2025-26

FONDAZIONE COMMERCIALISTI ODCEC di MILANO

10 LEZIONI - DAL **5 NOVEMBRE 2025** AL **30 GENNAIO 2026**

SOFT SKILL STRATEGICHE PER IL COMMERCIALISTA DEL FUTURO

IN PRESENZA > **CHIESA DI SAN GOTTARDO IN CORTE** | VIA FRANCESCO PECORARI 2 **MILANO** | ORE **9**:30-**12**:30

Percorso di formazione in 10 lezioni da 3 ore per potenziare **comunicazione, empatia, memoria, gestione del tempo, negoziazione e collaborazione tra generazioni** nel contesto professionale e aziendale.
Ogni lezione include **momenti pratici, test, casi studio e simulazioni**.
Il percorso è progettato per sviluppare **consapevolezza, strumenti concreti e crescita professionale continuativa**, tramite un taglio operativo, motivante e coinvolgente, con riferimenti costanti all'esperienza reale dello studio professionale.

RELATORE: **Stefano Di Benedetto**, Ceo & Founder Memosystem Italia srl

1^ LEZIONE — 5 NOVEMBRE MERCOLEDI

SALUTI DI BENVENUTO E INTRODUZIONE DEI LAVORI: **Nicola Mavellia**, Vicepresidente Fondazione Odcec Milano

COMUNICARE CON IMPATTO NEL CONTESTO PROFESSIONALE

LE BASI DELLA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE EFFICACE PER IL COMMERCIALISTA

- I TRE LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE
- COSTRUIRE FIDUCIA E CREDIBILITÀ
- ASCOLTO ATTIVO E PARAFRASI
- GESTIONE DI SITUAZIONI «AD ALTA TENSIONE»

2^ LEZIONE — 19 NOVEMBRE MERCOLEDI

HAPPY COMMUNICATION: IL POTERE DEL LINGUAGGIO POSITIVO

LA COMUNICAZIONE CHE MIGLIORA LE RELAZIONI E RIDUCE LO STRESS

- PAROLE MAGICHE VS PAROLE TRAGICHE
- COERENZA TRA LINGUAGGIO VERBALE E NON VERBALE
- IMPATTO DEL LINGUAGGIO POSITIVO SULLA PRODUTTIVITÀ
- COMUNICAZIONE ANALOGICA E BENESSERE RELAZIONALE

3^ LEZIONE — 26 NOVEMBRE MERCOLEDI

TIME DOMINATION: LA GESTIONE DEL TEMPO IN STUDIO

OTTIMIZZARE LE ENERGIE E RISPETTARE LE SCADENZE

- TIMEBOXING, EISENHOWER, METODO ABC
- DELEGARE E DIRE «NO» IN MODO ASSERTIVO
- RIDURRE IL MULTITASKING
- CREARE UNA ROUTINE DI LAVORO SOSTENIBILE

4^ LEZIONE — 3 DICEMBRE MERCOLEDI

ALLENARE LA MEMORIA: TECNICHE PRATICHE E BRAIN FITNESS

POTENZIARE CONCENTRAZIONE, MEMORIA E LUCIDITÀ MENTALE

- INTRODUZIONE ALLE TECNICHE MNEMONICHE
- BRAIN GYM® E ATTIVAZIONE NEUROCOGNITIVA
- ESERCIZI PER MEMORIZZARE NUMERI, LISTE, DATI TECNICI
- RIDURRE LO STRESS COGNITIVO E AUMENTARE LE PERFORMANCE

5^ LEZIONE — 10 DICEMBRE MERCOLEDI

MINDSET AGILE E GESTIONE DEL CAMBIAMENTO | CON LABORATORIO ESPERIENZIALE

Con Intervento dell'Università Cattolica del Sacro Cuore

SOFT SKILL PER AFFRONTARE L'INCERTEZZA E GUIDARE LO STUDIO IN UN CONTESTO CHE CAMBIA

- SVILUPPARE UNA MENTALITÀ FLESSIBILE E ADATTIVA PER AFFRONTARE L'IMPREVEDIBILITÀ DEL LAVORO
- ESERCIZI PRATICI PER STIMOLARE LA CREATIVITÀ E GENERARE SOLUZIONI INNOVATIVE
- SOFT SKILL NELL'ERA DIGITALE: COME DIFFERENZIARSI DAI COLLEGHI E DIVENTARE RILEVANTI PER I CLIENTI
- ALLENARE LA RESILIENZA MENTALE PER MANTENERE LUCIDITÀ E VISIONE ANCHE NEI MOMENTI CRITICI

AFFIANCANO IL RELATORE:

Franca Cantoni
Docente di Organizzazione Aziendale e Gestione delle Risorse Umane - Università Cattolica del Sacro Cuore

Emanuele Patti
CEO e Co-Founder Soft Lab Zone

SEGUE

2025-26

FONDAZIONE COMMERCIALISTI ODCEC di MILANO

10 INCONTRI - DAL 5 NOVEMBRE 2025 AL 30 GENNAIO 2026

SOFT SKILL STRATEGICHE PER IL COMMERCIALISTA DEL FUTURO

IN PRESENZA > **CHIESA DI SAN GOTTARDO IN CORTE** | VIA FRANCESCO PECORARI 2 **MILANO** | ORE **9**:30-**12**:30

RELATORE: **STEFANO DI BENEDETTO**, CEO & FOUNDER MEMOSYSTEM ITALIA SRL

6^ LEZIONE — 17 DICEMBRE MERCOLEDI

NEGOZIAZIONE WIN-WIN PER IL COMMERCIALISTA-CONSULENTE

TECNICHE NEGOZIALI PER TRATTATIVE EFFICACI

- I 4 STILI NEGOZIALI
- PRINCIPI DELLA HARVARD NEGOTIATION (BATNA, ZOPA, ECC.)
- COME GESTIRE IL CLIENTE DIFFICILE O RETICENTE
- CASI PRATICI (ONORARI, COLLABORAZIONI, PROROGHE, ECC.)

7^ LEZIONE — 16 GENNAIO 2026 VENERDI

PUBLIC SPEAKING E COMUNICAZIONE IN PUBBLICO

PARLARE CON EFFICACIA E SICUREZZA IN OGNI CONTESTO

- SUPERARE IL BLOCCO E GESTIRE L'ANSIA
- STRUTTURARE UN DISCORSO COINVOLGENTE
- VOCE, CORPO, SLIDE: SINERGIA VINCENTE
- PARLARE IN RIUNIONI, EVENTI, WEBINAR

8^ LEZIONE — 21 GENNAIO 2026 MERCOLEDI

LEADERSHIP COLLABORATIVA E INFLUENZA POSITIVA

GUIDARE SENZA IMPORSI, MOTIVARE SENZA COMANDARE

- AUTOREVOLEZZA VS AUTORITÀ
- MOTIVARE COLLABORATORI E COLLEGHI
- INFLUENZA NEI TEAM E NEI PICCOLI STUDI
- COMUNICAZIONE EFFICACE NEI CONTESTI NON GERARCHICI

9^ LEZIONE — 23 GENNAIO 2026 VENERDI

LE GENERAZIONI AL LAVORO: COLLABORARE TRA BABY BOOMERS, GEN X, Y E Z

SUPERARE I GAP GENERAZIONALI IN STUDIO E CON I CLIENTI

- VALORI E COMPORTAMENTI GENERAZIONALI
- POTENZIALI CONFLITTI E INCOMPRENSIONI
- STRATEGIE DI DIALOGO TRA SENIOR E JUNIOR
- CASI PRATICI E SIMULAZIONI

10^ LEZIONE — 30 GENNAIO 2026 VENERDI

IL COMMERCIALISTA NEL FUTURO: IA, SOFT SKILL E LAVORO CHE CAMBIA

INTELLIGENZA ARTIFICIALE, NUOVE COMPETENZE E IMPATTO PROFESSIONALE

- IL RUOLO DELL'IA E L'IMPORTANZA DELLA COMPONENTE UMANA
- SOFT SKILL PER DIVENTARE «INSOSTITUIBILI»: EMPATIA, PENSIERO CRITICO, CREATIVITÀ, LEADERSHIP
- ECONOMIA DELL'INFORMAZIONE VS ECONOMIA DEL LAVORO
- CHECK FINALE E PIANO D'AZIONE PERSONALE

FINE

PRENOTAZIONE OBBLIGATORIA
ISCRITTI ODCEC MILANO
GOOGLE FORM

3 CFP CAD	30 CFP TOT

Ai sensi del Regolamento UE n. 2016/679 nonché del D.lgs. n. 196/2003 e successive modifiche e integrazioni, **l'evento potrebbe essere oggetto di videoregistrazione**. In caso di adesione alla iniziativa, la partecipazione sarà resa visibile a tutti gli uditori.

L'EVENTO È IN CORSO DI ACCREDITAMENTO