

**SUPSI**

# Strategie di sviluppo con le relazioni giuste

## Strumenti per sviluppare carriera e networking

### Modulo breve

#### Presentazione

La capacità di presentarsi in maniera efficace, saper raccontare la propria esperienza professionale, i propri obiettivi personali, di carriera e business è determinante in molti scenari del nostro quotidiano ed in particolare quando entriamo in relazione con gli altri. Per farlo occorre chiarire le nostre attitudini, competenze e realizzazioni, ed arrivare ad essere convincenti in pochi minuti. Networking, solo una moda passeggera o un valido strumento di marketing ed acquisizione? Da quasi un decennio mi occupo in maniera molto intensa di questo tema. Mi sono accorto che molti imprenditori, professionisti e responsabili d'azienda utilizzano gli eventi di networking per provare a piazzare i loro prodotti e servizi in questa maniera, ma spesso con dei scarsi risultati e soprattutto in maniera completamente casuale. Siccome tempo è denaro, come si dice spesso, bisogna trovare soluzioni per ottenere dei risultati maggiormente validi, non casuali ma pianificabili.

#### Obiettivi

Definire i nostri skills, la nostra esperienza, i nostri obiettivi e realizzazioni ed essere in grado di presentarli in maniera sintetica e convincente. Conoscere gli strumenti necessari per rendere il networking efficace e saper strutturare la propria rete secondo le proprie esigenze. Conoscere delle attività che aiutano a sviluppare le proprie capacità di interazione.

#### Destinatari

Studenti, manager, persone che intendono sviluppare i contatti, la propria carriera.

#### Requisiti

Conoscenze di base dei principi della comunicazione.

#### Certificato

Attestato di frequenza

Crediti di studio

1 ECTS valido per i seguenti percorsi formativi:

- Diploma of Advanced Studies (DAS) in Skills' Empowerment
- Certificate of Advanced Studies (CAS) in Sviluppo delle competenze

#### Crediti di studio ECTS

1 ECTS

#### Programma

Parte 1

Chi sono: come presentare esperienze, competenze ed aspirazioni, posizionamento e target. Realizzo la mia presentazione: tipi di presentazione, metodologia, come farlo in pochi secondi: simulazioni e feedback.

Parte 2

Fondamentali del sistema e della strategia per un networking efficace. Autovalutazione. Sviluppo degli ingredienti fondamentali. Primi passi per ottenere altri risultati

#### Durata

16 ore-lezione

#### Metodologia didattica

Il modulo prevede parti esperienziali. Alle parti teoriche si alterneranno momenti di lavoro di gruppo ed individuale, con interattività e condivisioni personali.

#### Responsabile/i

Alan Righetti, Formazione continua Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale SUPSI, area Economia aziendale

#### Relatore/i

Cristina Spoldi, career coach  
Ingo Karsch, esperto in marketing relazionale

#### Date

10 e 15 aprile 2019

#### Orari

09.00-12.30; 13.30-17.00

#### Luogo

SUPSI, Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale  
Stabile Suglio, CH-6928 Manno

#### Costo

CHF 1'050.-

La quota comprende il rilascio dell'attestato e la documentazione didattica.

#### Osservazioni

Il numero dei partecipanti è limitato a 16.

## Informazioni

SUPSI, Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale  
Stabile Suglio, Via Cantonale 18  
CH-6928 Manno  
T +41 (0)58 666 61 23  
F +41 (0)58 666 61 21  
deass.economia.fc@supsi.ch  
www.supsi.ch/fc

Informazione tecniche  
alan.righetti@supsi.ch

## Termine d'iscrizione

Entro il 29 marzo 2019

## Link per le iscrizioni

<https://fc-catalogo.app.supsi.ch/Course/Details/22956>

---

## Condizioni generali

### Iscrizioni e ammissione

Per partecipare a un corso l'iscrizione è obbligatoria e vincolante per il partecipante. L'ammissione ai corsi di lunga durata è tuttavia subordinata alla verifica dei requisiti richiesti dal percorso formativo. Per garantire un buon livello qualitativo, SUPSI può fissare un numero minimo e massimo di partecipanti.

### Quota d'iscrizione

Se il corso è a pagamento, la quota di iscrizione è da versare sul conto bancario della Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana (SUPSI):  
- Dalla Svizzera, prima dell'inizio del corso, tramite la polizza che verrà inviata con la conferma di iscrizione  
- Dall'estero, dopo la conferma d'iscrizione, con bonifico bancario intestato a SUPSI presso la Banca dello Stato del Cantone Ticino, CH-6501 Bellinzona  
IBAN CH05 0076 4190 8678 C000C  
Swift Code BIC: BSCTCH 22  
Clearing 764  
Causale: Titolo del corso

### Obbligo di pagamento della quota di iscrizione

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi entro 30 giorni dalla data della fattura. La conferma di

iscrizione e la fattura sono trasmesse al partecipante dopo il termine di iscrizione al corso. In casi particolari è possibile richiedere una rateazione della quota d'iscrizione; la richiesta scritta va inoltrata alla segreteria competente entro il termine di iscrizione. Verso la SUPSI il debitore del pagamento della quota è il partecipante, che attraverso l'iscrizione al corso, riconosce espressamente il proprio debito ai sensi della LEF, nonché l'obbligo di pagamento e si impegna al versamento dell'importo dovuto. Se la formazione è finanziata dal datore di lavoro o da un terzo, il partecipante rimane comunque debitore verso la SUPSI fino ad effettivo pagamento della quota da parte del datore di lavoro o del terzo indicato. Al riguardo il partecipante si impegna e si obbliga verso la SUPSI ad assumere il pagamento della quota di iscrizione, nel caso in cui il datore di lavoro o il terzo indicato, non dovesse corrispondere l'importo dovuto. Le disposizioni relative all'obbligo di pagamento non si applicano se i corsi non prevedono il versamento di una tassa.

### Annullamenti e rinunce

Nel caso in cui il numero di partecipanti fosse

insufficiente o per altri motivi, SUPSI si riserva il diritto di annullare il corso. In tal caso, gli iscritti saranno avvisati tempestivamente e, se avranno già versato la quota di iscrizione, saranno integralmente rimborsati. Qualora sia il partecipante a rinunciare, quest'ultimo è tenuto al versamento del 50% della quota di iscrizione se notifica l'annullamento:  
- nei 7 giorni che precedono l'inizio del corso, se iscritto alla formazione breve (0-9 ECTS)  
- nei 21 giorni che precedono l'inizio del corso, se iscritto alla formazione lunga (10-60 ECTS)  
Casi particolari possono essere analizzati e decisi con la direzione di dipartimento. In caso di rinunce notificate successivamente ai termini di cui sopra, il partecipante non avrà diritto al rimborso e l'intera quota di iscrizione diverrà immediatamente esigibile. Sono fatte salve eventuali deroghe previste nei regolamenti di ogni singolo corso, alle quali si fa espressamente richiamo. Chi fosse impossibilitato a partecipare può proporre un'altra persona previa comunicazione a SUPSI e accettazione da parte del responsabile del corso. In caso di rinuncia al corso per malattia o infortunio del partecipante, la fattura

inerente la quota di iscrizione potrà essere annullata, a condizione che sia presentato un certificato medico.

### Modifiche

SUPSI si riserva il diritto di modificare il programma, la quota di iscrizione e il luogo dei corsi a seconda delle necessità organizzative.

### Copertura assicurativa infortuni

I partecipanti non sono assicurati da SUPSI.

### Privacy

Il trattamento dei dati avviene nel rispetto della legislazione svizzera (Legge federale sulla protezione dei dati e relativa Ordinanza).

### Foro competente

Per eventuali controversie il foro competente è Lugano, che è pure il foro esecutivo ai sensi della LEF (Legge federale sulla esecuzione e sul fallimento). Il diritto applicabile è quello svizzero.