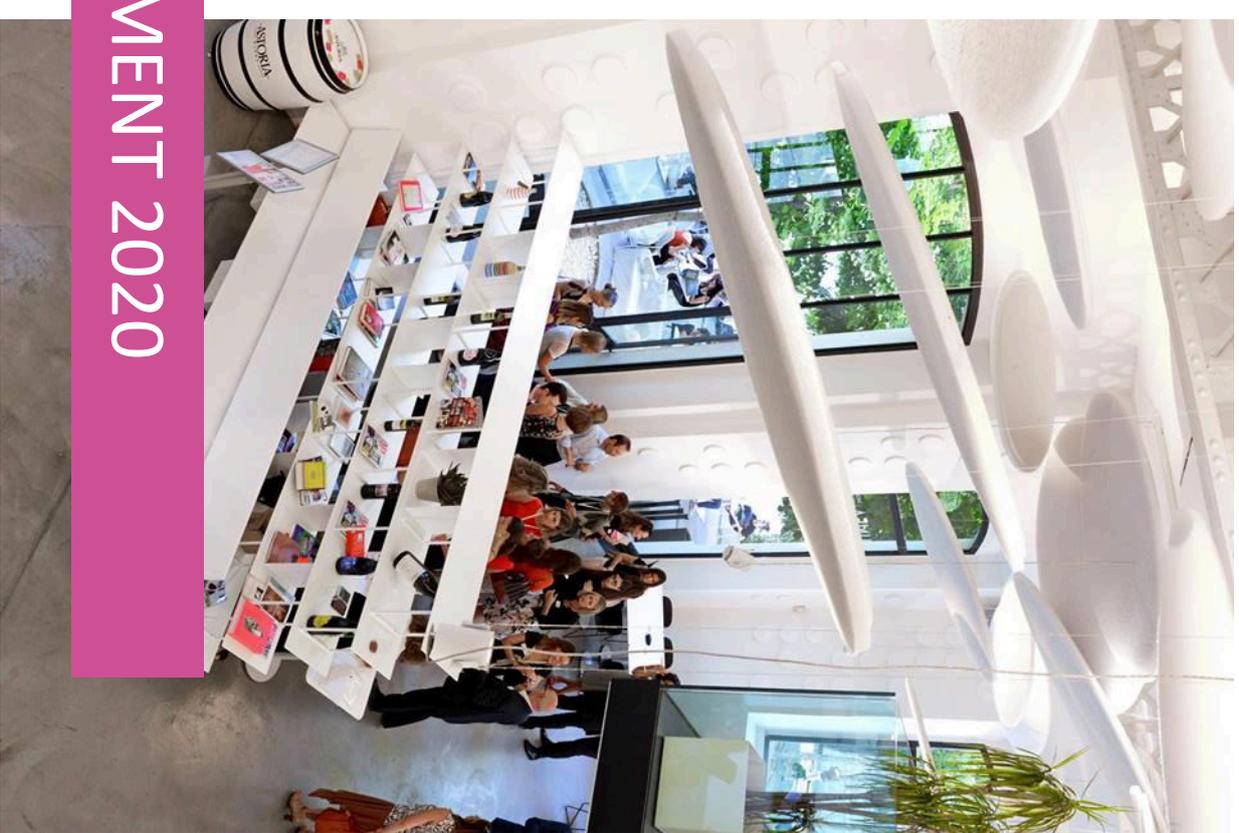




PWN | ROME

PROFESSIONAL WOMEN'S NETWORK

> PROGRAMMA DI EMPOWERMENT 2020



PWN ROME | EMPOWERMENT 2020

Il 2020, l'anno che passerà alla Storia per la pandemia e il conseguente *lock-down*, ha evidenziato ancora di più *l'importanza della crescita individuale* e in particolare delle capacità di adattarsi, reagire a stress e cambiamenti, presentarsi più forti e più preparati dinanzi alle sfide professionali e personali, gestire le proprie emozioni e i rapporti con gli altri, acquisire o rafforzare nuove competenze di business.

Per supportare le Associate e gli Associati attraverso un percorso di *Empowerment*, **PWN Rome ha costruito un'offerta**

formativa ricca e variegata, che si integra con la proposta di *Mentoring individuale* (giunta alla 6/a edizione) avviata lo scorso maggio sotto la supervisione di Claudia Mormino, e con i *workshop intensivi* tra cui il noto "*My leadership in action*" di Silvia Gollini Daum.

Le classi che nel corso degli anni precedenti vi hanno accompagnato con soddisfazione e profitto, vengono ulteriormente sviluppate e potenziate mentre ben quattro nuovi docenti si uniscono al team con proposte di comprovato valore.

Nel corso degli anni precedenti **PWN Rome ha formato oltre un centinaio di iscritte/i** divenuti poi *testimonial* entusiasti, come avrete potuto verificare durante i nostri eventi o attraverso le piattaforme social.

Pur nella rispettiva specificità, tutte le classi guardano con occhio particolare all'esigenza di *contribuire alla riduzione del gender gap* e all'*incremento della rappresentanza femminile nelle gerarchie*

attraverso contenuti di grande valore didattico, condotti da professionisti e manager di comprovata esperienza, che vi aiuteranno ad apprendere o migliorare *soft-skill fondamentali per esaltare il vostro potenziale*.

Non perdetevi l'occasione di agire da *motore della vostra crescita*: associatevi a **PWN Rome** se non lo avete già fatto e aderite al programma di **Empowerment 2020** che partirà con l'evento di lancio del prossimo 17 settembre.



Maurizio D'Ascenzo
Director, Personal & Professional Empowerment
PWN Rome

L'OFFERTA FORMATIVA 2020

MDF

MINDFULNESS

E&E

EFFICIENCY &
EFFECTIVENESS

SBC

SELF-BRANDING &
COMUNICAZIONE
NELL'ERA DEL COVID-19

CXE

COMUNICARE
PER ECCELLERE

FGN

FILLING THE
GENDER GAP
WITH NETWORKING

VBL

VALUE-BASED
LEADERSHIP

MHH

MINDSET,
HEARTSET &
HEALTHSET
ALIGNMENT

OCE

OMNICHANNEL &
E-COMMERCE

C&D

CAREER &
DEVELOPMENT

LMK

LEAN MARKETING
FOR ENTREPRENEURS &
CORPORATE INNOVATORS

IL CORPO DOCENTI 2020



**Francesca
Altomare**



**Pier Paolo
Bucalo**



**Viviana
Callea**



**Maurizio
D'Ascenzo**



**Maria Giovanna
De Gennaro**



**Carlo
Fontana Giusti**



**Stefania
Ippoliti**



**Paolo
Lanzoni**



**Amedea
Pennacchi**



**Flavia
Rubino**

MINDFULNESS

FRANCESCA ALTOMARE



*Consulente aziendale e istruttrice
certificata del Protocollo Mindfulness
Based Stress Reduction.*

*Ha lavorato come manager di aziende
multinazionali per più di 20 anni,
ricoprendo ruoli dirigenziali in Italia e
all'estero.*

*Alla formazione economica, ha da sempre
affiancato studi di tipo umanistico come
Yoga, Psicologia, Meditazione,
formandosi in Europa, India e USA.*

MINDFULNESS

FRANCESCA ALTOMARE



La Mindfulness, tradotta in italiano come “consapevolezza”, è definita semplicemente come la coltivazione di un’attenzione intenzionale sistematica e non giudicante all’esperienza che si dispiega nel momento presente.

La Mindfulness ha in sé la capacità di de-automatizzare pensieri ed azioni nelle situazioni della vita quotidiana, di interrompere il circolo vizioso della proliferazione mentale, promuovendo il benessere psico-fisico della persona e una relazione più salutare con la vita.

Nell’ambito di aziende e organizzazioni, la Mindfulness è un fondamentale strumento di prevenzione e riduzione dello stress lavoro-correlato, favorendo nel contempo il potenziamento di soft skills come: Intelligenza emotiva, Creatività, Flessibilità/Apertura al cambiamento, Capacità di ascolto, Resilienza, Capacità decisionale, etc.

Saranno inoltre coinvolti da parti teoriche sulla Mindfulness, sulle neuroscienze e sulle sue applicazioni in contesti aziendali e organizzativi.

In questa classe di Mindfulness, i partecipanti intraprenderanno un percorso soprattutto esperienziale, in cui avranno modo mettersi in gioco, facendo leva anche sulla risorsa del gruppo, per sperimentare le pratiche di consapevolezza e portarne i benefici sia nella propria vita personale che in quella professionale.

EFFICIENCY & EFFECTIVENESS

PIER PAOLO BUCALO



Senior executive ed imprenditore con oltre 20 anni di esperienza lavorativa (area strategie, marketing e business development) in aziende e ruoli internazionali (Accenture, UniCredit, Avios) ed una passione per lo sviluppo del potenziale umano.

Attualmente è Managing Director di A12Lab, società di consulenza aziendale, ed Adjunct Professor in LISS Business School, dove ha disegnato e coordina l'executive programme in Customer Experience Management.

Laurea con lode in Scienze Politiche e dottorato di ricerca in Economia presso La Sapienza, MBA presso la Rotterdam School of Management, Senior Executive Program presso IESE Business School (New York).

Adora lo sport (calcio, vela, paddle, sci), ama suonare la chitarra e giocare a scacchi, ha scalato il Kilimangiaro e percorso il Cammino di Santiago.



EFFICIENCY & EFFECTIVENESS

PIER PAOLO BUCALO

Siamo bravissimi a definire strategie efficaci sul lavoro, ma spesso non abbiamo la stessa abilità nel definire una personale strategia di vita.

- Dove vogliamo andare?
- Quale/i strada/e vogliamo percorrere per arrivarci?
- Il fine giustifica i mezzi? Oppure scegliamo dei valori il cui rispetto vale per noi più del risultato raggiunto?
- Come misureremo il successo a conclusione della nostra esistenza?

Gli inglesi dicono che «*what doesn't get measured, doesn't get managed*». E' possibile misurare l'efficacia dei nostri sforzi?

Obiettivo degli incontri sarà fornire una serie di «provocazioni» che possano spingere i partecipanti a conoscersi meglio, a riflettere sui propri punti di forza e debolezza, sulle proprie passioni, sui propri obiettivi e su quelle che possano essere le strategie migliori per raggiungerli.

«Qual è la vera vittoria, quella che fa battere le mani o quella che fa battere i cuori?»

SELF-BRANDING & COMUNICAZIONE NELL'ERA DEL COVID-19

VIVIANA CALLEA



Laureata in ingegneria e dottorato di ricerca in Macchine Elettriche alla Sapienza.

Professional Certified Coach (PCC) presso International Coaching Federation (ICF), ha diretto team di progetto in aziende internazionali (telecomunicazioni e sicurezza) e ha intrapreso l'attività di Coach, implementando la sinergia strategica tra metodologie di coaching e ingegneria integrata (Coach-Ing).

SELF-BRANDING & COMUNICAZIONE

NELL'ERA DEL COVID-19

VIVIANA CALLEA



Fruito di una metodologia più volte sperimentata con successo e basata sul metodo Coach-Ing, strategia e tecnica alla base dello sviluppo personale e professionale attraverso la costruzione di competenze specifiche, la quarta edizione di “Self Branding e Comunicazione” si rivolge a chi vuole apprendere a lavorare in gruppo e a comunicare la propria identità in modo autentico ed efficace.

Nel lavoro di gruppo verranno utilizzati il mentoring, le simulazioni contestualizzate e la teoria del Group Coaching.

Sotto l'appassionata e competente guida di Viviana Callea, i partecipanti avranno l'opportunità di confrontarsi con professionisti e colleghi provenienti da esperienze diverse.

Lavorando attivamente in gruppo, i partecipanti impareranno a riconoscere il proprio valore, le capacità e i punti di forza, a definire obiettivi prioritari, per presentarsi agli altri con maggior sicurezza e consapevolezza, in qualsiasi contesto.

Lo scambio, la condivisione e la sperimentazione, finalizzati alla costruzione di competenze specifiche, faranno emergere le risorse necessarie a raggiungere il proprio obiettivo di miglioramento.

Quest'anno, diversamente dalla precedente proposta, lavoreremo su confini e frontiere di self-branding e comunicazione ai tempi del COVID-19, sulla base del nuovo rapporto tra vita privata e vita professionale. Un nuovo percorso che non ha cambiato il titolo ma ha trasformato i precedenti contenuti in relazione ai grandi cambiamenti che ciascuno di noi ha vissuto.

CXE | COMUNICARE PER ECCELLENZA

MAURIZIO D'ASCENZO



Ingegnere elettronico con una specializzazione in High-Performance Leadership presso la Cornell University e attualmente Dirigente in una delle principali multinazionali nel settore dell'Information Technology (fra i primi 20 Top Brand del mondo).

Inoltre technology evangelist, keynote speaker, senior mentor, testimone di una carriera costruita in più di venticinque anni facendo leva anche sulla strategicità della comunicazione personale.

*Siede nel Board di **PWN Rome**, dove gestisce l'offerta di Empowerment (Personal & Professional Development e Leadership).*

CXE | COMUNICARE PER ECCELLERE

MAURIZIO D'ASCENZO



Evoluzione di un seminario di successo nato nel 2012 presso il Laboratorio “Officina della Comunicazione 2.0”, la quinta edizione di “CxE | Comunicare per Eccellere” si rivolge a chi vuole imparare ad esprimersi attraverso lo *storytelling*, padroneggiare le leve della persuasione, presentare in pubblico con impatto, farsi ricordare in 30” grazie alla elevator pitch, sfruttare il *newsjacking* per far emergere chiaramente un messaggio, trasmettere con forza il proprio scopo, arricchire di contaminazioni letterarie la propria comunicazione di business, far leva sull'impatto della *data visualization*.

Attraverso un approccio interattivo e coinvolgente, frutto di una sincera passione per la materia, Maurizio D'Ascenzo condividerà con i partecipanti esperienze, segreti, consigli, *best practice*, spunti di crescita e di apprendimento partendo da una visuale differente, in un'arena nella quale percorsi didattici di questo tipo sono solitamente proposti da scrittori, creativi, pubblicitari o *guru*, ma quasi mai declinati secondo il punto di vista e l'esperienza di manager o di professionisti dal profilo Corporate.

FILLING THE GENDER GAP WITH NETWORKING

MARIA GIOVANNA DE GENNARO



Professionista della consulenza privata e aziendale, ha maturato una esperienza pluriennale nel settore della consulenza manageriale e della formazione, in contesti strutturati, sia pubblici che privati.

Nella sua attività ha sempre considerato non le risorse ma le 'persone': questa passione per il lato umano del lavoro l'ha portata a formarsi nel settore del counseling, delle neuroscienze e del network marketing.

Basandosi su un approccio caratterizzato dal valore aggiunto della doppia visione – quella del datore di lavoro e quella della persona – ha strutturato un suo personale metodo di empowerment femminile in 8 step, denominato Fattore Elle, con cui sta aiutando diverse donne a raggiungere il loro massimo potenziale nella vita e nella professione.

FILLING THE GENDER GAP WITH NETWORKING

MARIA GIOVANNA DE GENNARO



Nel gruppo i partecipanti si interrogheranno sulle credenze e sui condizionamenti comunemente condivisi relativi ai generi. L'obiettivo è quello di acquisire consapevolezza di quanto già le donne danno per assodate alcune credenze condivise a livello sociale.

Verranno simulate e messe in scena le situazioni più comuni, in modo da focalizzare come gli stereotipi fanno parte della propria quotidianità e come certi atteggiamenti e modi di comunicare e di agire siano pressoché automatici e dati per assodati da ambo i generi.

Prendere consapevolezza e rivedere, attraverso apposite tecniche, il consueto modo di veicolare la propria persona e il proprio ruolo consentirà di agire sul mindset, sulle abilità di comunicazione, negoziazione e networking.

In questo modo si vogliono fornire ai partecipanti gli strumenti per riconoscere le proprie caratteristiche distintive, per valorizzarle, strutturarle e veicolarle dentro e fuori i propri ambiti personali e professionali.

È sempre utile interrogarsi rispetto a quanto si è introiettato delle differenze di genere per svincolarsi dalle credenze limitanti, valorizzare le proprie caratteristiche distintive, personali e di genere, individuare il proprio potenziale inesperto e favorire integrazione di genere.

Le sessioni avranno un approccio teorico – pratico, altamente interattivo e daranno la possibilità ai partecipanti di rivedere le proprie modalità di interazione, anche ai fini della propria crescita professionale.

VALUE-BASED LEADERSHIP

CARLO FONTANA GIUSTI



Facilitatore, executive coach, professore a contratto presso diverse business school internazionali in Europa e in Medio-Oriente su temi di Organizational Behavior e Leadership. E' il fondatore di Facilitation Zone™ - network europeo di coach e facilitatori a supporto di organizzazioni su temi di trasformazione culturale, formazione e coaching - e anche Partner del Barrett Values Centre - istituzione fondata da Richard Barrett e specializzata su temi di trasformazione culturale e di leadership basata sui valori - per cui sta sviluppando una comunità di "esperti di trasformazione culturale" in Italia.

Precedentemente, ha lavorato per diversi anni in McKinsey & Company, in Guardia di Finanza, e ha anche passato un periodo della sua vita come attore professionista di teatro.

Laureato in Scienze Statistiche ed Economiche, ha un MBA (INSEAD), un Master in Counseling Espressivo e Arti Terapie (ASPIC), ed è un Newfield Certified Coach. Ha anche diverse certificazioni quali ad esempio Cultural Transformation Tools© Practitioner, Appreciative Inquiry.

VALUE-BASED LEADERSHIP

CARLO FONTANA GIUSTI



Il tema della leadership è tra i temi più studiati da sempre, e malgrado questo non è mai stato identificato (fortunatamente) il modo giusto di essere leader. Questo dipende dal fatto che la leadership è un fattore legato all'individuo e alle sue caratteristiche uniche e irripetibili.

Si tratta più di capire chi siamo piuttosto che di capire qual è lo stile di leadership da copiare; si tratta di far emergere il proprio essere al di là di ogni condizionamento familiare o culturale di appartenenza; si tratta di abbandonare le credenze che abbiamo ereditato e di integrare la salvaguardia del proprio interesse con la propria evoluzione e con il contributo al bene comune del mondo a cui apparteniamo.

In questa serie di incontri toccheremo aspetti quali:

- Analisi e comprensione dei propri valori e di come questi ci guidino o meno nella nostra vita, nei nostri comportamenti e nelle nostre decisioni.
- Riflessioni sul nostro livello di sviluppo evolutivo: quale stadio di sviluppo evolutivo abbiamo raggiunto come individuo, quali sono i nostri motivatori primari (che ci portano alla crescita e allo sviluppo evolutivo) e quali i nostri motivatori secondari (quelli legati ai nostri bisogni di base – avere abbastanza/essere amati abbastanza/za/essere abbastanza).
- Approfondimento sul modo in cui i nostri motivatori secondari possano esserci di ostacolo nella nostra crescita e nel nostro sviluppo come persone e come leader qualora non gestiti consapevolmente.
- Analisi del contesto valoriale e quindi culturale di un sistema (team, organizzazione, società) e di come questo influenzi il nostro sviluppo.
- Agire una trasformazione culturale in un sistema: come farlo, su cosa porre l'attenzione, cosa evitare.

MINDSET, HEARTSET & HEALTHSET ALIGNMENT

STEFANIA IPPOLITI



Aiuta con passione le persone a raggiungere più velocemente i risultati desiderati attraverso formazione & coaching.

Formazione umanistica, manager per 20 anni in multinazionali biomedicali tra vendite marketing e formazione, appassionata di tecniche energetiche di benessere, visualizzazione e brain training.

Crede profondamente nel modello di successo del coaching, è esperta di Mindset su cui ha scritto un libro di auto-coaching e realizzato un videocorso per sviluppare un'attitudine potenziante mirata ai risultati.

*Certified ICF & PNL Coach, Omega Health Coach, Master Practitioner PNL, iscritta al Registro dei Formatori Professionisti e co-fondatrice di **PWN Rome**.*

MINDSET, HEARTSET & HEALTHSET ALIGNMENT

STEFANIA IPPOLITI

Ricerche scientifiche dimostrano che per raggiungere performance elevate o superare ostacoli nella vita è di fondamentale importanza curare il nostro mindset, cioè l'atteggiamento mentale.

Il Mindset è l'insieme di convinzioni che influenzano pensieri, azioni quotidiane e che abbiamo il potere di modificare.

Ma conta veramente solo questo?

Possiamo avere un atteggiamento mentale positivo ma se non è nutrito da un equilibrio fisico ed emotivo questo può ostacolare il raggiungimento dei nostri obiettivi.

Più che un percorso, questo è un viaggio per allineare MENTE, CORPO, EMOZIONI nella direzione dei risultati attraverso strumenti semplici e concreti.

Mindset

- Quali modelli di Mindset sono vincenti.
- Come sviluppare il Mindset che ti porterà dall'obiettivo al risultato.

- Come trasformare il dialogo interiore a tuo favore.
- Come superare le resistenze e gli auto-sabotaggi.

Heartset

- Come entrare nello stato di Flow.
- Come rimanere in equilibrio emotivo.
- Come allineare cuore e mente.

Healthset

- Come influenzare la mente con il corpo e il corpo con la mente.
- Come rilassare il tuo corpo e difenderlo dallo stress.
- Quali tecniche per recuperare energia in tempi brevi.

E-COMMERCE

PAOLO LANZONI



Laureato in Sociologia a Roma ha perfezionato i suoi studi in formazione e sviluppo risorse umane alla Facoltà di Psicologia di Padova.

Cresciuto a pane e automobili, un mondo dove in 20 anni ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità nell'ambito del marketing, prodotto e comunicazione. Attualmente svolge attività di consulenza e insegna Storia del Brand all'Università Cà Foscari di Venezia e in LUISS Business School all'Executive Programme in Digital Marketing: Omnichannel oltre l'e-commerce.

L'esperienza aziendale e il lancio di progetti di mobilità innovativi sono un importante valore aggiunto che si respira ad ogni suo intervento formativo.

OMNICHANNEL & E-COMMERCE

PAOLO LANZONI



La dimensione vitale, relazionale, sociale e comunicativa, lavorativa ed economica, è il frutto di una continua interazione tra la realtà materiale e analogica con quella virtuale e interattiva.

In questo scenario di riferimento, internet e lo sviluppo di dispositivi mobili hanno rivoluzionato il settore del commercio rendendo possibile la ricerca e l'acquisto di prodotti e servizi, sempre e ovunque. Un'esperienza di acquisto più sofisticata, che spinge il *retail* tradizionale a reinventarsi nell'interazione con e-commerce, applicazioni mobile e social media.

In una strategia necessariamente *omnichannel* ciascun canale svolge la funzione di 'servire' il cliente ad ogni *touch point* lungo l'intero *customer journey*, ma solo una corretta integrazione e l'allineamento dei canali rende possibile un'esperienza flessibile e senza soluzione di continuità, tra comunicazione e vendita, consapevolezza della marca e brand *reputation*, fidelizzazione e generazione delle *revenue*.

La sfida? Riconoscere il cliente e comprendere il suo comportamento d'acquisto su tutti i canali.

Gli incontri forniranno la cassetta degli attrezzi utile ad approcciarsi al mondo del commercio digitale: dalla scelta dei canali e delle piattaforme, passando per UX e UI, *touch point* e *customer journey*, fino ai principali KPI utili per analizzare le performance.

CAREER & DEVELOPMENT

AMEDEA PENNACCHI



Una vita professionale spesa in primarie aziende industriali e di servizio sui temi dell'organizzazione, della gestione, sviluppo e formazione delle risorse umane.

Tra i suoi ultimi incarichi Direttore delle Risorse Umane di Trentitalia e Direttore dello Sviluppo Manageriale e Formazione del Gruppo Ferrovie dello Stato.

Appassionata dei temi del cambiamento, della crescita e dello sviluppo del talento perché ogni persona ha un proprio talento e compito di ciascuno è metterlo a frutto.

Oggi dedica ad attività di lettura, scrittura e volontariato. Esperta di sviluppo, formazione e change management, svolge attività di mentoring e team coaching a supporto dello sviluppo professionale di giovani e meno giovani. E' assessor e coach certificato ICF.



CAREER & DEVELOPMENT

AMEDEO PENNACCHI

A che punto siete della vostra carriera professionale? La pandemia come ha impattato sulla vostra vita umana e professionale, ma soprattutto, che propositi di cambiamento avete maturato in questo anno 2020? Il gruppo è una occasione per riflettere su tutto ciò e focalizzarsi sulle sfide del futuro. Si indagheranno le variabili e i fattori di un percorso di carriera.

Si daranno delle risposte alle seguenti domande. Quanto contano le competenze in uno sviluppo di carriera, quanto pesano le hard skill e come si differenziano da quelle soft? Vi è una competenza in grado di fare la differenza a parità di know-how e background professionale?

E poi, quanto impatta il talento, quanto la passione e la motivazione. È utile concentrarsi sulle aree di forza o su quelle di miglioramento. E come acquisire consapevolezza delle proprie abilità e attitudini? E ancora, quanto influisce su un percorso di carriera il network, la rete di relazioni, il rapporto con i capi? Quanto conta la fortuna o la capacità di cambiare al momento giusto?

Tutti questi temi saranno esplorati a partire dal vissuto dei partecipanti con un approccio interattivo, niente affatto teorico, che parte dal basso e dalle esperienze dei singoli. Il gruppo sarà l'occasione per fare un bilancio della propria situazione professionale.

LEAN MARKETING FOR ENTREPRENEURS & CORPORATE INNOVATORS

FLAVIA RUBINO



Per 15 anni ha lavorato nelle grandi aziende del largo consumo (P&G; Reckitt Benckiser; J&J) fino a ricoprire posizioni di direzione marketing internazionale.

Poi il mondo è cambiato improvvisamente: dal 2009, quando ha aperto il suo primo blog, si è innamorata delle conversazioni digitali e di un nuovo marketing più orizzontale, collaborativo, partecipativo.

Nel 2010 ha fondato The Talking Village, agenzia di Marketing della Conversazione che sviluppa progetti di ricerca, formazione e comunicazione; e nel 2015 Your Brand.Camp, una piattaforma di Influinity, per un influencer marketing basato sull'autentica co-creazione di valore.

Oggi è una Strategic Brand Designer e Innovation Coach. Affianca aziende e professionisti per rinnovare i loro modelli di business e di comunicazione, e applica le metodologie Lean ai fondamentali del marketing, agendo in modo rigoroso e al tempo stesso snello e sperimentale.

LEAN MARKETING FOR ENTREPRENEURS & CORPORATE INNOVATORS

FLAVIA RUBINO



Per chi si sente un po' smarrito tra le tante *buzzword* del Digital Marketing e vuole ricondurre tutto a una visione chiara e unitaria di cosa fare, perché, come - per affermare il proprio brand e intercettare le persone giuste.

Un percorso di base utile sia a chi lavora nelle PMI che a chi riveste posizioni Corporate, ma adatto anche allo sviluppo delle proprie capacità imprenditoriali, e reso ancora più attuale ed utile dalla realtà post-COVID19 che stiamo vivendo e dalla rapidità della trasformazione digitale.

Ciascuno dei quattro moduli descritti di seguito è pensato come una vera e propria *masterclass* e viene arricchito dalla illustrazione di skill e concetti fondamentali.

Modulo 1 – Brand assessment. Capire i valori alla base del business, l'identità, la missione, il purpose. Capire le issue, formulare un problema di business, soprattutto alla luce dei nuovi scenari

Da poco potete seguirla anche come *podcaster*: [Lean Marketing](#) è un *podcast* divulgativo di marketing strategico, adatto a tutti, per recuperare le basi di questa disciplina applicandole a una nuova realtà iperconnessa.

Modulo 2 – Capire le persone. Scenario, strumenti di market research, needs and gaps, come si mappa un customer journey

Modulo 3 – Fondamentali della strategia. Prima di tutto cos'è la strategia, cos'è il Market – product fit, come si crea un minimum viable BRAND (non solo product), una promessa di valore (UVP), un posizionamento competitivo

Modulo 4 – I fondamentali dell'esecuzione e del delivery. Concept, Contenuti, creatività, omnicanalità e touchpoints.



INFORMAZIONI PRATICHE

MDF

E&E

SBC

CXE

FGN

MINDFULNESS

Francesca Altomare

4 incontri | Max. 7 persone.
Dalle 18:30 alle 20:00
c/o WABI, Via Palestro 1
00100 Roma



EFFICIENCY & EFFECTIVENESS

Pier Paolo Bucalo

6 incontri | Max. 7 persone.
Dalle 18:30 alle 21:00.
c/o A12Lab, Via Cornelia 498
00166 Roma.



SELF-BRANDING & COMUNICAZIONE NELL'ERA DEL COVID-19

Viviana Callea

4 incontri | Max. 6 persone.
Dalle 18:00 alle 20:00.
c/o FL YFISH, Via Gregoriana 5
00187 Roma



COMMUNICARE PER ECCELLERE

Maurizio D'Ascenzo

6 incontri | Max. 6 persone.
Dalle 19:00 alle 21:00
c/o WABI, Via Palestro 1
00100 Roma



FILLING THE GENDER GAP WITH NETWORKING

Giovanna De Gennaro

4 incontri | Max. 6 persone.
Dalle 18:30 alle 20:00
c/o TBD



VBL

MHH

OCE

C&D

LMK

VALUE-BASED LEADERSHIP

Carlo Fontana Giusti

4 incontri | Max. 6 persone.
Dalle 18:30 alle 20:30
c/o TBD



MINDSET, HEARTSET & HEALTHSET ALIGNMENT

Stefania Ippoliti

5 incontri | Max. 6 persone.
Dalle 18:30 alle 20:00
c/o TBD



OMNICHANNEL & E-COMMERCE

Paolo Lanzoni

4 incontri | Max. 6 persone.
Dalle 18:30 alle 20:00
c/o TBD



CAREER & DEVELOPMENT

Amedea Pennacchi

6 incontri | Max. 6 persone.
Dalle 18:30-20:30.
c/o Casa Pennacchi
Via Oderisi da Gubbio 25
00100 Roma



LEAN MARKETING FOR ENTREPRENEURS & CORPORATE INNOVATORS

Flavia Rubino

4 incontri | Max. 6 persone.
Dalle 19:00 alle 20:00
c/o TBD





PWN | ROME

PROFESSIONAL WOMEN'S NETWORK



> GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

07.09.2020

