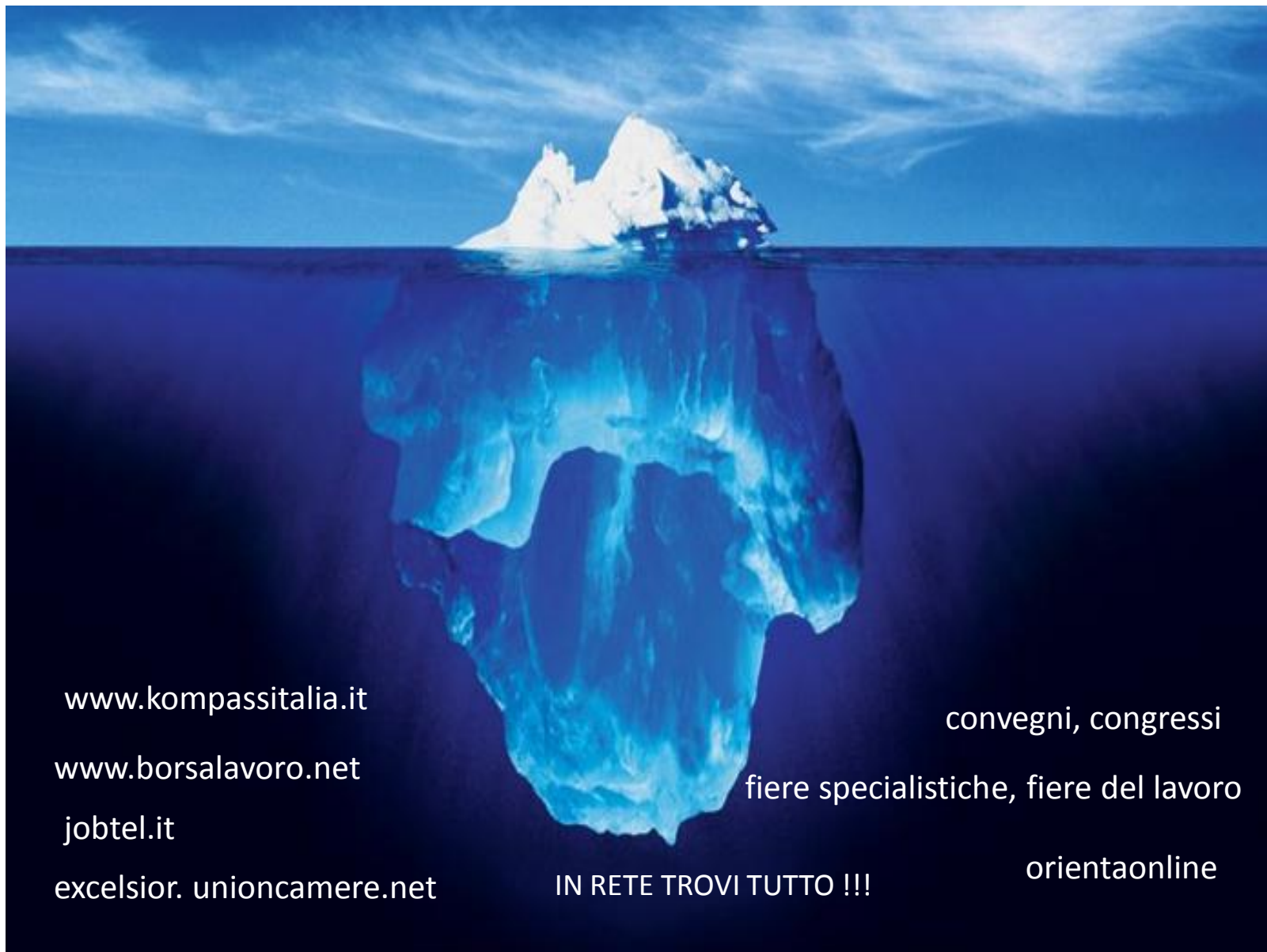


DIVENTA
quello che sei



LA CARRIOLA !





www.kompassitalia.it

www.borsalavoro.net

jobtel.it

excelsior.unioncamere.net

convegni, congressi

fiere specialistiche, fiere del lavoro

orientaonline

IN RETE TROVI TUTTO !!!

NETWORKING

- l'80% delle vendite avviene mediante la rete di contatti
- il 70% dei nuovi impieghi avviene mediante la rete dei contatti
- networking medio di un adulto: 250 persone
- distanza massima tra 2 estranei: 6 persone

NETWORKING

ci sono due strategie:

- uso la mia rete e la allargo
- punto in alto e mi chiedo:
chi può aiutarmi ad arrivare là?

LINKEDIN e XING DOOR OPENER

NETWORKING PIANO d'AZIONE:

- 1- chi conosco nel mio Network di interessante?
- 2- priorità – chi contatto per primo?
- 3- azione – come? che piano ho?



NETWORKING



fai sapere in giro che sei disponibile



CARATTERISTICHE VINCENTI PER UN CV EFFICACE:

- chiarezza
- precisione
- sintesi
- ordine
- e soprattutto
- PERTINENTE
- lettera di accompagnamento AD HOC
(client oriented con motivazioni all'acquisto)

HOOK !!!



♣ verbali

♣ gestuali

BUONA AUTOSTIMA



si passa frequentemente all'azione



successo



ci si rallegra



l'autostima
si rafforza



sconfitta



si relativizza



l'autostima si
mantiene stabile

SCARSA AUTOSTIMA



si passa raramente all'azione



sconfitta



ci si deprime



**l'autostima
diminuisce**



successo



si dubita



**l'autostima
non cresce**

LE SOLITE DOMANDE

- si descriva brevemente, mi parli di lei ...
- perché ha scelto questi studi ?
- che tipo di esperienza ha in questo settore ?
- quali sono i suoi punti di forza e quali sono le sue aree di miglioramento ?
- mi racconti una sua esperienza di successo ...
- mi racconti una sua situazione impegnativa ...
- in quali contesti professionali ritiene di essere adatto ?

PROPRIO PERCHE' SONO LE "SOLITE DOMANDE",...
...TI SEI PREPARATO DELLE RISPOSTE EFFICACI ???

PERSONALITA':

come siamo veramente

IDENTITA':

come pensiamo di essere

IMMAGINE:

come ci vedono gli altri

- la scelta professionale deve soddisfare aspirazioni e valori
- tutto ciò è strettamente legato alla propria personalità
- secondo Holland, ci sono 6 tipi di personalità:
Realistica, Investigativa, Artistica, Sociale,
Intraprendente e Convenzionale
- è piuttosto raro trovare dei "tipi puri"
- la personalità può essere indagata a partire dagli interessi professionali
- i 6 tipi di personalità si possono immaginare come collocati ai vertici di un esagono
- le distanze tra i vertici dell'esagono rappresentano le distanze reali tra i tipi psicologici
- la contiguità spaziale equivale, di conseguenza, a vicinanza psicologica



Esecutiva



Pratica



Manageriale



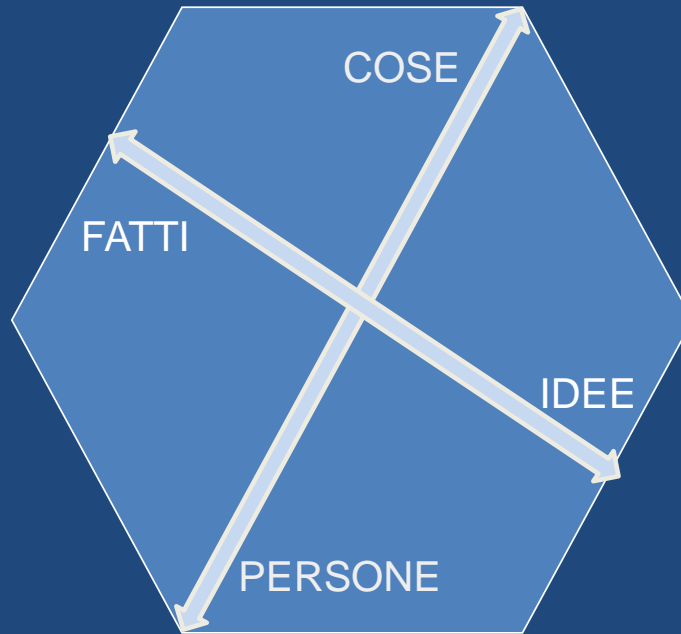
Investigativa



Sociale



Artistica



PERSONALITA' PRATICA

• SI DEFINISCE COME:

- concreto
- schietto e genuino
- onesto
- poco intuitivo
- spontaneo
- tenace
- modesto
- pratico
- stabile
- affidabile
- schivo, asociale

• TIPO DI AMBIENTE:

- manipolazione sistematica di oggetti, strumenti, attrezzi, macchine o animali
- ama costruire o riparare cose
- impegno in attività fisica o pratica
- sviluppo di competenze tecniche

PERSONALITA' PRATICA

- **PROFESSIONI TECNICHE:**

- meccanico di auto
- pilota d'aerei
- geometra
- elettricista
- agricoltore
- allevatore
- mobiliere
- camionista
- giardiniere
- sportivo (atletica)

- **CAPACITA':**

- manuali
- meccaniche
- agrarie
- tecniche



- **VALORI E STILI DI VITA:**

- valori pratici, produttivi e concreti, andare al sodo, darsi da fare, seguire regole, realizzare attività
- stare all'aria aperta

PERSONALITA' INVESTIGATIVA

- SI DEFINISCE COME:
 - analitico
 - prudente
 - critico
 - curioso
 - introspettivo e introverso
 - indipendente
 - non ricerca la leadership
 - metodico
 - preciso e misurato
 - razionale e logico
 - riservato
- TIPO DI AMBIENTE:
 - osservazione e analisi sistematica e astratta di fenomeni fisici, biologici o culturali
 - impegno in attività analitica o razionale di ricerca e raccolta dati, per creare e usare conoscenze
 - sviluppo di competenze scientifiche
 - visione del mondo complessa, astratta e originale

PERSONALITA' INVESTIGATIVA

- PROFESSIONI (SCIENZA E TECNOLOGIA):

- biologo
- chimico
- fisico
- antropologo
- geologo
- tecnico medico
- psicologo
- informatico

- CAPACITA':

- matematiche
- scientifiche
- verbali
- espressive



- VALORI E STILI DI VITA:

- apprendere leggendo, studiando e ricercando, risolvere problemi, diffondere conoscenze

PERSONALITA' ARTISTICA

- **SI DEFINISCE COME:**
 - emotivo e sensibile
 - aperto ed espressivo
 - poco pratico
 - impulsivo
 - indipendente
 - intuitivo
 - originale e anticonformista
 - disordinato
 - raffinato
 - complicato
 - idealista
- **TIPO DI AMBIENTE:**
 - attività libere, poco sistematiche e poco definite
 - impegno in attività artistiche
 - sviluppo di competenze creative
 - visione del mondo non convenzionale dove prevalgono la sfera emotiva e i valori artistici

PERSONALITA' ARTISTICA

- **PROFESSIONI ARTISTICHE:**

- stilista
- musicista e compositore
- scrittore
- decoratore o arredatore
- scultore
- direttore scenico
- attore
- editore
- fotografo

- **CAPACITA':**

- artistiche
- musicali
- di scrittura



- **VALORI E STILI DI VITA:**

- differenziarsi, esprimersi, valori estetici, scrivere, comporre, produrre, essere originali

PERSONALITA' SOCIALE

- **SI DEFINISCE COME:**

- convincente
- cooperativo
- amichevole e cordiale
- empatico
- idealista
- gentile
- responsabile
- socievole e disponibile
- comprensivo
- protettivo
- generoso

- **TIPO DI AMBIENTE:**

- possibilità di agire sugli altri al fine di aiutarli, formarli, educarli o guarirli
- impegno in attività sociali
- sviluppo di competenze di comunicazione, di sostegno o di aiuto
- visione cooperativa e solidale del mondo, amarsi prendersi cura di qualcuno

PERSONALITA' SOCIALE

- **PROFESSIONI LEGATE AI SERVIZI SOCIALI:**

- insegnante
- consulente
- psicologo clinico
- psichiatra
- logopedista
- animatore
- terapeuta
- mediatore

- **CAPACITA':**

- comunicative
- sociali
- interpersonali

- **VALORI E STILI DI VITA:**

- valori etici e sociali, altruismo, empatia, socievolezza, umanità



PERSONALITA' MANAGERIALE

• SI DEFINISCE COME:

- avventuroso e ambizioso
- autoritario
- energico ed entusiasta
- impulsivo
- ottimista e fiducioso
- sicuro di sé ed esibizionista
- estroverso
- desideroso di successo
- competitivo
- aggressivo
- comunicativo

• TIPO DI AMBIENTE:

- poter agire sugli altri al fine di raggiungere obiettivi personali oppure prefissati da un'organizzazione
- impegno in attività direttive, di vendita o di persuasione, anche con l'assunzione di rischi
- sviluppo di competenze gestionali e negoziali
- visione semplificata e lineare del mondo

PERSONALITA' MANAGERIALE

- **PROFESSIONI (GESTIONE E VENDITA):**

- mediatore
- manager
- dirigente
- gestore di locali
- produttore televisivo
- addetto agli acquisti
- commerciante
- promotore sportivo
- avvocato

- **CAPACITA':**

- di espressione
- di negoziazione
- di persuasione
- di leadership

- **VALORI E STILI DI VITA:**

- valori quali il potere, lo status o il denaro, assunzione di responsabilità



PERSONALITA' ESECUTIVA

- **SI DEFINISCE COME:**

- conformista
- coscienzioso e inflessibile
- cauto e prudente
- conservatore
- ordinato
- perseverante
- calmo
- con senso pratico
- metodico
- meticoloso ed efficiente
- accomodante

- **TIPO DI AMBIENTE:**

- manipolazione strutturata, codificata e sistematica di dati e informazioni
- lavorare con oggetti, numeri o strumenti per raggiungere obiettivi chiari
- sviluppo di competenze esecutive per raggiungere traguardi di qualità
- visione semplice del mondo, stereotipata e convenzionale

PERSONALITA' ESECUTIVA

- **PROFESSIONI (AMMINISTRAZIONE E ORGANIZZAZIONE):**

- impiegato
- contabile
- analista finanziario
- analista gestionale
- bancario
- estimatore di costi
- esperto fiscale
- ragioniere
- grafico

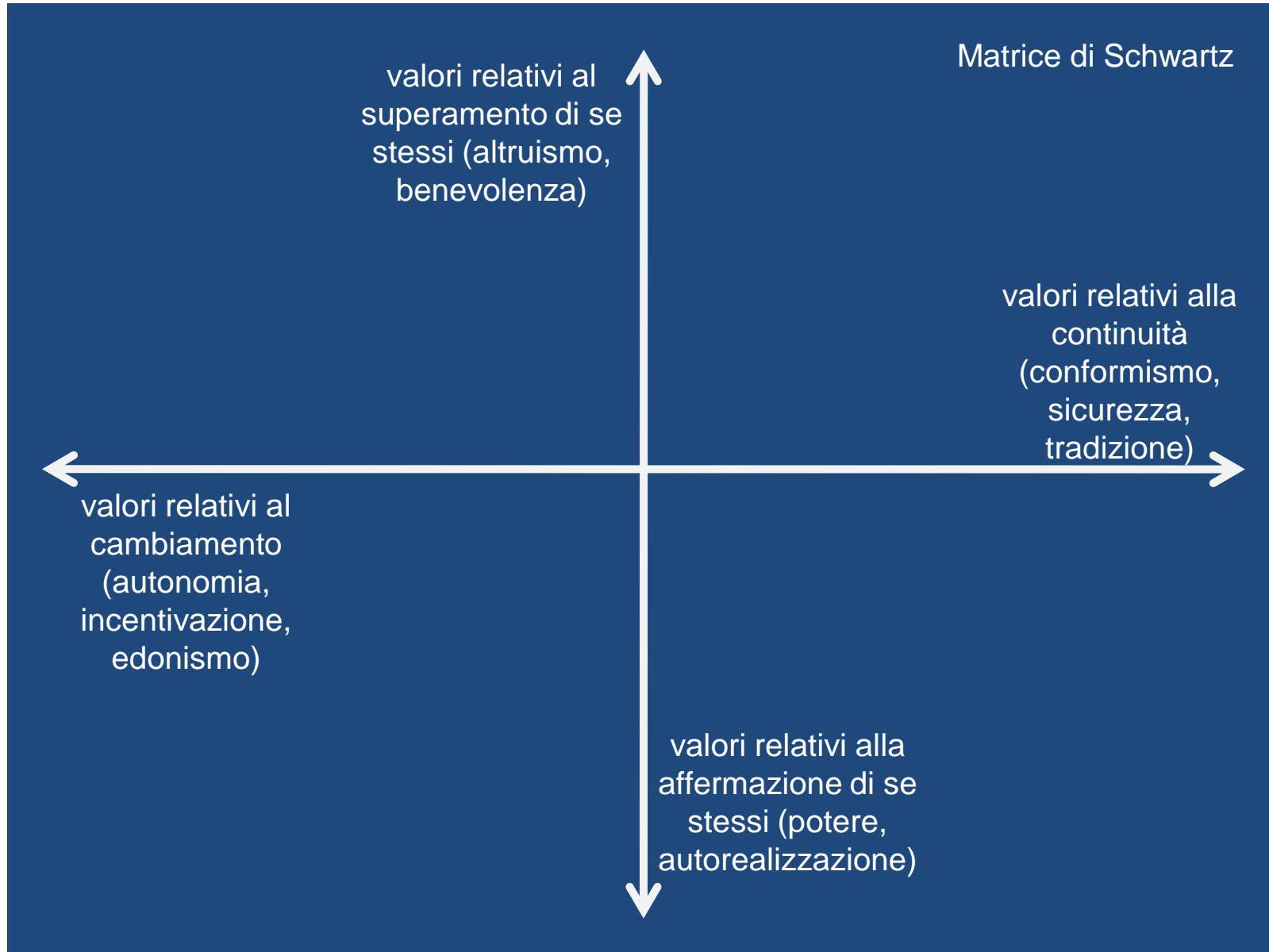
- **CAPACITA':**

- amministrative
- matematiche
- burocratiche



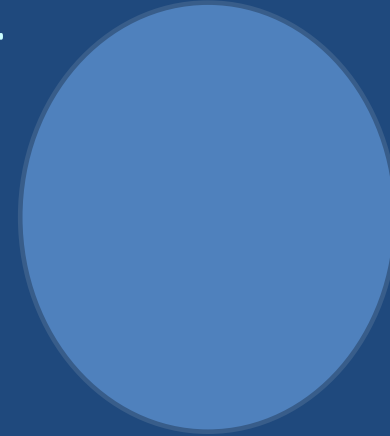
- **VALORI E STILI DI VITA:**

- valori quali il denaro, il conformismo e la dipendenza, preoccupazione per ordine, routine e organizzazione



ZONA DI COMFORT

cosa puoi fare per
allargare la tua zona di
comfort ?



per vendere il tuo prodotto
hai bisogno di sapere
chi hai di fronte

PER CREARE RAPPORTO
E' OPPORTUNO
METTERE IN SINTONIA:

♣ stato d'animo

♣ linguaggio

♣ gesti e posizioni

PRESENTAZIONE MEMORABILE



devi essere
interessante e unico

AGGETTIVI SCONTATI, INFLAZIONATI, BANALI, PERICOLOSI ...

ambizioso
carismatico
comunicativo
concreto
dinamico
disponibile
orientato ai rapporti interpersonali
orientato a lavorare in team
orientato a lavorare per risultati
professionale

AGGETTIVI INTERESSANTI, ORIGINALI, INTRIGANTI , EFFICACI ...

affidabile e onesto
animale sociale / lupo solitario
auto motivante
esigente con me stesso
ottica di breve ma anche di medio e lungo periodo

- QUALI SONO LE MIE CONOSCENZE TEORICHE ?

1. _____
2. _____
3. _____

- QUALI SONO LE MIE ABILITÀ PRATICHE ?

1. _____
2. _____
3. _____

DEFINIZIONE DINAMICA

non descrivere cosa sai e cosa puoi fare
MA A COSA SERVE (O POTREBBE SERVIRE)
quello che sai e quello che puoi fare

ad esempio, una persona che si occupa di recupero crediti,
in realtà garantisce il cash flow dell'azienda,
una persona che si occupa di di risorse umane",
in realtà di dovrebbe occupare di valorizzare le persone ed
aumentare le performance

FOLLOW UP

- dopo l'incontro prendi appunti:
- come ci siamo lasciati ?
- informazioni utili
- gradimento (da 1 a 10) ?
- dubbi ? certezze ? pro e contro ?

MAIL DI FOLLOW UP:

- breve, disinteressata e cordiale
- client oriented

FRASI NEGATIVE IN UN COLLOQUIO DI SELEZIONE

- desidero mettermi in discussione...
 - desidero imparare...
- desidero ripartire con un nuova scommessa...
 - desidero crescere professionalmente...
 - desidero sviluppare nuove competenze...

FRASI POSITIVE IN UN COLLOQUIO DI SELEZIONE

- desidero mettere a frutto queste mie competenze in un nuovo contesto...
 - desidero applicare queste mie conoscenze specifiche e contribuire a...

STRATEGIA PERSONALE

trovati un ambito che ti appassiona

leggi 30 libri sull'argomento

poi chiediti:

chi sono i migliori in questo campo ?

cosa posso imparare da loro ? come ?

... e diventa un esperto in materia ...

scrivi un tuo libro, originale, diventa UNICO

agisci in modo che il mondo sappia chi sei !



EMANUELE MARIA SACCHI

Emanuele Maria Sacchi, è uno dei massimi esperti internazionali di Negoziazione, Leadership e Team Building; unico italiano invitato come key speaker al World Negotiation Forum, è Consulente, Trainer e Advisor per Aziende di 16 differenti Paesi, molte delle quali sono inserite nella top 500 a livello mondiale

attualmente è:

- Presidente di Evolution Network (Consulenza di Direzione e formAzione) rete europea di professionisti con Sedi a Ginevra, Madrid, Milano, Londra e Zurigo
- Executive Manager di Dale Carnegie (prima società al mondo nel training & education)
- Docente ai master Publitalia e Professore al MIP - Politecnico di Milano - dove insegna Negoziazione, Leadership e Comportamento Organizzativo ai Master e agli Executive Master di Business Administration (MBA)
- Executive Coach di Lee Hecht Harrison – Leadership Consulting di New York
- Conferenziere del World Business Forum oltre che per Confindustria, CNA, Assolombarda, federImpresa, AssoRegalo, Assomobili, Adico (Associazione Italiana Direttori Marketing e Commerciali) e ANASF
- autore del bestseller "il Segreto del Carisma", edito da Franco Angeli, 2008, giunto alla settima ristampa

ospite di trasmissioni televisive e radiofoniche, e relatore energico e coinvolgente, alterna momenti di estrema concretezza ad altri di profonda emozionalità; ha condotto personalmente seminari e conferenze in italiano e in inglese a cui hanno partecipato, ad oggi, oltre 55.000 persone.

sacchi.emanuele@gmail.com

copyright©**evolution network**