

BUSINESS & MANAGEMENT SCHOOL



www.scuoladipaloalto.it

Negoziazione Ostaggi

TALK TO ME

From Hostage Negotiation
to Sales & Commercial
Business Negotiation



Negoziazione Ostaggi

TALK TO ME



From Hostage Negotiation to Sales & Commercial Business Negotiation

Simulazione o realtà: Da STORIE VERE di negoziazione ostaggi... al mondo del Business

Dal libro "Negotiation in the Big Apple" di Dominick J. Misino (NYPD Hostage Team)

Diventato noto a livello internazionale nel 1993, quando riuscì a convincere il dirottatore del volo 592 Lufthansa a rientrare al Kennedy Airport, Dominick Misino è un esperto di negoziazione senza eguali. Ha lavorato per 22 anni presso il Dipartimento di Polizia di New York, prima come tiratore scelto dell'Emergency Service Unit, poi come comandante del Hostage Negotiation Team, fino a diventare Trainer per entrambe le Unità. Nella sua carriera ha affrontato più di 200 negoziazioni ostaggi.

DECISION MAKING

"Prima dell'arrivo sul posto, ci erano stati assegnati i ruoli. Ogni situazione di crisi è diversa dall'altra. I ruoli delle operazioni quindi cambiano. Avevamo ricevuto il via libera, la "luce verde" a sparare se il sequestratore avesse aperto il fuoco contro di noi, sulla strada o sugli ostaggi."

HARD TRAINING & COMMITMENT

"I membri delle unità dell'Unità di Crisi prendono il loro lavoro molto sul serio. Si dedicano completamente alla loro missione, che è quella di salvare vite, anche se devono uccidere per farlo. Si allenano per migliaia di ore, in qualsiasi condizione, in modo da poter avere la certezza assoluta di centrare il bersaglio in una frazione di secondo."

ONE MISSION, ONE TEAM

"Ho imparato che ogni membro del team è essenziale per risolvere situazioni ad alto rischio. Dal tiratore che posiziona le armi, al negoziatore che parla al telefono, a tutti gli ufficiali, inclusi quelli che non sono fisicamente nel perimetro. Non importa come si chiami la tua squadra, gli obiettivi sono sempre gli stessi."

NO SECRET, NO TRICKS

"Il segreto della negoziazione è che non ci sono segreti, non ci sono trucchi. Ci sono solo professionisti che hanno già l'abilità di negoziare. Sono giunto alla conclusione che tutti negoziano ogni giorno della loro vita, e che gli ufficiali di polizia lo fanno ogni volta che indossano la loro divisa. L'unica differenza è che i negoziatori esperti e già formati hanno la possibilità di affinare queste skills, e di lavorare con un Team di persone che hanno le stesse capacità e si aiutano a vicenda. Ho imparato che tutti prendono forza dal team."

Negoziazione Ostaggi

Una situazione di crisi...

Alcuni colleghi sono ostaggio di un gruppo di mercenari.

Il tempo è poco ed il pericolo costante. Ogni mossa, parola, decisione, può avere conseguenze determinanti.

Solo un Team unito e coeso può riuscire a risolvere nel migliore dei modi questa situazione...

Sarà necessario ascoltare, comunicare, analizzare spazi e persone, utilizzare al meglio le parole per rilassare e convincere l'interlocutore, cercare il compromesso...

NEGOZIARE...

Azione



Strategia



TALK TO ME

Due giornate di full immersion in un mondo simulato...

Un Role Play che vi stimolerà a mettere in gioco voi stessi, le vostre emozioni, la capacità di fare Team, di elaborare ed utilizzare tattica, strategia, autocontrollo.

Trainers Senior vi prepareranno dandovi tutti gli strumenti necessari per condurre negoziati e trattative ad alto livello e per trasformarvi da Persona a Personaggio: siete pronti a diventare Ostaggi, Mercenari, Negoziatori?

Teoria e pratica, realtà e simulazione, individuo e squadra, emozione e decisione, strategia ed azione in due giornate formative pensate per tutti coloro che desiderano un'esperienza formativa veramente efficace

innovativa

unica nel suo genere ...

Team



Negoziazione Ostaggi

TALK TO ME



Advanced Sales & Commercial HOSTAGE NEGOTIATION

Training estremo: Negoziazione Commerciale e Negoziazione Ostaggi

...TALK TO ME...

“... Un giorno, mentre io ed il Detective S. eravamo seduti in ufficio, nel quartier generale della Polizia, e mentre cercavamo un nome per il nostro Team, ci venne in mente di utilizzare semplicemente tre parole - TALK TO ME -. Sanno tutti all'istante cosa significa. In tre parole si spiegano tutte le basi della negoziazione. I migliori negoziatori sono quelli che ASCOLTANO. È così semplice... Se i sequestratori stanno parlando con te, significa che non stanno sparando agli ostaggi...”

Talk To Me, PARLAMI. È la prima regola di chi deve negoziare, di ogni Venditore. Ma la sappiamo davvero mettere in pratica?

STRATEGY



***“Niente è più difficile e, dunque,
più prezioso dell'essere abile
a prendere le decisioni.”***

Napoleone, Massime

PERCHÉ SCEGLIERE TALK TO ME?

Sei un Responsabile Vendite, un Direttore Commerciale o un Area Manager? Tu e i tuoi collaboratori avete già partecipato a corsi di formazione, seminari, convegni sulla vendita, la negoziazione, la comunicazione strategica?

Pensi di aver acquisito le tecniche di gestione della trattativa e di Psicologia della Vendita di medio o alto livello? Desideri raggiungere un livello di eccellenza nel campo della negoziazione, e cerchi un prodotto innovativo, che stimoli ad un livello superiore il potenziamento delle tue skills di vendita e gestione dell'Area Commerciale?

La Scuola di Palo Alto ti presenta “Advanced Sales & Commercial Training: Hostage Negotiation”, un prodotto della

linea “Training Estremo”, pensato per coloro che, avendo già avuto esperienze formative classiche, desiderano essere coinvolti in un'esperienza ad elevato impatto formativo, che stimoli realmente ed efficacemente le competenze commerciali e di vendita attraverso l'applicazione pratica e la simulazione agita delle tecniche negoziali.

NEGOZIAZIONE OSTAGGI è un intervento di due giornate, una full-immersion nel mondo della negoziazione, in cui teoria e pratica si fondono nell'azione, creando un coinvolgimento cognitivo ed emotivo eccezionale. Dopo una prima fase di preparazione e acquisizione delle linee guida internazionali di Negoziazione, le persone verranno chiamate a mettersi in gioco, grazie all'utilizzo di un Negotiation Game, studiato con l'obiettivo di replicare situazioni di

Negoziatore Ostaggi

TALK TO ME

Special Training



La parola d'ordine? METTERSI IN GIOCO

ACTION

emergenza che richiedono l'utilizzo di competenze ed abilità specifiche in un ambiente controllato.

Progettata per far immergere i partecipanti in un contesto immaginario di Negoziazione Ostaggi, attraverso un Training intensivo condotto da Esperti di livello internazionale, questa simulazione coinvolgerà le persone in un'esperienza a fortissimo impatto emotivo.

Attraverso l'AZIONE "Talk To Me stimola la memoria muscolare dei partecipanti: la loro esperienza emotiva è così intensa e profonda da toccare quegli aspetti comportamentali che spesso non vengono coinvolti nel processo di cambiamento da sessioni formative puramente teoriche".

DA CHE PARTE STAI?

I protagonisti del Negotiation Game saranno suddivisi in 3 squadre:

OSTAGGI: sei stato sequestrato e non sai il motivo. Sai solo che per sopravvivere dovrai negoziare con i tuoi sequestratori medicine, acqua e viveri, coperte... Il tuo profilo ti indicherà come farlo e in che misura... Ora tocca a te...

Stralcio dello scenario ostaggi

...un gruppo di uomini armati ed incappucciati vi trascina via. Non sapete cosa sta succedendo. Cercate di capire di cosa si tratta, ma la frenesia e l'ansia del momento vi impedisce di vedere dove stanno portando voi ed il vostro gruppo. Vi trovate confinati in un posto sconosciuto, insieme al resto del gruppo. Solo ora capite cosa è successo: siete stati presi in ostaggio...

NEGOZIATORI: il tuo Team deve dimostrare di essere all'altezza della situazione di crisi: liberare il maggior numero di ostaggi... Ma non sarà così facile...

Stralcio dello scenario negoziatori

...Siete appena stati chiamati dalla Polizia locale: è un'emergenza di livello altissimo. Pare che un gruppo di uomini armati non identificati abbia preso in ostaggio alcune persone. Siete stati chiamati per condurre il processo di negoziazione. Agite immediatamente e vi recate sul luogo con tutto il vostro Team, composta da...

MERCENARI: per te questo è un lavoro. E ti servono soldi. Farai di tutto per ottenere i tuoi obiettivi, cercando di concedere il meno possibile ai negoziatori... In fondo tu hai gli ostaggi...

Stralcio dello scenario mercenari

...Il vostro gruppo di MERCENARI è famoso nel sottomondo dell'insurrezione globale: il vostro lavoro è quello di portare a compimento missioni ed obiettivi stabiliti, qualsiasi sia la finalità. A voi non interessano i perché, voi agite. E lo fate per...

Ostaggi, Negoziatori e Mercenari, avranno il compito numero uno di portare la squadra al successo **negoziando al massimo**, interpretando un ruolo assegnato e cercando di raggiungere l'obiettivo legato al profilo individuale e di gruppo.

Ogni partecipante avrà un nuovo passato, un nuovo carattere, nuove esigenze e nuovi obiettivi...

Chi riuscirà a sopravvivere?

"We have no choice about whether we negotiate, we can only decide how well we want to negotiate!"



OBIETTIVI

- Applicare e sperimentare le tecniche negoziali, interpretando un ruolo che richiede la messa in gioco di competenze avanzate
- Relazionarsi con una squadra, un gruppo di persone e colleghi, sperimentando capacità di empatia e comunicazione efficace
- Acquisire tecniche di gestione dei conflitti e competenze di Crisis Management

La Grande Simulazione

TALK TO ME

PREPARAZIONE

Ai gruppi verranno dati tutti gli strumenti tecnici e teorici per affrontare la simulazione al meglio:

- TECNICHE NEGOZIALI AVANZATE PER LA LIBERAZIONE DI OSTAGGI E SOLUZIONE DI SITUAZIONI DI CRISI
- STANDARD INTERNAZIONALI DI AZIONE E MEDIAZIONE
- COMUNICAZIONE IN SITUAZIONI DI EMERGENZA
- INTERPRETAZIONE DEL PROPRIO RUOLO E TECNICHE DI GESTIONE DEGLI STATI EMOTIVI DI STRESS

BRIEFING INIZIALE

Ai partecipanti, vengono forniti i "copioni" e vengono spiegate le dinamiche del Negotiation Game. I Trainers danno indicazioni ai gruppi, supportandoli nella lettura e comprensione dei profili. Ad ogni persona viene assegnato un **ruolo da interpretare**, e una serie di obiettivi da raggiungere, sia individuali che di gruppo.

Suddivisi in 3 gruppi - Ostaggi, Negoziatori, Mercenari - viene consegnato l'"equipaggiamento" distintivo della propria squadra: ricetrasmittenti, fasce di riconoscimento, armamento simulato.

AZIONE

Mercenari, negoziatori e ostaggi prendono posizione: delimitano il territorio, individuano le risorse a disposizione, conducono una fase di "ricognizione" e conoscenza della squadra.

La **strategia vincente?** individuare la "zone of possible agreement" per negoziare, contrattare, comunicare velocemente ma con lucidità, prendere decisioni condivise e definire piani d'azione efficaci.



Negoziazione Ostaggi

TALK TO ME

DEBRIEFING FINALE

Per ottimizzare il potenziale formativo di **TALK TO ME** è necessario far seguire un **debriefing** al Role Play, cioè un **feedback** direzionato e costruttivo, allo scopo di facilitare il trasferimento dell'apprendimento nel contesto professionale di riferimento, riflettere sulle dinamiche che si sono create durante il Role Play, le difficoltà, le strategie utilizzate e quelle da potenziare. Significa quindi: verificare i **risultati** raggiunti, comprendere come si sono svolte le attività, gli **aspetti di miglioramento** e quelli di approfondimento, riflettere sull'esperienza e stabilire un **piano d'azione** per il futuro.

La simulazione può inoltre essere **filmata**, per consentire durante questa fase un'analisi delle strategie negoziali adottate dai gruppi, le relazioni intercorse tra i partecipanti, gli aspetti di problematicità e quelli di miglioramento, le tattiche vincenti e quelle da potenziare.



CONTESTO

La proposta, soprattutto in relazione alla simulazione pratica, richiede condizioni logistiche particolari. Per questo si svolgerà presso una **location di tipo residenziale**.

TALK TO ME è una simulazione estremamente flessibile: copioni, scenari, contesto, possono essere variabili e specifici al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

NEGOZIAZIONE OSTAGGI si adatta sia a piccoli gruppi che a grandi numeri.

*“Un'avvincente Role Play,
una sfida che richiede*

**STRATEGIA, CONTROLLO,
DECISIONE**

*Un sequestro ostaggi, tante strade possibili,
un gruppo di mercenari disposto a tutto,
un team di negoziatori che
deve salvare la situazione”*

MATERIALE

Ai partecipanti verranno consegnati:

- **Scenario:** descrizione del contesto d'azione.
- **Profilo** del personaggio da interpretare.
- **Copione** comportamentale: il copione non è rigido. I trainers durante la prima giornata individueranno le caratteristiche dei partecipanti, ed elaboreranno un profilo adatto alle specifiche individualità. L'obiettivo primario è quello di stimolare all'azione tutti, coinvolgendo le persone e dando loro l'opportunità di sperimentare le tecniche apprese.
- **Imprevisti**, situazioni pensate per modificare il livello della trattativa in modo repentino ed inaspettato e mettere alla prova i partecipanti.
- **Ricetrasmittenti ed armamento simulato**
- A seconda del gruppo di appartenenza (ostaggi, mercenari, negoziatori) verranno distribuiti dei **costumi di scena**.





OBIETTIVI

- Fornire gli strumenti teorici per la gestione di negoziazioni in situazioni di emergenza, crisi, cambiamento
- Supportare nell'acquisizione di conoscenze specialistiche sulle tecniche e gli stili di negoziazione
- Acquisire le tecniche internazionali di negoziazione e comprendere la loro utilità per il mondo del business

Preparazione alla Grande Simulazione

TECNICHE AVANZATE DI NEGOZIAZIONE



Non-threatening, nonjudgmental communication skills should be used with the aim of de-escalating and defusing the incident.”

NCNA Guide Lines

Probabilmente questa linea guida del *National Council of Negotiation Associations* suona familiare. È solo un esempio di quelle che sono le **indicazioni internazionali per la liberazione e negoziazione ostaggi** che verranno trattate da **Esperti di Negoziazione Internazionale** e **Crisis Negotiation** durante la prima giornata di incontro.

Sarà sorprendente per i partecipanti constatare quanto il mondo della Business Negotiation e quello della Negoziazione Ostaggi siano simili in quanto a competenze professionali e personali richieste, capacità stimolate, organizzazione del lavoro e gestione del

Team. Verranno studiati ruoli, strategie, tattiche vincenti.

Nel mondo del business il 68% delle trattative si conclude con un accordo peggiore di quello che si sarebbe potuto raggiungere. Quando si negozia per salvare vite umane la regola numero uno è che **non si può fallire**: qualsiasi decisione, mossa, azione, qualsiasi errore di valutazione o debolezza del Team mette a repentaglio tutta l'operazione. ***E se si negoziasse con questa consapevolezza anche in azienda?*** Il valore aggiunto sarebbe di portata enorme.

DURANTE LE DUE GIORNATE INTERVERANNO ESPERTI DI LIVELLO INTERNAZIONALE NELL'AMBITO DELLA SICUREZZA DIPLOMATICA, DELLA NEGOZIAZIONE OSTAGGI E DELLA STRATEGIA MILITARE.

L'intervento si focalizzerà sulle

NORME INTERNAZIONALI DI NEGOZIAZIONE OSTAGGI

(Linee Guida National Council of Negotiation Associations (NCNA) e FBI Crisis Negotiation Unit)

Negoziatore Ostaggi

TALK TO ME



ENRICO BANCHI

Grande esperto dei Processi Negoziatori e delle Norme Internazionali di Negoziazione Ostaggi, è Consulente di spicco e Partner Senior con la Scuola di Palo Alto nelle aree Project e Crisis Management, Comunicazione Strategica e Advanced Negotiation Skills.

Grazie all'esperienza professionale maturata in diversi contesti internazionali e in molteplici settori di competenza, è considerato uno dei maggiori conoscitori delle "Business Cultures" dei Paesi in cui ha operato, in particolar modo nell'ambito della negoziazione.

Leader tenace di riconosciuta competenza ed abilità, ha collaborato con numerosi Dipartimenti e Crisis Unit in operazioni negoziali a livello internazionale e in Consulenze su temi quali le "Best Alternative To a Negotiated Agreement" e le tecniche di gestione e conduzione di trattative ad alto livello.



MARCO MASELLA

Presidente e direttore didattico della Scuola di Palo Alto, fonda la sua attività formativa su valori quali l'Entusiasmo, il Talento, l'impegno nella valorizzazione delle risorse umane e dei contesti organizzativi. Coordinatore del corpo docente e delle linee di prodotto offerte dalla Scuola, nonché esperto di Consulenza Aziendale, Management e Marketing, ha sviluppato negli ultimi anni una sensibilità e un'attenzione particolari verso le problematiche poste dall'etica, dai valori e dal senso di responsabilità all'interno delle organizzazioni.

Filo conduttore e nodo strategico del suo impegno nel mondo della consulenza e della formazione è l'innovazione dei prodotti offerti alle aziende, vero propellente di sviluppo organizzativo, e alla dimensione valoriale connaturata nella formazione:

"Ritengo che le aziende dovrebbero prestare attenzione ai valori che veicolano e alle esperienze che riescono a far vivere. Tutte le potenzialità, infatti, si sviluppano completamente in un clima fertile di emozioni positive, in cui c'è crescita e voglia di rischiare".

TALK TO ME è una proposta innovativa non solo perché utilizza una simulazione come **SCOSSA EMOTIVO-COGNITIVA** e **SPINTA ALL'AZIONE/CAMBIAMENTO**, ma anche perché, grazie all'elevata flessibilità, può essere tarata in relazione ai bisogni specifici del cliente e delle aree di intervento.

*Rivolto a coloro che desiderano potenziare abilità negoziali per **contrattazioni e relazioni da condurre con altri Paesi** (tra cui: Inghilterra, Francia, U.S.A., Cina, Pakistan, Sud America). Verranno analizzati i fattori distintivi che assumono le trattative all'estero e forniti strumenti pratici e tecniche da utilizzare nei 5 continenti.*

Contrattazione
Interculturale

Negoziatore

Area
Manageriale

*Dirigenti, responsabili e professionisti che lavorano in team e gestiscono gruppi di lavoro e collaboratori, possono ricavare da questa esperienza una grande opportunità di preparazione e potenziamento delle competenze di **leadership** e decision making.*

*Rivolto a coloro che operano nel **mondo delle vendite e nell'ambito commerciale**, l'intervento sarà focalizzato sulle tecniche di **negoziatore con il cliente interno ed esterno**, sulle strategie e le tecniche di conduzione di una contrattazione, sugli stili di **negoziatore e relazione con la controparte**.*

Area
Commerciale

Negoziatore

Crisis
Management

*Una situazione di emergenza deve essere gestita con **decisione, concentrazione** e soprattutto con **velocità**: prendere la decisione migliore nel minor tempo possibile, gestire la crisi, risolvere situazioni problematiche, stabilire un **piano d'azione immediato**.*

Negoziatore

MICHELE PANZETTI

Manager e Direttore di una società di consulenza informatica prima, diventa formatore per passione, lavorando come libero professionista nell'ambito della consulenza su temi quali la razionalizzazione dei processi organizzativi e la gestione manageriale.

Partner e Trainer della Scuola di Palo Alto, è consulente senior nelle aree Management, Leadership, Teambuilding e Teamwork, Comunicazione ed Intelligenza Emotiva.

Grazie all'esperienza imprenditoriale ed alla forte motivazione e propensione personale, è Trainer di spicco per l'Area Commerciale ed ha sviluppato un livello di eccellenza su tematiche quali le tecniche e la psicologia delle vendite, la fidelizzazione del cliente ed il CRM, la comunicazione strategica e l'implementazione di piani di sviluppo commerciali.



Negoziazione Ostaggi

TALK TO ME



OBIETTIVI

- Fornire ai partecipanti gli strumenti espressivi necessari all'interpretazione di un ruolo ed un profilo che viene assegnato
- Rendere consapevoli gli aspetti emotivi che intervengono nel processo di cambiamento
- Acquisire tecniche di concentrazione, rilassamento, memorizzazione

Da Persona a Personaggio PREPARARSI ALL'AZIONE

TALK TO ME è uno SPAZIO DI ALLENAMENTO, un training intensivo e di forte impatto, in cui la simulazione viene utilizzata come strumento di apprendimento, per imparare ad interpretare al meglio il **proprio ruolo, per scoprire e sperimentare tecniche di gestione di stati emotivi forti e stressanti, oltre che capacità espressive, relazionali, di gestione di sé e degli altri.**

In questa fase del training il Consulente, esperto di Sviluppo Personale, supporterà ciascun partecipante nella preparazione alla simulazione e nell'acquisizione delle competenze personali necessarie a condurre ogni tipo di negoziazione: **l'intelligenza fisica, la prontezza, la sensibilità, la gestione di sé in**

situazioni di crisi ed emergenza verranno messe alla prova attraverso un lavoro che unisce il training dell'attore all'intelligenza emotiva.

Ogni partecipante verrà ribattezzato, calato in una nuova storia, chiamato ad inventarsi un passato e ad agire in relazione ad altri personaggi.

Verranno svolti esercizi per allenare competenze quali la concentrazione ed il rilassamento, l'ascolto, la consapevolezza delle emozioni, la gestione del cambiamento fisico, vocale, emotivo, la memorizzazione del processo di cambiamento, l'interpretazione di un nuovo ruolo, l'urgenza espressiva.



LEONARDO POPPA

School Partner della Scuola di Palo Alto, formatore, regista, consulente, docente di tecniche teatrali ed esperto riconosciuto di tecniche comunicative. Direttore artistico dell'Accademia Nazionale del Comico.

Dopo la Laurea al Dams si è specializzato in improvvisazione, simulazione e meccanismi comici. Ha insegnato in importanti scuole di teatro del nord Italia e tenuto corsi per l'Università Autonoma di Città del Messico, per l'Università di Architettura di Torino e di Scienze della Comunicazione di Bologna.

Applica in modo originale le esperienze acquisite sulle tecniche teatrali alla comprensione di alcuni fondamentali aspetti della comunicazione, alle relazioni interpersonali di lavoro e alle relazioni professionali nell'industria e nel terziario, prestando la sua opera di formatore per importanti aziende.

MARIO RIVOLTA

Ha intrapreso un percorso di crescita professionale dal ruolo di contatto a cariche manageriali di alto livello in diverse realtà multinazionali, sino alla direzione generale.

"Ho svolto diversi incarichi anche all'estero e in particolare negli Stati Uniti, dove ho vissuto per un lungo periodo. Le doti di analista, organizzatore e stratega nelle relazioni aziendali interne ed esterne, mi hanno permesso di seguire con soddisfazione la carriera di marketing strategico.

Le esperienze in diversi ruoli a complessità crescente, da product manager a direttore generale, unite a una grande passione per la didattica attiva mi portano ad essere, da alcuni anni, un formatore professionista di successo".



Richiesta Informazioni

Per ricevere informazioni sul corso scrivere o telefonare alla segreteria corsi della Scuola di Palo Alto:

SCUOLA DI PALO ALTO

Corso Magenta 85 • 20123 Milano • P.IVA 10426830153

Tel. 02 38010666 • Fax 02 38010871

informazioni@paloaltoscuola.it • www.scuoladipaloalto.it

ENTUSIASMO E PASSIONE

Welcome to Palo Alto

STORIA

In più di 10 anni di esperienza nella formazione manageriale, la **Scuola di Palo Alto** ha arricchito il suo ventaglio operativo con nuove possibilità orientate a soddisfare le esigenze di diversi mondi aziendali.

Così, accanto alla formazione a catalogo, la Scuola propone una **linea innovativa** che contempla interventi ad hoc, proposte di coaching, progettazione di convention ed eventi aziendali, consulenza organizzativa.

STRUTTURA

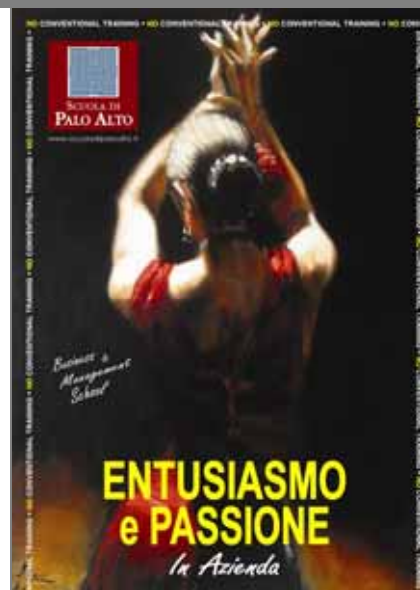
La sede della Scuola di Palo Alto si trova in Corso Magenta 85 a Milano. Il suo **team** è costituito da uno staff organizzativo e da alcuni School Partner, professionisti che intrattengono con la Scuola un rapporto di stretta collaborazione nella promozione e attuazione di eventi. Completa il quadro un'ampia rete di docenti, manager d'azienda o professional di alto livello, il cui background esperienziale consente interventi pratici basati su casi reali. Il tutto sotto la regia di Marco Masella, Direttore della Scuola.

VALORI

Alcuni principi valoriali ispirano l'attività della Scuola di Palo Alto. Primo fra tutti l'**Entusiasmo**, valore guida di ogni attività svolta. Seguono, **Passione** per il nostro e altrui lavoro, **Professionalità**, **Etica** nel rispetto delle realtà in cui interveniamo e **Innovazione** nella proposta di percorsi e contenuti diversi e aggiornati.

MISSION

Fornire gli strumenti mentali, conoscitivi, strutturali, di supporto alla gestione del cambiamento. **Agevolare la creazione di valore**, sia interno in relazione a persone, prodotti e processi, sia esterno verso i clienti e il mercato. **Intervenire su due coordinate temporali**: una situazione presente, di cui si studiano le dinamiche, e un futuro che guida la progettazione dei piani di sviluppo desiderati. **Affiancare manager e collaboratori**, monitorandone, anche a distanza, il cammino professionale e fornendo una cassetta degli attrezzi comportamentali, comunicativi, gestionali, personalizzata, cui attingere in ogni tappa della propria evoluzione.



“Passione ed Entusiasmo appartengono alla natura di ogni uomo. Ma, alla stregua delle cose più preziose, hanno bisogno di cura, di attenzione, di stimoli e delle situazioni adatte per crescere e consolidarsi. La Scuola di Palo Alto lavora per creare tali situazioni, partendo innanzitutto dalla propria Passione e dal proprio Entusiasmo”.
— Marco Masella, Direttore della Scuola di Palo Alto



SCUOLA DI PALO ALTO

Corso Magenta 85

20123 Milano

Tel. 02 38010666

Fax 02 38010871

informazioni@paloaltoscuola.it

BUSINESS & MANAGEMENT SCHOOL



SCUOLA DI
PALO ALTO