

8&9

Novembre 2022

MiCo Milano Congressi

World
Business
Forum



MILANO

The AGE of the IDEAS



Jean-Claude Juncker

Il futuro dell'Europa

Carly Fiorina

Management

Marcus Buckingham

High Performance Teams

Uri Levine

Innovazione

Renée Richardson Gosline

Customer Experience Strategy

Tal Ben-Shahar

Leadership

Nathan Furr

Business Transformation

Laura Huang

Diversity & Inclusion

Jesús Cochegrús

Strategia

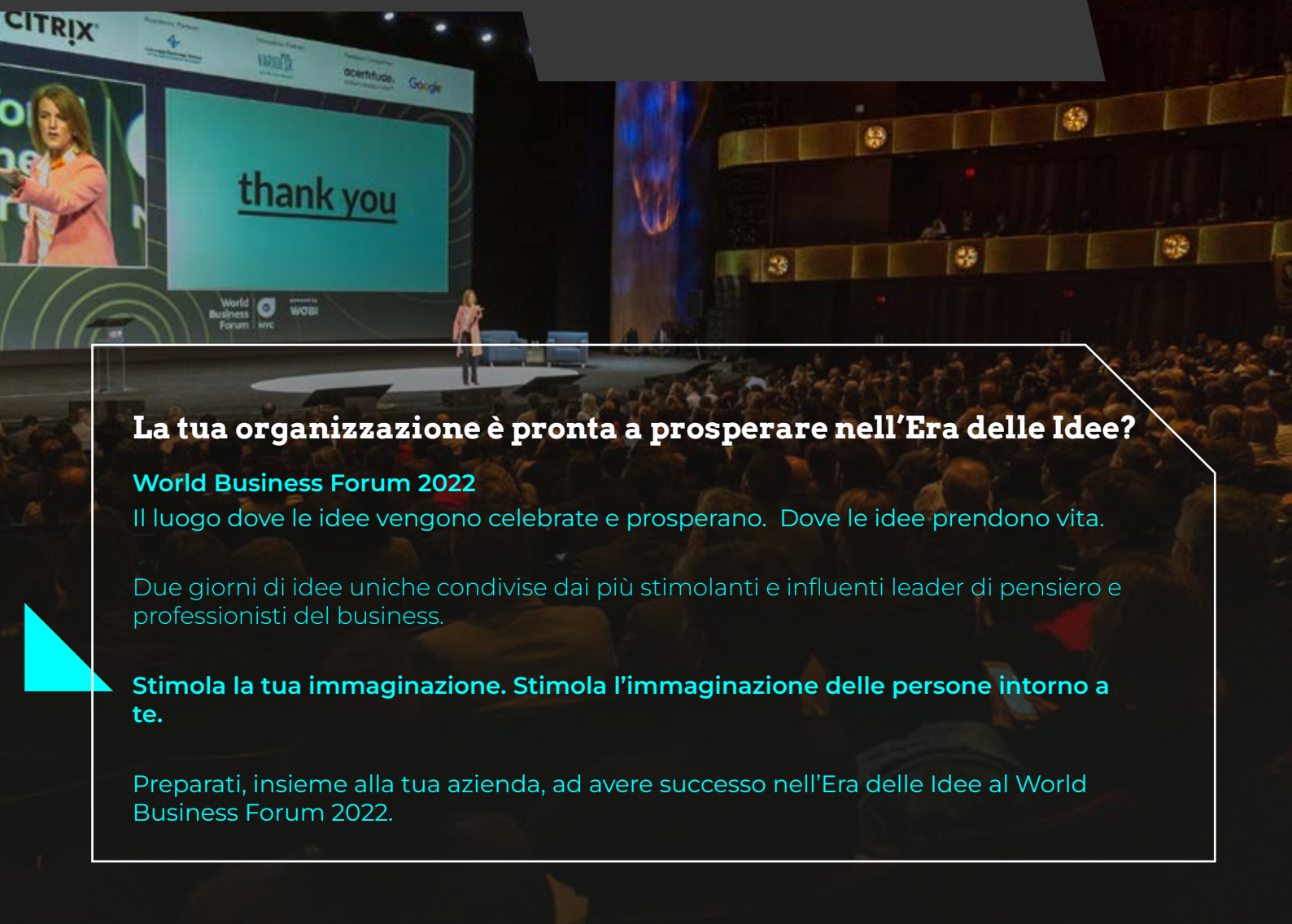
Per oltre 30 anni abbiamo assistito a una rivoluzione - un periodo di cambiamento e innovazione esponenziali. Sia che la chiamiamo era del digitale, era della tecnologia o era dell'informazione, oggi diamo per scontato il bisogno di usufruire della tecnologia come elemento fondante dei nostri processi e operazioni di business.

Ora stiamo entrando in una nuova era

The AGE of the IDEAS

Le **IDEE** ci migliorano. Ci permettono di immaginare un futuro migliore e ci ispirano ad agire per creare questo futuro. Sono una risorsa di innovazione, la fonte del vantaggio competitivo del futuro.

Le **IDEE** non nascono da un algoritmo. Non vengono prodotte da una macchina. Le **IDEE** nascono dalle persone.



La tua organizzazione è pronta a prosperare nell'Era delle Idee?

World Business Forum 2022

Il luogo dove le idee vengono celebrate e prosperano. Dove le idee prendono vita.

Due giorni di idee uniche condivise dai più stimolanti e influenti leader di pensiero e professionisti del business.

Stimola la tua immaginazione. Stimola l'immaginazione delle persone intorno a te.

Preparati, insieme alla tua azienda, ad avere successo nell'Era delle Idee al World Business Forum 2022.



Jean-Claude Juncker

IL FUTURO DELL'EUROPA

EX PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE EUROPEA (2014-2019), ED EX PRIMO MINISTRO DEL LUSSEMBURGO

Jean-Claude Juncker è uno dei padri fondatori dell'Euro e un pioniere del movimento europeo. Con i suoi 18 anni di servizio come Primo Ministro del Lussemburgo, il suo è stato il mandato più duraturo che l'Unione Europea abbia mai visto, ed è anche stato il capo di governo democraticamente eletto che ha ricoperto il suo ruolo per più tempo al mondo.

Dal 2005 al 2013 **Juncker** ha diretto l'Eurogroup ed ha contribuito a plasmare la risposta della regione alla crisi del debito pubblico nel 2009. Nel 2014 è stato eletto dal Parlamento Europeo, come successore di José Manuel Barroso, Presidente della Commissione Europea, e ha guidato abilmente l'UE attraverso una serie di sfide, tra cui un'economia debole, una serie di attacchi terroristici e la Brexit.

L'EUROPA E IL CAMBIAMENTO DEL PANORAMA POLITICO ED ECONOMICO

- ▶ L'impatto del mutevole panorama geopolitico in Europa: le conseguenze a medio e lungo termine della guerra in Ucraina - cosa comporta per il business e non solo
- ▶ Comprendere le pressioni geopolitiche, economiche e culturali che devono essere affrontate per continuare a rafforzare l'influenza globale dell'Europa
- ▶ La sfida di creare stabilità e promuovere un ambiente di crescita per il business multinazionale
- ▶ Aumentare il potenziale di crescita economica dell'Europa: l'UE e il suo rapporto con gli Stati Uniti, la Cina e il resto del mondo



Carly Fiorina

MANAGEMENT

CHAIRMAN E CEO DI HEWLETT-PACKARD COMPANY (1999-2005) E AUTRICE DI BEST SELLER

Entusiasta e stimolante sostenitrice del problem-solving, dell'innovazione e di uno stile di leadership efficace, **Carly Fiorina** è stata la prima donna alla guida di un'azienda della Fortune 50, quando è stata ingaggiata per guidare la Hewlett Packard (HP) nel 1999. Sotto la sua guida, il fatturato è cresciuto, l'innovazione è triplicata, la crescita è quadruplicata e HP è diventata l'undicesima azienda più grande degli Stati Uniti. La sua vasta esperienza spazia dal marketing alla produzione, dalle vendite alla pianificazione strategica, dalle risorse umane alla ricerca e sviluppo, dalla finanza all'ingegneria, alla supply chain fino alla logistica. Ha guidato team e organizzazioni nel settore privato, pubblico e sociale. Oggi è Founder e Chairman di **Carly Fiorina Enterprises** e di **Unlocking Potential**, un'organizzazione no-profit che investe nel potenziale umano, sostenendo i leader locali che stanno affrontando problemi di varia natura nelle loro comunità e nei posti di lavoro.

GUIDARE LA TRASFORMAZIONE ORGANIZZATIVA

- ▶ Come accrescere le capacità di problem-solving e di leadership delle aziende
- ▶ Come aiutare gli altri a raggiungere il loro massimo potenziale di leadership
- ▶ Un modello per affrontare l'incertezza, gestire il cambiamento e costruire una cultura dalle alte performance
- ▶ Cosa serve per guidare il cambiamento trasformativo



Marcus Buckingham

HIGH PERFORMANCE TEAMS

RINOMATO ESPERTO DI LEADERSHIP
BASATA SUL TALENTO E SUI PUNTI DI
FORZA

Marcus Buckingham è un ricercatore globale e un leader di pensiero che si occupa di sbloccare i punti di forza, aumentare le performance e aprire la strada al futuro del modo in cui le persone lavorano. I suoi influenti libri – tra cui *First*, *Break All the Rules*, *Now, Discover Your Strengths*, e *The One Thing You Need to Know* – offrono importanti intuizioni per massimizzare i punti di forza e comprendere le differenze cruciali tra leadership e management.

Il suo ultimo libro, *Nine Lies about Work: A Freethinking Leader's Guide to the Real World*, descrive in dettaglio come i presupposti incorretti e il pensiero sbagliato accompagnano le nostre vite organizzative.

GUIDARE UN NUOVO MONDO DEL LAVORO

- ▶ Riconoscere le bugie sul lavoro alla base delle disfunzioni e della frustrazione sul posto di lavoro
- ▶ Comprendere le caratteristiche dei leader con un pensiero libero, e come diventarlo
- ▶ L'importanza di seguire i modelli emergenti e farsi guidare dalla lealtà, non dalla filosofia
- ▶ La verità imprescindibile alla base delle aziende performanti



Uri Levine

INNOVAZIONE

FOUNDER DI WAZE E IMPRENDITORE
DI SUCCESSO

Uri Levine è un appassionato imprenditore e disruptor, due volte costruttore di 'unicorni' (Duocorn). È co-fondatore di Waze, la più grande app di navigazione e traffico basata sulla comunità al mondo, che è stata acquisita da Google per 1,1 miliardi di dollari nel 2013, ed è anche ex investitore e membro del consiglio di Moovit, 'Waze del trasporto pubblico' – che è stata acquisita da Intel per 1 miliardo di dollari nel 2020. **Levine** dirige il "The Founders Kitchen", un fondo per la creazione di aziende, e tra le sue startup ricordiamo Feex, FairFly, Refundit e SeeTree.

TRASFORMARE UN'IDEA IN UN BUSINESS MILIARDARIO: LEZIONI DI UN IMPRENDITORE SERIALE

- ▶ Cosa serve per riconoscere e cogliere le opportunità del mercato
- ▶ Le criticità dell'innamorarsi del problema non della soluzione
- ▶ Le chiavi per sbagliare in fretta e andare avanti
- ▶ Come mettere in pratica efficacemente le buone idee



Renée Richardson **Gosline**

CUSTOMER EXPERIENCE STRATEGY

PROFESSORESSA DELLA MIT SLOAN SCHOOL OF MANAGEMENT, LEADER IN MATERIA DI AI ED ECONOMIA COMPORTAMENTALE

Renée Richardson Gosline è

Professoressa all'MIT Sloan School of Management dove dirige la nuova Human-AI Integration Pillar dell'Initiative on the Digital Economy (IDE) dell'MIT. La sua area di competenza è all'intersezione tra la scienza comportamentale, la tecnologia e le implicazioni dell'intelligenza artificiale sui bias cognitivi nel processo decisionale umano. Una professionista concreta che in passato ha lavorato nel settore privato per LVMH e Leo Burnett, **Gosline** ha collaborato con i leader di aziende della Fortune 500 tra cui IBM, P&G, Johnson & Johnson, Salesforce e BMW. Nominata da Poets and Quants una dei migliori 40 Professori under 40, nel 2020 **Gosline** è rientrata nell'Inaugural #Blacklist100 del "Black Thought Leaders Creating Positive Change".

COSA VOGLIONO I CLIENTI: STRATEGIE DI CUSTOMER EXPERIENCE D'AVANGUARDIA

- ▶ Il cambiamento fondamentale nel modo in cui le aziende si relazionano con i clienti e costruiscono strategie di marketing e branding
- ▶ Sfruttare l'AI incentrata sull'uomo per sviluppare innovazioni che portano a grandi risultati
- ▶ Progettare una strategia di customer experience guidata dai dati ma anche profondamente consapevole dell'elemento umano
- ▶ Strumenti attuabili per migliorare l'esperienza digitale del cliente



Tal Ben-Shahar

Esperto di leadership e psicologia positiva, **Tal Ben-Shahar** unisce i suoi studi scientifici, la sua ricerca accademica e i consigli di self-help con i suoi principi spirituali per insegnare alle persone come ottimizzare il successo e la felicità.

Ben-Shahar ha conseguito un PhD in Organisational Behavior presso l'Harvard University, oggi è consulente e docente di executives di aziende multinazionali in tutto il mondo, compagnie della Fortune 500 e istituti di istruzione.

Imprenditore seriale, **Ben-Shahar** è il co-fondatore e Chief Learning Officer di *Happiness Studies Academy*, *Potentialife*, *Maytiv*, e *Happier.TV*. Ha inoltre scritto due bestseller internazionali *Happier* e *Being Happy*. Il suo ultimo libro *Happier, No Matter What: Cultivating Hope, Resilience, and Purpose in Hard Times* è stato pubblicato nel maggio 2021.

LEADERSHIP

LEADER DI PENSIERO A LIVELLO MONDIALE SU PSICOLOGIA POSITIVA E LEADERSHIP

ALLINEARE I TUOI TEAM PER RAGGIUNGERE RISULTATI STRAORDINARI

- ▶ Creare un ambiente positivo che alimenti il potenziale dei tuoi team
- ▶ Sostenere risultati straordinari piuttosto che ordinari, per permettere la realizzazione, la felicità, il benessere e il successo
- ▶ La Scienza della Felicità: strumenti pratici per essere produttivi e vivere meglio
- ▶ Sfruttare la velocità del cambiamento per stabilire un chiaro scopo e guidare le performance di eccellenza



Nathan Furr

Rinomato esperto nel campo della strategia tecnologica, della trasformazione digitale e dell'innovazione disruptive, il professor **Nathan Furr** dell'INSEAD aiuta le organizzazioni a riposizionarsi per la crescita durante i periodi di incertezza e di disruption. Attualmente dirige i corsi di technology strategy, digital transformation e innovazione dell'INSEAD e ha lavorato a stretto contatto con clienti di tutto il mondo, aiutandoli a trasformare i loro sforzi di innovazione.

A livello professionale, **Furr** è stato Founder e consulente di aziende e startup in diversi settori, tra cui la tecnologia pulita e i servizi professionali e finanziari. **Furr** è autore di quattro libri premiati, tra cui *Innovation Capital: How to Compete and Win-Like the World's Most Innovative Leaders*. Le sue ricerche sono state pubblicate su *Harvard Business Review*, *Forbes* e *Inc.* e su molte altre testate.

BUSINESS TRANSFORMATION

RINOMATA AUTORITÀ IN MATERIA
DI DIGITAL TRANSFORMATION E
INNOVAZIONE DISRUPTIVE

IL LATO POSITIVO DELL'INCERTEZZA: NAVIGARE NELL'INNOVAZIONE E NELLA TRASFORMAZIONE

- ▶ Sviluppare la capacità d'incertezza: come equipaggiare i leader e i team in modo che possano identificare la opportunità nascoste nell'incertezza
- ▶ Strumenti per navigare nell'ignoto ed evitare le trappole dannose
- ▶ Riformulare, innescare, fare e sostenere: quattro strategie per costruire la tua capacità di incertezza
- ▶ Applicare questi strumenti sia a livello individuale che organizzativo



Laura Huang

DIVERSITY & INCLUSION

PROFESSORESSA DELLA HARVARD
BUSINESS SCHOOL E AUTRICE DI
EDGE

Professoressa presso la Harvard Business School, **Laura Huang** ha dedicato la sua carriera accademica allo studio delle relazioni interpersonali e dei pregiudizi impliciti nell'imprenditoria e sul posto di lavoro. Autrice di *Edge: Turning Adversity into Advantage*, la sua ricerca innovativa è stata presentata sul *Financial Times*, *Wall Street Journal*, *USA Today*, *Forbes* e *Nature*.

Sulla base della sua ricerca e della sua esperienza, sostiene la necessità di luoghi di lavoro inclusivi che prevengano i pregiudizi inconsci e che permettano agli individui di assumere il controllo di come vengono percepiti per individuare il loro valore aggiunto.

CREARE UN VANTAGGIO FACENDO IN MODO CHE IL DURO LAVORO LAVORI DURO PER TE

- ▶ Comprendere i nostri pregiudizi intrinseci e come superarli
- ▶ Le chiavi per il potenziamento e il successo personale
- ▶ Migliorare il modo in cui definire i nostri punti di forza, di debolezza e altre percezioni di noi stessi
- ▶ Il vero ruolo dell'istinto nel decision making aziendale
- ▶ Capovolgere le percezioni degli altri per lavorare a tuo favore



Jesús Cohegrús

STRATEGIA

IMPRENDITORE ED ESPERTO DI
INNOVAZIONE E LEADERSHIP

Per oltre 20 anni, **Jesús Cohegrús** ha guidato il settore del gaming focalizzandosi sulla creatività e sullo sviluppo di idee. Durante questi anni ha portato numerosi progetti a diventare il numero uno nei principali app store del mondo. Grazie alla sua vasta esperienza in questo settore, **Jesús** condivide idee nuove e disruptive nei campi della cultura organizzativa e della strategia aziendale, che combinano teorie del game design, l'innovazione di nuovi modelli di business e il focus sulle emozioni umane.

INNOVAZIONE STRATEGICA IN UN MONDO ALTAMENTE CONNESSO E ONNIPRESENTE

- ▶ Gli approcci mentali o “mindset” che favoriscono un cambiamento e un’evoluzione positivi nelle organizzazioni
- ▶ Come usare la tecnologia e la psicologia per comprendere e predire ciò che richiede il mercato
- ▶ Gli step per ripensare i nostri valori corporativi per connetterci veramente con l’umano dietro il cliente e i collaboratori

Offerta Speciale

Valida fino al 22 luglio 2022

PASS INDIVIDUALI

1 PASS INDIVIDUALE

€1.695 + IVA

Anziché: €2.400 + IVA

3 PASS INDIVIDUALI

€4.795 + IVA

Anziché: €7.200 + IVA

5 PASS INDIVIDUALI

€7.095 + IVA

Anziché: €12.000 + IVA

PASS VIP

1 PASS VIP

€2.295 + IVA

Anziché: €3.000 + IVA

3 PASS VIP

€6.595 + IVA

Anziché: €9.000 + IVA

5 PASS VIP

€10.095 + IVA

Anziché: €15.000 + IVA

INCLUDE

INDIVIDUALE

VIP

Coffee Break / Lunch



Materiale di supporto



Attestato di partecipazione



Traduzione simultanea



Accesso alla VIP Lounge



Pranzo in sala privata



Consegna pass prima dell'evento



Posto in sala riservato e numerato



1 PASS INDIVIDUALE:
€1.695 + IVA

N° _____

3 PASS INDIVIDUALI:
€4.795 + IVA

N° _____

5 PASS INDIVIDUALI:
€7.095 + IVA

N° _____

1 PASS VIP: **€2.295 + IVA**

N° _____

3 PASS VIP: **€6.595 + IVA**

N° _____

5 PASS VIP: **€10.095 + IVA**

N° _____

Dati Personali

COGNOME: _____ NOME: _____

FUNZIONE: _____ AZIENDA: _____

TELEFONO: _____ E-MAIL: _____

INDIRIZZO: _____ CAP: _____

CITTÀ: _____ PROVINCIA: _____ STATO: _____

Dati per la fatturazione

RAGIONE SOCIALE: _____ TELEFONO: _____

INDIRIZZO SEDE LEGALE: _____ CAP: _____

CITTÀ: _____ PROVINCIA: _____ STATO: _____

PARTITA IVA/COD. FISCALE: _____

INDIRIZZO POSTA CERTIFICATA: _____ CODICE UNIVOCO DESTINATARIO: _____

CONTATTO PER FATTURAZIONE _____

COGNOME: _____ NOME: _____

TELEFONO: _____ E-MAIL: _____

Modalità di Pagamento

DATA DI PAGAMENTO: _____ ORDINE D'ACQUISTO: SÌ NO

CARTA DI CREDITO NUMERO: _____ VALIDITÀ (MM/AA): _____ CODICE DI SICUREZZA: _____

TITOLARE CARTA DI CREDITO: _____ VISA MASTERCARD AMERICAN EXPRESS

BONIFICO BANCARIO INTESTATO A HSM ITALIA SRL. INDICANDO NELLA CAUSALE WBF 2022 E NOMINATIVI/AZIENDA PARTECIPANTI.
BANCA INTESA: COD. IBAN IT 52 3030 6909 4001 0000 0104 346 / COD. SWIFT BCITITMM

1- Termini e condizioni di registrazione, pagamento e partecipazione agli eventi di HSM Italia Srl. 1.1 Partecipazione: per partecipare è obbligatorio compilare il formulario d'iscrizione in ogni sua parte, inviarlo a HSM Italia Srl e pagare la quota d'iscrizione entro la data specificata. È obbligatorio indicare i nominativi dei partecipanti al momento dell'iscrizione. Eventuali cambiamenti devono essere comunicati entro 45 giorni dalla data dell'evento. 1.2 Conferma: l'iscrizione all'evento verrà confermata via e-mail/fax ai dati specificati nel formulario d'iscrizione. 1.3 Rinuncia e Rimborso: la rinuncia è possibile fino a 45 giorni prima dell'evento inviando debita comunicazione a HSM Italia Srl, Via Fontana 18 - 20122 Milano, Italia. Verrà addebitato il 20% della quota per spese organizzative. Dopo tale periodo la disdetta non sarà più accettata. 1.4 Programma dell'evento: HSM Italia Srl si riserva il diritto di modificare il programma dell'evento senza previo avviso.

Data: _____ Firma _____

Ai sensi degli artt. 1341 e 1342 Codice Civile si approvano specificamente le seguenti clausole:

11. (cambiamenti)

13. ("la rinuncia è possibile fino a 45 giorni prima dell'evento inviando debita comunicazione a HSM Italia Srl, Via Fontana 18 20122 Milano, Italia. Verrà addebitato il 20% della quota per spese organizzative. Dopo tale periodo la disdetta non sarà più accettata.")

1.4. (modifica programma)

Firma _____

Informativa ai sensi dell'articolo 13 del GDPR (Regolamento UE n. 2016/679) - Tutela della privacy. Il titolare del trattamento dei suoi dati personali è l'organizzazione HSM Italia Srl (d'ora in avanti "WOBI"), P.IVA 04135570960, con sede operativa in Via Fontana 18, 20122 Milano. WOBI informa che i dati personali raccolti con il formulario d'iscrizione verranno trattati per 1) la registrazione e la partecipazione all'iniziativa e per elaborazioni di tipo statistico necessarie alla realizzazione dell'evento, 2) per partecipare, se lo desidera e previo il suo consenso, a iniziative organizzate dagli Sponsor durante l'evento. In questo caso i dati personali verranno comunicati, con modalità, anche automatizzate, strettamente necessarie a tale scopo, 3) per la comunicazione, se lo desidera e previo il suo consenso, di informazioni commerciali per via elettronica, postale e telefonica su prodotti e servizi di WOBI, società del medesimo gruppo e degli Sponsor dell'iniziativa. La base giuridica del trattamento dei dati personali è l'esecuzione del contratto e, per la partecipazione a iniziative degli Sponsor e per le comunicazioni commerciali, il consenso espresso dato contrassegnando le relative caselle alla fine di questa informativa. I dati personali non saranno ceduti a terzi, salvo nei casi sopra citati e previsti dalla legge, e verranno conservati finché esiste un mutuo interesse e fino a una espressa opposizione dell'interessato al trattamento. È possibile revocare il consenso per l'invio di comunicazioni commerciali in qualsiasi momento ed esercitare i diritti di accesso, rettifica, cancellazione, opposizione, conservazione, limitazione del trattamento e portabilità dei dati inviando una comunicazione scritta a WOBI, all'indirizzo postale della sede operativa Via Fontana 18, 20122 Milano oppure all'indirizzo mail info.it@wobi.com. In particolare la informiamo del diritto che le viene riconosciuto a presentare reclamo all'Autorità di Controllo se considera che il trattamento non sia conforme alla normativa vigente. Per consultare l'informativa completa, invitiamo a visitare il nostro sito web <https://www.wobi.com/it/privacy-policy/>

Letta l'informativa, l'interessato:

Acconsente Non acconsente al trattamento dei propri dati personali per la registrazione e partecipazione all'iniziativa e per elaborazioni di tipo statistico, come descritto nel punto 1) della presente informativa
 Acconsente Non acconsente alla comunicazione dei propri dati personali per partecipare a iniziative organizzate dagli Sponsor, come descritto nel punto 2) della presente informativa
 Acconsente Non acconsente a ricevere informazioni commerciali sui prodotti WOBI, società del medesimo gruppo e degli Sponsor dell'iniziativa, come descritto nel punto 3) della presente informativa

FIRMA E TIMBRO _____

Main Sponsor



Supporting Partner



Official Car

Technical Partner

Hotel Partner



PR & Digital Partner

Media Partner



WOBI ITALIA

Via Fontana 18, 20122 Milano

800.93.94.36

info.it@wobi.com

wobi.com/wbf-milano

#WBFMI

wobi_it

wobi.it

wobi

wobi

wobi.wbf

WOBI
World of Business Ideas