



Ordine degli Ingegneri
della Provincia
di Roma



PJM e Soft Skills: il binomio vincente per progetti di successo

09 maggio 2026 ore 9:00

Aula Consiliare del Palazzo del Granarone,
via Francesco Rosati, snc, 00052, Cerveteri (RM)

L'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma unitamente alla Fondazione dell'Ordine degli Ingegneri di Roma propone un seminario tecnico. Il Seminario è gratuito per gli iscritti all'Ordine degli Ingegneri di Roma in regola con le quote associative. La partecipazione al seminario rilascia agli ingegneri n. 3 CFP ai fini dell'aggiornamento delle competenze professionali (ex DPR 137/2012 e successivo regolamento approvato dal Ministero della Giustizia). La frequenza è obbligatoria e i 3 CFP saranno riconosciuti solo con la partecipazione all'intera durata dell'evento. Per gli iscritti all'Ordine degli Ingegneri di Roma l'iscrizione è obbligatoria sul sito della Fondazione dell'Ordine degli Ingegneri di Roma alla pagina:

<https://foir.it/formazione/eventi>

Prenotandosi all'evento si autorizza il trattamento dei dati personali (nome, cognome, matricola, codice fiscale, email, cell.), ai sensi dell'art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679), per le sole finalità connesse alla organizzazione ed erogazione dell'evento. L'attestato di partecipazione all'evento, che sarà conseguito previo controllo dell'accesso ed uscita nonché della partecipazione a tutta la durata dell'evento anche attraverso l'effettuazione di domande e/o sondaggi, potrà essere scaricato dagli Ingegneri dalla piattaforma www.mying.it nei giorni successivi allo svolgimento dell'evento medesimo e dovrà essere custodito dal discente ai sensi dell'art. 10 del Regolamento per l'Aggiornamento delle Competenze Professionali. Per gli altri partecipanti l'ordine degli Ingegneri di

Roma e la Fondazione degli Ingegneri di Roma rilasceranno l'attestato di partecipazione.

La Commissione *Open* "Le potenzialità e le competenze trasversali dell'Ingegnere" e la Commissione "Project Management" dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma, hanno organizzato questo incontro rivolto agli iscritti, per approfondire la tematica "Project Manager e Soft Skills: il binomio vincente per progetti di successo", concernente le principali caratteristiche che un PJM deve avere per la gestione di un progetto, unite alle *soft skills* necessarie per fare la differenza nella propria vita professionale di *Project Manager*.

Fare bene il proprio ruolo, come un atleta che affronta le sue sfide con il talento, non basta: occorre mettere in campo le proprie *soft skills* per raggiungere il traguardo con la premiazione del successo raggiunto.

La capacità di saper riconoscere, capire, gestire e utilizzare le proprie *soft skills*, per migliorare la gestione dei progetti e le relazioni interpersonali, è fondamentale per chi lavora nell'ambito del *project management*.

In questo seminario, nello specifico, verranno affrontati una serie di temi trasversali: da quelli tecnici del PJM a quelli più interpersonali, come ad esempio, la *leadership*, la comunicazione, gestire una *team*, l'empatia, la motivazione, l'autoregolazione e molti altri.

Vedremo anche come verranno applicate, frutto di esperienze raccontate dai relatori, e questi esempi ci permetteranno di comprendere meglio come l'approccio da seguire sia una opportuna chiave per il successo del nostro lavoro.

Il seminario, quindi, è rivolto a tutte le figure professionali impegnate nel mondo dell'ingegneria PJM, ma anche ad ogni ordine e grado. È un'opportunità da condividere insieme e scopriremo nuovi spunti da adottare nella vita professionale e non solo.

Programma

Dalle 09:00 alle 09:30
Registrazione dei partecipanti

Dalle 09:30 alle 09:40
Saluti iniziali

Ing. Massimo Cerri

Presidente Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma

Dalle 09:40 alle 09:50

Introduzione ai lavori

Ing. Carlo Paces

Presidente Commissione "Le potenzialità e le competenze trasversali dell'Ingegnere" dell'OIR

Ing. Francesco Rizzelli

Segretario Commissione Project Management in ambito civile ambientale dell'OIR e Referente USpT dell'OIR

Dalle 09:50 alle 10:30

Soft Skills: cosa sono e come riconoscerle

Ing. Carlo Paces

Presidente Commissione "Le potenzialità e le competenze trasversali dell'Ingegnere" dell'OIR

Dalle 10:30 alle 11:10

Come massimizzare i risultati da raggiungere applicando le *Soft Skills*

Ing. Elena Monti

Componente Commissione "Le potenzialità e le competenze trasversali dell'Ingegnere" e Commissione Project Management in ambito civile ambientale dell'OIR

Ing. Annalisa Vitale

Commissione "Le potenzialità e le competenze trasversali dell'Ingegnere"

Dalle 11:10 alle 11:30

Pausa

Dalle 11:30 alle 12:30

Le Soft Skills più importanti per un PJM

Ing. Carlo Paces

Presidente Commissione "Le potenzialità e le competenze trasversali dell'Ingegnere" dell'OIR

Dalle 12:30 alle 13:00

Dibattito conclusivo e chiusura dei lavori



La Commissione *Open*
“Le potenzialità e le competenze trasversali dell’Ingegnere”
e
la Commissione
“*Project Management*”
dell’Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma

hanno **collaborato** insieme
per organizzare questo seminario

Introduzione ai Lavori



Project Manager e Soft Skills: il binomio vincente per progetti di successo





SOFT SKILLS

Cosa sono e come gestirle

Soft Skills: cosa sono e come riconoscerle

Ing. Carlo Paces
Presidente della Commissione
«Le potenzialità e le competenze trasversali dell'ingegnere»
Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma

Roma, 09/05/2026

Le potenzialità e le competenze trasversali



Le definizioni, cosa significano e come si applicano, ma prima delle definizioni dobbiamo partire da due fondamentali capisaldi:

Le competenze tecniche

che consistono in tutto ciò che è richiesto e necessario per svolgere al meglio un lavoro. La specifica area richiede della abilità tecniche che si apprendono all'Università, in corsi di specializzazione (*master*) e nelle esperienze lavorative.

Le competenze trasversali

che sono le cosiddette «**competenze umane**», applicabili in qualsiasi ruolo professionale e sono quelle che «**fanno la differenza**».

Un Ingegnere, un *Project Manager* dovrà averle entrambe, altrimenti resterà relegato al semplice ruolo di tecnico, di colui che parla un linguaggio astratto e oscuro per molti. Invece, attraverso le sue competenze trasversali, mettendo al centro le relazioni umane, assumerà un ruolo trainante e fondamentale

Competenze tecniche + competenze trasversali = Ingegnere/PJM



Domani la competenza tecnica sarà scontata, perché fa parte del nostro *scaffolding* (formazione/impalcatura), ma la **vera** differenza la faranno le competenze trasversali di ciascuno di noi che rappresentano il nostro **potenziale!**



Soft Skills **(competenze trasversali)**

Perchè si parla tanto di soft skills?

Sono delle caratteristiche personali

Si attivano / entrano in gioco quando?

*Quando una persona viene coinvolta nelle interazioni con l'ambiente
circostante organizzativo e non*



*Oggi sono ritenute fondamentali affinché ci sia
una trasformazione di un sapere professionale
in un comportamento lavorativo efficace, cioè
che faccia la differenza*



Cosa sono le competenze trasversali (“Soft Skills”)? Perché sono importanti?

Le «*Soft Skills*» sono legate a come si interagisce con le altre persone (ad es.: colleghi, dirigenti, clienti), al modo in cui si affrontano i problemi e a come si gestisce il proprio lavoro. Rappresentano quel fattore che si identifica con **il nostro stile**

Le «*Soft Skills*» sono le “**abilità personali**” di ciascuno di noi, legate all'intelligenza emotiva e alle abilità naturali che ognuno possiede e che spesso non si utilizzano in modo completo.

Quindi, le competenze trasversali sono di fondamentale importanza sia nella vita di tutti i giorni che in quella professionale. Rappresentano **le nostre potenzialità**, quel ***quid*** in più che fa la differenza in tutto quello che facciamo.

Le competenze trasversali fondamentali

- **Comunicazione:** come scambiare informazioni, conoscenze, emozioni, bisogni; come sapersi confrontare con le persone, gli Enti, le Istituzioni, le Aziende e le Università. Insomma, tutto ciò che serve per essere un bravo comunicatore.
- **Assertività:** la capacità di esprimere in modo chiaro ed efficace le proprie emozioni, opinioni e idee e far nascere nell'uditore un ascolto attivo.
- **Leadership:** prendere consapevolezza della propria *leadership*, potenziarla e rafforzare i propri punti di debolezza al fine di fornire un *know-how* nella crescita professionale di ognuno e definire cosa fare, come e quando agire.
- **Negoziazione:** sviluppare le capacità di mediazione secondo alcuni scenari possibili: dalla negoziazione tecnica alla negoziazione commerciale.
- **Energia, Impegno, Entusiasmo e Passione (EIEP):** sono le capacità relazionali e comportamentali che caratterizzano il modo in cui ci si pone nel contesto lavorativo (e non) e si rispecchiano anche nel saper (auto)motivarsi e motivare gli altri.
- **Team Working:** saper lavorare insieme facilita il lavoro di tutti e il senso di appartenenza «velocizza» il raggiungimento degli obiettivi.



Altre competenze trasversali (1/3)

- **Fiducia in se stessi:** fondamentale per non farsi condizionare dalle opinioni altrui.
- **Capacità di adattamento** (*necessitati parére* scriverebbe Cicerone): sapersi adeguare ai cambiamenti in tempi brevi.
- **Resistenza allo stress:** gestire la pressione lavorativa e mantenere il controllo.
- **Pianificare e organizzare (gestione del tempo):** utilizzare al meglio il proprio tempo, lavorativo e non.
- **Attenzione per i dettagli:** saper cogliere e far propri particolari importanti per la definizione del proprio «stile».
- **Studiare sempre e aggiornarsi:** essere a conoscenza dei *trend* del settore, cosa che ci consente di restare **sempre** al passo con i tempi.
- **Gestione ottimale delle informazioni:** è collegata alla capacità di organizzare le informazioni e conoscenze, in modo da sfruttarle al meglio.
- **Problem Solving:** un approccio analitico e razionale permette la risoluzione di un problema in tempi rapidi.

Altre competenze trasversali (2/3)

- **Abilità nei rapporti interpersonali:** l'interazione con gli altri è fondamentale. L'empatia e la capacità di ascolto sono doti importanti per capire un collega in crisi, ma anche per andare incontro alle necessità di un cliente.
- **Creatività:** essere creativi è richiesto in tantissimi compiti professionali. Per risolvere i problemi occorre **anche** essere innovativi; quindi, la creatività può giocare un fattore determinante.
- **Saper ascoltare:** consente di comprendere gli impegni da svolgere, migliora le relazioni tra persone e permette di gestire e risolvere problemi e conflitti.
- **Pensiero Strategico:** è un processo orientato al futuro che comporta l'analisi di situazioni complesse per creare piani per il raggiungere obiettivi a lungo termine. Vuol dire guardare al "quadro generale", anticipare le sfide e bilanciare la risoluzione creativa dei problemi con l'analisi logica per ottenere un vantaggio competitivo.
- **Empatia:** dal greco (ἐν πάθος) en-pathos, che significa "sentire dentro". È diversa dalla simpatia, che implica "sentire con" l'altro, mentre l'empatia è "sentire per" l'altro, ovvero comprendere il suo stato d'animo. La capacità di mettersi nei panni degli altri per comprenderne e dividerne le emozioni e i pensieri, permette di costruire relazioni autentiche e rafforza la capacità di supportare gli altri



Altre competenze trasversali (3/3)

- **Motivazione:** è un processo psicologico complesso che indirizza, governa e sostiene comportamenti orientati a raggiungere specifici obiettivi o soddisfare bisogni. È la carica esplosiva, che unisce necessità e valori, fornendo l'energia per agire e superare ostacoli e raggiungere un obiettivo.
 - **Motivazione Intrinseca:** nasce dall'interno di noi, basata sul piacere, la curiosità o il desiderio di migliorarsi.
 - **Motivazione Estrinseca:** viene mossa da fattori esterni come ricompense, denaro o riconoscimento.

La mia esperienza ...

Quello che ho portato a casa da anni di lavoro con i clienti, collaborazione con colleghi, il mio *team* non sono solo i contratti firmati o portare a compimento progetti

ma usando e potenziando le *soft skills*



È la capacità di entrare in relazione con le persone, capirle e trovare insieme la strada.
Quella è la mia vera “competenza.”



Perchè dobbiamo investire sulle nostre *Soft Skills*?

Uno studio dell'**Università di Harvard** ha rilevato quanto segue:

- **l'85%** dei risultati professionali dipende direttamente dalle competenze trasversali
- solo il **15%** dalle competenze tecniche, che vengono date per assodate e che si devono possedere di *default*

Nel **Regno Unito, da McDonald**, è stato condotto uno studio che ha riscontrato come mezzo milione di persone sarebbero state limitate nell'avanzamento di carriera, per la mancanza di competenze trasversali.

In una indagine condotta dalla **società di valutazione Wonderlic**, più del **90%** dei datori di lavoro ha definito che l'elemento determinante per le assunzioni, sono le competenze trasversali dei candidati.

Potenziare e allenare le nostre *soft skills*, come se fossero una imprescindibile competenza tecnica da acquisire, è il miglior investimento che possiamo fare per il nostro futuro



Le *SOFT SKILLS* più importanti per PJM

Soft Skills più importanti per un PJM

Ing. Carlo Paces
Presidente della Commissione
«Le potenzialità e le competenze trasversali dell'ingegnere»
Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma

Roma, 09/05/2026

Le Soft Skills fondamentali del PJM

- **Comunicazione:** come scambiare informazioni, conoscenze, emozioni, bisogni; come sapersi confrontare con le persone, gli Enti, le Istituzioni, le Aziende e le Università. Insomma, tutto ciò che serve per essere un bravo comunicatore.
- **Leadership:** prendere consapevolezza della propria *leadership*, potenziarla e rafforzare i propri punti di debolezza al fine di fornire un *know-how* nella crescita professionale di ognuno e definire cosa fare, come e quando agire.
- **Problem Solving:** un approccio analitico e razionale permette la risoluzione di un problema in tempi rapidi.
- **Pensiero Strategico:** è un processo orientato al futuro che comporta l'analisi di situazioni complesse per creare piani per il raggiungere obiettivi a lungo termine. Vuol dire guardare al "quadro generale", anticipare le sfide e bilanciare la risoluzione creativa dei problemi con l'analisi logica per ottenere un vantaggio competitivo.



4 Soft Skills
così forti e potenti
che diventano
4 Power Skills per PJM

La Comunicazione (soft skills) : mettere in comune



La Comunicazione è un termine che deriva dal latino *communicatio* (a sua volta derivante dall'aggettivo *communis* che significa *che viene condiviso e partecipato a tutti*) e, quindi, il termine, in senso traslato, significa trasferire informazioni, scambiare conoscenze, emozioni, bisogni, sapersi confrontare con le persone,.

Contesto

Codice





La **COMUNICAZIONE**
è la trasmissione di
un **MESSAGGIO**
ad un altro o ad altri

Occorre distinguere tra
codifica e **decodifica** del messaggio

RICEZIONE

il messaggio è stato inviato dal
trasmittente e recepito dal
ricevente

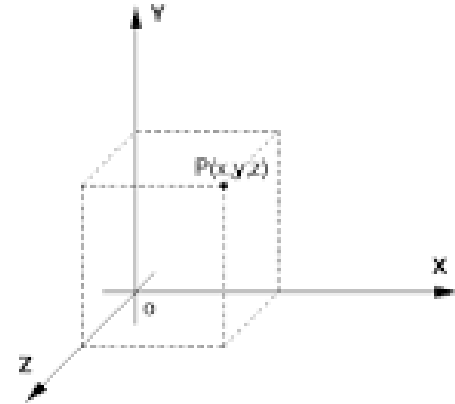
COMPRESIONE

il ricevente ha dato al
messaggio lo stesso
significato dell'emittente

Affinchè la **COMUNICAZIONE** sia **EFFICACE** occorre che il
ricevente «decodifichi» correttamente il messaggio inviato

In una comunicazione cosa serve prima di tutto?

Stabilire il Sistema di
“*riferimento comune*”



Messaggio : L'argomento

Contesto : La situazione in cui si comunica

Codice : Linguaggio e non solo

Canale di Comunicazione : Il mezzo

M3C



Come si applicano gli assi del nostro “Sistema di riferimento per la comunicazione”

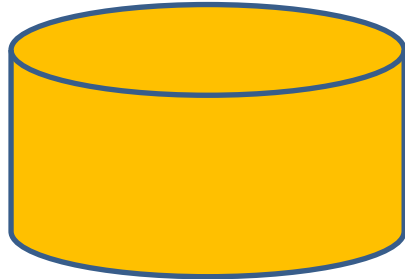
Messaggio : L'argomento, ovvero parlare di un **tema comune** che interessi e che stimoli l'interesse di entrambi (trasmittente e ricevente)

Contesto : è l'ambiente che ci circonda durante la comunicazione (es. in ufficio, fuori ufficio, in auto ...)

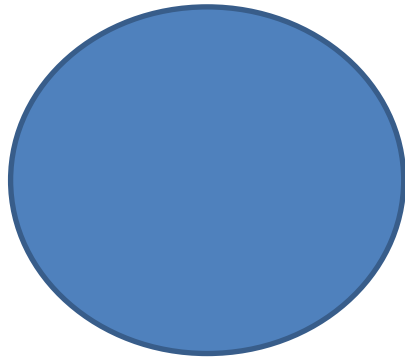
Codice : Linguaggio verbale e non verbale (sonoro, visivo o iconografico)

Canale di comunicazione : è il supporto fisico della comunicazione, attraverso cui viene inviato il messaggio, (Es. l'aria su cui si propaga la voce, supporti cartacei per la scrittura, slides etc.)

Perchè è importante fissare lo stesso Sistema di riferimento?



Visto nelle tre dimensioni
percepiamo **un cilindro** ed è
un cilindro



Visto nelle due dimensioni
(quindi dall'alto) percepiamo
un cerchio e non un cilindro



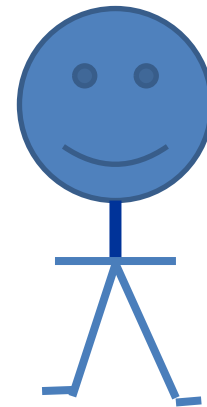
Visto sempre in due
dimensioni (ma di lato)
percepiamo **un rettangolo** e
non un cilindro

Non usare lo stesso Sistema di riferimento in una comunicazione significa non comunicare correttamente

Concentriamoci sul “codice” della comunicazione non verbale

Tutto quello che si trasmette attraverso la dimensione spazio dalla propria **postura**, i propri **movimenti corpori**, la **posizione** assunta durante la comunicazione, gli **sguardi**, i **gesti e la gestualità con le mani** e la **mimica facciale**. Infine, ma non trascurabile, la propria **andatura** nel camminare e **l'abbigliamento** usato.

“Body language” Linguaggio del corpo





Il linguaggio “non verbale” trasmette dei messaggi di tipo emotivo e spesso involontari

Macro-categorie

Gestuale: Sguardi, postura del corpo, atteggiamento corporeo ect...

Olfattiva: odori e profumi

Gustativa: sapori dati dal cibo

Tattile: abbracci e stretta di mano



Il linguaggio verbale

La comunicazione verbale è la capacità di esprimere idee, intenzioni e informazioni in modo chiaro, efficace e calibrato sul proprio interlocutore.

*Non si tratta solo di parlare bene
si tratta di:*



- *Scegliere le parole giuste per il contesto*
- *Adattare tono e registro a chi hai davanti*
- *Far passare il messaggio in modo che venga capito e ricordato*
- *Usare le parole per creare fiducia, convincere, motivare*



...Non si può non comunicare!

Qualsiasi atteggiamento umano comunica sempre qualcosa ed è impossibile non avere un comportamento per ogni situazione.

Dunque:

qualsiasi comportamento racchiude sempre in sé
un **messaggio**

Ricordiamocelo sempre



La mia esperienza ...

"Nel mio lavoro ho imparato che le trattative non si vincono solo con i numeri. Si vincono capendo prima cosa c'è davvero dietro la richiesta di un cliente — le sue preoccupazioni, le sue priorità, ciò che non dice ad alta voce. Quella capacità di ascolto è spesso la **differenza tra «un accordo e una porta chiusa»**.

Durante una trattativa con un cliente molto tecnico, ho capito subito che usare un **linguaggio commerciale *standard* avrebbe creato distanza**. Ho adattato il mio modo di comunicare al suo: più preciso, più concreto, meno enfasi e più sostanza. Quel cambio di registro ha cambiato l'atmosfera della riunione — il cliente ha iniziato ad aprirsi e alla fine abbiamo chiuso l'accordo.

Le soft skill in gioco ...Comunicazione + Empatia + intelligenza situazionale+ saper usare le parole come strumento strategico



*Tre riflessioni sul concetto di **Leadership***



- Per essere un **Leader** devono esserci anche (e soprattutto) gli altri.
- Per essere un **Leader** gli altri devono riconoscere in noi questo ruolo.
- Da qui nasce il concetto di «stile» di **Leadership**

Quali sono le soft skills che deve avere una persona per essere un Leader

- *Responsabilizza i membri del team*
- *Si concentra sullo sviluppo del team*
- *Comunica in modo efficace*
- *Mostra un'elevata intelligenza emotiva*
- *Possiede capacità di problem solving*
- *Rispetta gli altri*



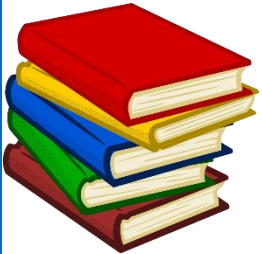
- *Dare priorità alla crescita personale*
- *Incoraggia il pensiero strategico*
- *Ascolta attivamente*
- *Delega il lavoro*
- *Si assume la responsabilità*
- *Mostra profonda passione per il proprio lavoro*

- *È un visionario*
- *Preoccupa degli altri*
- *Si aggiorna sulle nuove tendenze*

Ing. Carlo Paces

Soft Skills più importanti per un PJM

Cosa possiamo fare per diventare sempre più Leader?



STUDIARE OGNI GIORNO:

dedicare del tempo, anche poco ma in maniera costante, per imparare qualcosa di nuovo, migliorare le soft skills dai feedback ricevuti dal campo



GUARDARE:

altri leaders e imparare da loro, dal loro comportamento dalle loro tendenze nell'ambito dei settori a cui siamo interessati



NETWORKING:

farsi vedere sia divulgando il proprio stile, sia partecipando a conferenze ed eventi (farsi riconoscere)




MENTORE:

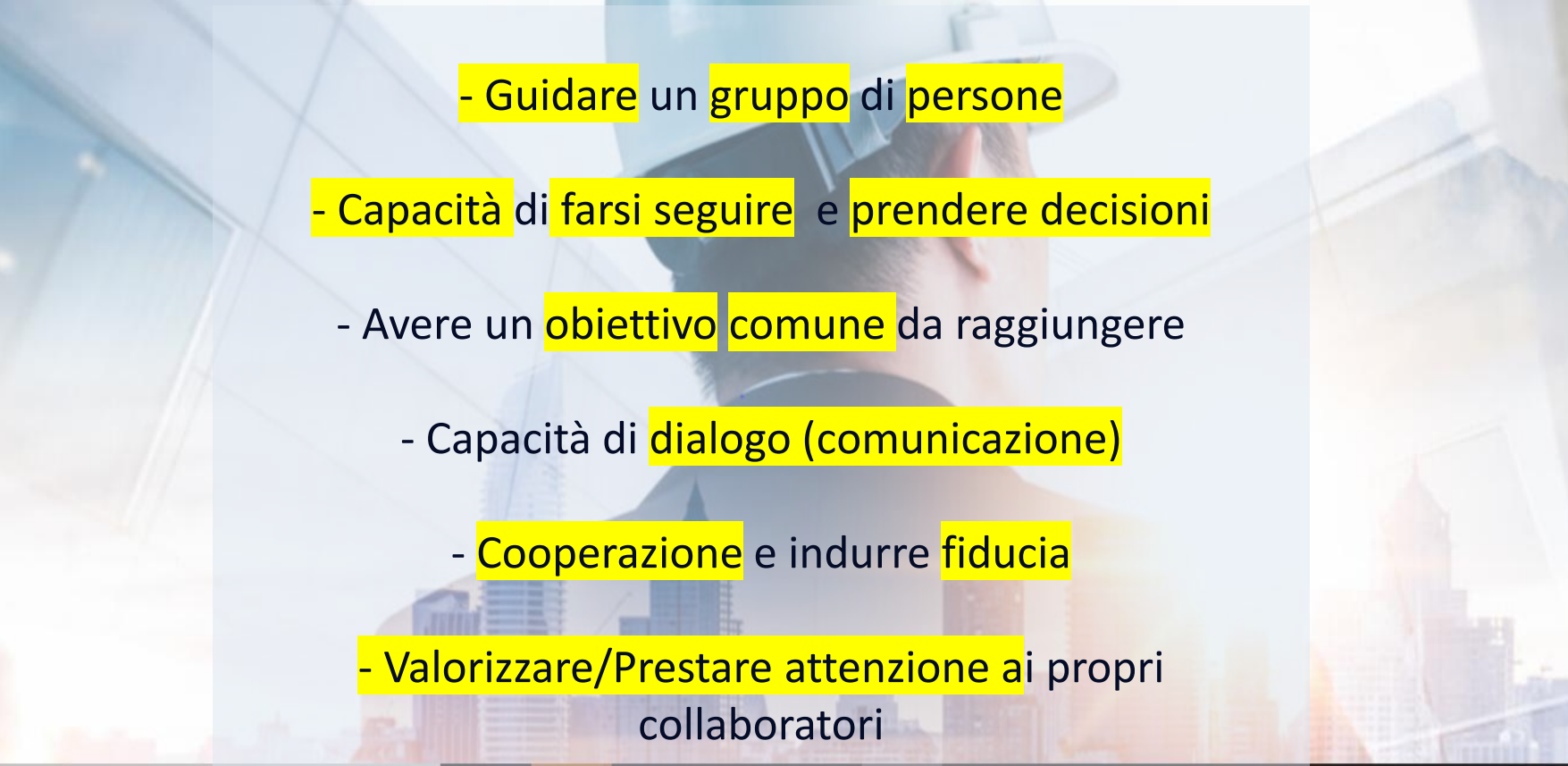
avere un mentore, che è quello specchio che ti fa migliorare ogni giorno

Concetti sulla Leadership





Una sintesi sul concetto di Leadership

- 
- Guidare un gruppo di persone
 - Capacità di farsi seguire e prendere decisioni
 - Avere un obiettivo comune da raggiungere
 - Capacità di dialogo (comunicazione)
 - Cooperazione e indurre fiducia
 - Valorizzare/Prestare attenzione ai propri collaboratori



La mia esperienza ...

"Ho guidato situazioni in cui il contesto era incerto, le variabili tante e il tempo poco. In quei momenti ho imparato che la *leadership* non è dare ordini, è dare una direzione e far sentire le persone sicure di poter agire."


Le soft skill in gioco ...Leadership



Problem Solving

*cos'è e perché è una competenza **trasversale** importante?*

Problem solving significa letteralmente : **risoluzione di problemi**



L'ingegnere è per sua natura un risolutore di problemi, quindi il miglior problem solving è un ingegnere. Per fare questo deve mettere in gioco una serie di soft skills importanti.

Problem Solving

Problem solving: La *soft skill* del *problem solving* è correlata ad almeno 6 competenze trasversali che più delle altre interagiscono con essa e concorrono insieme nello sviluppare la capacità di risolvere i problemi



Ascolto attivo:

per individuare il problema sin dalle origini, anche attraverso “l’ascolto” del non detto, e trovare le soluzioni migliori per risolverlo



Consapevolezza:

necessaria per acquisire una visione globale della questione in analisi e identificare il problema

Creatività:

che aiuta a non fermarsi davanti al primo scoglio sperimentando forme nuove per dar vita a soluzioni inaspettate

Curiosità:

che spinge a valutare più possibilità di soluzioni anche inedite



Grinta e determinazione: per non abbattersi davanti agli ostacoli e andare avanti verso la soluzione



La mia esperienza ...

"Nella negoziazione commerciale non esiste mai uno scenario perfetto. Ho imparato a prendere decisioni rapide con le informazioni che avevo, adattarmi al cambiamento e mantenere il *focus* sull'obiettivo anche quando tutto intorno si complicava."

"Durante una trattativa con un cliente storico, a pochi giorni dalla firma, è emerso un problema inatteso: il cliente aveva ricevuto un'offerta della concorrenza con condizioni apparentemente più vantaggiose e stava rivalutando tutto. Invece di spingere sulla difensiva o fare pressione, mi sono fermato. Ho chiesto al cliente di raccontarmi esattamente cosa lo stava convincendo di quell'offerta alternativa. Ascoltando con attenzione, ho capito che il vero problema non era il prezzo ma le garanzie post-vendita che lui non si sentiva sicuro di avere con noi. Ho riorganizzato la nostra proposta mettendo in primo piano proprio quel punto, con dati concreti e un impegno chiaro. Il cliente ha firmato con noi

Le soft skill in gioco ...Problem Solving + Gestione del Tempo+ cavalcare il cambiamento+ ascolto prima di agire e controllo dello stress

Pensiero Strategico

L'analisi di situazioni complesse per creare piani per il raggiungere obiettivi a lungo termine.



Il pensiero strategico è correlato ancora ad altre competenze:

- ***il pensiero critico e analitico***
- ***il problem solving***
- ***la leadership***
- ***l'adattabilità***
- ***la comunicazione efficace***
- ***l'intelligenza emotiva***
- ***La gestione del tempo***

Pensiero Strategico

Cosa possiamo fare per sviluppare le capacità di un pensiero strategico?



Stabilire le priorità in modo efficace

Liberare la mente da processi eccessivi

Non avere paura di chiedere perché

I pensatori strategici cercano soluzioni, non problemi



Guardare lontano



Cercare e osservare le tendenze

Riflettere su tutto

Porre più domande e più grandi





La mia esperienza

"Nel lavoro commerciale capita spesso che una trattativa arrivi a un punto morto — il cliente è indeciso, le condizioni sembrano incompatibili, la pressione è alta. In quei momenti non mi fermo al problema in superficie. Cerco di capire cosa c'è sotto: qual è la vera resistenza? Cosa manca per far sentire il cliente sicuro? Una volta identificato quello, trovo quasi sempre una via d'uscita che funziona per entrambi."

Le soft skill in gioco ...Pensiero strategico

Challenge your potentiality and Soft skills

Sfida, cavalca e scopri le tue potenzialità!

Prendi coscienza delle tue competenze trasversali (soft skills)

per farle emergere ed evolvere

e

per percorrere e migliorare la «tua rotta» con la propria barca professionale e di vita.





GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Ing. Carlo Paces
carlo_p5@hotmail.com
Cell. +39 335 7308632





Conclusioni e dibattito finale