



Pamela Nerattini
CONSULENTE E FORMATRICE

 [linkedin.com/in/psnerattini](https://www.linkedin.com/in/psnerattini)

 info@pamelanerattini.it

 3935852625

 www.pamelanerattini.it

COMPETENZE

- LinkedIn
- Comunicazione interna
- Employee Advocacy
- Team Coaching
- Pensiero laterale
- Erogo formazione in inglese e francese

CERTIFICAZIONI

- AIF - Associazione Italiana Formatori
- LEGO® SERIOUS PLAY®
- Business Coach ACSTH
- Business Agility

ESPERIENZE LAVORATIVE



2018 - oggi

Easy In Communication

freelance

- Formazione e Consulenza LinkedIn, Social Recruiting, Social Selling, Corporate Marketing, Employer Branding & Employee Advocacy per diversi clienti.
- Consulenza HR, Marketing, nuove Academy
- Coaching e facilitazione per migliorare la comunicazione interna e di team



2018 - oggi

24ore Business School, Federmanager, F. IDI

- Formazione e Career Coaching



2004 - 2018

Banca del Piemonte

- Marketing & Event Manager

FORMAZIONE



2018, Ninja

Master Digital Marketing e Social Media Marketing



2007, Bocconi

Master in Marketing ed Eventi



2003, Torino

Laurea in Economia Aziendale

TRAGUARDI



Autrice

"Link to Job", La Traccia Buona, 2023



Speaker

SMAU, Social Media Strategies, Social Women Talk, HRO, TDD, Milano Digital Week, Cavalieri Digitali, Reputation Lab



Podcaster

Araba Fenice, 2022
LinkedIn Meraki, 2022

LINKEDIN WORLD

Corso base per familiarizzare con la piattaforma e migliorare la propria presenza

E' un Corso in cui scoprire le potenzialità della piattaforma e imparare ad utilizzarla in ottica business e non solo ricercar lavoro

DURATA CORSO

2 giornate

PROGRAMMA

- Cos'è LinkedIn
- Studio della piattaforma: funzioni e potenzialità
- Cenni di marketing: obiettivi, buyer persona e keyword
- La privacy
- Ottimizzazione profilo personale
- Titolo, sommario, esperienze
- Competenze e raccomandazioni
- Strumenti di pubblicazione
- Il piano editoriale
- Come interagire
- Strategie e tattiche per costruire il network
- LinkedIn insights
- Differenza tra pagina e profilo

TARGET

- Manager d'azienda a cui viene chiesto sdi aiutare a far conoscere l'organizzazione
- Freelance o liberi professionisti che devono costruire la propria reputazione

OBIETTIVI



**COSTRUZIONE
DI UN PROFILO EFFICACE**



**PROFESSIONAL
BRANDING**



**INTERAZIONI
CON ALTRI PROFILI**



**COSTRUZIONE
DI UN NETWORK**



Pamela Nerattini

CONSULENZA FORMAZIONE COACHING FACILITAZIONE

LINKEDIN EMPLOYEE ADVOCACY & EMPLOYER BRANDING

Diventare gli Influencer della propria azienda

Sempre più vengono richieste idee per progetti pilota da portare in azienda per coinvolgere i propri dipendenti nella comunicazione esterna

DURATA CORSO AVANZATO

1 giornata

PROGRAMMA

- Sviluppare la cultura aziendale: mission, vision, valori
- Strategia: identificare il pubblico e i messaggi da veicolare
- Cosa c'entrano i profili?
- Attrarre e trattenere i talenti
- Sviluppare «pilot» interni ludici
- Linee guida per comunicare (tono di voce, linguaggio, coerenza)
- Formare sulle best practice
- KPI per misurare il successo

TARGET

- Responsabili HR
- Responsabili Comunicazione
- Responsabili Marketing

OBIETTIVI

 **PROGETTARE UN PROGRAMMA DI ADVOCACY IN LINEA CON L'AZIENDA**

 **MONITORARE E MISURARE I RISULTATI**



Pamela Nerattini

CONSULENZA FORMAZIONE COACHING FACILITAZIONE

LINKEDIN SOCIAL RECRUITING

Farsi conoscere per creare relazioni e trovare talenti

Il Corso pensato per aiutare gli HR e gli head hunter ad utilizzare LinkedIn come data base di possibili candidati

DURATA CORSO AVANZATO

1 giornata

PROGRAMMA

- Come approcciarsi a LinkedIn e alla community
- Il profilo e la value proposition con LEGO
- Studio del network di secondo grado
- Integrare la comunicazione personale con quella della pagina aziendale per fare recruiting
- Comunicare l'azienda in modo efficace (attraverso i dati di storycube)
- Come contattare i candidati
- Come interagire con i candidati prospect
- Non solo scrivere, ma utilizzare le segnalazioni e mantenere i rapporti nel tempo

TARGET

- HR d'azienda
- Adetto ricerca e selezione
- Head Hunter

OBIETTIVI

 **ATTIRARE I TALENTI**

 **TECNICHE E STRATEGIE
DI "SOCIAL RECRUITING"**



Pamela Nerattini

CONSULENZA FORMAZIONE COACHING FACILITAZIONE

LINKEDIN SOCIAL SELLING

Farsi conoscere per creare relazioni e trovare clienti

Il Corso creato per le reti vendita, da quelle più ampie come agenti e promotori al singolo che deve farsi scegliere dai clienti

DURATA CORSO AVANZATO

1 giornata

PROGRAMMA

- Strategie e tattiche per costruire il network
- Studio e ricerca dei prospect
- Dare valore prima di vendere
- La comunicazione giusta
- Filtri e operatori booleani
- Social selling per generare contatti qualificati
- LinkedIn insights

TARGET

- Area Sales Junor e Senior

OBIETTIVI

 LEAD GENERATION

 TECNICHE E STRATEGIE
DI "SOCIAL SELLING"



Pamela Nerattini

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FACILITAZIONE

LINKEDIN COMPANY PAGE

Perché investire risorse nelle attività di marketing di LinkedIn

Il Corso per i team marketing delle aziende che devono gestire la pagina aziendale LinkedIn sia a livello SEO che di PED

DURATA CORSO

2 giornate

PROGRAMMA

- Cenni di marketing: obiettivi, buyer persona e keyword
- A quale funzione deve far capo
- Come costruire la pagina aziendale
- Gli strumenti dell'amministratore
- Creazione di una strategia
- Come pubblicare
- Il piano editoriale
- La social media policy
- Sfruttare gli eventi

TARGET

- Ufficio Marketing
- Ufficio Comunicazione
- Ufficio HR
- Ufficio PR

OBIETTIVI

 **CREARE E SFRUTTARE UNA PAGINA AZIENDALE**  **SVILUPPARE UN PIANO EDITORIALE EFFICACE**



Pamela Nerattini

CONSULENZA FORMAZIONE COACHING FACILITAZIONE

PUBLIC SPEAKING

Un corso di public speaking è importante perché aiuta a sviluppare abilità di comunicazione efficaci, aumenta la fiducia in se stessi, migliora le opportunità di carriera e consente di influire sull'opinione degli altri.

DURATA CORSO

1 giornata

PROGRAMMA

Introduzione al public speaking: importanza e benefici
Gestione dell'ansia e tecniche di rilassamento
Strutturazione di un discorso efficace: introduzione, sviluppo, conclusione
Utilizzo di storytelling per coinvolgere il pubblico
Miglioramento della voce: volume, tono, ritmo, enfasi
Utilizzo del linguaggio del corpo e delle espressioni facciali
Gestione del tempo e della velocità del discorso
Gestione delle domande e delle interruzioni
Pratica di discorsi e feedback tra i partecipanti

TARGET

- Professionisti che parlano agli eventi
- Manager che parlano nelle riunioni
- Leader che devono gestire dipendenti

OBIETTIVI

 ABILITA' COMUNICAZIONE IN PUBBLICO

 MIGLIORARE USO VOCE E CORPO

 MIGLIORARE FIDUCIA e AUSTOSTIMA

 GESTIONE ANSIA DA PALCOSCENICO



Pamela Nerattini

CONSULENZA FORMAZIONE COACHING FACILITAZIONE

STRATEGIE DI DIGITAL MARKETING

Corso Aziendale per essere sul web in modo consapevole

Un Corso per chi ha bisogno di basi di marketing, di digitale e social per migliorare la presenza dell'azienda

DURATA CORSO

1 giornata

PROGRAMMA

- Analisi mercato
- Obiettivi e target
- Funnel
- Parole chiave
- Domanda latent e consapevole
- Inbound e Outbound Marketing
- KPI e ROI
- Canali possibili

TARGET

- Imprenditore per PMI
- Team Marketing
- Responsabile che da in gestione il marketing ad agenzia

OBIETTIVI

 **COSTRUZIONE
DI UNA STRATEGIA DI
MARKETING INTEÈGRATA**

 **CONSAPEVOLEZZA
DIVERSI CANALI E
OBIETTIVI**



Pamela Nerattini

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FACILITAZIONE

PERSONAL BRAND

Corso per avere un personal brand definito e sostenibile

E' un Corso creato per chi non sa ancora quali strumenti e canali scegliere per farsi conoscere e per i manager che vogliono essere KOL

DURATA CORSO

1 giornata

PROGRAMMA

- Da dove parto?
- Buyer Persona e obiettivo
- Tono di voce e posizionamento
- 1 canale proprietario + 1 social
- Il modello di business è sostenibile?
- Strumenti di networking
- Dirette
- Eventi

TARGET

- C level che devono diventare KOL (key opinion leader)

OBIETTIVI



**COSTRUZIONE
DI UN PROFILO EFFICACE**



**PROFESSIONAL
BRANDING**



**INTERAZIONI
CON RECRUITER**



**RICERCA PROATTIVA
LAVORO**



Pamela Nerattini

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FACILITAZIONE

TEAM COACHING

I giochi seri per i team aziendali

Quando un'azienda si rende conto che i pari o alcune funzioni non rendono come dovrebbero, è il momento di farli comunicare in modo efficace

DURATA

1 giornata – 1 sola azienda in presenza

PROGRAMMA

- Ottimizzazione riunioni
- Miglioramento lavoro di squadra
- Leadership di squadra
- Clima di squadra
- I conflitti
- Le relazioni interpersonali
- Nuove comprensioni
- Ruoli
- Tecniche di dialogo

TARGET

- Team di single aziende che hanno problemi di comunicazione

OBIETTIVI

 TROVARE IL PERCHÉ

 MIGLIORARE LA
COMUNICAZIONE TRA LE
PERSONE

 MIGLIORARE I RAPPORTI
TRA TEAM

 AVERE STRUMENTI
PRATICI



Pamela Nerattini

CONSULENZA FORMAZIONE COACHING FACILITAZIONE

FEEDBACK

Un metodo efficace per aumentare il coinvolgimento aziendale

Non dare feedback è come stare sulle sabbie mobili. Ma non tutti sono in grado di riceverli e non tutti hanno ancora imparato a darli

DURATA

1 giornata

PROGRAMMA

- Cos'è e cosa non è il feedback
- Come dare un feedback
- Le richieste e le aspettative
- Come chiedere un feedback
- Come riceverlo
- L'ascolto attivo ed empatia
- Laboratorio esperienziale
- I feedback singoli e di gruppo

TARGET

- Manager, ma non solo, che non hanno ancora sviluppato la cultura del feedback

OBIETTIVI

 **CREARE CULTURA AZIENDALE**

 **MIGLIORARE I RAPPORTI TRA COLLABORATORI**

 **TOGLIERE I GIUDIZI**

 **AVERE STRUMENTI PRATICI**



Pamela Nerattini

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FACILITAZIONE

TRAIN THE TRAINERS

Formazione dei formatori

Corso per trasformare i professionisti aziendali da informatori a comunicatori / trainer

DURATA CORSO

2 giornata in presenza (2 diversi formatrici Pamela Nerattini – Fabiana Palù)

IN ALTERNATIVA

4 mezze giornate (online)



PROGRAMMA

- Progettare la formazione con l'apprendimento in mente
- Progettare contenuti efficaci
- Progettare esercitazioni e materiali didattici efficaci
- Analisi target ed esigenze comunicative
- Il linguaggio
- Come facilitare l'apprendimento
- Il public speaking
- Differenze online - offline



TARGET

Manager, Supervisor, Tecnici e Specialisti



OBIETTIVI



**SVILUPPARE
COMPETENZE FORMATIVE**



**CONDIVISIONE DEL
SAPERE INTERNO**



**CULTURA
APPRENDIMENTO
CONTINUO**



CREAZIONE MATERIALI



Pamela Nerattini

CONSULENZA FORMAZIONE COACHING FACILITAZIONE

ONBOARDING

Accogliere e integrare efficacemente fa sempre la differenza

come creare un'esperienza di integrazione coinvolgente ed ingaggio efficace che possa ispirare i nuovi dipendenti per metterli nelle condizioni di portare e generare valore in Azienda e per l'Azienda

DURATA CORSO

2 giornate (gruppo da 8 a 10 persone)

PROGRAMMA

- Comprendere il target
- Conoscere le aspettative dei nuovi dipendenti
- Progettare processi ed esperienze di Onboarding
- Cultura Aziendale e valori: conoscerli per utilizzarli come "bussola"
- Materiali e risorse per onboarding
- Integrazione sociale e professionale
- Esempi

TARGET

- HR Manager e loro collaboratori

OBIETTIVI

 **COMPRENDERE NUOVE
ESIGENZE DIPENDENTI**

 **ONBOARDING
STRUTTURATO**

 **CREARE CULTURA
ORGANIZZATIVA
ACCOGLIENTE**

 **ORIENTAMENTO
INTERNO AZIENDALE**



Pamela Nerattini

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FACILITAZIONE

DNA AZIENDALE

Mission, vision, valori: dare radici e accompagnarne la crescita

Esploreremo come descrivere «l'anima dell'azienda», creando una bussola di valori che guidi azioni e decisioni coerenti e che possa costituire il cuore della comunicazione esterna per coinvolgere clienti e stakeholder ed attrarre le persone «giuste».

DURATA CORSO

1 giornata

PROGRAMMA

- Cosa sono mission, vision, valori
- Sviluppare la nuova mission
- Creare una vision orientate al futuro
- Definire i valori aziendali: teorici, reali, co-creati
- Integrazione nella cultura Aziendale
- Comunicazione efficace del DNA Aziendale
- Adattabilità ai cambiamenti

TARGET

- Leader aziendali e decision maker
- Responsabili Marketing, Comunicazione, HR, Organizzazione

OBIETTIVI

 COSTRUZIONE DI UN CULTURA AZIENDALE

 COMUNICAZIONE DNA AZIENDALE INTERNA ED ESTERNA



Pamela Nerattini

CONSULENZA FORMAZIONE COACHING FACILITAZIONE

OFF BOARDING

Come sviluppare un programma aziendale di support alle persone durante l'offboarding (da inserire nel welfare Aziendale)

DURATA CORSO

2 mezze giornata online

PROGRAMMA

- Supportare con empatia in situazioni complesse
- Off boarding: che tipo di support può dare l'Azienda
- Collaborazione con Career Coach
- Sviluppo e costruzione del Personal Brand
- Orientamento e Consulenza individuale
- Competenze per la Ricerca Lavorativa
- Gestione aspettativa emotive e gestione dello stress

TARGET

- Responsabili HR; Welfare Manager; Employee experience Manager

OBIETTIVI

 PIANIFICAZIONE
TRANSIZIONE

 SUPPORTO
ALL'IMPRENDITORIALITA'



Pamela Nerattini

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FACILITAZIONE

COMUNICAZIONE INTERNA

Come migliorare la comunicazione tra le diverse aree

Corso per rendere la comunicazione efficace in azienda e le relazioni potenzianti per andare verso un obiettivo comune

DURATA CORSO

1 giornata in presenza

PROGRAMMA

- Come si comunica oggi
- Definizione vision e valori condivisi
- Employee experience
- Analisi bisogni, aspettative, delle diverse aree
- I diversi stili comunicativi
- Il collega come cliente interno
- Comunicazione efficace ed assertiva
- Il network interno
- Il conflitto generazionale in verticale e orizzontale
- Esercizi di collaborazione
- Analisi caso aziendale specifico: da multinazionale ad azienda familiare

TARGET

più persone della stessa azienda, possibilmente di aree diverse

OBIETTIVI

 **BRAINSTORMING
TRA AREE MARKETING,
HR, SALES**

 **CONDIVISIONE VISION,
MISSION, VALORI**

 **DIMINUZIONE
DEI CONFLITTI**

 **POTENZIARE LA
COMUNICAZIONE
TRA I DIVERSI LIVELLI**



Pamela Nerattini

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FACILITAZIONE

LEGO SERIOUS PLAY

Per persone della stessa azienda

Il gioco "serio" in azienda per raggiungere obiettivi mirati dove non vi è un'unica risposta possibile

DURATA CORSO

1 o 2 giornate (gruppo da 8 a 10 persone)

PROGRAMMA

- Creazione Cultura Aziendale condivisa
- Situazione attuale
- I clienti
- Gli stakeholder
- Le connessioni per creare lo scenario
- Aspirazioni dell'azienda

Secondo giorno, eventuale

- Alcuni eventi che possono capitare
- Gli insegnamenti da trarre
- I principi guida generali

TARGET

- Gruppo della stessa azienda
- Persone delle stesse aree di aziende diverse per vedere le possibili soluzioni ad un problema comune

OBIETTIVI

 MIGLIORARE LE RELAZIONI

 TROVARE ALTERNATIVE

 SBLOCCARE IL POTENZIALE

 AVERE LINEE GUIDA DA SEGUIRE PER EVENTI IMPREVISTI



Pamela Nerattini

CONSULENZA FORMAZIONE COACHING FACILITAZIONE

BUSINESS MODEL CANVAS con LSP

Costruire il modello di business giocando seriamente

Una giornata con la metodolgia LEGO SERIOUS PLAY per trovare diverse soluzioni e opzioni nella cotruzione del CANVAS aziendale

DURATA CORSO

1 giornata in presenza

PROGRAMMA

- Partner
- Attività
- Risorse
- Value proposition
- Network
- Target
- Canali

TARGET

- Start up che devono definire il modello di business
- Aziende che devono ridefinire o affinare il modello di business

OBIETTIVI

 COSTRUZIONE DI UN
MODELLO EFFICACE

 ANALISI PUNTI DEL
MODELLO

 SVILUPPO NUOVE IDEE

 CONDIVISIONE
AZIENDALE



Pamela Nerattini

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FACILITAZIONE

STILI DI LEADERSHIP

I 6 stili di leadership e quando utilizzarli

Stili da conoscere e interiorizzare per capire in quali circostanze utilizzare l'uno o l'altro

DURATA CORSO

1 giornata

PROGRAMMA

- Definizione di leadership
- Su cosa influisce la mancanza di leadership
- Stile autoritario o coercitivo
- Stile autorevole o visionario
- Stile carismatico o comunicatore
- Stile incalzante
- Stile democratico
- Stile allenatore o coach
- Quale tipo di leader sei?

TARGET

- Manager coinvolti nel cambio generazionale
- Manager coinvolti nel cambio vertice o cambio mansion
- Manger che devono gestire un nuovo team

OBIETTIVI

 **COMPRENDERE LO STILE DA UTILIZZARE**

 **DISTINGUERSI COME LEADER E NON CAPO**



Pamela Nerattini

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FACILITAZIONE

6 CAPPELLI PER PENSARE

Come migliorare la comunicazione interna ragionando con creatività ed efficacia

Provare Cappelli diversi può aiutare a mettersi nei panni dell'altro e comprendere un diverso punto di vista

DURATA CORSO

1 giornata esperienziale

PROGRAMMA

- Cos'è il pensiero intenzionale
- Imparare a cambiare punto di vista
- Il cappello bianco dei dati oggettivi
- Il cappello rosso emotivo
- Il cappello nero negativo
- Il cappello giallo della speranza
- Il cappello verde della creatività
- Il cappello blu del controllo
- Esercizi per pensare e agire con i cappelli di diversi colori

TARGET

- Team non funzionali
- Capi che vogliono diventare leader

OBIETTIVI

 **ORGANIZZARE IL PENSIERO IN MODO PRODUTTIVO**

 **OTTIMIZZARE IL TEMPO**

 **LIBERARSI DAGLI SCHEMI**

 **MIGLIORARE LE RELAZIONI**



Pamela Nerattini

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FACILITAZIONE

TROVA IL TUO PERCHÉ CON IKIGAI

Il tuo ikigai si trova nel punto in cui si incrociano la tua passione, la tua missione, la tua professione e la tua vocazione

DURATA CORSO

1 giornata

PROGRAMMA

- Ciò che ti piace, che ami fare
- Ciò di cui il mondo ha bisogno
- Ciò in cui sei bravo, le tue capacità
- Ciò per cui puoi essere pagato o lo sei già
- Le passioni
- La missione
- La professione
- La vocazione
- Come trovare l'equilibrio
- Avere una visione diversa
- Creare azioni volontarie e spontanee

TARGET

- Chi è ad un bivio
- Chi non ha equilibrio tra vita lavorativa e vit personale
- Chi vuole regalare ai propri dipendenti un po' di consapevolezza

OBIETTIVI

 **ESSERE CONSAPEVOLI DI COSA CI APPAGA DAVVERO**

 **TROVARE UNO SCOPO**

 **CONOSCERE LA BUSSOLA CHE DÀ LA DIREZIONE**

 **EQUILIBRIO TRA VITA PERSONALE E LAVORATIVA**



Pamela Nerattini

CONSULENZA · FORMAZIONE · COACHING · FACILITAZIONE