



## Nicola Zema

### **Profilo**

Nato a Venezia il 9 febbraio 1967, attualmente residente a Mogliano Veneto (TV).  
Maturità classica e Laurea in Economia & Commercio all'Università di Cà Foscari in Venezia.

### **Esperienza**

#### **Formatore in Banca Antonveneta-ABN Amro Bank (1987-2006)**

Sono stato reclutato come primo formatore di un corpo di 40 unità, sin dalla nascita del servizio formazione nella banca. Sono stato impegnato come progettista ed erogatore di corsi di ogni genere: dall'addestramento a tutte le procedure bancarie, alla formazione in numerosi corsi comportamentali e manageriali. Sono stato progettista ed erogatore di tutti i corsi di fusione durante le 19 diverse acquisizioni di altre banche da parte di Banca Antonveneta. In particolare, nelle due ultime annate, in stretta collaborazione con il capo del servizio formazione, ho progettato ed erogato tutti i corsi manageriali della mia banca, tenendo seminari da 2 a 7 giorni su tematiche quali: leadership, comunicazione, customer satisfaction, problem solving, vendita, telemarketing. Tra i titoli dei seminari da me tenuti in tutta Italia spicca: "comunicare per vendere", un corso di 7 giorni sulla eccellenza nella vendita. Ho partecipato in qualità di progettista ed erogatore al progetto "talenti", mirante - attraverso il teatro d'impresa - a scoprire all'interno del nostro istituto i maggiori talenti da destinare a ruoli di leader. Ho progettato e realizzato, all'interno della nostra piattaforma di e-learning, diversi corsi multimediali tuttora in uso.

#### **Formatore esterno alla Banca - 2003-2006**

Volendo ampliare i miei orizzonti formativi, ho accettato di collaborare con numerose società di formazione in qualità di progettista ed erogatore di corsi manageriali, autorizzato in questo dal mio istituto con dispensa speciale. Ho progettato ed erogato corsi di leadership, problem solving, comunicazione, telemarketing, vendita e team building in numerose aziende e vanto numerose esperienze di trainer presso la TIM, con la quale ho collaborato in molteplici occasioni. Ho progettato e realizzato presso aziende diverse dalla mia molte edizioni di teatro d'impresa e di outdoor training. Sono stato personalmente contattato dalla dirigenza di TIM per progettare ed erogare una serie di corsi di telemarketing ai call center ed i miei programmi e materiali sono tuttora utilizzati dai formatori di quell'azienda.

#### **Formatore freelance (2006-2011)**

Stanco e demotivato da un tipo di training (quello che ero costretto ad erogare in banca, frontale e solo raramente esperienziale), ho affrontato l'avventura della libera professione. Attualmente guido un collettivo di formatori denominato "LATO B", in Italia. Questa società è specializzata in business coaching, in training su leadership, comunicazione, vendita, customer satisfaction, team building per ogni genere di azienda, nell'organizzazione di piani di comunicazione e marketing aziendale, nonché nella progettazione ed erogazione di eventi, meetings e conferenze. Sono personalmente specializzato in leadership, vendita, comunicazione, problem solving e team building. Tengo regolarmente seminari su queste ed altre materie. Come trainer ho lavorato per aziende quali Telecom, Tim, Vodafone, Banca Intesa S.Paolo e molte altre. Ho progettato ed erogato il training ed il coaching dei punti di vendita Illy Caffè, innumerevoli edizioni di teatro d'impresa e di outdoor training per imprese ed associazioni e cerco continuamente nuovi modi e metodologie per rendere l'apprendimento esperienziale più efficace. Detengo i diritti per l'erogazione di

forme di training particolare come “Scoop ©” e “TRAINING SENZA FRONTIERE” ed utilizzo sistematicamente lo strumento “CENA CON DELITTO” per formare le aziende al problem solving creativo. Sono un esperto, ed ho la licenza di senior coach, conferitami personalmente dall’autrice Shoya Zichy, di “COLOR Q PERSONALITY TYPES TOOL © ” che è sicuramente uno degli strumenti più efficaci per trasferire ai discenti materie commerciali e comportamentali. Sono inoltre assessor autorizzato di COLOR Q ©, con la competenza di valutare personalità e temperamento delle persone, al fine di ottimizzare processi di selezione e collocazione delle risorse umane in azienda. Collaboro stabilmente in qualità di senior trainer con UMANA, EUROCONSULTING, ATELIER DELLA FORMAZIONE, erogando per questa società corsi di leadership, vendita, comunicazione, team building, problem solving & decision making. Collaboro inoltre in qualità di senior trainer, consultant e coach con alcune società di training straniere, tra cui spicca l’olandese TRADEWIZ. Sono senior consultant dell’azienda multinazionale Princesports (USA) e di almeno una ventina di aziende italiane.

Dal 1999 al 2006 ho svolto attività di counselling presso Antonveneta ed ABN Amro, coadiuvando e supportando il settore HR in tutti i progetti di analisi dei fabbisogni delle risorse umane prodromici alle attività di formazione, coaching e consulenza. In ABN AMRO ho partecipato a numerosi progetti di counselling in sinergia con l’Assessment Center di Amsterdam e Padova. Negli ultimi 7 anni ho prestato e tuttora presto la mia opera di counsellor e consulente ad aziende quali Corriere della Sera, IGP Decaux e Assindustria Belluno. Da anni sono consulente in pianta stabile in materia di vendita e marketing di una dozzina di aziende, che mi affidano in esclusiva la formazione e l’addestramento della loro forza vendita e la implementazione del piano di marketing, sia per quanto concerne quello istituzionale che per quanto riguarda quello non convenzionale. Ho formato nella mia carriera più di 10.000 coordinatori commerciali, agenti commerciali e venditori e ogni anno ho l’opportunità di lasciare la mia traccia sui commerciali di più di 100 aziende.

Tra le competenze acquisite nella mia carriera di formazione, segnalo la conduzione e la gestione di piccoli e grandi gruppi sia in eventi formativi frontali che esperienziali, workshops, percorsi talenti. Tale competenza si rivela cruciale soprattutto nei grandi eventi esperienziali, nel corso dei quali il debriefing di attività “agite” diventa cruciale per declinare suggestioni e stimoli in strumenti utili alla vita professionale (e non solo) dei partecipanti.

Da quattro anni collaboro con Umana sia in qualità di coach e trainer dei suoi clienti, che come formatore delle sue risorse umane.

## **Conoscenze**

Parlo e scrivo la lingua inglese a livello professionale e possiedo il diploma Microsoft di “expert” nei softwares Office. Sono esperto di computers, sia PC che Apple.

## **Note**

Il training ed il coaching sono da 15 anni la mia passione, che coltivo in tutti i momenti liberi della mia giornata, avvalendomi della mia collezione sconfinata di libri e audiobooks sull’argomento. I miei autori preferiti sono Napoleon Hill, Zig Ziglar ed Anthony Robbins.

