



La scuola di **sviluppo imprenditoriale**

**Secondo
Anno
Accademico**
2026

**L'accademia per imprenditori
che scelgono di crescere *davvero*.**

11 moduli. 11 trasformazioni.



Un percorso annuale che unisce strategia, esperienza e strumenti concreti per fare della tua azienda un sistema solido, profittevole e guidato da persone capaci e felici.

**Ogni mese,
due giorni di formazione
intensa, pratica,
subito applicabile.**

Puglia - Bari (BA)
Hotel Parco dei Principi
Via Vito Vasile, 3

Marche - Monteprandone (AP)
Sede Mooders
Via dell'Artigianato, II Traversa, 3/A

Orari delle giornate formative
Giovedì: 9:30 – 19:00
Venerdì: 9:00 – 18:30

1
I pilastri della vendita vincente: dalla stretta di mano alla firma

Puglia | 15-16 gennaio
Marche | 22-23 gennaio

2
Comunicazione strategica d'impresa: la parola e la voce che guidano l'azione

Puglia | 12-13 febbraio
Marche | 19-20 febbraio

3
Forza coordinata: collaboratori allineati all'eccellenza

Puglia | 19-20 marzo
Marche | 26-27 marzo

4
Vendite Pro: la mente del venditore strategico

Puglia | 16-17 aprile
Marche | 23-24 aprile

5
Forza coordinata 2: cuore & coerenza per gli obiettivi aziendali

Puglia | 14-15 maggio
Marche | 28-29 maggio

6
Delega aziendale: lasciar andare per andare lontano

Puglia | 11-12 giugno
Marche | 18-19 giugno

- Comprendi i fondamentali della vendita etica e strategica.
- Impara a costruire relazioni commerciali solide fin dal primo contatto.
- Trasforma il “no” in apertura, con tecniche pratiche ed efficaci.

- Scopri il potere delle parole nel guidare un'organizzazione.
- Usa la tua voce per avvincere, convincere, motivare e chiarire.
- Costruisci un sistema comunicativo che unisce e orienta il team.

- Impara a leggere e gestire i comportamenti del tuo team.
- Allinea le energie individuali verso una visione comune.
- Trasforma i collaboratori in motore della crescita aziendale.

- Potenzia le competenze avanzate di vendita con metodo.
- Impara a guidare il processo commerciale con lucidità e controllo.
- Vendi con integrità, strategia e orientamento al margine.

- Coltiva la motivazione autentica all'interno del tuo team.
- Rafforza la coerenza tra valori, parole e azioni.
- Porta la tua squadra a lavorare con passione e consapevolezza.

- Impara a lasciare porzioni di controllo senza perdere la direzione.
- Scopri i principi della delega sana e sostenibile.
- Crea le condizioni affinché le persone possano crescere davvero.

7
Delega aziendale 2: regole, responsabili, esecutori

Puglia | 9-10 luglio
Marche | 16-17 luglio

8
L'alfabeto del bilancio: leggere dentro i conti

Puglia | 17-18 settembre
Marche | 24-25 settembre

9
Regia totale: controllo di gestione al centro della guida d'impresa

Puglia | 15-16 ottobre
Marche | 22-23 ottobre

10
La forza del riferimento: leadership, carisma e guida

Puglia | 13-14 novembre
Marche | 19-20 novembre

11
La voce che conduce: pratiche di Comunicazione Proaziendale per imprenditori illuminati

Puglia - Marche | 10-11 dicembre

- Costruisci un'organizzazione che funziona anche senza di te in ogni attività.
- Assegna ruoli, responsabilità e confini con chiarezza.
- Allenati a governare l'impresa con autorevolezza e metodo.

- Impara a leggere il bilancio come uno strumento decisionale.
- Scopri le voci che parlano davvero dello stato dell'impresa.
- Prendi confidenza con numeri, indicatori e previsioni.

- Definisci obiettivi chiari e strumenti per monitorarli.
- Costruisci cruscotti che ti guidano nelle scelte quotidiane.
- Passa dalla reattività al controllo consapevole.

- Scopri il tuo stile di leadership e come potenziarlo.
- Diventa un punto di riferimento per il tuo team.
- Allenai carisma, visione e presenza.

- Applica il metodo della Comunicazione Proaziendale per guidare meglio.
- Impara i segreti del public speaking per guidare con efficacia.
- Eleva la tua impresa a sistema comunicativo che genera benessere e risultati.

PRC 45