

Progettare e realizzare la visione strategica di manager e dirigenti

dal 13 febbraio 2026

Obiettivi

In un contesto come quello attuale, in continuo mutamento, è necessario per un dirigente essere al passo con le necessità del mercato e **innovare le proprie competenze** in modo da poter generare un **vantaggio competitivo** per tutta l'azienda.

La risposta che proponiamo è un percorso di alta formazione completo e di forte impatto pratico, utile a navigare l'incertezza e a **sviluppare** (e soprattutto **realizzare**) una visione strategica, accompagnati da professionisti unici e stimolanti che proporranno **tecniche e strumenti innovativi e subito applicabili nel proprio contesto aziendale**.

Elementi chiave

01

Integrare **strumenti relazionali, materiali, teorie e tecniche con la sfera emotiva**: nessun elemento è fine a sé stesso, tutto confluisce nel percorso, in ottica di interdipendenza

02

Fornire un **approccio personalizzato** sul singolo dando l'opportunità di lavorare sulla messa a terra nel proprio ambito

03

Coaching individuale in affiancamento per valorizzare gli obiettivi aziendali e avere un **supporto mirato al proprio contesto**

04

Momenti di **interazione e scambio di idee e vision** tra i partecipanti come valore aggiunto

Struttura

Il percorso si compone di **4 moduli formativi** (per 60h complessive) + **1 sessione di coaching individuale** da svolgere con 1 dei 3 docenti a scelta

**RELAZIONE E
COMUNICAZIONE**

**PIANO LOGICO
RAZIONALE**

**INTELLIGENZA
EMOTIVA E COACHING
APPROACH**

**STRATEGIA
IN AZIONE**

**SESSIONE DI COACHING INDIVIDUALE
(PRIMA DEL MODULO 4)**

Modulo 1

Relazione e comunicazione

Partendo da una breve **analisi del proprio stile comunicativo e relazionale**, nel corso del modulo vengono fornite **tecniche, strumenti e modalità relazionali utili alla figura dirigenziale**.

Il modulo rappresenta anche la preparazione propedeutica per lo svolgimento dei successivi, fornisce una sorta di **Kit iniziale di partenza che intende facilitare anche lo svolgimento degli argomenti che verranno**.



MARCELLO BOCCARDO

Affianca top manager di grandi aziende, collabora nello sviluppo del business e in differenti settori, potenzia le competenze in coaching individuali e collettive, sviluppa reti vendita in tutta Italia.



Modulo 2

Piano logico/relazionale

Nel corso di questo modulo vengono analizzati **strumenti innovativi di pianificazione strategico/economica**.

I partecipanti vengono stimolati a comprenderne le **funzionalità**, le **modalità** di utilizzo e l'**applicazione** concreta nel proprio ambito.



LUIGI CENTENARO

Docente (SDA Bocconi, POLIMI, Bath SoM, Essec Parigi, WHU, Düsseldorf e St. Gallen - CH), fondatore di BigName e primo Personal Branding Strategist italiano



MARCELLO BOCCARDO

Affianca top manager di grandi aziende, collabora nello sviluppo del business e in differenti settori, potenzia le competenze in coaching individuali e collettive, sviluppa reti vendita in tutta Italia.



Modulo 3

Intelligenza emotiva e coaching approach

Quanto è importante l'**intelligenza emotiva** per le figure dirigenziali in azienda? Quali vantaggi può portare una **gestione consapevole delle proprie emozioni**?

Questo modulo affronta questa tematica guidando i partecipanti per una maggiore consapevolezza e una gestione delle proprie emozioni funzionale al proprio ruolo e ai propri obiettivi.



MIRCO SOPRANI

Fondatore di LIFE SKILLS® Business, Executive Coach, Trainer e Temporary Manager, supporta imprenditori e managers nel loro percorso di crescita personale e professionale.



MARCELLO BOCCARDO

Affianca top manager di grandi aziende, collabora nello sviluppo del business e in differenti settori, potenzia le competenze in coaching individuali e collettive, sviluppa reti vendita in tutta Italia.



Sessione di coaching individuale

Tra gli incontri di aula, prima della quarta sessione, i partecipanti hanno a disposizione una **sessione di coaching individuale** da utilizzare con uno dei docenti, scelto in base alle specifiche esigenze del partecipante.

La scelta del coach da coinvolgere sarà assolutamente a discrezione del partecipante.



MARCELLO BOCCARDO

Affianca top manager di grandi aziende, collabora nello sviluppo del business e in differenti settori, potenzia le competenze in coaching individuali e collettive, sviluppa reti vendita in Italia



LUIGI CENTENARO

Docente (SDA Bocconi, POLIMI, Bath SoM, Essec Parigi, WHU, Düsseldorf e St. Gallen - CH), fondatore di BigName e primo Personal Branding Strategist italiano



MIRCO SOPRANI

Fondatore di LIFE SKILLS® Business, Executive Coach, Trainer e Temporary Manager, supporta imprenditori e managers nel loro percorso di crescita personale e professionale



Modulo 4

Strategia in azione

Durante il modulo, i partecipanti avranno l'opportunità di **trasformare la propria visione e strategia in un progetto concreto e operativo**. Grazie al confronto diretto con colleghi e docenti, potranno affinare le proprie idee e sviluppare **soluzioni efficaci** per la propria realtà aziendale.

Le sessioni prevedono momenti di **confronto attivo, presentazioni dei lavori svolti e restituzioni personalizzate**: ogni partecipante riceverà un feedback approfondito e suggerimenti pratici per migliorare ulteriormente il proprio approccio strategico.



MIRCO SOPRANI

Fondatore di LIFE SKILLS® Business, Executive Coach, Trainer e Temporary Manager, supporta imprenditori e managers nel loro percorso di crescita personale e professionale.



MARCELLO BOCCARDO

Affianca top manager di grandi aziende, collabora nello sviluppo del business e in differenti settori, potenzia le competenze in coaching individuali e collettive, sviluppa reti vendita in tutta Italia.



Data		Tematica
venerdì 13 febbraio 2026 9:00 - 18:00	In aula ⓘ presso Confindustria Bergamo	Modulo 1: Relazione e comunicazione
sabato 14 febbraio 2026 9:00 - 18:00	In aula ⓘ presso Confindustria Bergamo	
venerdì 13 marzo 2026 9:00 - 18:00	In aula ⓘ presso Confindustria Bergamo	Modulo 2: Piano logico/relazionale
sabato 14 marzo 2026 9:00 - 18:00	In aula ⓘ presso Confindustria Bergamo	
venerdì 10 aprile 2026 9:00 - 18:00	In aula ⓘ presso Confindustria Bergamo	Modulo 3: Intelligenza emotiva e coaching approach
sabato 11 aprile 2026 9:00 - 18:00	In aula ⓘ presso Confindustria Bergamo	
Sessione di coaching individuale		
venerdì 22 maggio 2025 9:00 - 18:00	ⓘ Hotel Settecento (Presezzo, BG)	Modulo 4: Strategia in azione
sabato 23 maggio 2025 9:00 - 13:00	ⓘ Hotel Settecento (Presezzo, BG)	



COSTI E FINANZIAMENTO

Early Booking

<u>Iscrizioni entro il 30 novembre 2025</u>	<u>Iscrizioni dal 1° dicembre 2025</u>
3.900 € + IVA 3.400 € + IVA per aziende associate a Confindustria Bergamo	3.900 € + IVA per aziende associate a Confindustria Bergamo
5.000 € + IVA 4.400 € + IVA per aziende NON associate a Confindustria Bergamo	5.000 € + IVA per aziende NON associate a Confindustria Bergamo



È possibile **recuperare fino al 100% dei costi formativi** tramite le risorse dei fondi interprofessionali **Fondimpresa** e **Fondirigenti**.
L'azienda non è aderente? Contattaci per l'iscrizione totalmente gratuita al fondo.



Durante le giornate formative, i momenti dedicati al pranzo (presso il ristorante Pixel al Kilometro Rosso) e coffee break saranno preziosi momenti di scambio e confronto propedeutici alle attività formative. Pranzi e Coffee break sono compresi nella tariffa.



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it

+39 345 6863984



EVA BALINI

e.balini@serviziconfindustria.it

+39 338 6812672

SCOPRI DI PIÙ

