



FINALITÀ DEL SEMINARIO

Come massimizzare l'effetto del marketing e delle strategie di vendita per una PMI che deve puntare quasi tutte le sue risorse sulle attività di produzione? È necessario un approccio creativo. Ma come applicare la creatività allo sviluppo di strategie di vendita? Come si gestisce questo processo? Quali i risultati ottenibili? Il corso ripropone in Italia esperienze concrete fatte su questo tema tra il 2004 e il 2008 presso PMI e grosse aziende internazionali e fondato su teorie sulla gestione dei processi creativi.

Gli obiettivi principali che si pone il corso sono:

- imparare le nozioni di base necessarie a gestire i processi creativi in azienda;
- sviluppare strategie di vendita basate su tecniche di creatività;
- applicare processi di decision making alla scelta delle migliori strategie/ idee.

In stretto contatto con il mondo dell'industria, un gruppo di ricercatori europei, tra i quali l'Ingegnere Sebastiano Lombardo, il docente, ha studiato il fenomeno della creatività analizzando l'uso di un centinaio di tecniche di creatività per trovare quali fossero le più efficaci e semplici da utilizzare.

Questo corso è sviluppato per trasmettere la conoscenza di alcune di queste tecniche e approfondire gli aspetti pratici per assicurarne la fruibilità immediata da parte del partecipante.

Il corso è teso a mostrare come le tecniche contribuiscano a rafforzare le capacità di gestione dei processi di sviluppo a prescindere dal ramo di competenza e dal background dei partecipanti.

Le tecniche hanno infatti dato e continuano a dare buoni risultati su svariati campi quali lo sviluppo prodotto, aspetti tecnici dell'innovazione tecnologica e come nel caso di questo corso lo **sviluppo di strategie di marketing e vendite**.

Con questo corso intendiamo rendere alcune tecniche creative accessibili e utilizzabili dalle aziende italiane che necessitano di un salto di qualità nella gestione dei processi di sviluppo strategico. La partecipazione al corso permette di inserirsi in un network internazionale di professionisti che utilizzano questa metodologia.

DESTINATARI

Il seminario si rivolge principalmente a tre tipi di utenti:

- Managers di PMI che abbiano necessità di creare nuove strategie di vendita ottimizzando l'uso delle poche risorse disponibili;
- Imprenditori di "start ups" con chiare ambizioni di accelerare le vendite;
- Managers interessati ai processi creativi

ESPERTO

- **Sebastiano Lombardo**, Senior Adviser presso l'istituto di ricerca SINTEF ad Oslo.

Sebastiano Lombardo si è laureato nel 1998 in Ingegneria Civile presso la Norwegian University of Science and Technology (NTNU). Tesi in Creative Problem Solving applied to Highway planning, (E. de Bono methods).

Nel 2006 ha conseguito un Master of International Management presso la *Executive School della Norwegian School of Management, Oslo, Norvegia*.

Nel 2008 ha ricevuto la certificazione come Istruttore della metodologia del prof. Edward deBono, Six Thinking Hats, presso The Holst Group di Londra. Lombardo vive ad Oslo, è sposato ed ha tre figli.

Curriculum Vitae

Dal 2007 è Senior Adviser presso l'istituto di ricerca SINTEF ad Oslo (www.sintef.com) dove è Coordinatore di Progetti del 7mo Programma Quadro della Comunità Europea.

Nel 2006 ha coperto il ruolo di Business Development Manager, presso la Pera Innovation Ltd. (www.pera.com) a Londra, dove è approdato da una posizione di Senior Market Developer, presso il gruppo di assicurazioni Gjensidige (www.gjensidige.no)

Fino al 2005 ha ricoperto posizioni da manager nei progetti di ricerca del SINTEF Group, in particolare nel *Department of International Operations*.

Dal 1998 al 2000 ha lavorato come trainee nell'industria del petrolio, Statoil (www.statoil.com) nell'ambito dello sviluppo aziendale e del business process reengineering.

Oltre all'esperienza di project management e consulenza, ha avuto esperienze di insegnamento. Tra le principali si segnala il ruolo di Guest Lecturer presso l'Università di Palermo, di Torino in Italia e la Highschool di Narvik, Norvegia.

Ha tenuto e tiene corsi di formazione manageriale presso diverse aziende in molte nazioni europee ed in Israele.

Dal 2006 affianca alla sua attività di coordinatore di progetti europei di ricerca un'attività di formazione manageriale e di consulenza nel campo della gestione dei processi creativi. Tra le metodiche su cui Lombardo concentra la sua attività si possono menzionare: Lateral Thinking, Six Thinking Hats, Direct Attention Tools, Morphological Analysis, Ideas Harvesting, Ideas Treatment, Ideas Assessment, Facilitation.

È fondatore della società Crescendo-Italia (www.crescedo-italia.com) che gestisce in collaborazione con il KPA Group, (www.kpa.co.il) una società di consulenza israeliana.

MATERIALE FORNITO

Il materiale del corso comprende la documentazione su tutte le tecniche presentate durante la lezione.

DATE

Chat: Venerdì 12 Settembre 2008

Seminario: Lunedì 22 Settembre 2008

SCADENZA ISCRIZIONI

Mercoledì 10 Settembre 2008

COSTO

Il costo del seminario è di 420.00 Euro (IVA inclusa).

La quota di iscrizione comprende la partecipazione al seminario, alla chat con il docente prima e dopo il seminario, la consegna del materiale didattico, coffee break e pranzo.

Per i dipendenti dei tre Atenei è prevista una riduzione del 50% del costo di iscrizione.

ORARIO

9.00 – 13.00 e 14.00 – 18.00

SEDE

COREP, Via Pier Carlo Boggio 65/A, 10138 Torino.