



L'**ADACI** è da sempre attenta all'innovazione ed allo sviluppo di nuove metodologie per condividere le esperienze con l'obiettivo di accrescere culturalmente e professionalmente i partecipanti alle proprie iniziative convegnistiche. Tutti sentiamo l'esigenza di comunicare adeguatamente al mondo esterno (aziende, professionisti, collaboratori) le nostre capacità, i nostri interessi, i nostri obiettivi. I social network danno la possibilità di diffondere nel modo più vasto ed immediato i nostri profili, creati in modo aperto e dettagliato. Lo scopo è di generare interesse e stimolare possibili ritorni è però fatto in modo asettico. Le aziende per le selezioni attingono a questi network individuando fra i moltissimi profili disponibili quelli di loro interesse.

Adaci Experientia offre la possibilità unica di partecipare ai lavori del convegno confrontandosi in modo interattivo, attraverso tavole rotonde e speed meeting, con colleghi e con i protagonisti della vita aziendale, attingendo dalla loro esperienza e dalle loro competenze informazioni utili per le nostre aspettative.

La possibilità di avere colloqui diretti accresce la propria visibilità, permette un trasparente marketing diretto di sé stessi ampliando il proprio network con persone con cui abbiamo interagito direttamente rimanendo in contatto con loro attraverso ADACI.

Agenda

- 14,00 **Registrazione dei partecipanti**
- 14,15 **Saluto di Benvenuto**
 Fabrizio Santini – Presidente **ADACI Sezione Toscana ed Umbria – (Stanley Black e Decker)**
 Valter Quercioli – Presidente **Federmanager Toscana**
- 14,30 **Il Manager degli Acquisti ruolo strategico aziendale – tavola rotonda a cura di ADACI**
- 15,15 **Apertura dei DESK**

Competentia – possibilità di scoprire le competenze messe a disposizione dai consiglieri/soci ADACI

Opportunity – presentazione del progetto di network commerciale tra aziende e buyer.

- 16,00 **Apertura delle tavole rotonde parallele**
- **Negoziazione + leve riduzione costi: a cura di ADACI** - Esperienze ADACI per sviluppare le leve negoziali e strategiche per la riduzione dei costi e migliorare il processo di acquisto.
- **Problem Solving a cura di ADACI e LeadershipLab** – Presentazione del metodo BPS ed esperienze sportive per migliorare il processo decisionale utile nello sviluppo prodotto e nella vita aziendale
- **Marketing di sé stessi (Inside/ Out) – a cura di PRAXI, SA Change ed ADACI** - tavola rotonda interattiva con i "cacciatori di teste" per acquisire metodi per migliorare la propria visibilità internamente ed esternamente all'Azienda
 Manuale Morea (**S&A Change**); Fabio Sola (**PRAXI**)
- **DESK servizi Opportunity, Formazione (ADACI Formanagement), Associativo (ADACI), "Competentia":**
 - 18,00 **Giulia Quintavalle – Judo – Campionessa Olimpica Pechino 2008**
 - 19,00 **Domande e chiusura lavori con aperitivo finale**

