamentaria: Il contenuto del testamento, Le forme del testamento.
- Nullità o annullabilità o inefficacia del testamento.
- Il legato (cenni fondamentali).

Obiettivi

- Acquisizione di nozioni generali sull'impianto giuridico della materia successoria nell'ordinamento vigente.
- Acquisizione di un orientamento alla gestione del proprio patrimonio in ottica successoria.
- Acquisizione di nozioni utili alla predisposizione di un testamento valido ed inoppugnabile.

LA LOCAZIONE ABITATIVA & COMMERCIALE

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Avv. Glauco Maiocchi



Basta essere Proprietari di immobili e terreni per gestire facilmente la locazione degli stessi? E anche se facile non fosse, può essere sufficiente affidarsi a esperti del settore, delegando tutto senza un informato controllo, convinti di essere sollevati dall'impegno?

La risposta a queste domande è una e sempre la stessa: no e no. Anche la delega più totale non può esimere nessun Proprietario dal dovere di essere informato, pena trovarsi di fronte a gravi imbarazzi indesiderati, se non al naufragio della convenienza della locazione stessa. Infatti la locazione, sia abitativa che commerciale, per la emergente complessità del mercato, implica necessariamente: preparazione e conoscenza della Legge, che la regola, sia nel ruolo di gestori che di interlocutori di eventuali delegati al compito.

Se ciò è indispensabile innanzitutto per il Proprietario, lo stesso vale anche, a parti invertite, per l'Affittuario conduttore.

Questo seminario, partendo da zero, analizza tutti i punti più salienti della locazione, opportunità, problemi e rischi, e ne rivela tutti i segreti, per una gestione corretta e sempre risolvibile.

Argomenti

La locazione in generale: Inquadramento della disciplina civilistica e delle Leggi 392/78 e 431/98, Trattati peculiari e distintivi della locazione, Principali diritti e doveri in capo alle parti contraenti, Le garanzie nel rapporto locatizio (fidejussione).

La genesi del rapporto locatizio: Fase precontrattuale, Accorgimenti pratici per una soddisfacente predisposizione del contratto di locazione e per la successiva gestione del contratto locatizio, parte locatrice o conduttrice plurilaterale, Tipologie contrattuali previste dall'ordinamento.

La locazione abitativa: Disciplina vigente, Tipologie contrattuali ammesse dall'ordinamento, Durata del contratto e clausole di recesso anticipato, La disdetta, Conseguenze

della violazione delle norme imperative in materia di durata del rapporto contrattuale, La successione legale nel rapporto locatizio.

La locazione transitoria e di breve durata:

Disciplina vigente e conseguenze della violazione delle norme imperative in materia.

La locazione c.d. "uso foresteria":

Presupposti e inquadramento della fattispecie.

La locazione commerciale: Disciplina vigente, Durata del contratto e clausole di recesso anticipato, La disdetta (art. 27 L. 392/78), Il diritto di prelazione del conduttore, L'indennità per perdita d'avviamento.

L'evento patologico del rapporto di locazione: La specialità del rito locatizio, competenza e notifiche, I procedimenti speciali come i casi di sfratto e di licenza previsti dal codice.

Lo sfratto per morosità: Presupposti e iter giudiziario, Il provvedimento di convalida e i suoi effetti di giudicato, Il decreto ex art. 664 c.p.c..

L'esecuzione forzata dei provvedimenti di convalida di sfratto: Descrizione delle fasi giudiziarie e delle relative tempistiche, Il ruolo degli "ammortizzatori sociali", Comune e ALER, Registro dei morosi incolpevoli.

Obiettivi

Acquisire tutte le nozioni generali, fondamentali e indispensabili, sull'impianto giuridico della materia locatizia nell'ordinamento vigente.

Riuscire a fare proprio un "know how" capace di produrre un orientamento personalizzato nella gestione e nella strategia dell'attività locatizia.

COMUNICAZIONE & CHANGE MANAGEMENT

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Antonio Messina



Il cambiamento oggi è una costante.

Le aziende si dividono tra quelle che sanno cavalcare e, laddove possibile, anticipare il cambiamento e quelle destinate a restare indietro e soccombere.

Il Change Management è l'arte di ridurre il tempo tra la fase di shock iniziale di chi deve uscire dalla propria zona di "confort" e la fase in cui più persone possibili decidono di "salire a bordo", ne sono facilitate e ci riescono.

La comunicazione dell'Imprenditore, dei Manager, delle persone influenti in azienda è uno strumento delicato e fondamentale, da affrontare con visione, metodo e senso di responsabilità.

Il corso fornisce consapevolezza, strumenti e un metodo per affrontare con successo le situazioni di cambiamento importante in azienda.

Uno dei primi seminari mirati al mondo sul tema, non solo per primato di anticipazione formativa, ma per efficacia nei risultati.

Argomenti

- Le situazioni di cambiamento in azienda
- Quali sono le difficoltà ad affrontare le situazioni di cambiamento

- Le reazioni delle persone di fronte alle situazioni di cambiamento
- Gli step per un Change Management di successo
- La check list del senso di responsabilità nel cambiamento
- I ruoli delle persone nelle situazioni del cambiamento
- La comunicazione del cambiamento e dei suoi benefici
- La SWOT analysis per la comunicazione del cambiamento
- Esercitazione: costruzione di uno speech convincente di comunicazione del cambiamento
- Il processo di comunicazione del cambiamento
- Gli errori da non commettere

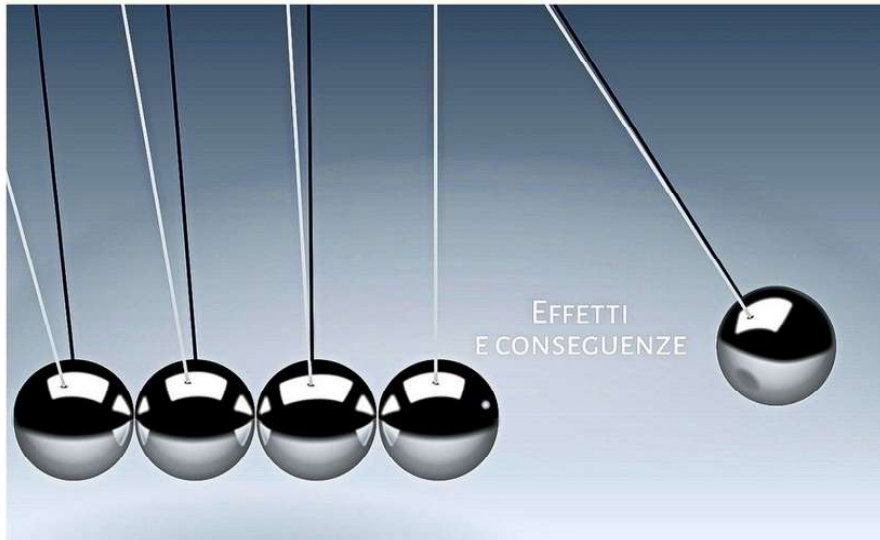
Obiettivi

- Trasmettere consapevolezza, strumenti e "segreti" del mestiere per guidare e gestire in modo efficace le situazioni di cambiamento e trasformazione in azienda, in particolare, comprendere e apprendere:
 - Cos'è il cambiamento in azienda
 - Gli step da percorrere per gestire e affrontare il cambiamento in modo efficace
 - Come comunicare in modo positivo e convincente il cambiamento da affrontare
 - La responsabilità dei diversi ruoli di fronte al cambiamento
 - Come gestire i champion e i detrattori del cambiamento

LEADERSHIP & PEOPLE MANAGEMENT

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Antonio Messina



La gestione dei collaboratori è una delle sfide principali di ogni Manager.

Una cosa è saper fare bene il proprio mestiere e un'altra è saper portare un team di persone eterogenee, con personalità, background, esperienze e capacità differenti a ottenere i risultati desiderati.

Avere consenso, autorevolezza riconosciuta e collaboratori che sono follower attivi è la base della leadership di ogni Manager di successo.

Le aziende che hanno una cultura manageriale superiore hanno migliori risultati in termini di business e di engagement delle persone.

Il corso crea consapevolezza e fornisce conoscenze, strumenti e "segreti" del mestiere per gestire e motivare i collaboratori.

Un approccio pilota al tema formativo, del tutto diverso ed inedito. Non solo saper comandare, ma saper usare "il comando dinamico".

Argomenti

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Costruire una relazione di fiducia con i propri collaboratori
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Sviluppare la capacità di acquisire consenso
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Autorità vs Autorevolezza
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Cos'è la motivazione e come si migliora l'engagement delle persone
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Le responsabilità del Manager nella gestione e motivazione delle persone
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Comunicare in modo efficace con i propri collaboratori
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Saper fornire riconoscimenti e feedback positivi e costruttivi
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Condividere gli obiettivi con ciascun collaboratore e responsabilizzarli al raggiungimento degli stessi
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Comprendere i meccanismi del gioco di squadra e favorire la collaborazione tra le persone
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Delegare ai propri collaboratori in base al loro livello di maturità tecnica e comportamentale
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Esercitazioni e schede di autovalutazione

Obiettivi

- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Come costruire una relazione di fiducia con i propri collaboratori
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Come fornire feedback costruttivi e motivare al contempo i propri collaboratori
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Come condividere gli obiettivi e responsabilizzare i propri collaboratori
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Come favorire la collaborazione e il gioco di squadra
- SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA Come delegare ai propri collaboratori

RESPONSABILITÀ & COLLABORAZIONE

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Antonio Messina



Nelle aziende il senso del dovere è molto diffuso, dall'Imprenditore, ai Manager e ai collaboratori.

Ma il senso di responsabilità?

Quante sono in azienda le persone, a tutti i livelli, che nei fatti rispondono degli effetti e delle conseguenze delle proprie azioni? Quanto è diffuso il gioco dello "scaricabarile" e della lamentela sterile?

E quante sono le persone che sanno collaborare, nel senso di "laborare cum"?

Quante fanno davvero gioco di squadra?

Saper collaborare è frutto di un metodo e di un miglioramento continuo personale.

Il corso crea consapevolezza e fornisce conoscenze, strumenti e "segreti" del mestiere per assumersi le responsabilità dei propri comportamenti e dei risultati ottenuti, nonché per apprendere un metodo per collaborare in modo efficace e davvero fare gioco di squadra.

Esercitazioni e schede di autovalutazione aiuteranno a prendere maggiore consapevolezza sul senso di responsabilità e sulla collaborazione, oltre ad essere un utile strumento di sviluppo personale.

Metodologia pratica molto spinta ed esercitazioni orientate agli obiettivi utili.

Seminario davvero unico nel suo genere, una vera e propria anteprima formativa, di livello internazionale.

Argomenti

-  Cos'è il senso di responsabilità
-  Assumersi la responsabilità dei risultati che otteniamo
-  Il linguaggio del senso di responsabilità
-  Le caratteristiche della squadra
-  Il processo e il metodo per una collaborazione efficace: La motivazione, La comprensione, L'interazione, La Responsabilità e L'autosviluppo
-  La comunicazione efficace per favorire la collaborazione
-  Test di autovalutazione sul livello di collaborazione ed esercitazione

Obiettivi

-  Cos'è il senso di responsabilità
-  Le azioni da mettere in atto quando si ha senso di responsabilità
-  Il linguaggio del senso di responsabilità
-  Come mettere in pratica il metodo "Co-Labor-Action" della collaborazione efficace
-  Qual è il mio grado di collaborazione e le mie aree di miglioramento

LA SQUADRA IL SEGRETO DEI TEAM EFFICACI

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Antonio Messina



Il Team si dimostra, nella attuale società, la forma organizzativa dominante del futuro e in più contesti: impresa, politica, sanità, ricerca, volontariato e altro.

Oggi, nella complessa società in cui viviamo, nessun individuo può affrontare da solo un lavoro impegnativo, in tempi ristretti, come affermano gli studiosi del management. Così come certe mansioni non si possono svolgere, senza il concorso di diverse professionalità, specializzazioni, competenze e talenti.

La creatività, la ricerca e lo sviluppo, infatti, non possono essere presenti, in misura rilevante, in un singolo individuo, ma sono l'espressione di più cervelli.

Un uomo solo non fa la differenza e la capacità di lavorare in team si può imparare e sviluppare.

Affinché un insieme di persone, però, diventi realmente una "squadra" (cosa molta diversa dalla semplice sommatoria di più individui) è indispensabile saper costruire un clima fatto di coesione, di condivisione, scambio e soprattutto di norme, valori e obiettivi comuni.

Infatti, "lavoro di squadra" vuol dire costruzione di un gruppo di lavoro coeso. Vale a dire, un processo di aggregazione di un particolare insieme di persone che mira a utilizzare, al massimo, le capacità personali e professionali, nonché i talenti e le competenze specifiche di ognuno ed emergenti nella stessa dinamica di squadra: in funzione del conseguimento degli obiettivi che il gruppo stesso si pone.

Pertanto, il processo di trasformazione che porta un insieme di persone a diventare squadra è complesso: poiché lo scopo del team non è perseguire l'obiettivo di un singolo componente, ma essenzialmente un obiettivo comune e perciò condiviso.

In questo senso, dal punto di vista psicologico, il team è basato sul processo di "alterità": uscire dalla dipendenza, per cercare la libertà che dà l'indipendenza che, a sua volta, è la base della interdipendenza ("tutti per uno e uno per tutti").

Ogni gruppo di lavoro, ovunque operi, può diventare un team:

se bene orientato e se ogni singolo componente è aperto a mettersi in gioco e utilizzare al massimo le proprie capacità. Soddisfacendo obiettivi personali, della squadra e dell'organizzazione a cui appartiene.

Tutto il know how indispensabile per riuscire a fare di un gruppo una vera e propria "squadra".

Un solo individuo non fa la differenza, una squadra invece sì, specialmente nel lavoro. E la capacità di lavorare in team si può imparare e sviluppare.

Questo seminario spiega come.

Solo un gruppo di lavoro con "gioco" di squadra è un gruppo vincente: un valore aggiunto indispensabile per il futuro.

Argomenti

-  Cos'è una squadra.
-  Dalla dipendenza all'interdipendenza.
-  Le caratteristiche della squadra di successo.
-  Le qualità di un team efficace: la motivazione dei componenti.
-  Le qualità di un team efficace: la comprensione delle "regole del gioco".
-  Le qualità di un team efficace: l'interazione tra le persone.
-  Le qualità di un team efficace: il senso di responsabilità.
-  Le qualità di un team efficace: la valorizzazione di sé stessi.
-  Il leader di squadra e il suo ruolo: uomo simbolo del team.
-  L'importanza dei valori primari, condivisi, dei team di successo.

Obiettivi

-  Fornire strumenti e "segreti" per trasformare un gruppo di lavoro in una squadra coesa e in costante sinergia, per fini comuni e condivisi.

L'ARTE DI SAPER DARE FEEDBACK

Seminario-laboratorio di 2 giornate.

Personal Trainer: Dott. Antonio Messina



Saper dare feedback non è facile, sia che si tratti di feedback positivi che costruttivi.

Quando si tratta di far notare a un proprio collaboratore che non ha fatto bene qualcosa, che deve migliorare un comportamento o un risultato, il Manager teme di “perdere” il Collaboratore stesso, perché potrebbe offendersi, arrabbiarsi o demotivarsi.

Dare feedback in realtà è una delle responsabilità manageriali e delle attività principali di un bravo Manager.

Esiste una tecnica specifica che può essere appresa e che rende il feedback un momento costruttivo in cui si rafforza e si consolida la relazione capo-collaboratore.

Questa tecnica può essere allenata attraverso l'esercizio e il corso infatti prevede una serie di simulazioni di colloqui di feedback del Manager con il proprio Collaboratore.

Il corso inoltre crea consapevolezza e fornisce conoscenze, strumenti e “segreti” del mestiere, per gestire e motivare i Collaboratori.

Argomenti

-  La sospensione del giudizio
-  Cos'è un feedback
-  Lo schema del feedback positivo
-  Lo schema del feedback costruttivo
-  I quindici segreti del feedback
-  Cosa deve essere trasmesso con chiarezza durante il feedback
-  Laboratorio feedback: esercitazioni capo-collaboratore e debriefing

Obiettivi

-  Trasmettere consapevolezza, strumenti e “segreti” del mestiere per imparare e allenare le tecniche del feedback sia positivo e costruttivo, trasformandolo in un momento di rafforzamento della relazione tra capo e collaboratore.

COMPORTAMENTI & STRATEGIE NEI RAPPORTI CON I FIGLI LE SFIDE DELLA CRESCITA

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Giovanna Pagani



"Come si fa a educare e crescere i Figli?"

Forse una delle domande più antiche e più ricorrenti della storia dell'Umanità, probabilmente, destinata a rimanere aperta e sospesa per sempre, perché, già in partenza, non vi può essere una sola risposta unica e tanto meno una panacea universale utile per tutte le stagioni della vita.

Essere Genitori, infatti, non si può ridurre all'interpretazione di un copione a soggetto, perché oltre a impegno e tempo, ci vuole soprattutto amore, e l'amore, quello vero, tutto può essere meno che prevedibile e programmabile.

Anche saper organizzare puntualmente ogni aspetto e pianificare strategicamente ogni dettaglio operativo non può bastare: essere Madri e Padri non significa affatto essere solo bravi "Managers dei propri Figli". Non si tratta, infatti, né di un lavoro né di un ruolo, semmai più di una "missione".

Il ruolo di educatore, soprattutto negli ultimi anni, è diventato sempre più complesso e difficile.

Per questo, è importante cogliere l'opportunità di condividere le esperienze dirette, sperimentate sul campo, per riscoprire e valorizzare il senso profondo dell'educazione e il compito, la sfida, la missione dell'educare. Nel percorso della crescita educativa non si può e non si deve più procedere sempre da soli, ma è necessario uno sforzo comune, una condivisione di intenti, un'azione sinergica tra scuola, famiglia e comunità.

Nell'era digitale, poi, i bambini e i ragazzi si trovano ad affrontare le sfide della loro crescita confrontandosi fin troppo spesso con i social e con internet limitando le reali e concrete esperienze di vita con gli altri e con la stessa realtà fisica. L'impegno del Genitore educatore è di guidarli, di prepararli e di

allenarli ad "attrezzarsi" e a "corazzarsi", per affrontare con consapevolezza e resilienza il loro futuro.

In una giornata, questo seminario, si impegna ad offrire tutti gli spunti fondamentali per farlo: una serie di "visioni nuove" per agire e per crescere.

Argomenti

-  Il ruolo dei genitori.
-  Il rapporto con la scuola.
-  Le regole condivise.
-  Il rispetto reciproco.
-  La motivazione.
-  La gestione delle obiezioni.
-  La comunicazione e l'ascolto.
-  La famiglia.
-  Le comunità educanti.
-  Lo sviluppo sociale e morale (coscienza civica).
-  L'affettività.

Obiettivi

-  Trovarsi a proprio agio in ogni situazione anche critica, conflittuale e inaspettata.
-  Essere in grado di affrontare e gestire le obiezioni e gli antagonismi emotivi.
-  Saper organizzare i tempi di crescita comune.
-  Creare un ambiente di vita e di crescita sereno.
-  Concordare atteggiamenti e strategie di intervento genitoriali comuni, anche attraverso la collaborazione scuola – famiglia.

OSPITALITA' & CONTROLLO DELLA RISTORAZIONE ALIMENTARE

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Marco Refrigeri



Che cosa vuol dire Ospitalità?

Ospitalità può significare molte "cose" e altrettanti risvolti, ma, al di là di tutto, non può non coincidere con il suo stesso scopo primario e il conseguente, implicito, risultato atteso: la soddisfazione dell'Ospite Cliente.

Obiettivo determinante che non si può raggiungere senza i due elementi cardine portanti: la preparazione ed il controllo.

In questo sforzo quotidiano, innumerevoli sono gli aspetti coinvolti: il servizio, i prodotti offerti, l'ambiente, l'arredo, il clima, la temperatura, il godimento protetto, il rapporto interpersonale, la qualità e la varietà dell'offerta in generale, il Personale, la sicurezza e altri ancora.

Tutti aspetti che, per raggiungere lo standard "zero difetti", richiedono una qualità umana imprescindibile: la professionalità.

Questo scenario oggettivo, indispensabile per ogni tipo di Ospitalità e Ristorazione alimentare, indipendentemente dalla location e dalla sua mission, richiede una qualità di impegno e di prestazioni che solo una formazione accurata e appropriata può restituire, dove l'improvvisazione non può coesistere, pena il mancato successo e la frustrazione degli obiettivi.

Questo seminario è stato studiato appositamente per riuscire a dare, in una sola giornata, una risposta valida a tutti questi requisiti necessari ed un know how avanzato corrispondente: un valore aggiunto che può portare una consistenza di vantaggi diversi, sia a realtà ristorative già affermate che ad attività ancora in fase di decollo.

Argomenti

- Il cibo: ricerca, selezione, ricevimento e conservazione
- Sistemi di scongelamento e monitoraggio
- Lavorazione del cibo: preparazione, mantenimento,

cottura e riscaldamento

- Abbattimento di temperatura alimentare
- Mantenimento e monitoraggio durante la preparazione degli alimenti
- Igiene personale e prevenzione in caso di epidemia
- Allergeni e "Food advisory"
- Eventi esterni "Catering"
- Attrezzature e utensili a garanzia per una corretta igiene alimentare
- Protocollo Covid-19 a bordo
- Controllo, prevenzione e monitoraggio degli insetti e degli "ospiti" indesiderati nelle aree sensibili
- Inventario delle risorse necessarie e gestione degli acquisti
- Controllo degli standard di qualità e dei budget di spesa
- Sicurezza delle risorse fisiche
- Formazione e gestione diversificata dei Collaboratori: il top performer e il problematico anche in relazione alla multietnicità
- Monitoraggio delle prestazioni finanziarie
- Soddisfazione ottimale degli Ospiti
- Analisi di potenziali di vendita e redditività inespressi
- Ricerca e sviluppo di nuove iniziative per il futuro
- Risoluzione di problemi e imprevisti
- Pianificazione e check costante delle attività
- Rispetto del protocollo e dell'impostazione HACCP
- Pubbliche Relazioni e Public Affair
- "Consigli per gli acquisti"

Obiettivi

- Approfondire e acquisire il più qualificato know-how per prestazioni professionali di standard internazionale nella Ristorazione e nell'Ospitalità

COMUNICAZIONE AUDIOVISIVA ARMA LETALE DELLA NOSTRA EPOCA

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: Riccardo Rosignoli



Sono tanti i fenomeni sociali che affollano l'epoca attuale, ma ve ne è uno più dominante degli altri: la Comunicazione.

Ormai è quasi diventato difficile riuscire a trovare "qualcosa" che non venga denominato Comunicazione o che si ritenga non abbia a che fare con la stessa.

La Comunicazione coinvolge molteplici aspetti: l'Immagine pubblica e personale, il Look, il Comportamento, il Marketing, le Pubbliche Relazioni, la Promozione, la Pubblicità, la Politica, il Cinema, il Teatro, l'Arte, la Divulgazione scientifica e storica, la Musica, la Moda e tanti tanti altri ancora.

La diffusione poi di PC, Internet e dei Cellulari non ha fatto altro che rafforzarne intensità e frequenza d'uso, fino a farla crescere in modo esponenziale.

La Comunicazione oggi è un fenomeno ormai quotidiano che, a scopo privato e/o professionale, riesce a coinvolgere chiunque.

Quasi quasi: "Chi non comunica non esiste".

Infinite possono essere le modalità a seconda dei Pubblici di riferimento, molti sono i tipi di Comunicazione in base ai mezzi usati. E tra questi ve ne è uno in particolare che, per incisività e memorabilità, sembra essersi affermato e prevalere in particolar modo: la Comunicazione Audiovisiva.

Infatti oggi i "video" sono tra gli strumenti più usati, a tutti i livelli: privato, professionale e amatoriale. Basti pensare alle principali opportunità d'uso periodico e reiterato: siti web, social (facebook), you tube, chat, webinar, videoconferenze, meeting, etc..

Tanto più che le nuove generazioni degli stessi smartphone hanno contribuito non poco, con tecnologia facilitata, ad abbassare la soglia di difficoltà di accesso alle "videoriprese" in proprio.

Questo seminario approfondisce proprio tutti gli aspetti, più sensibili e salienti, di come creare e produrre Comunicazione Audiovisiva "on demand", in modo facile, rapido, indipendente, di alto livello e accessibile a tutti.

Argomenti

Videoriprendere: il significato e il perché.

La preparazione:

l'idea, il soggetto, il trattamento, la scaletta, la sceneggiatura, il casting, la location, la cinepresa, l'ambientazione, la scenografia, i costumi, il look, la tempistica delle sequenze, la durata del video finale, "il colpo di teatro", l'apertura, la chiusura, il budget, il Pubblico destinatario prevalente.

L'azione:

la ripresa, il sonoro, la recitazione, l'inquadratura, l'illuminotecnica, la fotografia, la scenotecnica, il trucco.

La realizzazione:

il montaggio, la musica, la colonna sonora, gli effetti speciali, i titoli di coda, i formati, i supporti, la presentazione, la distribuzione, la diffusione, la pubblicazione on line.

I "segreti" fondamentali da non dimenticare mai.

I problemi più ricorrenti.

Un esempio pratico, tipico e frequente.

"Consigli per gli acquisti": suggerimenti.

Il futuro della Comunicazione Audiovisiva: le applicazioni nuove ed emergenti.

Obiettivi

Saper realizzare video, anche brevi, in modo autonomo, di alta qualità e di stampo professionale, per i diversi utilizzi finali.

Conoscere tutte le tecniche e i segreti principali della videoripresa.

17 PERSONAL TRAINERS
LA SQUADRA



 **SCUOLA
MEDICO
SCIENTIFICA**

DOMENICO ASTORE	Medicina Preventiva Vascolare
WALLY JOLANDA CANTERI	Psicologia della Scrittura & Grafologia
DAVIDE COSIMO CATANESE	Informatica & Strategie Web
EDELLIO D'ANGELO	Strategia Immobiliare & Mediazione
DONATO MARIA DE AMICI	Comunicazione, Immagine, Marketing, Percezione, Management Psicologico & Organizzazione di Impresa
CRISTINA DE GESE	Implantologia Tricologica Non Invasiva & Aromacologia
RENATO DELLAMANO	Consulenza Strategica & Formazione per il Settore Farmaceutico Sanitario
ROBERTO DURANTE	Impresa Sociale & Economia Civile
MASSIMO PIETRO GHEZZI	Urologia, Oncologia Urologica & Menopausa Androgenetica
ROBERTO IANNACCONE	Strategia & Organizzazione Legale di Impresa
BERNARDO LANZETTI	Musica Rock
GLAUCO MAIOCCHI	Strategia Legale Testamentaria & Locativa
ANTONIO MESSINA	Management & Risorse Umane
MASSIMILIANO NICASTRO	Strategie & Selezioni Assicurative
GIOVANNA PAGANI	Educazione & Psicologia dell'Età Evolutiva
MARCO REFRIGERI	Ospitalità, Ristorazione & HACCP
RICCARDO ROSIGNOLI	Sistemi di Telecomunicazione & Connessione Universale



Seminario:
40&50 ANNI PIT STOP:
LA PREVENZIONE VASCOLARE
GLI ERRORI DA EVITARE
LE PRIORITA' DA PERSEGUIRE

Dott. Domenico Astore

astore.dom@gmail.com
+393332118393

Chirurgo specialista in Chirurgia Vascolare presso la Divisione omonima dell'Ospedale San Raffaele di Milano.

Esperto in Diagnostica Vascolare (eco-color doppler).

Medico-Chirurgo laureato e specializzato con lode in Chirurgia Generale e in Chirurgia Vascolare.

Dal 1996 Dirigente Medico presso la Divisione di Chirurgia Vascolare diretta dal Prof. Roberto Chiesa dell'IRCCS Ospedale San Raffaele, Milano.

Si occupa in particolare dello studio della patologia aneurismatica dell'aorta e dei vasi viscerali, della patologia aterosclerotica dei tronchi sovraortici e dell'arteriopatia obliterante degli arti inferiori, producendo 121 pubblicazioni scientifiche.

La sua attività prevalente è la diagnostica vascolare, avendo personalmente eseguito oltre 200.000 esami ecocolor Doppler su tutti i distretti arteriosi e venosi.

Già redattore delle riviste trimestrali di Chirurgia Vascolare "Abstracta" dal 1993 al 1996 e "Vascular Update" dal 1997 al 2000.

Dal 2002 al 2016 è stato Docente, su invito, in qualità di Tutor presso il Corso di Laurea Specialistica-Magistrale in Medicina e Chirurgia presso l'Università Vita-Salute San Raffaele, Milano.

Dal 1998 è Tutor, Docente, Relatore e Moderatore in numerosi corsi di Ecocolor Doppler Vascolare dell'Università degli Studi di Milano, dell'Ospedale San Raffaele di Milano, della Società Italiana di Diagnostica Vascolare (SIDV-GIUV).

Dal 2001 è Docente del Corso Elettivo "Approfondimenti in Chirurgia Vascolare" (Coordinatore Prof. Roberto Chiesa), Corso di Laurea Specialistica in Medicina e Chirurgia presso l'Università Vita-Salute San Raffaele, Milano. In particolare tiene la Lezione di Semeiotica clinica e strumentale delle arteriopatie (diagnostica Ecocolor Doppler, metodiche di imaging), Valutazione e selezione dei pazienti candidati ad interventi di Chirurgia Vascolare, Diagnostica con Ecocolor Doppler real-time.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2011.



Seminario:

**LA GRAFOLOGIA
PER CAPIRE INDIVIDUARE VALUTARE E
SCEGLIERE
L'ESAME DELLA SCRITTURA
COME TRATTO PSICOMOTORIO PER
INDIRIZZARE IN FUNZIONE DEL FUTURO**

Dott. Wally Jolanda Canteri

scopricomescrivi@gmail.com
+393294184284

Milanese, esperta grafologa, psicologa della scrittura, mental coach e personal trainer. Laureata in scienze motorie ed esperta in grafica pubblicitaria.

È attiva su più fronti, in particolare:

- 📖 PROFILI GRAFOLOGICI INDIVIDUALI
- 📖 CONSULENZE, ANCHE INDIVIDUALI, PER: RAPPORTI DI COPPIA, ORIENTAMENTI SCOLASTICI E PER LA FORMAZIONE DI SQUADRE CHE OPERANO NEL SETTORE AZIENDALE.
- 📖 CONSULENZE SULL'ESAME PSICOMOTORIO TRASMESSO DAI DISEGNI DI BIMBI.
- 📖 TRAINING RISOLUTIVI PSICOMOTORI MIRATI, CON INTERVENTI DI MOBILITÀ ED ESERCIZI AFFINI.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi e progetti speciali, dal 1980.



Seminari:

**WEB MARKETING
WEB DESIGN
WEB DINAMICO & PROGRAMMAZIONE PHP**

Davide Cosimo Catanese

Esperto in Web Design & Applicazioni Internet, è stato tra i primi a introdurre il Web Marketing in Italia e a farne tema di Formazione.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2005.

STUDIO DAVIDE CATANESE

"Passione e professionalità"

Lo Studio, fondato da Davide Cosimo Catanese, si occupa di web design, realizzazione CMS proprietari, e-commerce, applicazioni web, formazione e consulenza per le imprese e professionisti.

È attivo dal 2003 e basa la sua forza su tre principi fondamentali: specializzazione, aggiornamento costante, serietà.

Internet per far crescere il proprio Business.

La sua "Mission" è progettare esperienze digitali innovative, per far crescere il "competitor advantage" dei nostri Clienti e per guadagnare "quote di consenso nella mente" del Pubblico di Internet.

DavideCatanese.it
WEB DESIGN & APPLICAZIONI INTERNET

WEB

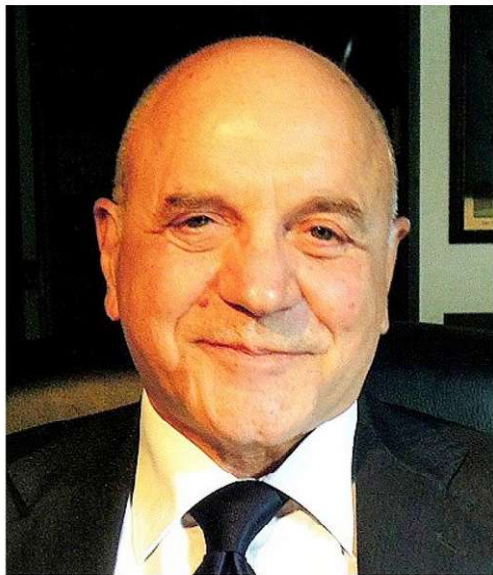
www.davidecatanese.it/

FACEBOOK

www.facebook.com/davidecatanese.WebApplication/

E-MAIL

info@davidecatanese.it



Seminari:

**LA MEDIAZIONE
IL MINOR DISACCORDO CONSENSUALE
POSSIBILE
PROPRIETA' IMMOBILIARI &
AMMINISTRAZIONE STRATEGICA**

Dott. Edellio D'Angelo

CEO, fondatore e titolare dello STUDIO EDELLIO D'ANGELO, in oltre quarant'anni di esperienza concreta sul campo si è appropriato di un know how speciale e utile per qualsiasi aspetto del mondo immobiliare.

Specializzato in sicurezza nei luoghi di lavoro, è iscritto all'albo dei consulenti tecnici del Tribunale di Milano, all'albo consulenti tecnici in materia penale e all'elenco del Ministero degli Interni per la prevenzione incendi e come mediatore.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2015.

STUDIO EDELLIO D'ANGELO

"Soluzioni annuali per obiettivo"

una squadra di professionisti che, dal 1977, si occupa di amministrazioni condominiali e immobiliari ed è attiva in nove direzioni diverse:

-  GESTIONE IMMOBILI ITALIA ED ESTERO
-  MEDIAZIONI
-  CONSULENZE TECNICHE
-  PROGETTAZIONE
-  RILIEVI & MAPPE
-  DIREZIONE LAVORI
-  PERIZIE GIURATE
-  CONSULENZE ON-DEMAND PER OBIETTIVO & RICERCA CESSIONE E ACQUISTO IMMOBILI
-  FORMAZIONE



Studio Edellio D'Angelo
Amministrazione Condomini e Immobili
Servizi e Consulenze

WEB

www.studioedelliodangelo.it

E-MAIL

edellio@studioedelliodangelo.it

Seminari:

**VENDITA MARKETING & COMUNICAZIONE
PARLARE IN PUBBLICO
IL VALORE DELLA PERSONALITA' NEL
RUOLO PROFESSIONALE
MANAGEMENT & STRESS
GAP GESTIONE AUTONOMA PATRIMONIALE
NEL RUOLO DI COMANDO
LA CREATIVITA'
L'ARTE DI FARSI ASCOLTARE**



Giacomina Lapenna

*Strategia della Comunicazione e Immagine
Management Psicologico e Organizzazione*

Dott. Donato Maria De Amici

deamici@giacominalapenna.com
+393386253084

WEB

www.giacominalapenna.com

E-MAIL

lapenna@giacominalapenna.com

WIKIPEDIA

[Giacomina Lapenna](#)

La società GIACOMINA LAPENNA srl porta il nome della sua fondatrice Giacomina Lapenna (1924-2013), triestina di origine, una donna che ha lasciato un profondo segno nella storia del Mondo del Lavoro italiano.

Imprenditrice, giornalista, docente e formatrice italiana, prima PR (Public Relations) italiana, fondando nel 1951, presso l'Università degli Studi di Trieste, il primo ufficio, in assoluto, di Relazioni Pubbliche in Italia.

Nel 1954 fonda a Gargnano (BS), sul Lago di Garda, i Corsi di Lingua e Cultura italiana per stranieri, diretta emanazione dell'Università degli Studi di Milano.

Unica donna, con pochi altri professionisti, ad introdurre in Italia le moderne tecniche di Comunicazione e di PR negli anni '50, è poi la prima professionista PR ad aprire, a Milano nel 1962, uno Studio di Relazioni Pubbliche.

Giornalista ideatrice della prima pagina, nella storia del giornalismo italiano, per "La donna che lavora", dal numero 1 di "Amica", 1962, settimanale del Corriere della Sera.

Prima professionista PR italiana a far parte della CERP Confederation Européenne des Relations Publiques di Bruxelles, attualmente nota come EUPRERA, European PR Education e Research Association, organismo internazionale che raccoglie i più noti professionisti europei della Comunicazione.

Diploma d'Onore della Fondazione Italiana di Cardiologia, 1969.

Gran trofeo di S. Ambrogio, primo Premio "Cinque vic", dal Sindaco di Milano, 1969.

Membro fondatore (1970) della FERPI (Federazione Relazioni Pubbliche Italiana), di cui è stata vicepresidente dal 1970 al 1973.

Giornalista ideatrice e redattrice dal 1970 al 1991, della prima e più seguita pagina, nella storia del giornalismo italiano, "Cosa farò domani", per l'orientamento, di giovani e persone senza lavoro, agli studi, alle professioni e al Mondo del Lavoro, con centinaia di migliaia di lettere all'anno con risposta individuale, sul settimanale "Famiglia Cristiana", un milione e mezzo di copie, diretto da Don Zilli.

Partecipa, dal 1971, come consigliere e consulente amico di Don Luigi Maria Verzé, alla fondazione dell'Ospedale San Raffaele di Milano e alla formazione della Fondazione Centro San Raffaele del Monte Tabor.

Nel 1975, inizia, con Donato Maria De Amici, a ideare e costruire un nuovo programma di Formazione di Management Psicologico, "PROGETTO PERSONA": un percorso formativo intensivo ed avanzato, di seminari e counselling individuali, per Managers, Imprenditori, Politici, Liberi Professionisti e future Classi Dirigenti.

Premio della Presidenza del Consiglio dei Ministri della Repubblica Italiana, 1978.

Autore del primo libro sul Parlare in Pubblico in Italia, scritto al contrario, "Come parlare in pubblico con travolgente insuccesso", 1994, e del libro "Come te non c'è nessuno. Comunicazione d'amore o quasi", con la prefazione di Vittorio Feltri, 1998.

Medaglia d'oro per 50 anni di giornalismo, dell'Ordine dei Giornalisti e del Consiglio Regionale della Lombardia, 2011.

CEO e titolare della società Giacomina Lapenna s.r.l. di Milano, è un ex zaccarino doc, ha scritto per decenni sul periodico VITA, Maturità scientifica 1975 (54/60).

Laurea in Scienze Politiche all'Università Cattolica con una tesi pilota sugli "Orientamenti funzionalisti nella psicologia della percezione", con il politologo Gianfranco Miglio (110/110).

Dopo il militare, per oltre dieci anni ha lavorato in grandi imprese, Cicrespi spa e Prodotti Roche spa, con una carriera da venditore fino a ruoli di vertice.

Dagli anni '90 ha scelto la via dell'autonomia nel lavoro, con il ruolo attuale, svolgendo l'attività di consulente e formatore in diversi settori di specializzazione.

Dagli anni '70 è stato ideatore ed estensore, con la fondatrice Giacomina Lapenna, del "PROGETTO PERSONA", programma formativo per la valorizzazione della personalità e delle capacità comunicazionali di donne e uomini di impresa, da cui sono tratti questi seminari.

Dal 2015 ha collaborato con l'Istituto Zaccaria di Milano come ideatore e project leader dei due nuovi e inediti progetti formativi: ACCADEMIA ZACCARIA Campus per gli Studenti e ACCADEMIA PRO Seminari intensivi per un Pubblico Professionale avanzato.

Dal 2020 è responsabile del progetto di formazione intensiva avanzata SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA, di cui è anche ideatore e fondatore.

Contemporaneamente, seguendo una forte passione personale, ha anche lavorato: come autore di poesie, dall'età di dieci anni, scrivendo diversi libri che hanno ricevuto il riconoscimento di premi letterari, come giornalista per diverse testate (vari quotidiani e il settimanale IL BORGHESE), come dj/ideatore e conduttore di programmi (varie televisioni, Radio City, Radio Stramilano, Novaradio del gruppo Telenova, "L'uomo del banco dei dischi" 18.000 ascoltatori quotidiani), come autore di canzoni (iscritto alla SIAE dal 1979) e come barman (diploma della Regione Lombardia, conseguito nel 1972).

È tuttora uno dei più ricercati consulenti di Musica moderna per lo studio e la realizzazione di progetti radiofonici, televisivi, web e live, con i programmi CERAUNAVOLTA e L'UOMO DEL BANCO DEI DISCHI.

GIACOMINA LAPENNA srl

Società di consulenza formazione e sviluppo di idee, fondata nel 1951, la prima in Italia ed una delle più antiche al mondo, nel proprio settore di riferimento.

Il suo attuale portfolio di attività e servizi si orienta verso le diverse seguenti direzioni:

- 📁 PROGETTO PERSONA Seminari mirati e Training individuali di Formazione intensiva
- 📁 CAMPUS Incontri stagionali di formazione avanzata ed esclusiva e di evoluzione personale.
- 📁 COUNSELLING Incontri individuali di consulenza e formazione, personale ed esclusiva, per la soluzione di questioni e problemi particolari on demand.

📁 MANSIONARIO E ORGANIGRAMMA

📁 CURRICULA

📁 CONSULENZE INDIVIDUALI PER PARLARE IN PUBBLICO

📁 CONSULENZA PER L'IMMAGINE PERSONALE E PROFESSIONALE

📁 ITNI Implantologia Tricologica Non Invasiva. Calvizie e Immagine.

Le soluzioni e la soluzione.

📁 DOMUS LAB Your Personal Beauty

📁 STUDIO MARCHI

📁 GAP: GESTIONE AUTONOMA PATRIMONIALE

📁 CERAUNAVOLTA L'UOMO DEL BANCO DEI DISCHI Consulenze musicali

📁 CONSULENZA DI VENDITA, MARKETING, PIANIFICAZIONE STRATEGICA E ORGANIZZAZIONE DI IMPRESA

📁 EDIZIONI GIACOMINA LAPENNA

📁 SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA

📁 SALE & SALI. IL SALE DELLA VITA.

Laboratorio di Sali Magistrali, Miscele nude, Sali nudi e Selezioni Nectar Mundi.



PR
Giacomina Lapenna

*Strategia della Comunicazione e Immagine
Management Psicologico e Organizzazione*

WEB

www.giacominalapenna.com

E-MAIL

lapenna@giacominalapenna.com

WIKIPEDIA

[Giacomina Lapenna](#)

La società GIACOMINA LAPENNA srl porta il nome della sua fondatrice Giacomina Lapenna (1924-2013), triestina di origine, una donna che ha lasciato un profondo segno nella storia del Mondo del Lavoro italiano.

Imprenditrice, giornalista, docente e formatrice italiana, prima PR (Public Relations) italiana, fondando nel 1951, presso l'Università degli Studi di Trieste, il primo ufficio, in assoluto, di Relazioni Pubbliche in Italia.

Nel 1954 fonda a Gargnano (BS), sul Lago di Garda, i Corsi di Lingua e Cultura italiana per stranieri, diretta emanazione dell'Università degli Studi di Milano.

Unica donna, con pochi altri professionisti, ad introdurre in Italia le moderne tecniche di Comunicazione e di PR negli anni '50, è poi la prima professionista PR ad aprire, a Milano nel 1962, uno Studio di Relazioni Pubbliche.

Giornalista ideatrice della prima pagina, nella storia del giornalismo italiano, per "La donna che lavora", dal numero 1 di "Amica", 1962, settimanale del Corriere della Sera.

Prima professionista PR italiana a far parte della CERP Confederation Européenne des Relations Publiques di Bruxelles, attualmente nota come EUPRERA, European PR Education e Research Association, organismo internazionale che raccoglie i più noti professionisti europei della Comunicazione.

Diploma d'Onore della Fondazione Italiana di Cardiologia, 1969.

Gran trofeo di S. Ambrogio, primo Premio "Cinque vie", dal Sindaco di Milano, 1969.

Membro fondatore (1970) della FERPI (Federazione Relazioni Pubbliche Italiana), di cui è stata vicepresidente dal 1970 al 1973.

Giornalista ideatrice e redattrice dal 1970 al 1991, della prima e più seguita pagina, nella storia del giornalismo italiano, "Cosa farò domani", per l'orientamento, di giovani e persone senza lavoro, agli studi, alle professioni e al Mondo del Lavoro, con centinaia di migliaia di lettere all'anno con risposta individuale, sul settimanale "Famiglia Cristiana", un milione e mezzo di copie, diretto da Don Zilli.

Partecipa, dal 1971, come consigliere e consulente amico di Don Luigi Maria Verzé, alla fondazione dell'Ospedale San Raffaele di Milano e alla formazione della Fondazione Centro San Raffaele del Monte Tabor.

Nel 1975, inizia, con Donato Maria De Amici, a ideare e costruire un nuovo programma di Formazione di Management Psicologico, "PROGETTO PERSONA": un percorso formativo intensivo ed avanzato, di seminari e counselling individuali, per Managers, Imprenditori, Politici, Liberi Professionisti e future Classi Dirigenti.

Premio della Presidenza del Consiglio dei Ministri della Repubblica Italiana, 1978.

Autore del primo libro sul Parlare in Pubblico in Italia, scritto al contrario, "Come parlare in pubblico con travolgente insuccesso", 1994, e del libro "Come te non c'è nessuno. Comunicazione d'amore o quasi", con la prefazione di Vittorio Feltri, 1998.

Medaglia d'oro per 50 anni di giornalismo, dell'Ordine dei Giornalisti e del Consiglio Regionale della Lombardia, 2011.

Seminari:

CALVIZIE & IMMAGINE LE SOLUZIONI LA SOLUZIONE COME SE UN OCEANO I SALI E GLI AROMI DELLA TERRA I SAPORI DELL'UMANITA'.

Bruna Cristina De Gese

cristinadegese@giacominalapenna.com

+393496101028

Consigliere Delegato della società Giacomina Lapenna s.r.l. di Milano.

Una delle più riconosciute esperte internazionali in Immagine dei Capelli, Calvizie e Implantologia Tricologica Non Invasiva, è stata per oltre un decennio, responsabile e formatrice, alla CESARE RAGAZZI s.p.a.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 1997.

Dal 2001 è responsabile unica di tre attività aziendali: ITNI, DOMUS LAB e SALE & SALI.

GIACOMINA LAPENNA srl

Società di consulenza formazione e sviluppo di idee, fondata nel 1951, la prima in Italia ed una delle più antiche al mondo, nel proprio settore di riferimento.

Il suo attuale portfolio di attività e servizi si orienta verso le diverse seguenti direzioni:

- PROGETTO PERSONA Seminari mirati e Training individuali di Formazione intensiva
- CAMPUS Incontri stagionali di formazione avanzata ed esclusiva e di evoluzione personale.
- COUNSELLING Incontri individuali di consulenza e formazione, personale ed esclusiva, per la soluzione di questioni e problemi particolari on demand.

MANSIONARIO E ORGANIGRAMMA

CURRICULA

CONSULENZE INDIVIDUALI PER PARLARE IN PUBBLICO

CONSULENZA PER L'IMMAGINE PERSONALE E PROFESSIONALE

ITNI Implantologia Tricologica Non Invasiva. Calvizie e Immagine.

Le soluzioni e la soluzione.

DOMUS LAB Your Personal Beauty

STUDIO MARCHI

GAP: GESTIONE AUTONOMA PATRIMONIALE

CERAUNAVOLTA Consulenze musicali

CONSULENZA DI VENDITA, MARKETING, PIANIFICAZIONE STRATEGICA E ORGANIZZAZIONE DI IMPRESA

EDIZIONI GIACOMINA LAPENNA

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA

SALE & SALI. IL SALE DELLA VITA.

Laboratorio di Sali Magistrali, Mischele nude, Sali nudi e Selezioni Nectar Mundi.



WEB

www.valuevector.com

E-MAIL

valuebox@valuevector.com

Seminari:

PREZZO, RIMBORSO E ACCESSO AL MERCATO DEI FARMACI ETICI IN ITALIA

STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE AZIENDE DEL SETTORE FARMACEUTICO

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

PRINCIPALI SISTEMI SANITARI

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

CATEGORIE SPECIALI DI FARMACI

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

TEMA/PERCORSO SPECIFICO ON DEMAND

Progetto avanzato concordato ad hoc, per obiettivi personalizzati, in uno o più moduli e durata da definirsi

Prezzo, Rimborso e Accesso al Mercato dei Farmaci Etici: Mercati Internazionali

BRANDING LE BASI DEL VALORE

PRICING BENI DI CONSUMO

LA SELEZIONE STRATEGICA DELLE NUOVE TECNOLOGIE

NUOVE TECNOLOGIE & BUSINESS PLAN

Dott. Renato Dellamano

rdellamano@valuevector.com

Presidente e fondatore della società ValueVector S.r.l. di Milano.

Nel contesto di un'alleanza strategica sviluppata e lanciata a livello globale nel 2008, con la società statunitense Medical Marketing Economics (MME) – specializzata nelle stesse aree consulenziali in cui opera ValueVector – è anche Presidente di MME Europe.

Prima di fondare ValueVector e fino alla fine di agosto del 2003, ha maturato un'esperienza aziendale di oltre quindici anni con il gruppo farmaceutico Hoffmann La-Roche, sia a livello nazionale, come Direttore della Pianificazione Strategica, che a livello globale, come Head of Pricing Strategies della Divisione Farmaceutici, presso il quartier generale aziendale di Basilea (Svizzera).

In oltre trentacinque anni di attività professionale di alto livello, in Italia ed all'estero, ha costruito un patrimonio professionale unico, che spazia dal marketing strategico alla finanza, dai prezzi e dalla farmaco-economia, fino al licensing ed al business development.

Questo patrimonio è ora a disposizione esclusiva di SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 1998.

VALUEVECTOR S.r.l.

Società di Strategic Consulting and Training for the Health Care Business, fondata nel 2003, la prima e ancora unica in Italia nel proprio settore specifico di riferimento.

Il suo attuale portfolio di attività e servizi principali:

📖 MARKETING STRATEGICO

📖 PIANIFICAZIONE STRATEGICA

📖 MARKET ACCESS ITALIANO ED INTERNAZIONALE DEI FARMACI E DI ALTRI BENI E SERVIZI PER LA SALUTE.

📖 FORMAZIONE

📖 PRICING

📖 BRANDING



Uprising Organic Project

WEB

www.salidalmondo.it www.newsnacks.it

E-MAIL

info@salidalmondo.it info@newsnacks.it

INDIRIZZO

Via Rocciamelone, 15 10040 Almese (TO)

TELEFONO

+3901119887326

Seminario: IMPRESA & MANAGEMENT SOCIALE

Dott. Roberto Durante

roberto.durante@salerosa.it
+393467764513

Nato a Torino nel 1958.

Si occupa di Alimentazione sin dal 1979

Nutrition graduate nel 1983, al Kushi Institute di Boston.

Fondatore del Centro di Alimentazione nel 1983 sino al 1989 de "Il Germoglio" di Rivoli (To), in collaborazione con Medici e Nutrizionisti, promuovendo la cultura del rapporto fra Alimentazione e Salute, della qualità del cibo e del biologico come forma innovativa di coltivazione, di mercato alimentare e di rispetto per l'ambiente.

Dal 1989 al 1996 Direttore Marketing di Ki Group spa, contribuendo allo sviluppo del biologico in Italia, alla creazione di prodotti innovativi e salutari oggi largamente presenti sugli scaffali dei negozi, fino a diventare Amministratore Delegato, dal 1997 al 1999, di Eco&Bio srl, società di avanguardia dello stesso gruppo, specializzata in progetti alimentari innovativi (Grande Distribuzione & Materie Prime).

Dal 1992 al 1996 Segretario Nazionale della Fiao, oggi FederBio, la Federazione che raggruppa la filiera dei diversi attori del biologico Italiano e diretto interlocutore del Ministero delle Politiche Agricole.

Dal 2000 fondatore della UOP (acronimo di Uprising Organic Project), a sintetizzare il concetto di innovazione come elemento guida delle attività aziendali.

Dal 2021 la UOP srl si trasforma in SB (società benefit), come semplice formalizzazione del modo in cui l'azienda opera quotidianamente ed i valori che esprime.

Da decenni, oltre che primo diretto importatore, è uno dei più accreditati e riconosciuti esperti ricercatori di Sali provenienti da tutto il Mondo (Salgemma e Sali marini), con particolare attenzione ai Sali di Alta Gamma e ai Sali Gourmet.

È l'ideatore e il produttore del progetto alimentare innovativo New Snacks: creazione di inediti snack biologici, utilizzando materie prime selezionate e procedimenti particolarmente mirati alla Salute Alimentare (senza glutine, mai fritti, ad alto contenuto di fibre e proteine e con l'80% di grassi in meno alla media standard).

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2010.



Seminari:

**ANDROPAUSA & STRATEGIE MEDICHE
IL PROBLEMA E L'OPPORTUNITA'
PER AFFRONTARLA**

**L'INCONTINENZA URINARIA
TIPS & TRICKS TRUCCHI MEDICI
"COME SE NON CI FOSSE"**

**VIAGGIO NELL'ONCOLOGIA UROLOGICA
ISTRUZIONI PER L'USO.**

Dott. Massimo Pietro Angelo Ghezzi

urologo.ghezzi@gmail.com
+393391508422

Esperto in Urologia Oncologica, disturbi urologici funzionali e menopausa andrologica: settori elettivi di specializzazione professionale, fin da inizio carriera, 1994.

Formato presso la Scuola di Urologia dell'Ospedale San Raffaele di Milano, diretta dal Prof. Patrizio Rigatti.

Attualmente è aiuto Primario di Urologia presso l'Istituto Auxologico Italiano e opera nelle sedi di via Ariosto e di via Mercalli, presso la Clinica Capitanio, a Milano.

Già formatore e trainer collaudato nello specifico ambito medico, uno degli esperti più riconosciuti in tecniche diagnostiche urologiche avanzate, si avvicina da anni all'area di formazione scientifica più divulgativa sui temi più "sentiti ed attuali" come: andropausa, incontinenze e minacce tumorali urologiche.

La sua mission più intima, di medico e studioso, parte dal concetto storico "medicus cura te ipsum" per raggiungere l'obiettivo evoluto di una nuova cultura sanitaria più allargata: "patiens cura te ipsum". Quindi un'abilità inedita diffusa, in parte indipendente e consapevole, capace di ispirare e guidare al meglio le nostre scelte mediche di percorso, secondo una autonomia più informata e mirata.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2015.



STUDIO LEGALE
AVV. ROBERTO IANNAACONE

INDIRIZZO

Via Alessandro Manzoni, 46 20900 Monza MB

TELEFONO

039 384114

E-MAIL

sorian.lex@sorian.it

Seminari:

**ETICA UTILIZZO & CONTROLLO DEI MEZZI
INFORMATICI IN AZIENDA**
ASSICURAZIONI & IMPRESA
**QUALI INDISPENSABILI? GESTIONE SICURA
& SCELTA CONVENIENTE.**
**MODELLO ORGANIZZATIVO DI GESTIONE
AZIENDALE M O G**

Avv. Roberto Iannaccone

iannaccone.lex@sorian.it
+393358041508

Titolare dell'omonimo Studio, specializzato in Diritto Penale, Assicurativo, Civile e Societario.
Già membro della Commissione Nazionale Esame Avvocati
Abilitato avanti la Suprema Corte di Cassazione e Magistrature Superiori
Esperto di Modelli Organizzativi Gestionali Aziendali Legge n 231
Consulente formativo per diversi Ordini Professionali
Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2003.

Seminari:

IL TESTAMENTO
QUELLO GIUSTO. IL TUO.
LA LOCAZIONE
ABITATIVA & COMMERCIALE

Avv. Glauco Maiocchi

glauco.maiocchi@gmail.com
+393474736771

Cofondatore dello STUDIO ROSSI & MAIOCCHI.

Esperto in Diritto civile, diritto del lavoro, diritto processuale civile, diritto internazionale privato e processuale, diritto ecclesiastico e deontologia professionale.

Il suo speciale iter professionale, gli ha consentito di maturare una rara abilità e un profondo know how nella collaborazione con Amministrazioni di Condomini per le mediazioni condominiali, nella stesura di testamenti, privati e professionali e nelle strategie di locazione private e professionali.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2018.



ROSSI
& MAIOCCHI
STUDIO LEGALE

INDIRIZZO

Via Cellini, 5 20129 Milano

TELEFONO

+390249716372



Seminario: AI CONFINI DEL ROCK

Bernardo Lanzetti

voximpossible@gmail.com

+393474686723

[BLOG](#) [FACEBOOK](#)

Nato a Casalmaggiore (CR), inizia a suonare la chitarra a Bishop in Texas (USA), dove studia e si diploma. Tornato in Italia nel 1966, suona in vari gruppi finché, parallelamente agli studi di chimica, nel 1971, forma gli "Acqua Fragile", uno dei primi e più famosi gruppi italiani di rock progressivo, con il quale debutta a Bologna come spalla degli Uriah Heep (vocal leader Ken Hensley).

Nel 1973 esce il primo album Acqua Fragile, seguito l'anno dopo da Mass Media Stars. Cantante e chitarrista del gruppo, scrive tutti i testi in inglese e la maggior parte delle musiche e degli arrangiamenti della band: la stampa specializzata di allora paragona la sua voce a quella di Roger Chapman e Peter Gabriel.

Nel 1975 entra a fare parte e ne diviene la "voce storica" della P.F.M. (Premiata Foneria Marconi) incidendo 3 album Chocolate Kings (1975), Jet Lag (1977) e Passpartù (1978),

partecipando come front man alle tournée in Giappone, Gran Bretagna, Canada e Stati Uniti.

Nel 1979 realizza il suo primo album come solista: K.O. (in versione Inglese High Roller). Nello stesso anno si trasferisce a Londra, dove lavora presso gli studi di Vangelis e registra 3 album Generazione Nucleare (No Limits), Gente Nervosa (Everybody Wants Credit) e Bernardo Lanzetti, lavorando con musicisti come Clive Bunker (Jethro Tull), John Perry (Caravan), Steve Simpson (Roger Chapman's Short List), Frank Ricotti e Ian Carr (Nucleus).

Nel 1981, la rivista specializzata Fare Musica vota Bernardo Lanzetti "miglior cantante rock italiano".

Dopo gli anni londinesi, si dedica alla sperimentazione di strumenti elettronici, "di avanguardia", per la voce, come il Voice Tracker dell'australiana Fairlight, strumento che permette la decodifica Midi di un segnale monofonico qual è la voce umana, fino ad inventare il Glovox, un guanto munito di 2 sensori che, appoggiato alla gola e sfruttando le vibrazioni delle corde vocali, si trasforma in uno strumento con sonorità del tutto particolari, creative e inaspettate.

Contemporaneamente partecipa al primo album del chitarrista Maurizio Colonna, scrive ed interpreta spot pubblicitari e collabora con Roberto Colombo ed Ivano Fossati.

Compone, da solo o in coppia con il chitarrista Marco Colombo, canzoni sia per Loredana Berté (Ho chiuso col rock'n roll, Una sera che piove, La corda giusta) che per Ornella Vanoni (Non andare, Ombre in attesa).

Alla fine degli anni '80, con la "Cantautores Big Band" di Alberto Radius (Formula 3), partecipa a fortunate trasmissioni televisive, pubblicando due album, Cantautores e La terra siamo noi.

Negli anni '90 inizia l'esperienza teatrale, partecipando a varie produzioni come L'opera Da Tre Soldi (K. Weill, B. Brecht), Porgy and Bess (G. Gershwin) e Polifemo, un'opera moderna al Teatro Regio di Parma. Interpreta e registra Requiem di A. Nidi per solisti, coro e sintetizzatori. Si esibisce in Dal Musical al Cabaret, spettacolo con Silvano Pantescio. Con l'Orchestra Toscanini nel 1992, interpreta Tony in West Side Story di L. Bernstein e nel 1996 è Jago in Mr. O, un'opera jazz di G. Gaslini ispirata all'Otello di W. Shakespeare.

Canta in Tour con diversi gruppi tra cui i "70 Forever", cover band fondata nel 1990 con Dino D'Autorio, ed anche con l'indimenticato Victor Sogliani e la sua Equipe 84.

Cover Live, CD del 1997, dà un quadro completo dell'attività dal vivo dell'artista con una delle sue band. Nello stesso anno, esce in tutto il mondo, ad eccezione dell'Italia, Christmas in the World, una raccolta di composizioni natalizie, sia tradizionali che originali, interpretate con la soprano Cecilia Gasdia ed il baritono Michele Pertusi.

Per il Teatro dell'Arsenale di Milano, scrive ed interpreta in scena brani per Kaddish, dramma tratto dall'omonimo poema di Allen Ginsberg in replica al Teatro Litta nel Febbraio '99.

Prodotto insieme a Dario Mazzoli, "I Sing the Voice Impossible", MP records, Ottobre 1998, raccoglie le sue "sperimentazioni", sia nel territorio della voce che in quello della composizione e dell'elettronica. Nel dicembre 1998, Bernardo Lanzetti termina Master Poets; arrangiato da Dario Mazzoli, è una raccolta di composizioni dei più grandi cantautori americani oltre a 3 brani di sua composizione interpretate magistralmente.

Nel Settembre del 1999 esce per la D.V. More Records il The Best di Bernardo Lanzetti comprendente i brani che meglio caratterizzano i primi 30 anni di carriera dell'Artista. Sempre nel 1999, insieme al batterista Walter Calloni, si esibisce in una serie di concerti con il gruppo "Memphis Hearts" rivisitando il repertorio di Elvis Presley.

Nel 2000, compone, esegue in scena e recita, con la compagnia del Teatro Arsenale, il dramma Mr. Burroughs-Mr. Bladerunner tratto dai lavori di William Burroughs. Con la band denominata "Extra" si esibisce in numerosi club e nelle piazze italiane in un repertorio che percorre la storia del Rock.

Nel Febbraio 2001, viene pubblicato Song Book Vol. 1 di Giorgio Gaslini che lo vede tra gli interpreti della prestigiosa raccolta.

Dal mese di novembre è impegnato con il Teatro delle Briciole nelle repliche di "Macbeth-Fango", un lavoro singolare in cui recita e canta Macbeth/Lady Macbeth con le musiche di Giuseppe Verdi.

Nel Febbraio 2002, viene pubblicato "The Book of Dreams" il primo lavoro dei Mangala Vallis, gruppo progressive con Gigi Cavalli Cocchi alla Batteria e lui special guest nel brano di chiusura.

Dal 2003 si esibisce con i Beggar's Farm, gruppo italiano ufficiale tributo ai Jethro Tull, unitamente a Clive Bunker, con i quali interpreta brani dei JT, Bob Dylan, Tracy Chapman nonché della PFM.

Nel 2004 esce "Extra Live 2003", un doppio CD interamente registrato dal vivo durante il tour estivo. Sul fronte "Progressive" incide per "Arti e Mestieri" nuove versioni dei primi brani (materiale in realtà mai distribuito) e con i "Beggar's Farm" inizia una serie di concerti con un repertorio dedicato agli anni '70.

Nel 2005 esce Lycanthrope, un concept sul dualismo intrinseco dell'uomo di oggi che vorrebbe liberarsi dall'oppressione del consumismo tecnologico per riappropriarsi dei suoi istinti primordiali. In questo nuovo album dei Mangala Vallis Bernardo canta tutti brani di cui compone anche i testi.

Scelto dal management di Bruce Springsteen come traduttore ufficiale dell'album "Nebraska", Bernardo ha tradotto anche dialoghi per film di culto tra cui "Pushing Hands" del premio Oscar Ang Lee.

Performer della voce e della parola, nel 2008 ha registrato una serie di composizioni in cinque lingue, compreso il greco antico, raccolte in un nuovo album dal titolo "ELECTICLANZ", un'opera molto articolata che unisce musica, testi, sperimentazioni, arte grafico/pittorica, tessuti e moda, rimescolando generi diversi come il classico/sinfonico, l'avanguardia e il rockblues.

Il 2010 vede la luce di due nuove produzioni: "BLUESLANZ", una mini raccolta di originali composizioni blues e "DYLANZ" uno speciale tributo a Bob Dylan che completa il Trittico Lanzettiano. Sul finire dell'anno forma i Trio CCLR (Cavalli Cocchi-Lanzetti-Roversi) per registrare un altro nuovo album, che vede anche la partecipazione di Steve Hackett, leggendaria chitarra dei Genesis.

Nel 2013, l'artista ha prodotto "VOX 40", un concerto/evento per celebrare i suoi quarant'anni nella musica, esibendosi anche con i Tango Spleen, Orchestra Classico/Moderna, e con il gruppo "Chocolate Kings" PFM Tribute Band.

Nel 2014 esce "Quasi English" un CD in coppia con Cristiano Roversi.

Nel 2016, partecipa al Fasano Jazz Festival con la ICOM, orchestra diretta dal Maestro Martino Palmitezza.

Nel 2017, atteso da tutti i fans del Prog, viene alla luce "A New Chant", il terzo album della rinata Acqua Fragile, con tre elementi originali e ospiti d'eccezione come i poeti Nick Claburn e Pete Sinfeld (King Crimson) e il batterista Jonathan Mover (Joe Satriani, GTR).

E' in arrivo, ora, il suo nuovo disco.

Nell'ultimo decennio si è andata sempre più affermando anche la sua arte pittorica, con diversi quadri e opere che riscontrano notevole successo, di critica e di pubblico, frutto di un talento artistico parallelo a quello musicale, ma altrettanto consistente.

Spesso definito come "il Peter Gabriel italiano" ed anche "The voice impossible", è senza dubbio il numero uno storico del Rock progressivo in Italia ed una delle voci più potenti del Rock, stimato e riconosciuto in tutto il mondo

E' il primo vocalist italiano presente nell'Enciclopedia Americana del Rock.

Dal punto di vista personale e professionale, ha da sempre incarnato la figura del rocker senza compromessi, scontrandosi spesso con la logica strettamente commerciale delle case discografiche e riuscendo a mantenere integro il proprio percorso artistico. Renzo Arbore ebbe a definirlo "Il puro del rock".

Detiene il record di 12 esibizioni in Concerto nella stessa giornata, in 12 Locali diversi di Milano.

Ha illustrato le sue ricerche Voce-Elettronica a Londra e alla Scuola di Musica Elettronica di Basilea.

Vocalist in varie lingue, la sua estensione vocale supera le tre ottave.

La sua voce e un suo testo sono stati oggetto di un "campionamento" da parte di un famoso rapper Afro-Americano.

Al suo attivo ha più di 120 brani scritti e pubblicati come solista, con i gruppi Acqua Fragile, PFM, Cantautores, Extra, Mangala Vallis, CCLR e altri collaboratori.

Seminari:

**RESPONSABILITA' & COLLABORAZIONE
LEADERSHIP & PEOPLE MANAGEMENT
COMUNICAZIONE & CHANGE MANAGEMENT
LA SQUADRA IL SEGRETO DEI TEAM
EFFICACI
L'ARTE DI SAPER DARE FEEDBACK
LE RIUNIONI EFFICACI**

Dott. Antonio Messina

Direttore HR delle più importanti imprese in Italia e all'Estero, ideatore e CEO di HARA Risorse Umane di Milano, è un vero e proprio "Guru" internazionale in People Management e nella creazione, nella realizzazione e nella gestione di qualsiasi Progetto nel Mondo del Lavoro.

In oltre vent'anni di esperienza concreta sul campo nelle Direzioni HR a livello globale, si è appropriato di esperienze innovative, in particolare, nei settori Farmaceutico, Largo Consumo, Telecomunicazioni, Information Technology, Consulenza, Outsourcing, Automotive ed Elettrico.

Ha scritto il famoso libro formativo "L'Engagement del Consenso", tradotto anche in inglese, pubblicato nel 2020.

È un antico e accreditato appassionato di teatro, sia come interprete che regista e autore, di cinema, di calcio. Gli piace cucinare sperimentando sempre nuovi piatti.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dagli anni '90.

HARA s.r.l.

"Essere al centro è più che fare centro"

Hara nel linguaggio orientale significa "centro vitale" dell'uomo. Il più importante. Posto nel mezzo del suo essere. Concentrarsi e agire su questo centro irradia energia e permette di ottenere benefici rapidi, significativi e duraturi. La filosofia di Hara Risorse Umane è intervenire in modo semplice ma profondo, con qualità e concretezza, andando al centro di ciò che conta, per ottenere benefici immediati.

Hara è attiva in quattro direzioni diverse:

- 📖 **FORMAZIONE:** Formazione HR, Leadership e People Management, Responsibility.
- 📖 **CONSULENZA:** Sviluppo organizzativo, Change Management, Analisi organizzative.
- 📖 **RICERCA E SELEZIONE**
- 📖 **PERSONAL BRANDING**



WEB

www.hararisorseumane.it

LINKEDIN

Antonio Messina

www.linkedin.com/in/risorseumane/

Hara

www.linkedin.com/company/2870827/admin/

E-MAIL

a.messina@hararisorseumane.it



Seminario:

**ASSICURANDO SI.
DALLE ANALISI ALL'AZIONE.
COME MUOVERSI SUL MERCATO DELLA
NOSTRA EPOCA.
LA TUTELA DEL PATRIMONIO E DEI BENI
AZIENDALI.**

Massimiliano Giovanni Gaetano Nicastro

nicastro.assigolf@gmail.com
+393351276578

Con ufficio nel centro di Milano, da un decennio opera come Analista di Risk Management e nella consulenza assicurativa aziendale e anche privata.

È specializzato nella tutela di attività aziendali e professionali.

Le sue eccellenze distintive professionali sono:

- 📖 l'elaborazione della strategia di risk management e sua implementazione.
- 📖 la progettazione, la realizzazione e la gestione continuativa di Piani assicurativi mirati.
- 📖 l'analisi di convenienza dei Vantaggi fiscali ed economici delle coperture assicurative al fine della tutela del patrimonio e dei beni aziendali, privati e a destinazione ereditaria.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2019.



Seminario:

**COMPORTAMENTI & STRATEGIE
NEI RAPPORTI CON I FIGLI
LE SFIDE DELLA CRESCITA.**

Giovanna Pagani

30giovigio@gmail.com
+393661677265

Originaria di Castelli Calepio (Bg), possiede una esperienza, nei rapporti con il mondo dell'infanzia, collaudata in 40 anni di lavoro diretto e pratico "sul campo", che le ha permesso di maturare un know how unico su tutti gli aspetti dell'educazione e dell'apprendimento nell'età evolutiva.

Come maestra elementare, insegna nell'Istituto Comprensivo E. Donadoni di Sarnico (Bg) dal 1989.

Nel tempo libero, si dedica alla creazione di ceramiche artistiche nel laboratorio di famiglia, in collaborazione con il marito, Maurizio Previtali, noto scultore.

Ha esposto in mostre personali e collettive, ed è membro dell'associazione artistica e culturale *Grumello Arte* di Grumello Del Monte (Bg).

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2015.



Seminario:
**OSPITALITA' & CONTROLLO
DELLA RISTORAZIONE ALIMENTARE**

Marco Refrigheri

marco.refrigheri@hotmail.it
+393477158456

Laureato in Economia e Commercio del Turismo presso l'Università di Bologna, decenni di attività internazionale, pratica e concreta, nel settore alberghiero e crocieristico, in ruoli diversi, gli hanno permesso di impadronirsi di una conoscenza completa e innovativa e di divenire uno dei migliori consulenti italiani nel Management dell'Ospitalità e della Ristorazione.

Dal 2009 lavora per COSTA CROCIERE, dove ricopre attualmente il ruolo di Vice Direttore Generale e Direttore Food & Beverage, gestendo il funzionamento totale dello Ship Hotel, un gruppo di oltre 400 Collaboratori e navigando tutto l'anno sulle migliori navi della flotta.

La sua esperienza professionale è esaustiva e coinvolge tutti gli aspetti e i passaggi tecnico operativi inerenti, dalla fase preparatoria a quella finale post servizio: inventario delle risorse necessarie e gestione degli acquisti, controllo degli standard di qualità e dei budget di spesa, sicurezza delle risorse fisiche, formazione e gestione di Collaboratori anche di origine multietnica, monitoraggio delle prestazioni finanziarie, soddisfazione ottimale degli Ospiti, analisi dei potenziali di vendita e redditività, ricerca e sviluppo di nuove iniziative per il futuro, problem solving, pianificazione e check costante delle attività, rispetto del protocollo HACCP, Pubbliche Relazioni, Public Affair e tutti gli altri connessi.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2019.



Seminari:
**TELECOMUNICAZIONE RETI
& CONNESSIONE UNIVERSALE.
COMUNICAZIONE AUDIOVISIVA
ARMA LETALE DELLA NOSTRA EPOCA.**

Riccardo Rosignoli

rosignoliriccardo@gmail.com
+393477828800

Consulente esperto per sistemi di ottimizzazione energetica e per lo studio e la realizzazione di progetti per tutti gli impianti di Telecomunicazione, Sistemi di Cablaggio strutturato e di Connessioni universali e alternative, sia standard che personalizzate on demand, con corredo di analisi qualitativa ed economica di convenienza.

La sua mission professionale: *"Essere connessi vuol dire vincere. Non esiste nessuna connessione impossibile: basta studiarla. Quindi si può sempre vincere".*

Dagli anni 2000 opera anche nell'ambito della Comunicazione Audiovisiva, con particolare esperienza nelle tecniche di ripresa con strumenti comuni non professionali, come smartphone, per videoclip destinati al web e ai social.

Specificità, che lo ha reso noto come uno dei più accreditati videomaker di Milano.

Esperto e consapevole dell'importanza della comunicazione video nella strategia del consenso attraverso i mezzi web, è convinto che l'immagine audiovisiva sia "un'arma letale di questa epoca", capace di penetrare a fondo e stimolare anche i nodi più assopiti delle emozioni.

CEO e proprietario, da oltre 20 anni di ETR s.n.c., società che gestisce una catena di punti vendita e assistenza di telefonia mobile a Milano, per le più note compagnie.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi e progetti speciali, dal 2005.



FACEBOOK

<https://www.facebook.com/ETRbottini/>

E-MAIL

etr.bottini@gmail.com

ATTESTATI

Al termine di ciascun Seminario della **SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA**, verrà consegnato un **ATTESTATO**, di sintesi del lavoro realizzato.

Ogni singolo Attestato è numerato, personalizzato, in carta pergamena con cornice e vetro protettivo, e controfirmato dalla Direzione della società **Giacomina Lapenna s.r.l.**, e dal Personal Trainer, Docente del Seminario di riferimento.

Il documento formalizzato viene consegnato a ciascun Partecipante, per il proprio curriculum professionale e per tutti gli usi previsti e consentiti dalla Legge.

Lo stesso, viene inserito, per sempre, nel **Registro Storico Diplomi di SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA**, depositato, in formato cartaceo ed elettronico, presso la sede di **Giacomina Lapenna s.r.l.** di Milano.

ETICA & DEONTOLOGIA DELLE PARTECIPAZIONI

Assenze anche parziali, ritardi, abbandoni, il mancato rispetto dello spegnimento di cellulari e terminali personali durante i lavori, negli orari previsti, e l'allontanamento non concordato dall'aula, non impedirà la continuazione di frequenza, ma pregiudicherà la consegna dell'ATTESTATO, alla fine di ogni Percorso Formativo, e quindi anche la sua validità, di merito e di frequenza, ai fini del riconoscimento dello stesso.



SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA

[Home](#)

[Seminari specialistici Medico Farmaceutici](#)

[Seminari di Formazione Manageriale](#)

[Team Docenti](#)

[Attestati](#)

[Contatti](#)

[Requisiti](#)

[BROCHURE](#)

REQUISITI MENTALI PRIMA DI COMINCIARE



Siamo pronti per partire dentro noi stessi?



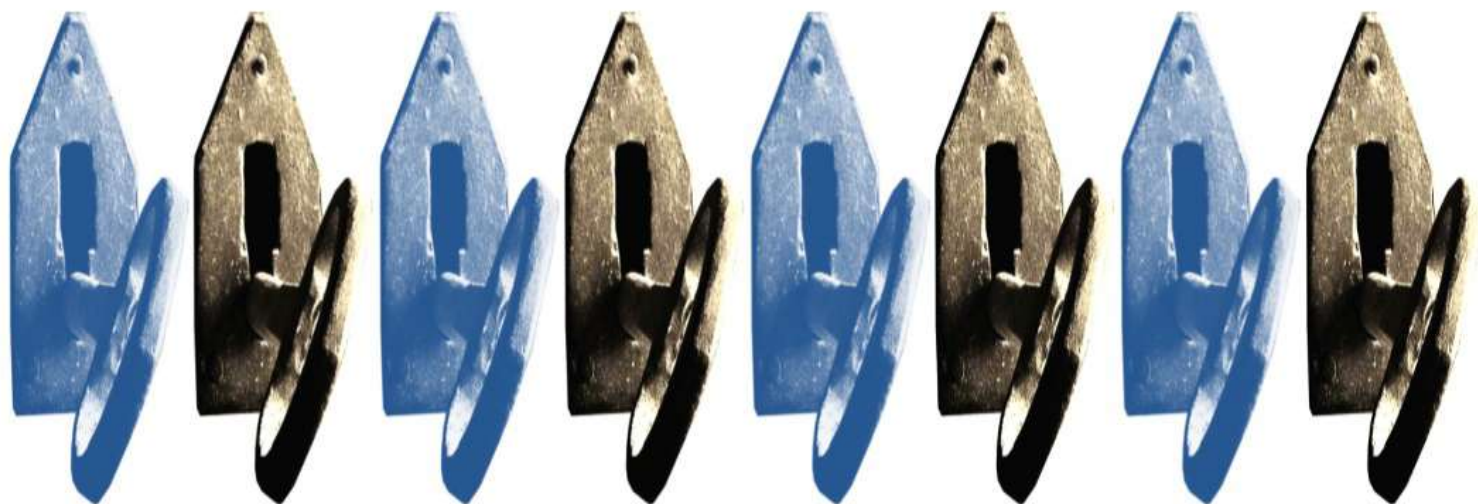
Possiamo farci, prima, qualche domanda?



*Dove inizia e dove finisce l'orizzonte?
Dove e quando è il nostro, infinito?*



Pensiamo davvero di provare la chiave che è dentro di noi?



Perché non provarla per aprire tutte le porte del nostro futuro?



*Cosa è VINCERE?
SORPASSARE gli altri o SUPERARE sé stessi?*



*Esserci quando si ha un momento.
Esserci quando è il momento.
Quale fa la differenza?*



*Siamo capaci di riuscire a immaginare anche le cose più impossibili?
E magari saper sognare, così forte, da realizzarle?*



*Se poi, proveremo la paura di essere travolti dalle onde,
forse dovremo imparare ad affrontarle, e per primi.
Ma con la “tempesta dei nostri cuori”: il coraggio.
Fino a dire loro “dove devono andare”.
Fino a riuscire ad andarci sopra e a guardarle dall’alto.
Le onde.*



*Pronti a immaginare una strada dove strada non c'è,
e a farla nascere anche dove sembra impossibile.
Perché quella strada diventi la strada di tutte le strade.
La nostra.*

ALCUNI "prêt à penser" DA NON DIMENTICARE A CASA



Per il vestiario si suggerisce una scelta libera, a piacere e comoda, come preferito individualmente, indistintamente per tutti i Seminari. Invece, solo per i Seminari "Parlare in pubblico", è preferibile un look formale e professionale, al fine di poter meglio svolgere le esercitazioni.

Come bagaglio, strettamente personale, **portate solo Voi stessi**: mente libera, spensieratezza e buon umore, se possibile.

Fate come se partiste per una vacanza insolita di uno o due giorni.

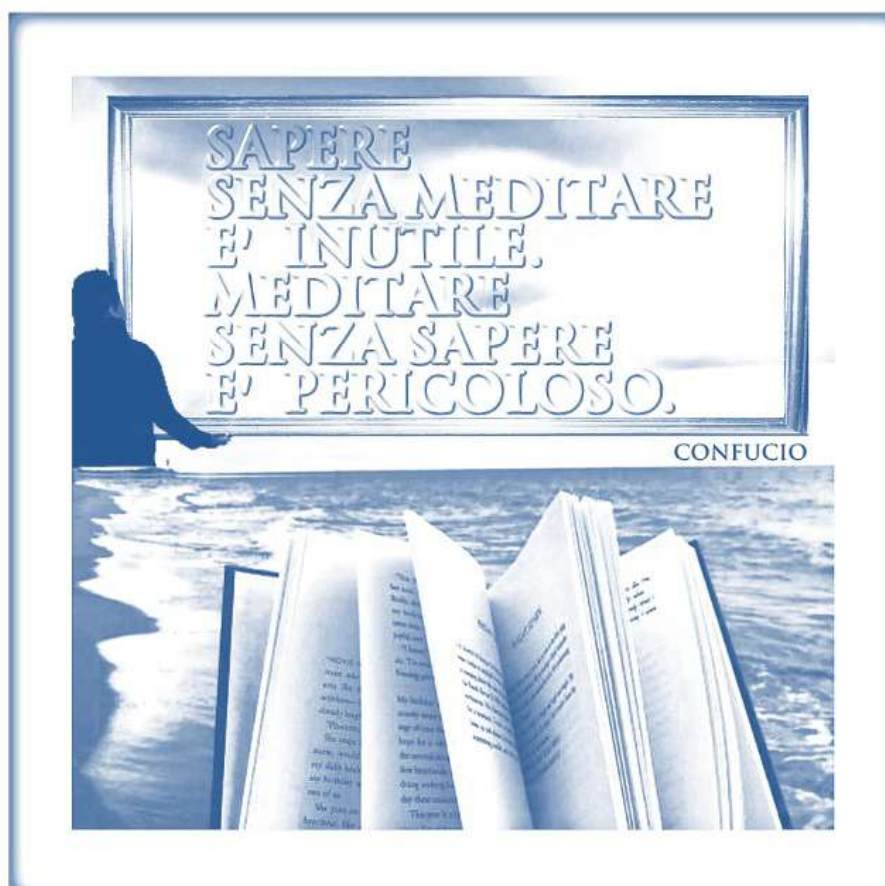
Infine, solo due **predisposizioni mentali** suggerite:

l'**epochè**, la sospensione del giudizio
e l'**aporein**, il dubbio.

Quando cominciamo?

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA PRENOTA & ISCRIVITI

PENSIERO DOMINANTE



SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA SCARICA PDF

SCUOLA MEDICO SCIENTIFICA PRENOTA & ISCRIVITI

PR
Giacomina Lapenna

Membro di EUPRERA. European PR Education & Research Association.

Sede sociale: Via Battistotti Sassi, 14 20133 Milano Italia

Telefono: +39 027388382 Cell.: +39 3386253084

Multiparty Meeting CNR: www.mm.cedrc.cnr.it/GIACOMINALAPENNA

E-Mail: lapenna@giacominalapenna.com

PEC: info@pec.giacominalapenna.com

Numero R.I., Codice Fiscale e Partita IVA 03716540962

Codice Banca IBAN IT95N0307502200CC8501068490

Capitale Sociale interamente versato € 10.000,00

Siti Web Internet:

www.edizionigiacominalapenna.it

www.giacominalapenna.com

www.scuolamedicoscientifica.it

CONTATTI



Giacomina Lapenna

*Strategia della Comunicazione e Immagine
Management Psicologico e Organizzazione*

Giacomina Lapenna s.r.l.

Membro di EUPRERA.

European PR Education & Research Association.

Sede sociale: Via Battistotti Sassi,14 20133 Milano Italia

Unità locale & Campus formativo: Via Feltrinelli, 17 25084 Gargnano (Brescia) Italia

Telefono: +39 027388382

Cell.:+39 3386253084 +39 3496101028

Multiparty Meeting CNR: www.mm.cedrc.cnr.it/GIACOMINALAPENNA

E-Mail: lapenna@giacominalapenna.com

PEC: info@pec.giacominalapenna.com

Siti Web Internet:

www.edizionigiacominalapenna.it

www.giacominalapenna.com

www.scuolamedicoscientifica.it

www.saleesali.com

Numero R.I., Codice Fiscale e Partita IVA 03716540962

Codice Banca IBAN IT95N0307502200CC8501068490

Capitale Sociale interamente versato €uro 10.000,00