

Dal ME al WE
Intelligenza relazionale, consenso e comunicazione disarmante

12/13 gennaio 2026
26/27 gennaio 2026

Ospedale Umberto I - Contrada Ferrante, 94100 Enna (EN)

Responsabili scientifici: *Dott. Fabrizio Pirovano, Dott. Marco Monti*

Razionale

Il personale direttivo dell'ASP di Enna ha una missione chiara: trasmettere obiettivi e procedure in modo che non restino sulla carta, ma finiscano nel cuore e nella testa di chi lavora ogni giorno sul campo.

Non si tratta solo di “comunicare bene”, si tratta di far funzionare un'organizzazione.

Per questo abbiamo scelto un titolo semplice, potente e un po' provocatorio: **ME WE**. Due parole. Due mondi. La prima è l'ego, la seconda è il gioco di squadra.

Il progetto nasce per rafforzare quelle che vengono chiamate *soft skill*.

Proprio quelle competenze relazionali che *sembrano* soft ma, in realtà, sono l'acciaio che tiene insieme reparti, uffici, persone. Parliamo di capacità di guida, ascolto, influenza. Di come ottenere il consenso senza chiederlo a voce alta e la partecipazione senza doverla strappare.

In pratica, di leadership relazionale.

Il percorso si articola in tre blocchi logici. Ogni blocco è composto da step operativi. Ogni modulo prevede una parte di contenuti utili (non “interessanti”, proprio utili) e una parte pratica, per metterli subito alla prova.

Obiettivi

I partecipanti apprenderanno come:

- ascoltare e calibrare l'interlocutore,
- esprimere la massima efficacia nella comunicazione per coinvolgere gli interlocutori nei propri progetti,
- modificare il proprio atteggiamento in base a chi hanno di fronte
- esercitare la forza dell'empatia sugli altri attraverso l'uso dell'intelligenza emotiva,
- conquistare consenso,
- condividere gli obiettivi attraverso una modalità di dialogo disarmante,
- comprendere e dire NO in modalità disarmante

Programma

Modulo 2 – 12/13 gennaio 2026 **Ottenere Consenso**

Lunedì 12 gennaio 2026

08:30 – 12:45 (15 minuti di pausa caffè)

- La ricerca del consenso nella leadership sanitaria
- La metafora del “Grattacielo del Consenso™”
- Individuare i bisogni espressi e inespressi degli interlocutori

12:45 – 13:45 Colazione di lavoro

13:45 -15:45

- Essere percepiti come portatori di soluzioni
- Leve motivazionali e influenza relazionale

15:45 – 16:00 Coffee break

16:00 – 18:00

- Principi universali dell’influenza (Robert Cialdini)
- *Esercitazione pratica*: laboratorio a gruppi sul “costruire il grattacielo del consenso”

Martedì 13 gennaio 2026

08:30 – 12:45 (15 minuti di pausa caffè)

- Assertività come stile relazionale
- Costruire fiducia nel team sanitario
- Consolidare il consenso nel tempo

12:45 – 13:45 Colazione di lavoro

13:45 – 18:00 (15 minuti di pausa caffè)

- Dinamiche di collaborazione interprofessionale
- Dalla persuasione alla partecipazione condivisa
- *Esercitazione pratica*: simulazione di una riunione clinica per ottenere consenso su decisioni delicate

Modulo 3 – 26/27 gennaio 2026 **La Comunicazione Disarmante**

Lunedì 26 gennaio 2026

08:30 – 12:45 (15 minuti di pausa caffè)

- Le parole come muri o finestre (Marshall Rosenberg)
- Principi della Comunicazione Non Violenta
- Spostare il focus dai giudizi ai bisogni

12:45 – 13:45 Colazione di lavoro

13:45 – 18:00 (15 minuti di pausa caffè)

- Strumenti per prevenire e disinnescare i conflitti
- Dire “NO” in modo relazionale e disarmante
- *Esercitazione pratica*: simulazioni di colloqui difficili con pazienti e colleghi

Martedì 27 gennaio 2026

08:30 – 12:45 (15 minuti di pausa caffè)

- Applicazioni della comunicazione disarmante nel contesto sanitario
- Dal conflitto al dialogo costruttivo
- Il “NO” che apre possibilità

12:45 – 13:45 Colazione di lavoro

13:45 – 18:00 (15 minuti di pausa caffè)

- Integrazione dei tre moduli: dall’Intelligenza Relazionale al Consenso fino alla Comunicazione Disarmante
- Sintesi e riflessioni conclusive
- *Esercitazione finale*: Movie Forum e BackStage! Active Training™ con analisi condivisa delle simulazioni

FACULTY

Fabrizio Pirovano, Consulente, formatore e coach. Esperto ideatore di Intelligenza Relazionale con la metodologia proprietaria Sorprendere - Sorridere per apprendere c/o Pirovano Monti Associati

Marco Monti, Consulente e formatore, coach. Esperto di Intelligenza Relazionale con la metodologia proprietaria Sorprendere - Sorridere per apprendere c/o Pirovano Monti Associati

INFORMAZIONI

Riferimento ECM: 732- 467077

Data: 12/13 gennaio e 26/27 gennaio 2026

Sede: Ospedale Umberto I - Contrada Ferrante, 94100 Enna (EN)

Faculty: 2

Partecipanti: 35

Professioni: Medico chirurgo (Tutte le discipline); Infermiere; Biologo; Farmacista.

Obiettivo Nazionale ECM: 12 - Aspetti relazionali e umanizzazione delle cure

Ore formative: 32

Crediti: 32

Costo: € 0,00

Tipologia evento: Residenziale

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **FABRIZIO PIROVANO**

Indirizzo Via Ferruccio Gilera 12 20862 Arcore (MB)

Telefono Cell.: (+39) 335.58.50.749

E-mail fabrizio.pirovano@pirovanomonti.it - fabpir@me.com

Web www.pirovanomonti.it

Nazionalità Italiana

Data di nascita 27/08/1967

Codice Fiscale PRVFRZ67M27F205U

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) 2014 - oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Pirovano Monti Associati
- Tipo di azienda o settore Formazione, Consulenza e Coaching.
- Tipo di impiego Consulente, formatore e coach. Esperto ideatore (con Marco Monti) di Intelligenza Relazionale® con la metodologia proprietaria Sorprendere® - Sorridere per apprendere.
- Principali mansioni e responsabilità Trainer internazionale, consulente e coach.
Partner di Pirovano Monti Associati, svolge attività di docenza, consulenza e coaching nelle aree di Intelligenza Relazionale®, sviluppo personale, e-learning, motivazione, gestione del cambiamento, negoziazione, comunicazione interpersonale e digitale (video comunicazione), leadership, gestione delle priorità e degli obiettivi, presentazioni in pubblico per eventi e convention, comunicazione efficace e persuasiva, team building, problem solving e decision making, reclutamento e selezione, qualità e lavoro per processi, pensiero sistemico e auditing sistemico, teatro d'impresa e creatività, è esperto nella formazione di reti commerciali e nella consulenza volta alla comunicazione persuasiva, negoziazione commerciale, organizzazione aziendale, prevenzione/gestione dei conflitti e guida al cambiamento.
L'attività è svolta sia con formula frontale (aula) che digitale (e-learning, webinar).
- Date (da – a) 1991 - 2014
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Studio Pirovano Consulting srl
- Tipo di azienda o settore Formazione, Consulenza e Coaching
- Tipo di impiego Consulente e formatore

PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

2021-oggi Attività formativa aziendale con diversi clienti e in diversi settori. Ingaggiato (2024-2025) come trainer/relatore per la Pan-European leadership Academy del W.H.O (World Health Organization) a livello internazionale con il Prof. Walter Ricciardi (Università Cattolica Roma) sul tema di Intelligenza Relazionale®

2020 - *Digital Media Manager* per conto di Prex spa (su progetti integrati nel settore della salute).

Dal 2019 ad oggi è membro del corpo docente del Master in Leadership dei sistemi sanitari presso ALTEMS (Alta Scuola di Economia e Management dei Sistemi Sanitari) Università Cattolica di Roma.

2017-2019 Ha lavorato per Istituto Superiore di Sanità a Roma (prof. Walter Ricciardi Past President) e per il Centro Nazionale Trapianti (dott. Nanni Costa) su tematiche manageriali e di comunicazione.

Dal 2007 referente per la formazione di SIMM - Società Italiana Medici Manager - per la quale ha sviluppato i moduli formativi di primo livello rivolti a clinici, direttori sanitari e direttori generali sia di Aziende Sanitarie Locali che Aziende Ospedaliere Private su temi di leadership, public speaking e comunicazione persuasiva.

Ha partecipato come docente alla progettazione e formazione di giovani medici specializzandi all'interno di SIMJL - Junior Leaders in medicina. (leadership e comunicazione efficace).

Ha partecipato come relatore a diverse edizioni del Congresso SIMM UCSC a Roma (2009 - 2010 - 2011 - 2012) con il Prof. Ricciardi e Prof. Massazza (CTO Torino, Chief Medical Officer Olimpiadi Invernali Torino 2006)

E' docente presso il CREMS - Centro di Ricerca in Economia e Management in Sanità e nel Sociale - LIUC Università di Castellanza, sedi di Milano e Castellanza su temi manageriali in sanità rivolto a clinici e personale infermieristico (2009 - 2011 - 2012 - 2013)

Ha formato lo staff di direzione dell'Istituto di Igiene diretto dal Prof. Walter Ricciardi - UCSC Roma su Leadership in sanità (2010 - 2013)

E' stato formatore al Progetto sulla Disassuefazione da Tabagismo UCSC Milano e Roma (2010) - Prof. Walter Ricciardi

Ha tenuto il Corso Elettivo per l'Università Statale di Milano - Facoltà di Medicina e Chirurgia - Ist Igiene Prof. Francesco Auxilia (2009) su leadership e management in sanità.

E' docente, in lingua inglese, per il Master Internazionale sulla Gestione della Qualità nei Sistemi Sanitari Europei (2009 - 2018 Università di Udine) diretto da Prof. Silvio Brusaferrò (Presidente ISS 2019) e anche a Villaco Austria.

Ha formato il personale medico e infermieristico dell'Azienda Ospedaliera di Novara (2008 - 2010) su temi relativi a Pensiero sistemico, team building e attività di action learning (Business is cooking™)

Ha formato clinici e personale medico presso l'Azienda Ospedaliera Universitaria di Udine - Prof. Brusaferrò - su temi relativi alla comunicazione, leadership, public speaking, creatività e cambiamento, anche in inglese (2007 -2008).

Coach a Dorking (Inghilterra) con Shelle Rose Charvet nel LAB Profile Trainers' Training Certification Program. (2005).

Formatore e consulente di I.R.S.A. (Istituto per la Ricerca e lo Sviluppo delle Assicurazioni) (dal 2000).

Docente di Informatica Generale (Cultore della Materia) presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore sede di Milano e Piacenza sotto la Cattedra del Prof. Maurizio Cavallari della Seconda Facoltà di Economia - dal 1997 - e sotto la Cattedra del Prof. Luca Agostini della Facoltà di Scienze della Formazione Sezione *E-Learning* - dal 1999.

Responsabile della Formazione - Eurco S.p.A. - con piena autonomia di progettazione/ gestione attività formative interne e per il pubblico, docenza (training) (dal 1995 al 1997).

Docente al 1° modulo del "Corso Promotore Finanziario: preparazione all'esame e specializzazione nell'attività" promosso da Infor Scuola di Formazione S.p.A. (1995)

Formatore di Praticanti Promotori Finanziari e Promotori Assicurativi in Corsi del Fondo Sociale Europeo (Corso FSE) su temi di comunicazione, vendita, leadership, public speaking per conto dell'Istituto Superiore del Commercio, del Turismo e dei Servizi di Milano. (1995)

Relatore al Convegno EUROSIM organizzato dall'IRI - Istituto di Ricerca Internazionale - sul tema dell'attività del Promotore Finanziario. (1995)

Progettista Eurco, Università Cattolica di Milano (Servizio Formazione Permanente) per Corsi "Professione Promotore Finanziario" - con il patrocinio di ANASF per la preparazione all'Esame di abilitazione sotto la direzione scientifica del Prof. Alberto Banfi. (1995 in poi)

Formatore di promotori finanziari (Euromobiliare, Piazza Affari sim, Agos Sim (Bpop Lodi), Azimut, Banca Popolare di Milano, Banca Agricola Milanese). (dal 1995 in poi)

Analista finanziario, Resp. EDP, Formatore e Ricercatore presso Centro Analisi Borsa - Studio Pirovano Agente di Cambio (1991 - 1995).

Collaboratore presso European Research Dept. - County Nat-West - Londra - Analisi dei mercati con strumenti statistico/informatici (Analisi tecnica e algoritmica - 1990).

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

È laureando (seconda Laurea Magistrale 2026) in Scienze dell'impresa, della comunicazione digitale e marketing % Universitas Mercatorum (Univ. Telematica delle Camere di Commercio Italiane riconosciuta dal MIUR).

È Laureato in Economia e Commercio (gestione e amministrazione delle imprese) % Università Cattolica Sacro Cuore di Milano

È Licensed NLP Trainer con Richard Bandler - Neuro-Linguistic Programming UK

E' Certified Systemic Thinking Trainer – Lambert Do Brasil (Joseph O'Connor)

E' Certified WTCM LAB Profile(R) Master Trainer & Consultant – Shelle Rose Charvet - Success Strategies Canada

E' Certified ESaC (Emotional Skills and Competences) w Merit - Paul Ekman International

E' Certified ETaC (Evaluating Truthfulness and Credibility) w Merit - Paul Ekman International

Ha frequentato il Corso Base sulla CNV (Comunicazione Non Violenta) di Marshall Rosenberg e il laboratorio sui conflitti, sempre Metodo CNV a Reggio Emilia

Ha partecipato al corso "La magia delle parole e del linguaggio" tenuto da John Grinder e Carmen Bostic St Clair.

Ha partecipato al seminario internazionale di specializzazione "Alpha Leadership Coaching" tenuto da Robert Dilts, Anne Deering e Julian Russell a Londra.

Ha frequentato il programma internazionale di sviluppo delle competenze economiche e manageriali tenuto presso il CTC di Bologna e tenuto da Edward De Bono, Robert Dilts e Houbert Jaoui

Già membro dell'Academy del Sole24 ore.

Ha frequentato il corso organizzato da Association Européenne pour la recherche scientifique et la formation « ipnosi generativa » con Stephen Gilligan, Ph. D.

Ha frequentato la Scuola di Formazione per Formatori di Roma – Metaconsulting e relativa specializzazione "up-grade Formazione Formatori"

Ha frequentato il seminario internazionale "Crisis, transition & Transformation" tenuto da Robert Dilts a Londra per PPD Consulting Ltd.

Diplomato in maturità scientifica presso Liceo scientifico "FAES Argonne" di Milano.

Scuola biennale di Improvvisazione Teatrale (L.I.I.T – Lega Italiana Improvvisazione Teatrale – 1996/97) e seminario sul teatro comico.

Ha frequentato la scuola annuale di Magia - Club Magico Italiano sez. Milano (2009)

PUBBLICAZIONI

2024 È tra gli autori (con Marco Monti) del recente "Manuale per navigare la complessità nell'ospedale del futuro" con il capitolo "Comunicare per "curare" la salute e il business negli ospedali" a cura di W. Riccardi, C. Favaretti e P. Laurenti. Idelson Gnocchi editore.

Ha tradotto e curato l'edizione italiana del libro di Shelle R. Charvet "Words that change minds" - 3d edition 2021 (Le parole che cambiano la mente LAB Profile® - Unicomunicazione Editore). Con Marco Monti.

Cura la rubrica mensile "Nella mente del cliente" sulla rivista Blu e Rosso di Angaisa (con Marco Monti).

Ha tradotto e curato l'edizione italiana del libro di Shelle Rose Charvet "Non esistono più i clienti di una volta" - Franco Angeli - Milano 2014 con Marco Monti.

Ha pubblicato diversi articoli sulla rivista SIMM (Società Italiana Medici Manager) sui temi di formazione manageriale ed esperienziale, sulla rivista Advisor per promotori finanziari.

E' stato titolare della rubrica AcademyPost sulla formazione per il quotidiano on-line "ItaliaPost" da settembre 2013

Ha partecipato alla revisione ed integrazione del testo universitario della Facoltà di Medicina Università Cattolica di Roma - Ist. Igiene Medicina Preventiva Sanità Pubblica con il Prof. Walter Ricciardi, Direttore Istituto d'Igiene, nella parte "Management e Leadership in sanità" 2011

Ha scritto sul Rapporto Smith Kline sulla Prevenzione 2010 - "La formazione alla prevenzione (Ed. Il Mulino 2010)" con Barbara Ongaro e sotto la direzione del Prof. Giovanni Renga e Prof. Antonio Boccia.

Ha pubblicato "La comunicazione persuasiva" - De Vecchi Milano 2008 - Seconda edizione con Barbara Ongaro.

Ha pubblicato "Che stress!" - Sperling&Kupfer Editori - Milano 2007 con Angelo Novello e la versione E-Pub "Dallo stress mi guardo io".

Ha pubblicato "Le ultime parole fumose - cosa dire e fare ma soprattutto NON dire e NON fare quando si parla in pubblico" - Sperling&Kupfer Editori - Milano 2006

Ha curato l'edizione italiana del libro di Joseph O'Connor e Andrea Lages "Diventare Coach con la PNL" - Sperling&Kupfer Editori - Milano 2005, con Guido Granchi.

Ha curato l'edizione italiana del libro di Shelle Rose Charvet "Le parole della mente" - Franco Angeli Editore - Milano 2005.

Ha pubblicato, con Guido Granchi e Andrea Ceriani "Il viaggio dell'eroe: Menti, mappe e visioni per vivere il cambiamento nel terzo millennio" - Franco Angeli Editore - Milano 2005

Ha pubblicato "Il Manager di successo in sette mosse" - Sperling&Kupfer Editori - Milano 2003, con Guido Granchi.

Ha curato l'edizione italiana del libro di Joseph O'Connor e Ian McDermott "Il pensiero sistemico" - Sperling&Kupfer Editori - Milano 2003, con Guido Granchi.

Ha pubblicato "PNL - Comunicare per vendere" - De Vecchi Milano 2002, con Guido Granchi e CD audio - 3^a ristampa.

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA Italiano

ALTRE LINGUE Inglese

• Capacità di lettura Ottima

• Capacità di scrittura Ottima

• Capacità di espressione orale Ottima

Francese

• Capacità di lettura Buona

• Capacità di scrittura Scolastica

• Capacità di espressione orale Scolastica

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE Buono/Ottimo

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI Ottimo

PRINCIPALI INCARICHI

Ha lavorato con le seguenti aziende:

Credit Suisse Italy, Piazza Affari Sim, Euromobiliare Investimenti Sim, Azimut Consulenza Sim, Agos Sim - Gruppo Bipop Lodi, Fondocasa Franchising Immobiliare, De Agostini Diffusione del Libro, IRI Management Roma, Grundfos Group, CFS Economics, Nuccia Invernizzi Int'l Sales, Gruppo Banca Popolare di Milano, Eurco, ISDACI, MIT, Voice, Grapes, Lowara, Ras, Mondadori, Mauri Elettroforniture, Finconsumo, Alleanza Assicurazioni, Best Western International, Peroni, Ferrari, Torielli, Ferretti, Tamoil, Aig Finacial Advisor Services, Gruppo GTS (Dibi, Becos), Gruppo SSB, Cameo, Net Consulting, Ratiopharm, Cedacri, San Paolo IMI, Timberland, Finsiel, Istituto Berna Farmaceutici, MIDO, CNP Assurances, SMA, IKEA, Ospedale Cardiologico Monzino Milano.

Auchan, EMC2, Jean Luis David, Aldo Coppola, Merck Pharma, Technogym, Plastik, Redilco, Gruppo Formula, Clerical Medical, INAZ Paghe, Magneti Marelli, Amplifon, Microsoft, Florim, Ducato Banca Popolare Italiana, SIMM (Società Italiana Medici Manager), Teuco Guzzini, Edmond Le Monnier (Mondadori Education), Lusofarmaco D'Italia (Gruppo Menarini), IEO Istituto Europeo di Oncologia, Atlantyca Entertainment, Manzardo, Vermeister, CMS, NoemaLife, Caffè di Perugia, LIUC, Jacobs, ASL Novara, ISZLER Ist Zooprofilattico, Unipol Banca, Kaldewai, Twinset Simona Barbieri, Vimar, Prex, Zurich, Federlegno Arredo, Koh-i-Noor, Cattolica Assicurazioni, Professione e Finanza Holding, ForFinance, Tresj, Thor, Istituto Superiore Sanità, Adobe, CIICAI, Baschieri & Pellagri, Bassilichi, Unipol Banca, Unisalute, ICOPower.

Ha inoltre lavorato per:

Sole24 Ore - IRI - Istituto di Ricerca Internazionale, I.R.S.A. - Istituto Ricerca Sviluppo Assicurazioni, L.R.A. - Learning Resources Associates, Università Cattolica di Milano, Associazione Master School, Cegos Italia, Poiesis Public, ACTL - Ass. Culturale Tempo Libero, ENFAP Lombardia, Infor Scuola di Formazione, MetaConsulting, Associazione Nazionale MetaUniversity, Novidea, Adiform, Orizzonti Manageriali, Challenge Spa, Net Consulting srl, IFOA, Università Cattolica Roma - Ist Igiene, Univ. Statale Milano - Facoltà di Medicina - LIUC CREMS Università di Castellanza, Prex spa - Istituto Superiore di Sanità.

Il/la sottoscritto consapevole delle responsabilità penali comminate dalla legge in caso di dichiarazioni false e mendaci, ai sensi e per gli effetti di quanto previsto dagli artt.46 e 47 del D.P.R. 455/2000, dichiara che quanto dichiarato è conforme a verità.

Il sottoscritto ai sensi e per gli effetti del Regolamento UE 2016/679 e GDPR 2018, acconsente al trattamento dei dati personali.





INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **MARCO MONTI**
Indirizzo **Via Saragozza 151, 40135 Bologna (BO)**
Telefono **Cell.: (+39) 335.78.88.335**
E-mail **marco.monti@pirovanomonti.it, monti.marco@ymail.com**
Nazionalità **Italiana**
Data di nascita **12/04/1962**
Codice Fiscale **MNTMRC62D12A944B**

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) **2010 - oggi**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Pirovano Monti Associati - Bologna**
- Tipo di azienda o settore **Formazione**
- Tipo di impiego **Consulente e formatore, coach. Esperto di Intelligenza Relazionale®**
- Principali mansioni e responsabilità

Partner di Pirovano Monti Associati. Per conto di aziende nazionali e multinazionali progetta ed eroga percorsi formativi su temi inerenti la comunicazione persuasiva, l'acquisizione del consenso, la negoziazione, la strategia relazionale, il linguaggio d'influenza, la motivazione, la gestione del cambiamento, la leadership, la gestione del tempo e degli obiettivi, il public speaking, il team building, il problem solving, il coaching sia in presenza sia attraverso la tecnologia (webinar, web meeting). Predilige un approccio ad alto impatto esperienziale, teso alla messa in pratica dei contenuti, che comprende anche affiancamenti diretti sul campo. E' l'ideatore della metodologia "Il grattacielo del consenso".

Nell'ambito dell'attuale occupazione ha formato il personale delle seguenti principali aziende: *Adobe, Arca assicurazioni, Angaisa, Azienda Ospedaliera Provinciale Agrigento, Bertani, Banca Valconca, BPER Banca, Centro Nazionale Trapianti, Cassa di Risparmio di Bolzano, CIICAI, Gruppo Comini, Federlegno - Assobagno, Ospedale Gemelli Molise, IKEA, ICOPower, Istituto Superiore di Sanità, Menarini Pharma, Nest Group, Opto Engineering, Sanofi, Sbordonni, Tece, TwinSet Simona Barbieri, Thor Specialties, Unipol Assicurazioni, Unipol Banca, Unisalute, Zurich Assicurazioni.*
- Date (da – a) **2008 - 2009**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Ribes S.p.A – Gruppo Cedacri – Milano**
- Tipo di azienda o settore **Informatica - Soluzioni informative per Aziende ed Istituti di Credito. Il gruppo Cedacri ha circa 1.000 dipendenti e 240 MI Euro di fatturato. Ribes impiega 100 persone e fattura circa 43 MI Euro (dato 2009).**
- Tipo di impiego **Direttore Commerciale e Marketing - Direttore Esecutivo**

<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Riportando all'AD, coordinava 18 collaboratori, impiegati nei 3 uffici commerciali responsabili dei mercati di riferimento dell'azienda - finance, corporate e pubblica amministrazione - nell'ufficio marketing e nella segreteria commerciale.</p> <p>La struttura ha gestito nel 2009 un fatturato di circa 43 MI Euro, con una crescita del 12% rispetto all'anno precedente.</p> <p>Nell'ambito dell'acquisizione della maggioranza della Ribes S.p.A. da parte di Cedacri S.p.A., oltre a quello principale di Direttore Commerciale e Marketing, è stato incaricato dalla Capogruppo anche del ruolo di Direttore Esecutivo.</p> <p>A margine dell'incarico principale, ha svolto l'attività formativa per il personale della propria struttura sulle tematiche relative alla relazione con i clienti e alla comunicazione interpersonale.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	<p>2002 - 2008</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e indirizzo del datore di lavoro 	<p>Cedacri S.p.A – Gruppo Cedacri – Collecchio (PR)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di azienda o settore 	<p>Informatica - Servizi di Outsourcing Informatico e Soluzioni per Banche e Istituzioni Finanziarie. Il gruppo Cedacri ha circa 1.000 dipendenti e 240 MI Euro di fatturato; la capogruppo Cedacri S.p.A. impiega 600 persone e fattura 165 MI Euro (dati 2008).</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di impiego 	<p>Direttore Commerciale</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Riportando alla Direzione Generale e coordinando 15 collaboratori, era responsabile di una struttura che gestiva un fatturato annuo di 165 MI Euro in costante crescita (circa 5% di incremento anno su anno dal 2004 al 2007).</p> <p>Progetti principali e risultati ottenuti:</p> <p>2007: ha diretto il team che ha concluso uno dei maggiori contratti dell'azienda - per un valore complessivo superiore a 65 MI Euro – con un primario istituto bancario nazionale, di cui ha curato personalmente la negoziazione degli aspetti economici e contrattuali.</p> <p>2005: ha gestito il progetto di unificazione delle politiche di vendita e di pricing derivanti dalla fusione con un'altra società del settore. Con la propria struttura ha ottenuto, attraverso un nuovo modello contrattuale e nuove politiche di vendita e di incentivazione dei clienti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ il rinnovo dei contratti dei clienti primari (corrispondenti al 50% del fatturato annuo dell'azienda) con il loro contestuale prolungamento a una durata media pari a 5 anni; ■ l'incremento complessivo del valore residuo dei contratti rinnovati per 350 MI Euro. <p>2004: assumendo la responsabilità del team composto da specialisti di varie divisioni aziendali, ha progettato e gestito l'acquisizione di due rami d'azienda operanti nel settore dell'ICT e provenienti da una multinazionale americana. L'acquisizione ha comportato un incremento del fatturato pari a 10 milioni di euro/anno.</p> <p>2003: oltre alla precedente responsabilità sui clienti già in servizio, ha acquisito la responsabilità dello sviluppo del mercato prospect della società.</p> <p>A margine dell'incarico principale, ha svolto l'attività formativa per il personale della propria struttura sulle tematiche relative alla relazione con i clienti e alla comunicazione interpersonale.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	<p>2000 - 2001</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e indirizzo del datore di lavoro 	<p>Gruppo Intesa - Intesa Casse del Centro S.p.A. – Spoleto (PG)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di azienda o settore 	<p>Bancario</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di impiego 	<p>EDP Manager</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Riportando all'AD e coordinando 17 persone, aveva la responsabilità della struttura EDP della Holding operativa a cui facevano capo le 7 banche del Gruppo Intesa dislocate nell'area Centro Italia. Ha seguito il piano di ristrutturazione aziendale, finalizzato all'accentramento presso la holding di alcuni dei principali servizi operativi.</p> <p>Progetti principali</p> <p>Nell'ambito dell'incarico assegnato, si è occupato:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ della migrazione dei Sistemi Informativi delle banche della holding e della sostituzione dell'outsourcer utilizzato fino a quel momento. Il progetto, completato in circa 9 mesi, ha interessato l'operatività di circa duemila addetti, raggiungendo i prefissati obiettivi di riduzione dei costi, l'unificazione del sistema informativo e l'omogeneizzazione del modello organizzativo delle banche coinvolte; ▪ della negoziazione degli accordi per la risoluzione anticipata del contratto con la società di outsourcing uscente, ottenendo una consistente riduzione delle penali richieste dal fornitore; ha definito e negoziato gli aspetti contrattuali relativi all'accordo di servizio con la nuova società di outsourcing e con gli altri partner tecnologici.
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	<p>1996 - 2000</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e indirizzo del datore di lavoro 	<p>EDS - Electronic Data Systems_S.p.A. – Milano</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di azienda o settore 	<p>Informatica</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di impiego 	<p>Account Manager</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Riportava al Senior Account Executive e coordinava 8 persone. La funzione prevedeva:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ il progressivo allargamento del rapporto di partnership con i clienti assegnati per il raggiungimento degli obiettivi di Business Growth e di vendita; ▪ la definizione e negoziazione con i clienti degli aspetti economici e contrattuali dei servizi; ▪ lo studio degli aspetti organizzativi relativi a nuovi servizi. <p>Progetti principali</p> <p>E' stato inizialmente responsabile di un Key Client dell'azienda con un contratto del valore di circa 10 MI Euro l'anno.</p> <p>Ha avuto la responsabilità del team di delivery dislocato presso il cliente e, successivamente, la responsabilità commerciale di un'unità specializzata nell'erogazione di servizi di Outsourcing - Facility Management, Full e Partial Outsourcing, Virtual Banking - ad Istituti Bancari e Finanziari.</p> <p>A margine dell'incarico principale, si è occupato della negoziazione degli aspetti contrattuali, economici e tecnici relativi alla cessione di un ramo dell'azienda ad un partner tecnologico ed è stato responsabile del piano Anno 2000 per la sua divisione.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	<p>1987 - 1996</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e indirizzo del datore di lavoro 	<p>Gruppo Unicredit - Rolo Banca S.p.A. – Bologna</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di azienda o settore 	<p>Bancario</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di impiego 	<p>Responsabile settore operativo</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Riportando al responsabile IT e coordinando 25 persone, seguiva la gestione della sala operativa del Centro Elaborazione Dati della banca. Era responsabile dell'esecuzione e razionalizzazione dei processi informatici in ottica di ottimizzazione delle risorse umane e tecnologiche.</p>

- Date (da – a) 1984 - 1987
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Remington & Remington – Bologna
- Tipo di azienda o settore Comunicazione – Pubblicità e Marketing
- Tipo di impiego Pianificazione Media
- Principali mansioni e responsabilità Gestione dei rapporti con i clienti e la pianificazione strategica dei media pubblicitari per la realizzazione delle campagne commissionate.

- Date (da – a) 1982 - 1984
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Publidea/Radio Lattemiele - Bologna
- Tipo di azienda o settore Comunicazione
- Tipo di impiego Speaker e tecnico
- Principali mansioni e responsabilità Conduttore di programmi radiofonici, tecnico di regia e di montaggio in sala di registrazione. A margine dell'attività principale, si occupava della vendita di spazi pubblicitari ai clienti.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Certified EQ Practitioner - Six Seconds, The Emotional Intelligence Network
- International Certificate in Evaluating Truthfulness and Credibility – Paul Ekman International
- International Certificate in Emotional Skills and Competencies – Paul Ekman International
- Certified Executive Coach – EEC Scuola Europea di Coaching (ICF)
- NLP Master Practitioner – Society of NLP (con diploma rilasciato da Richard Bandler)
- Certified "Words that Change Minds" LAB Profile™ Master Practitioner (con diploma rilasciato da Shelle Rose Charvet)
- Certified Systemic Thinking Master Practitioner (con diploma rilasciato da Joseph O'Connor).
- Team Building – I.R.I (MI)
- Public Speaking – I.R.I (MI)
- Time Management – I.R.I (MI)
- Project Management – EDS Education
- Strategic Value Selling – EDS Education
- Performance Review – EDS Education
- Diploma di Tecnico Pubblicitario – Associazione Tecnici Pubblicitari (MI)

Diploma di Maturità Scientifica
Liceo Scientifico Marcello Malpighi Bologna
Votazione 54/60

PUBBLICAZIONI

Ha curato, insieme a Fabrizio Pirovano, l'edizione italiana di "Non ci sono più i clienti di una volta (nuove strategie per nuovi clienti)" e la terza 3 edizione de "Le parole che cambiano la mente" 2021 di Shelle Rose Charvet.

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

Italiano

ALTRE LINGUE

INGLESE

• Capacità di lettura

OTTIMA

• Capacità di scrittura

BUONA

• Capacità di espressione orale

BUONA

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

- Eccellenti capacità di comunicazione, mediazione, negoziazione, organizzative, selezione e motivazione del personale.
- Ottime capacità di coordinamento e guida del personale.
- Leadership.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

- Capacità di analisi e gestione di progetti complessi.
- Ottimizzazione dei processi aziendali per il raggiungimento del risultato.
- Esperienza di integrazione tra gli aspetti tecnici e i processi aziendali.
- Individuazione e definizione degli obiettivi e dei progetti strategici di medio – lungo periodo.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

- Ottima familiarità con gli ambienti Windows e MAC, ottima conoscenza dei relativi pacchetti di Office Automation. Ottimo conoscitore di programmi di editing audio e video.

ULTERIORI INFORMAZIONI

Interessi, hobby e sport: lettura, tennis. Appassionato di tecnologia e musica.

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679

Bologna li 23/01/2025

