

FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **IANDIORIO ELISA**
Residenza Viterbo

E-mail info@elisaiandiorio.it
www.elisaiandiorio.it

Sito Web

Nazionalità Italiana

Luogo e Data di nascita VITERBO, 28/07/1982

ESPERIENZE LAVORATIVE

- Date (da – a) A.A. 2016/2017 – 2017/2018 – 2018/2019
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Università degli Studi della Tuscia – Viterbo**
- Principali mansioni e responsabilità Professore a contratto all'interno del corso di Laurea Specialistica di "Marketing e Qualità" (LM-77) per i seguenti corsi:
 - Marketing e Big Data Analytics
 - Laboratorio di Web MarketingMembro del comitato organizzativo e moderatrice e relatrice di tre convegni (Vedere "Allegato A")
- Date (da – a) Dal 2007 ad oggi
- Principali mansioni e responsabilità **Attività di formazione e docenza** in aula per diversi enti pubblici e privati.
Gestione *singole lezioni o interi corsi*: preparazione materiale didattico, docenza ed eventuale scelta docenti. Preparazione test intermedi e/o esame finale.
Organizzazione in toto di *seminari e workshop* di approfondimento su specifici argomenti.
Costante supporto agli studenti, durante l'intera durata del corso e anche per eventuale tesi/tesina.
L'obiettivo non è mai solo quello di lasciare agli studenti delle mere nozioni, ma di insegnar loro ad affrontare la materia, qualunque essa sia, con spirito critico imparando ad usare gli strumenti a loro forniti con consapevolezza e cognizione di causa.
I target di riferimento sono: manager, laureati, diplomati, neo-laureati, neo-diplomati, apprendisti.
I *corsi e le lezioni* preparate e condotte sono incentrate su:
 - Marketing e comunicazione in tutti i suoi ambiti:
 - strategico,
 - operativo,
 - trade e consumer marketing,
 - e-commerce e new retail
 - web marketing,
 - marketing pubblico,
 - social media marketing e sue declinazioni,

- Marketing e Big Data Analysis
- Tecniche di vendita tradizionali e per il web
- Time management
- Organizzazione aziendale
- Economia aziendale
- Comunicazione Aziendale Interna

Per i dettagli con elenco corsi vedere **ALLEGATO A.**

- Date (da – a) Da gennaio 2017 ad oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Elisaiandiorio.it – Viterbo**
- Principali mansioni e responsabilità **| PMI Digital Strategist | Consulente Marketing e Web Marketing |**

L'esperienza decennale maturata mi ha permesso di diventare consulente aziendale di riferimento per quanto concerne il marketing e la comunicazione, tradizionale e digitale.

In questo particolare momento storico aiuto le aziende, le PMI in particolar modo, ad attivare il processo di Digital Trasformation traghettandoli nel mondo del marketing e della comunicazione digitale. Ad ogni modo il mio approccio strategico parte dalle teorie di marketing più tradizionali arrivando ad implementare le tecniche di web e digital marketing: le teorie di marketing sono uguali per tutti, cambiano gli strumenti a cui si applicano.

In particolar modo supporto le aziende in tre aree:

- Marketing,
- Comunicazione,
- Formazione.

Per ulteriori dettagli: www.elisaiandiorio.it

- Date (da – a) Da marzo 2013 a dicembre 2016
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Sabes Lab – Titolare e CEO - Viterbo**

Sabes Lab è nata con l'intento di creare un network di professionisti solido ed affidabile a supporto delle imprese locali. Si propone di essere un punto di riferimento per le PMI che vogliono avere un supporto consulenziale a 360°: dall'avvio d'impresa allo sviluppo e fino al consolidamento della stessa.

Attraverso le proprie attività, Sabes Lab promuove lo sviluppo di socio-economico di aziende e start up del territorio, affiancandole nella ricerca e nell'implementazione delle soluzioni più efficaci per le loro esigenze.

L'associazione opera nelle seguenti Aree di Competenza:

- Formazione
- Marketing e Comunicazione,
- Project Management.

www.sabeslab.it

- Principali mansioni e responsabilità Il ruolo ricoperto all'interno dell'associazione è quello di:
 - Gestione Amministrativa e Contabile
 - Gestione Clienti e Fornitori
 - Gestione Area Formazione
 - Docente nei Corsi di Formazione nelle aree di mia competenza
 - Gestione strategica ed operativa dei progetti di Marketing e Comunicazione, Project Management ed Organizzazione Eventi.

- Date (da – a) Marzo 2010 a Dicembre 2014
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Serisolar Roma srl (Viterbo)**

Serisolar Roma è leader nell'installazione di speciali pellicole sulle vetrate che garantiscono la protezione degli ambienti interni dall'irraggiamento solare, dagli sguardi indiscreti e la sicurezza dagli atti vandalici e dalle esplosioni.

La filosofia aziendale alla base di tutte le attività è incentrata sui concetti di risparmio energetico, "Green" e "Sicurezza",

www.serisolar.com

• Principali mansioni e responsabilità

Direttore Marketing e Commerciale

L'attività azienda consisteva nella completa gestione in autonomia dell'ufficio marketing e commerciale sia locale che dell'intero gruppo a livello nazionale, in particolare la pianificazione strategica e programmazione operativa di tutto quello che concerneva:

- Attività e analisi di Marketing strategico (analisi statistiche, definizione budget attività, analisi quali/quantitativa dei vari strumenti di comunicazione...)
- Attività di Marketing operativo (implementazione delle attività definite in fase strategica)
- Web marketing (gestione sito internet, pianificazione e gestione newsletter, gestione clienti on.line, attivazione e implementazione nuovi media on.line)
- Social Media Marketing
- E.mail marketing (realizzazione e gestione database, pianificazione e gestione newsletter, analisi statistica qualitativa e quantitativa delle newsletter..)
- Comunicazione del brand (analisi della corretta e migliore comunicazione del brand...)
- Organizzazione della comunicazione pubblicitaria (analisi strumenti e pianificazione on.line/off.line...)
- Pianificazione e rapporti con i media
- Attività di ufficio stampa e pr
- Realizzazione di articoli, redazioni e publireazionali per pubblicazioni su riviste di settore
- Organizzazione fiere di settore e manifestazioni
- Organizzazione convegni e seminari
- Gestione clienti e fornitori
- Gestione e formazione rete di vendita (gestione degli agenti sul territorio e loro formazione commerciale)

• Date (da – a)

Novembre 2009 a Marzo 2010

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Riscaldati & Associati – Orvieto (TR)

Agenzia di comunicazione e marketing al servizio di medie e grandi aziende di tutto il centro Italia. Offre diversi servizi di comunicazione e marketing usufruendo delle diverse professionalità dei consulenti stabili sulle diverse province, oltre che il supporto di partner specializzati.

www.riscaldatieassociati.it

• Principali mansioni e responsabilità

Marketing Manager (principalmente area Viterbo)

L'attività consisteva nella gestione organizzativa di un team di lavoro formato da 5 diversi consulenti, oltre che nella pianificazione strategica, programmazione e implementazione operativa di progetti inerenti:

- Marketing strategico
- Marketing operativo
- Retail marketing
- Trade marketing
- Web marketing

Inoltre l'attività prevedeva la gestione diretta dei rapporti con i clienti e i fornitori, oltre che ad un'attività prettamente commerciale di individuazione e reperimento clienti (Account Manager)

• Date (da – a)

Gennaio 2009 ad Ottobre 2009

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Bdh Consulting & Facility Management srl – Reggio Emilia (RE)

Agenzia di comunicazione e marketing interna Mariella Burani Fashion Group.
BDH lavora al fianco delle aziende del gruppo oltre che di terzi, offrendo loro l'opportunità di usufruire di servizi centralizzati di Facility Management, tra cui quelli di comunicazione e marketing.
www.bdhconsulting.com

• Principali mansioni e responsabilità

Coordinatrice di progetto

L'attività consisteva nella gestione organizzativa di un team di lavoro formato da diversi consulenti (min 2 max 5), oltre che nella pianificazione strategica, programmazione e implementazione operativa di progetti inerenti:

- Marketing strategico
- Marketing operativo
- Retail marketing
- Trade marketing
- Web marketing

• Date (da – a)

Aprile 2009 ad Ottobre 2009

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Lovemark srl – Reggio Emilia (RE)

Agenzia di marketing specializzata, per aziende B2B e B2C per lo sviluppo e la realizzazione di progetti di marketing e comunicazione.

• Principali mansioni e responsabilità

Coordinatrice di progetto

L'attività consisteva nella gestione organizzativa di un team di lavoro formato da min 2 max 3 consulenti, oltre che nella pianificazione strategica, programmazione e gestione operativa di progetti inerenti: Marketing strategico, Marketing operativo, Retail marketing, Trade marketing, Web marketing.

• Date (da – a)

Febbraio 2007/Dicembre 2008

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Pop Consulting srl – Reggio Emilia (RE)

È una società di servizi di retail marketing per le imprese. Si rivolge sia ad aziende manifatturiere che di distribuzione, che punti vendita.

www.popconsulting.com

• Principali mansioni e responsabilità

Attività professionale di consulenza aziendale

Mi occupavo di gestire totalmente e in autonomia più progetti diversi, partendo dalla parte di analisi fino all'implementazione delle strategie definite. Mantenendo personalmente il contatto con il cliente e con i fornitori dall'inizio fino al termine del progetto. In generale l'attività riguardava i seguenti ambiti:

- Marketing strategico
- Marketing operativo
- Retail marketing
- Trade marketing
- Web Marketing

• Date (da – a)

Novembre 2005 / marzo 2006

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Partecipazione al premio “L'Oréal Target”

• Principali mansioni e responsabilità

Il concorso prevedeva l'analisi e l'implementazione di un caso reale, si trattava di un lavoro svolto in team, composto di 4 persone. Ad ognuno dei 12 team è stata assegnata una profumeria e, dopo l'analisi della struttura in tutti i suoi aspetti, si è passati alla fase successiva di ricerca di soluzioni di marketing che possano migliorare il negozio. Questo lavoro è stato

promosso dall'azienda "L'Oréal" in collaborazione con l'Università degli studi di Parma e in particolare con il corso di Laurea Specialistica in "Trade Marketing e strategie commerciali".

- Date (da – a) 2 novembre/30 dicembre 2005
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Sarce spa** – Parma (PR)
La società opera settore dell' information & communication technology, e si occupa della produzione e commercializzazione di software per la gestione aziendale; quindi il loro mercato di riferimento è quello B2B. www.sarce.it
- Principali mansioni e responsabilità L'attività principale svolta riguardava la gestione del database, in particolare il suo aggiornamento, oltre che l'attività di telemarketing e di supporto all'organizzazione di eventi.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) 23-24 Giugno 2017 e 21-22-23 Giugno 2018
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Partecipazione alle giornate formative del Web Marketing Festival di Rimini. Workshop di aggiornamento formativo, tra cui:
 - Social Media Marketing: sviluppo e strategia
 - Web e Digital Marketing
 - Seo e indicizzazione
 - Big Data Analytics
 - E-commerce: sviluppo e strategia
 - ...
- Date (da – a) 2017 – 2018 - 2019
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Ho frequentato i Corsi di Aggiornamento di Facebook Marketing di Veronica Gentili, in particolare:
 - Becoming a Facebook Marketing Specialist
 - Facebook ADS
 - Il Business Manager
 - I post organici
 - Facebook Marketing per le PMI
 - Remarketing dinamico su Facebook
 - Facebook B2B, come acquisire contatti e clienti
- Date (da – a) 27 ottobre 2006
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Conseguita **Laurea in "Trade marketing e strategie commerciali", Laurea Specialistica**, presso l'Università degli Studi di Parma facoltà di Economia con tesi di ricerca dal titolo "Micromarketing e category management: quale rapporto?".

Votazione finale di 110/110 e lode.
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Il corso di laurea specialistica in Trade Marketing e Strategie Commerciali si propone di formare delle competenze specifiche per la gestione delle problematiche commerciali e distributive finalizzate a migliorare la qualità delle politiche di vendita aziendali.
- Date (da – a) 17 Febbraio 2005
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Conseguita **Laurea in Economia e Marketing** presso l'Università degli Studi di Parma facoltà di Economia, con una tesi dal titolo "Caratteristiche dello sviluppo delle imprese multinazionali italiane: il comparto delle PMI"
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Il corso di laurea in Marketing si propone di formare laureati in grado di progettare e gestire le politiche di mercato delle diverse tipologie di imprese e organizzazioni, pubbliche e private, industriali e commerciali, appartenenti ai settori del largo consumo così come a quelli business. to business, ai comparti più tradizionali fino a quelli emergenti ad alta tecnologia o alle produzioni tipiche del Made in Italy.

- Date (da – a) 13 Luglio 2001
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Conseguito diploma di maturità come “Ragioniere, perito commerciale e programmatore” presso l’ITC “Paolo Savi” di Viterbo con votazione 92/100.

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

PRIMA LINGUA **ITALIANO**

ALTRE LINGUE

Capacità di lettura, scrittura ed espressione orale **INGLESE**
A2

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI Le varie esperienze sia formative che professionali mi hanno permesso di acquisire diverse competenze e abilità relazionali, permettendo di interfacciarmi senza problemi con diverse tipologie di persone. Possiedo ottime capacità di comunicazione e spirito di adattamento, curiosità e attitudine al lavoro in team, nonché la capacità di gestire un gruppo di lavoro eterogeneo. Abile a selezionare il canale di comunicazione più adatto per ogni diversa situazione. Capace ad inserirsi in un lavoro di squadra, ottimizzando le risorse presenti; al contempo, abile a gestire anche individualmente situazioni critiche con una spiccata attitudine al *problem solving*.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE Le varie esperienze lavorative mi hanno permesso di ottenere ottime competenze organizzative, di gestione del tempo e dello stress; nonché la gestione di un gruppo di lavoro completo. Ordinata e puntuale nella pianificazione delle attività. Abile a gestire con successo le dinamiche di gruppo.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE **Ottimo** utilizzo del computer, di tutto il pacchetto office (word, excell, power point, access)
Ottimo utilizzo di sistemi operativi quali Windows e Mac OS (Macintosh)
Ottimo utilizzo di internet, front page ed e-mail (outlook, lotus notes, windows live mail)
Ottimo utilizzo di altri programmi come acrobat, infopath, publisher
Ottimo utilizzo di database (access e file maker)
Ottimo utilizzo di programmi statistici (SPSS)
Ottimo utilizzo di CMS wordpress
Ottimo utilizzo dei principali Social Network (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, Pinterest, Google Plus)
Buono utilizzo di programmi di grafica (Photoshop, Indesign, Illustrator)
Competenze acquisite sia durante la scuola media superiore e l’università che durante l’uso costante del pc e il personale aggiornamento continuo tramite corsi di aggiornamento costanti.

PATENTE O PATENTI ALLEGATI Patente A e B, automunita.

Allegato A – Elenco Corsi di Formazione, Convegni e Seminari organizzati e svolti
Allegato B - Elenco Pubblicazioni

Dichiaro che le informazioni riportate nel presente Curriculum Vitae sono esatte e veritiere.
Autorizzo il trattamento dei dati personali, ivi compresi quelli sensibili, ai sensi e per gli effetti del decreto legge 196/2003

Firma

ALLEGATO A
“Elenco Corsi di Formazione, Convegni e Seminari”

ENTI DI FORMAZIONE E CORSI

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DELLA TUSCIA

Titolare a contratto dei seguenti corsi del primo anno della Laurea Specialistica in “Marketing e Qualità”:

Marketing e Big Data Analytics AA 2016-2017/2017-2018/2018-2019

Laboratorio di Web Marketing AA 2016-2017/2017-2018/2018-2019

MY WEB SCHOOL

Time Management 2018/2019

Master in Web Marketing Manager 2019

Corso Esperto in Social Network 2019

ISTITUTO TECNICO ECONOMICO “P.SAVI” – VITERBO

“Caffè Digitali”: due incontri per spiegare e illustrare i social media ai docenti della scuola media superiore - 2018

ORGANIZZATI PERSONALMENTE ALL'INTERNO DELLA MIA STRUTTURA

(Di gruppo ed individuali)

Social Media Marketing e Web Base e Avanzato 2017/2018/2019

Facebook 2017/2018/2019

Instagram 2017/2018/2019

Google ADS 2018/2019

Twitter 2017 e 2018

LinkedIn 2017 e 2018

ENAIIP – IPRESA SOCIALE – Roma

Social Media Marketing 2017

Social Marketing di Laboratorio (settore odontotecnici) 2017

ENAIIP – IPRESA SOCIALE – Rieti

Social Media Marketing 2016-2017

A.I.F. (Associazione Italiana per la Formazione) – Viterbo

Organizzazione ed Economia 2015 e 2016 e 2017

SCUOLA EDILE – Viterbo

Organizzazione ed Economia 2016 e 2017

CEIDA (Scuola Superiore Di Amministrazione Pubbliche e Degli Enti Locali) Roma

Il Marketing nel settore pubblico 2010, 2017, 2018

Big Data e Pubblica Amministrazione 2017 e 2018

I.F.O.A.- Reggio Emilia

Master - Food Marketing e Comunicazione nell'Agro.Alimentare 2007

Tecniche di visual merchandising e layout espositivo 2007 e 2008

Operatore Punto Vendita 2008

Tecniche di Comunicazione per la vendita 2008
Tecnico Superiore Commerciale Per Il Marketing E L'organizzazione Delle Vendite 2009
Executive Program Marketing Vendite E Comunicazione 2009
Communication & Design: dalla comunicazione d'impresa allo sviluppo grafico 2009
Organizzazione Aziendale 2009
Time Management 2009

CIS - Reggio Emilia

Esperto Commerciale Marketing 2007
Esperto Commerciale Marketing nelle nuove tecnologie 2007 e 2008
Exhibition Marketing 2008

CEFOP Faenza

Operatore Punto vendita 2009

FORMART Reggio Emilia

Marketing turistico 2007
Retail Marketing: Vetrinistica 2007

IRECOOP Reggio Emilia

Operatore punto vendita 2008

ECIPAR Bologna

Tecnico commerciale per l'internazionalizzazione 2009

CORSI AZIENDALI

RAVINALA - Reggio Emilia

Retail marketing: gestione del punto vendita 2009

WALVOIL - Reggio Emilia

Addetti call-center 2009

SERISOLAR ROMA - Viterbo

Tecniche di comunicazione tradizionali e per il web 2010 - 2011 - 2012 - 2013
Tecniche di comunicazione per la vendita 2010 - 2011 - 2012 - 2013

CORSI SABES LAB

Photoshop e comunicazione grafica 2013 - 2014 - 2015 - 2016
Utilizzo del computer e informatica (Base e Avanzato) 2014 - 2015 - 2016
Tecniche di comunicazione tradizionali e per il web 2014 - 2015 - 2016
Gestione della comunicazione 2014 - 2015 - 2016
Web Marketing e Social Media Marketing 2013 - 2014 - 2015 - 2016
Corso base utilizzo di Wordpress 2015 - 2016
Scrittura per il Web 2015 - 2016

CONVEGNI E SEMINARI

Università degli Studi della Tuscia

23 e 24 novembre 2016 "Web Starter 2.0 - L'Inbound Marketing in Università" - Moderatrice

05 maggio 2017 "Disruptive Data 2017" <http://www.disruptivedata.it/> - Organizzatrice e moderatrice

20 e 27 novembre 2017 "Digital Transformation E Pmi: Storie, Tecniche E Strumenti"

Organizzatrice e relatrice

19 e 26 novembre 2018 "Social Media & Digital Strategy: i cambiamenti professionali e di mercato" Organizzatrice e relatrice

BANCA SVILUPPO TUSCIA - BST NETWORK

27 giugno 2017 Relatrice Seminario "Web Marketing per la tua impresa"

SMAU

06 giugno 2019 Relatrice Workshop "Storytelling with Data: come utilizzare lo storytelling per raccontare i dati"

24 ottobre 2017 Relatrice Workshop "Marketing & Big Data Analytics"

CONFARTIGIANATO IMPRESE VITERBO

13 novembre 2017 Relatrice Seminario "Come far crescere il tuo business con il Web Marketing"

COMMISSIONI D'ESAME

Membro esterno commissioni d'esame B-Side Scuola Acconciatori (Viterbo) per i seguenti corsi:

- 1) acconciatore per l'esercizio di impresa 500h - 2016
- 2) acconciatore qualifica 1800h - 2016

Membro esterno commissioni d'esame Scuola Estetica Artemisia (Viterbo) per il corso:

Estetista-Qualifica a.d. formazione Artemisia srl 2016 - 2017

Specializzazione Professionale Estetica 2017

ALLEGATO B

"Elenco Pubblicazioni"

Giugno 2019

Libro edito Flaccovio Editore: "Big Data: Cosa sono, come analizzarli e utilizzarli per fare marketing"

Giugno 2017

Prefazione al libro "[GROWTH HACKING](#)" di Fabio Morelli

Quotidiano On.line www.newtuscia.it

Responsabile rubrica "I consigli di Web Marketing".

Luglio 2017

- Il Web Marketing Festival: perché è un evento sul digitale importante per tutti?

Agosto 2017

- Pubblicità sul web e sui social media: cosa dobbiamo sapere?

Settembre 2017

- Come iniziare seriamente ad acquisire contatti e clienti con i social network

Novembre 2017

- Cos'è il voucher digitalizzazione e come ottenerlo

Febbraio 2018

- E-commerce e social network: insieme per vincere!

BLOG www.elisaiandiorio.it

Maggio 2019

- Chi siederà sul Trono di Spade? I Big Data ti possono dare la risposta.

Giugno 2017

- Sai come scegliere i Social Media più adatti al tuo business?

Luglio 2017

- Ebook: Facebook per il tuo Business: I primi tre passi

Agosto 2017

- Come puoi raggiungere e farti trovare dai tuoi clienti sul web: ZMOT by Google
- Ebook: Come Far crescere la tua pagina Facebook

BLOG SemRush <https://it.semrush.com/blog/come-usare-big-data-metodo-4-step-per-aziende>

(SEMrush è una suite di intelligence competitiva potente e versatile per il marketing online, da SEO e PPC a social media e ricerca pubblicitaria.)

Marzo 2018

- Come usare i Big data: metodo in 4 step per le aziende

RIVISTA BIO CASA (Per conto di Serisolar Roma srl)

Ottobre 2010

- Protezione Solare a servizio dell'arte

Giugno 2011

- Soluzione innovativa contro l'effetto serra

RIVISTA FRAMES (Per conto di Serisolar Roma srl)

Ottobre 2010

- Una pellicola a la salvaguardia delle opere d'arte

RIVISTA ITALIA CASA (Per conto di Serisolar Roma srl)

Ottobre 2010

- Serisolar: protezione solare a difesa di opere d'arte e risparmio energetico

Marzo 2012

- Serisolar: la riqualificazione energetica delle vetrate del CNR di Torvergata

BLOG SOLAR SOLUTION

2015 – 2016

- 3M DI-NOC: rivestimenti innovativi per il restyling dei tuoi spazi
- L'inverno, il ghiaccio e il parabrezza: qualche consiglio.
- Bando INAIL "ISI 2015": metti al sicuro i tuoi vetri e verrai rimborsato!
- TRANSFORMES: Un'azienda viterbese a servizio dell'arte contemporanea internazionale
- Solar Solution: la soluzione economica ai tuoi problemi di caldo!

BLOG SABES LAB

2016

- Sito web aziendale: le 10 regole d'oro per il tuo business
- Instagram: la strategia vincente per il tuo business
- E-commerce e social network: l'integrazione è la regola
- Crisi d'identità? Come evitarla grazie ad una brand identity forte
- Notizie vere o Pesce d'Aprile? Come costruire o smascherare notizie fake.
- Hai un'idea? Trasformala in realtà con il Business Plan!
- 3,2,1,... startup!
- Scrivere per i fan o per i clienti?
- Hai scelto i colori giusti per il tuo brand
- Un corso di lingua per ogni gusto!
- INAIL, BANDO "ISI 2015": la sicurezza prima di tutto!