

DOCENTI - MARKETING & SALES



Vincenzo Patti: Laureato in economia aziendale con una specializzazione in Marketing & Comunicazione, dopo una significativa esperienza in ambito commerciale nel settore dei servizi, dal 2006 si occupa di formazione e sviluppo di reti di vendita a favore di piccole/medie e grandi aziende nazionali e multinazionali, attraverso modalità improntate all'interattività, all'esperienzialità e all'utilizzo di role play progettati in funzione delle più ricorrenti criticità che i venditori devono affrontare quotidianamente. È autore dei seguenti libri: *Un perfetto gioco di squadra*, *Il venditore che cercavi*, *Da domani sarò un "nuovo" manager*, *Diventa il venditore che fa la differenza*.



Andrea Oglietti: Titolare di SIMULSOFT azienda che da anni costruisce modelli didattici di simulazione all'interno di diversi mercati personalizzandoli sui bisogni formativi delle aziende. Esperto di modelli di simulazione, docente a contratto presso Università degli studi di Torino, docente presso alcune Business School tra cui IISole24Ore di Milano, consulente di direzione, crede che il gioco sia un potente mezzo per la formazione anche degli adulti.



Samou Diomande Laurent: Esperto di consulenza direzionale in Sviluppo prodotti & mercati, General Manager di H.T.M.S. Aviation Gruppo H.T.M.S. International, Direttore del Consorzio Turistico Sestriere e le Montagne Olimpiche, Professore a contratto di Economia dei Mercati Turistici presso la SAA – Università degli Studi di Torino; ha operato per EUROFOSF Srl – Automotive parts phosphate coating Company nel ruolo di Marketing & Quality Manager, per GEAC Spa - Cuneo International Airport nel ruolo di Marketing Director, per FIAT Group/SESTRIERES Spa nel ruolo di Marketing Manager e Responsabile Promozioni & Mercati



Stefania Stecca: Esperienza pluriennale di comunicazione in istituzioni pubbliche e aziende private che operano in ambito economico, culturale, ambientale. Si è occupata di pubblicità e relazioni esterne, qualità del servizio e gestione della crisi, benessere organizzativo, business writing e web writing. Oggi svolge attività di consulenza per aziende e istituzioni su progetti di comunicazione integrati. E' docente a contratto presso l'Università di Torino dove insegna Management della comunicazione e gestione della crisi.



Franco Parola: | Manager con esperienze di direzione Vendite e Marketing maturate in diversi settori industriali e nei servizi. Ha creato, organizzato e guidato strutture di vendita con agenti e organizzazioni commerciali in Italia e nei più importanti paesi europei, gestendo in prima persona trattative complesse con varie tipologie di buyers. Da diversi anni si dedica anche alla formazione e collabora periodicamente con Infor Elea nell'area Marketing.



Umberto Mosca: giornalista, è un Media Educator che progetta e conduce percorsi formativi e didattici sull'utilizzo del prodotto audiovisivo e dei digital media negli ambiti media training, audience building e film literacy. Professore a contratto presso il Dipartimento di Management dell'Università di Torino, è coordinatore del Master in Management della Produzione Audiovisiva e Crossmediale, docente in Master e Cuap sul Management della Cultura. Consulente di AIACE Torino dal 1991, per cui progetta e conduce percorsi di Media Literacy. Selezionatore dei concorsi e curatore dei laboratori didattici di Sottodiciotto Film Festival, di cui è co-fondatore. Direttore artistico e fondatore di MyGeneration Festival - Giovani Culture Creatività Digitale, dedicato ai video indipendenti prodotti in Italia (music video, web series, video blog).



Tullio Miscoria: Dopo una carriera manageriale nella direzione commerciale di note aziende nazionali e multinazionali, da 20 anni è trainer nelle aree comunicazione e team working, marketing e vendite, leadership e management. È giornalista pubblicista e autore dei libri Un perfetto gioco di squadra, Il venditore che cercavi, Da domani sarò un 'nuovo' manager e Diventa il venditore che fa la differenza.



Federico Boario: Consulente presso API e Camera di Commercio di Torino, per attività di assistenza nell'area dell'internazionalizzazione dell'impresa alimentare e vinicola, coaching alle aziende nel settore dei beni di largo consumo e alimentari, formatore nell'ambito della negoziazione commerciale. Ha ricoperto il ruolo di direttore presso aziende quali Scott Paper Co. (Philadelphia), RuMaSa (Madrid), Cinzano & Cia (Torino). Ha effettuato consulenza strategica di mercato presso Danone (Parigi/Torino). È stato Presidente del Comitato Consultivo Largo Consumo (Milano). Docente di Marketing operativo dell'impresa agroalimentare, vitivinicola e dei beni di largo consumo, Management della forza vendita, Tecniche di negoziazione nei beni di consumo, nei servizi e nel b2b. Pubblicazioni per Ires Piemonte, Il Sole 24 ore e riviste specializzate della distribuzione commerciale.



Emanuela Truzzi: Docente in comunicazione in master universitari, formatrice e coach team building per top e middle management in numerose aziende italiane e multinazionali. Presidente dell' AIF _Associazione Italiana Formatori per il Piemonte e membro del direttivo nazionale. Executive coach e life coach con sua metodologia motivazionale. Ha maturato una grande esperienza nel settore editoriale ricoprendo il ruolo di direttore e offre consulenze alle aziende e al management proponendo un insieme di servizi che risultino sinergicamente assortiti e consentano di affrontare con successo le nuove sfide del mercato globale.