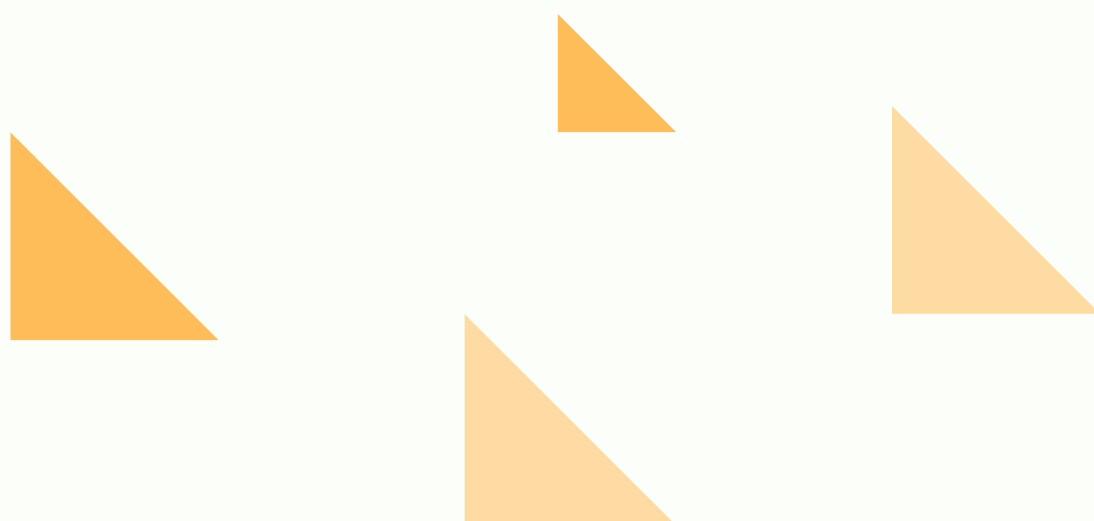


GUGLIELMO DRAGOTTA
HR Manager - Career Coach - Formatore



Come non uccidere la tua candidatura

Consigli pratici per costruire il tuo progetto professionale



JOB  **HERO**

Introduzione

Fino ad oggi ho valutato 121.101 cv (da quando ho cominciato a tenere il conto) così mi sono fermato un attimo a riflettere e mi son chiesto:

"Cosa accomuna il 99% degli scartati?"

Ebbene sì, il 99% dei candidati **squalificati** dall'iter di selezione erano accomunati da un pool di elementi "differenzianti" in negativo che valevano immediatamente il **cartellino rosso**.

Di cosa parlo?

Mi riferisco agli **elenchi infiniti di caratteristiche e competenze trasversali** (per lo più) abusate e inserite senza armonia, coerenza né tanto meno utilità ai fini dei "**must to have**" e "**nice to have**" del datore di lavoro.

Inseriti dove? Nelle lettere di motivazione, nei cv e durante i colloqui.

Attenzione, l'argomento di cui sto per parlarti è molto importante se vuoi imparare a candidarti in modo astuto e soprattutto se vuoi imparare a venderti come un professionista dal valore unico prima ancora che da "semplice candidato" che spara nel mucchio. **Continua a leggere per scoprire come rimediare...**

Partiamo dal principio

Il CV non è la panacea di tutti i mali, lo ripeto di continuo anche ai miei studenti.

Il CV non è neanche il primo degli elementi che dovresti considerare se sei un candidato che vuole trovare lavoro o cambiarlo.

Ma partiamo da qui per semplicità: **il CV è soltanto uno dei tasselli da considerare del tuo progetto professionale.**

Trattalo per quello che è: **uno strumento.**

Non commettere l'errore comune di considerarlo come il fine. E' infatti l'errore da principianti commesso dalla maggioranza dei candidati.

Il CV è come un trailer di un film ed avrà l'unica finalità di rispecchiare il tuo **sapere, saper fare e saper essere** congruentemente a ciò che cerca l'azienda per far "correre al cinema" il selezionatore e fissare un colloquio con te.

Niente di più, niente di meno.

Effetti speciali nel cv

Converrai con me che un trailer di un film che si rispecchi DEVE avere degli effetti speciali, non trovi?

In un trailer ci sono spesso le scene migliori dell'intero girato, le musiche più coinvolgenti e i personaggi più interessanti e famosi per attrarti e farti guardare.

Il trailer deve sedurti e incoraggiarti ad andare al cinema per godere di un'esperienza unica.

Bene, il tuo curriculum vitae ha lo stesso obiettivo con il vantaggio che TU, in quanto candidato, hai il potere di conoscere già i "gusti" del selezionatore, quello che si aspetta da te e quello che potrebbe piacergli.

Come fai a sapere tutto questo?

Semplice, devi allenarti a studiare adeguatamente un annuncio di lavoro (poni attenzione alle parole che utilizzo: **non ho detto leggere l'annuncio ma STUDIARLO**).

Ma questa è un'altra storia e la approfondiremo nei prossimi contenuti.

La noia uccide il selezionatore (parte 1)

La noia è una "brutta bestia" e colpisce anche i selezionatori più professionali e imperturbabili.

Perché tutti ne sono affetti?

Proviamo a girare la frittata. Non puntiamo il dito sul selezionatore ma consideriamo cosa possiamo fare di diverso come candidati per essere migliori e più efficaci.

Bene, indossiamo gli "occhiali" del selezionatore:

Il 99% dei candidati copia/incolla informazioni random tentando la sorte senza scoprire, evidenziare e mettere in luce il proprio fattore critico di successo differenziante e unico rispetto alla moltitudine di altri candidati.

Candidati che hanno storie, background, competenze **differenti** appaiono però tristemente TUTTI UGUALI, come delle grigie fotocopie, perché non sanno "colorare" ciò che davvero conta creando dei "ponti" tra ciò che serve all'azienda e ciò che hanno da offrire.

Dati di fatto

Esempio:

Immagina che un Istituto Bancario abbia la necessità di inserire in organico un **profilo Junior** dotato di una certa **flessibilità**, di **intraprendenza** e **dinamismo** come evidenziato nell'annuncio di lavoro.

Flessibilità, intraprendenza e dinamismo

Se ti sei laureato in Scienze Bancarie e poi hai fatto uno stage in azienda e affermi di possedere spiccata flessibilità e grande intraprendenza o dinamismo cosa ti distingue dal candidato Mario Rossi che anche lui ha una laurea in Scienze Bancarie ed ha concluso la sua esperienza di stage possedendo la medesima flessibilità e intraprendenza altrettanto evidenti (a detta sua) da cv?

Di seguito a titolo di esempio alcuni screenshot estratti da CV candidati alla posizione richiedente Flessibilità, Intraprendenza e Dinamismo.

ESTRATTO CV 1

SOFT SKILLS

- Pensiero critico
- Flessibilità
- Problem Solving
- Organizzazione
- Determinazione
- Autocontrollo

ESTRATTO CV 2

BASIC SKILLS

Gestione della relazione con il cliente
Coordinamento risorse
Problem solving
Team working

Dati di fatto

ESTRATTO CV 3

COMPETENZE CHIAVE

COMPRENSIONE E RISOLUZIONE DELLE PROBLEMATICHE, CAPACITA' DI LAVORARE SOTTO PRESSIONE

ESTRATTO CV 4

Capacità e competenze:

Buone competenze di lavoro in team, gestione progetti di gruppo con spirito di iniziativa. Elevate capacità relazionali e di analisi delle richieste dei clienti; capacità di comunicare in modo chiaro e preciso rispettando specifiche richieste della committenza e/o dell'utente di riferimento. Predisposizione alle relazioni interpersonali, capacità di comunicazione e organizzazione eventi, assertività ed empatia. Capacità di comunicare in tre lingue straniere, adattamento agli ambienti pluriculturali e buone capacità relazionali consolidate nei lunghi periodi trascorsi all'estero. Forte orientamento al problem solving e buon autocontrollo. Buone competenze nell'utilizzo del computer, Microsoft Office, Outlook Express, Internet Explores, Power Point, Excel.

ESTRATTO CV 5

PERSONAL SKILLS

- CREATIVITY
- SOCIAL SKILLS
- LEADERSHIP
- PASSION

ESTRATTO CV 6

Soft Skill

Autonomia:	8
Fiducia in se stessi:	8
Flessibilità/Adattabilità:	10
Resistenza allo stress:	9
Capacità di pianificare ed organizzare:	9
Precisione/Attenzione ai dettagli:	9
Apprendere in maniera continuativa:	10

ESTRATTO CV 7

OTHER INFORMATION

- strenghts: excellent organizational skills, punctual, strong propensity for team working, international mindset
- interests: I love travelling, photography and art. I practise tennis and yoga
- I give my availability for national/international transfers

Dati di fatto

Elenchi di parole vuote, autocelebrative prive di significato per l'azienda e per il selezionatore che legge "liste" tutte uguali.

Sulla carta tra un elenco e l'altro non sembra cambiare assolutamente nulla. Sei d'accordo? Come si potrebbe da un elenco del genere riscontrare delle differenze utili a capire il valore di un candidato?



EPPURE un candidato che chiameremo **GIOVANNI** ha dovuto trasferirsi in una nuova città per studiare, diventare autonomo lavorando come sportellista alle Poste per potersi permettere vitto e alloggio, ottenere delle borse di studio rimanendo sempre al passo con gli esami da sostenere e laureandosi in tempo. Ha costruito nella nuova città una rete di relazioni solide grazie alle attività di volontariato in una Onlus sviluppando un progetto di micro-credito in Kenya e collaborando direttamente con l'Ente Nazionale per il Microcredito.

Dati di fatto

L'altro candidato che chiameremo **MARIO** invece ha studiato nella città dov'è nato dalla quale non si è mai mosso vivendo in famiglia. Si è laureato col massimo dei voti ma 2 anni fuori corso, non ha mai lavorato neanche per il periodo estivo e nel tempo libero si dedica a collezionare francobolli.

Elencare le tue caratteristiche personali non vuol dire parlare dei vantaggi che porteresti "in dote" al datore di lavoro.

Sei d'accordo con me?

Purtroppo questa distinzione non è ben chiara alla maggior parte dei candidati italiani che come kamikaze affrontano iter di selezione senza alcun tipo di consapevolezza, di strategia e di allenamento riuscendo nel 90% dei casi ad ottenere un pugno di mosche e nel fortunato 10% un lavoro che non è quello per cui hanno studiato, o che li soddisfa o in grado di remunerarli a dovere.

Quindi ripeto: **le caratteristiche non sono vantaggi per il datore di lavoro a meno che TU non spieghi, dimostri, argomenti creando un legame tra ciò che scrivi/dici e ciò che può generare valore aggiunto al datore di lavoro.**

La differenza è come tra il giorno e la notte.

Sei il venditore di te stesso

Se il marketing di te stesso, il tuo personal branding e storytelling professionale sono incentrati sulle caratteristiche del tuo profilo senza tenere minimamente in considerazione il tuo interlocutore, senza spiegare, argomentare e dimostrare in modo incisivo in che modo potresti generare valore per lui etc.?

Allora sono costretto a darti una spiacevole notizia:

Stai limitando fortemente le tue potenzialità di comunicare in modo efficace e persuasivo il tuo fattore critico di successo, il tuo vantaggio competitivo ed il valore aggiunto che l'azienda avrebbe dallo scegliere te piuttosto che un'altro candidato.

Parlare esclusivamente delle caratteristiche o delle competenze trasversali (soft skills) enumerandole come la lista della spesa descrive solo alcuni aspetti del tuo prodotto che rimangono come ingredienti disgiunti che non lasciano intravedere la ricaduta pratica di quanto dici.

Si, è bene sapere subito anche questo:

TU sei il prodotto **MA ANCHE** il miglior venditore che può vendere "quel" prodotto!

Non sei una lista di "ingredienti". Sei il piatto di un grande chef

Quando compri un prodotto al supermercato nell'80% dei casi non lo acquisti per gli ingredienti citati sull'etichetta.

Lo compri ancora prima di trovarlo sullo scaffale lasciandoti convincere dalla narrazione che viene fatta su quel prodotto che verosimilmente racconterà una storia. In questo tipo di comunicazione ovviamente troverai elementi convincenti che partono dai benefici che quel prodotto avrà su di te, sulle emozioni o sensazioni che ti farà provare e molto altro.

Le leve sono totalmente differenti. L'elenco delle caratteristiche così come gli ingredienti sono secondari, onestamente molto noiosi.

Descrizioni di questo tipo sono sterili e non ti rendono credibile e affidabile agli occhi del selezionatore nè tanto meno del datore di lavoro.

PRENOTA ORA UNA
CONSULENZA CONOSCITIVA
[CLICCA QUI](#)

Anticipa le obiezioni del selezionatore

Devi concentrarti sugli aspetti più importanti e "disruptive" capaci di essere differenzianti rispetto alla massa.

I selezionatori proprio come qualunque acquirente vogliono mitigare il rischio di scegliere il candidato sbagliato.

Il selezionatore leggendo soltanto parole ed aggettivi triti e ritriti scritti e detti dal 99% dei candidati invece continuerà a chiedersi:

"Come faccio a fidarmi del fatto che questo candidato sia realmente il professionista che dice di essere?"

"Quali garanzie porta per convincermi di essere chi dice di essere e di saper fare quello che dice di sapere?"

"È davvero quello che cerco?"

Nell'esempio di prima **GIOVANNI** avrebbe tutte le carte in regola per eccellere e differenziarsi dando SENSO alle sue caratteristiche elencate e rassicurando il selezionatore.

Se solo sapesse valorizzarle sia nel CV che durante il colloquio.

Elenchi vs Vantaggi

Certo, leggere le caratteristiche è utile, ma non ti dà alcun motivo per acquistare il prodotto (ripensa al supermercato).

Diciamo così:

È una condizione necessaria ma non sufficiente.

Ecco perché in molte mie dirette live (ti invito a seguirle o guardare più di 50 ore di contenuti qui sul gruppo) dico che è inutile utilizzare anche formati come quello di alma laurea che elencano tutte le soft skills sulla faccia della terra attribuendo un punteggio del tutto arbitrario senza conferme e spiegazioni.

Di seguito un famosissimo esempio passato alla storia che mette in confronto la stessa caratteristica (la dimensione della memoria) di due oggetti: lettore mp3 (opzione 1) confrontata a quella dell'ipod (opzione 2):

Opzione 1: "Ha la memoria di 16GB"

Opzione 2: "Puoi correre al parco ascoltando più di 3.500 canzoni diverse"

Esempio pratico 1/4

Quale ti colpisce di più catapultandoti già in una **situazione RISOLTA** che ti fa star meglio facendoti subito capire i vantaggi che potresti avere come cliente?

Beh, immagino la seconda opzione.

Proprio quella usata da Steve Jobs quando presentò al mondo intero la rivoluzione dell'ipod.

Questa è la prova che parlare dei vantaggi è realmente più profittevole rispetto a parlare delle caratteristiche.

Adesso ti faccio un esempio relativo al mondo del lavoro così cominciamo a mettere le mani in pasta quello di cui stiamo parlando.

Ti chiedo di immaginare **GIOVANNI** e **MARIO** ad un colloquio di lavoro.

Devono rispondere alla semplice domanda rompi ghiaccio **"Mi parli di lei"** partendo dal presupposto che le competenze ricercate nell'annuncio di lavoro siano **orientamento al risultato, problem solving e livello inglese intermedio**.

Fai attenzione a CHI e COSA ti colpisce di più tra i due.

Esempio pratico 2/4

MARIO: Sono orientato ai risultati, dotato di problem solving e con livello di inglese B2.

Come puoi immaginare **MARIO** risponde cercando (a modo suo) di fare da "pappagallo" ripetendo ciò che ritiene utile per il selezionatore (come letto nell'annuncio di lavoro).

Il selezionatore dovrà tirare con la pinza le parole di bocca (sempre che voglia farlo, abbia tempo per poterlo fare etc.) da **MARIO** cercando di trovare valide argomentazioni, spiegazioni e dimostrazioni pratiche per avvalorare quanto affermato da **MARIO** e perorare la sua causa.

Mm perché il selezionatore dovrebbe farlo?

MARIO non è allenato a costruire i "ponti" necessari per collegare quanto afferma e quanto indagato dal selezionatore. Non è in grado di anticipare le possibili domande ed obiezioni del selezionatore così si esprime a monosillabi.

Vediamo invece come si comporta **GIOVANNI**.

Esempio pratico 3/4

GIOVANNI: All'interno del team composto da 10 amministrativi sono l'unico dell'ufficio che raggiunge il 120% degli obiettivi prefissati ogni mese da 3 anni.

Cosa intendo? Al posto di evadere le 100 pratiche richieste al ne evado con successo 20 in più rispetto a tutti gli altri (onor del vero un mio collega porta a casa il 110% e ci confrontiamo spesso per migliorare le reciproche performance).

Ho imparato proprio da lui (ha esperienza 20ennale in azienda) le procedure facendole mie, migliorandole e superando infine il "maestro". Lo reputo però sempre tale.

Il mio 120% si traduce in valore aggiunto per il reparto stimato in circa 2.000€ al mese AGGIUNTIVI (considerando una media di 100€ a pratica evasa).

Se non ho capito male nel vostro ufficio ad oggi la media di pratiche equivalenti a quelle da me trattate sono 80.

PRENOTA ORA UNA
CONSULENZA CONOSCITIVA
[CLICCA QUI](#)

Esempio pratico 4/4

Vorrebbe dire che già così in reparto ci sarebbe un incremento del 40% stando ai numeri ed io posso garantire che in 3 anni presso il mio ufficio non sono mai sceso sotto il 100% degli obiettivi assegnati anche in circostanze assai problematiche.

Ad esempio 6 mesi fa mi sono trovato a gestire una particolare pratica con un medico legale ostico che necessitava sempre di nuova documentazione da inoltrare al suo quartier generale in Svizzera.

Ogni giorno adduceva nuove scuse che rallentavano il processo.

Ogni giorno che passava significava una perdita ingente per la mia azienda così alla terza difficoltà ho capito quale fosse il reale problema del medico legale:

non conosceva l'inglese e questo limite gli creava talmente tanti disagi nel gestire la nostra pratica con la casa madre svizzera da rallentare di settimane ogni attività che avrebbe richiesto invece poche ore.

Il metodo I.D.R.A.

GIOVANNI continua:

Così ho deciso di supportarlo direttamente fornendogli la documentazione in duplice copia: italiano con annessa traduzione in inglese e recuperando io stessa le informazioni mancanti parlando direttamente con gli interlocutori degli enti svizzeri.

Ho così tradotto circa 40 pagine tecniche costituite da relazioni e dossier ma grazie alla conoscenza dell'inglese a livello B2 allenata costantemente tramite lezioni con insegnante madrelingua e rapporti di lavoro quotidiani con colleghi stranieri la documentazione è stata completata nel 30% del tempo in meno preventivato.

D'altronde in termini quotidiani, il livello B2 significa proprio "Parlo inglese in autonomia" e il responsabile del reparto svizzero Thomas infatti mi ha soprannominato "Il risolutore".

Dice sempre che sono talmente autonomo nel gestire il lavoro riuscendo a sbrogliare la situazione da valere per tre.

Sono riuscito a fare tutto questo grazie al metodo IDRA.

Il metodo I.D.R.A.

Applicando il metodo che ho ribattezzato IDRA (Intercetto Domando Risolvo Ascolto).

Il metodo IDRA mi ha salvato già in altre situazioni permettendomi sempre di risolvere anche i casi più difficili dove altri fallivano io portavo a casa il risultato.

E a ciò che devo il mio 120% di risultati. Posso affermare in tutta franchezza che il metodo IDRA è alla base di come affronto e risolvo i problemi.

Inoltre sarei onorato in ottica di miglioramento continuo poter condividere e trasferire il mio metodo anche all'interno del vostro intero ufficio.

In questo modo non sarei da solo a incrementare la produttività del 40% ma ogni membro del team potrebbe potenzialmente portare un valore equivalente se non addirittura maggiore, superando il "maestro" proprio come ho fatto io!

CONCLUSIONI E CONSIGLI FINALI

Wow!

Letto tutto d'un fiato? Bene! Hai visto come **GIOVANNI** sposta il focus totalmente su ciò che serve e cerca il datore di lavoro argomentando, spiegando, dimostrando non perdendo mai la bussola e anticipando obiezioni e possibili domande?

Ovviamente ho estremizzato per esigenze di copione ma è chiaro il senso no?

Il focus non sei TU e neanche le tue caratteristiche ma il valore che l'azienda può generare dall'averti tra i suoi assett.

GIOVANNI argomenta immediatamente ogni punto (orientato ai risultati, dotato di problem solving e con livello di inglese B2).

Ben fatto GIOVANNI.

PRENOTA ORA UNA
CONSULENZA CONOSCITIVA
[CLICCA QUI](#)

CONCLUSIONI E CONSIGLI FINALI

L'ho portato avanti negli anni con **consulenze private, corsi di gruppo, eventi**, corsi nelle **scuole e nelle università**, **consulenze** aziendali e ora, da ormai qualche anno, con la divulgazione sul **web**.

Dal 2020 ho aggiunto a questo arsenale nuovi strumenti formativi **per vincere nel mercato del lavoro** con un livello di **precisione** e una **qualità** senza precedenti (fidati di uno che i corsi su questi argomenti se li è fatti tutti).

Mi fermo qui, trovi tutte le informazioni su **<https://guglielmodragotta.it/home/corsi/>**, oppure puoi scrivermi al mio indirizzo mail o contattarmi sui social network.

Sono a tua disposizione per qualsiasi **domanda**, dubbio, richiesta o chiarimento.

Se vuoi fare il **salto di qualità** definitivo e imparare finalmente a vivere il lavoro che meriti, per **davvero**, ci rivediamo dentro!

PRENOTA ORA UNA
CONSULENZA CONOSCITIVA
CLICCA QUI

CONCLUSIONI E CONSIGLI FINALI

E adesso, dopo più di 40 pagine di divulgazione GRATUITA, densissime di informazioni di valore è arrivato il momento di una (piccola) marchetta. Penso di meritarmela, dai.

Mi fermo qui, trovi tutte le informazioni su <https://guglielmodragotta.it/home/corsi/>, oppure puoi scrivermi al mio indirizzo mail o contattarmi sui social network.

Sono a tua disposizione per qualsiasi **domanda**, dubbio, richiesta o chiarimento.

Se vuoi fare il **salto di qualità** definitivo e imparare finalmente a vivere il lavoro che meriti, per **davvero**, ci rivediamo dentro!

Sono a tua disposizione per qualsiasi domanda, dubbio, richiesta o chiarimento.

Se vuoi fare il salto di qualità definitivo e imparare finalmente a vivere il lavoro che meriti, per davvero, ci rivediamo dentro!

PRENOTA ORA UNA
CONSULENZA CONOSCITIVA
[CLICCA QUI](#)

CONCLUSIONI E CONSIGLI FINALI

Ogni fase del metodo di approccio al mercato del lavoro è curata in modo maniacale, con lo stesso approccio che hai trovato in queste pagine:

diretto, preciso, realistico, scientifico.

Non farò il finto modesto:

Sono incredibilmente fiero di quello che ho realizzato e finora tutti quelli che hanno dato fiducia al mio METODO ne sono stati entusiasti. Qui **ALCUNI** dei miei percorsi formativi...

JOB HERO
ACADEMY

SOLO 10 POSTI AL MESE

JobHero Academy

Se cerchi lavoro o vuoi cambiare lavoro, capire in quale direzione professionale andare, redigere un curriculum ipnotico, allenarti alla perfezione a superare un colloquio di lavoro, prendere sicurezza di chi sei, cosa sai fare senza più ansia e stress valorizzando il tuo potenziale

SCOPRI IL CORSO

JOB HERO
MI VEDO MANAGER


SOLO 5 POSTI AL MESE

Master MiVedoManager


Se hai un lavoro ma non sei stato ancora promosso, non sai come brillare tra tanti altri colleghi, non sai come "prendere" il tuo capo, non sai come essere notato dai vertici dell'azienda per non sentirti più invisibile. Se vuoi avere successo in azienda consolidando il tuo contratto, ottenere maggiori responsabilità, una maggiore retribuzione e benefit applicando tecniche di comunicazione efficace, persuasione e manipolazione il Master è perfetto per te


SCOPRI IL CORSO

CONCLUSIONI E CONSIGLI FINALI


 **Veronica DB** ha condiviso il suo primo post.
 Nuovo membro · 21 h

Salve a tutti! Anch'io sono tra quelle persone a cui Guglielmo ha regalato un'ora del suo tempo! Ti ringrazio davvero molto!
 In poco tempo sei in grado di capire le persone e dare loro l'input giusto! Aiutare gli altri a raggiungere la consapevolezza dei propri punti di forza e, allo stesso tempo, dei lati di sé su cui lavorare è qualcosa di davvero raro!!! Riflessioni mai banali ed esercizi pratici utilissimi!!! Spero presto di fare parte anch'io dell'Academy!

 Tu, Daniela Fiscella, Marianna Gasparucci e altri 4 Commenti: 1

 **Basci Balestrieri**
 12 min


Buongiorno a tutti!
 Ho appena finito la consulenza con Guglielmo e ci tengo a ringraziarlo perché è stata molto utile e mi ha fatto riflettere su quante cose ci siano ancora da capire e da imparare per ottenere non solo ciò che voglio ma ciò che merito!
 Grazie Guglielmo

 **Fabio Scarnato**
 13 settembre alle ore 18:01

Ciao a tutti, colgo l'occasione del feedback sulla consulenza anche per presentarmi.


Sono un ragazzo di 24 anni, mi sono laureato lo scorso novembre in scienze e tecnologie alimentari, poi da aprile a luglio ho fatto una borsa di studio sulla qualità del cibo fornito nelle mense scolastiche delle elementari, e adesso ho ripreso a cercare lavoro.

La consulenza è stata un'esperienza molto positiva, che ti aiuta a riflettere, a capire "chi sei" in questo momento e come apparir. Ti pone davanti a uno specchio che ti fa vedere come sei e non come credi di essere e ti fa capire la situazione in cui ti trovi. A chi non l'ha ancora fatta consiglio di mettersi in gioco, senza timore di ricevere critiche, perchè sono critiche costruttive!

 Tu, Daniela Fiscella, Simone Ferretti e altri 2 Commenti: 2

 **Lisa Litz Arizona** Non dovremmo mai smettere di migliorarci!
 Guglielmo è un validissimo coach, lo seguo e traggio sempre spunti interessanti!

 Mi piace · Rispondi · Invia messaggio · 13 s  3


 **Julia Gin**
 18 settembre alle ore 10:29


Buongiorno a tutti. Ieri ho conosciuto Guglielmo e consiglio vivamente a tutti di farlo perché a mio parere dà degli spunti molto interessanti per lavorare su se stessi. Credo che questo sia un lavoro propedeutico per ogni tipo di finalità, sicuramente per quella per cui molti aderiscono al percorso da lui proposto.

Avere chiaro il perché delle nostre scelte e di chi abbiamo deciso di essere è fondamentale per ogni passo futuro.

Fa molto riflettere e soprattutto è una persona cordiale; inoltre, non è scontato oggi che una persona ti dedichi molto tempo gratuitamente.

Grazie ancora [Guglielmo Dragotta](#)

 Tu, Daniela Fiscella, Andrea Dallatorre e altri 6 Commenti: 1

 **Gabriele Midili** ha condiviso il suo primo post.
 Nuovo membro · 19 h


Grazie Guglielmo.

L'ora che gratuitamente offri non è un'ora di "telepromozione" del tuo servizio, ma effettivamente un piccolo assaggio pratico dell'aiuto che puoi dare.


Sono contento e soddisfatto perchè mi hai già dato dei primi spunti interessanti sui quali riflettere.

A presto!

  Tu, Simo Magazzù, Andrea Dallatorre e altri 3 Commenti: 1

 **Frank Concentrazione** ha condiviso il suo primo post.
 Nuovo membro · Ieri alle 08:20

Ciao a tutti, volevo pubblicamente ringraziare [Guglielmo Dragotta](#), in primis perchè mi ha omaggiato di un'ora del suo tempo, in secondo luogo poichè abbiamo sviscerato importanti tematiche per chi come me, in questo momento è alla ricerca di una nuova opportunità di sviluppo professionale; mi riservero' qualche giorno di riflessione ma penso che a breve entero' a far parte dell'academy! una buona serata a tutti!

 Tu e altri 2 Commenti: 1

PRENOTA ORA UNA
CONSULENZA CONOSCITIVA
[CLICCA QUI](#)