

CONFL

SEBASTIANO ZANOLLI

MANAGER, AUTORE, SPEAKER, CONDUTTORE



IL SECONDO
CONFLITTO

Manager, Autore, Speaker, Conduttore



Nato nel 1964 a Bassano del Grappa (VI), dopo la laurea in Economia presso l'Università Ca' Foscari, ha maturato esperienze significative in ambito commerciale e marketing, ricoprendo posizioni di responsabilità crescente in aziende come Adidas e Diesel.

Parallelamente alla sua attività manageriale, ha sviluppato e approfondito i temi legati alle performance professionali e personali, alla collaborazione ottimale in azienda e allo sviluppo del potenziale umano.

Conferenziere, conduttore, scrittore è autore di numerosi volumi.



Dal 2021 Membro del Comitato Scientifico e Course Leader & Mentor
MOODART // Fashion School



Da Gennaio 2023 Senior Management Consultant in **KF ADV**.



Da Novembre 2020 è Strategic Advisor di **Myxcycling**

Dal 2021 è Strategic Business Advisor del **CPP Centro Psicopedagogico per l'educazione e la gestione dei conflitti**



Dal **2018** è Beaconforce's Global Ambassador

Dal 2021 People and sales advisor People and sales advisor **ARBalzan**



Dal **2014** al 2017 ricopre il ruolo di Senior Management Consultant OTB Group Employer Branding Activities

Dal **2018** a inizi 2020 è Senior Management Consultant Heritage Marketing Projects at Diesel



Dal **2012** al 2014 è General Manager 55DSL Division of Only The Brave Group / Diesel

Nel **2011** è tra i fondatori di V+ Magazine, la prima rivista dedicata alle vendite in Italia.



Nel **2002** torna in Diesel dove ricopre il ruolo di General Manager.

Dal **2007** al 2012 è CEO di 55DSL Company of Only The Brave Group / Diesel e OTB.



Approda in Diesel nel **1995** dove per cinque anni si occuperà di vendite e sviluppo commerciale.

Dal **2000** al 2002 è Marketing Manager per Adidas Ag



Laurea in Economia presso l'Università Ca' Foscari di Venezia.

Nel **1990**, inizia il suo percorso nelle vendite come Sales Manager per Montebello Denim.



COMPETENZE

MANAGER

Sebastiano Zanolli vanta oltre trent'anni di esperienza manageriale, ricoprendo nel tempo posizioni di responsabilità crescente: ha occupato i ruoli di Product Manager, Brand Manager, Responsabile Vendite, Direttore Generale ed amministratore delegato di brand di abbigliamento in aziende come Diesel, Adidas, 55DSL, OTB.

AUTORE

Ha pubblicato numerosi libri sul tema della responsabilità individuale, della motivazione, del talento, del raggiungimento degli obiettivi.

"La Grande Differenza", il suo libro più conosciuto, è riuscito a rimanere sul mercato per vent'anni anni arrivando alla 35 esima ristampa. Il libro **"Alternative"**, indaga il campo del caso, del caos e della cattiveria e come ciò influisca nel destino degli individui, e ha ottenuto in breve tempo l'attenzione del pubblico e degli esperti più autorevoli sulla materia. Il suo ultimo libro si intitola **"Lavorare è collaborare"** e analizza il tema del lavorare insieme in azienda dando suggerimenti e indicando buone pratiche da applicare. Rubricista per numerose testate di management.

SPEAKER E CONDUTTORE

Come speaker e conduttore, aziende e organizzazioni, nazionali e internazionali, chiamano Sebastiano per ispirare le proprie persone quando la strada appare confusa, quando il passato non è più un maestro affidabile, quando le energie sembrano mancare, quando è il momento di cambiare e fare di più. Di fare La Grande Differenza.

COLLABORAZIONE E CAMBIAMENTO

Sebastiano Zanolli ha nel tempo perfezionato progetti di collaborazione, gestione del cambiamento e del conflitto rivolti a medie e grandi organizzazioni. Supportando dirigenti e quadri.

Percorsi formativi che mirano a fornire nuove idee e nuovi strumenti per orientarsi in una società liquida e assicurare non solo il raggiungimento degli obiettivi ma rilevanza futura.

ADVISOR E AMBASSADOR ED EXECUTIVE COACH

In virtù della sua grande esperienza commerciale e manageriale e la presenza massiccia sui principali social media Sebastiano supporta oggi diverse aziende nazionali e internazionali come ambassador, consulente ed executive coach.



SKILLS E AMBITI

PERSONAL BRANDING

Sebastiano Zanolli è stato tra i pionieri del Personal Branding in Italia, indagandone le dinamiche e tenendo i primi seminari nei primi anni del 2000, a soli due anni dalle prime pubblicazioni internazionali. Nel tempo ha consolidato metodo, idee e strumenti per aiutare gli individui, specie persone con alte responsabilità, a farsi conoscere e riconoscere in una società così altamente competitiva.

VENDITA

Nel campo della vendita, Sebastiano Zanolli, è un esempio più unico che raro di perfetta sintonia tra teoria e pratica. Venditore sul campo, per tantissimi anni della sua vita, Sebastiano sa la differenza che passa tra teoria e pratica. A questo unisce una curiosità e uno studio continuo alle più importanti teorie comportamentali e nel campo della vendita e della negoziazione.

LEADERSHIP E CAMBIAMENTI

Sebastiano Zanolli sul tema della leadership porta in dote un'esperienza più che trentennale in aziende di rilevanza internazionale, in posizioni apicali, e l'esperienza tratta dall'aver lavorato direttamente a fianco con alcuni tra i più brillanti imprenditori e manager italiani.

MANAGERIALITÀ, COLLABORAZIONE E GESTIONE DI CONFLITTI AZIENDALI

La visione di manager di Sebastiano Zanolli, è una figura in grado di creare impatti positivi per l'azienda e per le persone. In grado di assicurare rilevanza all'organizzazione, tanto nel breve che nel lungo termine, e di riuscirci tramite l'espressione del massimo potenziale di ogni persona.

FOCUS E RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI

Sul tema del raggiungimento degli obiettivi, Sebastiano Zanolli ha negli anni definito un personalissimo sistema che spazia dagli insegnamenti della filosofia stoica alle più recenti scoperte nel mondo del comportamento e della motivazione umana.



LA GRANDE
DIFFERENZA





ALCUNE DELLE COLLABORAZIONI

DECATHLON MASI WINE EXPERIENCE TECHNOGYM GENERALI SICURA PENGO SONEPAR GUCCI

VERY FAST PEOPLE MIP LINDT INTRALOG REALE GROUP MEDIOLANUM BANCA

CONFARTIGIANATO ASTRAZENECA FUJIFILM MIRAGE RIVA DEL GARDA FIERECONGRESSI

DSV CALZEDONIA SCAVOLINI DNV LIU JO AXERA SAPIO GRUPPO

ICEA CERTIFICA COLFERT SOCIETÀ BENEFIT CNA ECOSOLE UNIVERSITÀ CA' FOSCARI VENEZIA RE/MAX FAMILY BAYER

NH HOTELES WELLA PROFESSIONALS VICENZA FEDERCONGRESSI & EVENTI ESTE GRUPPO MASTROTTO JAMES PARRUCCHIERI AVON

CASSA CENTRALE BANCA JUST RANBOLL CATEL COFACE BETTER SILVER

CEREAL DOCKS REVLON P&G 24ORE BUSINESS SCHOOL

RIGOMMA 70 UN'IMPRONTA LUNGA 70 ANNI BPER BANCA MIELE PENGO ENI

LOTTO LLOYD'S MARMIVRECH CORPORATE UNIVERSITY

GIUFFRÈ FRANCIS LEFEBVRE SONY MUSIC FERCAM LOGISTICS & TRANSPORT AUDIBLE JUICE PLUS+ CAMERA DI COMMERCIO COMO-LECCO INSIEME PER LO SVILUPPO LAGO DI COMC UN MONDO UNICO AL MONDO SINECTRA FEDERMANAGER TREVISO E BELLUNO FONDAZIONE FRANCO DEMARCHI IL SOCIALE COMPENDE



PODCAST

I Podcast di Rust Never Sleeps

Sebastiano Zanolli



Tutti gli episodi ▾

Dal più nuovo al più vecchio ▾

Informazioni

Sebastiano Zanolli a colloquio con uomini e donne da Grande Differenza.

Carriera

Affari



Alessandro Rimassa "1+1+1 è molto maggiore di 3"

Rust Never Sleeps incontra Alessandro Rimassa. Imprenditore, esperto di future of work, education e digital transformation, ha fondato RADICAL HR, club di formazione, sviluppo ...



31 ott · Tempo rimanente: 44 min. 6 sec.



Vera Gheno "Non devi tutto a tutti"

Rust Never Sleeps incontra Vera Gheno. Sociolinguista specializzata in comunicazione digitale e traduttrice dall'ungherese, Vera Gheno ha collaborato per vent'anni con...



17 ott · 40 min. 20 sec.



Cinzia Pennesi "Il tempo lento, il tempo di considerazione"

Rust Never Sleeps incontra Cinzia Pennesi. Direttrice d'Orchestra e di Coro, Pianista, Compositrice, svolge intensa attività concertistica in Italia, Germania, Austria, Spagna,...



10 ott · Tempo rimanente: 28 min. 11 sec.



PODCAST

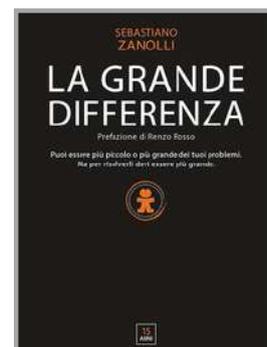
I Podcast di Rust Never Sleeps

Sebastiano Zanolli



**RUST
NEVER
SLEEPS**
DARE DEL FILO DA TORCERE
AI PROBLEMI È IL NOSTRO MESTIERE

AUTORE DI LIBRI SUL TALENTO, LA MOTIVAZIONE, IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI, LA COLLABORAZIONE E LA GESTIONE DEI CONFLITTI



Sebastiano Zanolli in questo libro coglie nel segno. I valori di cui parla e la filosofia che ne emerge sono gli stessi in cui ho sempre creduto e che hanno accompagnato la mia vita lavorativa, perché parte di me stesso. Ho sempre pensato, come l'autore, che solo attraverso le idee, il lavoro e la passione (meglio se a volte ossessiva) si potessero raggiungere gli obiettivi prefissati.

Arrigo Sacchi, allenatore di calcio del Milan e della Nazionale Italiana, tra i più grandi allenatori di calcio della storia, autore della prefazione di Alternative.





“Guerra o Pace” di Sebastiano Zanolli offre un'analisi penetrante delle polarizzazioni intensificate dalla tecnologia e dai social media, che spesso trasformano dialogo e confronto in conflitti binari. Questo libro è un'indispensabile guida per comprendere e superare le dinamiche di conflitto, sia personali che aziendali, proponendo strumenti pratici per valorizzare la diversità di pensiero come una risorsa. **Per i lettori, significa acquisire strategie per favorire ambienti collaborativi, migliorare le competenze comunicative e di gestione dei conflitti, e promuovere un cambio culturale verso l'accettazione e l'apprezzamento delle sfumature in ogni aspetto della vita.** Un'opera essenziale per chi cerca di trasformare la polarizzazione in opportunità di crescita e innovazione”.

“In Lavorare è collaborare Zanolli esplora l'arte del feedback, la chiarezza comunicativa e gli strumenti essenziali per lavorare condividendo. Dalla teoria alla psicologia, alla pratica, **indaga le migliori strategie alla base della collaborazione per affrontare le sfide del lavoro virtuale**”.



**LAVORARE
È
COLLABORARE**



POST SOCIAL MEDIA ERA

COSTRUIRE COMMUNITY, RELAZIONARSI E FARE BUSINESS OLTRE L'ALGORITMO

CRISTIANO CARRIERO E SEBASTIANO ZANOLLI

EDIZIONI HOEPLI

"Un saggio tra presente e futuro: da un lato una critica costruttiva sulla cosiddetta "Epoca dei Social Media", dall'altro una panoramica sulle possibilità di interazione, business e storytelling del prossimo ventennio. Lo storyteller Cristiano Carriero e il manager Sebastiano Zanolli propongono al lettore un'attenta e lucida analisi sulla fine della Social Media Era e una previsione del futuro che attende utenti e aziende dal metaverso in poi".



SEBASTIANO ZANOLLI: UN ANTI GURU DEL VENTUNESIMO SECOLO

I MESSAGGI DI SEBASTIANO ZANOLLI SI CARATTERIZZANO PER LA GRANDE FORZA EMOTIVA, IL PRAGMATISMO E L'IMMEDIATA SPENDIBILITÀ DELLE SUE INTUZIONI, L'UMILTÀ CON LA QUALE SUGGERISCE OGNI IDEA E STRUMENTO.

In virtù di questo, è riuscito nel tempo a creare una community attenta ed appassionata, raggiungendo oggi oltre 1 milione di persone al mese tramite eventi live e i suoi canali digitali.



15K



6K



97K



69k



Come appassionato e divulgatore di tutto ciò che riguarda la sfera della motivazione e della responsabilità individuale e dei team, Sebastiano negli anni ha indagato le motivazioni e i modi in cui uomini e donne possono eccellere, creando progetti futuri solidi anche in questa società liquida. Questo lo ha anche portato a confrontarsi con alcuni dei pensatori più brillanti del nostro tempo: Umberto Galimberti, M.R. Covey, Julian Birkinshaw, Magnus Lindkvist, Rita McGrath, Alf Rehn, Keith Ferrazzi, Howard Gardner, Nassim Taleb e molti altri.





GLI SPEECH E GLI INTERVENTI FORMATIVI DI SEBASTIANO ZANOLLI



Gli speech e gli interventi formativi di Sebastiano si caratterizzano per la forza emotiva, originalità e pragmatismo. Partendo da storie, aneddoti, case history e punti di vista insoliti riesce a decifrare la complessità dei nostri tempi trasferendo nuove idee e strumenti in modo coinvolgente ed efficace.

Alcuni dei format più richiesti e apprezzati a titolo esemplificativo.

Ventesimo secolo: cambiare passo in un mondo che cambia

Viviamo in un mondo che pare fatto solo di discontinuità, senza alcun punto di equilibrio, dove sta venendo meno la possibilità di estrapolare il futuro dal passato. Cosa può tenerci in gioco? Cosa potrà assicurarci di rimanere rilevanti? Le idee. Le storie alle quali scegliamo di credere.

Risultati solidi in una società liquida: le doti per eccellere e il Personal Branding

Non doveva andare così. La società in mezzo a cui viviamo non è quello che ci saremmo aspettati. Siamo immersi in una società liquida in cui ottenere risultati concreti, solidi, pare irraggiungibile. E ora che si fa, prendere o lasciare?

Chi batte cosa: la forza del team e la collaborazione

Se si ripercorre la storia delle grandi aziende, c'è un fattore comune a legare le loro storie: la forza del team, la velocità della fiducia. Prima del "cosa" viene "il chi".

Il tempo degli obiettivi: gestire e delegare

Secondo le ultime ricerche, il dirigente medio impiega circa 108 minuti ogni giorno a leggere e inviare e-mail. In una settimana lavorativa di cinque giorni, ciò equivale a nove ore di perdita di produttività. Altrettanto tempo si spreca tra equivoci, cattiva comunicazione, mancanza di delega, obiettivi poco chiari.

Coltivare la fiducia: ascolto e comunicazione

La fiducia è la nuova valuta della nostra società, il collante delle organizzazioni. E non c'è niente più veloce della fiducia per fare crescere la propria organizzazione. Si tratta di cultura ma anche e soprattutto di comunicazione e ascolto. Di comprendere prima di essere compresi.

Motivare e motivarsi: il ruolo dei leader

Il leader di oggi è chiamato ad una doppia sfida: motivare e motivarsi. Avere chiara la direzione, riuscire a mantenere la rotta anche quando l'esito appare confuso, coinvolgere e motivare le persone che lo accompagneranno durante il viaggio. È sempre stato così ma in una società liquida e iper competitiva, ciò è ancora più vero.

Vendere senza scommettere

Come diventare un venditore efficace nel ventesimo secolo, senza doversi affidare alla casualità o dipendere dalla concorrenza? Un'immersione nella vendita del ventesimo secolo fatta da ascolto e comprensione più che persuasione. Da valore più che pubblicità.

Responsabilità e futuro

La presa di responsabilità dei team .È direttamente collegata alla comprensione delle sfide attuali e delle ricadute che il mancato raggiungimento degli obiettivi avranno non solo sull'azienda ma anche sul destino dei singoli. Analizzare i meccanismi fondamentali per rimanere sul mercato e strutturare le strategie e le doti per allineare obiettivi personali con quelli dell'organizzazione è sempre più importante e utile per garantire livelli motivazionali adeguati.

Alternative, exit strategy e Piani B

Ogni giorno aziende e progetti falliscono con puntualità disarmante. Molte volte alla base non vi sono problemi insormontabili ma piccoli dettagli trascurati, rischi ignorati. C'è un modo per contrastare il fenomeno e assicurare futuro alla propria organizzazione e ai propri progetti: il senno di poi prospettico: non attendere che un incidente si verifichi ma immaginare che sia già accaduto e trovarvi rimedio. In un mondo in cui tutto cambia continuamente, il grande vantaggio competitivo è non farsi trovare spiazzati, non rimanere incastrati.

In Matematica l'identità è l'uguaglianza tra due espressioni algebriche che hanno lo stesso valore, questo vale anche tra il lavoro e la collaborazione. Lavorare è collaborare (Roi Edizioni, 2024) è il titolo dell'ultimo libro di Sebastiano Zanolli, Esperto di gestione del cambiamento e autore della rubrica Modelli di sviluppo umano sulla rivista I,WE - Inclusion, Welfare ed Environment (ESTE ed EcoEridania Editore), perché la verità di fondo è che nessuno lavora da solo, neanche i liberi professionisti. L'opera ha lo scopo di evidenziare il potenziale trasformativo della collaborazione nelle aziende: "All'interno del modello collaborativo, ognuno non solo è responsabile del proprio segmento di lavoro, ma la priorità diventa lavorare in una modalità condivisa per arrivare al risultato finale, insieme", spiega l'autore.

Lavorare in modalità condivisa apporta benefici all'intero gruppo, perché integrando le pluralità di talenti e di capacità dei singoli si possono accorciare tempi di lavori, elaborare nuove idee, migliorare la capacità di ascolto e di comunicazione e stringere nuovi contatti. Secondo l'autore, anche da un punto di vista squisitamente egoistico e individualista - caratteristica della società attuale - 'lavorare vuol dire collaborare': **"La verità è che persino chi ha una postura più individualista rispetto al lavoro trova comunque incentivi personali nella collaborazione", riflette Zanolli.**

L'individualismo è solo una delle caratteristiche di un contesto lavorativo in continua evoluzione. I cambiamenti impattanti si sono sempre verificati nel corso degli ultimi decenni, ma è stata soprattutto la pandemia ad aver accelerato la trasformazione, caratterizzata da fenomeni come le Grandi dimissioni, la diffusione dello Smart working e dal precariato: "Quelli tra il 1990 e il 2020 sono stati anni piuttosto complessi in Italia. Anni di promesse non mantenute. Bisogna trovare altre leve per tenere insieme i pezzi", è il ragionamento dell'autore. La collaborazione, e il suo valore per tutti i lavoratori, può essere la chiave strategica del futuro del lavoro.

La collaborazione costruisce una comunità unita

Fissata la necessità di collaborare, la difficoltà è poi svilupparla in pratica. Nella quarta parte del libro Zanolli espone, a questo proposito, strumenti concreti, come il feedback e la negoziazione, e la strategia di coinvolgimento dei lavoratori, che passa attraverso quattro fasi: gestire il conflitto; stimolare le abilità individuali; ottimizzare spazio e tempo; scegliere gli strumenti ottimali. **"Ho sperimentato che cosa significhi sentirsi allo stesso tempo individuo e comunità, due concetti che dovrebbero essere antitetici. Metterli in relazione perché si potenzino reciprocamente è possibile. Ed è più facile se si conoscono gli strumenti e le strategie da mettere in pratica", riflette l'autore.**

Dopo aver creato spazi e possibilità per collaborare, l'impegno deve essere dirottato verso la misurazione di quanto costruito. La difficoltà qui è, però, che la collaborazione è un bene intangibile, quindi difficile da trasformare in un numero, diversamente dal quantificare le vendite o la riduzione dell'impatto ambientale. Quello che si possono misurare sono le conseguenze della collaborazione: i sintomi di una scarsa collaborazione sono il numero di solleciti per portare a termine una attività o gli errori commessi. "Se vi è una 'buona' o 'alta' collaborazione, le cose vanno meglio, si riducono i fraintendimenti, vi sono meno sprechi di tempo e risorse", scrive Zanolli.

Per poter, però, davvero realizzare una buona collaborazione serve la volontà di tutto il gruppo, che deve impegnarsi in semplici gesti e azioni quotidiani: **"Sono la volontà di tendere una mano quando serve e la sicurezza di poter contare su un collega quando ne abbiamo bisogno che fanno la differenza"**. Solo costruendo un gruppo unito, una comunità che si prende cura dei propri membri, i singoli lavoratori possono vivere meglio l'ambiente lavorativo e raggiungere, insieme, traguardi ambiziosi.



Sebastiano Zanolli | Twitter, Instagram, Facebook

View [sebastianozanolli's Linktree](#). Listen to their music on YouTube, Spotify here.

 Linktree / Apr '22

[HTTPS://LINKTR.EE/SEBASTIANOZANOLLI](https://linktr.ee/sebastianozanolli)

