

LIBERE CONVERSAZIONI TRA LAUREATI ALLA UNIVERSITA' COMMERCIALE LUIGI BOCCONI

Bocconi, la passione che ci unisce!

Lettera n. 4.3 del 12 Novembre 2016

4 ORE S.P.A. 2016

La connessione delle competenze

Monza Hotel de la Ville

Sabato 12 Novembre 2016 ore 17,00

Economia e Mercati Globali - Connessione delle Competenze

In video conferenza corresponsdenti dall'estero per un check-up interattivo sullo stato dell'economia reale, opportunità di business e carriere.

A F R I C A



Da CAPE TOWN - SUDAFRICA
LUCA STEFANUTTI
Head of Product at OurHood
Laureato Bocconi.



A M E R I C A



Da SAN PAOLO - BRASILE
FABIO BOTTACCI
Founder/Owner VINCI Digital.
Laureato Bocconi.



Da HOUSTON - USA
STEFANO GARAVINI
Manager Sales & Marketing, Key Account Sasol O&S.
Laureato Bocconi.



O C E A N I A



Da TSINGTAO - CINA
CHIARA RADRIZZANI
General Manager Qingdao A.D.R. Axeles.
Laureata Bocconi.



Da AUCKLAND - NUOVA ZELANDA
DARIO TOMMASI
Microsoft Dynamics AX Lead at Envirowaste Services



Da SYDNEY - AUSTRALIA
MASSIMILIANO SANGRIGOLI
Manager at PwC Australia
Laureato Bocconi.



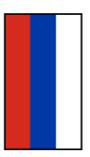
E U R O P A



Da NAYPYIDAW - MYANMAR
BERNARAD CONTRI
Principal Consultant Emerging Markets Consulting.
Laureato Bocconi.



MOSCA - RUSSIA
ANGELO TURATI
Direttore commerciale e generale in aziende retail
Laureato Bocconi.



Da BUCHAREST - ROMANIA
MARCO ROSSETTI
CEO at Pet1.ro
Laureato Bocconi.



Da MUMBAI - INDIA
ANTONIO FASANO
Managing Director at Relations At Work India
Laureato in Economia.



PROGRAMMA

ore 17.00: accoglienza

ore 17.20: videoconferenza internazionale

ore 19.30: aperitivo

ore 20.00: sessione plenaria

ore 21.10: cena

Conferenza plenaria seguita da cena

dove gli intervenuti potranno sedere al tavolo del relatore con cui vorranno approfondire l'argomento.

GIOVANNA VILLA - Laureata Bocconi

Revisore contabile e commercialista.

OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO E SVILUPPO IN TURCHIA

Molte sono le opportunità di investimento e di sviluppo in diversi settori e mercati dell'economia in Turchia.

Dopo l'introduzione sui principali indicatori macroeconomici



del paese, l'accento al sistema fiscale turco e all'accesso al credito, verranno illustrati i principali dati riguardo alla presenza in Turchia degli italiani con le proprie imprese.



ANGELO TURATI - Laureato Bocconi

Direttore commerciale e generale in aziende retail in Italia, Croazia e Russia

EFFICACIA DEL TEAM IN AMBIENTE SFIDANTE: DA BUYER A CONSUMER MANAGER

Il mondo del retail è tra quelli che stanno vivendo un radicale cambiamento, seguendo un consumatore che sta radicalmente cambiando, dove "più che il contenitore conterà il contenuto". In questo quadro il team commerciale era e resterà al centro della capacità dell'azienda di muoversi in sintonia col mercato.

Come costruire un team efficace? Le mie esperienze in mercati molto diversi



hanno evidenziato come i tratti comuni sono sempre legati al comprendere la Cultura Aziendale, valutando la capacità del gruppo esistente di muoversi e di adattarsi. Capire la motivazione e scovare il talento è diventato pertanto un tema non solo dell'ufficio personale / HR, ma un fattore chiave per ogni funzione manageriale.



Occupandomi principalmente di team commerciali, ho concluso che capire il consumatore, intuendo i suoi bisogni, avrà sempre più valore del puro saper acquistare e vendere: in sintesi, sempre meno "buyer" e sempre più "consumer manager" per poter vincere in un ambiente sfidante.



MASSIMO BORGATO - Laureato Bocconi

Socio Fondatore e Amministratore unico di Consaequo&Partners S.r.l.

LA LENTA SCOMPARSITA DEI MEDIA TRADIZIONALI

Bill Gates disse che tendiamo a sopravvalutare il cambiamento che si verificherà nei prossimi due anni, mentre sottovalutiamo quello che arriverà nei prossimi dieci.

Negli ultimi cinque anni, ognuno si è reso conto di come giornali, riviste e radio



siano diventate obsolete nella forma tradizionale. Perché i media tradizionali sono stati così lenti ad adottare il cambiamento?

Il segnale più evidente del cambiamento è il successo delle nuove società media come BuzzFeed, Vox e Business Insider, aziende valutate oltre il miliardo di dollari.

Il Digital Marketing diventerà il più grande canale per entrate pubblicitarie a livello globale entro il 2019. Consaequo Partners ha accettato la sfida con Smart-week.it.

FELICE PETRIGNANO - Laureato Bocconi

Management Consultant IBM Commerce Italia.

IL POTERE DEL COGNITIVE COMPUTING AL SERVIZIO DEL MARKETING E COMMERCIAL

I business leader oggi guardano all'innovazione come fattore determinante per differenziarsi. Siamo sommersi dai dati, ma bisogna saperli usare e trarre le informazioni utili a mettere in atto azioni concrete che rendano più competitivi sul mercato.

IBM Watson aiuta aziende a sfruttare al meglio questa importante risorsa interna.



L'area Commerce in particolare può beneficiare di due importanti capability di Watson:

- Deeper human engagement permette alle aziende di conoscere meglio i propri clienti fornendo loro l'esperienza più personalizzata possibile, nel momento migliore, milioni di volte al giorno.

- Cognitive processes and operations permette di costruire una value chain sincronizzata e predittiva che minimizza i rischi e svela opportunità nascoste, su scala globale.



MARCO TAGLIABUE - Laureato Bocconi

Senior HR Consultant presso S&A Change, consulente di carriera.

OUTPLACEMENT - COME TRASFORMARE UN PROBLEMA IN UN'OPPORTUNITA'

La metodologia nasce e viene utilizzata negli USA dalla NASA negli anni 60 al termine delle missioni spaziali sulla luna. Molto diffusa nei paesi anglosassoni ha sempre avuto una diffusione piuttosto limitata nel nostro paese storicamente più orientato all'utilizzo degli ammortizzatori sociali che non ad una reale flessibilità del lavoro. Si compone di tre fasi.

Nella prima fase vengono approfondite le competenze e le motivazioni per essere in grado di poter rispondere in modo preciso ed in poche parole al quesito, meno scontato di quanto sembri, "Chi sono e cosa voglio/posso fare".



Nella seconda fase vengono individuati i possibili obiettivi professionali in modo molto preciso (idealmente un elenco di 20/30 aziende).

Alla luce degli obiettivi vengono elaborati gli strumenti di comunicazione scritta ed orale: gestione dell'intervista, utilizzo del telefono, redazione di un CV efficace, lettera di presentazione, profilo LinkedIn...

Infine viene individuata la strategia da utilizzare per raggiungere gli obiettivi individuati.

Nella terza fase si affronta il mercato e si mettono in pratica gli strumenti elaborati nelle prime 2 fasi. Si tratta di un lavoro a 4 mani fra il consulente dedicato ed il candidato valorizzando il patrimonio di contatti e relazioni sia del candidato sia della società di outplacement.

MARCO CATTANEO - Laureato Bocconi

Presidente CPI Private Equity

PROSPETTIVE DI RIFORMA DEL SISTEMA MONETARIO EUROPEO

Dopo otto anni, la crisi economica non è finita. Domanda, consumi e investimenti rimangono pesantemente depressi. La legge finanziaria varata dal governo non è in grado di produrre crescita significativa né rilancio dell'occupazione.



Non c'è soluzione se gli eurovincoli non vengono superati.

La volontà politica per un'azione concordata a livello UE continua a non esistere. E' necessaria un'azione unilaterale da parte del governo italiano, e l'emissione di Moneta Fiscale appare la via tecnicamente e politicamente più appropriata.



ALESSANDRO GIORGI - Laureato Bocconi

Product Line Leader Instrumentation & Safety presso Watts Industries

UNA CRISI POLITICA, SOCIALE ED ECONOMICA LUNGA OLTRE 15 ANNI: CRONACA DELLA GUERRA DEL VIETNAM.

Alessandro Giorgi presenta: "Cronaca della Guerra del Vietnam 1961-1975". Come nella precedente "Cronaca della Seconda Guerra Mondiale", il testo non si limita a descrivere le migliaia



di operazioni militari giorno per giorno dal gennaio 1961 alla caduta di Saigon nel 1975, per terra, in mare e in cielo.

C'è l'inquadramento politico internazionale, le notizie più interessanti rese disponibili dal trascorrere degli anni e dalla desecretazione dei file della CIA, note biografiche e circostanziali, l'indice dei nomi, la bibliografia, dati statistici militari e industriali di ogni genere, e un ordine di battaglia che è quanto di più aggiornato e completo sia stato fatto finora. Un'opera che mancava nel panorama storiografico italiano.

Per maggiori informazioni: www.lclaureatibocconi.org



Modalità di partecipazione:

1- termine di adesione per i partecipanti, non relatori, giovedì 10 novembre 2016.

2- per relatori e partecipanti valgono le medesime modalità relative alla quota evento. Quota termine di adesione: iscrizioni entro mercoledì 9 novembre 2016 € 70 (oltre tale data la quota sarà di € 80); laureati dal 2010 al 2016 compresi: € 50 (oltre 09/11/16 60€).

La richiesta di adesione dovrà essere inviata a: segreteria@lclaureatibocconi.org. Le quote saranno versate il giorno dell'evento alla reception dell'evento presso l'Hotel de la Ville, Viale Regina Margherita di Savoia 15 Monza. Non sono accettate carte di credito, bancomat e assegni. Eventuali rinvii comunicati oltre il 28/10/16 porteranno il pagamento del 50% della quota. Rinunce oltre il 09/11/16 comporteranno il pagamento del 100% della quota. Rinunce non annunciate comporteranno il pagamento del 100% della quota. Coloro che avranno rinunciato o risulteranno assenti dovranno versare la quota entro Lunedì 21/11/16 con rimessa in contanti presso la Segreteria "Libere conversazioni tra laureati all'università commerciale Luigi Bocconi", via Villorosi 12/a, Monza, orari ufficio. Può partecipare chi ha ricevuto l'invito direttamente dall'organizzazione o chi ne fa richiesta ed ha ottenuto l'ammissione dall'organizzazione. L'organizzazione darà conferma via e-mail indicando il codice di prenotazione. "Libere conversazioni tra laureati dell'università commerciale Luigi Bocconi" è evento multiformato, sequenziale, itinerante riservato a laureati Università Bocconi. Segreteria organizzativa Monza via Eugenio Villorosi n 12/a. Coordinatore responsabile Alberto Desio.