

5-6
APRILE
2024
PIACENZA
EXPO

PIÙMA

+ Marketing + HR + Competenze
Lab

Un evento di formazione
per **marketing, vendite**
e **risorse umane.**



VENERDÌ 5 APRILE Workshop



9.30-10.15

Decalacque Workshop
"Gestire i talenti in modo "sostenibile"
Strategie vincenti per retention ed engagement in azienda"
Gestire i collaboratori aziendali in modo "sostenibile" implica l'integrazione di politiche e pratiche che supportano l'equilibrio tra gli obiettivi aziendali e il benessere dei lavoratori. Ciò facilita l'attraction di talenti e ne consolida l'engagement.



10.30-11.15

Randstad Workshop
"Il lavoro che fa star bene: attrarre i talenti, ingaggiarli e farli crescere sostenendo il cambiamento"
In un contesto di incertezza le persone desiderano sicurezza, ed equilibrio tra vita lavorativa e privata. Analizzeremo quali sono e saranno le sfide per le aziende, e il ruolo del manager oggi, partendo da capire cosa desiderano le persone.



11.30-12.15

Adecco Workshop
"1 azienda, 4 generazioni: La complessità delle organizzazioni aziendali nel 2024"
Nel mondo del lavoro post pandemico niente sembra semplice. Competenze, esigenze, tecnologie, tempi: la gestione di un'organizzazione aziendale è aumentata in complessità. Tra gli elementi di novità, la gestione delle persone: dall'attraction alla retention, le premesse per essere efficaci oggi sono differenti rispetto al passato prossimo. Da quali consapevolezza partire per preservare o aumentare il valore proprio 'capitale umano', vera ricchezza di ogni azienda?



12.30-13.15

Multiconsult Workshop
"Consolidare una cultura aziendale autentica per strutturare un percorso di Employer Branding efficace"
L'intervento che proponiamo offre una panoramica del percorso più efficace per raggiungere obiettivi di crescita duraturi, a partire dalla brand reputation verso tutti gli stakeholder aziendali, comprese le risorse umane attuali e future. Un approccio human-centered è oggi imprescindibile per le aziende di tutte le dimensioni, ma in particolare per le PMI: in un mercato del lavoro competitivo come quello odierno, l'acquisizione e la fidelizzazione dei dipendenti e collaboratori sono fondamentali. Consolidare il proprio brand diviene quindi necessario per attrarre gli attuali e futuri lavoratori e lavoratrici non solo ben qualificati, ma anche allineati con i valori e la cultura dell'azienda. Questo alimenta in maniera strutturata la crescita e la sostenibilità delle PMI, favorendo l'impegno, la fiducia e la produttività dei dipendenti.



13.30-14.15

ART.ER & Cultura d'Impresa Workshop
"Le ultime tendenze dell'head hunting per il recruiting di talenti"
Skills intelligence e opportunità regionali per la valorizzazione e l'attrazione dei talenti - ART-ER Competenze e Territori per l'Innovazione. L'headhunting si sta affermando sempre più come uno degli strumenti più adottati per rispondere alle sfide e alle opportunità presentate dalla rapida evoluzione dell'attuale panorama lavorativo. L'utilizzo delle tecnologie digitali, la flessibilità ed il lavoro remoto, l'attenzione su l'inclusione e sulla diversità, il data-driven recruiting sono solo alcune delle tendenze che verranno affrontate per rendere note le sfide per i "cacciatori di teste" e le opportunità per chi cerca lavoro qualificato.

VENERDÌ 5 APRILE Workshop



14.30-15.15

Studio Riprese Firenze Workshop
"Comunicazione Video per l'empowerment del Brand"
Format video e approcci strategici per potenziare la risonanza del vostro Brand. Sfruttare le potenzialità dell'algorithm ci permette oggi di scalare i contenuti video della nostra azienda. Maggiore awareness significa maggiori facilità nel collezionare lead, un Brand più forte permette di aumentare il delta tra costo e valore percepito del servizio. Durante il Workshop vedremo con esempi pratici come attivare un piano di riconoscibilità social.



15.30-16.15

Value Workshop
"Come strutturare una cultura organizzativa capace di generare innovazione continua"
I mercati non sono mai stati così caotici, complessi, ambigui e imprevedibili. Questo caos produce un risultato feroce: un'accelerazione dell'obsolescenza dei modelli di business. Detta meglio, se prima si campava vent'anni con una buona idea, oggi dopo tre, cinque massimo, la stessa è già superata. C'è solo un modo per sopravvivere a questo: innovare in modo continuativo. Ma questa è una capacità che hanno solo le persone motivate che operano in una precisa cultura organizzativa. L'intervento esplorerà le caratteristiche distintive di questa cultura, perché le persone reagiscono positivamente a essa e come la loro implementazione non sia così complicata come si potrebbe pensare.



16.30-17.15

Confindustria Piacenza e Forpin per le scuole superiori Workshop
"ElevateSkill: Potenziare le competenze per il successo personale e professionale."

SABATO 6 APRILE Workshop



9.30-10.15

Sercom Workshop
"Neurogadget per l'HR - anche il marketing interno è scientifico"
Investire nelle persone è una strategia vincente per molteplici motivi, tutti fondamentali per il successo e la crescita sostenibile di un'azienda. Attraverso materiale brandizzato, kit di benvenuto per l'onboarding e gadget per attività di team building, che riflettono la cultura aziendale, le organizzazioni possono comunicare sia al nuovo arrivato sia alle persone già al loro interno un messaggio chiaro: "Sei importante per noi". Trovare i giusti strumenti per trasmettere questi messaggi è quindi fondamentale; un metodo basato su evidenze scientifiche, in particolare sulle neuroscienze, può venire incontro a questa esigenza e supportare le aziende anche nel dare il giusto valore alle persone che ne fanno parte. Parleremo di questo e molto altro insieme a Francesco Sordi, Founder e AD di Surf the Market e Co-Founder e AD di Build the Forest e partner di Sercom, e Marco Margiotta, nostro Sales & Marketing Director.



10.30-11.15

GI GROUP Workshop
"La mia azienda? È unica!"
Strategie per attrarre i talenti di cui hai bisogno.



11.30-12.15

SWITCHUP Workshop
"Tecniche Avanzate per Integrare Marketing e Sales"
Un workshop che permetterà di strutturare un modello di marketing supportato dalla strategia commerciale. Soltanto rendendo Sales e Marketing una squadra coesa si possono ottenere lead in target e migliorare il tasso di chiusura delle trattative commerciali.

ELENCO ESPOSITORI

RANDSTAD

SWITCHUP

CONFINDUSTRIA e FORPIN

LES EVENEMENT

GIGROUP

SANTAFRANCA60

SERCOM

ISI INNOVATIVE TECHNOLOGIES

STUDIO RIPRESE FIRENZE

INTESI

MULTICONSULT

NOON

ADECCO

Unicatt Piacenza

Ainem

TEM TELEMATICA

VALUE group

CULTURA D'IMPRESA

RED VELVET STUDIO

ARTER

DIGITALMECH

