

**CONSIGLIO INTEGRATO
SPECIALE COSMOFARMA**

LA DIETA IPOISTAMINICA A CHI CONSIGLIARLA E PERCHÉ

Un cambiamento di alimentazione e di stile di vita salutare per tutti e coadiuvante per terapie in diverse patologie croniche

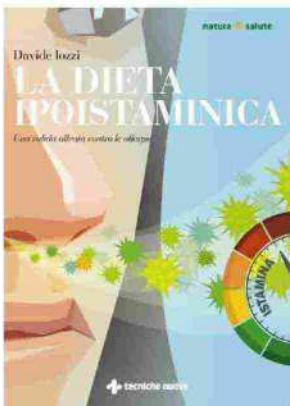
Davide Iozzi

Biologo nutrizionista

Seguire una dieta priva di istamina è più facile a dirsi che a farsi, inoltre sul web circolano diverse liste di alimenti privi di istamina, ma poche indicazioni su come inserirli in una dieta funzionale; questo non aiuta a capire l'importanza e l'efficacia di questo tipo di dieta che aiuta a ridurre l'eccessivo accumulo di istamina nell'organismo e a spegnere lo stato infiammatorio che ne deriva. Il mio libro, "La dieta ipoistaminica", nasce proprio con l'intento di fare chiarezza fornendo informazioni, dati e risultati concreti sull'argomento. Oltre a spiegare gli effetti di un'eccessiva presenza di istamina nell'organismo, fornisce tre schemi nutrizionali precisi: il primo dedicato agli intolleranti all'istamina, il secondo dedicato agli intolleranti all'istamina che presentano anche un'allergia al nichel e, infine, uno schema dedicato agli intolleranti all'istamina che sono anche sensibili al glutine o celiaci. L'istamina può essere prodotta all'interno del nostro corpo (istamina endogena) oppure introdotta dall'esterno attraverso cibi istaminici o istamino-liberatori. I sintomi più comuni nei pazienti sono: asma, rinite allergica, diarrea, crampi, bruciore di stomaco, orticaria, pruriti da contatto, tachicardia, pressione alta, alterazioni del mestruo, emicranie, vertigini, nausea. Tra questi i più diffusi sono quelli legati al sistema respiratorio e gastro-intestinale. E non è tutto, oltre alla molecola dell'istamina ci sono due enzimi che giocano un ruolo fondamentale nel trovare il giusto equilibrio: DAO e HNMT due enzimi prodotti dall'organismo e responsabili dell'eliminazione dell'istamina dal corpo. Sulla loro efficacia però, possono influire alcuni fattori, tra cui la presenza di una mutazione genetica (ereditaria), un alterato equilibrio della flora intestinale (disbiosi) oppure l'interazione con determinati farmaci. Pertanto, oltre a un eccessivo consumo di istamina, una delle cause dell'insorgenza dei sintomi è anche una bassa attività dell'enzima DAO, responsabile della degradazione dell'istamina a livello intestinale.

Gli effetti sul sistema immunitario

Una reazione allergica si manifesta quando l'allergene entra in contatto con una superficie interna o esterna del soggetto reattivo ad esso. Dal primo contatto con l'allergene si producono gli anticorpi (Ig-E) che rimangono a lungo nel corpo e che, a un successivo contatto con l'allergene, comportano l'attivazione del processo allergico.



Il processo allergico inizia quando il flusso sanguigno rallenta permettendo alle cellule del sistema immunitario di entrare all'interno del tessuto/mucosa dove è avvenuto il contatto con l'allergene e liberare mediatori dell'infiammazione, tra cui l'istamina. L'infiammazione da reazione allergica perdura nel tempo (infiammazione cronica o low grade inflammation) e si può riattivare in presenza di altri fattori allergizzanti.

L'apparato gastro-intestinale

In molti pazienti con problematiche intestinali, quali celiachia, gastroenterite eosinofila, sindrome di attivazione dei mastociti (MCAS) e sindrome dell'intestino irritabile (IBS), si è rilevata un'eccessiva presenza di mastociti nei tessuti intestinali e, di conseguenza, una maggior concentrazione di istamina nell'intestino. Tra i fattori scatenanti è importante sottolineare che:

- lo stress aumenta la quantità di istamina presente nell'intestino, attivando i mastociti localizzati alla fine delle terminazioni nervose.
- l'alterazione dell'equilibrio microbico intestinale (disbiosi) porta a un accumulo di istamina. Esistono infatti diverse specie batteriche capaci di produrre istamina. Tra queste quelle più importanti sono: *Escherichia coli*, *Morganella morganii* e *Lactobacillus vaginalis*.

Nei problemi cardio-respiratori

Se parliamo di problemi respiratori. L'asma bronchiale è la patologia più diffusa e la causa scatenante, in almeno il 30% dei casi, sono i pollini. I soggetti asmatici cronici producono istamina anche nei periodi non pollinici e per questo sono i più indicati a seguire una alimentazione priva di istamina in diversi momenti dell'anno. Per quanto riguarda l'aspetto cardiovascolare, l'istamina provoca un aumento del

Efficacia in letteratura scientifica

Da "Histamine Intolerance: The Current State of the Art." *Biomolecules* vol. 10,8 1181. 14 Aug. 2020, doi: 10.3390/biom10081181

SINTOMI	DURATA DIETA IPOISTAMINICA	RISULTATI
mal di testa cronico; problemi dermatologici e sintomi respiratori	4 settimane	68% di riduzione del mal di testa cronico e riduzione dell'82% in altri sintomi
dolore addominale cronico e carenza di DAO in pazienti pediatrici	4 settimane	88% di riduzione dei sintomi
orticaria cronica idiopatica	3 settimane	100% di riduzione di sintomi e dell'istamina su sangue; attività dell'enzima DAO immutata
carenza di DAO e disturbi dermatologici, gastrointestinali e respiratori	6-12 mesi	100% di riduzione dei sintomi e 100% aumento dell'attività dell'enzima DAO
dolore addominale, diarrea, mal di testa, vomito e rash cutaneo in pazienti pediatrici	4 settimane	100% di riduzione dei sintomi
orticaria cronica idiopatica	4 settimane	100% di riduzione di sintomi, di istamina plasmatica, e nessun cambiamento nell'attività della DAO
sintomi gastroenterici	7-18 mesi	79% di riduzione dei sintomi e aumento del 52% dell'attività della DAO

Fattori allergizzanti

- Esterni: pollini, veleno di insetti, particolato, variazioni climatiche, esposizioni lavorative.
- Interni: acari, peli di animale, materiale edilizio.
- Nutrizionali: additivi alimentari, fitoestratti, eccessiva introduzione alimentare di istamina, alcol o ammine biogene.
- Personali: farmaci, fumo, cosmetici/detergenti utilizzati, presenza di infezioni batteriche o virali.

la contrattilità del ventricolo sinistro del cuore, con conseguente aumento del ritmo (tachicardia) e della forza di contrazione del cuore (effetto inotropo) e un rallentamento della velocità di conduzione dell'impulso elettrico del cuore alla muscolatura atriale e ventricolare (effetto dromotropo). L'istamina, inoltre, provoca vasocostrizione dei vasi sanguigni, restringe il diametro delle grandi arterie e porta a un aumento del diametro delle piccole arterie, con conseguente abbassamento della pressione sanguigna.

Manifestazioni cutanee

L'orticaria è la prima e più diffusa manifestazione di eccessivo rilascio di istamina nell'organismo. Tra le cause principali: alimenti, bevande alcoliche, farmaci, infezioni virali o batteriche, punture di insetto, pressione sulla pelle, esposizione al sole, acqua, freddo o caldo eccessivo e stress. Esiste anche una forma di orticaria con causa sconosciuta (idiopatica). Individuare gli

alimenti e le sostanze a cui il paziente è sensibile, attraverso il *prick test* e/o il *patch test*, è fondamentale. Successivamente l'alimentazione priva di istamina apporta il contributo decisivo per alleviare e/o ridurre lo stato infiammatorio dell'epidermide.

Riduzione e risoluzione dei sintomi

La letteratura scientifica è ricca di studi sull'utilizzo della dieta ipoistaminica come coadiuvante alle terapie farmacologiche in diverse patologie croniche. In particolare, questa dieta si è rivelata molto efficace in problematiche di asma, disturbi neurologici, dermatite e orticaria cronica.

È quindi opportuno consigliare la dieta ipoistaminica ai pazienti che presentano uno o più sintomi sopra citati, per ristabilire i giusti livelli di istamina nel sangue e spegnere lo stato infiammatorio nell'organismo. Alla dieta priva di istamina deve seguire anche una modifica della scelta alimentare nella spesa quotidiana, poiché non esistono solo gli alimenti ricchi in istamina, ma anche gli istamino-liberatori di origine naturale o chimica come addensanti (es. gomma arabica), antiossidanti (es. solfiti), coloranti (giallo di tartrazina, rosso cocciniglia, etc.), conservanti (sorbati, acido benzoico, nitriti, nitrati, dolcificanti (aspartame, saccarina, sorbitolo), esaltatori di sapidità (es. glutammato di sodio).

È fondamentale rassicurare i pazienti sul fatto che seguire questa dieta non significa soffrire la fame e rinunciare al gusto; al contrario, in collaborazione con la cuoca Paola Mattina è in arrivo entro l'estate 2024 un ricettario con più di 90 ricette senza istamina, dagli antipasti ai dessert.

L'editoriale



Incontrarsi a Cosmofarma

Mai come durante un periodo di crisi diventa importante potersi incontrare, dibattere, confrontarsi, vera terapia d'urto per cercare d'affrontare insieme i tanti problemi che ci assillano. Ai timori di una guerra alle porte d'Europa, ai rincari che agitano l'economia e stanno lasciando profonde ferite sociali, vanno aggiunte le varie problematiche professionali dai risvolti ancora incerti, **prime tra tutte la nuova remunerazione della farmacia** e la generale necessità di un cambio di governance. Certo, sappiamo che le difficoltà spesso generano intuizioni straordinarie e che le crisi possono diventare un'occasione per crescere e per riscoprire valori perduti, ma questo avviene se sappiamo condividere non soltanto le problematiche, ma anche le idee e le iniziative.

Un'occasione ce la offre **Cosmofarma Exhibition, la grande kermesse** che s'accompagna alla sfavillante presenza di tanti farmacisti e tanti espositori, e che si ripropone anche quest'anno come palcoscenico privilegiato e di grande risonanza, vero punto d'incontro a tutto tondo tra le istituzioni, la professione e l'industria. Un appuntamento al quale non può mancare chi desidera incontrare, in un tempo e luogo ben definiti, la più alta e significativa rappresentatività del mondo della farmacia.

Una preziosa occasione, quindi, per confrontarsi con gli esperti e per individuare le strategie più opportune per consolidare l'azienda farmacia e fortificarla contro i venti impetuosi delle varie crisi. Significativo in tal senso è il claim di quest'anno, "**Cura, Ispirazione, Evoluzione**", che abbraccia tre concetti basilari: "il prendersi cura come valore inestimabile, sinonimo di attenzione, impegno e vicinanza; l'ispirazione come scintilla da cui partire per trasformare idee e creatività in progetti concreti; evoluzione come crescita personale e professionale. Un payoff, quindi, che mette l'accento sull'importanza del valore umano, dell'empatia e della competenza".

Molti, addirittura forse troppi, gli appuntamenti di questa edizione 2024. Dal convegno istituzionale Fofi-Federfarma, che propone le problematiche del momento e che offre una bussola per affrontarle, alle altre grandi iniziative, come la Business Conference, la Nutraceuticals Conference, il Barometro Farmacia, tanto per citarne alcune. Ma ampio spazio è poi offerto all'aggiornamento, alle proposte di marketing e gestionali, all'individuazione delle nuove tecnologie, come l'Intelligenza Artificiale, la telemedicina e i servizi digitali.

Insomma, tanti incontri, convegni, dibattiti che rappresentano l'occasione per fare il punto sulle problematiche più impellenti, cui va aggiunta l'opportunità per conoscere le novità proposte dalle aziende, per visitare tanti fornitori e tessere proficui rapporti amichevoli. Ma soprattutto **Cosmofarma Exhibition** rappresenta **l'agorà per incontrare i colleghi**, per verificare come si muovono, come affrontano le nostre stesse problematiche, in una condivisione che è strumento indispensabile per affrontare insieme le tante insidie che di questi tempi agitano la farmacia.

Lorenzo Verlato

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

101015



INTERVISTA

A colloquio con Angela Margiotta,

Farmaciste: in gamba, capaci e determinate

NON SOLO "PROGETTO MIMOSA", MA MOLTE ALTRE SONO LE ATTIVITÀ CHE L'ASSOCIAZIONE "FARMACISTE INSIEME" PORTA AVANTI, SIA IN FARMACIA, SIA OLTRE AL BANCO, DENTRO LA SOCIETÀ. LA SUA PRESIDENTE CE LE DESCRIVE, DANDO COSÌ UN'IDEA DI UN'ATTIVITÀ POLIEDRICA SVOLTA CON LA "SOLITA GRINTA PROPRIA DELL'ESSERE FEMMINILE"

di Lorenzo Verlato

Quando si parla dell'Associazione "Farmaciste Insieme" il pensiero va subito alla bella iniziativa "Progetto Mimosa", che fa della farmacia un centro riconosciuto di riferimento per le donne vittime di violenza. Non soltanto distribuiscono brochure ed espongono locandine con i Qr code con informazioni e riferimenti dei centri antiviolenza, ma aiutano concretamente le donne vittime di maltrattamenti. Ma l'associazione fa anche molto altro: per esempio, iniziative di screening, di educazione sanitaria, come il "Progetto Loto", e attività che portano le associate al di là del banco della farmacia, direttamente dentro la società, con incontri nelle scuole, serate di beneficenza, iniziative locali e convegni. Per saperne di più abbiamo intervistato la presidente di "Farmaciste Insieme", la dottoressa Angela Margiotta.

■ **Partiamo subito dal "Progetto Mimosa", che le cronache, purtroppo, dimostrano essere sempre più attuale. Come sta andando?**



Siete soddisfatte della sua diffusione?

Purtroppo in Italia, dall'inizio dell'anno a oggi, si registrano già più di 20 femminicidi, e siamo soltanto a marzo. Il fenomeno è dilagante, ma soprattutto è molto preoccupante, anche perché negli anni il trend risulta in crescita costante. Ed è per questo che 11 anni fa abbiamo avuto la percezione che la farmacia potesse essere il front office a cui le donne

presidente dell'Associazione "Farmaciste Insieme"



potavano più facilmente rivolgersi, essendo da sempre, e ancor di più dalla terribile esperienza del Covid, anche primo presidio sanitario sul territorio. Siamo molto soddisfatte della sua diffusione, perché il progetto patrocinato da Fofi, Federfarma, Fondazione Cannavò e Fenagifar è arrivato in tutte le 19.000 farmacie italiane, dalle quali è stato adottato con amore e passione, diventando così un progetto di ogni singola realtà di presidio territoriale.

■ **A Cosmofarma Exhibition organizzate un convegno sul ruolo della farmacia, come presidio del territorio, contro la violenza di genere. Quali i suoi contenuti?**


Sarà un convegno dove insieme al "Progetto Mimosa" si parlerà anche del ruolo del "Farmacista informato sui fatti", nel cui ambito prezio-

sissima si è rivelata la presenza e la collaborazione della dottoressa Simonetta Molinaro (delegata di "Farmaciste Insieme" per la regione Emilia Romagna). Sarà un prezioso momento di confronto con la politica e il mondo della magistratura, e avremo anche la testimonianza diretta di due colleghi che ci racconteranno il loro vissuto.

■ **Altra vostra iniziativa è il "Progetto Loto" sulla prevenzione del tumore ovarico. Anche questo come sta andando?**

Il progetto, voluto da Federfarma nazionale, ha visto il coinvolgimento dell'Associazione "Farmaciste Insieme" e per questo devo un ringraziamento particolare alla dottoressa Claudia Pietropoli (delegata del Veneto). Il progetto pilota vede la sua diffusione in tre città, Napoli, Roma (delegata pro-

vincia e Elisa Murino) e Rovigo, e sta iniziando a dare i suoi preziosi risultati in termini di raccolta dati e informazioni vitali per la buona riuscita del nostro scopo. Infatti, piano piano le donne (che sono l'80% dell'indotto in farmacia) vengono informate che per realizzare la giusta prevenzione devono eseguire una ecografia transvaginale. È, quindi, un'iniziativa di prevenzione ed educazione sanitaria particolarmente utile e che garantisce ampie soddisfazioni. Ci siamo accorti, infatti, che vi è ancora molta disinformazione e che anche in questo contesto a farmacia può diventare un punto focale per informare le nostre pazienti, valorizzando così il ruolo della farmacia come centro sanitario territoriale.

■ **L'Associazione "Farmaciste Insieme" organizza anche incontri nelle scuole su** 

Farmaciste: in gamba, capaci e **DETERMINATE**

temi sanitari, campus della salute, iniziative locali, serate di beneficenza. Ce ne vuol parlare?

L'associazione è molto fertile: contiamo, per esempio, centinaia di iscritte soltanto a Napoli, e di conseguenza è tanto il lavoro da svolgere. Anche i progetti nelle scuole sono stati molteplici. In particolare, tra gli alunni delle scuole primarie abbiamo spiegato come l'acqua sia un bene preziosissimo, abbiamo parlato anche di fitoterapia, dell'uso nocivo del tabacco, di come la giusta alimentazione sia fondamentale per un equilibrato sviluppo psicofisico. Nel corso degli anni abbiamo così raggiunto, con lezioni di educazione sanitaria, circa 10.000 ragazzi.

È stata un'esperienza bellissima, che ha rappresentato anche una crescita per tutte noi. I bambini sono molto svegli, ci hanno fatto domande divertenti e pertinenti e questo ci conferma che, se si affrontano i giusti quesiti attraverso un contatto diretto e coinvolgente, loro diventano i primi ambasciatori di un rinnovamento che deve fon-

darsi principalmente su un necessario cambiamento culturale.

Per quanto riguarda, invece, il Campus della salute, organizzato dalla professoressa Annamaria Colao, rappresenta una bella esperienza che dura da oltre dieci anni. Lavoriamo sempre in squadra (credo che questo sia alla base del nostro successo), occupandoci di fare prima accoglienza ai pazienti con misurazione della pressione, glicemia, peso e altezza. Quest'anno, poi, abbiamo preso in carico oltre 7.000 pazienti e abbiamo intercettato anche due donne in difficoltà, che sono state subito dirottate verso i centri antiviolenza. Tutto ciò rappresenta un'ulteriore testimonianza di come la rete di farmacie e farmacisti e il loro ruolo di presidio del territorio e punto di riferimento accessibile per la popolazione riescano a raggiungere realtà altrimenti difficilmente avvicinabili.

■ E che ci dice, infine, delle vostre ben note serate di beneficenza?

Posso garantirle che le nostre serate di beneficenza vedono non

soltanto il coinvolgimento, ma anche l'impegno di tutte noi e sono il frutto di un'organizzazione molto lunga e assai complessa. Rappresentano, infatti, un evento molto atteso dai colleghi, un'occasione d'aggregazione, ma anche un piacevole momento ludico, che ci ha permesso nel corso degli anni di raccogliere fondi e di allestire sia due stanzette per i bambini trapiantati donate all'ospedale Pausilipon, sia una stanzetta multisensoriale per disabili gravi, donata all'attività del Don Orione. Nel solco, poi, della nostra opera di sensibilizzazione e intervento, lo scorso anno abbiamo organizzato anche un convegno sulla "Farmacia che vorrei" e, contestualmente, abbiamo raccolto fondi nella seguente serata di beneficenza, poi donati alla Fondazione Loto.

■ E ora, che cosa bolle nella pentola di "Farmaciste Insieme" per il futuro?

Sono molti i progetti in gestazione per il 2024, che saranno discussi nel prossimo incontro nazionale, dunque alla presenza di tutte le delegate regionali e provinciali, e che sarà organizzato nella capitale. Intanto siamo già all'opera per ampliare il "Progetto Mimosa", nonché intente nell'organizzazione della nostra annuale serata di beneficenza, ormai appuntamento irrinunciabile. A questo proposito vorrei ringraziare ancora una volta tutta la squadra delle "Farmaciste Insieme", perché sono loro il vero motore della nostra opera, ognuna con il proprio contributo, ognuna con il proprio valore aggiunto. E di tutto questo non posso che essere molto, ma molto soddisfatta.

■ Leggo sulla home page del vostro sito questo inciso: "Quando più donne si allea-



Tante iniziative, ma anche momenti ludici, utili a rinforzare l'amicizia. Ecco un brindisi dopo aver approvato i programmi 2024



no, il risultato è quasi sempre vincente". Non ritiene che il "quasi sempre" possa essere eliminato?

Oggi sicuramente il "quasi" deve essere eliminato. Ormai siamo un bel gruppo, ma non soltanto folto, bensì anche molto coeso: ognuna di noi comprende il proprio ruolo, non ci sono prime donne, ma solo la squadra. Nel nostro vocabolario non esiste la parola "io", esiste la sola parola "noi", e credo che questo faccia la differenza.

■ A proposito del ruolo delle donne, non ritiene che la parità di genere sia alquanto latente a livello dei vertici della categoria? Non pensa che anche qui dovrebbe essere attuata la "quota rosa"?

Assolutamente sì! Ne ho parlato proprio nei giorni scorsi, e sono sicura che ci saranno dei cambiamenti. Concordo sulle "quote

Un'attività poliedrica

L'Associazione "Farmaciste Insieme" nasce nel 2011 dall'idea di tre donne napoletane che decidono di creare una squadra tutta al femminile. Tra gli obiettivi istituzionali che la contraddistinguono c'è lo sviluppo di un movimento che possa mettere

a disposizione dei pazienti l'esperienza, maturata in farmacia, nel "prendersi cura e tutelare il prossimo". Si consideri che attualmente le farmaciste rappresentano oltre il 70% degli addetti che operano in farmacia, e che sono donne l'80% circa dei 4 milioni di persone che ogni giorno entrano in farmacia. Si capisce, allora, come sia importante l'attività femminile in questo contesto, così come scritto nel sito dell'Associazione: "Con la solita grinta propria dell'essere femminile.

Ma non solo: farmaciste insieme che ascoltano la voce di chi chiede aiuto o un semplice consiglio e che propongono iniziative accattivanti mirate a coinvolgere nuove iscritte". Obiettivo raggiunto, visto che, a oggi, le farmaciste che fanno parte di "Farmaciste Insieme" sono diventate una realtà nazionale, con delegate presenti in tutte le regioni e in tutte le province.



rosa", ma ritengo non debba trattarsi soltanto di numeri: soprattutto auspico una maggior presenza di colleghe preparate e determinate. Nella nostra categoria ci sono,

infatti, farmaciste molto capaci, in gamba e dedite al lavoro. Spero di vederle quanto prima sedute nei posti apicali che meritano di presiedere. ■

foodspring

Open Space

Con un'ampia gamma di prodotti e un'esperienza consolidata, foodspring migliora il viaggio verso uno stile di vita sano e attivo, valorizzando il gusto, la motivazione e il divertimento nel processo di benessere.

Grazie al team internazionale e all'ampio reparto di sviluppo,

foodspring propone prodotti che soddisfano i desideri dei consumatori, offrendo al contempo la nutrizione di cui hanno bisogno e il gusto a cui non devono rinunciare.

Foodspring è l'alleato ideale per aiutarti a raggiungere obiettivi di:



**Crescita
e mantenimento
muscolare**



**Perdita
e controllo
del peso**



**Stile di vita
sano
e attivo**

Allo stand foodspring potrai scoprire una vasta gamma di prodotti, assaggiare ricette deliziose e parlare con esperti del settore, tra cui il nostro ambassador, il dottor **Giacomo Pisano**.

Conosciuto sui social come *@il_socialmente_farmacista*, il dottor Giacomo Pisano è farmacista al banco dal 2009 e da diversi anni ha affiancato a questa professione la passione per il mondo digital. Svolge il suo lavoro di divulgatore e creatore di contenuti fornendo consigli e pareri su farmaci e automedicazione ai clienti ma si rivolge anche ad aziende farmaceutiche nelle vesti di consulente di marketing e comunicazione.

Partito da Facebook, è poi approdato su Youtube, in televisione e, soprattutto, su Instagram, dove è seguito da una



community di quasi 160.000 persone. Nel 2023 è stato nominato *Top Creator* nel mondo delle farmacie durante **Cosmofarma**. Abbiamo chiesto al dottor Giacomo di raccontarci del suo lavoro e della collaborazione con foodspring.

Perché hai scelto foodspring e come sei diventato ambassador del brand?

Già da anni sono un cliente fedele di foodspring per prodotti come le proteine *whey*, la creatina e gli aminoacidi.

Da quando ho iniziato a lavorare presso una farmacia concessionaria del brand, la Farmacia Savio di Recco, il passo verso la collaborazione con foodspring è stato naturale. La mia comunicazione digitale si basa su una stretta sinergia tra il brand, la farmacia per cui lavoro e me stesso in

veste di professionista al banco. Grazie alla mia collega nel settore digitale, che ha costruito gradualmente importanti relazioni con i brand, sono riuscito a diventare ambasciatore di foodspring e a portare il punto di vista di un farmacista sui social.

Cosa apprezzi di più dei prodotti foodspring? Quali sono i tuoi preferiti?

Ho sempre trovato le proteine *whey* foodspring di altissima qualità, per la loro grande solubilità in acqua rispetto ai competitor. Basta provarle per vedere che non rimane mai prodotto nello shaker! Le proteine *whey* di foodspring non trattengono acqua e lo si vede anche a livello di resa muscolare: io non ho mai avuto la sensazione di veder aumentata la mia ritenzione idrica. Direi quindi che le proteine *whey* sono prime nella mia personale classifica, mentre il secondo posto se lo aggiudica la creatina, anch'essa con un rapporto resa-solubilità eccezionale.

Perché consigli foodspring ai tuoi clienti?

Io credo in un brand come foodspring perché sposo la filosofia di integrare proteine *whey* nella nostra vita quotidiana. La nostra alimentazione, soprattutto in Italia, si basa ancora troppo su carboidrati in tutte le forme, specialmente a colazione.

Il mio obiettivo è divulgare la giusta consapevolezza aiutando le persone con consigli alimentari che abbiano come focus il mantenimento della massa magra.

Chi è il cliente foodspring?

I clienti foodspring sono interessati al mondo della salute a 360 gradi. Sono persone che vivono la vita di ogni giorno affrontandone i ritmi frenetici ma che desiderano non lasciarsi sopraffare da stress e fame nervosa, scegliendo uno stile di vita sano e sostenibile. Si tratta prevalentemente di persone sui 30/40 anni a cui piace lo sport, la cucina e stare all'aria aperta o in movimento. Ma tra i clienti foodspring ci sono anche tantissimi giovani, sempre più interessati a lavorare sul proprio corpo allenandosi per superare i propri limiti e nutrendosi in maniera consapevole.

Quali sono le domande più frequenti in farmacia sui prodotti foodspring?

Sono soprattutto quelle relative alla creatina e alle proteine *whey* perché c'è tanta disinformazione sul loro utilizzo e tanti miti sugli eventuali rischi. Sicuramente portare il brand in un contesto esterno alla palestra non è facile, ma sono convinto che se il farmacista saprà rispondere ai dubbi dei clienti con soluzioni efficaci, pian piano la giusta consapevolezza maturerà nelle persone.



Vieni a conoscerci a **Cosmofarma** dal 19 al 21 aprile: ci trovi al Padiglione 29, Stand F15/G16

www.foodspring.it



PANORAMA FORMAZIONE

Il meglio dell'offerta formativa privata e universitaria - post-laurea e post-experience - indirizzata a manager e imprenditori. Le notizie più importanti dal mondo della formazione manageriale, con una finestra aperta sulle esperienze estere.

di Rosamaria Sarno

SEGNALAZIONE PER I LETTORI

Nel periodo del Coronavirus le strutture di formazione avevano attivato nuove modalità di erogazione dei corsi (webinar, videoconferenze e altre soluzioni di digital learning), per poter garantire lo svolgimento delle attività. Terminata l'emergenza pandemica, sono riprese le attività in presenza ma le modalità online sono rimaste attive, per cui l'offerta corre ormai stabilmente sul doppio binario. Nella rubrica segnaliamo quindi sia i corsi che si terranno nelle modalità a distanza nei mesi di aprile e di maggio sia quelli previsti in aula e in formula blended nello stesso periodo o nei mesi successivi ma con termine d'iscrizione ravvicinato. In ogni caso, poiché potrebbero esserci variazioni e aggiornamenti, suggeriamo ai lettori di controllare sempre sui siti delle scuole che le date indicate siano valide e che non ci siano differenti avvisi.

CORSI IN FORMULA
DIGITAL LEARNING

SVILUPPO MANAGERIALE

SMART MANAGEMENT
Webinar con attività offline
Termine iscrizioni: 22 aprile
Svolgimento corso: 29 aprile
Quota: euro 280 iva inclusa
Organizzatore: U2COACH

LEADERSHIP DEL CAMBIAMENTO
Webinar
Svolgimento corso: 23 aprile
Organizzatore: CFMT

COACHING

PRACTITIONER COACHING
CON IL MODELLO EMERGENETICS
Corso online
Termine iscrizioni: 15 aprile
Svolgimento corso:
20 aprile (9.30-13.30)
Quota: euro 200
Organizzatore: Emergenetics

AFFILIATE TEAM BUILDING
E TEAM COACHING
CON IL MODELLO EMERGENETICS
Corso online
Termine iscrizioni: 15 aprile
Svolgimento corso:
20 aprile (9.30-13.30)
Quota: euro 200
Organizzatore: Emergenetics

TEAM COACHING
Corso online
Termine iscrizioni: 16 aprile
Svolgimento corso:
dal 19 aprile al 19 luglio
Quota: euro 2.200
Organizzatore: InCoaching

OPEN DAY DELLA SCUOLA
DI COACHING (EDIZIONE 2025)
Corso online
Termine iscrizioni: 22 aprile
Svolgimento corso: 23 aprile
Quota: corso gratuito
Organizzatore: I&G Management

COACHING SKILLS
Corso online
Termine iscrizioni: 27 aprile
Svolgimento corso:
dal 6 maggio al 10 giugno (6 incontri)
Quota: euro 990
Organizzatore: Asterys Lab

IL RUOLO DEL MENTOR IN AZIENDA
Webinar
Svolgimento corso: 8 maggio
Organizzatore: CFMT

COACHING ONE-TO-ONE
Corso online in modalità
sincrona e asincrona
Termine iscrizioni: 15 maggio
Svolgimento corso:
dal 15 maggio (6 mesi)
Quota: euro 800
Organizzatore: Gruppo Pragma

MENTOR COACHING
Corso online
Termine iscrizioni: 15 maggio
Svolgimento corso:
dal 17 maggio al 10 giugno
Quota: euro 1.600
Organizzatore: InCoaching

ASSESSMENT TOOLS: CERTIFICAZIONI
IWAM + EXTENDED DISC.
Webinar con attività offline
Termine iscrizioni: 15 maggio
Svolgimento corso: 25-26 maggio
Quota: euro 2.300 iva inclusa
Organizzatore: U2COACH

SVILUPPO MANAGERIALE

Job Replacement, nuovo corso di MIB Trieste per lo sviluppo personale e il percorso di carriera

L'esperienza maturata in molti anni di gestione di master Executive ha evidenziato come la padronanza degli strumenti necessari per ricercare nuove opportunità professionali sia fondamentale. Il corso "Job Replacement", in programma il 26 e 27 giugno al MIB Trieste School of Management, mira a essere una guida per quanti si trovino a un bivio professionale o lo stiano cercando. In due giornate intensive, questo programma è progettato per disegnare una strategia del cambiamento. I partecipanti saranno introdotti a una varietà di strumenti e tecniche per valutare analiticamente le proprie competenze. Attraverso un processo di assessment, simulazioni di colloqui e analisi del mercato del lavoro, il corso punta a fornire le capacità per muoversi tra gli attori specializzati nella ricerca di opportunità professionali. "L'obiettivo è duplice: comprendere quale sia il proprio bilancio di competenze e imparare a orientarsi nell'oceano di interlocutori quando si cerca un nuovo lavoro", spiega Diego Vendramini, uno degli autori di questo corso e Direttore Operativo del master Executive del MIB Trieste. E Gabriella Iacono, docente della Core Faculty MIB, esperta in Personal Development e Career Coaching e co-autrice del programma, illustra così il valore aggiunto offerto dal percorso: "Con 'Job Replacement' non lavoriamo solo sulla preparazione individuale, ma coinvolgiamo anche le persone in uno scambio di idee e di best practice. La metodologia didattica è incentrata sull'interazione e sul trasferimento immediato delle nuove capacità nella ricerca di un nuovo percorso professionale". La quota di partecipazione è di 900 euro + iva. Le iscrizioni sono aperte fino al 1° giugno. Per ulteriori informazioni: MIB Trieste School of Management, Diego Vendramini, tel. 040 9188167, e-mail: vendramini@mib.edu, <https://mib.edu/it/corsi-executive/job-replacement>

SVILUPPO MANAGERIALE

Peer learning e doppia dimensione della didattica nel corso Big Academy

Dal 6 maggio al 31 ottobre saranno aperte le iscrizioni al corso di alta formazione Big Academy (*Business, Innovation, Growth*), rivolto a manager, team aziendali e liberi professionisti che vogliono accrescere le proprie competenze per acquisire una visione multidisciplinare e di insieme. Si tratta di un corso di durata annuale: si sviluppa fra gennaio e dicembre e concentra gran parte delle attività nel weekend (venerdì pomeriggio e sabato mattina). È articolato in sei macroaree: governance e crescita aziendale; scenari internazionali e strategie di sviluppo; dinamica finanziaria e controllo di gestione; operations; transizione energetica e digitalizzazione; leadership e sviluppo organizzativo. Al termine, i partecipanti saranno chiamati a presentare un *project work* o progetto per l'impresa di fronte a una commissione che esprimerà una valutazione in centodecimi. L'aspetto caratterizzante è la doppia dimensione della didattica: le lezioni sono progettate e condotte da top manager provenienti dalle aziende fondatrici (Baker Hughes, Thales, EL.En Group, Leonardo e KME) e dai docenti dell'Università di Firenze, fondendo così gli aspetti teorici e pratici. Altra peculiarità è il *peer learning*, metodo di apprendimento pensato per favorire momenti di interazione tra docenti e partecipanti, anche attraverso lavori di gruppo, momenti di confronto, visite presso le aziende e attività di *team building* dedicate sia ai partecipanti sia al corpo docente. Le lezioni si svolgono in modalità mista: i partecipanti possono scegliere, di volta in volta, se partecipare in presenza o da remoto mentre i docenti sono sempre in presenza. Location principale: il Florence Learning Center di Baker Hughes, a Firenze. La quota di partecipazione è di 9.000 euro + iva. Per ulteriori informazioni: Big Academy, e-mail: info@bigacademy.it, <https://bigacademy.it/>



MARKETING E VENDITE

IL MODELLO DELLA PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA PER LA NEGOZIAZIONE COMMERCIALE
Corso online
(disponibile anche in presenza)
Termine iscrizioni: 21 aprile
Svolgimento corso:
22-23 aprile (9.00-13.00; 14.00-18.00)
e 6 maggio (9.00-12.00; 13.30-16.30)
Quota: richiesta la quota di iscrizione annuale a Quadrifor
Organizzatore: Quadrifor

IL COMMERCIALE 2025

Webinar
Svolgimento corso: 3 maggio
Organizzatore: CFMT

SMART SELLING

Webinar con attività offline
Termine iscrizioni: 6 maggio
Svolgimento corso: 10 maggio
Quota: euro 280 Iva inclusa
Organizzatore: U2COACH

PROGETTARE L'AZIENDA COME UN ECOSISTEMA: STRATEGIA DI PRODOTTO, NUOVO MARKETING E IPOTESI METAVERSO

Corso in eLearning
Quota: euro 250
Organizzatore: Federmanager Academy

LA VENDITA EMOZIONALE: EMOZIONI E TECNICHE PER COMPRENDERE I NOSTRI CLIENTI
Corso in eLearning
Quota: euro 250
Organizzatore: Federmanager Academy

COMUNICAZIONE

LE DOMANDE PER PERSUADERE
Webinar
Svolgimento corso: 18 aprile
Organizzatore: CFMT

COME COMUNICARE E VENDERE PER TELEFONO
Videoconferenza
Termine iscrizioni: 3 maggio
Svolgimento corso: 13-14 maggio
Quota: euro 900
Organizzatore: Ottantaventi Formazione

FINANZA D'AZIENDA

EXECUTIVE MASTER STRATEGIC CORPORATE FINANCE
Corso in live streaming
Svolgimento corso: dal 10 maggio al 23 novembre (10 weekend)
Quota: euro 6.500
Organizzatore: 24Ore Business School

RENDICONTO FINANZIARIO
Corso online
Termine iscrizioni: 10 maggio
Svolgimento corso: 11 maggio
Quota: euro 350
Organizzatore: inFinance

OPERATIONS

FABRI - CORSO ESPERIENZIALE IN OPERATIONS MANAGEMENT LA QUALITÀ
Corso in remoto
Svolgimento corso: 3 maggio
Quota: euro 250
Organizzatore: Leanbet Srl

DIGITAL TRANSFORMATION

AI UPSKILLING PROGRAM
Corso online
Termine iscrizioni:
fino a esaurimento posti
Svolgimento corso:
1 e 24 aprile, 15 maggio
Quota: contattare l'organizzatore
Organizzatore: Skilla

3D STUDIO MAX CON VRAY: ANIMAZIONE E RENDERING FOTOREALISTICO
Termine iscrizioni: 3 maggio
Svolgimento corso:
dall'8 maggio al 17 luglio
Quota: euro 1.000
Organizzatore: IED Milano

AI: INNOVARE LA FORMAZIONE
Corso online
Termine iscrizioni:
fino a esaurimento posti
Svolgimento corso: 8 e 15 maggio
Quota: contattare l'organizzatore
Organizzatore: Skilla

IL POSIZIONAMENTO STRATEGICO DELL'ACADEMY
Webinar
Termine iscrizioni: 15 maggio
Svolgimento corso: 16 maggio
Quota: corso gratuito
Organizzatore: Skilla

QUALITÀ

COME REALIZZARE UN SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ CONFORME ALLA NORMA ISO 9001:2015
Corso online
Svolgimento corso: 18 aprile
Quota: euro 490
Organizzatore: Chiarini & Associati Srl

CORSO PER LA CERTIFICAZIONE DI AUDITOR DI IIA E IIA PARTE PER SISTEMI DI GESTIONE QUALITÀ ISO 9001:2015 - ISO 19011:2018
Corso online
Svolgimento corso: 18 e 22 aprile
Quota: euro 690
Organizzatore: Chiarini & Associati

BENESSERE PSICOFISICO

IL LATO NASCOSTO DELLA RABBIA
Corso online
Termine iscrizioni: 6 maggio
Svolgimento corso: 7 maggio
Quota: euro 60
Organizzatore: I&G Management

CORSI IN AULA E IN FORMULA BLENDED

SVILUPPO MANAGERIALE

MILANO

MASTER CRISIS MANAGEMENT
Corso in aula con formula part time (disponibile anche in live streaming)
Svolgimento corso:
dal 3 maggio al 29 giugno (5 weekend)
Quota: euro 2.600
Organizzatore: 24Ore Business School

ROMA

CORSO DI FORMAZIONE HOSPITALITY COST CONTROL
Corso in presenza
Termine iscrizioni:
fino a esaurimento posti
Svolgimento corso:
dal 15 al 17 aprile
Quota: euro 1.098
Organizzatore: Hospite Srl

SVILUPPO MANAGERIALE
Corso in presenza
Svolgimento corso:
dal 10 maggio (10 mesi)
Quota: euro 12.000
Organizzatore: LUISS Business School

SERMONETA (LATINA)

PRACTITIONER PROJECT MANAGER
Corso in presenza
Termine iscrizioni: 2 maggio
Svolgimento corso:
dal 3 maggio al 12 luglio (10 incontri)
Quota: euro 1.200
Organizzatore:
Humans | La Scuola di Sermoneta

COACHING

Flex Executive Coaching Programme da Luiss Business School

Sono aperte le iscrizioni al Flex Executive Coaching Programme della Luiss Business School, rivolto a quanti sono interessati a intraprendere una carriera professionale nel coaching in ambito organizzativo, nonché a executive, manager, direttori e team leader che vogliono sviluppare le proprie competenze di coaching. Partirà a novembre e sarà un percorso di apprendimento blended: Digital Learning Material On-Demand che comprende filmati multimediali, infografiche, narrazioni audio; Formazione live off-campus che prevede sessioni in cui i partecipanti potranno interagire con il docente. Il programma si sviluppa in 10 moduli per un totale di 148 ore di didattica ed è composto da due parti acquistabili anche separatamente:

- Coaching Fundamentals (Moduli 1 - 6): i partecipanti acquisiranno gli strumenti di *coaching approach* per creare un impatto significativo nel contesto organizzativo. La parte di aula viene arricchita da *Manimal*, un percorso esperienziale accreditato da ICF nel quale gli allievi sono accompagnati ad allenare le competenze di coaching (coltivare fiducia, presenza e ascolto) attraverso la relazione con il cavallo;
- Coaching Professional (Moduli 7 - 10): progettato per i coach che aspirano a conseguire una Credenziale ICF (ACC e PCC) secondo il percorso Level2.

La faculty è composta da accademici dell'Università Luiss Guido Carli e di altri prestigiosi atenei, oltre che da professionisti e manager con consolidata esperienza aziendale e didattica. Quota di iscrizione al Flex Executive Coaching Programme: 8.900 euro + Iva da corrispondere in tre rate; per il percorso Fundamentals: 4.900 euro; per il percorso Professional: 4.000 euro.

Per ulteriori informazioni: **Luiss Business School, Executive Education**, tel. (+39) 06 8522 2345, e-mail: executive@luissbusinessschool.it

COACHING

Allenarsi al successo con Leader Gym®, la palestra del leader online

Come individuare le leve motivazionali dei collaboratori e spingerli a dare il massimo? Come riconoscere e valorizzare i talenti individuali? In che modo incoraggiare l'autonomia di ciascuno? Come creare luoghi di lavoro cui le persone desiderino appartenere? Chi è leader non può ottenere i risultati più ambiziosi senza un team di collaboratori capaci di affrontare con successo la complessità organizzativa e adattarsi ai ritmi del business. La chiave del successo risiede nella sua capacità di cogliere le esigenze specifiche di ciascun collaboratore, fornire supporto mirato e una comunicazione efficace. Leader Gym®, modello di "allenamento" per manager e leader proposto da U2Coach, offre un approfondimento sui comportamenti più adeguati e "situazionali" da esprimere per potenziare il proprio ruolo di "manager coach" e promuovere la crescita del proprio team. Sviluppato sulla base di quasi trent'anni di ricerca ed esperienza nel supportare i leader aziendali di ogni settore e dimensione, il corso integra in modo pratico ed efficace i modelli più conosciuti di leadership offrendo una serie di strumenti per accompagnare con efficacia a valorizzare le competenze individuali dei collaboratori potenziando la credibilità e la solidità della leadership. Rivolto a tutti i leader che lavorano con team di collaboratori, in ruoli di qualsiasi livello gerarchico, si terrà online il 6, 7 e 8 maggio; previste prova finale e certificazione. È possibile integrare con sessioni individuali di coaching. Quota di partecipazione per il corso: 1.200 euro Iva inclusa; per il corso e il pacchetto di coaching individuale: 2.200 euro Iva inclusa.

Per ulteriori informazioni: **U2Coach**, e-mail: academy@u2coach.it, www.u2coach.it



PANORAMA FORMAZIONE

ORGANIZZAZIONE E PERSONALE

BOLOGNA

METODI PER FACILITARE
Corso in presenza
Termine iscrizioni: 18 aprile
Svolgimento corso:
da aprile a giugno
Quota: euro 793
Organizzatore: Scuola Facilitatori

MILANO

**STRATEGIE E TECNICHE DI EMPLOYER
BRANDING, RECLUTAMENTO
E SELEZIONE DELLE RISORSE UMANE**
Corso in modalità blended
Svolgimento corso: dall'8 al 22 maggio
Quota: euro 1.500
(euro 1.600 per aziende)
Organizzatore: POLIMI Graduate School
of Management

COACHING

ROMA

MBIT COACH CERTIFICATION
Corso in presenza
Termine iscrizioni: 16 aprile
Svolgimento corso: dal 18 al 21 aprile
Quota: euro 1.700
Organizzatore: U2COACH

**CORSO DI ALTA FORMAZIONE AL
COACHING PROFESSIONALE - LEVEL 1**
Corso in modalità blended
Termine iscrizioni: 18 aprile
Svolgimento corso:
dal 18 maggio 2024 al 22 febbraio 2025
Quota: euro 3.800
(agevolazioni -15% e -10%)
Organizzatore:
Fedro Training & Coaching

MARKETING E VENDITE

MILANO

**EXECUTIVE PROGRAMME
IN DIGITAL MARKETING**
Corso in presenza
Svolgimento corso:
dal 10 maggio (24 incontri)
Quota: euro 7.300
Organizzatore: LUISS Business School

REGGIO EMILIA

**EXECUTIVE MASTER
IN SALES MANAGEMENT**
Corso in modalità blended
Termine iscrizioni: 30 aprile
Svolgimento corso:
dal 10 maggio al 25 ottobre
Quota: euro 3.600
(euro 3.400 per aziende associate)
Unindustria Reggio Emilia)
Organizzatore: CIS

COMUNICAZIONE

MILANO

**COME FISSARE GLI APPUNTAMENTI
PER TELEFONO**
Corso in presenza
Termine iscrizioni: 6 maggio
Svolgimento corso: 15 maggio
Quota: euro 500
Organizzatore: Ottantaventi Formazione

PUBLIC SPEAKING E STORYTELLING
Corso in presenza
(disponibile anche in streaming)
Termine iscrizioni:
fino a esaurimento posti
Svolgimento corso: 24 maggio
Quota: a partire da euro 397
Organizzatore: Performance Strategies

TRIESTE

**STRATEGIE E TECNICHE
DI NEGOZIAZIONE**
Corso in presenza (disponibile
anche online in modalità sincrona)
Termine iscrizioni: 30 aprile
Svolgimento corso: 8-9 maggio
Quota: euro 900
Organizzatore:
MIB Trieste School of Management

CONTROLLO DI GESTIONE, BILANCIO, AMMINISTRAZIONE

BELLUNO

**BILANCIO E ANALISI
ECONOMICO-FINANZIARIA**
Corso in presenza
Svolgimento corso:
dall'11 maggio (12 incontri)
Quota: euro 3.500
Organizzatore: LUISS Business School

FINANZA, CREDITO, ASSICURAZIONI

MILANO

**NPLS: GESTIONE, VALORIZZAZIONE,
CESSIONE DALLA REGOLAMENTAZIONE
ALL'ORGANIZZAZIONE**
Corso in dual mode
Termine iscrizioni: 22 aprile
Svolgimento corso: 6-7 maggio
Quota: euro 2.200
(euro 2.000 per aderenti CETIF)
Organizzatore: CETIF

**I DANNI DA BUSINESS INTERRUPTION:
DALLA CONOSCENZA
DELLA POLIZZA AI CRITERI LIQUIDATIVI**
Corso in presenza
Termine iscrizioni: 8 maggio
Svolgimento corso: 15-16 e 22 maggio
Quota: euro 950
Organizzatore: Cineas

FINANZA D'AZIENDA

MILANO

ANALISI DELLA REDDITIVITÀ
Corso in modalità ibrida
Termine iscrizioni: 9 maggio
Svolgimento corso:
10 maggio (2 giornate)
Quota: euro 650
Organizzatore: inFinance

LEGALE

MILANO

**IL RUOLO DEL COMPLIANCE OFFICER
NELLE BANCHE
E NELLE ASSICURAZIONI**
Corso in dual mode
Termine iscrizioni: 23 aprile
Svolgimento corso:
dal 7 al 10 maggio (4 incontri)
Quota: euro 2.200
(euro 2.000 per aderenti CETIF)
Organizzatore: CETIF

**EXECUTIVE PROGRAMME
IN COMPLIANCE MANAGEMENT (EPCM)**
Corso in presenza
Svolgimento corso:
dal 10 maggio (16 incontri)
Quota: euro 4.500
Organizzatore: LUISS Business School

OPERATIONS

BELGRADO (SERBIA)

**INDUSTRIAL MAKERS -
THE CLOSE LINK BETWEEN STRATEGY
AND OPERATION EXECUTION**
Corso in modalità blended
Svolgimento corso:
26 aprile (9.00-16.00)
Quota: euro 180
(in presenza e in remoto)
Organizzatore: Leanbet Srl

COMUNICAZIONE

Il linguaggio segreto delle motivazioni

Quando si tratta di comprendere perché alcune persone si comportano in un certo modo e compiono scelte distanti da quelle che metteremmo in atto noi, ascoltare con attenzione l'uso delle parole durante la conversazione ci offre una visione chiara di come il nostro interlocutore si pone nel mondo. Le motivazioni sono forze che ci spingono a compiere una determinata azione: a seconda delle esperienze personali, ciascuno è guidato da alcune leve motivazionali piuttosto che da altre. Ciò significa che, se qualcosa è importante per noi, non è detto che lo sia per qualcun altro. Saper cogliere dalle scelte lessicali quale motivazione preferisce la persona che abbiamo davanti diventa quindi strategico perché ci permette di costruire messaggi più in linea con la sua visione del mondo. Infatti, quanto più il messaggio verrà confezionato con "le parole dell'altro", tanto più questo risulterà comprensibile. Il corso "Il linguaggio segreto delle motivazioni", organizzato da I&G Management e certificato ICF, mira a far comprendere ai partecipanti perché con alcune persone si trovano in maggior sintonia rispetto ad altre, nonché a identificare le proprie leve motivazionali e quelle dell'interlocutore per sintonizzarsi con il suo sistema di valori, migliorando così l'efficacia del proprio messaggio. Il corso propone diverse esercitazioni per dimostrare come toccare la leva giusta permetta di aprire porte che altrimenti rimarrebbero chiuse. Si svolgerà il 3 giugno dalle 9.30 alle 17.30 presso la sede di I&G Management, in via Carlo Gomes 10, Milano. È a numero chiuso e il termine iscrizioni è il 27 maggio. La quota di partecipazione è di 250 euro + Iva. Al termine verrà consegnato ai partecipanti un attestato di partecipazione.

Per ulteriori informazioni: I&G Management, tel. 02 70129032, e-mail: info@igmanagement.it, www.igmanagement.it

COMUNICAZIONE

L'importanza strategica delle conversazioni cruciali

Ci sono tre elementi che identificano una conversazione cruciale: 1. Posta in gioco alta: quando al centro del confronto c'è una questione rilevante, per esempio il raggiungimento di un obiettivo professionale, la relazione con un collega, un partner o un figlio; 2. Forte emotività: non è facile tenere a bada le emozioni quando c'è tanto in gioco ma, se non impariamo a gestirle, il rischio di uscire dal dialogo, di non raggiungere gli obiettivi e compromettere la relazione è alto; 3. Opinioni contrapposte: è inevitabile avere punti di vista differenti o opposti, l'importante è non rinunciare al confronto. Proprio quando le opinioni sono contrapposte è essenziale impegnarsi per garantire fiducia, sicurezza, rispetto, i presupposti per trasformare il disaccordo in dialogo. Avere persone capaci di gestire conversazioni difficili è vitale per le organizzazioni. Eppure, non è scontato. Crucial Learning®, nota training company di cui Bridge Partners® è partner esclusiva per l'Italia da gennaio 2024, ha condotto una ricerca su un campione di oltre 1.000 professionisti: il 72% degli intervistati ha difficoltà a dare feedback, il 68% non ha saputo affrontare situazioni in cui è venuto meno il rispetto, il 57% tace quando capi o colleghi non rispettano le procedure. Non è difficile immaginare quanto tutto questo penalizzi produttività, fiducia e innovazione. Alle conversazioni difficili e al set di crucial skill necessario per gestirle è dedicato "Crucial Conversations® for Mastering Dialogue", pluripremiato corso di Crucial Learning®, che Bridge Partners® presenta in esclusiva assoluta al mercato italiano: a Milano il 4 e 5 giugno (9.00-17.00); open course, 12 partecipanti. Tutor: Alessandra Colonna, CEO Bridge Partners®. Quota: 1.950 euro + Iva. **Per ulteriori informazioni: Bridge Partners®, info@bridgepartners.it, https://bridgepartners.it/corsi/crucial-conversations/**

MONTECCHIO MAGGIORE (VICENZA) SOSTENIBILITÀ

FABRI - INDUSTRIALIZZAZIONE, MANUTENZIONE
E KAIZEN PROMOTION OFFICES
Corso in modalità blended
Svolgimento corso: 9 maggio
Quota: euro 350 in presenza (euro 250 in remoto)
Organizzatore: Leanbet Srl

DIGITAL TRANSFORMATION
MILANO

BLOCKCHAIN EXECUTIVE PROGRAM
Corso in dual mode
Termine iscrizioni: 24 aprile
Svolgimento corso:
dall'8 al 29 maggio (4 incontri)
Quota: euro 1.600
(euro 1.400 per aderenti CETIF)
Organizzatore: CETIF

TRIESTE

IT GOVERNANCE & SECURITY
FOR NON IT PEOPLE
Corso in presenza (disponibile anche online in modalità sincrona)
Termine iscrizioni: 30 aprile
Svolgimento corso: 7-8 maggio
Quota: euro 900
Organizzatore:
MIB Trieste School of Management

AMBIENTE
MILANO

IL SINISTRO DI RESPONSABILITÀ CIVILE E AMBIENTALE
Corso in presenza
Termine iscrizioni: 8 maggio
Svolgimento corso: dal 15 al 29 maggio
Quota: euro 1.150
Organizzatore: Cineas

MILANO

L'EVOLUZIONE DEL SISTEMA ELETTRICO VERSO LA SMART GRID
Corso in presenza
Svolgimento corso: 17-18 aprile
Quota: euro 1.500
(euro 1.600 per aziende)
Organizzatore: POLIMI Graduate School of Management

PERCORSO EXECUTIVE SUSTAINABILITY & IMPACT LEADERSHIP

Corso in presenza (disponibile anche online)
Svolgimento corso: da maggio (8 mesi)
Quota: euro 7.000
(euro 8.000 per aziende)
Organizzatore: POLIMI Graduate School of Management

BENESSERE PSICOFISICO
BOLOGNA

APRILE, DOLCE DORMIRE - SE SAI COME FARLO
Corso in presenza
Termine iscrizioni: 18 aprile
Svolgimento corso: 20 aprile
(Cosmofarma Exhibition)
Quota: corso gratuito
Organizzatore:
Bonamassa Sleep & Performance

VENEZIA

IL SONNO È UN INVESTIMENTO DAL RITORNO CERTO
Termine iscrizioni: 13 maggio
Svolgimento corso:
17-18 maggio (Aula Bonamassa)
Quota: euro 1.500
Organizzatore:
Bonamassa Sleep & Performance

BENESSERE PSICOFISICO
Alfabetizzazione alimentare per imprenditori e manager

Siamo abituati a considerare l'alimento come una somma di nutrienti. Le diete, le scelte alimentari, la formazione scolastica e professionale, il mondo dell'informazione si basano su questo principio: scegliere e comporre il menù sulla base del contenuto (presunto) di vitamine, proteine, minerali, fibre, carboidrati. È solo una parte della realtà. C'è una sostanziale differenza tra nutrizione e alimentazione. La prima considera i principi attivi, la seconda invece l'alimento in sé. Tutta la nostra conoscenza, così come l'informazione, sono sbilanciate sui componenti del cibo e non considerano, invece, le varie trasformazioni che subisce sin dalla sua nascita (campo/allevamento). Per far luce su questi temi, Monia Caramma, Sustainable Food Researcher e formatrice, in ambito nazionale e internazionale, di professionisti del settore salute e benessere, organizza tre incontri online, il 15, 20, 22 maggio alle 20: verranno affrontate le caratteristiche infiammatorie e anti-nutrizionali di alimenti di uso comune e si vedrà quanto impattano sulla capacità di concentrazione, sulle performance della memoria e sullo stato generale di benessere. L'obiettivo è dare una maggiore capacità di analisi e consapevolezza a manager, imprenditori, professionisti e a quanti vorranno approfondire tali argomenti. Le lezioni saranno in diretta su piattaforma meet e avranno una durata di 60 minuti ognuna. In caso di impossibilità di partecipare sarà inviato il link della registrazione. Sono previste le dispense in formato pdf. La quota di partecipazione è di 200 euro; termine iscrizioni: 30 aprile. Monia Caramma ha appena pubblicato su queste tematiche il suo ultimo libro, *Facciamo la rivoluzione alimentare!*, Mind Edizioni.

Per ulteriori informazioni: **Monia Caramma**,
e-mail: formazione@moniacaramma.ch, www.moniacaramma.ch



calendario

In arancione, le manifestazioni alle quali potete trovare le nostre riviste in distribuzione

IN ITALIA

4-5 APRILE 2024 - Nutrimi - Mostra-convegno sulla nutrizione pratica - Milano - www.nutrimi.it

19-21 APRILE 2024 - Cosmofarma - Salone della farmaceutica e nutricosmetica - Bologna - www.cosmofarma.com

7-10 MAGGIO 2024 - Cibus - Salone dell'alimentazione - Parma - www.cibus.it

5-6 GIUGNO 2024 - Solids - Salone sulle tecnologie per gli sfusi - Parma - www.solids-parma.de

8-12 SETTEMBRE 2024 - IUFOST - Congresso mondiale di scienza e tecnologia degli alimenti - Rimini - www.iufost.org

18-22 GENNAIO 2025 - Sigep - Salone di gelateria, pasticceria, panificazione e caffè - Rimini - www.sigep.it

8-11 MAGGIO 2025 - TuttoFood - Salone dell'alimentazione - Milano - www.tuttofood.it

27-30 MAGGIO 2025 - Ipack-Ima - Salone dell'imballaggio e dell'industria pastaria - Milano - www.ipackima.com

17-21 OTTOBRE 2025 - Host - Salone dell'ospitalità professionale - Milano - www.host.fieramilano.it

28-29 OTTOBRE 2025 - CibusTec Forum - Forum per l'industria alimentare - Parma - www.cibustec.it

27-30 OTTOBRE 2026 - CibusTec - Salone dell'industria alimentare - Parma - www.cibustec.it

ALL'ESTERO

12-14 MARZO 2024 - CFIA - Salone dell'industria alimentare - Rennes (Francia) - www.cfiaexpo.com

19-22 MARZO 2024 - Anuga FoodTec - Salone dell'industria alimentare - Colonia (Germania) - www.anugafoodtec.com

14-16 MAGGIO 2024 - Vitafoods Europe - Salone int. della nutraceutica - Ginevra (Svizzera) - www.vitafoods.eu.com

10-14 GIUGNO 2024 - Achema - Salone mondiale della chimica - Francoforte (Germania) - www.achema.de

19-20 GIUGNO 2024 - Snackex - Salone degli snack - Stoccolma (Svezia) - www.snackex.com

14-17 LUGLIO 2024 - IFT Expo - Mostra-convegno tecnologici alimentari - Chicago (USA) - www.iftevent.org

1-2 OTTOBRE 2024 - NutrEvent - Salone della nutrizione - Rennes (Francia) - www.nutrevent.com

28 OTTOBRE - 1 NOVEMBRE 2024 - SupplySide West - Salone degli ingredienti alimentari - Las Vegas (USA) - west.supplysideshow.com

5-6 NOVEMBRE 2024 - Free From, Functional Food - Salone degli ingredienti salutistici - Amsterdam (Olanda) - amsterdam.freefromfoodexpo.com

5-7 NOVEMBRE 2024 - Gulfood Manufacturing - Salone dell'industria alimentare - Dubai (EAU) - www.gulfoodmanufacturing.com

19-21 NOVEMBRE 2024 - Fi Europe - Hi Europe - Saloni degli ingredienti alimentari - Francoforte (Germania) - www.figlobal.com/fieurope/en/home

2-5 FEBBRAIO 2025 - ProSweets - ISM Cologne - Saloni per l'industria dolciaria - Colonia (Germania) - www.prosweets.com

3-8 MAGGIO 2025 - IFFA - Salone della carne - Francoforte (Germania) - www.iffa.de

18-22 MAGGIO 2025 - Iba - Salone della panificazione - Düsseldorf (Germania) - www.iba.de/en

14-17 SETTEMBRE 2025 - IBIE Baking Expo - Salone dei prodotti da forno - Las Vegas (USA) - www.bakingexpo.com

15-19 SETTEMBRE 2025 - Drinktec - Salone dell'industria delle bevande - Monaco (Germania) - www.drinktec.com

23-25 SETTEMBRE 2025 - Powtech - Salone sulle tecnologie per gli sfusi - Norimberga (Germania) - www.powtech.de

4-8 OTTOBRE 2025 - Anuga - Salone dell'alimentazione - Colonia (Germania) - www.anuga.com

7-13 MAGGIO 2026 - Interpack - Salone dell'imballaggio - Düsseldorf (Germania) - www.interpack.com