

Harvard Business Review



ITALIA



MARZO 2017
MENSILE

CULTURA ORGANIZZATIVA

La neuroscienza
della fiducia

Paul J. Zak

TECNOLOGIA

La verità
sulle blockchain

Marco Iansiti e Karim R. Lakhani

IMPRENDITORIALITÀ

Una nuova
generazione
di innovatori
in Africa

Clayton M. Christensen,
Efosa Ojomo e Derek van Bever



TALENTO RIBELLE

SE VOLETE DEI DIPENDENTI COINVOLTI
LASCIATELI LIBERI DI INFRANGERE
LE REGOLE E DI ESSERE SE STESSI

PAG. 10



9 778000 176001

€ 13,50

Strategi**q**s EDIZIONI

ROMA

GESTIONE DEL CAMBIAMENTO
Termine iscrizioni: 20 marzo
Inizio corso: 24 marzo
Quota: euro 600
Organizzatore: u2coach

LAVORO AGILE O SMART
WORKING E TELELAVORO:
LE NUOVE FRONTIERE
DEL LAVORO
11 aprile
Quota: euro 490

TORINO

MOTIVARE: LA CHIAVE PIÙ
AUTENTICA PER L'ENERGIA
PROFESSIONALE
Termine iscrizioni: 3 aprile
Svolgimento corso: 14 aprile
Quota: euro 420
Organizzatore: International
Academy of Strategic
Management

MARKETING E VENDITA

ALTAVILLA VICENTINA (VI)

LEAN & SALES: APPLICARE I
PRINCIPI LEAN ALL'INTERNO DEI
PROCESSI SALES
Termine iscrizioni: 14 aprile
Svolgimento corso: 21-22 aprile
Quota: euro 600
Organizzatore: Fondazione Cuoa

ASSAGO (MI)

PERCORSO "SALES MANAGER"
Termine iscrizioni: 11 aprile
Inizio corso: 18 aprile
Quota: euro 5.200
Organizzatore: Festo Academy

MILANO

NEGOPRO® DIGITAL
21-23 marzo
Quota: euro 2.850
Organizzatore: Bridge Partners®

SALES ADVANTAGE
27-28 marzo e 10 aprile
Quota: euro 1.500
Organizzatore: Dale Carnegie
Training

LA STRATEGIA DI MARKETING
IN UN AMBIENTE DIGITALIZZATO
27-28 marzo
Organizzatore: Istud

PROVE TECNICHE
DI NEGOZIAZIONE®
31 marzo
Quota: euro 290
Organizzatore: Bridge Partners®

AREA MANAGER
3-5 aprile
Quota: euro 1.675
Organizzatore: Scuola
di Palo Alto

LA PROFESSIONE
DELL'EXPORT MANAGER
7 aprile
Organizzatore: Nibi

LEARNING FOCUS.
ECCELLERE NELLA VENDITA
- COMPORTAMENTI VINCENTI
DELLA VENDITA DI SERVIZI B2B
Inizio corso: 10 aprile
Organizzatore: Scoa

CONQUISTARE UN RAPPORTO
PRIVILEGIATO CON IL CLIENTE
11-12 aprile
Quota: euro 1.300
Organizzatore: Scuola
di formazione Gruppo Galgano

ROMA

MASTER PART TIME "MARKETING
E COMUNICAZIONE DIGITALE
+ GOOGLE ADWORDS
PROFESSIONAL + GOOGLE
ANALYTICS"
Inizio corso: 7 aprile
Organizzatore: Business School
Il Sole 24 Ore

COMUNICAZIONE

BOLOGNA

PUBLIC SPEAKING
IN ENGLISH
10 aprile
Quota: euro 480
Organizzatore: Cegos

MILANO

STAKEHOLDER E
COMUNICAZIONE
Termine iscrizioni: 3 aprile
Svolgimento corso: 13 aprile
Quota: euro 420
Organizzatore: International
Academy of Strategic
Management

TRAINING DI COMUNICAZIONE
EFFICACE THINK ON YOUR
FEET®
4-5 aprile
Quota: euro 1.650
Organizzatore: Bridge Partners®

LA SCENA È UN LUOGO SICURO!
IL COPIONE PER PARLARE
IN PUBBLICO CON
DISINVOLTURA
Riservato ai soci Quadrifor
Termine iscrizioni: 9 aprile
Svolgimento corso: 27-28 aprile
Organizzatore: Quadrifor

HIGH IMPACT PRESENTATIONS
19-20 aprile - Quota: euro 1.500
Organizzatore: Dale Carnegie
Training

ROMA

PUBLIC SPEAKING
Termine iscrizioni: 3 aprile
Inizio corso: 7 aprile
Quota: euro 600
Organizzatore: u2coach

CONTROLLO DI GESTIONE, BILANCIO, AMMINISTRAZIONE

ALTAVILLA VICENTINA (VI)

LEAN ACCOUNTING:
I FONDAMENTALI
Termine iscrizioni: 27 marzo
Svolgimento corso: 3-4 aprile
Quota: euro 1.250
Organizzatore: Fondazione Cuoa

MILANO

CRISI D'IMPRESA
Inizio corso: 25 marzo
Quota: euro 600
Organizzatore: inFinance

MASTER IN CORPORATE
FINANCE & CONTROLLING
Inizio corso: 21 aprile
Quota: euro 5.000
Organizzatore: inFinance

> ORGANIZZAZIONE E PERSONALE

Torna a Bologna l'HR Innovation Forum, con nuovi temi, testimonial e premi

Il 23 e 24 marzo si terrà a Bologna, nella splendida location del Savoia Hotel Regency, la seconda edizione di HR Innovation Forum, due giornate di confronto sull'innovazione e le tecnologie digitali applicate al talent management, che nell'edizione precedente hanno visto coinvolti più di 150 HR executives. Il Forum prevede numerosi seminari intervallati da best practices, testimonianze aziendali su casi concreti di sviluppo di strategie HR. Tra le tematiche discusse: neuroscienze, intelligenza spirituale, digital transformation, employer branding, storytelling, smart working, social reputation, social recruiting & gamification e molti altri argomenti che, sempre di più, stanno influenzando il talent management. Nel corso delle due giornate, inoltre, sarà allestito uno spazio espositivo nel quale aziende che forniscono servizi HR in outsourcing (HR Vendors) potranno promuovere le proprie attività. Si terrà anche l'Innovative Recruiting Awards Ceremony, l'assegnazione dei premi ai migliori progetti di recruiting realizzati dalle aziende HR Vendor che hanno partecipato al contest. Il Forum è rivolto a coloro che ogni giorno sono impegnati in azienda in attività di Corporate Recruiting, Talent Acquisition, Employer Branding, People Management, Performance Management, Retention Management; a loro l'evento si propone anche come importante occasione per fare networking, costruire una rete di contatti per il proprio business e per lo scambio di esperienze e conoscenze sui temi legati al mondo HR.

Per ulteriori informazioni: HR Innovation Forum, tel. 051 6759028, e-mail: italy@hrinnovationforum.com, www.hrinnovationforum.com

> MARKETING

In aula con Istud per impiegare al meglio il mobile nel rapporto azienda-cliente

Direttori generali, direttori marketing, commerciali e comunicazione, product manager, media manager, digital manager sono i destinatari del corso "Il mobile come nuova forma di relazione con il cliente: come sfruttarlo al meglio in azienda", organizzato a Milano da Istud il 22 e 23 maggio. Il corso mira a fornire ai partecipanti gli strumenti per comprendere l'impatto del mobile nel proprio settore e come cambia l'acquisto con il mobile; ai partecipanti verranno inoltre illustrati l'inserimento del mobile nel marketing plan e nei touch point aziendali, le metodologie user-first di progettazione delle interfacce e gli strumenti per allineare gli obiettivi aziendali con i KPI del mobile; saranno inoltre affrontati l'ecosistema dei fornitori di tecnologie e servizi del mobile e l'organizzazione del progetto mobile in azienda. Tra i temi toccati dai due giorni di formazione: i dati relativi al business investito dalla (più sociologica che tecnologica) mobile; i nuovi business creati dal mobile; i punti di contatto mobili (come cambiano i touch point nell'era mobile, Google, Facebook, Snapchat, la loro funzione); il ruolo assunto dai touch point fisici; come scegliere e acquista il cliente mobile; come funzionano gli app store; quali sono le principali piattaforme e come disegnare esperienze soddisfacenti per gli utenti; come misurare gli effettivi risultati per ottimizzare la spesa e il Roi. Il costo del corso è di 1.500 euro + Iva; è prevista una seconda edizione del seminario, il 23 e 24 ottobre.

Per ulteriori informazioni: Istud, tel. 0323 933801, e-mail: info@istud.it, www.istud.it