

# PEoPLE@DEIB

## Politecnico Experience on Passionate Learning

### SOFT SKILLS

La proposta di didattica innovativa parte dal presupposto, ormai consolidato da anni sia in Italia che all'estero, che esistano numerose "capacità personali" (le cosiddette soft-skills) in grado di supportare e, se utilizzate al meglio, addirittura potenziare le competenze tecnico-scientifiche che la preparazione universitaria fornisce. Tutto questo nell'ottica di una migliore performance non solo in ambito accademico ma anche lavorativo: dall'acquisizione di tecniche di memorizzazione rapida ed efficace alle strategie per l'ottimizzazione del rapporto qualità/tempo durante lo studio; dall'elaborazione di un piano di azione dinamico per il raggiungimento della propria visione di crescita personale e professionale alla presa di consapevolezza dei segnali del linguaggio del corpo e al loro utilizzo per un miglioramento delle proprie capacità comunicative; dall'acquisizione degli strumenti creativi e psicologici per la creazione, gestione e divulgazione di un'idea alle strategie per l'ottimale presentazione in pubblico dei progetti di ricerca.

## PROPOSTA CALENDARIO CORSI

	Fascia Oraria	Ottobre	Novembre	Dicembre	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio
Seminario Mnemonica	17.00- 20.00	20	24				9	6	11		
Workshop Mnemonica	9.00- 18.00	24 e 29		2 e 3			17 e 18	14 e 15	19 e 20		
Comunicazione	17.00- 20.00			15		9		20	25	8	
Goal Mapping	17.00- 20.00		17				29		18*		19
Creatività	17.00- 20.00		6 e 7	4 e 5	8 e 9		5 e 6	9 e 10	7 e 8		
Brainstorming	17.00- 20.00		13 e 14	11 e 12	15 e 16		12 e 13	16 e 17	14 e 15		
Presentazione	17.00- 20.00		20 e 21	18 e 19	22 e 23		19 e 20	23 e 24	21 e 22		
Pitch	17.00- 20.00					6-13-20-27				5-12-19-26	
Workshop Startup 101	18.00-20.00						1,15,29	12 e 26	3		
Public Speaking	18.00- 20.00						12,19,26	9 e 16			

\*Inglese

La proposta formativa è suddivisa in cinque corsi principali:

## **1. CORSO MNEMONICA - METACOGNIZIONE E STRATEGIE DI APPRENDIMENTO**

A. SEMINARIO MNEMONICA

B. WORKSHOP MNEMONICA

## **2. CORSO GOAL MAPPING – PIANIFICAZIONE STRATEGICA E DEFINIZIONE OBIETTIVI**

## **3. CORSO LINGUAGGIO DEL CORPO E COMUNICAZIONE EFFICACE**

## **4. CORSO STORYTELLING EFFICACE**

## **5. PUBLIC SPEAKING**

## **6. PITCH & TALK – DIFFERENZIARE CONTENUTI E FORMA ESPOSITIVA IN BASE AGLI OBIETTIVI, AL TEMPO E AL TARGET**

## **7. WORKSHOP START-UP 101**

A. BUSINESS MODEL CANVAS

B. COME TESTARE UN'IPOTESI DI BUSINESS

C. MERCATO E ANALISI DELLA CONCORRENZA

D. IRL (INVESTMENT READINESS LEVEL) E VENTURE CAPITAL

A. QUELLO CHE GLI INVESTITORI VOGLIONO: COME CREARE UN PITCH DI SUCCESSO

E. ROAD TO SWITCH2PRODUCT

# CORSO MNEMONICA - METACOGNIZIONE E STRATEGIE DI APPRENDIMENTO

---

## OBIETTIVI

### Parte I

- Acquisizione conoscenze di base sulla Metacognizione:
  - Comprensione dei meccanismi di funzionamento del processo cognitivo
  - Sviluppo strategie di potenziamento del proprio processo cognitivo

### Parte II

- Acquisizione principali Tecniche di memorizzazione rapida
  - Acquisizione strategie di apprendimento efficace
  - Acquisizione strategie di organizzazione e time management
  - Incremento dei risultati nello studio con aumento della qualità e riduzione dei tempi
- 

## ABSTRACT

Il corso verte su tre macro aree, ognuna delle quali ricade nel perimetro della Metacognizione:

1. Tecniche di Memoria
2. Tecniche di apprendimento efficace
3. Strategie di gestione del tempo e delle attività

Il corso si articola in due parti:

### **Parte I: Seminario introduttivo sulla Metacognizione**

Durata: **3 ore**

Modalità d'iscrizione:

20 Ottobre: <https://tinyurl.com/Mnemonic-20-Oct>

24 Novembre: <https://tinyurl.com/Mnemonic-24-Nov>

9 Marzo: <https://tinyurl.com/Mnemonic-9-Marz>

6 Aprile: <https://tinyurl.com/Mnemonic-6-Apr>

11 Maggio: <https://tinyurl.com/Mnemonic-11-Magg>

Max partecipanti: **120**

### **Parte II: Corso full immersion Tecniche di memoria e apprendimento efficace**

Durata: **15 ore**

Programmazione:

Il corso si terrà il week-end immediatamente successivo al Seminario introduttivo sulla Metacognizione

Modalità d'iscrizione:

28 e 29 Ottobre: <https://tinyurl.com/Workshop-Mnemonica-28-29-Ott>

2 e 3 Dicembre: <https://tinyurl.com/Workshop-Mnemonica-2-3-Dic>

17 e 18 Marzo: <https://tinyurl.com/Workshop-Mnemonica-17-18-Marz>

14 e 15 Aprile: <https://tinyurl.com/Workshop-Mnemonica-14-15-Apr>

19 e 20 Maggio: <https://tinyurl.com/Workshop-19-20-Magg>

Max partecipanti: **80**

---

**Lingua: Italiano**

Equipaggiamento necessario: Video proiettore – impianto audio – Lavagna portablocco con fogli

---

### ***FREQUENZA E PERIODICITA'***

Il corso Mnemonica si intende composto delle due parti precedentemente descritte:

- Seminario introduttivo sulla Metacognizione
- Corso full immersion Tecniche di Memoria e apprendimento efficace

La riduzione del numero dei partecipanti (da 120 a 80) tra il seminario ed il corso full immersion trova spiegazione nella possibilità offerta agli studenti di partecipare, con impegno contenuto di 3,5 ore, al corso base e decidere quindi se investire il successivo week end per il corso avanzato. *Nel caso in cui volesse proseguire con il corso full immersion un numero di partecipanti maggiore ad 80 saremo in grado di gestirlo.*

**PERIODO DI EROGAZIONE:** settembre - luglio

**FREQUENZA:** 1 corso completo (parte 1 + parte 2) al mese (10 corsi/anno)

**MOD. DI RIPETIZIONE:** In serie

# CORSO GOAL MAPPING – PIANIFICAZIONE STRATEGICA E DEFINIZIONE OBIETTIVI

---

## OBIETTIVI

- Acquisizione strategie di analisi personale e di contesto (S.W.O.T. analysis, credenze potenzianti/depotenzianti, valori, regole, ...)
- Definizione obiettivo a medio-lungo termine basati su Vision\* di crescita personale e professionale
- Elaborazione Piano di Azione dinamico per perseguire la propria Vision

---

## ABSTRACT

Il corso è un interessante viaggio personale all'interno della nostra mente, si articola in una giornata ed è suddiviso in tre parti:

4. Capire dove ci si trova
5. Capire dove si vuole arrivare
6. Capire come arrivarci

La peculiarità dell'esperienza è data dalla coesione tra:

- Tecniche e metodi di Pianificazione Strategica e Gestione dei Progetti - sviluppate per aziende e multinazionali
- Strategie di analisi e sviluppo personale - propri del "personal coaching" e dell'approccio divulgato con la P.N.L. (Programmazione Neuro Linguistica).

Le prime fanno leva sulla parte logico-razionale della nostra mente, quella preposta al calcolo, al linguaggio, all'elaborazione lineare; le strategie di sviluppo personale attivano la parte irrazionale della nostra mente sede della creatività, dei sogni e dell'immaginazione.

E' l'unione tra questi due elementi che consente di generare obiettivi ambiziosi e motivanti e di concretizzare tali aspirazioni in una struttura che permette di raggiungere agilmente la propria meta.

Durata: **8 ore**

Max partecipanti: **40**

**Lingua: Italiano/Inglese**

Equipaggiamento necessario: Video proiettore – impianto audio – Lavagna portablocco con fogli

---

Modalità d'iscrizione:

17 Novembre: <https://tinyurl.com/GoalMapping-17Nov>

29 Marzo: <https://tinyurl.com/PeoPLe-DEIB-GoalMapp29Marz>

18 Maggio: <https://tinyurl.com/PeoPLe-DEIB-GoalMapp-11thMay>

---

19 Luglio: <https://tinyurl.com/PeoPLe-DEIB-GoalMapp19Luglio>

---

#### ***FREQUENZA E PERIODICITA'***

Il corso Goal Mapping può essere inteso come:

- diretta prosecuzione del corso Mnemonica in quanto, alla luce delle nuove conoscenze sul processo cognitivo, si passa alla definizione dei traguardi che si intende raggiungere;
- corso assestante per chi è interessato direttamente al tema della pianificazione dei propri obiettivi.

*PERIODO DI EROGAZIONE:* ottobre – luglio

*FREQUENZA:* 1 corso ogni mese e ½ (6 corsi/anno)

*MOD. DI RIPETIZIONE:* In serie

\* Il termine vision è utilizzato nella gestione strategica per indicare la proiezione di uno scenario futuro che rispecchia gli ideali, i valori e le aspirazioni di chi fissa gli obiettivi e incentiva all'azione

# CORSO LINGUAGGIO DEL CORPO E COMUNICAZIONE EFFICACE

---

## *OBIETTIVI*

- Acquisizione capacità di lettura dei principali segnali non verbali degli interlocutori con forte aumento della comprensione dei messaggi inviati involontariamente dal nostro corpo.
- Incremento delle proprie capacità comunicative: aumento interesse, coinvolgimento e motivazione dei propri interlocutori.

Tutto ciò comporta un naturale aumento dell'empatia e del risultato della propria comunicazione nei confronti degli altri.

---

## *ABSTRACT*

Il progresso tecnologico ha portato enormi vantaggi sociali e personali nella vita di tutti i giorni. Per quanto concerne la comunicazione: distanze azzerate, tempo di trasmissione dei messaggi ridotto a poche frazioni di secondo, possibilità di far arrivare la nostra voce e le nostre idee potenzialmente ovunque.

Allo stesso modo le distanze fisiche tra le persone sono aumentate, le capacità relazionali ridotte e la comunicazione interpersonale, quella reale intendo, sempre più affievolita a beneficio della mera trasmissione di informazioni.

Il seminario verte sull'insegnamento delle conoscenze base necessarie allo sviluppo di una comunicazione assertiva ed al perfezionamento delle proprie capacità di interpretazione dei messaggi non verbali, forniti dagli interlocutori. Si articola in due parti come segue:

### 1. Comunicazione non verbale (Linguaggio del Corpo)

- Postulati del Mental Research Institute
- Prosemica – studio delle distanze
- Cinesica – studio dei gesti
- Mimica facciale

### 2. Comunicazione Efficace

- Errori da evitare nella comunicazione
- Strutture comunicative (Visive, Auditive, Cinestesiche)
- Milton model e tecniche di comunicazione efficace
- Comunicazione persuasiva

Durata: **4 ore**

Programmazione: 2 seminari pomeridiani da 2 ore Max partecipanti: **100**

**Lingua: Italiano**

Equipaggiamento necessario: Video proiettore – impianto audio – Lavagna portablocco con fogli



Modalità d'iscrizione:

15 Dicembre: <https://tinyurl.com/PeoPLe-DEIB-ComunEfficace15Dic>

9 Febbraio: <https://tinyurl.com/PeoPLe-DEIB-ComunEfficace-9feb>

20 Aprile: <https://tinyurl.com/PeoPLe-DEIB-ComunEfficace-20Ap>

25 Maggio: <https://tinyurl.com/peoPLe-DEIB-ComunEfficace-25Ma>

8 Giugno: <https://tinyurl.com/PeoPLe-DEIB-ComunEfficace-8Giu>

---

### **FREQUENZA E PERIODICITA'**

*PERIODO DI EROGAZIONE:* ottobre – luglio

*FREQUENZA:* 1 corso ogni 2 mesi

*NUMERO EDIZIONI:* 3 (+1)

*MOD. DI RIPETIZIONE:* In serie alternato al corso di Goal Mapping

# CORSO STORYTELLING EFFICACE

## ABSTRACT

Ogni progetto, tesi, lavoro, lezione è prima di tutto una storia. Ogni argomento può essere interessante, basta saperlo raccontare.

Lo storytelling viene definito come *l'arte del raccontare storie impiegata come strategia di comunicazione persuasiva, specifico in ambito politico, economico e aziendale.*

L'errore più grande di una presentazione è pensare che il progetto sia l'unica cosa importante. Spesso si dimentica che c'è una persona che sta parlando, e quella persona sarà l'ago della bilancia tra la vittoria e il fallimento.

Il corso di Storytelling ha l'obiettivo di fornire agli studenti gli strumenti creativi e psicologici per creare, gestire e raccontare un'idea.

Dato che una regola non scritta dice che un'idea funziona solo quando si può raccontare, la prima parte del corso si baserà sull'idea. Verranno fornitele tecniche per costruire un'idea, da soli o in gruppo, arrivando alle domande di controllo che servono per capire il reale valore del proprio progetto.

La seconda fase ha l'obiettivo di fornire tutte le tecniche per creare delle presentazioni efficaci. Come generare l'attenzione, l'empatia e la curiosità nell'ascoltatore; Come gestire il tempo di una presentazione; Come gestire le informazioni all'interno del discorso; Quali sono i materiali e gli strumenti utili per rendere il discorso efficace.

E per concludere: l'Elevator Pitch. Se hai imparato a raccontare la tua idea, ora mentre ci troviamo in ascensore, mi puoi raccontare il tuo progetto, però hai solo tre piani di tempo.

Paolo Bernardelli è uno sceneggiatore che lavora nel cinema e nella televisione, da 7 anni collabora con il NecstLab del Politecnico insegnando ai ragazzi a "raccontare" i propri progetti.

---

Ogni lezione prevede:

- una parte teorica introduttiva (supportata anche da contributi video)
- una parte pragmatica, più consistente, con esercizi e partecipazione attiva degli allievi

Durata: 18 ore (6 ore per modulo)

**Lingua: Italiano per studenti italiani, inglese per stranieri**

Equipaggiamento necessario: lavagna, video

---

## Edizione di aprile

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfo3ct8JB6uricCOP1U9Xu\\_5N3DodrJvAPgD0RFvHk7-RK\\_g/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfo3ct8JB6uricCOP1U9Xu_5N3DodrJvAPgD0RFvHk7-RK_g/viewform?usp=sf_link)

## Edizione di maggio

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdlva05Gz2uOB7Dy\\_og0W3BE0XvhPpmakSo2VXTayRs\\_cpaUfw/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdlva05Gz2uOB7Dy_og0W3BE0XvhPpmakSo2VXTayRs_cpaUfw/viewform?usp=sf_link)

# PUBLIC SPEAKING

---

## **OBIETTIVI**

Il modulo **Public Speaking** si pone l'obiettivo di:

- Far acquisire le competenze utili per presentare se stessi e le proprie idee in modo disinvolto e appropriato nei diversi contesti
- Far apprendere a parlare in pubblico in modo autentico ed efficace.

---

## **ABSTRACT**

La capacità di interagire in modo efficace, comunicando in modo trasparente e coerente le proprie idee, parlare in pubblico in modo sicuro, saper dominare la gestualità e comprenderne l'importanza costituiscono un vantaggio importantissimo per chi si affaccia nel mondo del lavoro.

Il corso è suddiviso in sei incontri di didattica frontale così suddivisi:

1. Presentare davanti ad un pubblico in modo carismatico
2. Strategie e strumenti pragmatici per migliorare la propria performance davanti al pubblico
3. Data presentation: presentare dati, grafici e numeri in modo efficace
4. Business Presentation: presentare ricerche, concetti e strategie
5. Presentazione finale individuale

Lingua: Italiano

---

Modalità di iscrizione

<https://tinyurl.com/PeoPLe-DEIB-Public-Speaking>

---

Tipo attività: Didattica frontale

Durata: 10 ore (5 lezioni da 2 ore)

Programmazione: Giorni feriali dalle 18:00- 20:00

Max partecipanti: 40

Equipaggiamento necessario: Aula con videoproiettore

Lingua: **Italiano**

---

## **FREQUENZA E PERIODICITA'**

PERIODO DI EROGAZIONE: marzo- aprile

NUMERO EDIZIONI: 1

PROFESSORE RESPONSABILE: Prof. Luca Di Rienzo

DOCENTI: esterno Fondazione RUI

MOD. RIPETIZIONE: una volta l'anno (II semestre)

## **PITCH & TALK – DIFFERENZIARE CONTENUTI E FORMA ESPOSITIVA IN BASE AGLI OBIETTIVI, AL TEMPO E AL TARGET.**

---

### **OBIETTIVI**

Il Modulo **Pitch & Talk – Differenziare contenuti e forma espositiva in base agli obiettivi, al tempo e al target** si pone l'obiettivo di:

- Far comprendere i principali elementi che differenziano un talk tecnico da un talk non tecnico, nonché di quelli che differenziano un talk non tecnico da una presentazione rivolta a degli investitori.
- Far apprendere a differenziare i contenuti sulla base del target e degli obiettivi.

---

### **ABSTRACT**

Presentare uno stesso progetto in contesti differenti, richiede un'attenta definizione degli obiettivi sottostanti ogni presentazione. Tale definizione risulta essere fondamentale per poter **differenziare i contenuti e la forma espositiva in maniera efficace** massimizzando la possibilità di raggiungere gli obiettivi preposti.

Il corso verte su tre macro aree:

- Presentazione non tecnica
- Presentazione tecnica
- Presentazione per investitori

Il corso si articola in 4 lezioni di due ore ciascuna di cui l'ultima è dedicata all'esposizione di pitch/talk da parte degli studenti.

### **Lingua: Italiano/Inglese**

Equipaggiamento necessario: Video proiettore – impianto audio – Lavagna

---

Modalità d'iscrizione

Febbraio: <https://tinyurl.com/PEoPLe-DEIB-Pitch-Talk-Feb>

Giugno: <https://tinyurl.com/PeoPLe-DEIB-Pitch-Talk-Giu>

---

### **FREQUENZA E PERIODICITA'**

PERIODO DI EROGAZIONE: febbraio e giugno

NUMERO EDIZIONI: 2

MOD. DI RIPETIZIONE: I 4 moduli sono tutti sviluppati nell'arco del mese di erogazione del corso

## WORKSHOP START-UP 101

---

### **OBIETTIVI**

Il workshop Startup-101 si pone l'obiettivo di:

- Far comprendere agli studenti come le loro conoscenze tecniche possano interagire con il mondo accademico e industriale per creare valore per la società;
- far apprendere a pensare in maniera innovativa, in un contesto differente rispetto alla usuale zona di comfort;
- far acquisire competenze di business e un mindset imprenditoriale;
- far apprendere a testare e validare le ipotesi alla base di un modello di business;
- far sperimentare lo sviluppo di un progetto in maniera concreta: dall'idea, alla definizione di un mercato di riferimento e di un modello di business scalabile, alla presentazione davanti un investitore.

---

### **ABSTRACT**

Il corso Startup 101 è nato con l'intento di esporre gli studenti ai temi fondamentali con cui dovranno confrontarsi dopo la laurea qualunque sia la strada che decideranno di intraprendere: sia che decidano di lanciare una loro impresa, di lavorare in una grande società o di iniziare una carriera nel mondo accademico. Sarà loro chiesto di pensare in maniera innovativa, in un contesto differente rispetto alla loro usuale zona di comfort.

Il corso è suddiviso in 6 moduli principali:

Ogni modulo consta di una lezione teorica della durata di 2 ore e di una lezione pratica con il supporto di un tutor dedicato. I moduli sono così suddivisi:

#### A. IRL (INVESTMENT READINESS LEVEL) E VENTURE CAPITAL

Durante questo modulo gli studenti saranno introdotti alle principali modalità di finanziamento e particolare attenzione sarà dedicata al settore del venture capital. Sarà inoltre proposta una panoramica dei principali parametri considerati dai venture capital in sede di valutazione di un investimento. In particolare, con riferimento a prodotti ad alto contenuto tecnologico, saranno introdotti il concetto di IRL (Investment Readiness Level) e le fasi di sviluppo della tecnologia che coinvolgono ogni livello dello stesso.

#### B. BUSINESS MODEL CANVAS

Negli ultimi decenni le scuole di Business hanno insegnato ai loro studenti come scrivere un business plan, assumendo che le startup fossero semplicemente una versione in miniatura di un'azienda più grande ed affermata. Il problema di questo processo è che tende a creare un falso senso di certezza in un ambiente che è incerto per definizione.

Consapevoli di questo limite che spesso sfugge a chi non si occupa quotidianamente di modelli di business, durante il corso gli studenti saranno introdotti al Business Model Canvas: uno strumento strategico di business design composto di 9 blocchi che consente di rappresentare visivamente il modo in cui un'azienda crea, distribuisce e cattura valore per i propri clienti.

#### C. COME TESTARE UN'IPOTESI DI BUSINESS

Una volta presentati i 9 blocchi costituenti il business model canvas, agli studenti sarà chiesto di imparare a formulare le loro ipotesi di business: qual è il mio prodotto? Chi è il mio cliente? Quali i miei canali di vendita?

Una volta formulate, gli studenti saranno accompagnati nella fase di verifica e di formulazione di nuove ipotesi sulla base dei risultati ottenuti seguendo un processo iterativo.

#### D. MERCATO E ANALISI DELLA CONCORRENZA

Durante questo modulo, gli studenti apprenderanno a comprendere i mercati di riferimento della loro tecnologia più nel dettaglio, a definire i campi di applicazione alternativi, a svolgere un'analisi di mercato dettagliata con riferimento anche alla concorrenza. L'analisi della concorrenza sarà svolta con l'ausilio di strumenti quali la matrice di posizionamento e l'analisi SWOT. Particolare importanza sarà infine data all'analisi delle feature, dei benefici e della proposizione di valore per andare ad identificare i vantaggi economici in termini di un maggior guadagno o di un minore costo legati all'adozione del prodotto/servizio proposto rispetto a quello della concorrenza.

#### E. QUELLO CHE GLI INVESTITORI VOGLIONO: COME CREARE UN PITCH DI SUCCESSO

Durante questo modulo saranno presentati gli elementi fondamentali da inserire in una presentazione istituzionale per un investitore.

#### F. ROAD TO SWITCH2PRODUCT

L'ultimo modulo sarà focalizzato sulla preparazione del materiale necessario per partecipare alla competizione Switch2product.

Lingua: Italiano

Equipaggiamento necessario: Video proiettore – impianto audio - Lavagna

---

### **FREQUENZA E PERIODICITA'**

**Lingua: italiano/inglese**

**PERIODO DI EROGAZIONE:** da marzo a giugno

**NUMERO EDIZIONI:** 1

---

Modalità di iscrizione:

<https://tinyurl.com/PeoPLe-DEIB-WorkshopStartup101>