IPE BUSINESS SCHOOL

Università degli Studi della Campania *Luigi Vanvitelli*

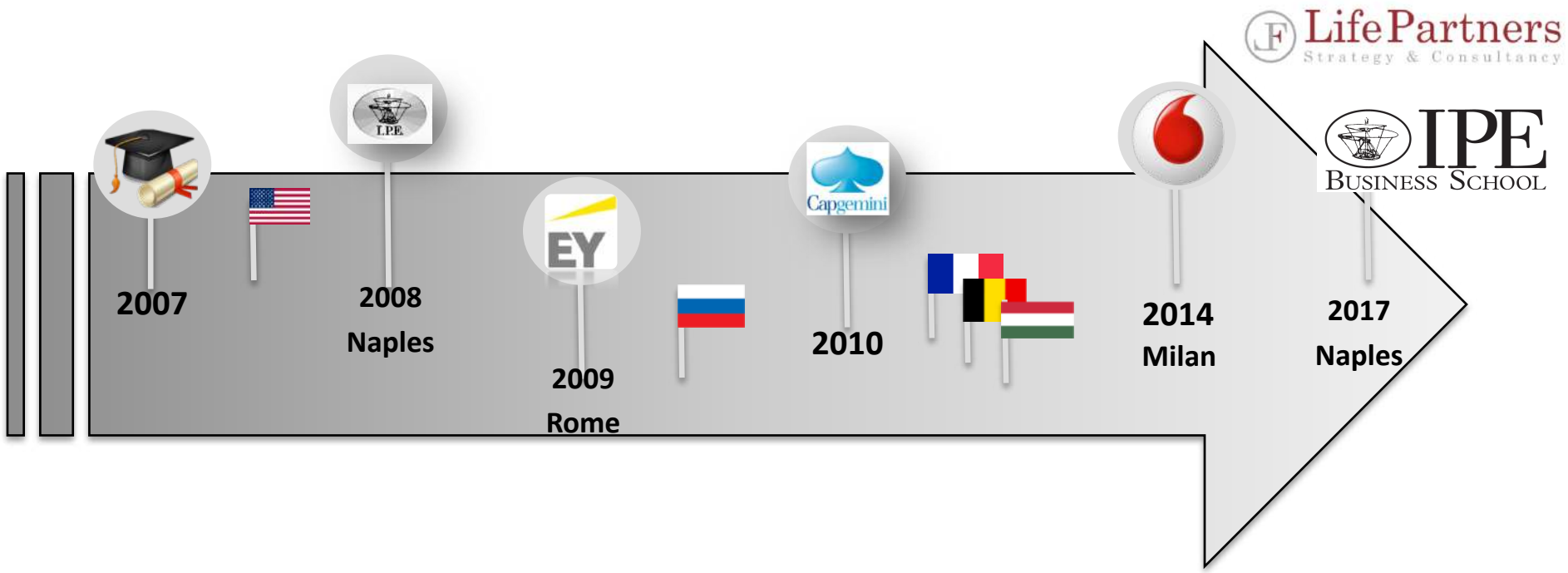
Seminario di orientamento

Grazie...le faremo sapere: dal curriculum vitae ai colloqui di lavoro

Capua, 10/07/19

WHO I AM

LIVIO FERRARO, 34y



CHI SIAMO

- Ente no profit **fondato nel 1979** a Napoli
- **Mission**: facilitare l'accesso dei giovani all'educazione, alla cultura e al lavoro (art. 1 Statuto),
- Eretto ad **ente morale** su proposta del Ministero della Pubblica Istruzione con D.P.R. 374/81
- **Collegio Universitario di merito** legalmente riconosciuto (CCUM) e operante sotto la vigilanza del Ministero dell'Università

IPE BUSINESS SCHOOL

ASFOR SOCIO ORDINARIO

- Divisione dell'IPE dedicata alla **formazione post-laurea** nel campo dell'economia, della finanza e del management aziendale
- Da Aprile 2012, **socio ordinario ASFOR** - Associazione Italiana per la Formazione Manageriale

THE MISSION

Training future leaders who aspire to work with spirit of service and integrity!

IPE Business School

I NUMERI DELLA BUSINESS SCHOOL

280

tra Banche, Società di Consulenza Strategica, Leader di mercato nel network della Business School

1,300

professionisti hanno frequentato un Master IPE

500

CV /anno ricevuti per la partecipazione ai nostri Programmi Master

48

Business Partner erogano Borse di Studio a sostegno dei Programmi Master

200

richieste di lavoro evase ogni anno

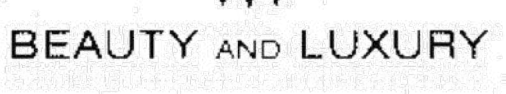
100%

tasso di placement di tutti i Programmi Master dopo 6 mesi

I NOSTRI PARTNER

IPE BUSINESS SCHOOL

PARTNER SCIENTIFICI



IPE
BUSINESS SCHOOL

PARTNER ACCADEMICI

Università
degli Studi di Bari

Università degli Studi
di Napoli L'Orientale

Università
degli Studi
del Sannio

Università commerciale
Luigi Bocconi

LUISS Guido Carli
LIBERA UNIVERSITÀ INTERNAZIONALE DEGLI STUDI SOCIALI

Università degli Studi
di Napoli Parthenope

Università di Perugia

Università
della Calabria

Università degli Studi
di Roma "*Tor Vergata*"

Università
degli Studi
della Campania
Luigi Vanvitelli

Università degli Studi
di Napoli Federico II

Università degli Studi
Di Salerno

UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PALERMO

IPE
BUSINESS SCHOOL

DICONO DI NOI

Il Sole 24 ORE

ALTA FORMAZIONE

Master Ipe: occupazione in tre mesi per nove partecipanti su dieci. Dati emersi dal seminario Asfor

S24

Inaugurato a Napoli l'unico master italiano in logistica e «shipping»

IL MATTINO

«Ipe Business School, così fermiamo la fuga di cervelli»

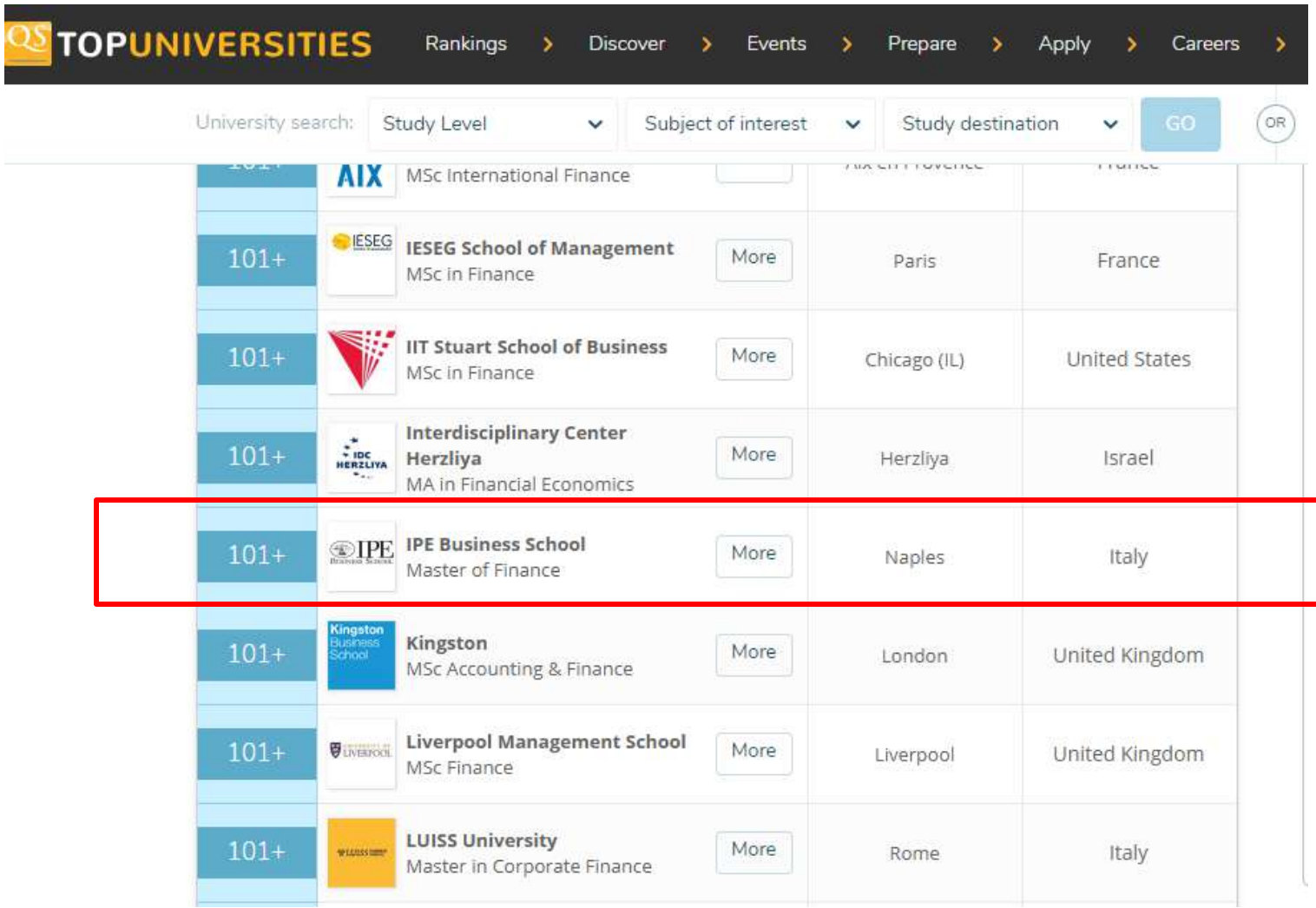
IL DENARO

ildenaro.it

Ipe, i 15 anni della Business School Così si formano i manager del futuro

IPE BUSINESS SCHOOL

QS WORLD UNIVERSITY RANKINGS®



	AIX	MSc International Finance		
101+	IESEG	**IESEG School of Management** MSc in Finance	Paris	France
101+		**IIT Stuart School of Business** MSc in Finance	Chicago (IL)	United States
101+	IDC HERZLIYA	**Interdisciplinary Center Herzliya** MA in Financial Economics	Herzliya	Israel
101+	IPE	**IPE Business School** Master of Finance	Naples	Italy
101+	Kingston Business School	**Kingston** MSc Accounting & Finance	London	United Kingdom
101+		**Liverpool Management School** MSc Finance	Liverpool	United Kingdom
101+		**LUISS University** Master in Corporate Finance	Rome	Italy

More

IPE BUSINESS SCHOOL

PUBLISHINGS

“Grazie…Le faremo sapere” - 2016, Franco Angeli Editore - II edizione

IPE BUSINESS SCHOOL

PREMESSA 1

7

I recruiter impiegano circa 7 secondi in media per valutare un curriculum vitae…

NO BIOGRAFIE

PREMESSA 2

Non esiste il curriculum “ideale”, ma ...solo alcune regole condivise che vanno rispettate

Cosa cercano le Aziende?

Identikit del candidato "ideale" (profili junior)…

ATTITUDINI E COMPORTAMENTI (Soft Skills) – Imprescindibili
apertura mentale, etica professionale, teamworking, impegno, ecc.

COMPETENZE HARD DI BASE – Imprescindibili
Inglese, IT, New media

COMPETENZE TECNICHE SPECIFICHE - Meno rilevanti
disponibilità delle aziende a colmare sul campo eventuali gap formativi

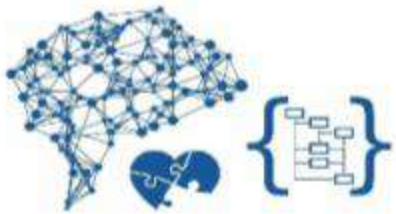
Top 10 Skills

in 2020

1. Complex Problem Solving
2. Critical Thinking
3. Creativity
4. People Management
5. Coordinating with Others
6. Emotional Intelligence
7. Judgment and Decision Making
8. Service Orientation
9. Negotiation
10. Cognitive Flexibility

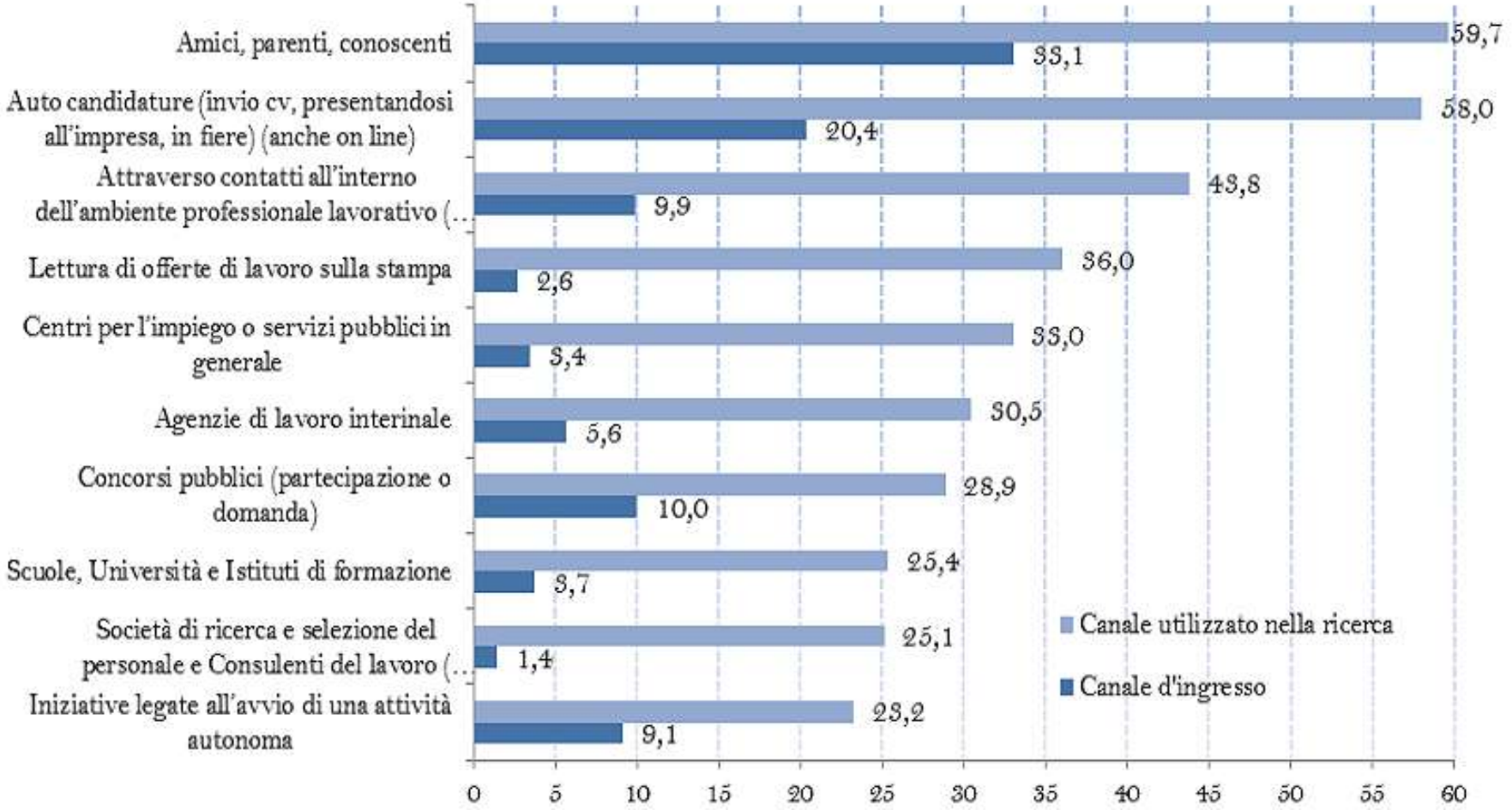
in 2015

1. Complex Problem Solving
2. Coordinating with Others
3. People Management
4. Critical Thinking
5. Negotiation
6. Quality Control
7. Service Orientation
8. Judgment and Decision Making
9. Active Listening
10. Creativity



Source: Future of Jobs Report, World Economic Forum

Figura 1 - Canali di ricerca di un impiego (intermediazione indiretta) e canali d'ingresso nel mercato del lavoro (intermediazione diretta)*



IPE BUSINESS SCHOOL

La forma Grafica - regole

- Curriculum Europeo o no?
  - Cv europeo: concorsi pubblici
  - Cv non europeo: preferito da banche / società

  Consiglio: Preparare due cv, europeo e non

- Di quante pagina deve essere il cv?
  - Una pagina! … Una pagina!.. Una pagina!

- English version?
  - Solo del formato non europeo

  Consiglio: preparate una english version del cv

La forma Grafica – consigli (1/2)

Disposizione del testo

- Porre il nome in alto al centro o sulla sinistra
- Margini standard (2 cm per ogni lato)
- Spaziare i paragrafi tra loro

Grandezza carattere

- La grandezza dovrebbe variare tra i 10 e i 12 punti
- Prediligi Garamond, Times New Roman, Arial, Verdana, Tahoma
- Utilizza tre ordini di grandezza:
  - uno per il testo base
  - uno per i titoli dei paragrafi
  - uno per il nome

La forma Grafica – consigli (2/2)

Layout

- Sfondo bianco
- No tabelle, ornamenti, grafici
- Pochi grassetti per evidenziare un'esperienza
- **Foto**, solo se richiesta
- Elenco esami, solo se richiesto
- Referenze, solo se richieste
- Data
- Firma

Autorizzazione

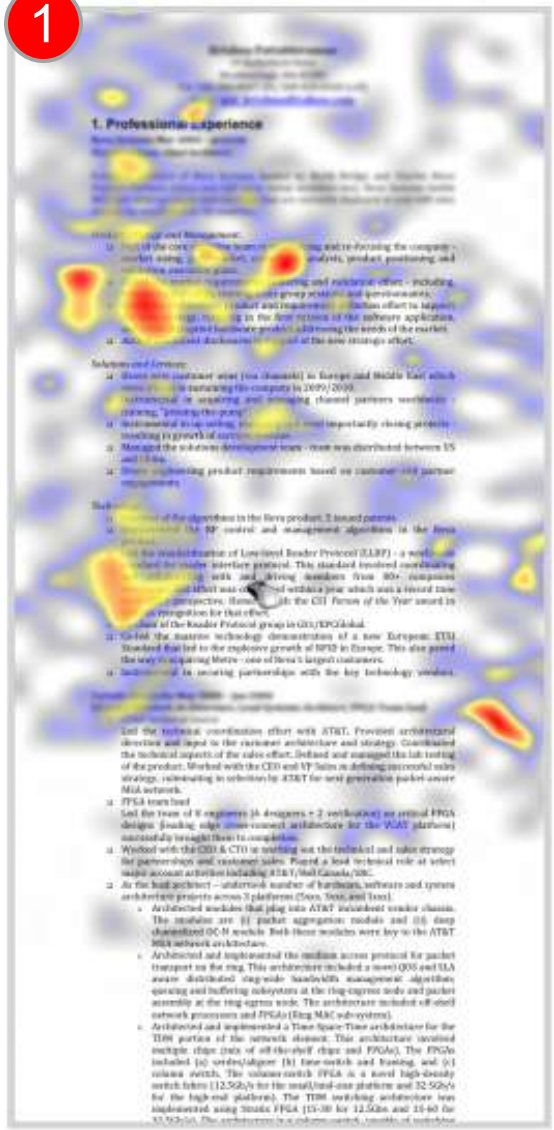
…Si autorizza al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003 (art. 13)…

La forma Grafica – errori comuni

- **Foto (solo se richiesta) non professionale** – No foto matrimoni, foto “tagliate”, occhiali da sole, al mare, ecc ecc.
- **Formattazione errata, ad es.**
  - Errori di battitura
  - Carattere del testo non uniforme
  - Spazi non rispettati
- **Recapiti errati, ad es.**
  - Numero di cellulare sbagliato
  - Numero di casa *(risponde la nonna!)*
- **Troppe informazioni**
  - 1 anno di esperienza e 5 pagine di cv (??)
  - Troppo scritto, non facile da leggere
- **No autorizzazione trattamento dati personali**

PREMESSA 3

1



2

Un curriculum **“facile da leggere”** aumenta del 60% il tempo medio di permanenza

1 **3,9 sec.**

2 **6,2 sec.**

IPE Business School

Contenuto di un cv (1/8)

1. Dati anagrafici
2. Istruzione
3. Esperienze professionali
4. Lingue e conoscenze informatiche
5. Altre attività
6. Interessi e soft skills

Contenuto di un cv (2/8)

1. Dati anagrafici
   - Nome e Cognome
   - Data e luogo di nascita
   - Indirizzo (domicilio e residenza)
   - Numeri di telefono
   - Indirizzo e-mail
     - cucciolotto92@libero.it
     - lavezzi90@tin.it

nome.cognome@...

Contenuto di un cv (3/8)

2. Istruzione
   - Dal titolo più recente all'ultimo (no scuole medie)
   - Disposizione delle date (anno inizio e fine)
   - Laurea in, Università, Tesi, Prof, Votazione

se laureandi:
numero esami sostenuti, media, laurea prevista per…

   - Altre esperienze da inserire
     - Erasmus
     - Summer school
     - Corsi, Master, Dottorati

Esempio

ISTRUZIONE

2015-16/2016-17: **Laurea Magistrale in Finanza presso l'Università di Napoli Federico II.** Tesi in …… dal titolo *"L'impatto ……" (Relatore Prof. …..). Voto: 110 e lode (dicembre 2011)* oppure numero esami sostenuti 9 su 12, media riportata 28/30 tesi in … dal titolo " …" *(Relatore Prof. …..)* laurea prevista *per ottobre 2017 voto atteso…*

2012-13/2014-15: **Laurea Triennale in Scienze Economiche presso l'Università di Napoli Federico II**. Tesi in Organizzazione Aziendale dal titolo *"La leadership e l'importanza della diversità di genere" (Relatore Prof. Riccardo Mercurio). Voto: 108/110 (luglio 2015)*

2007-08/2011-12: Diploma **Maturità classica "Liceo Ginnasio statale Umberto I". Votazione: 95/100**

IPE BUSINESS SCHOOL

Contenuto di un cv (4/8)

3. Esperienza Professionali

Non ho esperienze nel mondo del lavoro

No panic!

Da un neolaureato non ci si aspetta esperienza professionale ma farai un'ottima impressione se dalla lettura del curriculum risulterà che

- **sai lavorare in gruppo**
- **hai spirito di iniziativa**
- **sei flessibile**
- **sei capace di apprendere velocemente**

Contenuto di un cv (5/8)

3. Esperienza Professionali
   - Dall'esperienza più recente alla più datata
   - Disposizione delle date (anno inizio e fine)
   - Titolo, Società, Luogo, Ruolo e Mansioni svolte (bullet point)

Esperienze minori, valutare attentamente in relazione alla tipologia di lavoro
   - Cameriere, meglio in altre attività
   - Azienda di famiglia, si se ben strutturata
   - Praticantato dal commercialista, si se spiegata

Contenuto di un cv (6/8)

4. Lingue e conoscenze informatiche

Lingue

- Madrelingua: Italiano
- Il livello (scolastico, buono, ottimo)
- Le certificazioni conseguite (IELTS, Toefl, …)
  indicare sempre data, punteggio
- I corsi extrascolastici in Italia e all'estero
- indicare sempre ente, sede, durata
- I periodi di stage/scambio di studi all'estero

Competenze informatiche

Elenco dei sistemi operativi e dei software

Contenuto di un cv (7/8)

5. Altre attività
   - Corsi di lingua
   - Corsi o attività di minore durata
   - Attività di volontariato in associazioni varie

<u>Importante</u>
   - Spiegare bene: ore, durata, luogo, ente promotore...
   - A chi va il cv? Valutate se e come inserire...

Contenuto di un cv (8/8)

6. Interessi e Soft Skill

Abilità personali (soft skills)

- Lavorare in gruppo, leadership, lavorare per obiettivi
- Facile da scrivere, difficile da dimostrare...
- Meglio se supportati da corsi, fatti, esperienze

Interessi/Hobby

- Scrivete quello che vi piace veramente
- Un pizzico di originalità non guasta...(colloquio)

Contenuto di un cv – errori comuni

- **Buchi temporali non indicati**

- **Mancanza di informazioni importanti, ad es.**
  - Voto di laurea (anche basso!)
  - Data di nascita
  - ***…***
- **Mentire su informazioni verificabili al colloquio, ad es.**
  - Livello di conoscenza lingua inglese
  - Hobby particolari
  - …
- **Standardizzazione dei contenuti, ad es.**
  - Soft skill “pre compilate” (leadership, team working, …) non contestualizzate

Alcuni consigli (1/2)

Domicilio

- Il lavoro è a Milano? Inserite il domicilio di un vostro parente/familiare che vive a Milano (chiedeteglielo!)

Personalizzare! Sempre!

- Errore **drammatico**: inviare lo stesso cv a tutti
- Il cv va personalizzato, magari individuando il **responsabile HR** della società (smanettate su internet!) per intestargli la lettera di presentazione
- Il cv va personalizzato: **orientate** le vostre esperienze sulla base della posizione richiesta
- Il cv va personalizzato: **orientate** le vostre soft skill sulla base della posizione richiesta e dei valori dell'azienda

Alcuni consigli (2/2)

Facebook e LinkedIN

Bocciati per colpa di Facebook (oltre il 35%!)

- #1 Farsi trovare
- #2 Facebook come un curricul
- #3 Che bella foto!
- #4 Attenzione alla privacy
- #5 Occhio ai tag
- #6 Gruppi e applicazioni
- #7 Vietato infastidire
- #8 I love you boss

IPE Business School

SCREENING CURRICULA

Es: analisi sulla data di nascita
tempo impiegato per la laurea
eventuali anni di esperienza
buchi nel curriculum professionale
conoscenze linguistiche ed informatiche dichiarate.

CONVOCAZIONE

Avviene previa comunicazione telefonica al candidato

Viene spiegata la finalità della convocazione rispetto al profilo ricercato

Si fissa l'appuntamento

Preparazione al colloquio di selezione

- Accertati della data, dell'ora e del luogo del colloquio
- Accertati del nome della persona con cui dovrai parlare
- Cerca di capire bene come raggiungere il luogo del colloquio (l'ideale è giungere al colloquio con qualche minuto di anticipo)
- Raccogli informazioni sull'azienda e sul profilo professionale ricercato
- Prepara una cartelletta con tutti i documenti necessari
- Preparati una buona autopresentazione
- Presentati al colloquio vestito in modo ordinato

L'IMPORTANZA DELLA PRIMA IMPRESSIONE

"La prima impressione
che gli altri hanno di te
si crea nei primi 3 minuti
del vostro incontro"

"Non avrai mai
una seconda possibilità
per dare una prima impressione"

"Non tutto si esprime
solo con le parole"

IPE BUSINESS SCHOOL

I CANALI DELLA COMUNICAZIONE (1/2)

L'efficacia di una comunicazione dipende da questi tre canali:

- **comunicazione verbale**
- **comunicazione paraverbale (intonazione, inflessione e cadenza)**
- **comunicazione non verbale (linguaggio del corpo)**

I CANALI DELLA COMUNICAZIONE (2/2)

Ciò che mostri è la punta dell'iceberg di ciò che sei

Aspetto e linguaggio del corpo	**55%**
Modo di parlare: intonazione, inflessione e cadenza	**38%**
Ciò che dici	**7%**

L'efficacia della comunicazione dipende solo per il 7% dalle parole

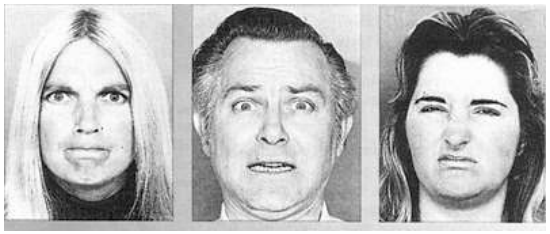
Fonte: Studio condotto nel 1972 dallo psicologo statunitense Albert Mehrabian (*"Non-verbal communication"*)

ASPETTO E LINGUAGGIO DEL CORPO: 55%

- **Stretta di mano**: ferma e decisa, mani asciutte
- **Sorriso**: un sorriso aumenta la predisposizione delle persone verso di te ed è segno di positività.
- **Contatto visivo**: presentati guardando negli occhi il tuo interlocutore.
- **Postura:** è bene non muovere eccessivamente le mani e non giocherellare con gli oggetti

I CODICI NON VERBALI:

MIMICA FACCIALE



GESTUALITA'

MANI

GAMBE

IPE BUSINESS SCHOOL

LA POSTURA

il modo di stare in piedi

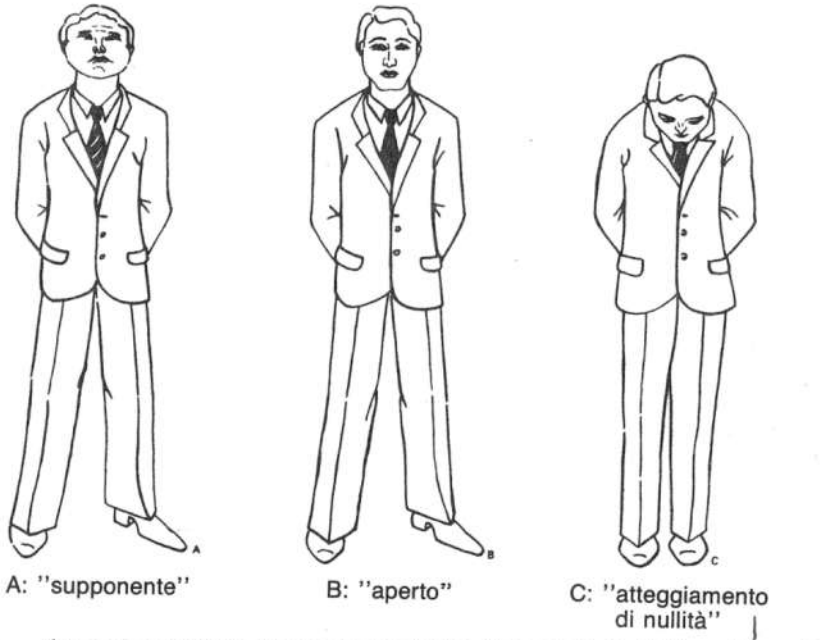
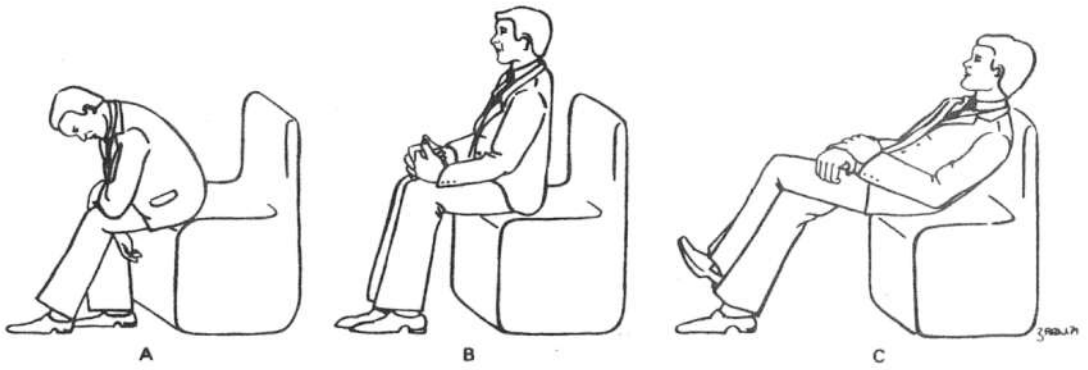


Fig. 5 – Atteggiamenti A: ''supponente''; B: ''aperto''; C: ''atteggiamento di umiltà''

il modo di stare seduti



Errori da evitare (1)

- **Mani ai fianchi**: nota come “Mussolini position”, dà ai presenti un’idea di arroganza, di sfida.
- **Braccia incrociate, spalle incassate, ripiegamento su se stessi**: la percezione è di chiusura, di scarsa disponibilità al dialogo.
- **Pollici nella cintura dei pantaloni**: posa “alla John Wayne”, poco professionale ed eccessivamente disinvolta.
- **Mani davanti la bocca**: come a voler trattenere le parole, o a voler non far sentire la propria voce.
- **Mani intrecciate dietro**: “posa a genio immerso nei suoi pensieri”

Errori da evitare (2)

- **Mani congiunte**: “posa della preghiera”, che suggerisce l’idea di un carattere remissivo.
- **Mani in tasca**: posa del “guardate come sono disinvolto!”; si perde l’efficacia dei gesti e si mostra un atteggiamento non molto professionale.
- **Toccarsi il corpo o gli abiti**: insistere col gesto su naso, orecchi, testa, occhiali, giacca dimostra nervosismo.
- **Toccarsi la gola:** la zona della gola è legata all'angoscia.
- **Aggiustarsi frequentemente il nodo della cravatta o i risvolti della giacca:** può suggerire l’esistenza di un complesso di inferiorità (paura di non essere perfettamente a posto).

MODO DI PARLARE: 38%

VOCE

Il tono della voce (*affannato o precipitoso*)

Il timbro

Alcuni effetti vocali (*ad es. tremolìo…)*

Alcune espressioni paraverbali *(“ehmm…, uhmm…”)*

CIO' CHE DICI: 7%

E' FONDAMENTALE

NON SOLO DIRE LE COSE GIUSTE

MA DIRLE NEL MODO GIUSTO

IPE BUSINESS SCHOOL

Primi 10 errori di linguaggio del corpo che un candidato commette in un colloquio

Mancato sguardo diretto	62%
Stretta di mano debole	58%
Muoversi troppo sulla sedia	39%
Cattiva postura	38%
Incrociare le braccia	36%
Giocherellare con qualche oggetto sul tavolo	27%
Gesticolare troppo con le mani	25%
Toccarsi i capelli o il viso	25%
Non sorridere	21%
Stretta di mano troppo forte	9%

Fonte: Career Builder 2013

Iter di selezione - new graduate

- Test di ragionamento (spesso via mail)
- Colloquio di Gruppo
- Colloquio individuale con HR
- 1 o 2 colloqui con manager di linea
- Colloquio finale e proposta telefonica

Il mondo dei test (1/2)

1) Test di ragionamento numerico

- Serie numeriche lineari, geometriche o a matrice
- Interpretazione di grafici: proporzioni e percentuali
- I test “alla Fermi”
- Problemi sul ritmo del lavoro
- Calcolo delle probabilità

2) Test di ragionamento induttivo (logica figurale)

- Figura da scartare, serie/matrici di figure, analogie tra figure
- Matrici di Raven
- Carte da gioco
- Tessere del Domino

3) Problemi “alla Einstein”

4) Situational Judgment Test

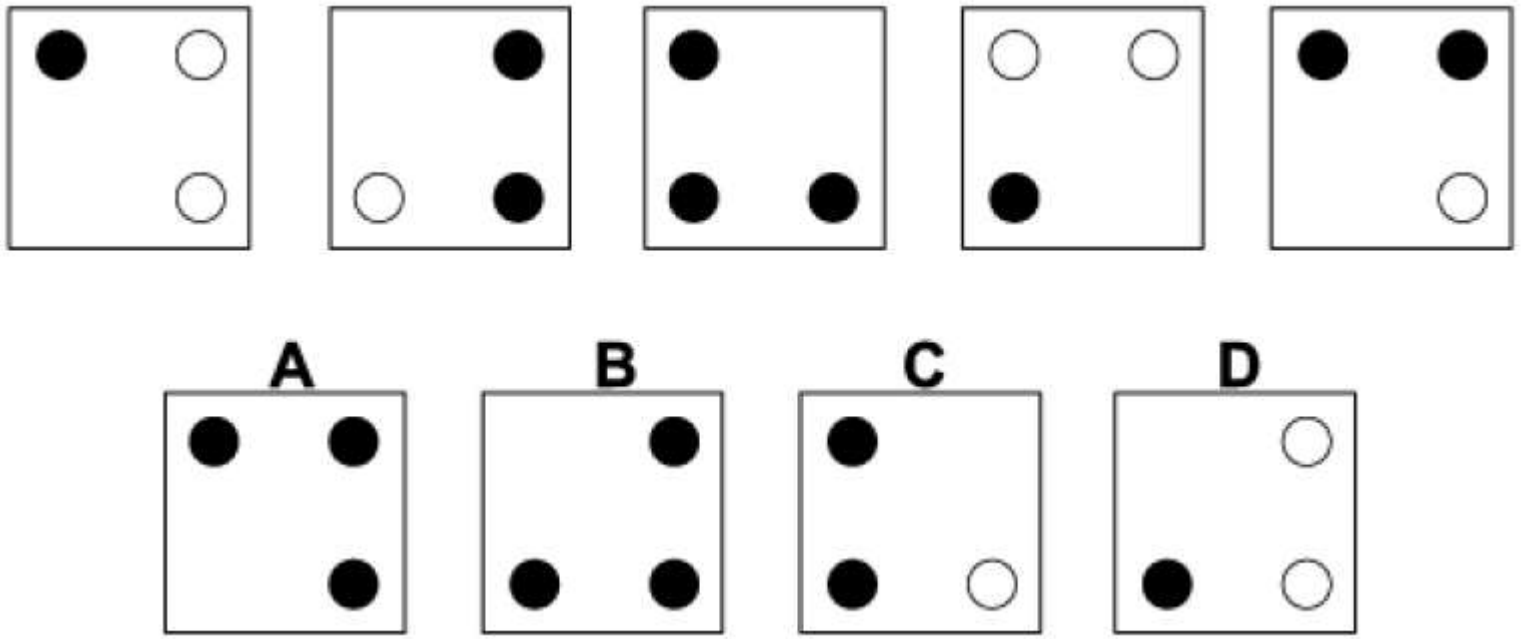
5) Test specifici di: McKinsey, BCG-The Boston Consulting Group, altri (GMAT)

Il mondo dei test (2/2)

Errori più frequenti nella risoluzione di un test

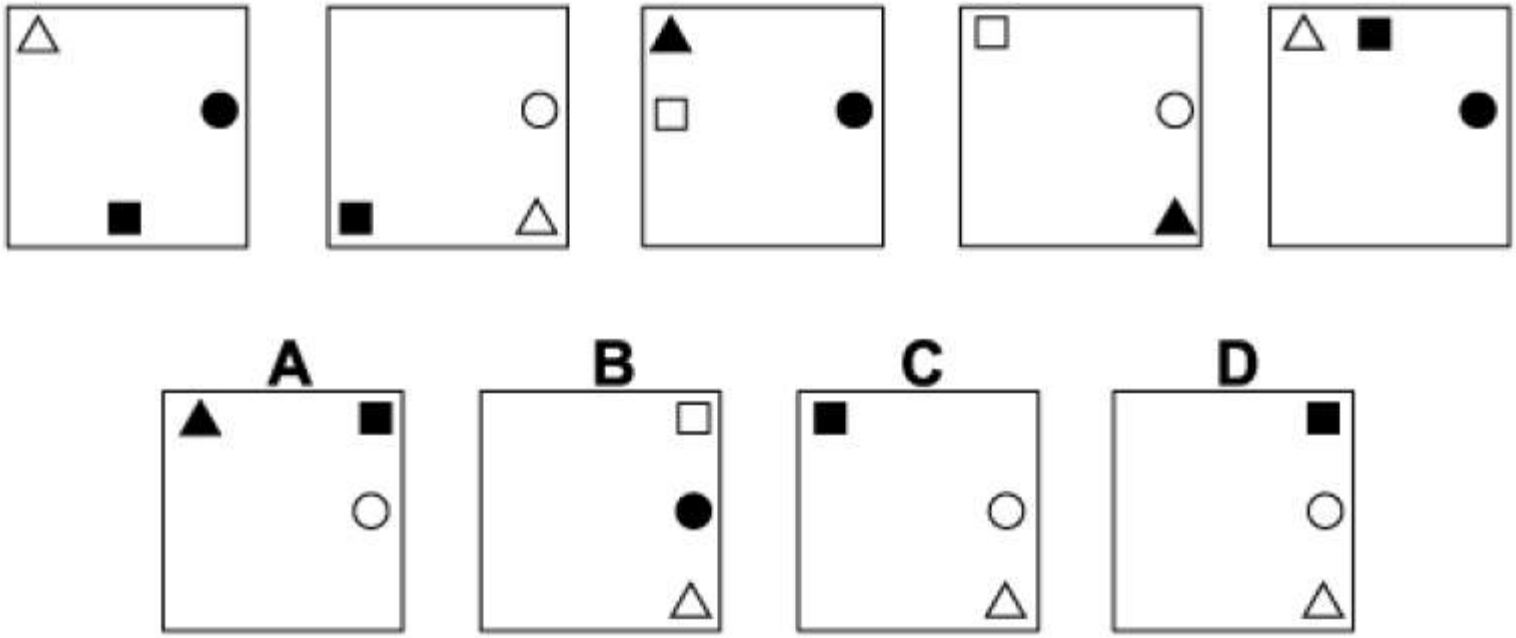
- Sottovalutare la preparazione (pratica, pratica, ecc.)
- Non fare il follow-up delle simulazioni
- Non conoscere regole e forme
- Pensare “Questo è troppo difficile”
- Non applicare la giusta strategia nel rispondere
- Non leggere in modo attento e completo le domande
- Segnare la risposta sbagliata
- Non capire quando devi saltare una domanda

PS - Successione di figure (1/2)



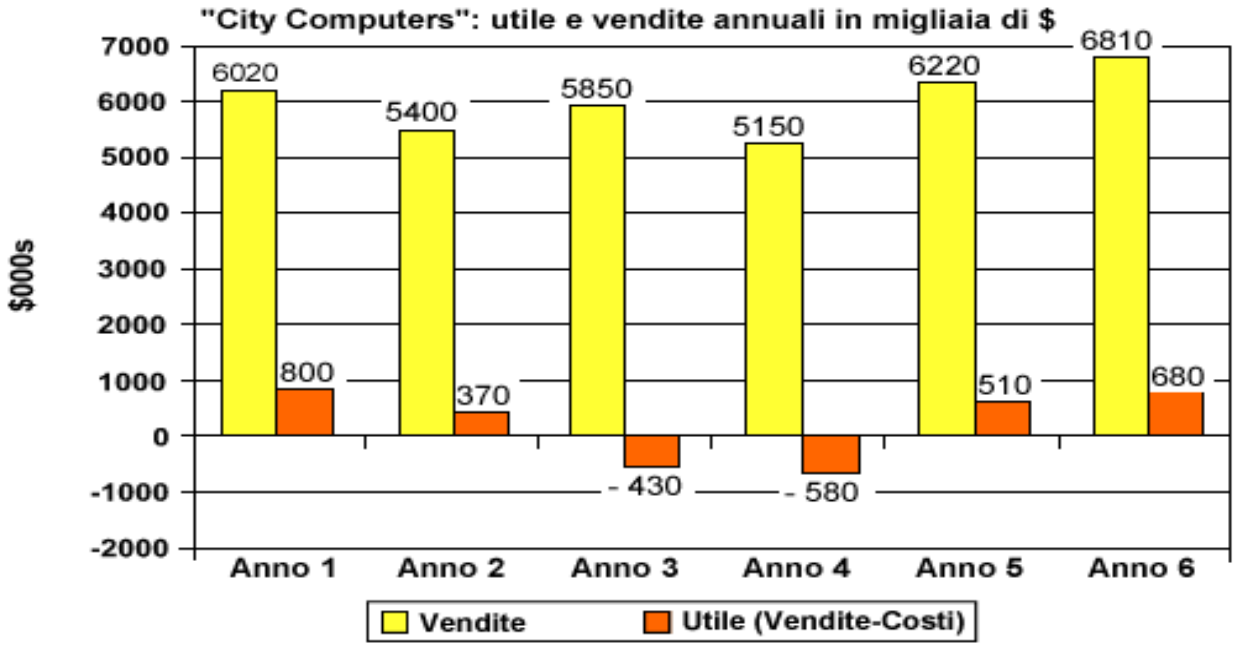
B

PS - Successione di figure (2/2)



D

PS – Test di Problem Solving: Numerico



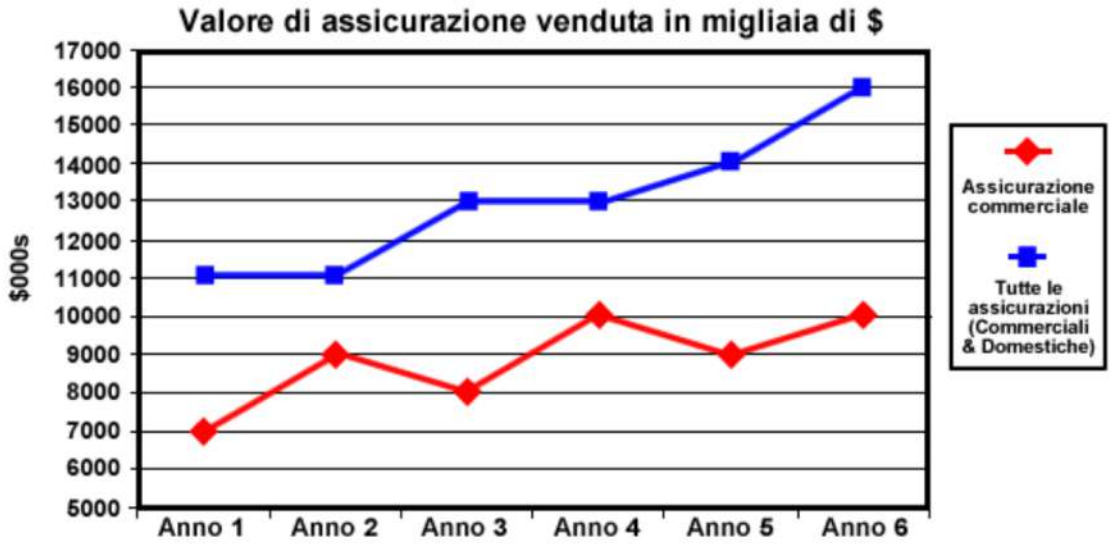
11) In quale anno i costi totali hanno raggiunto circa il 93% delle vendite totali?

(A) Anno 1 (B) Anno 2 (C) Anno 3

(D) Anno 4 (E) Anno 5

B - Se i costi totali eguagliano circa il 93% delle vendite, allora l'utile corrisponderà a circa il 7% delle vendite stesse: calcoliamo dunque il 7% delle vendite di ogni anno e la soluzione sarà data dall'anno in cui tale valore sarà molto simile al valore dell'utile

PS – Test di Problem Solving: Numerico



14) A quanto corrispondeva il valore medio dell'assicurazione commerciale venduta annualmente in un periodo di sei anni?

(A) $6,33 milioni
(B) $7,83 milioni
(C) $8,83 milioni
(D) $9,53 milioni
(E) $10,63 milioni

C - Sommiamo il valore delle assicurazioni commerciali di ogni anno e dividiamo il totale ottenuto per 6 (il numero di anni).

AC - Prove di gruppo – Assessment centre

Le prove di gruppo mirano a valutare le tue capacità di lavorare in un team e alcuni tratti della tua personalità Vengono utilizzate dai seleziona e tue modalità di interagire in grup

Servono per valutare:

- Abilità relazionali
- Rispetto per le decisioni di gruppo
- Qualità e non quantità di interventi
- Autonomia e creatività
- Doti di leadership
- Capacità propositive
- Capacità di ascolto

IPE BUSINESS SCHOOL

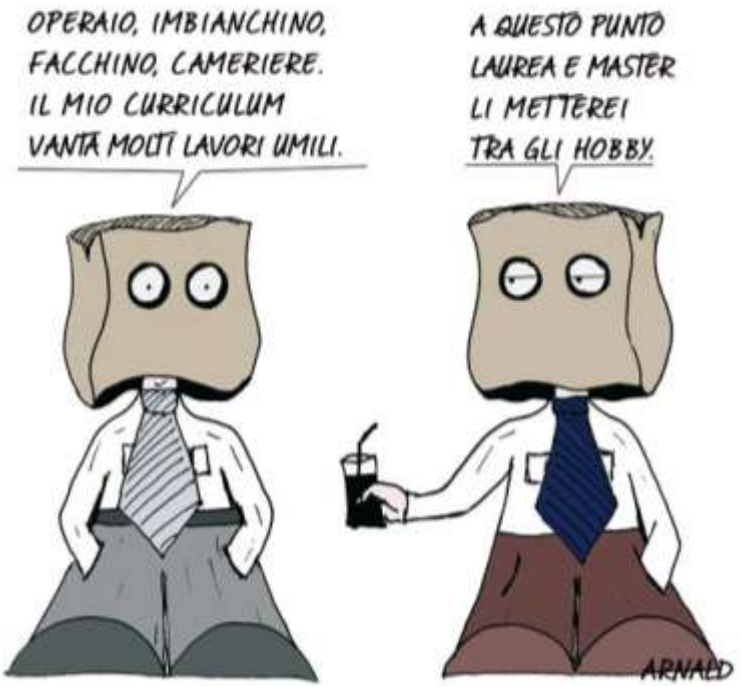
AC - Suggerimenti per le prove di gruppo

- ✓ Attenzione al caso, **istruzioni ed al tempo**
- ✓ **Partecipare** attivamente, in modo logico ed organizzato
- ✓ Prestare attenzione e prendere nota delle altrui opinioni
- ✓ **Ricordare i nomi** dei partecipanti
- ✓ Non farsi coinvolgere in situazioni di **conflitto**
- ✓ **Sintetizzare** sempre alla fine di un intervento
- ✓ **Guardare tutti i partecipanti** quando si parla
- ✓ **Non guardare il selezionatore** (è esterno al gioco)

Il Colloquio Individuale

Auto Presentarsi

- ✓ Dati anagrafici (accenno)
- ✓ Scelte universitarie e motivazioni
- ✓ Tesi di laurea (se significativa)
- ✓ Esperienze di stage
- ✓ Eventuali esperienze di lavoro (anche non retribuiti)
- ✓ Impegni sociali: associazionismo
- ✓ Volontariato
- ✓ Interessi e hobby (solo se li avete)
- ✓ Master e Project work (materie e Aziende)



IPE BUSINESS SCHOOL

Il Colloquio Individuale

Usare le parole giuste

- ✓Leader
- ✓Capacità analitiche
- ✓Di successo
- ✓Positivo
- ✓Orientato ai risultati
- ✓Volenteroso
- ✓Energico
- ✓Responsabilità

- ✓Lavori di gruppo
- ✓Flessibilità
- ✓Adattabilità
- ✓Obiettivi
- ✓Sapere delegare
- ✓Gestire carichi di lavoro

=> Assicuratevi di fornire sempre un esempio pratico

IPE BUSINESS SCHOOL

Il Colloquio Individuale - domande tipiche

Mi parli di lei?

Perché ha scelto l'Università che ha frequentato?

Perché ha interrotto gli studi?

Che lavoro vorrebbe fare?

Perché ha lasciato l'ultimo lavoro?

Perché vorrebbe lavorare con noi?

Perché dovremmo assumerla?

Vedo che lei ha fatto un'esperienza lavorativa all'estero: perché è ritornato?

Quali sono i suoi successi? E i suoi insuccessi?

Come si vede tra 5 anni?

Descriva un'esperienza in cui è stato parte o ha guidato un team di successo. Che problemi ha incontrato? Come li ha superati e con quali risultati finali?

Quali hobby ha? Qual è il suo sogno nel cassetto?

Quali sono i suoi punti di forza? E di debolezza?

IPE BUSINESS SCHOOL

Come è strutturato il colloquio e cosa ricercano

	Durata
Discussione sul CV e su esperienza personali	~20-25 min
Discussione di un Caso Aziendale	~25-30 min
Domande del candidato	~5-10 min

Qualità	Descrizione
Personal impact	▪ **Impatto/buona prima impressione** ▪ Capacità di instaurare una "**relazione positiva**" con l'interlocutore ▪ Capacità **d'ascolto e di comuni-care in modo chiaro e conciso**
Problem solving	▪ Capacità di **strutturare** il proprio pensiero in maniera logica ▪ **Pragmaticità**: buon senso e "business acumen" ▪ Dimestichezza con problemi quantitativi e con **calcoli numerici**
Leader-ship	▪ Capacità di **influenzare/convincere** gli altri ▪ **Carisma** ▪ Abilità nel raggiungere obiettivi personali e stimolare amici/colleghi a **raggiungere risultati di successo**
Drive/ aspiration	▪ Buon livello di **energia/ambizione** ▪ **Curiosità** e reale voglia di imparare/ crescere ▪ Forte **motivazione** a entrare in Azienda

Esempi di domande

- Mi parli delle sue principali respon-sabilità all'interno del progetto che ha seguito nella Società XZ per sviluppare la Tesi
- Qual era esattamente il suo ruolo in quel progetto?
- Mi parli di qualcosa in quel progetto che non è andato come lei sperava?
- Come ha reagito in quella situazione?
- Che cosa ha fatto? Perché?
- Che cosa avrebbe potuto fare per essere più efficace?

IPE BUSINESS SCHOOL

Le domande di follow-up

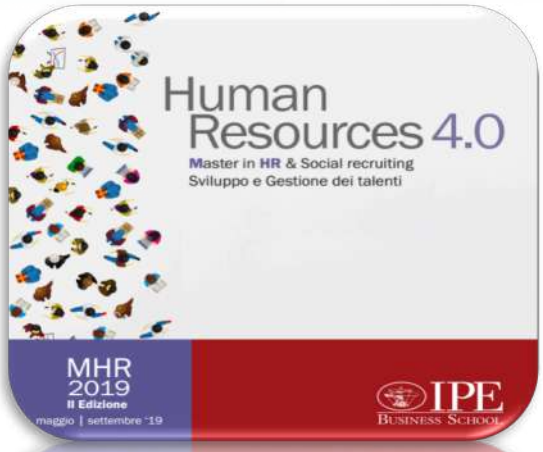
- *Ha qualche domanda? Desidera qualche chiarimento? No. Tutto chiaro. Grazie*
- Utilissime informazioni: azienda, persone, ecc.
- No domande a risposte secche: si o no
- No domande troppo ampie per argomento
- Differenze tra Recruiter HR e Manager
- Manager: parlare di sé, dare consigli, ecc.
- NO: stipendio, ferie, benefit, orario, trasferte, ecc.

I PROGRAMMI MASTER a.a. 2018/2019

Scadenza
25 ottobre 2018

Scadenza
15 novembre 2018

Scadenza
17 gennaio 2019



Scadenza
8 maggio 2019

IPE
Business School

AlumniIPE

ABI
Accenture (8)
Allianz Bank
Altran (2)
Bain & Company
BCE – Banca Centrale Europea
BCG – The Boston Consulting Group
Banca d'Italia (8)
Banca pop Emilia Romagna (5)
Banca Popolare del Mediterraneo (2)
Banca di Credito Popolare (4)
Banca Popolare di Bari (4)
Banca Popolare di Milano (4)
Banca Popolare di Sviluppo (4)
Banca Promos (3)
Banca Sistema (3)
Banca Sella (2)
Banca Ubae
Banco di Napoli (6)
BCC Napoli (4)
BDO (8)
Bip (5)
BNL - BNP Paribas (10)
Bulgari
Camomilla Italia
Capgemini (5)
Cariparma Crédit Agricole (5)
Cassa dd. pp. (3)
Consob (2)
Costa Crociere (2)
CRIF (4)
Deloitte (30)
Deutsche Bank (9)
DHL
DoBank
Dolce&Gabbana
ENEL (5)
Ernst & Young (21)
Fendi
Ferrero
Fincantieri (4)
Generali Group (5)
Grimaldi Group (9)
Harvard University
Hilti (5)
Iniziativa Value
Intesa Sanpaolo (9)
Jaguar
J. P. Morgan
KPMG (24)
La Doria
L'Oreal (4)
Macfin Group (3)
Maserati
Merrill Lynch
MBS Consulting
McKinsey
Mediobanca (2)
Morgan Stanley
Msc Crociere
Nestlè (3)
Objectway (3)
Pirelli
Prada (5)
Poste Vita (2)
PricewaterhouseCoopers(37)
Procter & Gamble (2)
Prometeia (6)
Reply (8)
Roche (2)
SACE (5)
Saipem-Gruppo ENI (4)
SEDA Group (2)
So. Farma Morra (4)
Sorgente sgr
Standard & Poor's
State Street Bank
Tecnogen (5)
Ubi Banca (3)
Ubs
Unicredit Group (18)
Unilever
Università Federico II (3)
Università Parthenope (3)
Vertis sgr (2)
Vodafone (3)
Walt Disney

IPE BUSINESS SCHOOL

Q&A

IPE - Business School
Riviera di Chiaia, 264
80121 Napoli
Tel: + 39 081.245.70.74

ipe@ipeistituto.it

www.ipeistituto.it

Follow us

IPE
BUSINESS SCHOOL