

Nicoletta d'Alesio

Manager e imprenditrice di successo, con una grande esperienza internazionale nel marketing, nella vendita e nella comunicazione, tematiche di cui è da sempre appassionata studiosa, nel 1994 Nicoletta d'Alesio decide di portare la sua esperienza e la sua esigenza di continua ricerca all'incontro tra due mondi spesso distanti tra loro: la formazione e il lavoro.

La conoscenza profonda delle dinamiche che alimentano e muovono il lavoro induce Nicoletta d'Alesio ad approfondire l'ampia tematica della [Economia Relazionale](#). Questa disciplina, applicata per diversi lustri nella quotidianità della propria professione, nel 1994 diventa per l'imprenditrice una materia di studio.

Le logiche dell'economia relazionale sono prima di tutto applicate alla compravendita, in un originale percorso di apprendimento che permette di scoprire, in modo innovativo, il proprio "DNA della Vendita". Successivamente, coadiuvata da un [Comitato Scientifico](#) di esperti in varie discipline, tutti altamente qualificati e motivati, Nicoletta d'Alesio perfeziona uno strumento di formazione multidisciplinare il cui nome è «

[METODO DNA](#)

»

Nel 1999, Nicoletta d'Alesio entra nel settore della formazione e sino al 2003 opera con una ditta individuale (DIDAM - Didattica Multimediale - Nuova Dimensione del Sapere). Nel 2003, il crescente successo del METODO DNA convince l'imprenditrice a fondare una società, mantenendone il nome iniziale, per sottolineare la continuità - di orientamento e di stile operativo - con l'idea originaria. La nuova impresa si chiama infatti [DIDAM NETWORK](#) - [DNA Formazione](#).

PERCHÉ LA VENDITA?

Nicoletta d'Alesio, come manager, ha svolto i ruoli di Direttore Marketing, Direttore Generale e Consigliere Delegato. Perché ha scelto di dedicare il suo primo prodotto formativo alla vendita? Perché la vendita è una disciplina complessa, con la quale ciascuno che entri in relazione con altri si confronta quotidianamente.

Qualsiasi intrapresa o impresa (dalla semplice compilazione del Curriculum Vitae alla ricerca di un lavoro e, perciò, al sostenere un colloquio con un interlocutore; dal trovare la via per collaborare con i colleghi al saper ascoltare le indicazioni del proprio titolare, al parlare con i clienti o con i fornitori) non potrà non imbattersi nella VENDITA. La vendita è essenzialmente uno SCAMBIO DI INFORMAZIONI con un interlocutore finalizzato a una qualche cosa da capire... fare... proporre... progettare... modificare...

Se ripensiamo ogni nostra attività sotto questo impulso economico che nasce dallo scambio, incominceremo necessariamente a formare i giovani dando loro un altro approccio alla vita assieme agli altri: nel lavoro, ma non soltanto!

Secondo il «METODO DNA», ogni attività incomincia dunque con lo SCAMBIO, prosegue con i BISOGNI/DESIDERI e poi con i BENI. Questo diversamente da come è sempre stata insegnata l'economia. Lo scambio non è la conclusione, secondo il «METODO DNA», ma l'apertura a una nuova opportunità, a un nuovo lavoro, a una

maggior valorizzazione delle proprie e delle altrui idee, delle proprie e delle altrui capacità. E altro ancora.

FILOSOFIA E ARTE NEL LAVORO

Nel 2005 Nicoletta d'Alesio progetta per lo [STUDIO FILOSOFICO DOMENICANO](#) . la prestigiosa Area Formativa per l'Impresa

[RATIO OPERANDI](#)

:

RATIO OPERANDI

In nove anni di attività formative sono sviluppate le tematiche più varie.

Chi desidera ricevere la raccolta delle brochure

può richiederle a sfd@nuovaera.eu

In calce è possibile scaricare il materiale dell'anno Accademico 2014-2015

**L'AFFASCINANTE VIAGGIO DELL'ULISSE CHE VIVE IN NOI
RISCOPRIRE L'ARMONIA DELL'UNIVERSO
PER INTERAGIRE CON LA COMPLESSITÀ DEL MONDO.**

[Brochure Ratio Operandi 2014-2015](#)

[Prossimo seminario Ratio Operandi](#)

[Dispensa di preparazione al viaggio](#)