

# IL MODELLO FORM RETAIL

PER LA FORMAZIONE MANAGERIALE



Form Retail

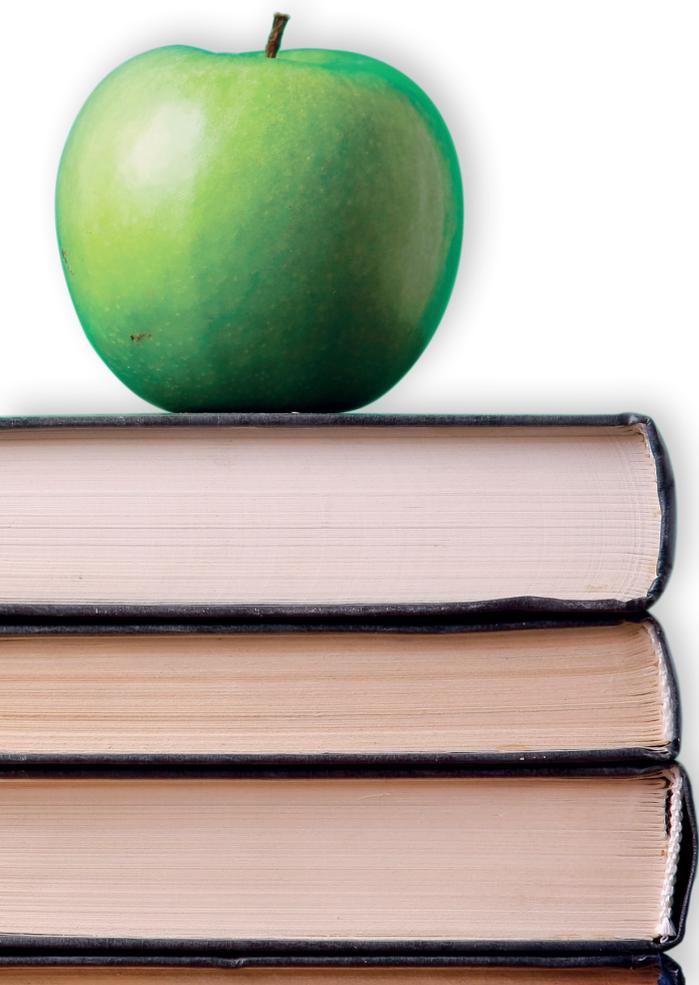
L'**errore** in cui cade spesso tanta offerta di formazione delle competenze è quello di **ridurre l'apprendimento** a plagio, a pura ripetizione, a **calco passivo** di un sapere costituito.

*All'origine è il gesto scandaloso di Socrate nella scena di apertura del Simposio. Agatone lo vuole vicino a sé per essere riempito della sua sapienza, ma il maestro rifiuta il ruolo.*

*Senza **ricerca** non ci può essere **conoscenza**.*

*Ecco perché bisogna ripartire dall'ora di lezione. Niente può sostituirla: né computer, né slide, né pillole tecnologiche.*

**Massimo Recalcati**

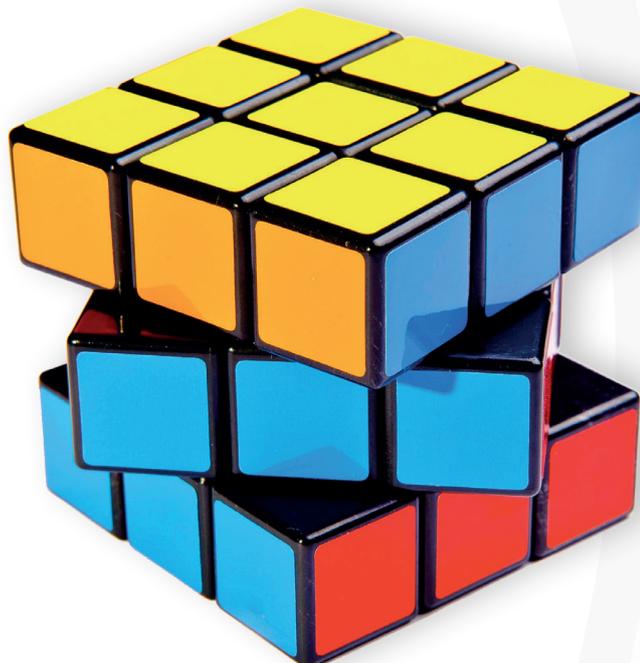


# MISSION



Bisogna **ripartire dall'ora di lezione**.  
Niente può sostituirla.

Ecco perché **Form Retail** offre una faculty di formatori esperti, provenienti dal vissuto aziendale, e soprattutto capaci di **coinvolgere** le persone, trasformando l'aula in un laboratorio artigianale di **crescita personale** e professionale.



## IL NOSTRO CREDO

**La formazione** non può essere un'attività spot, ma:

- ☑ Deve assistere il cliente nella rilevazione dei **bisogni**, fornendo consulenza e strumenti per definire le reali **necessità**, i **risultati attesi**, le metriche per misurarli.
- ☑ Deve essere in grado di **provocare un cambiamento nei partecipanti**, accendendo la motivazione all'autosviluppo personale dopo l'aula.

## *“Tutti docenti e tutti discenti”*

La nostra metodologia è riflessiva, un **“team coaching”** che raccorda la formazione con l’esperienza operativa e il contesto dei partecipanti. La discussione di gruppo dissemina e consolida le esperienze di cui i partecipanti sono portatori.



### **Francesco Donato Perillo**

Trentennale **esperienza manageriale** nel Gruppo Finmeccanica in Italia e all’estero, **docente** di Gestione Risorse Umane all’Università Suor Orsola Benincasa di Napoli, **formatore** della Luiss Business School, **autore di saggi** e testi sui temi della leadership, della gestione e motivazione del personale, del cambiamento organizzativo.

In azienda ha ricoperto gli incarichi di **Direttore Generale** Fondazione Space Academy (Corporate University Finmeccanica per le alte competenze nel settore dello Spazio), **Responsabile Sviluppo** Manageriale & Knowledge Systems di Telespazio SpA, **Direttore Formazione e Sviluppo** di Alenia Marconi Systems, Direttore HR della divisione Operations di AMS, Portsmouth-UK, **Direttore del personale** della Divisione Sistemi Missilistici della Finmeccanica, **Capo del Personale** degli stabilimenti Alenia Aeronautica di Pomigliano e di Selex Sistemi.



## Chiara Migheli

**Laurea** in Economia e Commercio. **Master** in Marketing Strategico e Comunicazione. Master in Management, Orientamento e Sviluppo Risorse Umane. Ha approfondito i temi dell' "Intelligenza Emotiva" e della "PNL", frequentando **seminari** specialistici. Dal 2009 è **Coach specializzato** in Team, Business e Life Coaching, cui associa una pluriennale esperienza in grandi aziende di servizi, occupandosi prima di **Co-Marketing**, programmi di Loyalty e Co-Branding, successivamente di Gestione Operativa di **Risorse Umane** attraverso il coordinamento manageriale ed operativo delle attività di Team. Opera con modi di responsabilità in una primaria azienda di telecomunicazioni.



## Ettore Rispoli

**Laurea** in Ingegneria meccanica con specializzazione in Ricerca Operativa. Ha sviluppato una intensa **carriera manageriale e professionale** nelle maggiori imprese italiane di consulenza e formazione (IFAP IRI, Consiel, Telecom Italia) occupandosi delle principali problematiche connesse alla innovazione in diversi settori di business (automotive, difesa, telecomunicazioni, servizi alle imprese, grande distribuzione, PA). Ha curato in particolare lo **sviluppo di tecniche e metodologie** di gestione del Know How, attraverso l'implementazione di sistemi di gestione delle competenze/performance. **Cura progetti** di consulenza organizzativa e di formazione e sviluppo Risorse, nei settori di: General Management, Gestione dell'innovazione, Miglioramento processi/qualità, System engineering, Gestione del cambiamento, Sistemi di competenze e Scuole aziendali.



## Roberto Pozza

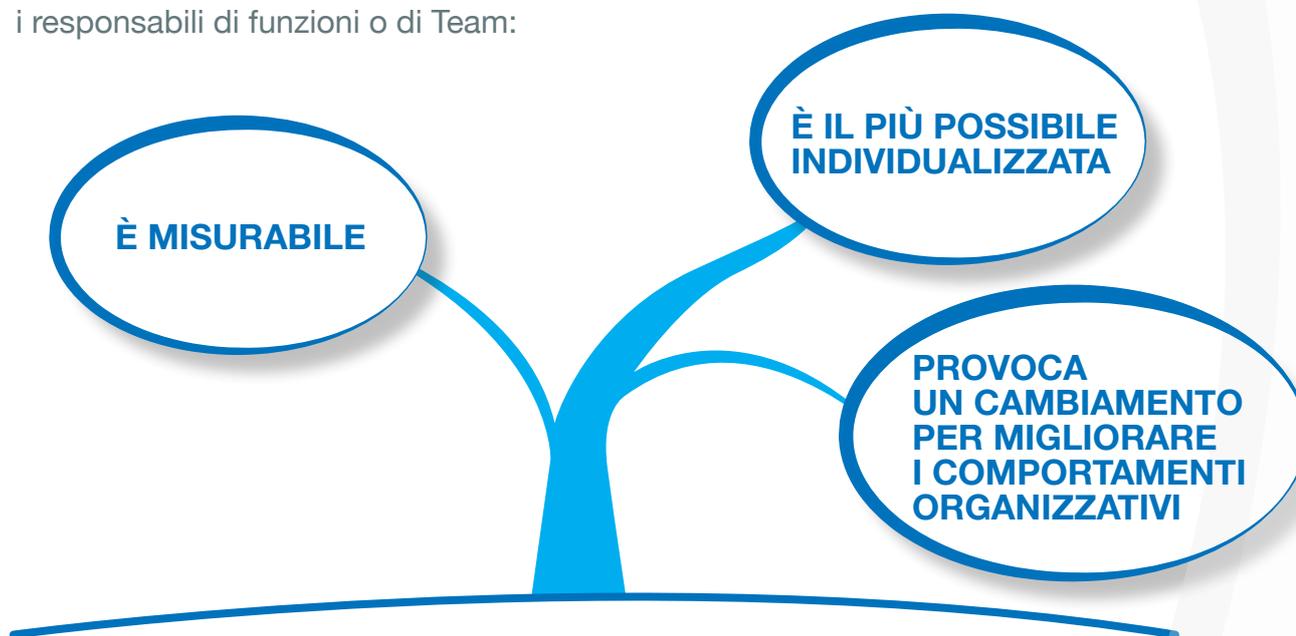
**Laurea** in Ingegneria Aeronautica. **Certificato all'insegnamento** delle tecniche creative del Pensiero laterale di Edward de Bono. **Ha collaborato** in esclusiva per il mercato italiano col prof. Michael J. Spendolini, uno dei padri fondatori del Benchmarking. Ha collaborato con diversi docenti delle più prestigiose **università internazionali** (Harvard Business School, London Business School, Sloan Management School). **In BMW** e altre aziende si è occupato in modo continuativo di Project Management, Business Process Re-engineering, Qualità Totale e Certificazione della Qualità.



## Laura Pantano

**Laurea** in Economia Aziendale. **Specializzazione in Business Management**. Ha approfondito tutti gli aspetti della gestione dei risultati e delle performances aziendali collegati al "Value Management" (Economics & Financial, Risk Management, Project & Process Management, etc.), attuando progetti integrati di formazione, consulenza e assistenza operativa presso grandi Aziende nazionali e internazionali (Fincantieri, Finmeccanica, Telecomitalia) Ha inoltre sviluppato ampiamente le tematiche legate al "Customer Relationship Management" curando l'introduzione e sistematizzazione di processi di monitoraggio e miglioramento della Customer Satisfaction in ambiti e settori diversificati (es. Telecomunicazioni, Industria Meccanica, Banche, Assicurazioni). Attualmente è **responsabile** a livello nazionale del servizio di Customer care di un importante ente operante nei servizi di assicurazione sanitaria.

La formazione ha l'obiettivo di **sviluppare** le **competenze gestionali**, il self-commitment e la consapevolezza del ruolo per i responsabili di funzioni o di Team:



**Integrazione** e **modularità** per accompagnare professionisti e manager nello sviluppo delle capacità personali e gestionali.



Per mettere a fuoco le proprie capacità emozionali e scegliere di guidare se stessi , facendo leva sul potenziale delle competenze relazionali per generare motivazione e influenza.

- ◆ **Allenamento al Gioco di Squadra**
- ◆ **Motivazione e Responsabilità Personale**
- ◆ **Allenamento alla Relazione e alla Gestione dei Conflitti**
- ◆ **Self-change, Allenamento alla Resilienza e al Cambiamento**
- ◆ **Allenamento alla Creatività e all' Innovazione**
- ◆ **Comunicare con, Comunicare per**
- ◆ **Self Leadership**

Per acquisire le metodologie più efficaci per gestire e motivare il team, generare innovazione nei processi, facilitare il raggiungimento degli obiettivi: competenze che richiedono manutenzione per mantenerle e mantenersi “allo stato dell’arte”.

-  **Gestione Economica e Creazione di Valore**
-  **Leadership Manageriale & Tecniche di Empowerment**
-  **Performance Management e Allenamento al Feedback**
-  **Metodi di Project Management per Raggiungere gli Obiettivi**
-  **Visione Strategica e Guida al Cambiamento**
-  **Allenamento al Pensiero Sistemico**
-  **Tecniche di People Management**
-  **Gestione delle Competenze**

Un **percorso modulare** per chi ha responsabilità di gestione di collaboratori, con l'obiettivo di facilitare la **consapevolezza** del **ruolo**.

La discussione di gruppo dissemina e consolida le **esperienze**.

## LEADERSHIP



Hanno scelto i nostri corsi Manageriali Aziende **leader** nei seguenti settori:  
Moda, Packaging, Aereospazio, Trasporto Marittimo,  
Metalmeccanico, Bancario.

**Di seguito alcuni dei nostri principali clienti.**



# Form Retail

siamo presenti su tutto il territorio nazionale  
con 7 sedi operative:

Napoli • Roma • Milano • Torino • Imola • Verona • Taranto

Riviera di Chiaia, 124  
80122 - Napoli  
P.iva 05235291217  
Tel. +39 081 2474611

[www.formretail.it](http://www.formretail.it)  
[info@formretail.it](mailto:info@formretail.it)