

GI Academy e l'Impresa di raccontarsi in collaborazione con LinkedIn

13 febbraio 2020

Confindustria - Viale dell'Astronomia 30, Roma

Programma mattina:

Ore 10.00 **Registrazione dei partecipanti**

Ore 10.30 **Saluti di benvenuto**
Riccardo Di Stefano, Vice Presidente Giovani Imprenditori Confindustria

Ore 10.45 **Presentazione della ISN - International School of Negotiation**
Vittoria Poli, Managing Partner e Direttore

Ore 11.00 **La negoziazione come strumento di dialogo e di cambiamento nell'evoluzione dell'azienda**
Arik Strulovitz, Direttore scientifico ISN e negoziatore

Introduzione ad un metodo (dal Cosa al Come) e alle tecniche per negoziare in modo efficace per:

- *migliorare la capacità di comunicazione e relazione interpersonale e le abilità personali di negoziazione;*
- *imparare a gestire in modo efficace ed efficiente processi negoziali con l'organizzazione aziendale e con i clienti a tutti i livelli di complessità;*
- *acquisire le conoscenze per gestire i conflitti e trasformarli in opportunità di cambiamento;*
- *risparmiare risorse.*

Ore 13.15 **Dibattito e riflessioni finali**

Ore 13.30 **Light lunch**

Modera la sessione

Annabella Cascione, Vice Presidente Giovani Imprenditori Bari e BAT

Programma pomeriggio:

- Ore 14.30 **Saluto istituzionale**
Gerardo Iamunno, Presidente Comitato Piccola Industria Unindustria
Giulio Natalizia, Presidente Gruppo Giovani Imprenditori Unindustria
Lara Botta, Vice Presidente Giovani Imprenditori Confindustria
- Ore 14.45 **LinkedIn nel percorso di digitalizzazione aziendale**
Roberto Cauda, LinkedIn
- Ore 15.45 **Storie di successo**
- Ore 16.30 **Inizio Focus Group**

I temi dei 5 Focus Group (ogni partecipante ha la possibilità di partecipare a 2 sessioni distinte della durata di 40 minuti ciascuna) sono:

1. La comunicazione efficace su LinkedIn, Roberto Cauda
2. Il ruolo delle risorse umane nell'era digitale, Filippo Ciccarelli & Alice Paoloni
3. L'uso di dati per decisioni strategiche sul talent, Fabio Munerati & Alessio Pullara
4. Il dirigente su LinkedIn, Paolo Stoppini
5. Il funnel di vendita, Diego Dolci