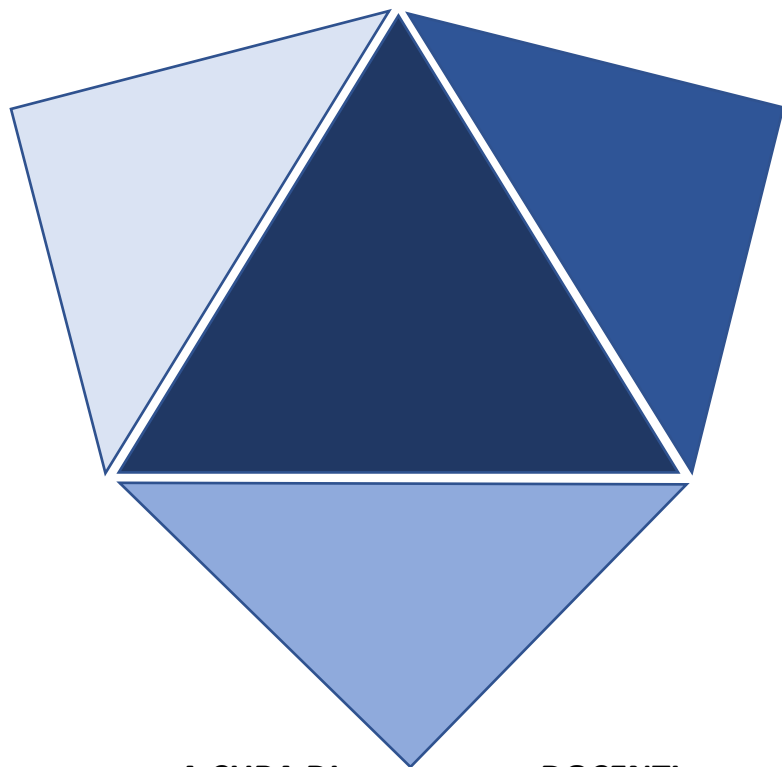
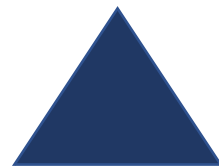


# LA RELAZIONE DIGITALE EFFICACE CON I CLIENTI

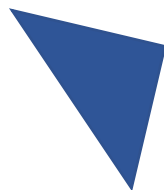


**A CURA DI:**  
Marco Muffato

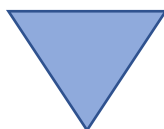
**DOCENTI:**  
Joe Capobianco  
Andrea Castello



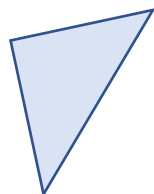
**IL NEW BUSINESS DEL PROFESSIONISTA DOPO IL LOCKDOWN**  
COMUNICARE IN DIGITALE AI TEMPI DEL NEW NORMAL (propedeutico)  
30 giugno 2020 dalle 17 alle 19,30



**LA SOCIAL LEAD GENERATION**  
COME OTTENERE REFERRAL VIA WEB  
7 luglio 2020 dalle 17,30 alle 19,30

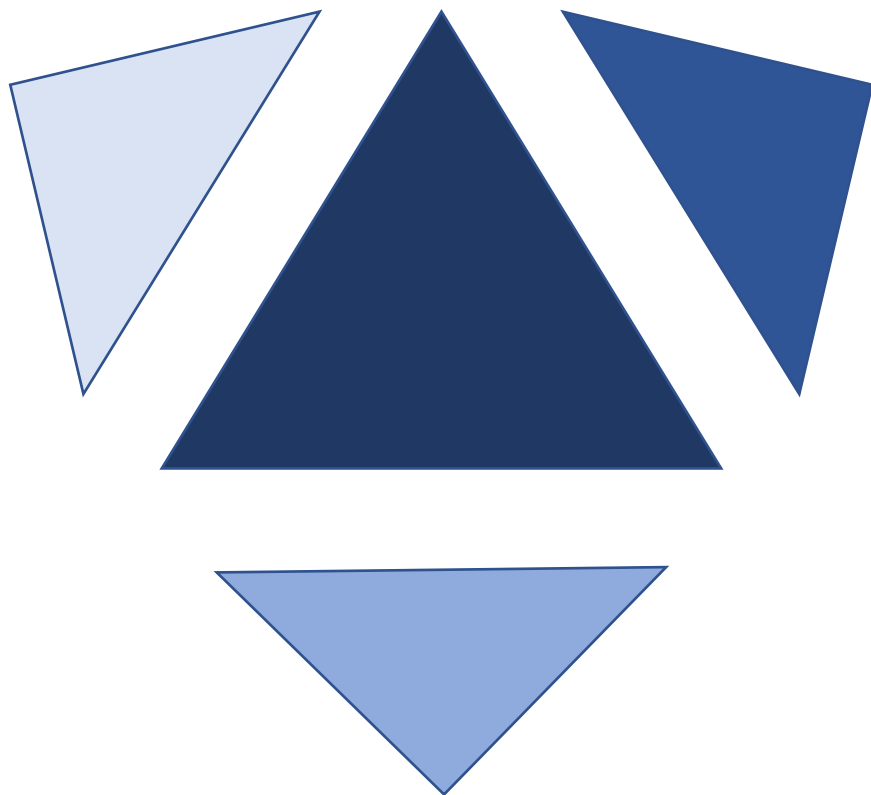


**LA VIDEO-RELAZIONE EFFICACE**  
TECNICHE E STRUMENTI PER PRODURRE MINI-VIDEO PER I TUOI CLIENTI  
14 luglio dalle 17,30 alle 19,30



**REALIZZARE I PROPRI EVENTI DIGITALI**  
METODI E METRICHE DI ORGANIZZAZIONE  
21 luglio dalle 17,30 alle 19,30

# LA RELAZIONE DIGITALE EFFICACE CON I CLIENTI



## IL NEW BUSINESS DEL PROFESSIONISTA DOPO IL LOCKDOWN (propedeutico)

1. I nuovi scenari della comunicazione professionale
2. La lezione del Lockdown: Fondamenti di Psicologia ambientale , Ergonomia cognitiva ed Ergonomia digitale<sup>®</sup> nel rapporto “ONE TO ONE”
3. La comunicazione empatica: forma e/o sostanza?
4. La Videochiamata efficace

## LA SOCIAL LEAD GENERATION

1. Acquisire nuovi clienti e incrementare lo share of wallet: tertium non datur
2. I referral: dipende solo da te
3. To be or not to be a wealth advisor?
4. L'utilizzo professionale dei social (Linkedin)

## LA VIDEO-RELAZIONE EFFICACE

1. Pianifica la tua serie
2. Redigi il tuo storyboard
3. Crea il tuo video

## REALIZZARE I PROPRI EVENTI DIGITALI

1. Nuovi scenari per la consulenza: Elementi di Psicologia ambientale, Ergonomia cognitiva ed Ergonomia digitale<sup>®</sup> nel rapporto “UNO TO MANY”
2. Creare e lanciare un evento digitale
3. Organizzare un meeting

## DOCENTI E CURRICULA



- **Joe Capobianco**

Classe '66, romano, padre di un 22enne Social Strategist e di un 18enne social addicted.

Laureato Luiss in Economia e Commercio, Master Practitioner in Programmazione Neuro-linguistica e formatore abilitato all'utilizzo delle tecniche di PNL.

Autore di numerosi articoli, analisi e studi di settore, tutorial, testi universitari.

Attualmente Senior Advisor del Family Office & Private Client Services di KPMG e membro della Faculty della Business School di Bologna – Università Alma Mater Studiorum.

Co-founder di A.L.I. ([www.activelongevity.eu](http://www.activelongevity.eu)), osservatorio e centro studi che elabora dati e individua trend su silver economy, age management e active longevity.

Per circa 30 anni nel settore dei servizi finanziari e di investimento maturando esperienze significative nell'intera catena del valore: regolamentazione (11 anni), produzione (3 anni) e distribuzione (15 anni).

Direttore dell'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari dal 2008 al 2019, avviandone la start up e curandone lo sviluppo e il consolidamento.

Precedentemente:

- Head of Marketing Italy (con estensione dell'operatività in Austria, Germania, Irlanda e sud Europa) di Pioneer Investments SGR.
- Responsabile delle funzioni Formazione, Marketing, Recruiting, Comunicazione, Incentive ed Eventi in contesti di riposizionamento strategico, start up, fusioni e integrazioni presso tre importanti banche italiane di distribuzione finanziaria (Banca Fideuram, Fineco Bank, Unicredit Xelion Banca).
- Membro della Faculty del "Percorso di formazione interaziendale in Consulenza Patrimoniale" dell'ABI.

## DOCENTI E CURRICULA



- **Andrea Castello**

Classe '54, sposato e padre di due figlie, laureato in Psicologia nel 1981 presso l'Università di Padova, specializzazione in psicoterapia e tecniche ipnotiche, trainer associato in PNL, lavoro dal 1982 nei settori della Psicologia Clinica e della Psicologia del Lavoro.

In ambito Psicologia Clinica oltre all'attività di psicoterapeuta che svolgo attualmente, ho insegnato per una scuola di formazione per medici e psicologi di Roma (ARCOM) e tenuto corsi in ambito sanitario.

In ambito Psicologia del Lavoro svolgo attività di formazione, coaching e consulenza (assessment, analisi di clima), ho lavorato e lavoro per aziende piccole, medie e grandi come franchising immobiliari (Tecnocasa, Gabetti e altri), case farmaceutiche (Glaxo, Novartis, Pfizer, Pharmacia e altri), aziende di servizi e manifatturiere (Gruppo Fabbri, Avanzi Holding srl, Profumerie Douglas, Comet spa, Toyota e altri), Docenze a Scuola di Economia Management e Statistica di Bologna.

Esperienze importanti in ambito bancario con istituti come Fideuram, San Paolo Invest, Xelion, Fineco, Banca Intesa e altri.

Autore di numerosi articoli, pubblicazioni, interviste e partecipazioni a puntate di CNBC alla trasmissione Missione Risparmio.