



**La visione strategica
del dirigente: una
bussola per
orientarsi nel
presente e navigare
verso il futuro.**

dal 19 settembre al 13 dicembre 2025

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 la visione**, accompagnati da professionisti unici e stimolanti che proporranno **tecniche e strumenti innovativi e subito applicabili**.

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 64h complessive) + **1 sessione di coaching individuale** da svolgere con 1 dei 3 docenti a scelta

1
RELAZIONE E
COMUNICAZIONE

PIANO
LOGICO/RAZIONALE

3
INTELLIGENZA
EMOTIVA E COACHING
APPROACH

4
AZIONE E MESSA
A TERRA

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 tutta 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

Azione e messa a terra

Questo è l'ultimo modulo del percorso, all'interno del quale **confluiscono tutte le competenze e le conoscenze acquisite** nel corso degli altri tre moduli.

Questo è lo spazio formativo dove **si sperimenta, si agisce, si applicano** le tecniche e le modalità in maniera concreta, in modo che l'intero processo sia **immediatamente applicabile in azienda**.



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	Modalità	Tematica
venerdì 19 settembre 2025 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	Modulo 1: Relazione e comunicazione
sabato 20 settembre 2025 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	
venerdì 17 ottobre 2025 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	Modulo 2: Piano logico/relazionale
sabato 18 ottobre 2025 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	
venerdì 14 novembre 2025 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	Modulo 3: Intelligenza emotiva e coaching approach
sabato 15 novembre 2025 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	
Sessione di coaching individuale		
venerdì 12 dicembre 2025 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	Modulo 4: Azione e messa a terra
sabato 13 dicembre 2025 9:00 - 18:00	In aula 📍 sede di Confindustria Bergamo	

COSTI E FINANZIAMENTO

Early Booking

Iscrizioni entro il 31 dicembre 2024	Iscrizioni dal 1° gennaio 2025
-3.400 € + IVA 3.100 € + IVA per aziende associate a Confindustria Bergamo	3.400 € + IVA per aziende associate a Confindustria Bergamo
-4.400 € + IVA 4.100 € + IVA per aziende NON associate a Confindustria Bergamo	4.400 € + IVA per aziende NON associate a Confindustria Bergamo



È possibile **recuperare fino al 100% dei costi formativi** tramite le risorse del fondo interprofessionale **Fondirigenti**, previa verifica della disponibilità dell'azienda.

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





FORMAZIONE PER DIRIGENTI

- **Allenare il top management** a “guardare oltre” l'ordinario per cogliere le sfide straordinarie di quest'epoca.
- **Sviluppare un mindset differente** per indirizzare e gestire le implicazioni manageriali.
- **Integrare prospettive e competenze** differenti per cogliere e realizzare nel tempo il cambio di strategia dell'impresa.

Il cambiamento è una costante: aziende e persone si destreggiano tra spinte globali e mutamenti sociali, sempre più difficili da prevedere.

Il leader, al timone dell'organizzazione e di chi la popola, può sviluppare modelli per fare impresa e fronteggiare le sfide su più livelli. **Individuare strategie più flessibili**, rimanere competitivo nel contesto di un mercato sempre più volatile.



**SCOPRI LA
PROPOSTA
FORMATIVA
PER DIRIGENTI**



 **Formazione**

 **HR**

 **People**

 **Competitività**

 **Eventi**



S E R V I Z I
C O N F I N D U S T R I A
B E R G A M O

A L T U O F I A N C O P E R
A F F R O N T A R E I N S I E M E
L E N U O V E S F I D E
D E L M E R C A T O

