

#5.0

Business Awakening



SAEF

+ valore con le tue persone

chi siamo

**SAEF,
dal 2002
l'innovazione
nella
formazione**



#5.0 Business Awakening è il secondo dei percorsi formativi manageriali d'eccellenza proposti da SAEF per il 2025, dopo Happy Team Leader LAB.

Si tratta di un ciclo di **eventi formativi di carattere fortemente esperienziale**, che affonda le sue radici nelle iniziative degli ultimi anni, che da "PassionèImpresa" in poi hanno coinvolto e ispirato centinaia di manager, imprenditori e professionisti.

Il format prevede sempre, oltre alle attività didattiche guidate da relatori di altissimo livello, un ricco welcome coffee e un **delizioso lunch, in location di prestigio del nostro territorio**, dove i partecipanti potranno vivere un'esperienza indimenticabile. Una grande opportunità di crescita e di confronto per imprenditori e manager.

Il tema di fondo è quello dello **sviluppo organizzativo orientato al benessere**.

Da tempo si sente discutere della **transizione** in atto, dalla società 4.0 alla **società 5.0**.

È un radicale cambio di visione: dal focus sulle cose, i macchinari, l'innovazione, al **focus sulle persone e sul loro benessere**, in particolare al lavoro.

In questo senso ci piace parlare di Business Awakening!

#5.0
Business
Awakening

**Business Awakening:
risveglia il business,
valorizza le persone**

motivazioni e
obiettivi
del percorso



**#5.0 Business
Awakening:
formazione
relazionale
per il manager
moderno**

Le 5 giornate progettate con il ciclo **Business Awakening** intendono **mettere al centro le dinamiche umane e la crescita personale attraverso l'apprendimento esperienziale.**

- L'evento "**Costruire Fiducia**" esplora il ruolo che questo elemento (la fiducia appunto) rappresenta nei team e nelle organizzazioni come leva strategica per il successo.
- L'evento intitolato "**Il Potere della Prospettiva**" evidenzia il cambio di paradigma a cui accennavamo prima: da "usare le persone" ad "amare le persone", dimostrando come la produttività sia una conseguenza del benessere aziendale.
- L'evento "**Leadership Games: Strategie, Emozioni e Connessioni**" tramite giochi di ruolo intende creare consapevolezza in chi ricopre ruoli manageriali su come Guidare, Ispirare, Coinvolgere e Motivare.
- L'evento "**Gentilezza e Sano Egoismo**" ha l'obiettivo specifico di mettere a terra il giusto mix di gentilezza ed egoismo per instaurare relazioni positive e al tempo stesso produttive nel contesto aziendale.
- L'evento "**Conflict Management**" punta a dare una nuova visione del conflitto, come opportunità di confronto e crescita da vivere con serenità anziché con stress.

In sintesi: fornendo nuove visioni, consapevolezze e strumenti concreti da applicare, chiuderemo il cerchio dell'apprendimento, promuovendo un vero e proprio risveglio imprenditoriale.

**quaranta ore,
cinque giornate,
cinque esperienze
formative**

16

aprile

COSTRUIRE FIDUCIA

**calendario
dei corsi**

09

maggio

**IL POTERE DELLA
PROSPETTIVA**

26

maggio

LEADERSHIP GAMES

18

giugno

**GENTILEZZA E SANO
EGOISMO**

03

luglio

**CONFLICT
MANAGEMENT:**



Villa Calini | via Ingussano, 19 Coccaglio

Una location eccezionale per business meeting in Franciacorta. Immersa nel verde, spaziose sale arredate con gusto e alta cucina, Villa Calini è la location perfetta per cene aziendali ed eventi business di piccole e grandi dimensioni. Gli allestimenti della struttura sanno creare atmosfere coinvolgenti per eventi a tema come corsi di formazione. Accoglienza, qualità e prestigio si presenteranno agli occhi dei preziosi ospiti.



Cascina Rivera | loc. Cascina Torrazza, Capriano Del Colle

Immerso nella tranquillità, circondato dalla natura e dai laghetti del "Parco del Monte Netto" a Capriano del Colle, Casale Rivera è il luogo ideale per svolgere corsi di formazione. Un luogo unico, una location esclusiva, che unisce al fascino del classico cascinale bresciano del '900, reinterpretato attraverso una ristrutturazione attenta e rispettosa delle sue radici storiche, la tecnologia, la luminosità ed il comfort più contemporanei.



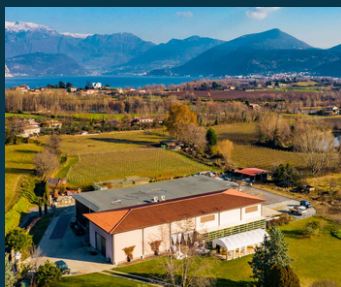
Cantina Bottenago | via Monte Canale, 6a, Polpenazze

Cantina Bottenago è una villa romana tra i vigneti della Valtenesi inaugurata ufficialmente il 6 ottobre 2023, dopo aver ospitato il suo primo evento aperto al pubblico, a seguito di 4 anni di lavori. Fondamentale è l'attenzione al prodotto, nel rispetto dell'ambiente e della qualità dei suoi vini. Una scoperta sorprendente e straordinaria quanto casuale, avvenuta durante la messa a dimora di nuovi filari di vite, che ridisegna il puzzle del Garda con una tessera finora mancante.



Museo del risorgimento | via del Castello, 9, Brescia

Il Museo del Risorgimento "Leonesa d'Italia" si trova all'interno del suggestivo Castello di Brescia, una delle fortezze meglio conservate del Nord Italia, arroccata sul Colle Cidneo e immersa in un'atmosfera ricca di storia e fascino. Ospitare un evento formativo all'interno del Castello di Brescia significa immergersi in un contesto fuori dall'ordinario, capace di favorire la creatività e il coinvolgimento dei partecipanti.



Azienda Agricola Bonfadini | Via Luigi di Bernardo, 87, Iseo

L'Azienda Agricola Bonfadini, immersa nel cuore della Franciacorta, offre un ambiente esclusivo per corsi di formazione e incontri aziendali. Situata a Iseo, tra vigneti e paesaggi incantevoli, combina eleganza e tranquillità, creando il contesto ideale per apprendimento e team building. Gli spazi raffinati della cantina, uniti alla qualità dei suoi vini, trasformano ogni esperienza formativa in un momento unico, dove formazione e convivialità si fondono in un'atmosfera unica.

le location

#5.0
Business
Awakening

COSTRUIRE FIDUCIA:

PRINCIPI E STRATEGIE PER AVERE RELAZIONI DURATURE E OTTENERE RISULTATI BRILLANTI



LOCATION

**Villa
Calini**

Coccaglio



ORARI

9.00 - 13.00

14.00 - 18.00



Contenuti:

- La fiducia come leva strategica: l'impatto economico
- Le 5 onde della fiducia: Self Trust, Relationship Trust, Organizational Trust, Market Trust, Societal Trust
- Il triangolo dell'autorevolezza: fiducia, delega e feedback



Corso valido ai fini dell'**aggiornamento della figura di RSP**

il corso:

Durante il corso si esplorerà come la fiducia agisca come leva strategica, accelerando il processo decisionale e determinando un impatto economico significativo, con costi nascosti e benefici tangibili. Si approfondiranno le cinque onde della fiducia, partendo dalla fiducia in se stessi, che si basa su integrità, intenzioni, competenza e risultati. Successivamente, si esamineranno le dinamiche della fiducia nelle relazioni, dove piccoli "depositi" di fiducia sono fondamentali per costruire legami solidi. Verranno poi trattati gli aspetti legati alla fiducia nelle organizzazioni, in particolare l'importanza di una cultura aziendale trasparente e coerente. La fiducia nel mercato e la sua rilevanza nella costruzione di una reputazione solida saranno anch'esse analizzate, insieme alla fiducia sociale. Si parlerà anche del triangolo dell'autorevolezza, che integra fiducia, delega e feedback, e come queste dinamiche siano essenziali per costruire una leadership autentica. Il corso includerà esercitazioni pratiche per migliorare la credibilità, ispirare fiducia nei leader e sviluppare strategie per espandere la fiducia in modo sicuro.

obiettivi:



Esaminare l'evoluzione della fiducia nei vari livelli di interazione



Imparare a costruire una credibilità duratura



Sviluppare abilità per gestire situazioni in cui la fiducia è danneggiata

16
aprile

La docente

Lucilla Rizzini

Coach e imprenditrice con oltre 30 anni di esperienza nel settore del business. Founder di Ellecubica azienda nata per affiancare le aziende nella risoluzione di conflitti e nella gestione della comunicazione tra collaboratori. Direttrice scientifica del Master in Coaching per il Business, esperta di comunicazione interculturale per il business, Business and Team Coach AICP, Professional Certified Coach (PCC) @ICF, PNL Practitioner oltre che Personal Trainer riconosciuta dal CONI.





IL POTERE DELLA PROSPETTIVA: LA PRODUTTIVITÀ COME CONSEGUENZA DEL BENESSERE

Contenuti:

- Cambiare prospettiva per aumentare la produttività
- Amare le persone, usare le cose
- Le persone al centro
- Leadership basata sull'amore e l'intelligenza emotiva
- Energia ed entusiasmo per ispirare gli altri



LOCATION

**Cascina
Riversa**

Capriano del Colle



ORARI

9.00 - 13.00

14.00 - 18.00

il corso:

Il potere della prospettiva risiede nella capacità di cambiare mentalità, passando da un approccio che "usa le persone" a uno che le "ama", mettendo al centro il loro benessere. Questo shift di mentalità non solo promuove una cultura aziendale più coinvolgente, ma favorisce anche una maggiore produttività. Creare un ambiente di lavoro che incoraggia l'abbondanza, in cui le persone sono trattate con rispetto e valore, diventa il fondamento di un business sostenibile e prospero. Il benessere delle persone deve essere il punto di partenza, non un risultato da raggiungere, e una leadership basata sull'amore, l'empatia e l'intelligenza emotiva è la chiave per attrarre abbondanza. In questo contesto, energia ed entusiasmo diventano gli strumenti per ispirare e motivare gli altri, generando un impatto positivo e duraturo all'interno dell'azienda.

obiettivi:



**Aumentare la
consapevolezza
imprenditoriale**



**Creare un modello
di business
innovativo**



**Fare del benessere il
punto di partenza,
non solo il risultato**

09
maggio

I docenti:

Silvia Cusmai

Consulente del lavoro e business coach, è esperta di welfare aziendale e benessere. Laureata in Giurisprudenza, ha fondato il gruppo "Usa il Tuo Cuore" e cofondato "L'Impresa del Cuore". Il suo focus è l'equilibrio tra performance aziendale e benessere delle persone.



Riccardo Vivek Sardonè

Filosofo e ricercatore spirituale, è un Kriyaban appassionato di Yogananda e altri maestri. Studia Sciamanesimo Hawaiano, Geometria Sacra e frequenze energetiche, e tiene seminari per guidare le persone nel loro risveglio spirituale.



LEADERSHIP GAMES:

GIOCARE PER CRESCERE, GUIDARE PER ISPIRARE, COINVOLGERE PER MOTIVARE



LOCATION

**Cantina
Bottenago**

Polpenazze del Garda



ORARI

9.00 - 13.00

14.00 - 18.00

il corso:

Nel nostro territorio in continua evoluzione, le aziende affrontano sfide legate alla digitalizzazione, globalizzazione e alle mutevoli aspettative dei consumatori. In questo contesto, competenze come la gestione delle emozioni e la crescita personale sono essenziali per chi desidera guidare e ispirare. La giornata "Giochi di Leadership" offre ai partecipanti nuove prospettive e solide basi per la leadership, in un ambiente stimolante e non convenzionale. L'esperienza incoraggia un equilibrio tra intuizione e strategia, trasformando il divertimento in consapevolezza e arricchendo le competenze di leadership in modo pratico ed esperienziale. I partecipanti acquisiranno lezioni pratiche da applicare nel loro contesto professionale.

obiettivi:



**Costruire fiducia,
impegno e
responsabilità nei
team**



**Promuovere un
apprendimento
duraturo**



**Stimolare nei leader
creatività e problem-
solving**



Corso valido ai fini
dell'**aggiornamento
della figura di RSPP**

26
maggio

Il docente

Antonio Nocera

Psicologo del Lavoro e delle Organizzazioni e Psicoterapeuta, consulente organizzativo e formatore. Esperto in politiche di gestione delle risorse umane, processi di apprendimento e prassi di valutazione. Professore di "Psicologia Sociale" presso l'Università degli Studi di Verona. Autore di molti scritti sui temi della consulenza di direzione, della formazione e dei fenomeni psicosociali.



Contenuti:

- Giocare la psicologia delle organizzazioni
- Gestione delle emozioni
- Comunicazione e feedback
- Motivazione e coinvolgimento dei collaboratori
- Le emozioni nell'apprendimento
- La potenza del ragionamento analogico



GENTILEZZA E SANO EGOISMO

LE CHIAVI PER UN BUSINESS DI SUCCESSO

Contenuti:

- Spontaneità vs strategia
- Risposta vs reazione
- I 4 livelli di relazione nelle organizzazioni
- La risonanza emotiva
- La comunicazione interattiva
- Il Sano Egoismo
- La Gentilezza a fondo perduto
- Assertività tagliata semplice
- I principali indicatori emotivi non verbali



LOCATION

**Museo del
risorgimento**

BRESCIA



ORARI

9.00 - 13.00

14.00 - 18.00

il corso:

Con momenti di formazione frontale alternati a esercitazioni pratiche, questo corso accenderà la consapevolezza su quanto la qualità delle relazioni influenzi la qualità della vita in ogni ambito. È fondamentale, infatti, disinnescare il circolo vizioso dei problemi casa-lavoro / lavoro-casa, e porre uno sguardo lucido sui propri bisogni pur nel rispetto di chi ci sta a fianco. I partecipanti acquisiranno metodologie operative verbali e non-verbali per interagire al meglio con qualsiasi interlocutore, ottenendo prima e meglio i personali obiettivi di comunicazione.

18

giugno

obiettivi:



**Stimolare il
pensiero strategico
e calibrare la
spontaneità**



**Far emergere nei
partecipanti il
"sano egoismo"**



**Accrescere il
pensiero gentile nei
confronti dei propri
collaboratori**

il docente:

Sergio Omassi

Formatore e life coach, ama definirsi un "Facilitatore", perchè facilita le relazioni fondamentali, ovvero quelle con le persone con cui passiamo molto tempo ogni giorno e che, spesso, si chiamano colleghi. Dal 2020 è docente nello staff di WAU.TALENTIAMO. Dal 2017 collabora con alcuni Istituti di Istruzione Superiore e tiene corsi di formazione per docenti all'interno del PTOF (Piano Triennale Offerta Formativa). Il suo mantra: "Se non cerchi di migliorare, stai scegliendo di peggiorare".



CONFLICT MANAGEMENT:

COME TRASFORMARE I CONFLITTI IN OPPORTUNITÀ



LOCATION

Azienda Agricola Bonfadini

Iseo



ORARI

9.00 - 13.00
14.00 - 18.00

il corso:

Tutte le relazioni interpersonali sono caratterizzate da situazioni di conflitto, incidendo negativamente sul clima organizzativo e la performance lavorativa, all'interno delle aziende. Ma, per quanto risulti difficile riconoscere e cogliere le opportunità insite in un conflitto, vivere una situazione conflittuale sul lavoro rappresenta un'occasione di apprendimento e crescita, personale e professionale. Le sessioni saranno caratterizzate da uno stile fortemente interattivo, con speech di breve durata, per favorire una totale apertura alle domande dei discenti, così da approfondire tematiche e problematiche individuali. Il corso si avvarrà di test ed esercitazioni, al fine di validare alcune competenze, e verificare la corretta comprensione degli argomenti.

obiettivi:



Riconoscere e affrontare i conflitti con serenità



Migliorare la qualità della comunicazione persuasiva



Costruire relazioni proficue all'interno e all'esterno dell'azienda

Il docente

Rosario Tassoni

Laureato in filosofia, con un diploma di recitazione di primo livello (S.D'Amico - Roma) e un master practitioner in PNL conseguito presso la scuola di Tony Robbins (CA). Dirigente della direzione commerciale e brand manager per diverse aziende, opinion leader nel settore della gioielleria e del fashion. Oggi è trainer e coach per istituti e aziende, pubbliche e private, nei settori del lusso e della sanità e consulente di alta direzione nel lusso sui mercati esteri.



Contenuti:

- Le fasi della dinamica del conflitto
- Metodi di intervento per gestire i conflitti
- Il conflitto interpersonale
- Il conflitto nel team working
- L'incidenza del linguaggio sulle relazioni conflittuali
- Elementi di PNL
- Ascolto attivo, qualità ed efficacia comunicativa



Corso valido ai fini dell'**aggiornamento della figura di RSPP**

03

luglio



#5.0 Business Awakening



SAEF
+ valore con le tue persone

Per informazioni e iscrizioni:



formazione@saef.it



030.3776990



saef.it



Società di



SAEF
group