

RELAZIONI VINCENTI

Come sfruttare la tua rete
per attrarre nuove opportunità



Chi sono

Mi presento subito, sono Gabriele Sciuilli:

- ✓ HR, Trainer e Consulente specializzato in scienza delle relazioni applicate al mondo del lavoro e del business.
- ✓ Ho lavorato nel settore HR di importanti aziende italiane, tra cui Cassa di Risparmio di Cento, Adhr Group, Unipol Banca, Bper Banca.
- ✓ Dal 2018 creo e sviluppo progetti di formazione e consulenza sul Networking per Aziende, Business School, Enti di formazione, Associazioni, Professionisti e Privati.
- ✓ Sono il proprietario della piattaforma e-learning gabrielesciuilli.it disponibile H24 su ogni dispositivo, nata per formare professionisti e aziende sulla competenza del networking.
- ✓ Dal 2019 sono socio e membro del Direttivo AIDP (Associazione Italiana Direzione del Personale - Emilia-Romagna).
- ✓ Gestisco la prima newsletter su LinkedIn in Italia sul tema del Networking letta da più di 1300 iscritti ogni settimana dal titolo "Relazioni Vincenti".
- ✓ Autore, divulgatore e speaker sulle tematiche legate al mercato del lavoro e allo sviluppo di carriera per le principali riviste di settore, tra cui HR Online.
- ✓ Laurea in Giurisprudenza all'Università di Bologna.
- ✓ Master HR in "Gestione e sviluppo delle risorse umane"
- ✓ Dal 2020 sono Coach certificato ICF e NLP Practitioner.
- ✓ Appassionato di musica, persone, relazioni umane, crescita personale, marketing e comunicazione.

Perché faccio tutto questo?

- ✓ Amo e credo profondamente in tutto quello che faccio ogni giorno nella mia vita.
- ✓ Le centinaia di professionisti che ho incontrato du-



rante la mia carriera, mi hanno attribuito la preziosa capacità di trasformare le persone in professionisti di successo, stimati e apprezzati da tutti.

- ✓ Voglio aiutare quante più persone ad emergere e a fare la differenza nel mondo sovraffollato e ultra-competitivo in cui viviamo.

Rimaniamo in contatto e...

FACCIAMOGLI VEDERE CHI SEI!



“Nel mondo
ultra competitivo
in cui viviamo oggi
la cosa che conta di più
non è essere i più bravi
o i migliori,
ma essere diversi”

- GABRIELE SCIULLI -



Perché è importante stringere relazioni vincenti

In che modo possiamo generare di continuo nuove opportunità di lavoro e di business in un mondo diventato ultra-competitivo come quello in cui viviamo oggi?

Sicuramente la domanda non è fra le più facili a cui rispondere ma se sei un neolaureato, un manager o un libero professionista che vive ogni giorno il proprio mercato di riferimento, sono sicuro che almeno una volta nella tua vita ti sarai posto anche tu questa domanda. Ed è la stessa che molto spesso mi pongo anche io...

Uno dei problemi principali è che molti professionisti oggi continuano ad avere un approccio obsoleto nei confronti di un mondo che corre sempre più veloce e che cambia e si evolve alla velocità della luce. Oggi la maggior parte dei professionisti investe tempo, energie e denaro per rafforzare le abilità necessarie per formarsi ed aggiornarsi continuamente nella propria professione. Tutto questo è senz'altro doveroso, valido e giusto.

Ma può davvero bastare solo questo per tenere testa ad un mercato in costante trasformazione? Può davvero bastare allenare soltanto le proprie competenze nella speranza che prima o poi qualcuno ci trovi e ci riconosca il merito del nostro lavoro?

Ebbene se fino a poco più di 20 anni fa ti servivano davvero poche skills per riuscire ad emergere e fare la differenza nel tuo settore rispetto agli altri, adesso tutto questo sembra davvero non bastare più... Nonostante gli sforzi e i sacrifici che facciamo quotidianamente per migliorarci, tutto sembra diventato inspiegabilmente complicato e difficile come scalare l'alta vetta di una montagna durante l'inverno. La stessa cosa vale per chi vuole creare e sviluppare nuove relazioni e partnership per generare o attrarre nuove opportunità per la propria carriera, per il proprio lavoro e il proprio business.

Il web e i social network hanno cessato di essere già da tempo la miniera d'oro da cui attingere la linfa vitale per la tua professione e il tuo business.

Ormai soltanto le grosse aziende strutturate con ampi budget e margini importanti possono permettersi grossi investimenti pubblicitari sul web.

Inoltre senza un team strutturato di tecnici e professionisti validi del settore è sempre più difficile sapere gestire il proprio brand (personale o aziendale) su Internet e i social network per garantirsi una presenza massiccia su questi canali.

A questo punto, tornando alla nostra domanda iniziale, qual è il modo migliore, rapido, immediato, efficace e meno costoso per attrarre e generare nuove opportunità in un mercato diventato sempre più fitto e complesso? A volte noi professionisti tralasciamo che per affrontare il caos di ogni giorno e vincere le sfide professionali abbiamo a disposizione una carta da giocare a nostro favore molto preziosa.

Una carta a noi molto vicina che ognuno possiede nel proprio palmo della mano (a volte anche solo nel nostro telefonino) e di cui a volte ci dimentichiamo del tutto.

Sto parlando del potere delle RELAZIONI.

Siamo animali sociali e ognuno di noi nella propria vita vive e si nutre di relazioni con gli altri, lungo tutto il cammino della propria esistenza.

Chiunque di noi infatti oggi può avere accesso a tutte le migliori risorse e informazioni per formarsi dove, come e quando vuole in qualsiasi momento. Questo vuol dire che le competenze sono facilmente replicabili più di ogni altra cosa.

Ma non sarà mai replicabile da nessun'altro il potere di stringere e sviluppare relazioni di qualità per costruire nuove opportunità di carriera e di business.

E quanti professionisti lavorano per costruire una rete professionale solida e profittevole?

Quanti si attivano per fortificare in concreto questa skill importantissima?

La risposta purtroppo in molti casi è piuttosto scontata: molto pochi!

Sapere stringere relazioni e partnership importanti durature nel tempo non è un lavoro marginale a cui dedicarsi nel poco tempo libero che ci rimane la sera, ma è un'arte che se alimentata nel corso del tempo può procurarti soddisfazioni professionali infinite.

Lo strumento che ti serve per stringere relazioni profittevoli e durature per il tuo business e la tua carriera è il **NETWORKING**.

Ed è proprio da questo strumento importantissimo che dipende il futuro del tuo successo professionale e della tua prosperità...

Quali sono i benefici di un'attività di networking?



REPUTAZIONE

Grazie al networking ti posizionerai come un professionista esperto, più credibile e autorevole. Essere visibili e farsi notare è un vantaggio del networking che è essenziale nel progresso di carriera e di crescita personale. Parteciperai regolarmente ad eventi professionali e sociali e ti trasformerai in un' autentica "celebrità" del tuo settore. Potrai così contribuire a costruirti una solida reputazione di persona competente, affidabile e di supporto, offrendo informazioni utili o consigli alle persone che ne hanno bisogno. In questo modo il network da te creato e di cui fai parte, ti percepirà subito come un punto di riferimento stimato e apprezzato. Questo ti permetterà di entrare personalmente in contatto con professionisti esperti e famosi che mai e poi mai avresti immaginato di incontrare fino ad ora in vita tua.

CARRIERA

Attraverso l'espansione dei tuoi contatti che avrai grazie all'attività di networking potrai aprire le porte a nuove opportunità di avanzamento di carriera, di crescita personale o semplicemente a nuove conoscenze importanti. Il networking attivo aiuta a mantenere la mente aperta quando si presentano nuove opportunità di lavoro e aumenterai così la probabilità di essere assunto e di ricevere presentazioni a persone rilevanti. In questo modo darai finalmente la spinta decisiva alla tua carriera e raggiungerai la vetta che meriti e che hai sempre sognato.

COMUNICAZIONE

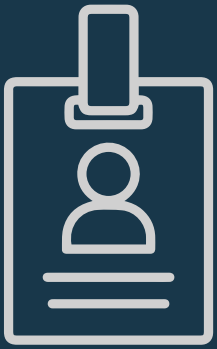
Le soft skill giocano oggi un ruolo decisivo al pari delle conoscenze tecniche. Nessun professionista, infatti, lavora da solo per affrontare problemi o per trovare soluzioni, ed è proprio qui che le soft skill fanno la differenza e le potrai migliorare facendo networking. Imparerai ad educare le persone e potenzierai le tue skill comunicative per far conoscere e apprezzare il tuo prodotto, brand o servizio meglio dei tuoi concorrenti. Senso dell'umorismo, empatia, coerenza, carisma, autorevolezza, persuasione, simpatia e positività sono solo alcuni degli aspetti caratteriali che avrai migliorato grazie all'applicazione del networking attivo. Diventerai un grande comunicatore e un abile persuasore in grado di dominare in ogni tipo diverso di platea, evento o pubblico.

BUSINESS

Le grandi aziende sono le uniche oggi che possono contare solo sui propri investimenti. Al contrario, attraverso un network strutturato ogni azienda o professionista può ridurre le proprie spese, aumentare i profitti e stringere nuove partnership commerciali. Il networking è una grande opportunità per scambiare le conoscenze delle best practice, conoscere le tecniche di business dei colleghi e rimanere al passo con i tempi. Un'ampia rete di contatti informati e interconnessi fra loro significa più accesso a nuove e preziose informazioni. La tua rete può rappresentare una valida calamita di idee innovative, in grado di comunicare nuove prospettive e dare propulsione al tuo business.

VENDITE

Il motivo per cui le star possono chiedere di più è che molti clienti sono disposti a sborsare più soldi per un servizio premium per degli esperti in cui credono e che ritengono più capaci, credibili o autorevoli rispetto alla concorrenza. I professionisti riconosciuti come esperti infatti guadagnano in media di più della concorrenza. All'interno del nostro percorso vedremo proprio quali sono i singoli step per costruire da zero un network di successo che ti consentirà di migliorare i tuoi risultati nelle vendite e attrarre il maggior numero di nuovi clienti e consolidare il rapporto con quelli già esistenti. Non clienti qualunque, ma quelli con cui puoi lavorare con maggiori margini e maggiori guadagni, sfruttando soltanto il potere del tuo network, senza sprecare tempo e denaro in investimenti pubblicitari di scarsa portata.



◊ chi si rivolge il programma

Relazioni Ulncenti?

Neolaureati

Sei un **neolaureato** o ti sei immesso da poco nel mercato del lavoro e vuoi iniziare a strutturare una solida rete di contatti per trovare lavoro, cambiare lavoro, essere assunto prima degli altri e dare finalmente una spinta definitiva alla tua carriera

Manager

Sei un **manager** che lavora in azienda e vuoi stringere relazioni di business e partnership profittevoli diventando così un punto di riferimento per tutta l'organizzazione migliorando il commitment e l'engagement di team, colleghi e collaboratori

Liberi professionisti

Sei un **libero professionista** che vuole aumentare vendite, fatturato e clienti sfruttando la propria rete di contatti per fare la differenza rispetto ai concorrenti e trasformarti nel tempo in una vera autorità del tuo settore senza spendere soldi inutili in marketing e pubblicità

Networker

Sei un **networker** professionista e già utilizzi questo favoloso strumento per il tuo lavoro ma vuoi imparare a sfruttare al massimo le infinite potenzialità di questo mezzo così da diventare un raffinato "artista" nel campo del networking e delle relazioni

Coach e formatori

Sei una persona appassionata di **crescita personale, coaching, formazione** e **personal branding** e sai molto bene che per emergere e distinguerti dalla massa hai bisogno di nutrire e coltivare ogni giorno una vasta rete di contatti per prosperare nella vita e nel tuo lavoro

Come funziona il programma

Relazioni Vincenti?

GIORNO 1:

- ✓ Perché è importante fare networking oggi
- ✓ Networking: che cos'è e a cosa serve
- ✓ Comprendere il networking, oltre i pregiudizi
- ✓ Come funziona la relazione: I legami forti, deboli e assenti
- ✓ Il numero di Dunbar e i 6 gradi di separazione
- ✓ Il segreto per iniziare: dare per ricevere
- ✓ Networking e personal branding: stabilisci il tuo posizionamento

GIORNO 2:

- ✓ Come costruire un network di successo: piano di azione
- ✓ L'arte della conversazione: tecniche di storytelling professionale
- ✓ FACE TO FACE MEETING
- ✓ Come entrare in contatto con persone influenti
- ✓ Il networking in azienda
- ✓ Esercizi d'aula, check up e feedback dei partecipanti

*Il corso può essere personalizzato e organizzato sulla base delle specifiche esigenze formative e può essere svolto on line, in aula, oppure in modalità one to one.

La quota di partecipazione non include:

- IVA al 22%
- Trasferimenti, pernottamenti e pasti dei partecipanti e del Trainer



Testimonanze

“Ho partecipato alla conferenza “Relazioni Vincenti” di Gabriele, ottimo relatore, chiaro, diretto, conciso e che tiene sempre alta l’attenzione su argomenti utili per il business”.

Daide Achille Daolio, *Client Advisor presso In Job*

“Ho avuto modo di seguire uno speech tenuto Gabriele sul tema del networking e della costruzione di relazioni efficaci nell’era digitale. Gabriele si è dimostrato un abile comunicatore e un formatore preparato, ha trasmesso i contenuti in modo funzionale, pratico e professionale.”

Silvia Aguzzoli, *HR specialist presso SanPaolo Invest*

“Gabriele è il top degli HR, il suo metodo di sviluppo personale/professionale ed i suoi consigli mi hanno aiutato nel mio progresso di carriera.”

Alessandro Pecoraro, *Data Driven Omnichannel Strategies presso UnipolSai Assicurazioni Spa*

“Mi ha fatto piacere incontrare Gabriele: mi ha fatto riflettere su come sia utile prendersi un momento per guardare con distacco ai nostri comportamenti abitudinari, come il relazionarci con gli altri. L’abitudine ci porta a un calo dell’attenzione su cose che sappiamo fare (o pensiamo di saper fare) e a commettere errori di cui neppure ci accorgiamo. E in ambito relazionale, gli errori si traducono in porte chiuse.”

Enrico Bertusi - *Promelec International, Executive Search*



Per maggiori informazioni **scrivi una mail a:**
info@gabrielesciulli.it



Oppure contatta per messaggio
il servizio clienti **WhatsApp**
al numero +39 339 133 56 48

Rimaniamo in contatto
e FACCIAMOGLI VEDERE CHI SEI

www.gabrielesciulli.it | info@gabrielesciulli.it