

buildopia
Il gioco delle costruzioni

in collaborazione con

appc udine

ordine
degli
architetti
pianificatori
paesaggisti e
conservatori
della provincia di
udine

presenta

Mercoledì 19 settembre 2018

Vendersi senza svendersi

Sebastiano Zanolli



**2 CFP per gli architetti
previa iscrizione su Im@teria**

Sebastiano Zanolli

SEBASTIANO ZANOLLI fa il manager, un manager un po' atipico, che sceglie un approccio alla professione misto di pragmatismo e di sentimento.

Nato nel 1964 a Bassano del Grappa (VI), dopo la laurea in Economia presso l'Università di Cà Foscari, incontra alcune grandi aziende, tra cui Adidas, nella quale ha ricoperto il ruolo di direttore marketing in Germania, e Diesel, di cui è stato General Manager per la filiale italiana. Per 6 anni è stato Amministratore Delegato di 55DSL srl.

Attualmente è consulente di Direzione del Gruppo OTB/DIESEL per le strategie di Employer Branding.

In parallelo all'attività di manager presso numerose aziende Sebastiano approfondisce e sviluppa attività legate alle performance professionali e personali collaborando come formatore con associazioni di categoria, Università e grosse aziende del settore

Nel 2012 è stato insignito del Premio Città Impresa per il contributo portato, attraverso la sua attività creativa, allo sviluppo economico, sociale e culturale del territorio e dell'intero Paese.

È autore di sei libri di grande successo: **“La grande differenza”** (2003), **“Una soluzione intelligente”** (2005), **“Paura a parte”** (2006), **“Io, società a responsabilità illimitata”** (2008), **“Dovresti tornare a guidare il camion Elvis”** (2011), **“aveva ragione Popper. Tutta la vita è risolvere problemi”** (2014) nei quali la sua esperienza si traduce in consigli preziosi per chi cerca una maggiore qualità del lavoro, delle relazioni, della vita.

La passione per lo studio, far tesoro di tutte quelle esperienze che possono diventare materiale di apprendimento per gli altri, fanno sì che Sebastiano si ritenga una persona davvero fortunata per esser riuscito a fare di una passione un lavoro con cui vivere.

Per maggiori informazioni:
www.sebastianozanolli.com

Vendersi senza svendersi

Il progettista come l'imprenditore deve affrontare ogni giorno richieste di sconto, anticipi di consegna, qualità senza costi.

Dire sempre sì non paga, perché non aiuta la propria attività e quella dello studio ma soprattutto non lega a noi il cliente.

Durante questo incontro Sebastiano Zanolli proporrà alcune riflessioni sull'incapacità di rinunciare ad un incarico ad una attività spesso per noi necessaria.

L'incapacità di dare valore al proprio valore, di confrontarsi con un pubblico che è sempre più informato su prezzi e prodotti e che, grazie anche all'avvento dei negozi e studi 'online', è pressato e ingolosito da offerte sempre più vaste.

“ Dire sempre sì è una di quelle attività sociali che ci insegnano fin da piccoli, e che viene remunerata ampiamente per lungo tempo. Ma questo continuerà ad accadere finché non cambia il mondo, e tu, soldatino obbediente a routine programmate, ti ritrovi alle prese con un cliente che, non solo vuole, ma può rotearti sulla punta delle dita come un cubo di Rubik, scomponendo e ricomponendo i colori della tua distinta costi, e spremendoti fino all'ultima goccia di margine. Parcelle comprese. ”

– Sebastiano Zanolli



La strategia che paga di più è sapere dire di **no**.
Imparare a dire di no con capacità e proattività
è molto meglio che dire sempre sì.

Tutti sanno dire sì, mentre **pochi sanno dire no**.
Il progettista che sa dire di no è **merce rara**,
e quindi **preziosa**.

Programma

Registrazione

19.00

Aperitivo/buffet

19.30

Conferenza

20.30 - 22.30

Località

Hotel Là di Moret

Via Tricesimo, 276
33100 - Udine (UD)

Informazioni

Segreteria Buildopia

tel - (+39) 335 7027223

Mail - raffaele@buildopia.it
michela@buildopia.it

Ordine degli Architetti P.P.C. della provincia di Udine

tel - (+39) 0432 506363

Mail - infoudine@archiworld.it