



Corso avanzato

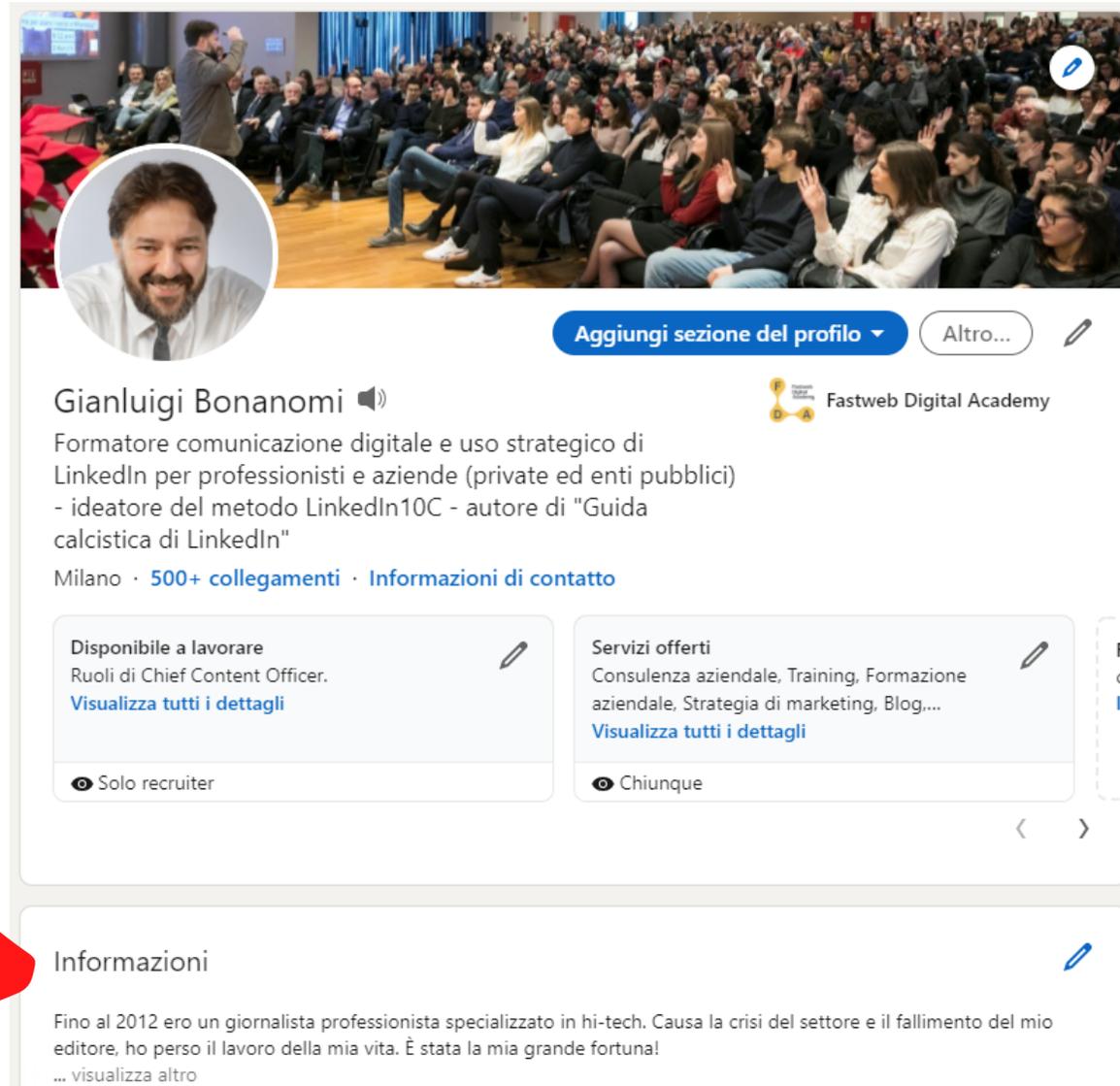
Durata 1 ora

Linked Storytelling



di Gianluigi Bonanomi





Gianluigi Bonanomi 

Formatore comunicazione digitale e uso strategico di LinkedIn per professionisti e aziende (private ed enti pubblici)
- ideatore del metodo LinkedIn10C - autore di "Guida calcistica di LinkedIn"

Milano · [500+ collegamenti](#) · [Informazioni di contatto](#)

Disponibile a lavorare 

Ruoli di Chief Content Officer.
[Visualizza tutti i dettagli](#)

 Solo recruiter

Servizi offerti 

Consulenza aziendale, Training, Formazione aziendale, Strategia di marketing, Blog,...

[Visualizza tutti i dettagli](#)

 Chiunque

Informazioni 

Fino al 2012 ero un giornalista professionista specializzato in hi-tech. Causa la crisi del settore e il fallimento del mio editore, ho perso il lavoro della mia vita. È stata la mia grande fortuna!
... visualizza altro





La storia di Zaccardo





1°

Cristian Zaccardo

World Cup Champion 2006 - German Bundesliga Champion 2009 - Europe Cup U21 Champion 2004

Vicenza Calcio S.p.A. • ITC Paradisi

Milano, Italia • 500+ 

Messaggio

381 Apps Serie A - 22 Goals
15 Apps Bundesliga - 1 Goal
1 App UEFA CHAMPIONS LEAGUE
15 Apps UEFA EUROPA LEAGUE - 2 Goals
17 Apps ITALY National Team - 1 Goal
21 Apps ITALY National Team U21 - 2 Goals
9 Apps ITALY National Team U20
6 Apps ITALY National Team U18
8 Apps ITALY National Team U16 - 1 Goal
28 Apps LEGA PRO
24 Apps Serie B 2 assist
Free player/Free agent [Visualizza meno](#)



Simone Bandinelli, PMP

Project Manager - Gestisco progetti complessi dalla firma del contratto alla fatturazione

30 gennaio 2020, Simone era un cliente di Gianluigi

Gianluigi e' molto competente sull'uso efficace di LinkedIn e il suo metodo in 10 punti aiuta efficacemente a creare un profilo piu' professionale e appetibile. Ho seguito una sua presentazione recentemente e ho applicato i suoi consigli al mio profilo: **le visite sono triplicate!**

Sono diventato un consulente finanziario perché ero appassionato di finanza personale e investimenti. Essere al servizio delle persone e avere un'influenza positiva sulla loro vita è la mia mission.

La gestione del proprio denaro non è difficilissima, ma molti non hanno ne il tempo, ne la voglia o l'interesse per apprendere la finanza comportamentale e l'abc della finanza al servizio degli investimenti e quindi delegano.

Tasse, scelte sanitarie, pianificazione patrimoniale ed assicurativa e dell'istruzione, sono alcuni degli aspetti che fanno parte del mio lavoro.

Dopo oltre 25 anni di questo bellissimo mestiere, posso affermare che specialmente le donne abbiano bisogno di un consulente che comprenda le loro circostanze uniche, come ad esempio: essere gli angeli custodi dei loro bambini e delle fragilità degli anziani a loro cari.

Le donne spesso vivono più a lungo dei loro partner e hanno bisogno di consulenti che chiedano a loro il tempo per conoscere i loro bisogni.

Non essendo un tuttologo, lavoro in con un team di professionisti, per offrire una migliore pianificazione finanziaria ed assicurativa, attraverso una gestione degli investimenti mobiliari ed immobiliari ed anche degli asset fisici.

Molti dei miei clienti hanno bisogno di un aiuto per valutare se stanno risparmiando abbastanza per la pensione, altri vogliono valutare se possono permettersi di fare un cambiamento nella loro carriera.

Il mio obiettivo è aiutare le persone, le aziende e le loro famiglie a vivere una vita finanziariamente sana

ed appagante ed a raggiungere i loro obiettivi di vita e di famiglia pianificati.

Fin dagli inizi della mia carriera, come consulente finanziario, sono sempre stata al fianco degli Imprenditori, ho avuto modo di conoscerne gioie e successi, ma anche sofferenze e necessità, ho compreso a fondo le peculiarità di ogni Settore, le differenti esigenze, i campi in cui è possibile esercitare per loro la maggiore utilità.

Dinnanzi a tutto questo ho capito quanto poteva essere importante dare loro un SUPPORTO VALIDO e CONCRETO e su queste basi ho individuato la mia Missione:

* La tutela e la crescita dei Patrimoni nel tempo, in quanto essenziali per fa si che le Aziende abbiano la possibilità di prosperare, innovarsi ed essere tramandate tra Generazioni;

* La Conservazione e la Crescita della Ricchezza aziendale e personale, nel rispetto delle aspettative, delle esigenze ed delle ambizioni di coloro che rappresentano l'Imprenditorialità Italiana.

Nell'anno 2019, anno di crescita positiva per le borse, ho selezionato per i miei clienti strumenti che hanno avuto una performance nell'anno di circa il 50%.

Nell'anno 2018, anno invece in cui tutto ha chiuso in modo fortemente negativo, una attenta selezione e strutturazione dei portafogli ha comportato un risultato con rendimenti medi di circa l'8%.

✓ **RISULTATI RAGGIUNTI:**

Nel 2016, dopo 11 anni in banca, scelgo la libera professione
Una nuova sfida, tante difficoltà ma anche la gioia e la libertà di costruire la mia azienda individuale

Ad oggi 140 clienti mi hanno dato fiducia: famiglie e aziende che hanno scelto me per la gestione del proprio risparmio

Ho organizzato eventi come relatore e ho tenuto incontri nelle aziende per parlare ai dipendenti di gestione del TFR

Nel 2017 ottengo la Certificazione Efp Italia e vengo eletto Consigliere dell'Associazione di Categoria dei Consulenti Finanziari (Anasf)

Nel 2019 ho l'incarico, da parte della mia azienda, di dare supporto ad alcuni giovani colleghi nell'attività con i loro clienti, in vista di un grande evento nazionale





Quale problema risolvi? → USP

A chi lo risolvi? → Target

Come lo risolvi? → Case study

Con quali risultati? → Case study

Come contattarti? → Call to action



WHAT I DO: I help Business Coaches, Consultants, Small Business Owners, Sales Executives and others leverage LinkedIn to generate more sales leads, add new clients, increase revenue and build their online platform.

HOW I DO IT: I provide online training programs, on-site workshops and content aimed at helping you discover how to generate more business for yourself using LinkedIn.

RESULTS: "I've generated over **\$50,000** in new business as a direct result what I learned inside the LinkedIn Riches Premium Training." - **John Hawkins**, Executive Coach & Speaker

[...]

 **FREE TRAINING:** **Join me online** for one of my **Free** LinkedIn Trainings:
<http://www.linkedinriches.com/join-2/>

MY BACKGROUND: Author of 7 books, former Associated Press Reporter, Award-Winning PR Director and Social Media Consultant, Talk Radio Producer and On-Air Talent, Video Producer and Marketer, Freelance Writer, 1-on-1 Business Coach & Consultant.



Il passo indietro del singolo



Il passo indietro del singolo

Per questo ho creato Storyfactory, la prima società in Italia che si occupa di narrazione aziendale e strategie per distinguersi nel "content continuum", collaborando con brand come: Coca-Cola, Eni, Nespresso, Fastweb, Intesa Sanpaolo, Roche. Le aziende con cui lavoro sono e si sentono precursori e vogliono andare oltre il limite del loro racconto. Perché noi siamo il confine da superare e da raccontare.

Per guardare fuori e scoprire nuovi mondi. Nuovi territori. Nuovi mercati.

- Barclays offre una eccellente piattaforma per la sottoscrizione, vendita e switch della maggior parte dei fondi in offerta chiamata web collaboration, con il token e la firma digitale si guadagna tempo e migliora la efficienza

Il passo indietro del singolo

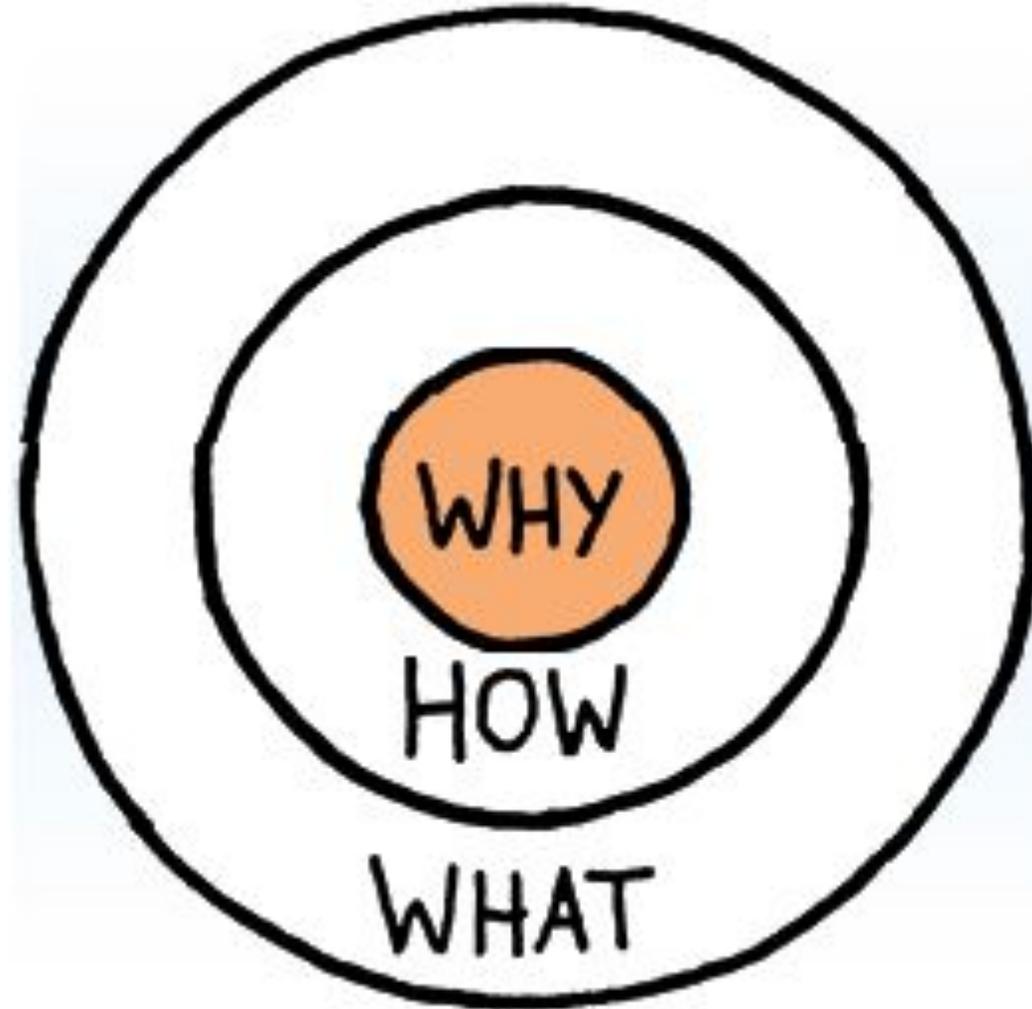
■ Agenzia Generale di Pescara è ambizione, obiettivi, valori. È una struttura di collaboratori e dipendenti di grande esperienza e professionalità, per offrirvi ogni giorno il massimo della flessibilità e competenza nella Protezione Finanziaria.

Mario Dragonetti, esperto del settore assicurativo dal 1993, è l'Agente Generale di ■ Assicurazioni e Investimenti di Pescara. Presente sul territorio dal 2005, ■ Agenzia Generale di Pescara è una rete solida che punta costantemente alla ricerca dell'eccellenza, per garantirvi la miglior soluzione per ciascuna esigenza assicurativa e di protezione finanziaria. Per la persona, la famiglia e l'impresa.

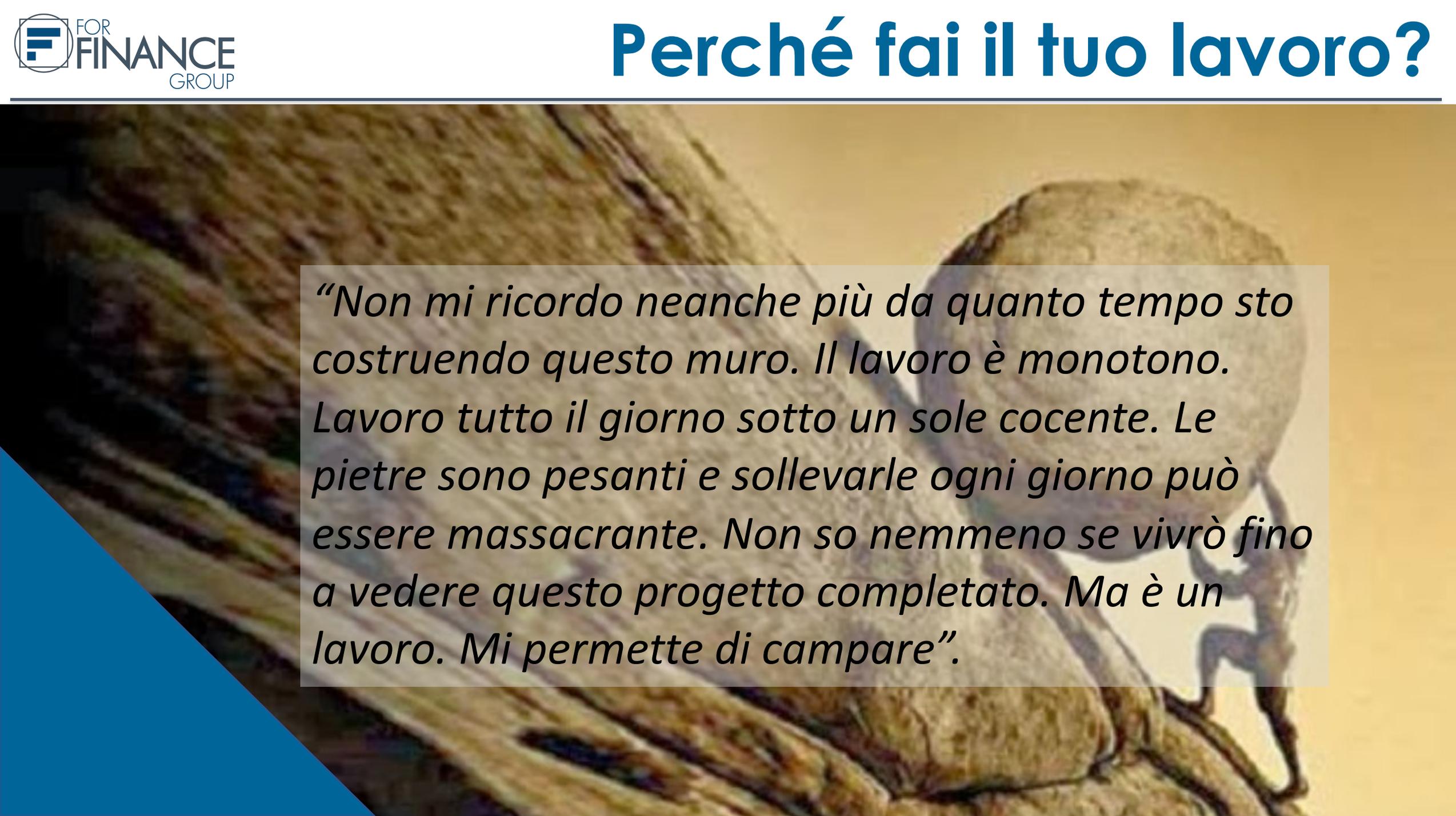
"Nell'Agenzia Generale di Pescara sappiamo cosa conta di più per voi, per questo mettiamo al vostro servizio tutta la disponibilità, l'impegno e l'attenzione, per una consulenza professionale personalizzata, pensata per ciascuna esigenza".



Il cerchio magico: partire dal perché



Perché fai il tuo lavoro?



“Non mi ricordo neanche più da quanto tempo sto costruendo questo muro. Il lavoro è monotono. Lavoro tutto il giorno sotto un sole cocente. Le pietre sono pesanti e sollevarle ogni giorno può essere massacrante. Non so nemmeno se vivrò fino a vedere questo progetto completato. Ma è un lavoro. Mi permette di campare”.

Perché fai il tuo lavoro?

“Amo il mio lavoro. Sto costruendo una cattedrale. Certo, non mi ricordo neanche più da quanto tempo sto costruendo questo muro e a volte il lavoro è monotono. Lavoro tutto il giorno sotto un sole cocente. Le pietre sono pesanti e sollevarle ogni giorno può essere massacrante. Non so nemmeno se vivrò fino a vedere questo progetto completato. Ma sto costruendo una cattedrale”.

I modelli di storie personali

1. Vincere sul cattivo/rinascita
2. Ascesa verso il successo
3. Missione/ricerca
4. Commedia (tragedia)





Eroe



Ostacolo



Desiderio

Ho superato insieme ai miei clienti la crisi della Lehman Brothers e la loro fiducia nella mia persona è aumentata. Credo che il punto di forza di una crisi sia quello di poter ridurre un'attività in rovina o, al contrario, farla fiorire dopo aver toccato l'abisso.

Ero un imprenditore fino allo scorso 9 marzo.

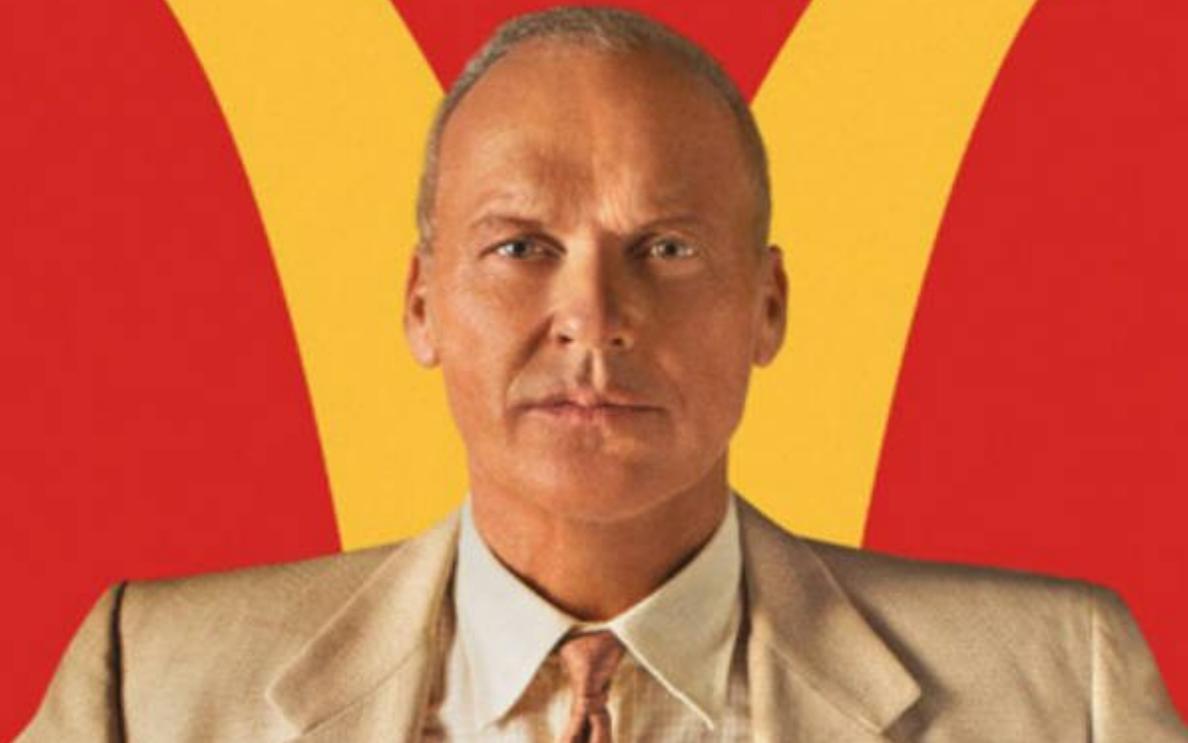
Ho rischiato di affogare sotto l'onda del Covid-19 che ha distrutto le mie attività in ambito turistico-ludico-ristorativo, ma sono arrivato a riva ed ho cercato un lavoro che mi piacesse secondo le mie attitudini.

Ho rispolverato le mie competenze accademiche e ad aprile ho fatto il mio primo colloquio post-lauream, a trent'anni ed in quarantena.

Dal 15 giugno sono stato assunto da Generali e sto scrivendo un nuovo capitolo della mia vita.

Dal 2011 affianco privati, professionisti e imprenditori come te che desiderano essere seguiti sia nelle loro scelte finanziarie aziendali sia nella pianificazione finanziaria personale. Nel corso della mia carriera ho lavorato prima per 13 anni come dipendente di banca tradizionale, con proprie regole, orari e procedure. Da inizio 2020 ho deciso di mettere a disposizione le mie competenze come libero professionista, con l'obiettivo di diventare il referente unico del cliente, totalmente svincolato da logiche e obiettivi aziendali.

RISK TAKER. RULE BREAKER. GAME CHANGER.



Ascesa verso il successo

Nel 2009 vendo la mia attività principale e decido di intraprendere una nuova sfida molto impegnativa con l'obiettivo di crescere sempre più in ambito professionale. Scelgo di intraprendere il lavoro di Consulente Finanziario e Patrimoniale insieme ad una delle migliori Banche Italiane ed Europee.

“Numerosi sono i clienti che in questi anni si sono rivolti alla mia consulenza. Sono impegnato dal 2009 nel settore della Consulenza Finanziaria e Patrimoniale, in una continua ricerca di soluzioni strategiche oltre che di analisi dei fabbisogni personali nelle aree di mia pertinenza. ”



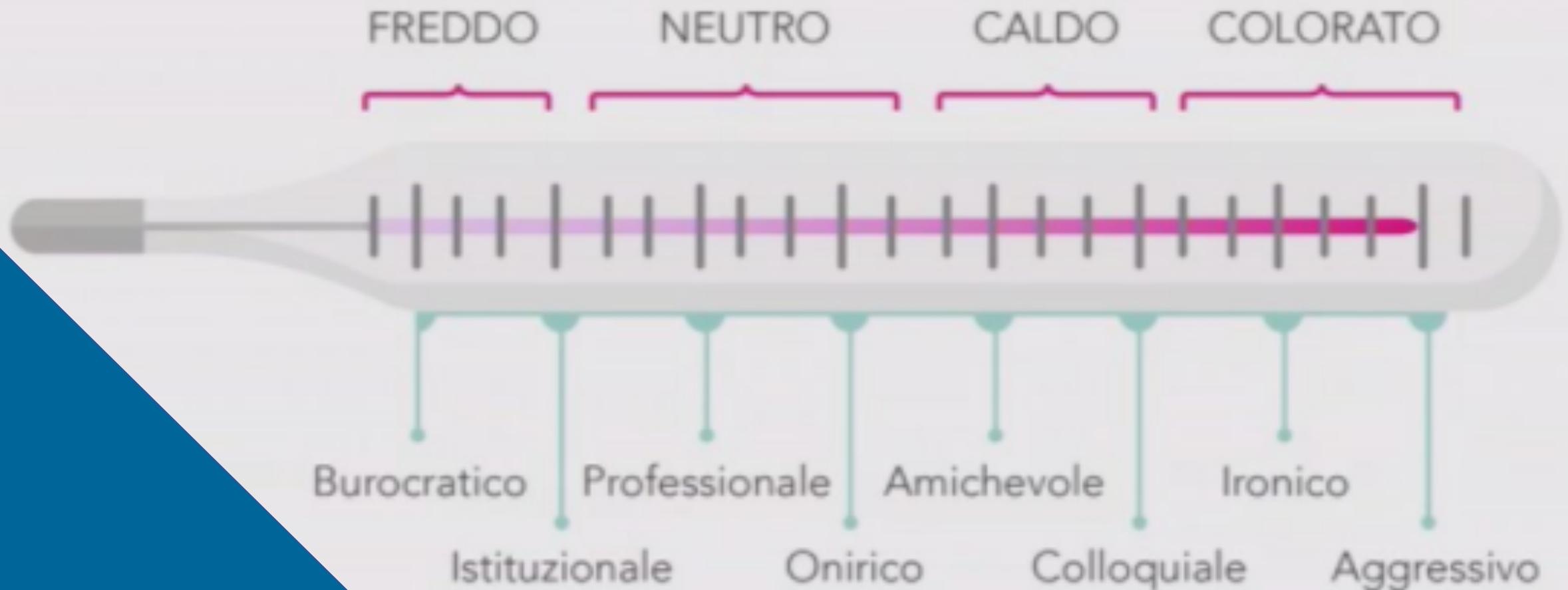
Da oltre 20 anni mi occupo di investimenti finanziari, iniziando quasi per gioco all'età di 14 anni, la finanza è diventata una passione ed infine una professione. Dopo 12 anni di esperienza bancaria ho deciso di intraprendere la libera professione per potermi esprimere al meglio ed offrire ai clienti le migliori soluzioni di investimento disponibili sul mercato con il primo gruppo bancario italiano.

Ogni sfida intellettuale che ingaggio, mi dà un'incredibile energia.
Se ho una caratteristica che mi rappresenta questa è la trasversalità:
l'attenzione alle sfumature, la ricerca continua del pensiero laterale e
l'attenzione alla variabile "uomo".

Lo studio continuo, la conoscenza del nuovo, lo scambio di idee mi
provocano un'ebbrezza unica.
Voglio aiutare le persone a fare impresa bene: eticamente e
produttivamente.

Ho una visione di un paese migliore, fatto da persone motivate ed aziende
virtuose e responsabili.

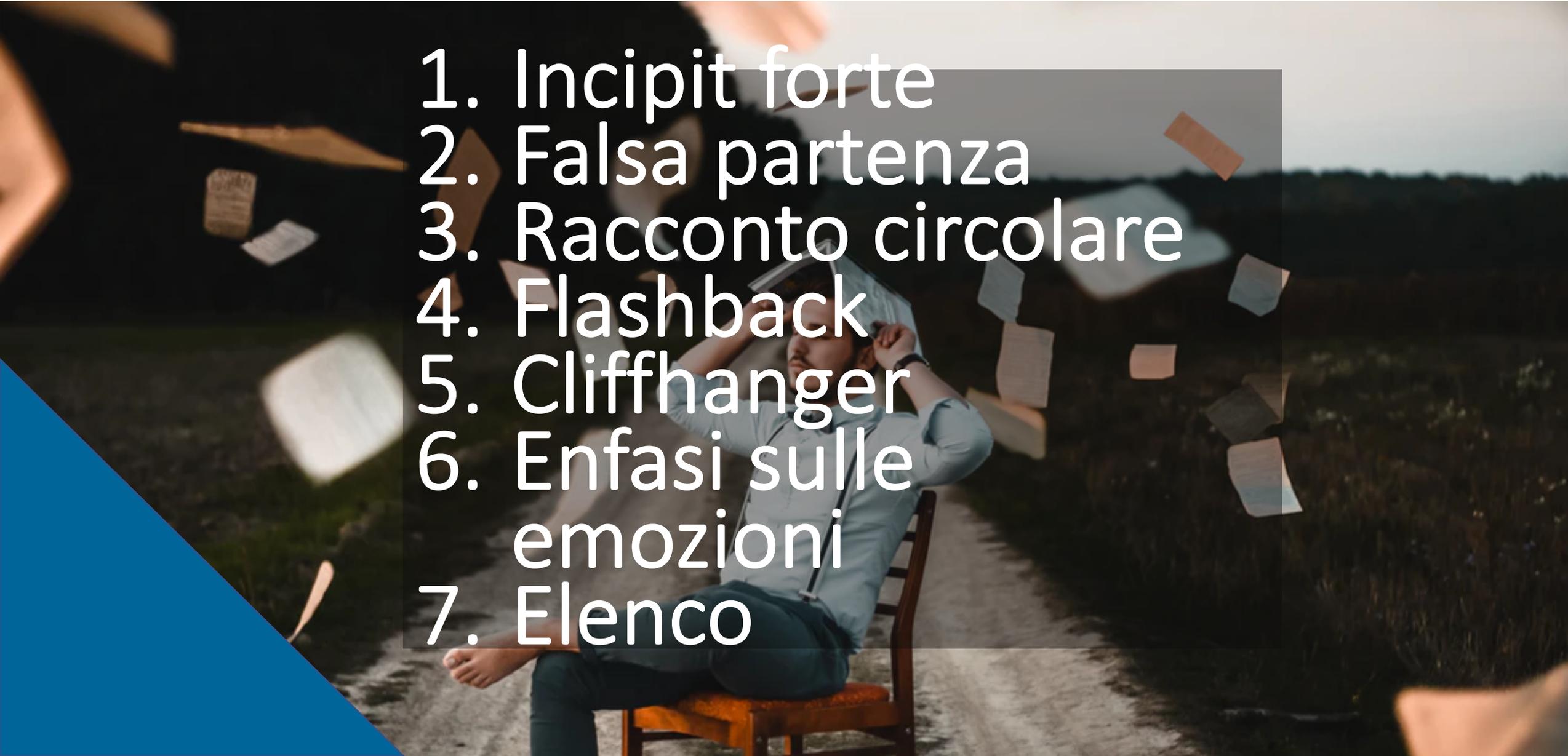
TIPI E LIVELLI DI TONO DI VOCE





Consulente finanziario presso San Paolo Invest Sim Spa - Gruppo Fideuram Intesa San Paolo Private Banking Spa

"Nella vita ci sono cose ben più importanti del denaro, il guaio è che ci vogliono soldi per comprarle". Groucho Marx

- 
1. Incipit forte
 2. Falsa partenza
 3. Racconto circolare
 4. Flashback
 5. Cliffhanger
 6. Enfasi sulle emozioni
 7. Elenco



Informazioni



Fino al 2012 ero un giornalista professionista specializzato in hi-tech. Causa la crisi del settore e il fallimento del mio editore, ho perso il lavoro della mia vita. È stata la mia grande fortuna!

... visualizza altro



Se pensi che si tratti solo di mercati e investimenti ti sfugge il punto.

Si tratta piuttosto di realizzare i tuoi desideri, raggiungendo una maggiore tranquillità rispetto a tutti gli eventi che la vita può farti affrontare.

Gestire il proprio patrimonio nella sua globalità attraverso un professionista oggi è importante e conveniente.

Io lo faccio per i miei clienti dal 1998. Li aiuto a fare chiarezza sui loro obiettivi e a creare il proprio piano finanziario.

--> Come posso fare tutto questo per te?

> Voglio conoscere bene:

- il tuo personale trascorso;
- le tue caratteristiche di investitore;
- i tuoi personali sogni da realizzare.

> Successivamente costruiremo il tuo piano finanziario personalizzato, che monitoreremo nel tempo per 'rodarlo' affinché si adatti sempre più alle necessità e per modificarlo qualora intervengano variazioni rilevanti sul mercato. Io sarò a tua disposizione per fornirti informazioni aggiornate del tuo portafoglio e dell'andamento del mondo economico, e per aiutarti a capire i principi fondamentali della finanza e fare di te un investitore consapevole.



Non sempre $100-30+30$ restituisce come risultato 100...in Finanza, ad esempio, fa 91. E quando il mercato finanziario genera tutto ciò, il risparmiatore entra nel panico, sviluppando una forte emotività ed un' avversione alle perdite che generano inesorabilmente comportamenti finanziari scorretti portandolo a peggiorare ulteriormente la situazione. Solo un Consulente Finanziario con 30 anni di esperienza sui mercati, può gestire questo aspetto particolare, infondere fiducia e consapevolezza nel risparmiatore accompagnandolo verso scelte finanziarie corrette.. Affidati ad un professionista del risparmio che sia un esempio per tutti, Luca ████████...per esempio.



Dopo una lunga esperienza nel mercato dell'Information Technology and Communication, ho deciso di **re-inventare il mio lavoro** ed andare a cogliere successi in mercati completamente diversi e nuovi per me.

Ad oggi, in un'area geografica sicuramente più fertile, ma anche molto critica come Taranto, mi sono avventurato nella professione del Consulente Assicurativo e Finanziario, mettendo al servizio di questo mercato, in continua trasformazione, tutta la mia professionalità e la mia esperienza commerciale e di marketing.



Se avessi seguito la mia passione e i miei studi ora stareste leggendo il profilo di un Ingegnere Edile.

Invece l'organizzazione di un memorial di Triathlon ha completamente cambiato le mie aspettative sul futuro e mi ha fatto scoprire una passione ancora più grande di quella per l'architettura.

Nonostante non sia stato semplice cambiare ambito lavorativo con il mio background universitario, nel 2018, grazie alla mia determinazione e passione per l'organizzazione degli eventi, sono entrata a far parte della grande squadra di Regesta e Clarex.

Da poco più di due anni mi occupo di aiutare i miei colleghi a comunicare le potenzialità della trasformazione digitale attraverso la piattaforma SAP.

Nello specifico gestisco i social media, il sito web e la piattaforma CRM aziendale, curo la parte grafica delle presentazioni verso i clienti e aiuto ad organizzare gli eventi aziendali, sia quelli dati per i clienti (fiere, webinar, percorso di Controlling...) che quelli interni per le #regestapeople (Summer e Xmas Meeting, eventi Fun&Fan...).

In accordo con la nostra People Manager, ho curato la realizzazione del sito interno e dell'onboarding guide, due canali per aiutare gli abitanti di casa Regesta ad orientarsi meglio tra tutti i vantaggi che far parte di questa azienda comporta.

Il motto di Regesta è infatti "un'azienda IT con le persone al centro" ed è davvero così!

Cosa significa mettere le persone al centro? Parliamo di cura verso i dipendenti, che vengono formati non solo sugli aspetti tecnici (hard skills), ma anche su quelli relazionali e personali (soft-skill) per riuscire a raggiungere la piena realizzazione professionale e individuale.

Le capacità così acquisite si riflettono sul nostro lavoro e il rapporto con i clienti, con cui si instaurano forti legami di fiducia reciproca. Questa fiducia è una componente indispensabile per intraprendere senza intoppi il viaggio verso la trasformazione digitale con SAP.

Le soluzioni SAP che implementiamo permettono alle aziende di gestire al meglio i processi aziendali, la produzione, gli acquisti, i rapporti con clienti e forza vendita. Le tecnologie intelligenti riescono a ottimizzare i processi decisionali e produttivi, rendendo più semplice e rapido scegliere l'alternativa giusta.

Con una tesi sul recupero dei centri storici chi avrebbe mai pensato sarei finita a raccontare di soluzioni tecnologiche così futuristiche?

Ero convinto che il mio futuro sarebbe stato all'estero, scoprire ogni giorno posti e persone nuove, conoscere culture diverse...dopo un Erasmus formativo a Vilnius, nel quale ho acquisito competenze di marketing e comunicazione, sono tornato nella mia Brianza e ci sono rimasto. Ho accettato una grande entusiasmante sfida: imparare le operatività dell'azienda di famiglia!

In meno di un anno, seguito dai responsabili di reparto, ho imparato a conoscere le macchine da stampa, le diverse tipologie di carte e grammature, ogni tipo di tecnicismo di natura tipografica che mi hanno aiutato oggi ad arrivare a gestire l'intera produzione aziendale: dagli acquisti, al rapporto con i fornitori. A soli 22 anni era un grandissimo traguardo e un continuo stimolo per migliorarsi e crescere.

Grazie a vari corsi formativi sono diventato responsabile delle certificazioni di qualità ISO 9001:2015 e in tema di sicurezza alimentare ISO 22000:2005, dalla bonifica dei macchinari alle materie prime, dagli inchiostri a basso odore e bassa migrazione, all'abbigliamento di protezione, fino al trasporto finale: ogni fase della realizzazione del prodotto è controllata e a norma di legge. Le aziende del settore food&beverage si affidano a noi per la realizzazione di packaging ed etichette a diretto contatto con l'alimento. Alla base di tutto c'è da sempre una grande attenzione volta alla salvaguardia ambientale, una politica Green che si manifesta nell'utilizzo di tecnologie e materiali a "zero impatto" ambientale, certificandoci Zero Emission Company per il totale azzeramento delle emissioni di Gas ad effetto Serra, e GreenPrinting.

Oggi, dopo cinque anni in azienda non ho alcun rimpianto della scelta fatta dopo il mio Erasmus, imparare le dinamiche direttamente sul campo mi ha permesso di formarmi velocemente e crescere professionalmente.



Sono un Consulente Assicurativo di Generali Italia S.p.A. primo gruppo assicurativo d'Italia e tra i primi 50 al Mondo.

Iniziai quasi per caso la professione di assicuratore, ma sin dal primo giorno fu amore a prima vista.

La mia storia di venditore però ha inizio tanti anni fa, quando nel periodo estivo mi divertivo ad organizzare tornei e manifestazioni sportive e per finanziare le mie attività vendevo piccoli spazi pubblicitari alle attività commerciali della mia zona (sponsor).

Oggi invece faccio il Consulente Assicurativo a tempo pieno dal 2013, e dal 2014 inquadrato come dipendente di Direzione dalla più grande Compagnia di Assicurazione Italiana.

Quando mi offrirono questa opportunità non conoscevo proprio nulla di questo lavoro e ne avevo mai sentiti il nome della mia Azienda di Assicurazioni, però capii che si trattasse di qualcosa di serio e accettai subito l'offerta!

Imparai in fretta realizzando in poco tempo ottimo risultati (Premiato nel 2016 e nel 2018 tra i migliori 170 OP d'Italia di Generali e vincendo diverse gare di periodo individuali e di Team).

Oggi il mio lavoro è la mia più grande passione, amo frequentare corsi di formazione, seminari, leggere libri, studiare e perfezionarmi, confrontarmi e sperimentarmi sul campo.

Sono convinto che le Assicurazioni rappresentano un ruolo molto importante nella società, ed è per questo che è fondamentale il ruolo del Consulente!



Federica Segato • 1°

Founder @Career Leaders | Forbes Under 30

8 ore • 



A 32 anni lascia la sua carriera aziendale per entrare in una piccola startup: Booking.
A 46 anni ne diventa CEO.

Gillian Tans nasce in Olanda nel 1970.

Dopo gli studi a Middelburg, vola in Pennsylvania per lavorare nell'azienda "Hershey Entertainment & Resorts".

Rimane qui diversi anni, finché non trova lavoro prima per alcuni hotel indipendenti e poi per la catena Intercontinental Group.

Nel 1998 entra in Golden Tulip dove ricopre diversi ruoli: da Product Manager a Marketing Manager, fino a venire promossa Director of Sales.

Nel 2002 Gillian lascia la sua carriera nel mondo corporate per entrare in una piccola startup: Booking.

In questo periodo Booking ha un solo ufficio e 20 dipendenti.

Ed è qui che Gillian comincia la sua scalata.

Negli anni ricopre infatti incarichi di sempre maggiore responsabilità, contribuendo a trasformare Booking da piccola startup al più grande sito al mondo di prenotazione di alloggi.

Nel 2011 viene nominata COO.

Nel 2016 la svolta: Gillian diventa CEO dell'azienda, che nel frattempo è cresciuta a 17500 dipendenti e 200 sedi.

Oggi Gillian è Chairwoman di Booking e madre di 3 figli.





Informazioni



Fino al 2012 ero un giornalista professionista specializzato in hi-tech. Causa la crisi del settore e il fallimento del mio editore, ho perso il lavoro della mia vita. È stata la mia grande fortuna!

Ho da sempre una smodata passione per comunicazione e cultura digitali. Cerco di portare l'entusiasmo per la tecnologia in tutti i contenuti che creo: articoli online, interviste, post per blog, piani editoriali per social media, corsi per professionisti e aziende, video, speech per convegni ma soprattutto LIBRI. Queste passioni mi hanno travolto quando ancora ero uno sbarbato (da allora però porto la barba).

A 16 anni ho iniziato a scrivere per un settimanale locale: giravo col motorino per i campetti di calcio di periferia. Dopo la laurea, ho scritto di tecnologia per una dozzina d'anni per una diffusissima rivista IT (Computer Idea). Tutt'ora collaboro con diverse testate: tra le altre Agendadigitale.eu, StartUp News e Digital4 nel mondo business.

Peccato che, dopo 10 anni, avevo una professione (giornalista professionista dal 2006) ma non più un lavoro: scrivere di tecnologia sulla carta era un mestiere destinato all'estinzione. Dovevo reinventarmi. Allora ho iniziato a scrivere libri ed esordii per diversi editori quali Hoepli, Fag, Informant e ho ideato la collana "Fai da tech" di Ledizioni. Un testo gratuito è stato scaricato da Amazon quasi 100.000 volte!

La scrittura di contenuti per le aziende mi ha portato poi a collaborare con diverse agenzie di comunicazione (SettoDomino, Sangalli M&C e altre). Negli ultimi quattro anni ho formato più di 3.000 persone (è una



L'enfasi sulle emozioni



L'enfasi sulle emozioni

Empatia, rispetto, educazione e fiducia erano i miei obiettivi . Averli raggiunti e' la mia **soddisfazione**.

Ho deciso di intraprendere la professione di consulente finanziario, abbandonando il 'posto sicuro' perché credevo nelle mie capacità . E non mi sono **mai pentita**. Il 'Successo' mi ha dato ragione. Ed ha aumentato la mia **autostima**. Cavalcare le classifiche, guadagnare molto ,all'inizio mi caricava di **adrenalina**

Dopo ,pero' mi sono resa conto che il 'successo' che desideravo non era quello. La mia soddisfazione e' l'aver raggiunto gli obiettivi indicati all'inizio. Naturalmente ho avuto anch'io **qualche problema di relazione**.

Ho rinunciato volontariamente a qualche cliente che mi procurava **tensioni** inutili.(**vivere in armonia** non ha prezzo)

Adesso **sono serena** e l'opportunità di nuove conoscenze mi serve da stimolo per andare avanti con **curiosità, soddisfazione e gratitudine**.

Vorrei rendermi utile, fornendo consulenza e competenza in materia finanziaria anche solo per rispondere e spiegare questo argomento in modo semplice e diretto, senza pretendere altro.. se poi succede qualcosa... **auguro serenità** a tutti. Fabrizia 

Ogni giorno da 20 anni, prima come dipendente di una banca ed ora come libero professionista sono sul campo per cercare di rendere il cliente consapevole delle proprie scelte, attraverso un percorso di educazione finanziaria che considero il pilastro di una perfetta consulenza.

IMPEGNO – PASSIONE – DETERMINAZIONE – FIDUCIA

Questi i valori che mi contraddistinguono e che mi guidano nella vita come nel lavoro.



La mia storia professionale si può schematizzare in **tre blocchi**.

1- Ricercatore (1965-85) inizialmente in contemporanea con l'Università. Sviluppo di applicazione dell'informatica a problematiche ingegneristiche presso i centri di ricerca della Comunità Europea e poi sviluppo di software di base e di sistema presso i laboratori delle aziende produttrici di elaboratori elettronici in Italia e per un breve periodo in Silicon Valley.

2- Imprenditore (1976-2008) di società di software anche con responsabilità di Presidente e Amministratore Delegato. Contestualmente ho ricoperto posizioni di dirigenza nelle associazioni imprenditoriali e in consorzi sempre del settore ICT (Information and Communication Technology) oltre ad avere importanti incarichi nell'ambito dell'informatica pubblica in qualità di commissario presso la PCM.

3- Docente Universitario (1998-2014) nelle Università della provincia di Varese, Capo Delegazione (1985- in corso) di missioni tecnologico-commerciali nei "santuari" dell'innovazione tecnologica e in particolare nella Bay Area di San Francisco ove svolgo attività di mentoring per startupper (2010-in corso).

Cosa offro:

- affiancamento costante e personalizzato per inserimento in struttura
- corsi di specializzazione
- supporto per eventi e team con professionisti per lo sviluppo del portafoglio
- progetto di sviluppo programmato su Busto Arsizio e Legnano e zone limitrofe
- gestione organi di stampa e supporti digitali di presentazione della propria figura professionale

Se hai queste caratteristiche e vuoi far parte del progetto contattami, non accantonare i tuoi progetti , si possono concretizzare :

