



in dettaglio valutazioni allievi

## CORSI, CONFERENZE E SEMINARI TENUTI

Dal 1983 fino al 2000 i corsi, le conferenze e i seminari furono occasionali: **14** in tutto.

anno	titolo	presso	partecipanti	luogo
1983	Il sistema videoleto	Conforari	imprenditori	Bergamo
1984	Mezzi elettronici anticrimine	Circolo La Rovere	imprenditori	Mantova
1985	Sistemi di protezione antiscendio	Elkirin	tecnici	Mantova
1985	Interscambio commerciale	Associazione Industriali	imprenditori	Mexico D.F.
1986	Tecniche di vendita	A&T Europe	agenti	Reggello (FI)
1986	La ricerca del cliente	A&T Europe	agenti	Firenze
1986	Formazione forza vendite	A&T Europe	agenti	Castiglione d/S (MN)
1986	Formazione capi area	A&T Europe	quadri	Bari
1990	Efficacia ed efficienza	Azienda cliente (spa)	quadri aziendali	Grosseto
1992	Organizzazione industriale	Azienda cliente (spa)	quadri aziendali	Grosseto
1994	Mercato europeo della difesa	3M Europe con M. Cianchi	quadri aziendali	Parigi
1997	Comfort ferroviario	Ministero dei Trasporti con D. Ettori	dirigenti	Roma
1998	Metodi operativi aziendali	Azienda cliente (srl)	quadri aziendali	Brescia
2000	Etica ed economia	Associazione Onda	diversi	Sarnico (BG)

Dal 2001 si avviarono le docenze per promuovere i servizi di consulenza: **19** corsi in un lustro.

anno	titolo	presso	partecipanti	luogo
2001	La gestione d'impresa	Federimpresa	imprenditori	Arezzo
2002	Integrare tradizione e gestione	Società Servizi Avanzati	imprenditori	Arezzo
2002	Strategie ambientaliste	Associazione Onda	diversi	Sarnico (BG)
2002	Tecniche e decisioni	Scuola Scienze Aziendali	Studenti	Firenze
2003	Problemi per le decisioni importanti	Unione Industriali	imprenditori	Prato
2003	La successione generazionale	Azienda cliente (spa)	imprenditori	Arezzo
2003	Soluzioni per le microimprese	Confartigianato	imprenditori	Viterbo
2003	Direzione generale per la PMI	Azienda cliente (spa)	imprenditori	Arezzo
2003	Integrare tradizione e gestione	Sofia-CNA	imprenditori	Prato
2003	Organizzazione per la PMI	Azienda cliente (srl)	quadri	Arezzo
2003	Integrare tradizione e gestione	Società Servizi Avanzati	imprenditori	Arezzo
2004	L'analisi del portafoglio clienti	Azienda cliente (srl)	quadri	Arezzo
2004	Marketing per le PMI	Società Servizi Avanzati	imprenditori	Arezzo
2004	Tecniche per le decisioni importanti	Associazione Industriali	imprenditori	Verona
2004	Customer relationship management	Società Servizi Avanzati	quadri	Arezzo
2004	I rapporti tra creativo e produttore	Polimoda per conto cliente	Studenti	Firenze
2005	L'internazionalizzazione delle PMI	Apiform	Neolaureati	Livorno
2005	La gestione del tempo	Co.Se.Fi. assindustriali	imprenditori	Firenze
2005	La pianificazione strategica	Consorzio Gino Mattarelli	Dirigenti	Brescia

Dal 2006 le docenze divennero frequenti: si svolsero **23** corsi.

Dal 2006 iniziai a monitorare gli esiti. La valutazione media è presente nell'ultima colonna. Secondo il mio sistema 100% equivale a piena soddisfazione (media: buono), oltre si passa nell'area dell'entusiasmo (200%: media ottimo). Qui la descrizione.

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
Marketing internazionale	Apifinser a Rosignano S. (LI)	neolaureati	42	128,0%
Fattori Strategici	Newo a Portignano (SI)	imprenditori	12	138,0%
CRM	Co.Se.Fi. a Firenze	imprenditori	16	122,2%
Promozione internazionale	Apifinser a Rosignano S. (LI)	studenti	60	109,0%
Time management	Co.Se.Fi. a Firenze	imprenditori	8	161,1%
Imprenditoria al femminile	S.S.A. ad Arezzo	imprenditori	35	131,4%
Fondamenti di marketing	Azienda cliente ad Arezzo	quadri	20	128,4%
Integrare tradizione e gestione	Sophia a Pistoia	imprenditori	16	127,6%
La successione generazionale	As.form a Campiglia M. (LI)	imprenditori	16	148,6%
Decisioni importanti	CSPMI a Campiglia Emilia	imprenditori	4	105,5%
Etica e d'impresa	Co.Hor. a Piediluco (TR)	dirigenti	20	125,3%
Aggiornamento per imprenditori	Sophia a Pistoia	imprenditori	28	146,0%
Il ruolo dell'imprenditore	CIIAA Perugia a Terni	imprenditori	12	146,1%
Come fare innovazione	Unindustria a Treviso	imprenditori	16	90,1%
Come fare innovazione	Brain System a Livorno	imprenditori	4	95,0%
Fondamenti di direzione	Azienda cliente ad Arezzo	dirigenti	16	117,2%
Fattori strategici	Newo Firenze a Grosseto	imprenditori	30	129,9%
Migliorare lo stile di vendita	Api a Cremona	quadri	16	171,8%
Le decisioni importanti	Cim & Form a Verona	imprenditori	16	127,8%
CRM	Co.Se.Fi. a Firenze	imprenditori	8	96,6%
Time management	Co.Se.Fi. a Firenze	dirigenti	8	140,5%
Conferenza su il Geomarketing	Ecipar M.te S. Lorenzo (BO)	imprenditori	4	149,0%
Le decisioni importanti	CIIAA a Lucca	imprenditori	8	126,6%

Nel 2006 si tennero anche, con l'alta soddisfazione degli interessati, le consulenze neoimprenditoria/la Villa Lanzi - Campiglia M.ma (LI) - e presso il polo universitario di Grosseto.

Nel 2007 corsi e conferenze furono **28**:

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
L'internazionalizzazione PMI	CNA Grosseto	neoimprenditrici	28	125,0%
Scrivere una relazione di lavoro	Ti Forma Firenze a Grosseto	quadri	12	131,8%
Project Management per la P.A.	Co.Se.Fi. Firenze	quadri	5	142,8%
Come fare innovazione	Co.Se.Fi. Firenze a Campi B.	imprenditori	16	119,9%
Il passaggio generazionale	Apiform P.S. Giovanni (PG)	neoimprenditori	60	136,4%
Marketing e pianificazione	Apit Poggibonsi (SI)	neolaureati	60	138,3%
Fare marketing nella PMI	Unindustria Fiorano (BG)	quadri	16	138,0%
I problemi complessi	CFI Ponte S. Giovanni (PG)	neolaureati	16	164,2%
Sceste cruciali, non solo intuito	Isfor 2000 Brescia	dirigenti	16	158,3%
Organizzazione e vendite	Azienda Cliente (AR)	agenti	5	120,5%
L'innovazione comunicativa	Co.Se.Fi. Firenze	imprenditori	4	166,6%
Trattative e conflitti	Fiom Perugia	dirigenti	20	132,9%
Piani di marketing	Azienda Cliente (FI)	imprenditori	16	139,7%
Le decisioni importanti	Sophia (PO) a Volterra	dirigenti	8	98,4%
Le dinamiche nei gruppi	Azienda Cliente (FI)	quadri	16	131,5%
Comunicare con i clienti	Sophia (PO) a Firenze	impiegati	8	168,3%
Comunicare con i clienti	Cedit (FI) a Siena	impiegati	8	116,6%
Come fare innovazione	Azienda Cliente (FI)	quadri	8	123,3%
Comunicare con i clienti	Cedit (FI) a Pisa	impiegati	8	150,0%
Piani di marketing	Azienda Cliente (AR)	quadri	4	100,0%
Come redigere i piani di lavoro	Azienda Cliente (AR)	impiegati	4	88,8%
Time management	Co.Se.Fi. Firenze	dirigenti	8	122,5%
Geomarketing per le PMI	Apifinser Firenze	imprenditori	2	141,5%
Tecniche di comunicazione	Performa Pisa	assistenti	16	170,8%
Stili comunicativi	Azienda Cliente (AR)	agenti comm.	8	128,9%
Ciclo di vita e decisioni importanti	Azienda Cliente (VR)	imprenditori	5	135,4%
Fondamenti di comunicazione	Azienda Cliente (VR)	imprenditori	8	125,0%
Fondamenti di marketing	Azienda Cliente (VR)	imprenditori	8	138,9%

Nel 2007 si sono conclusi anche i project work per conto di Apit Poggibonsi (marketing) e di Co.Se.Fi. Firenze (innovazione).

**17** i corsi tenuti nel 2008:

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
Le ricerche di mercato per le PMI	Azienda Cliente (VR)	imprenditori	8	160,0%
Sceste importanti: non solo intuito	Isfor 2000 Brescia	imprenditori	24	no dati
Tattiche negoziali	Servizi Confindustria Bergamo	dirigenti	8	177,0%
Tecniche di vendita	Sophia Prato a Firenze	quadri	8	123,8%
Tecniche di vendita	Cedit Firenze a Pisa	quadri	8	105,5%
La cassetta degli attrezzi	CNA Pistoia a Bardolano	imprenditori	3	132,5%
Come fare innovazione	Neviscar Belluno	imprenditori	8	137,5%
Marketing per le PMI	Servizi Confindustria Bergamo	dirigenti	16	178,2%
Come fare innovazione	Formazione Unindustria Treviso	dirigenti	16	88,8%
Api internet	Apifinser Firenze	quadri	40	126,8%
Geomarketing per le PMI	Apifinser Firenze	imprenditori	40	139,5%
Tecniche negoziali	Smile Firenze	quadri	4	191,7%
Migliorare il rendimento dei dipendenti	Assoform Rimini	imprenditori	8	100,0%
il marketing del nome e dell'immagine	Co.Se.Fi. a Sesto (FI)	quadri	16	152,4%
Tecniche di budgeting e di marketing	Co.Se.Fi. a Scarperia (FI)	quadri	84	178,6%
Gestione delle reti di vendita	Sophia Prato a Firenze	dirigenti	12	125,1%

**15** i corsi tenuti nel 2009:

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
Tecniche negoziali	Confindustria Servizi a Bergamo	imprenditori	16	107,1%
Leadership & People Management	Co.Se.Fi. a Firenze	dirigenti	16	146,5%
Costruzione di un comitato di direzione	Azienda Cliente (FI)	dirigenti	8	125,0%
Comunicazione per le vendite	Azienda Cliente (FI)	quadri	8	126,6%
Cambiamento organizzativo	Azienda con Fondimpresa (FI)	dirigenti	120	128,2%
Costruire l'immagine aziendale	CIIAA di Lucca	imprenditori	8	127,7%
Un metodo di lavoro comune	Co.Se.Fi. a Firenze	quadri	8	100,0%
Fondamenti di comunicazione	Co.Se.Fi. a Firenze	quadri	8	111,1%
Comunicazione per responsabili	Concommercio a Siena	quadri	8	119,0%
Organizzazione dei gruppi di lavoro	Co.Se.Fi. a Firenze	quadri	8	100,3%
Gestione del rapporto con l'associato	Concommercio a Siena	quadri	8	101,6%
Gestione del lavoro di gruppo	Concommercio a Siena	quadri	8	126,6%
Gestione del front office	Concommercio a Siena	quadri	8	127,6%
Lean manufacturing 1	Co.Se.Fi. a Firenze	dirig. e quadri	48	121,4%
Lean manufacturing 2	Co.Se.Fi. a Firenze	dirig. e quadri	48	128,2%

**13** i corsi tenuti nel 2010:

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
Fondamenti e stili di comunicazione	Azienda cliente (FI)	quadri	8	114,0%
Fondamenti e stili di comunicazione	Azienda cliente (FI)	quadri	8	125,0%
Lean Manufacturing 3	Co.Se.Fi. a Firenze	quadri	48	129,6%
Lean Manufacturing 4	Co.Se.Fi. a Firenze	quadri	48	131,4%
Gestire l'azienda per processi	Cim & Form Verona	quadri	32	135,3%
Costruire l'immagine aziendale	Servizi Confindustria Bergamo	Dirig. e impr.	16	132,5%
Lean Manufacturing 5	Co.Se.Fi. a Firenze	quadri	48	127,0%
Lean Manufacturing 6	Co.Se.Fi. a Firenze	quadri	48	128,8%
La gestione del tempo	Azienda cliente (FI)	quadri	8	152,4%
Comunicazione efficace	Cim & Form Verona	quadri	32	138,5%
La gestione dell'ufficio acquisti	Assindustria Consulting Pesaro	Dirig. e impr.	16	123,1%
La gestione del tempo	Cim & Form Verona	quadri	32	140,1%
Sviluppo organizzativo	Cim & Form Verona	quadri	32	127,4%

**7** i corsi tenuti nel 2011:

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
Motivazione delle risorse umane	Cim & Form Verona	quadri	32	133,7%
Gestire le relazioni con i clienti	Assoservizi Siena	quadri	24	142,5%
Check up organizzativo 1	Cim & Form Verona	quadri	32	138,1%
Check up organizzativo 2	Cim & Form Verona	quadri	32	139,6%
La cassetta degli attrezzi del dirigente	Pisa Industria Servizi	dirigenti	16	122,5%
Tecniche del project Management	Cim & Form Verona	quadri	32	126,3%
Migliorare il rendimento dei dipendenti	Pisa Industria Servizi	dirigenti	16	145,0%

**16** i corsi tenuti nel 2012:

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
Nuovi modelli di gestione del personale	Co.Se.Fi. Firenze	imprenditori	4	196,0%
Costruire l'immagine aziendale	Assoservizi Siena	imprenditori	16	140,6%
Fondamenti di marketing e vendite	Assoservizi Siena	dirigenti	12	150,0%
Ridisegnare l'organizzazione	Co.Se.Fi. Firenze	imprenditori	16	150,0%
Negoziazione dura e morbida	Api Varese con B. Carillo	imprenditori	16	115,5%
Migliorare davvero la gestione del tempo	Assoservizi Siena	imprenditori	16	139,6%
Tattiche negoziali con clienti e fornitori	Marco Galleri Roccastrada (GR)	imprenditori	20	150,0%
La selezione del personale	Salter Siena	inoccupati	12	153,3%
Tecniche di vendita internazionali	Marchet Ancona	neolaureati	14	124,2%
Lo sviluppo organizzativo	Azienda Cliente (FI)	dirig. e quadri	16	139,3%
Come si tiene una riunione	Azienda Cliente (FI)	dirig. e quadri	16	137,5%
Ruolo capo-collaboratore	Saint Gobain Glass (PI)	dirig. e quadri	16	121,4%
Come fare innovazione	Pisa Industria Servizi	dirigenti	16	183,3%
Metodo e strumenti operativi in azienda	Azienda Cliente (FI)	dirig. e quadri	16	131,3%
Tecniche di vendita	Azienda Cliente (VA) a Malpensa	imprenditori	4	(*)

(\*) conferenza a un centinaio di persone senza rilevazione standard; lunghi applausi.

**4** i corsi tenuti nel 2013:

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
Negoziazione dura e morbida	Knorr Bremse (FI) con B. Carillo	Dir. e quadri	16	120,1%
Negoziazione dura e morbida	Api Varese con B. Carillo	imprenditori	16	135,9%
Gestire al telefono clienti e agenti	Azienda Cliente (VA) a Roccastrada	impiegati	16	155,5%
Gestire al telefono clienti e agenti	Azienda Cliente (VA) a Roccastrada	impiegati	16	136,7%

**6** i corsi tenuti nel 2014:

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
La leadership	Azienda Cliente (VA)	quadri	32	150,0%
Selezione e gestione del personale	Salter (SI)	quadri	16	197,1%
Migliorare le previsioni strategiche	Isfor 2000 (BS)	imprenditori	2	162,2%
Trappole cognitive	Api (VA)	imprenditori	16	185,7%
Vendere e comprare sempre meglio	Marco Galleri a Roccastrada (GR)	imprenditori	20	170,0%
Coaching leadership	Azienda Cliente (VA)	dirigenti	12	175,0%

**8** i corsi tenuti nel 2015:

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
Negoziazione immobiliare	Assoservizi (SI)	liberi profes.	8	178,6%
Tecniche negoziali	Azienda cliente (BG)	quadri	16	122,4%
Cinque formidabili trucchi per vendere	Promocamera Cc&as (PG)	imprenditori	3	176,4%
Pulsioni, emozioni e decisioni	Laika (FI)	impiegati	8	117,3%
La cassetta degli attrezzi del dirigente	FIGC Coverciano (FI) con F. Accame	allenatori	3	140,9%
Tecniche creative molto efficaci	Ti Forma (FI)	dirigenti	16	151,2%
Gestire la squadra	Ti Forma (FI)	dirigenti	16	165,1%
Gestire la squadra	FIGC Coverciano (FI) con F. Accame	allenatori	4	138,9%

**10** i corsi tenuti nel 2016:

titolo	per cento di	partecipanti	n° ore	valutaz.
Prevedere per Decidere	Co.Se.Fi. (FI)	imprenditori	4	179,1%
Come fare innovazione in pratica	Marco Galleri al Calidario (LI)	im		