PRESENTAZIONE SINTETICA

SEBASTIANO ZANOLLI

MANAGER, ADVISOR, AUTORE, SPEAKER

LA GRANDE DIFFERENZA

WWW.TICKETCONCERT.CO

ABOUT

Manager, Advisor, Autore, Speaker

Nato nel 1964 a Bassano del Grappa (VI), dopo la laurea in Economia presso l'Università Ca' Foscari, ha maturato esperienze significative in ambito commerciale e marketing, ricoprendo posizioni di responsabilità crescente: ha occupato i ruoli di Product Manager, Brand Manager, Responsabile Vendite, Direttore Generale ed amministratore delegato di brand di abbigliamento in aziende come Diesel, Adidas, 55DSL, OTB.

Oggi la sua attività lavorativa è orientata ad aiutare individui e team a raggiungere gli obiettivi mantenendo la propria umanità. con un occhio particolare alla motivazione e alla gestione dei conflitti aziendali

Dal 2021 Membro del Comitato Scientifico e Course Leader & Mentor
MOODART // Fashion School

Dal 2021 è Strategic Business Advisor del
CPP Centro Psicopedagogico per l'educazione e la gestione dei conflitti

Da Novembre 2020 è Strategic Advisor di **Myxcycling**

Dal 2021 People and sales advisor People and sales advisor **ARBalzan**

Dal **2018** è Beaconforce's Global Ambassador

Dal **2018** a inizi 2020 è Senior Management Consultant Heritage Marketing Projects at Diesel

Dal **2014** al 2017 ricopre il ruolo di Senior Management Consultant OTB Group Employer Branding Activities

Nel **2011** è tra i fondatori di V+ Magazine, la prima rivista dedicata alle vendite in Italia.

Dal **2012** al 2014 è General Manager 55DSL Division of Only The Brave Group / Diesel

Dal **2007** al 2012 è CEO di 55DSL Company of Only The Brave Group / Diesel e OTB.

Nel **2002** torna in Diesel dove ricopre il ruolo di General Manager.

Dal **2000** al 2002 è Marketing Manager per Adidas Ag

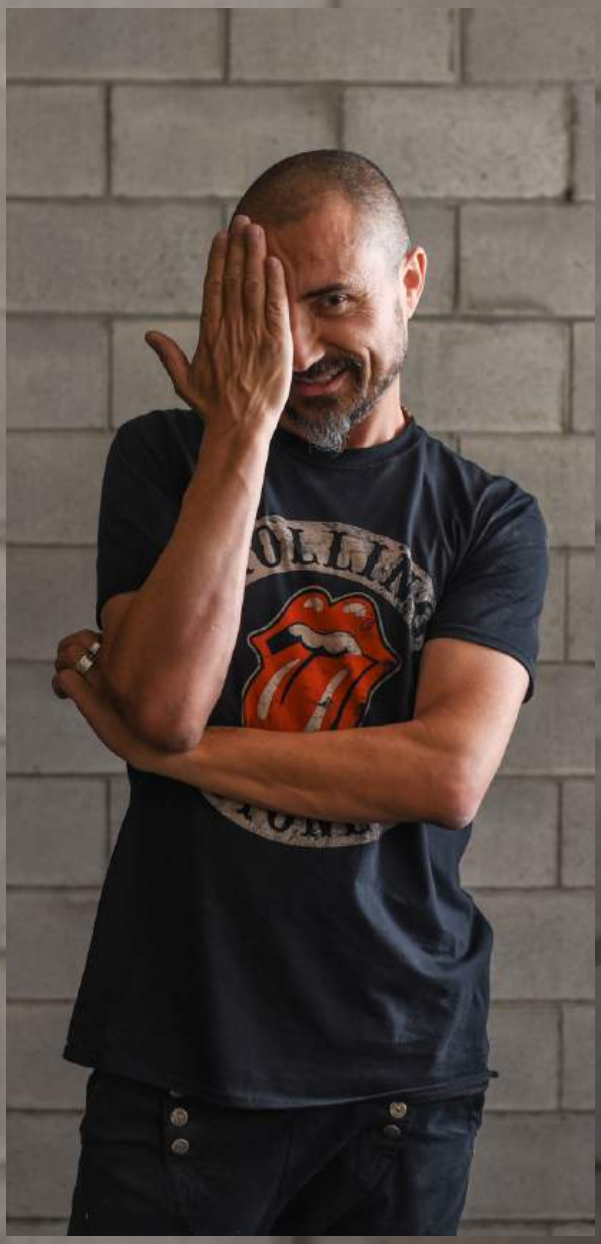
Approda in Diesel nel **1995** dove per cinque anni si occuperà di vendite e sviluppo commerciale.

Nel **1990**, inizia il suo percorso nelle vendite come Sales Manager per Montebello Denim.

Laurea in Economia presso l'Università Ca' Foscari di Venezia.

LA GRANDE DIFFERENZA

IO, SEBASTIANO



Sono nato nel novembre 1964 in un paesino di provincia nei pressi di Bassano del Grappa, in Veneto. Un paese che in quegli anni era una grande fabbrica di ceramica. Un po' come ne "Il maestro di Vigevano" di Lucio Mastronardi.
Il 1964 è l'ultimo anno di crescita demografica nell'occidente.
Sono quindi uno degli ultimi appartenenti alla generazione dei baby boomers... beh non che ci sia da rallegrarsene visti i risultati, però ve lo dico perché gli anni in cui sono nato e cresciuto erano proprio diversi. Come quei documentari in bianco e nero di Nanni Loy.
E' anche l'anno dove dopo il "miracolo economico" appare la prima congiuntura e scoppia la prima crisi politica in Italia. Cassius Clay, si chiamava ancora così, vince il campionato del mondo di Boxe e in URSS Khrushchev viene sostituito da Leonid Brezhnev. E' l'anno in cui si inaugura l'Autostrada del Sole Milano mentre si fanno arrestare le prime donne in topless sulle spiagge. Un mondo sospeso tra ingenuità e peccato, pensate che a New York, durante la prima serata di partecipazione dei Beatles all'Ed Sullivan Show non avviene nemmeno un crimine giovanile.
Io il 1964 non me lo ricordo ma mi piace pensare di essere nato in un mondo che non c'è più.
Gli anni settanta li ho passati tra le medie ed il liceo cercando di capire se fossi operaio o padrone, di destra o di sinistra, ateo o cattolico. Quegli anni erano così. O di qui o di lì. Per fortuna è finita. Per fortuna davvero, perché quando iniziarono sulla RAI il programma "Odeon – tutto quanto fa spettacolo" nel 1977, i miei genitori si chiudevano a chiave in camera per evitare che io e i miei fratelli potessimo essere turbati dai primi nudi integrali. Che mondo strano a guardarlo dal 2023. Ma allora era così e mi sembrava naturale.
Mi sono laureato in economia e commercio e capisco che possa anche non essere sempre un buon segnale. E poi aggiungiamo che ho anche prestato servizio come carabiniere ausiliario mi aspetto che come minimo usciate dal sito. Però a me non è dispiaciuto passare un anno a fare qualcosa e ho trovato un sacco di gente in gamba che si danna per sistemare cose con pochi mezzi e molta buona volontà.
Ho sempre lavorato nell'area delle vendite e del marketing, accostando, anzi sovrapponendo il mio lavoro con la mia passione. Sono stato fortunato nell'incontrare aziende e gente giusta e pragmatica, buona e dura, amorevole ma con senso pratico. Mi hanno insegnato cose che considero importanti e che sono poca cosa rispetto a quello che ancora non so...
Credo di avere sempre desiderato di potere fornire al prossimo delle chiavi di lettura di ciò che accade in modo che, questa vita, già così dura, possa essere affrontata in modo più sereno e costruttivo. Non solo sul lavoro. Specialmente ora che la vita familiare e personale si intreccia e si fonde con il lavoro.
Ho creduto che questa passione potesse essere appagata attraverso la scrittura e la formazione.
E finora non mi sono sbagliato. Anzi forse è il momento per ringraziare tutti quelli che continuano a darmi conforto e supporto con la loro riconoscenza ed amicizia.
Certo mi chiedo perché proprio io dovrei fornire chiavi di lettura ad altri. In fin dei conti anche Ligabue dice che sappiamo benissimo sbagliare da soli.
La risposta è che io faccio solo da traduttore, da legamento, da lievito. Porgo materiale utile e sensato e in continua evoluzione.
Provo ad offrire cibi di facile digeribilità ma nutrienti. Metto a disposizione strumenti da portare via e non da noleggiare. Per il resto provo e riprovo io stesso.
Una cosa mi sta a cuore. Spiegare che non sono e non sono mai stato un fanatico delle teorie sul successo inteso nel senso di "più potere, più soldi, più...". Faccio del mio meglio perché tutti raggiungano il loro "Successo". Che significa vedere realizzati i propri ideali per quanto strani o piccoli che siano.
Dal tenere bene il proprio giardino ad allevare un figlio. Dal laurearsi a godersi i propri genitori anziani.
Se poi qualcuno ha deciso di essere felice solo se sarà milionario o se diventerà dirigente o quando potrà guidare la propria Porsche.
Beh... io rispetto la scelta. Ognuno fa la sua. Basta che porti felicità senza arrecare danno al prossimo e si ricordi che esistono persone che hanno bisogno di una sua mano, una sua spinta, un suo aiuto solo per poter sopravvivere...in tutti i sensi.

LA GRANDE DIFFERENZA

IN BREVE

MANAGER

Sebastiano Zanolli vanta oltre trent'anni di esperienza manageriale, ricoprendo nel tempo posizioni di responsabilità crescente: ha occupato i ruoli di Product Manager, Brand Manager, Responsabile Vendite, Direttore Generale ed amministratore delegato di brand di abbigliamento in aziende come Diesel, Adidas, 55DSL, OTB.

AUTORE

Ha pubblicato dieci libri sul tema della responsabilità individuale, della motivazione, del talento, del raggiungimento degli obiettivi. La Grande Differenza, il suo libro più conosciuto, è riuscito a rimanere sul mercato per vent'anni anni arrivando alla 35 esima ristampa. Il libro "Alternative", indaga il campo del caso, del caos e della cattiveria e come ciò influisca nel destino degli individui, e ha ottenuto in breve tempo l'attenzione del pubblico e degli esperti più autorevoli sulla materia. Il suo ultimo libro si intitola "Guerra o pace" e analizza il tema dei conflitti in azienda dando suggerimenti e indicando buone pratiche da applicare.

SPEAKER E CONDUZIONE EVENTI

Come speaker, aziende e organizzazioni, nazionali e internazionali, chiamano Sebastiano per ispirare le proprie persone quando la strada appare confusa, quando il passato non è più un maestro affidabile, quando le energie sembrano mancare, quando è il momento di fare di più. Di fare La Grande Differenza.

GESTIONE DEL CAMBIAMENTO E DEL CONFLITTO

Sebastiano Zanolli ha nel tempo perfezionato progetti di gestione del cambiamento e del conflitto rivolti a medie e grandi organizzazioni. Supportando dirigenti e quadri.
Percorsi formativi che mirano a fornire nuove idee e nuovi strumenti per orientarsi in una società liquida e assicurare non solo il raggiungimento degli obiettivi ma rilevanza futura.

ADVISOR E AMBASSADOR ED EXECUTIVE COACH

In virtù della sua grande esperienza commerciale e manageriale e la presenza massiccia sui princiali social media Sebastiano supporta oggi diverse aziende nazionali e internazionali come ambassador consulente ed executive coach.

LA GRANDE DIFFERENZA

SKILLS E AMBITI

PERSONAL BRANDING

Sebastiano Zanolli è stato tra i pionieri del Personal Branding in Italia, indagandone le dinamiche e tenendo i primi seminari nei primi anni del 2000, a soli due anni dalle prime pubblicazioni internazionali. Nel tempo ha consolidato metodo, idee e strumenti per aiutare gli individui, specie persone con alte responsabilità, a farsi conoscere e riconoscere in una società così altamente competitiva.

VENDITA

Nel campo della vendita, Sebastiano Zanolli, è un esempio più unico che raro di perfetta sintonia tra teoria e pratica. Venditore sul campo, per tantissimi anni della sua vita, Sebastiano sa la differenza che passa tra teoria e pratica. A questo unisce una curiosità e uno studio continuo alle più importanti teorie comportamentali e nel campo della vendita e della negoziazione.

LEADERSHIP E CAMBIAMENTI

Sebastiano Zanolli sul tema della leadership porta in dote un'esperienza più che trentennale in aziende di rilevanza internazionale, in posizioni apicali, e l'esperienza tratta dall'aver lavorato direttamente a fianco con alcuni tra i più brillanti imprenditori e manager italiani.

MANAGERIALITÀ E GESTIONE DI CONFLITTI AZIENDALI

La visione di manager di Sebastiano Zanolli, è una figura in grado di creare impatti positivi per l'azienda e per le persone. In grado di assicurare rilevanza all'organizzazzione, tanto nel breve che nel lungo termine, e di riuscirci tramite l'espressione del massimo potenziale di ogni persona.

FOCUS E RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI

Sul tema del raggiungimento degli obiettivi, Sebastiano Zanolli ha negli anni definito un personalissimo sistema che spazia dagli insegnamenti della filosofia stoica alle più recenti scoperte nel mondo del comportamento e della motivazione umana.

LA GRANDE DIFFERENZA

ALCUNE DELLE COLLABORAZIONI

DECATHLON
VERY FAST PEOPLE
MIP
Lindt MASTER CHOCOLATIER SINCE 1845
GUCCI
sicura
Riva del Garda Fierecongressi
Confartigianato Imprese
AXERA
SAPIO GRUPPO Respirare il futuro
DSV
CALZEDONIA
SCAVOLINI
DNV
LIU·JO
ICEA certifica
COLFERT SOCIETÀ BENEFIT
MIP
CNA
Università Ca'Foscari Venezia
RE/MAX Family
BAYER
nH HOTELES
WELLA PROFESSIONALS
VICENZA
FEDERCONGRESSI &EVENTI
breton
ESTE
GRUPPO MASTROTTO
James
AVON
CASSA CENTRALE BANCA CREDITO COOPERATIVO ITALIANO
Just ORIGINAL - SINCE 1930
RAMBOLL
CATTEL
PHYTO GARDA RIMEDI NATURALI
BETTER SILVER
CEREAL DOCKS
SONY MUSIC
REVLON
P&G
24ORE BUSINESS SCHOOL
RIGOMMA 70
BPER: Banca
PENGO
eni
lotto
LLOYD'S
corporate university eni's knowledge company
GIUFFRÈ FRANCIS LEFEBVRE
marmivrech
mediolanum BANCA
audible
JUUL
FEDERMANAGER TREVISO E BELLUNO
CAMERA DI COMMERCIO COMO-LECCO insieme per lo sviluppo
LAGO DI COMO
Juice PLUS+

PODCAST

I Podcast di Rust Never Sleeps

Sebastiano Zanolli

Tutti gli episodi

Dal più nuovo al più vecchio

Alessandro Rimassa "1+1+1 è molto maggiore di 3"

Rust Never Sleeps incontra Alessandro Rimassa, Imprenditore, esperto di future of work, education e digital transformation, ha fondato RADICAL HR, club di formazione, sviluppo...

31 ott · Tempo rimanente: 44 min. 6 sec.

Vera Gheno "Non devi tutto a tutti"

Rust Never Sleeps incontra Vera Gheno. Sociolinguista specializzata in comunicazione digitale e traduttrice dall'ungherese, Vera Gheno ha collaborato per vent'anni con...

17 ott · 40 min. 20 sec.

Cinzia Pennesi "Il tempo lento, il tempo di considerazione"

Rust Never Sleeps incontra Cinzia Pennesi. Direttrice d'Orchestra e di Coro, Pianista, Compositrice, svolge intense attività concertistica in Italia, Germania, Austria, Spagna,...

10 ott · Tempo rimanente: 28 min. 11 sec.

Informazioni

Sebastiano Zanolli a colloquio con uomini e donne da Grande Differenza.

Carriera · Affari

PODCAST

I Podcast di Rust Never Sleeps

Sebastiano Zanolli

Spotify®

RUST
NEVER
SLEEPS

DARE DEL FILO DA TORCERE

AI PROBLEMI È IL NOSTRO MESTIERE

AUTORE DI DIECI LIBRI SUL TALENTO, LA MOTIVAZIONE, IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI, LA GESTIONE DEI CONFLITTI

Sebastiano Zanolli in questo libro coglie nel segno.
I valori di cui parla e la filosofia che ne emerge sono gli stessi in cui ho sempre creduto e che hanno accompagnato la mia vita lavorativa, perché parte di me stesso.
Ho sempre pensato, come l'autore, che solo attraverso le idee, il lavoro e la passione (meglio se a volte ossessiva) si potessero raggiungere gli obiettivi prefissati.

Arrigo Sacchi, allenatore di calcio del Milan e della Nazionale Italiana, tra i più grandi allenatori di calcio della storia, autore della prefazione di Alternative.

Perché litighiamo. Perché non litighiamo. Perché dovremmo imparare a farlo meglio.
SEBASTIANO ZANOLLI
GUERRA O PACE
DIVERSITÀ E CONFLITTO COME
PUNTO DI PARTENZA PER UN DESTINO COMUNE
NELLA VITA E SUL LAVORO
CON UNA PREFAZIONE DI DANIELE NOVARA

In Guerra e pace di Lev Tolstoj si legge: “Alla fine del XVIII secolo si riunirono a Parigi una ventina di persone che presero a dichiarare che tutti gli uomini sono liberi e uguali. Per questo movimento in tutta la Francia gli uomini cominciarono a uccidersi e ad affogarsi a vicenda; mandarono a morte il re e molti altri personaggi. Proprio in questo periodo si trovava in Francia un uomo di genio: Napoleone. Egli vinse tutti dovunque, ossia uccise molta gente, perché era molto geniale. E andò anche a uccidere, chissà mai perché, gli africani; e li uccise così bene, dimostrando tanta astuzia e tanta intelligenza che, rientrato in Francia, ordinò a tutti di sottomettersi a lui. E tutti gli si sottomisero. Divenuto imperatore, andò di nuovo a uccidere altra gente in Italia, in Austria e in Russia”.
Nel capolavoro del grande scrittore c’è un richiamo all’assurdità e all’insensatezza della guerra. Bonaparte è la figura che non rispetta il prossimo e si vedrà battuto da Michail Illarionovič Kutuzov. Il francese, nell’opinione dell’autore, è assetato di potere, di vittoria senz’altra opzione; il generale russo è un uomo saggio che pensa e agisce “al ritmo della sua terra”, cercando di convergere con l’ambiente e la cultura.
Finirà male per Napoleone. La guerra si ritorce anche contro chi la vuole: questa è una delle morali che si estraggono dalle mille e cinquecento pagine di Guerra e Pace.
Ma perché uno come me - abituato a occuparsi di situazioni aziendali e professionali e che, anche in questo caso, scriverà e parlerà di management - ha deciso di iniziare così un suo libro?
Per tutta la vita mi sono interessato alla ricerca dei meccanismi alla base della motivazione, che porta qualcuno a raggiungere i suoi obiettivi e qualcun altro a navigare nel mare della tristezza e del rimpianto; perché allora tirare in ballo un opera immortale, anziché un brano di Kotler o Peters?
Prima di tutto, perché il libro di Tolstoj è un capolavoro che fa la grande differenza, nel senso più ampio del termine, nel panorama vasto delle creazioni umane e il mio è un piccolo tributo a chi sa davvero scrivere.
Poi perché, dopo del mio ultimo libro, Alternative, che sottolinea l’asprezza della competizione sul mercato e si premura di suggerire modi per vincerla, sentivo il bisogno di completare la visione: come costruire bene la propria progettualità professionale anche attraverso la convergenza, oltre che attraverso la lotta e la scaltrezza?
Infine proprio perché, evidentemente, questa grande opera ha ispirato il titolo ponendo l’accento sulla possibilità di scegliere strade diverse per arrivare ai propri risultati.
In Alternative ho spiegato perché si debba sempre avere in mente un piano B e delle strategie di uscita da situazioni di stallo o addirittura catastrofiche.
Situazioni a volte causate da qualcuno, a volte invece da eventi.
Devo ammettere che l’accoglienza che il pubblico ha riservato a questo libro è andata al di là di ogni più rosea previsione.
Eppure, mi sembrava di non aver scritto nulla di speciale. Tutto sommato, da quando mondo è mondo, avere una scappatoia quando le cose si mettono male è il piano migliore.
In quasi tutte le città murate medievali esistono cunicoli sotterranei da usare in caso di necessità. Nonostante questo retaggio, la narrativa motivazionale che sempre più circola in azienda porta le persone a non occuparsi del proprio futuro. Le lascia cullarsi in un pensiero magico secondo cui qualcosa o qualcuno provvederà. Non mi metto naturalmente ora a ricapitolare tutto il libro, queste righe dovrebbero bastare.

POST SOCIAL MEDIA ERA

COSTRUIRE COMMUNITY, RELAZIONARSI E FARE BUSINESS OLTRE L'ALGORITMO

CRISTIANO CARRIERO E SEBASTIANO ZANOLLI

EDIZIONI HOEPLI

"Un saggio tra presente e futuro: da un lato una critica costruttiva sulla cosiddetta "Epoca dei Social Media", dall'altro una panoramica sulle possibilità di interazione, business e storytelling del prossimo ventennio. Lo storyteller Cristiano Carriero e il manager Sebastiano Zanolli propongono al lettore un'attenta e lucida analisi sulla fine della Social Media Era e una previsione del futuro che attende utenti e aziende dal metaverso in poi".

SEBASTIANO ZANOLLI: UN ANTI GURU DEL VENTUNESIMO SECOLO

I MESSAGGI DI SEBASTIANO ZANOLLI SI CARATTERIZZANO PER LA GRANDE FORZA EMOTIVA, IL PRAGMATISMO E L'IMMEDIATA SPENDIBILITÀ DELLE SUE INTUIZIONI, L'UMILTÀ CON LA QUALE SUGGERISCE OGNI IDEA E STRUMENTO.

In virtù di questo, è riuscito nel tempo a creare una community attenta ed appassionata, raggiungendo oggi oltre 1 milione di persone al mese tramite eventi live e i suoi canali digitali.

14K

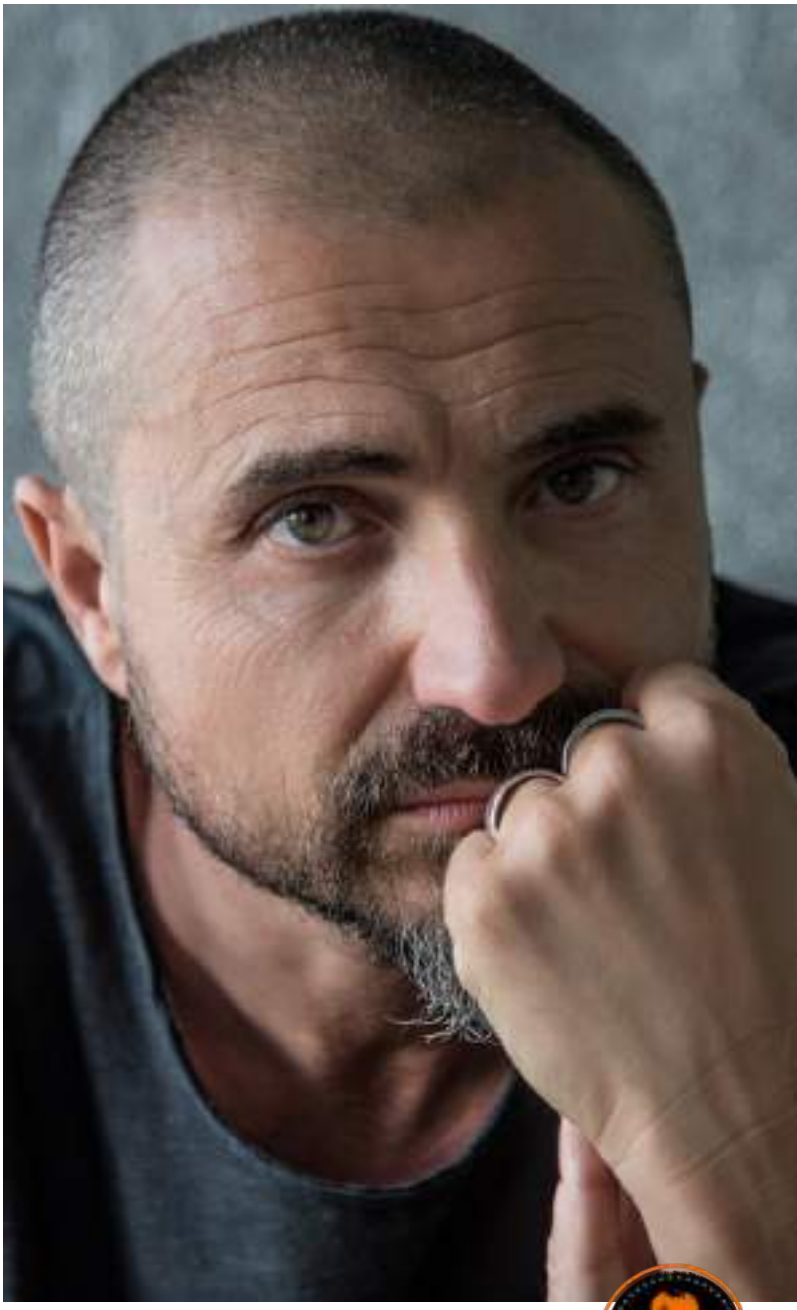
6K

97K

61k

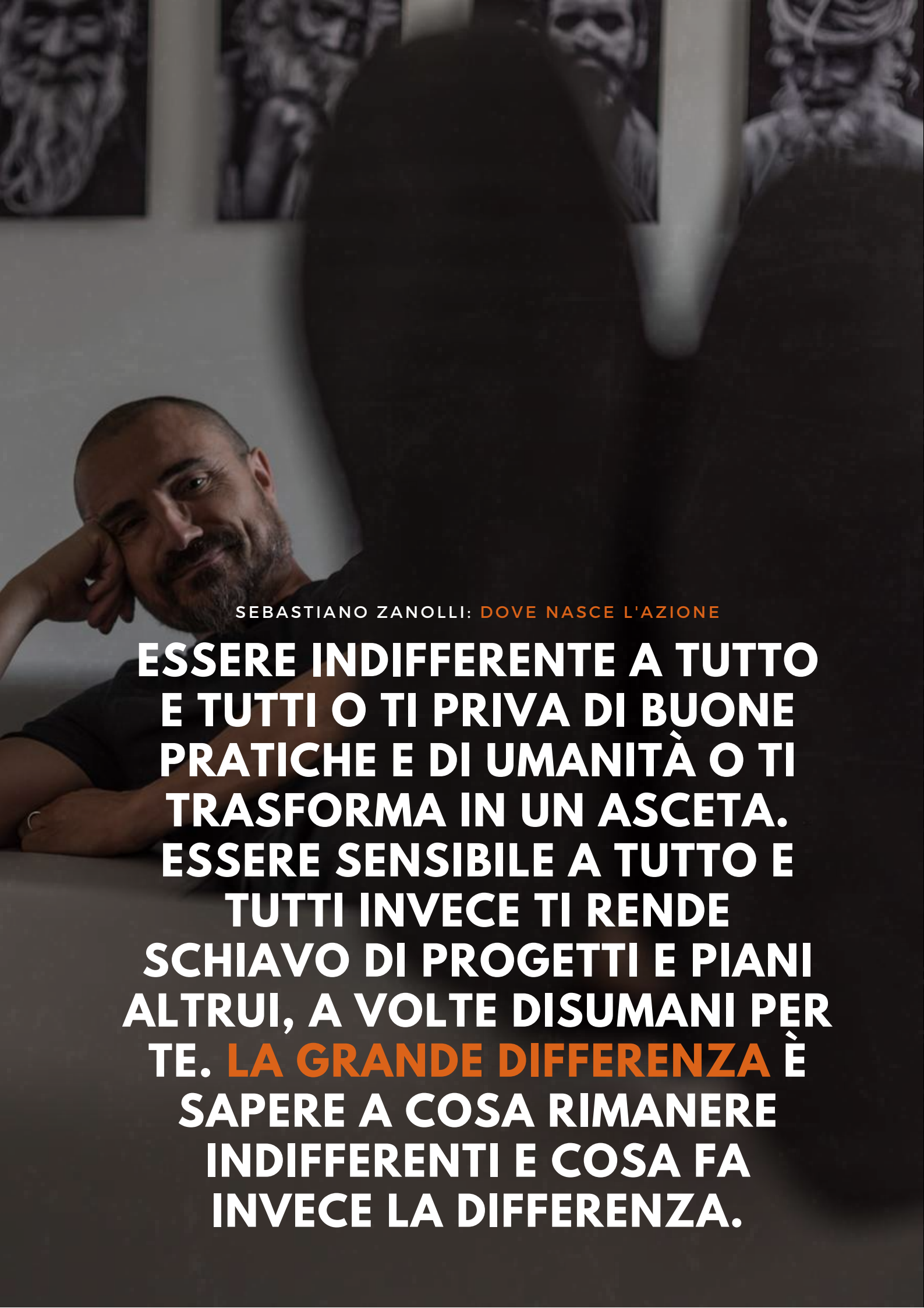
CURIOSITÀ , CONTAMINAZIONE, UN PUNTO DI VISTA INTERNAZIONALE SU CIÒ CHE MUOVE GLI INDIVIDUI E FA CRESCERE LE ORGANIZZAZIONI.

Come appassionato e divulgatore di tutto ciò che riguarda la sfera della motivazione e della responsabilità individuale e dei team, Sebastiano negli anni ha indagato le motivazioni e i modi in cui uomini e donne possono eccellere, creando progetti futuri solidi anche in questa società liquida. Questo lo ha anche portato a confrontarsi con alcuni dei pensatori più brillanti del nostro tempo: Umberto Galimberti, M.R. Covey, Julian Birkinshaw, Magnus Lindkvist, RIta McGrath, Alf Rehn, Keith Ferrazzi, Howard Gardner, Nassim Taleb e molti altri.



LA GRANDE DIFFERENZA

LA GRANDE DIFFERENZA



SEBASTIANO ZANOLLI: DOVE NASCE L'AZIONE

ESSERE INDIFFERENTE A TUTTO E TUTTI O TI PRIVA DI BUONE PRATICHE E DI UMANITÀ O TI TRASFORMA IN UN ASCETA. ESSERE SENSIBILE A TUTTO E TUTTI INVECE TI RENDE SCHIAVO DI PROGETTI E PIANI ALTRUI, A VOLTE DISUMANI PER TE. LA GRANDE DIFFERENZA È SAPERE A COSA RIMANERE INDIFFERENTI E COSA FA INVECE LA DIFFERENZA.

TOPI, LEONI E VIAGGI NEL TEMPO: GLI SPEECH E GLI INTERVENTI FORMATIVI DI SEBASTIANO ZANOLLI

Gli speech e gli interventi formativi di Sebastiano si caratterizzano per la forza emotiva, originalità e pragmatismo. Partendo da storie, aneddoti, case history e punti di vista insoliti riesce a decifrare la complessità dei nostri tempi trasferendo nuove idee e strumenti in modo coinvolgente ed efficace.

Alcuni dei format più richiesti e apprezzati:

Ventunesimo secolo: cambiare passo in un mondo che cambia
Viviamo in un mondo che pare fatto solo di discontinuità, senza alcun punto di equilibrio, dove sta venendo meno la possibilità di estrapolare il futuro dal passato. Cosa può tenerci in gioco? Cosa potrà assicurarci di rimanere rilevanti? Le idee. Le storie alle quali scegliamo di credere.

Risultati solidi in una società liquida: le doti per eccellere e il Personal Branding
Non doveva andare così. La società in mezzo a cui viviamo non è quello che ci saremmo aspettati. Siamo immersi in una società liquida in cui ottenere risultati concreti, solidi, pare irraggiungibile. E ora che si fa, prendere o lasciare?

Chi batte cosa: la forza del team
Se si ripercorre la storia delle grandi aziende, c'è un fattore comune a legare le loro storie: la forza del team, la velocità della fiducia. Prima del "cosa" viene "il chi".

il tempo degli obiettivi: gestire e delegare
Secondo le ultime ricerche, il dirigente medio impiega circa 108 minuti ogni giorno a leggere e inviare e-mail. In una settimana lavorativa di cinque giorni, ciò equivale a nove ore di perdita di produttività. Altrettanto tempo si spreca tra equivoci, cattiva comunicazione, mancanza di delega, obiettivi poco chiari.

Coltivare la fiducia: ascolto e comunicazione
La fiducia è la nuova valuta della nostra società, il collante delle organizzazioni. E non c'è niente più veloce della fiducia per fare crescere la propria organizzazione. Si tratta di cultura ma anche e soprattutto di comunicazione e ascolto. Di comprendere prima di essere compresi.

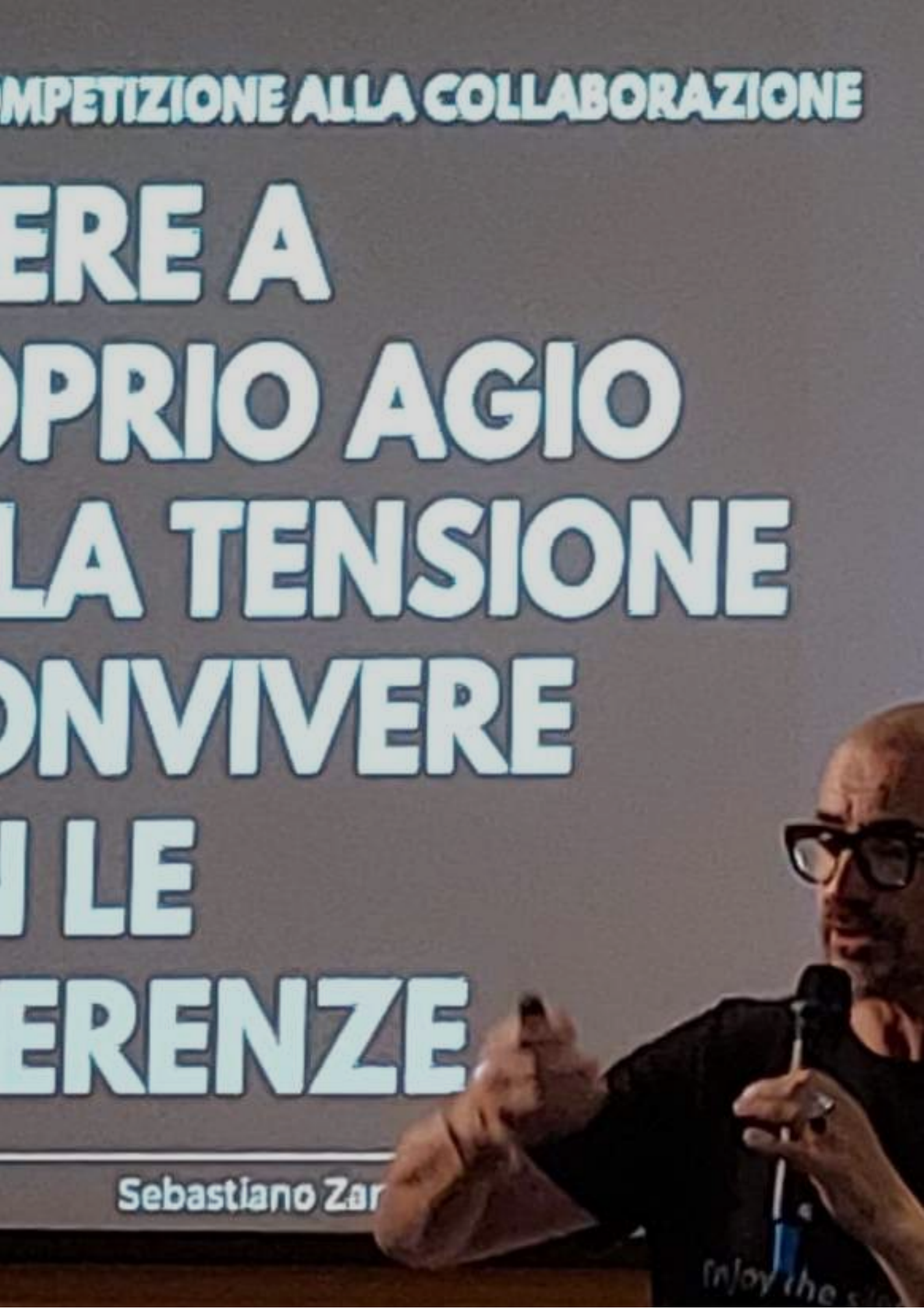
Motivare e motivarsi: il ruolo dei leader
Il leader di oggi è chiamato ad una doppia sfida: motivare e motivarsi. Avere chiara la direzione, riuscire a mantenere la rotta anche quando l'esito appare confuso, coinvolgere e motivare le persone che lo accompagneranno durante il viaggio. È sempre stato così ma in una società liquida e iper competitiva, ciò è ancora più vero.

Vendere senza scommettere
Come diventare un venditore efficace nel ventunesimo secolo, senza doversi affidare alla casualità o dipendere dalla concorrenza? Un'immersione nella vendita del ventunesimo secolo fatta da ascolto e comprensione più che persuasione. Da valore più che pubblicità.

Responsabilità e futuro
La presa di responsabilità dei team .È direttamente collegata alla comprensione delle sfide attuali e delle ricadute che il mancato raggiungimento degli obiettivi avranno non solo sull'azienda ma anche sul destino dei singoli. Analizzare i meccanismi fondamentali per rimanere sul mercato e strutturare le strategie e le doti per allineare obiettivi personali con quelli dell'organizzazione è sempre più importante e utile per garantire livelli motivazionali adeguati.

Alternative, exit strategy e Piani B
Ogni giorno aziende e progetti falliscono con puntualità disarmante. Molte volte alla base non vi sono problemi insormontabili ma piccoli dettagli trascurati, rischi ignorati. C'è un modo per contrastare il fenomeno e assicurare futuro alla propria organizzazione e ai propri progetti: il senno di poi prospettico: non attendere che un incidente si verifichi ma immaginare che sia già accaduto e trovarvi rimedio. In un mondo in cui tutto cambia continuamente, il grande vantaggio competitivo è non farsi trovare spiazzati, non rimanere incastrati.

LA GRANDE DIFFERENZA


MPETIZIONE ALLA COLLABORAZIONE
ERE A
OPRIO AGIO
LA TENSIONE
ONVIVERE
I LE
ERENZE
Sebastiano Zar

LIU·JO

EXPORSI
connecting people
DOMATORI E DOMATI
COME SI
TIENE
TESTA A
UN LEONE?

A new
START
AVON

BOTTAIA 52
FONTANAFREDDA
BOTTEGA
del VINO

SEBASTIANO ZANOLLI

FACEBOOK.COM/SEBASTIANOZANOLLILGD

INSTAGRAM.COM/SEBASTIANO_LAGRANDEDIFFERENZA

LINKEDIN.COM/IN/SEBASTIANO-ZANOLLI/

TWITTER.COM/SEBAZANOLLI

SITO ISTITUZIONALE: SEBASTIANOZANOLLI.COM

MAIL: MAILSEBASTIANOZANOLLI@GMAIL.COM