

Nel 2007 l'esperienza del World Business Forum diventa ancora più coinvolgente: in forma simultanea al Congresso si svolgerà un ciclo di conferenze con studiosi, imprenditori e manager di successo del nostro paese.

Oltre 30 conferenze ideate per creare un dibattito stimolante e costruttivo all'interno di quattro auditori tematici:

MARKETING E VENDITE

le nuove frontiere della relazione con il cliente

PERSONE E ORGANIZZAZIONE

capacità e competenze da valorizzare

MANAGEMENT E IMPRENDITORIALITÀ

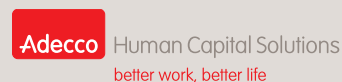
opportunità e obiettivi per chi guida l'impresa

INNOVARE I PROCESSI DI BUSINESS

MEDIANTE L'ICT

esperienze dal Politecnico di Milano

Sponsored by:



POLITECNICO DI MILANO



- Il Ciclo di Conferenze è riservato a manager e imprenditori locali. La partecipazione, gratuita e su invito, sarà soggetta alla disponibilità dei posti in sala.
- Per registrarsi visitare www.hsm-it.com/wbfmi e selezionare le conferenze di proprio interesse (non è possibile iscriversi a conferenze che si svolgono contemporaneamente).

CICLO DI CONFERENZE *del* WORLD BUSINESS FORUM

Idee e tendenze di business: gli esperti italiani raccontano

Le conferenze del 23 ottobre

Marketing e Vendite

Persone e Organizzazione

Management e Imprenditorialità

Sala  andrea farinet.com*

Sala  Adecco Human Capital Solutions
better work, better life

Sala  univisual
brand consulting

STRUMENTI

10.30-11.30

Conoscere il cliente e misurare le performance delle aree marketing e vendite

Renzo Traversini, Business Development Manager SAS

BRAND

12.00-13.00

Italian Style: come valorizzarlo attraverso il marketing

Giuliano Noci, professore di Marketing - Politecnico di Milano e coautore di *Marketing Reloaded*

USER-GENERATED MARKETING

14.45-15.45

Il nuovo consum-autore: brainstorming con i protagonisti del web 2.0

Sessione moderata da **Andrea Genovese**, direttore di *7th floor*

RETAIL IDENTITY

16.15-17.15

Retail branding: l'insegna diventa marca.

Gaetano Grizzanti, consulente e formatore, brand strategy director Univisual

CANALI INNOVATIVI

17.30-18.15

TEMPORARY SHOP
Il caso Nivea

Advertteam / Beiersdorf Italia

NEGOZIAZIONE TOP PERFORMER

10.30-11.30

Il segreto del carisma: perché alcuni ce l'hanno e altri no, e come svilupparlo

Emanuele Maria Sacchi, vice presidente Virthuman International e docente MBA - MIP Politecnico di Milano

MOTIVAZIONE

12.00-13.00

La motivazione come requisito fondamentale nello sviluppo professionale

Andrea Bertinotti, dirigente e partner Summit

VALORIZZARE I TALENTI

14.45-15.45

La gestione del talento: vecchie e nuove questioni

Gabriele Gabrielli, docente Organizzazione e gestione risorse umane LUISS e Direttore risorse umane gruppo Ferrovie dello Stato

CLIMA AZIENDALE

16.15-17.15

Il fattore umano nella Responsabilità Sociale d'Impresa

Riccarda Zezza, Head of Europe Corporate Community Investment, Nokia Group

IMMAGINE

17.30-18.15

L'abito fa il manager: lezioni di stile per avere successo

Cinzia Felicetti, giornalista di moda e autrice di *L'abito fa il manager*

FAMILY BUSINESS

10.30-11.30

Genitori e figli in azienda: conflitti, sfide, competizioni e sinergie

Walter Zocchi, Università LUISS Guido Carli - Roma Centro Studi sull'impresa di famiglia "di padre in figlio" - Milano

CHANGE MANAGEMENT

12.00-13.00

La centralità del cambiamento nella crescita dell'azienda

Gianfranco Rebora, rettore Univ. Cattaneo LIUC e autore di *Change management*

OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

14.45-15.45

Banche e private equity, acceleratori di sviluppo per le imprese italiane

Giampio Bracchi, presidente AIFI Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital

SCENARI

16.15-17.15

L'impresa italiana tra malattie e rimedi

Ferdinando Azzariti, curatore del "Salone di Impresa" e professore di Economia e Organizzazione Aziendale - Univ. Cà Foscari

STRATEGIA

17.30-18.15

L'innovazione strategica: come minimizzare i rischi di adottare una nuova posizione competitiva

Bruno Levy, Managing Director Strategyn Francia e Italia

INNOVARE I PROCESSI DI BUSINESS MEDIANTE L'ICT

14.45-15.30 Innovare i processi logistici con l'RFID: le opportunità per creare valore
Seminaro coordinato da **Cesare Alippi** e **Andrea Sianesi**

15.45-16.30 Mobile business & market: esperienze innovative a confronto
Seminaro coordinato da **Andrea Rangone** e **Vincenzo Russi**

16.45-17.30 Social networking: opportunità o chimera del marketing?
Seminaro coordinato da **Maurizio Decina** e **Giuliano Noci**

School of Management
POLITECNICO DI MILANO

DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA GESTIONALE


 ict institute
POLITECNICO DI MILANO

CICLO DI CONFERENZE *del* WORLD BUSINESS FORUM

Idee e tendenze di business: gli esperti italiani raccontano

Le conferenze del 24 ottobre

Marketing e Vendite

Persone e Organizzazione

Management e Imprenditorialità

Sala  andrea farinet.com®

Sala  Adecco Human Capital Solutions
better work, better life

Sala  univisual
brand consulting

IMPRESA 2.0

10.30-11.30

Nuovi paradigmi nell'era della Comunicazione

Franco Giacomazzi, Professore di Marketing Industriale - Politecnico di Milano e Presidente AISM Associazione Italiana Marketing

COMUNICAZIONE

12.00-13.00

Alla conquista dei clienti attraverso la comunicazione

Marco Roveda, ideatore progetto Lifegate

MARKETING STRATEGICO

15.00-16.00

Come convertire con successo le strategie in risultati

Andrea Farinet, professore di Economia e Gestione delle imprese - Univ. Cattaneo LIUC e docente senior SDA Bocconi

VENDITE

16.30-17.30

La vendita di valore

Fabrizio Pirovano, amministratore Studio Pirovano Consulting e coautore di *PNL Comunicare per vendere*

FIRMA DEI LIBRI

Nel corso delle due giornate i relatori saranno disponibili presso la libreria Hoepli per la firma dei libri. Questo momento potrà costituire per il pubblico delle conferenze una nuova occasione di scambio e incontro con gli autori italiani.

CULTURE DEL LAVORO

10.30-11.30

Il lavoro oggi, tra nuove sfide, sogni e bisogni

Sessione moderata da **Walter Passerini**, giornalista // *Sole 24 Ore*

COMUNICAZIONE D'IMPRESA

12.00-13.00

Persone e organizzazioni: ascoltare per comunicare (e lavorare) meglio

Walter Passerini, giornalista // *Sole 24 Ore*

INTELLIGENZA EMOTIVA

15.00-16.00

Il ruolo delle emozioni nella performance manageriale

Massimiliano Ghini, presidente Six Seconds Italia e resp. Organizzazione e People Management MBA Alma Graduate School

IL VALORE DEL TEMPO

16.30-17.30

La necessità di conciliare vita personale e professionale

Piero Villa, dirigente Summit

SUCCESSO

9.30-10.30

Obiettivo profitto: come massimizzare la redditività

Danilo Zatta, amministratore delegato Simon - Kucher & Partners, autore di *Revenue Management* e coautore di *Campioni Nascosti*

CORPORATE IDENTITY

10.45-11.45

Il branding come asset di business: le fasi per la costruzione dell'identità d'impresa

Gaetano Grizzanti, consulente e formatore, brand strategy director Univisual

RUOLI

12.00-13.00

Tavola rotonda - Come si trasforma il ruolo del manager: i trend in atto

Claudio Pasini, presidente Manageritalia; **Giorgio Del Mare** Presidente Methodos; **Mario Franzino** amministratore delegato BSH Elettrodomestici

LEADERSHIP

15.00-16.00

Stili e strumenti per una leadership efficace

Guido Granchi, consulente Studio Pirovano Consulting e autore di *Teoria e pratica della leadership efficace. Un nuovo modello per guidare se stessi e l'azienda*

PANEL: I PRIMI PASSI DI UN'IMPRESA

16.30-17.30

Esperienze dagli imprenditori italiani

Sessione moderata da **Enrico Sassoon**, direttore *Harvard Business Review Italia*

23 - 24 OTTOBRE 2007 - FIERAMILANOCITY - MILANO
WWW.HSM-IT.COM/WBFMI - INFO.IT@HSMEUROPE.COM
TEL NUMERO VERDE 800 939436