



Formazione

Scuola dello Studio di Psicodramma – Milano (1999 – 2003)

Diploma di Direttore di Psicodramma Classico.

SDA Bocconi – Milano (1993 – 1993)

Master in Basic Financial Management .

Università di Bologna (1986 – 1991)

Dottore in Scienze Agrarie – indirizzo tecnico-economico.

Tesi in economia e politica agraria.

Laureato con lode.

Vincitore di 5 premi accademici per il curriculum studiorum.

Premi e onoreficienze

Premio "Rotary Corsi di Laurea" del Rotary International 2070° Distretto per il miglior curriculum studiorum, anno accademico 90/91.

Memorial "Tommaso Enea Politi" del Rotary International 2070° Distretto per l'anno accademico 90/91.

Premio "Cesare Zucchini" della Fondazione della Cassa di Risparmio in Bologna per la migliore tesi di Laurea in Scienze Agrarie, anno accademico 90/91.

Premio di Studio "Fondazione Agraria Sperimentale Castelvetri" dell'Università di Bologna, anno accademico 91/92.

Premio di Studio "Annibale Certani" dell'Università di Bologna, anno accademico 91/92

Premi di Studio annuali dell'Istituto Nazionale delle Previdenza Sociale dal 1983 al 1990.



Certificazioni

Direttore di Psicodramma Classico

Studio di Psicodramma (Milano)

License 0364

Dicembre 2003

Applicatore strumenti PAS - livello 1 Metodo Feuerstein

International Center for the enhancement of Learning Potential (Jerusalem, Israel)

License 7718

Maggio 2005

Formatore docente in comunicazione e comportamento organizzativo

Associazione Italiana Formatori (AIF)

License FC118FD74

Luglio 2008

Esperienza professionale

Settembre 1998 – Attualità

Svolge l'attività di formatore/consulente/conferenziere presso l'impresa, la pubblica amministrazione, l'università e la scuola.

Dall'a. a. 2002-2003 è Professore a contratto presso la Facoltà di Scienze della Formazione dell'Università di Bologna.

Dal 2001 è Docente di Master presso l'Università di S. Marino (Dipartimento della Comunicazione).

Dal 2001 è supervisore didattico e membro del comitato scientifico dell'Associazione Nazionale Medici Cardiologi Ospedalieri (area education in emergenza/urgenza cardiovascolare e polmonare).

Dal 2002 al 2007 è Docente di Master presso il Politecnico internazionale della moda di Firenze.

Dal 2002 è docente presso l'Istituto Nazionale di Formazione delle Cooperative di consumatori di Montelupo Fiorentino.

Dal 2004 è docente di Dinamica dei gruppi e di Psicopatologia delle organizzazioni presso la Scuola di Psicodramma di Milano, scuola quadriennale per la formazione di direttori di psicodramma classico.

Dal 2007 è docente di Master presso il Dipartimento di Economia dell'Università di Parma.

Dal 2009 è formatore del personale tecnico-amministrativo presso Alma Mater Studiorum-Università di Bologna.

Dal 2010 è consulente di riferimento in comunicazione organizzativa presso il reparto di Terapia Intensiva d'Emergenza dell'Azienda Ospedaliero-Universitaria Careggi di Firenze.



Novembre 1997 – giugno 1998

Assistente alla Direzione Commerciale presso media impresa del settore metalmeccanico della provincia di Bologna (produzione e vendita Italia/estero di spazzole tecniche per industria - utensileria - ferramenta). Si occupa di analisi e pianificazione commerciale (supporto all'attività dei responsabili vendita, ispezione rete agenti, visite ai clienti direzionali, scelte di marketing, partecipazione fiere Italia/estero) e svolge attività di formazione del personale (analisi e gestione delle risorse umane, marketing, economia aziendale).

Novembre 1992 – Novembre 1997

Ricercatore borsista presso il Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie dell'Università di Bologna. In particolare si occupa di economia e management dell'impresa agro - alimentare e industriale, di marketing strategico e operativo dell'ortofrutta fresca, di economia della meccanizzazione, di economia delle colture non alimentari, di estimo aziendale.

Su questi temi è docente nei corsi universitari, in corsi di specializzazione post - laurea e di aggiornamento professionale per tecnici e imprenditori del settore agro - alimentare, presso Centri pubblici e privati nazionali e internazionali.

Svolge ricerche e analisi consulenziali (perizie estimative, economia aziendale e marketing settore agro - industriale) su incarico professionale in Italia e in Argentina.

Attività principali

Progettazione ed erogazione di percorsi formativi individuali e gruppali
Supervisione didattica specialistica in ambito aziendale, sanitario e sportivo
Progettazione ed erogazione di interventi di sviluppo organizzativo
Elaborazione di testi professionali e saggi di attualità
Produzione di articoli in riviste specializzate
Attività di conferenziere
Docenza universitaria
Docenza in master post laurea
Coaching individuale
Team coaching
Analisi organizzativa



Specialità

Regia psicodrammatica per lo sviluppo dell'integrazione organizzativa.

Public speaking personal training.

Training sulla resilienza nella vita e nel lavoro.

Formazione dei formatori.

Lezioni spettacolo a tema con attori e musicisti.

Publicazioni ed elaborati

Dal 1992 a oggi è **autore di oltre 110 scritti** pubblicati da riviste specializzate o costituenti volumi autonomi (saggi di attualità economico - sociale, analisi empiriche, manuali professionali, testi per la didattica universitaria, studi di sistemazione teorica).

I. Testi, parti di testi, audiolibri, videocorsi

1. *La carta: protagonisti e caratteristiche del processo produttivo* (p. 105 - 122); *Strutture, dinamiche e protagonisti del mercato cartario* (p. 123 - 160); *L'industria cartaria italiana* (p.161 - 173) - in Vannini L.; Venturi G., a cura di, (1994), *Il Kenaf: materia prima per l'industria*, Edizioni L'Informatore Agrario (pp. 195)
2. *Aspetti tecnico - economico - finanziari della subirrigazione e del drenaggio tubolare* (pp. 176 - 204), (con Vannini L.) - in *Realizzazione di un sistema divulgativo pilota di sviluppo della subirrigazione freatica tubolare* - Ministero per le Risorse Agricole, Alimentari e Forestali/Consorzio di Bonifica di secondo grado per il Canale Emiliano-Romagnolo (1995)
3. *Economia e management. Una sintetica guida alla teoria ed ai metodi della direzione aziendale* - Pitagora Editrice 1996; pp. 89
4. *L'economia delle macchine e l'organizzazione del lavoro nell'impresa agraria* - Pitagora Editrice 1996; pp. 98
5. *Le criticità economico - organizzative dell'impresa* - in *Primo Rapporto sull'economia zootecnica in Italia. Un progetto per il rilancio della zootecnia italiana* . NOMISMA 1997
6. *I prodotti frutticoli in chiave di marketing management. Posizionamento, missione, comportamenti di acquisto e consumo* - Franco Angeli 1997; pp.93 (con Vannini L.)
7. *Strumenti per l'analisi economico - finanziaria e statistica delle scelte aziendali. Manuale operativo* - Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie, Università degli Studi di Bologna 1997; pp. 79
8. *Breviario di marketing management. Concetti, metodi, fonti di approfondimento* - Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie, Università degli Studi di Bologna 1997; pp. 66
9. *Miscellanea. Brevi note di management ed economia* - Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie, Università degli Studi di Bologna 1997; pp. 29
10. *Japanese marketing in pillole. Alcune idee dalla scuola giapponese* - Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie, Università degli Studi di Bologna 1997; pp. 12
11. *Imprese dell'organizzazione. Riflessioni su aziende, persone e competitività* – Aracne Editrice 2005; pp.130
12. *La formazione del team come fattore di competitività* (p. 155 – 172)– in Ballotta A., a cura di, (2006), *Gestire una piscina*, Editrice Il Campo (pp. 247)



13. *Guidare l'apprendimento. Metodologie e tecniche di formazione in azienda* (pp. 206) – Franco Angeli 2007
14. *Capitani coraggiosi. Come costruire e gestire un team di successo* (pp. 187) – Editrice Il Campo 2008
15. *Capitani coraggiosi. Come costruire e gestire un team di successo* (audiolibro) – Editrice Il Campo 2008
16. *Vite reversibili. Crisi e meditazione nella post-modernità* (pp. 174) - Armando Editore 2009 – (con Faccia S.)
17. *Incontri sulla scena. Lo psicodramma classico per la formazione e lo sviluppo nelle organizzazioni* (pp. 312) – Franco Angeli 2009 – (con Boria G.)
18. *Io e il capo. Strumenti e tecniche per diventare collaboratori efficaci* (pp. 177) - Editrice Il Campo 2010
19. *Io e il capo. Strumenti e tecniche per diventare collaboratori efficaci* (audiolibro) - Editrice Il Campo 2010
20. *Te la do io la People Strategy. Prediche e pratiche del management contemporaneo* (pp. 120) – Lupetti Editore 2011
21. *Presentare con efficacia. Come sopravvivere davanti a un pubblico* (audiolibro) – Editrice il Campo 2011
22. *Time management. Come diventare padroni del proprio tempo* (audiolibro) – Editrice Il Campo 2011
23. *Orientarsi in tempi difficili. Crisi economica e self management* (audiolibro) – Editrice Il Campo 2011
24. *Vendere con efficacia. Come soddisfare le esigenze del cliente* (audiolibro) – Editrice Il Campo 2011
25. *Tecniche di composizione del conflitto in conciliazione* (pp.39) – Nicola Longobardi Editore 2011 – (con Gaeta S.; Zullo O.)
26. *Lineamenti di conciliazione professionale* (pp.39) – Nicola Longobardi Editore 2011 – (con Gaeta S.; Zullo O.)
27. *Conflitto e conciliazione* (pp.39) – Nicola Longobardi Editore 2011 – (con Gaeta S.; Zullo O.)
28. *Formatori in azione. Come operare all'interno della organizzazioni* (pp.157) – CLUEB 2012
29. *Assertività. Come comunicare con efficacia nelle situazioni difficili* (audiolibro) – Editrice Il Campo 2012
30. *Customer service. L'eccellenza nel servizio al cliente* (audiolibro) – Editrice Il Campo 2012
31. *Resilienza. La resistenza psicologica nel lavoro e nella vita* (videocorso) – Editrice Il Campo 2012
32. *Training on the job. La formazione sul luogo di lavoro* (audiolibro) – Editrice Il Campo 2012

II. Articoli su riviste specializzate

1. *L'intensivazione, l'estensivazione e la nuova P.A.C.* - L'Informatore Agrario 50/1992 (con Vannini L.)
2. *Agricoltura intensiva o estensiva?* - Agricoltura Nuova 3/1993
3. *L'imprenditore e la gestione della nuova P.A.C.* - Genio Rurale 12/1994
4. *Effetti della P.A.C. sull'impiego delle macchine* - Agricoltura Nuova 10/1993
5. *Le prospettive delle colture alternative* - Agricoltura Nuova 2/1994
6. *Economia e finanza nell'impresa agraria* - Genio Rurale 12/1994
7. *The man - machine system in the economy and organization of the farming enterprise* - Machinery World 6/1994
8. *Carta: il Kenaf coltura alternativa* - Agricoltura Nuova 1/1995
9. *The economic signifiante of the parameters of a mechanical innovation project* - Machinery World 5/1995



10. *La valutazione del capitale economico e dell'avviamento nell'impresa agraria* - Genio Rurale 1/1996
11. *The economic choice of spraying machines to defend orchards* - Machinery World 2/1996
12. *Verifica economica ed ambientale della riduzione di input in un sistema colturale ad indirizzo cerealicolo - industriale nel ferrarese* - Agricoltura Ricerca 164-165-166/1996 (con Toderi G.; Vannini L.; Stefanelli G.)
13. *Mechanization and the organisation of labor* - Machinery World 3/1996
14. *Meccanizzazione: un ruolo chiave per l'impresa* - Agricoltura Nuova 11/1996
15. *Quality control in the company and organisational behaviour* - Machinery World 1/1997
16. *The machine: economics, technology and the technical* - Machinery World 3/1997
17. *La strategia di qualità globale per i prodotti frutticoli freschi* - Rivista di Frutticoltura 9/1997
18. *Frutta col bollino e marchi privati: collaborazione o conflitto?* - Rivista di Frutticoltura 11/1997
19. *Ortofrutta fresca: packaging e marca sono fondamentali* - Agricoltura Nuova 4/1997
20. *Organizing the production process and mechanization plans* - Machinery World 4/1997
21. *The time factor in mechanization choices* - Machinery World 5/1997
22. *Frutta fresca: quale marketing e per quale scenario* - Agricoltura Nuova 11/1997
23. *Interactive marketing in complex sales of machines and plant* - Machinery World 6/1998
24. *Exploring the market* - Machinery World 7-8/1998
25. *Marketing: making customers more satisfied, more loyal* - Machinery World 9/1998
26. *Markets and technology: planning to compete* - Machinery World 1/1999
27. *Marketing strategies: notes for the year 2000 (parte I)* - Machinery World 5/1999
28. *Marketing strategies: notes for the year 2000 (parte II)* - Machinery World 6/1999
29. *Are managers worth what they cost? Thoughts for worried executives* - Machinery World 10/1999
30. *Bioeconomics, mechanization and economic development* - Machinery World 1/2000
31. *The infernal technological paradise* - Machinery World 3/2000
32. *Globalising markets: economics and prospects* - Machinery World 6/2000
34. *Marketing revolution: how the web-economy is changing competitive strategy* - Machinery World 10/2000
35. *Human capital as a strategic asset in organisational change (parte I)* - Machinery World 1/2001
36. *Human capital as a strategic asset in organisational change (parte II)* - Machinery World 2/2001
37. *Investing in the development of human resources* - Machinery World 5/2001
38. *Knowing and evaluating your human resources* - Machinery World 3/2002
39. *Human resources mirrored: self-portraits in job choices* - Machinery World 10/2002
40. *How to manage managers: traps and opportunities* - Machinery World 1/2003
41. *Memorandum for the bosses: managerial behaviour and human resources* - Machinery World 4/2003
42. *Effective fair communication: preparation, scenography, setting* - Machinery World 10-11/2003
43. *Group leadership psychodynamics* - Machinery World 9/2004
44. *La motivazione del personale. Il saper "far fare" manageriale* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 4/2006
45. *Mettere in forma la formazione. Riflessioni su didattica e apprendimento* - ANDID Notizie 3/2006
46. *La delega organizzativa. Opportunità e minacce* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 5/2006
47. *Formarsi alla formazione* - Il Nuovo Club 90/2006
48. *Formazione: leva strategica dello sviluppo aziendale* - Professional Optometry 12/2006



49. *Le radici del malessere organizzativo* - Il Nuovo Club 95/2007
50. *Psicodramma e benessere organizzativo* - Il Nuovo Club 96/2007
51. *Management e stili decisionali* – Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 1/2007
52. *Change management. Leve operative per l'intervento nelle organizzazioni* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 4/2007
53. *L'unione fa la forza* - Il Nuovo Club 101/2008
54. *Per una formazione di valore* – Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) .../2008
55. *Il malessere organizzativo e le sue radici* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) .../2008
56. *Psicodramma classico per organizzazioni sane* – Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 4/2008
57. *Meditazioni per dirigenti perplessi* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 6/2009
58. *Tra Scilla e Cariddi* - Il Nuovo Club 113/2010
59. *Come venire a capo del capo* - Il Nuovo Club 114/2010
60. *I follower di alta qualità* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 8/2010

III. Elaborati convegnistici

1. *Ridge till, a new minimum tillage farming system. Economic results* . Third Congress of the European Society for Agronomy; Abano Terme (PD), 18-22 Settembre 1994 (con Giardini G.; Vannini L.)
2. *Sistemi territoriali emergenti nella peschicoltura italiana. Un confronto Nord - Sud* - Convegno "Ricerca e innovazione per la peschicoltura meridionale" Progetto PANDA, Sibari (CS), 1-2 Giugno 1995 (con Vannini L.; Perretti B.; Montanaro)

IV. Elaborati didattici (dispense)

1. *L'analisi costi-volume-profitto nell'impresa agraria. Basi teoriche e casi applicativi* - in *Appunti di Economia agraria* (a cura della Prof.ssa Elda Pedrini), Istituto di Economia e Politica Agraria, Università degli Studi di Bologna, 1993
2. *La competenza professionale come strumento di vendita* – Avanzi's School; ZBS Business School 2006
3. *Il marketing della distribuzione: introduzione e fondamenti* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2006
4. *Guidare e motivare il gruppo di lavoro* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2006
5. *Scoprire e sviluppare i talenti dei collaboratori* – Avanzi's School; ZBS Business School, 2007
6. *Lo spirito del servizio* – Avanzi's School; ZBS Business School, 2007
7. *Organizzare e gestire la formazione on the job* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2007
8. *La vendita professionale dell'occhiale da sole* – Avanzi's School; ZBS Business School, 2007
9. *La vendita delle lenti oftalmiche al cliente presbite* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2007

V. Lavori professionali

1. *Estudio y asistencia tecnica sobre la reorganizacion de las cooperativas frutihortícolas del Alto Valle de las provincias de Rio Negro y Neuquen y la modernizacion de sus componentes estructurales y tecnologicos* - Instituto Nacional de Accion Cooperativa del Ministerio de Economia y Obras y servicios Publicos de la Republica Argentina (INAC)/COOP 3; Dicembre 1996 (con Ferreyra C., Marangoni B., Pagliarini C., Palombelli G., Tonini G., Vannini L.)
2. *Stima intorno al più probabile valore di mercato del fondo rustico Valle*, posto in Strada Casazze, 1 S. Maria Codifiume (FE) - 30/06/1997



3. *Progetto INTEGRA. Analisi di casi aziendali in Emilia Romagna* - Comunità Europea, Ministero del Lavoro, ASFOR Ferrara; Novembre 1998 (con Trevisani)

VI. Articoli di opinione

1. *Agraria!? Bello, la natura gli animali, ma ...* - Agricoltura Nuova 3/1996
2. *Agraria? Campi & Mucche* - Almanacco sull'Università in città, Marzo 1996
3. *L'Agronomo: questo sconosciuto* - L'Informatore Agrario 21/1996
4. *Carriera da Prof.* - Almanacco sull'Università in città, Aprile 1997
5. *Università: un tragicomico sociodramma senza fine* – Rivista SO.CREM 23/2003
6. *Le organizzazioni tra flessibilità e paranoia. Paradossi e contraddizioni dell'attuale mondo del lavoro* - Rivista SO.CREM 28/2005
7. *Risorse umane e organizzazioni: tutti insieme (non) appassionatamente* - Rivista SO.CREM ... /2007
