

CURRICULUM VITAE

Dati anagrafici

Nome	Gianfranco
Cognome	Ardenti
Data di nascita	22 Giugno 1963
Luogo di nascita	Catania
Stato civile	Coniugato
Residenza	Cadelbosco Sopra - Reggio Emilia
Indirizzo e CAP	Via C. Costa, 15 - 42023
Cellulare	+39 348 9000261
E-mail	gianfranco.ardenti@simaservice.it
Codice fiscale	RDN GFR 63H22 C351T

Studi e formazione

- 1984-85** Conseguito il **biennio di Ingegneria** presso l'Università di Catania
- 1991** Partecipato al **corso di formazione "Responsabile dei Servizi"** proposto dall'azienda Coop Service di Reggio Emilia, ed effettuato stage presso la medesima ditta. *Durata ore 1.100*
- 1993** Conseguita la **laurea in "Scienze Politiche ad indirizzo Sociologico"** presso l'Università di Bologna, con la votazione di 100/110; tesi sperimentale in "*Sociologia del Turismo*" dal titolo "*Il ruolo dell'animatore nel turismo*" elaborata con il Prof. Asterio Savelli, docente della cattedra in Sociologia presso la medesima Università
- 1993-94** **Master post laurea in "Marketing e Management Internazionali"**, effettuato presso il CIS, ente di formazione dell'Associazione Industriale (Confindustria) di Reggio Emilia. *Durata ore 1.200*. Votazione: ottimo
- Dal 1994 ad oggi** Partecipato ai seguenti **corsi di formazione e specializzazione**:
- La gestione dello stress – Rossella Ardenti
 - Teorie e tecniche della comunicazione interpersonale – Paolo Vergnani
 - Concetti avanzati di comunicazione interpersonale – Paolo Vergnani
 - Comunicazione e creatività – Hubert Jaoui
 - Tecniche di management ed organizzazione aziendale – Hubert Jaoui
 - Strumenti di marketing per i mercati internazionali – Giorgio Gandellini
 - Tecniche di commercio internazionale – Fabrizio Ceriello
 - Strategie e pianificazione dell'ufficio acquisti – Flavio Franciosi
 - Il marketing degli acquisti – Flavio Franciosi
 - La gestione della produzione e la Lean Production – Giancarlo Mingozzi
 - L'IVA nelle operazioni intra ed extra comunitarie – Fabrizio Ceriello e Luca Cogliandro
 - La gestione dei rapporti con la banca – ABI Roma
 - Le operazioni bancarie – ABI Roma
 - I pagamenti all'estero e la gestione del rischio di credito – Domenico Del Sorbo
 - La contrattualistica internazionale – Marco Tupponi e Valentina Di Tullio
 - La contrattualistica commerciale internazionale – Giuseppe De Marinis
 - I principi di Basilea 2 – ABI Roma
 - La redazione di un Business Plan – Gianpietro Sassi Roberto Menziani
 - Il Budget commerciale – Gianpietro Sassi, Roberto Menziani
 - I principi della contabilità industriale – Giancarlo Mingozzi
 - Tecniche di programmazione della produzione – Giancarlo Mingozzi

- Il Marketing finanziario – Raoul Pisani - SDA Bocconi
- Web Marketing e tecniche SEO – Lovemark
- Tecniche doganali e dei trasporti internazionali – Fabrizio Ceriello
- La tutela della proprietà intellettuale – Giampaolo Benedetti Pearson

Competenze linguistiche ed informatiche

Inglese Livello buono, scritto e parlato
Spagnolo Discreta comprensione

Informatica Ottima conoscenza di base e utilizzo programmi di scrittura, fogli elettronici, Internet, Data Base “Access”, programmi grafici e ritocco immagine, programmi tecnici commerciali e gestionali, software di ERP, software di marketing e CRM, software di Controllo di Gestione, sistemi avanzati per la ricerca on line, Project, Internet Open Source, Internet 3.0, Sistema Apple MC OS.

Esperienze Professionali

- Febbraio 1994** **Assunto presso la B.S.A.** di Reggio Emilia, in qualità di funzionario commerciale, nel cui ambito ho maturato le seguenti esperienze:
- Direct Marketing e ricerche di mercato, in Italia e all’estero
 - organizzazione e gestione delle fiere sul territorio nazionale ed estero
 - ricerca, selezione e gestione di segnalatori, intermediari e agenti sul territorio nazionale ed estero
 - organizzazione e gestione del territorio Italiano per aree geografiche
 - coordinatore delle vendite e degli agenti sul territorio nazionale ed estero
 - ricerca di nuovi mercati, valutazione potenzialità e sviluppo di progetti export
- Marzo 1996** **Assunto presso Silos Italia – Gruppo Euroelettra**, con le seguenti funzioni:
- Marketing Manager e analista dei mercati
 - Area Manager nei paesi sud americani ed asiatici
 - cura delle Pubbliche Relazioni e delle forme di comunicazione
 - ricerca e gestione di partner stranieri e sviluppo di Joint Ventures
 - coordinatore delle commesse
 - responsabile delle relazioni con il consorzio internazionale **ITSC**, organizzazione a supporto delle aziende nei progetti di internazionalizzazione in Sud America
- Da Maggio 1999 ad oggi** **Titolare della ditta *Sima & co.***, specializzata in consulenze aziendali e fornitura di servizi professionali alle aziende. Le attività della ***Sima & co.*** sono descritte nel sito **www.simaservice.it**. È di mia competenza:
- Area commerciale e vendite:***
- analisi, pianificazione e controllo della struttura commerciale e dell’attività di vendita, in Italia e all’estero
 - gestione del rischio di credito
 - sviluppo di piani strategici ed operativi per la distribuzione e la commercializzazione all’estero
 - creazione, organizzazione e gestione della rete di vendita, in Italia e all’estero
 - previsioni, strategie ed incentivi per la rete commerciale
 - analisi dell’immagine aziendale
 - gestione di un budget e controllo dei costi
 - gestione dei rapporti con le banche
 - ricerca partner e canali preferenziali nei processi di internazionalizzazione
 - contrattualistica nei rapporti con l’estero
 - azioni promozionali, supporto operativo e rappresentanza per l’azienda all’estero
 - organizzazione / riorganizzazione dell’ufficio commerciale Italia ed estero

Area Marketing:

- ricerche ed analisi di mercato e di Marketing
- analisi della concorrenza
- Marketing strategico ed operativo nei mercati internazionali
- Marketing internazionale
- cura dei processi d'insediamento e delocalizzazione all'estero
- sviluppo dei processi di segmentazione di mercato
- cura dell'orientamento al cliente e della customer satisfaction
- supporto strategico per le decisioni commerciali e/o aziendali
- pianificazione commerciale e di marketing
- sviluppo di piani di Marketing e Business Plan
- elaborazioni di analisi SWOT
- supporto al lancio di nuovi prodotti ed al loro posizionamento nel mercato
- utilizzo del prezzo come variabile strategica per fronteggiare la concorrenza
- comunicazione d'impresa e gestione dell'immagine aziendale
- Benchmarking
- supporto informatico per la gestione delle attività commerciali e marketing
- sviluppo dei Sistemi Informativi di Marketing e dei Data Base Customer
- sviluppo di sistemi di CRM
- organizzazione/riorganizzazione dell'ufficio marketing (e aziendale in generale)
- gestione delle fiere internazionali
- sviluppo di piani strategici d'impresa

Paesi di competenza, visitati per lavoro:

- *Cina*: sviluppo di attività commerciali e produttive da parte di aziende italiane e tedesche; sviluppo di Joint Ventures; sviluppo di progetti industriali
- *Malesia*: commercializzazione di macchine industriali
- *Iran*: ricerca di mercato, ricerca partner e definizione di condizioni contrattuali
- *Filippine*: partecipazione a fiere; ricerca di mercato; ricerca partner
- *Taiwan*: definizione accordi con agenti locali per la copertura dei paesi asiatici
- *USA*: vendita di tecnologia, impianti, prodotti alimentari e agro alimentari
- *Repubblica Federale Russa*: ricerca di finanziamenti, insediamento nel mercato interno, commercializzazione prodotti alimentari; ricerca di partner
- *Polonia*: ricerca di mercato e ricerca fornitori; commercializzazione di macchine industriali
- *Romania*: creazione di sedi produttive
- *Ungheria*: ricerca di mercato
- *Paesi dell'ex Jugoslavia*: ricerca fornitori; ricerca di partner
- *Tunisia e Marocco*: ricerca di mercato, vendita di impianti, ricerca di opportunità mercato edile e navale
- *Egitto*: vendita di tecnologia, impianti, prodotti alimentari e agro alimentari
- *Paesi Arabi*: vendita di tecnologia e beni di lusso; ricerca di partner
- *Germania, Francia, Spagna, Inghilterra*: partnership con aziende locali
- *Brasile*: commercializzazione prodotti italiani; ricerca di partner; sviluppo di progetti industriali
- *Argentina*: ricerca di mercato, vendita impianti, sviluppo di Joint Ventures
- *Cuba*: ricerca opportunità d'affari per aziende italiane
- *Messico*: business settore ceramico
- *Giappone*: business settore alimentare e agroalimentare

A livello personale ho maturato esperienze da *Direttore Commerciale, Direttore Marketing e Formatore* per aziende private e per enti di formazione, in corsi di formazione professionali, in Master di specializzazione e negli MBA.

Docenze: ho già svolto più di 17.000 ore.

Consulenze: ho portato avanti più di 400 progetti.

- Da Giugno 2011 ad oggi** Titolare della ditta *Sima Trade Snc*, specializzata nel fornire supporto operativo alle aziende che intendono sviluppare progetti di internazionalizzazione in tutte le sue forme. Le attività della *Sima Trade*, descritte nel sito www.simaservice.it, si integrano e completano quelle della *Sima & co.*, soprattutto per lo sviluppo di progetti operativi di internazionalizzazione.
- Nel 2013** *Sima Trade Snc* sviluppa direttamente un progetto imprenditoriale creando e registrando il marchio **Mano d'Oro**. Il core business è: commercializzazione di prodotti alimentari (*Food & Wine*), artigianali e di alta gamma, prevalentemente all'estero.
Paesi in cui già operiamo, in ordine di fatturato:
- Giappone
 - Taiwan
 - Comunità Europea
 - USA
- Per i dettagli, www.manodoro.it
- Nel 2015** La *Sima & co.* aggiunge alle competenze già esistenti le seguenti specializzazioni:
- tecniche per affrontare i mercati internazionali
 - analisi e valutazioni dei rischi di mercato e nelle scelte strategiche d'impresa
 - analisi e valutazioni dei rischi di natura geopolitica nei mercati internazionali
 - creazione e sviluppo di "sistemi e metodologie" per far fronte ai rischi d'impresa e ai rischi di mercato
 - consulenza strategica di direzione
 - consulenza in Marketing strategico internazionale
 - Strategic Temporary Manager
 - riorganizzazione "Strategica" d'Impresa, soprattutto per affrontare i mercati internazionali
 - business management
- Campo d'azione: mercato italiano e mercati internazionali
- Relatore nei seguenti Convegni e Seminari (elenco dei principali)***
- Novembre 2003** Seminario "Gli uomini del marketing, caratteristiche tecniche ed umane di questa figura professionale" – Organizzato da CSPMI - RE, ente di formazione dell'API
- Gennaio 2004** Seminario "Il processo di internazionalizzazione per una Piccola e Media Impresa" – Organizzato da CSPMI - RE, ente di formazione dell'API
- Marzo 2005** Convegno "Tutela e crescita del Made in Italy in Cina" – Organizzato dall'API di Reggio Emilia. Intervento su "Aspetti commerciali dell'Import / Export con la Cina"
- Giugno 2005** Seminario per la presentazione della "Simulimpresa come metodologia di formazione e la sua applicazione al mondo professionale" – Organizzato da CSPMI di Cesena
- Marzo 2006** Seminario su "La Cina oggi: lo sviluppo economico, sociale e politico" – Organizzato da CSPMI - MO
- Ottobre 2006** Seminario su "Sistemi e tecniche per la ricerca di mercato in Cina" – Organizzato da CSPMI - PR, ente di formazione dell'API
- Novembre 2007** Convegno su "La gestione integrata d'impresa" – Organizzato da CNA Parma. Interventi su "Gli strumenti del marketing per la gestione strategica d'impresa" e "L'orientamento al cliente e l'aumento della competitività"
- Marzo 2008** Seminario "Il mercato russo e le difficoltà d'ingresso" – Organizzato da IFOA - RE ed Ancona, all'interno del Master "Commercio estero e marketing internazionale"

- Maggio 2008** Convegno “*I mercati internazionali: una minaccia o un’opportunità?*” – Organizzato da APMI - MO durante la manifestazione fieristica “*ISI - Imprese di Servizi per le Imprese*”. Intervento: “*La pianificazione come strumento di successo*”
- Ottobre 2008** Convegno “*Il Business Plan*” – Organizzato dalla Camera di Commercio di Ferrara ed IFOA - RE. Ciclo: “*L’imprenditorialità femminile*”
- Novembre 2008** Convegno “*La Pianificazione in un progetto di internazionalizzazione*” – Organizzato dal Consorzio Legno Legno - RE
- Da Novembre 2008 ad Aprile 2009** Ciclo di seminari nel progetto ESTER, organizzati da CNA Servizio Estero di Reggio Emilia, sulle tematiche legate all’internazionalizzazione
- Aprile 2009** Seminario “*La strategia commerciale per rispondere alle instabilità del mercato*” – Organizzato da CSPMI - RE, ente di formazione dell’API, all’interno del ciclo di seminari “*Le opportunità della crisi*”
- Settembre 2009** Seminario “*Accedere a nuovi mercati: quali opportunità di business in Argentina*” – Organizzato dalla Camera di Commercio di Parma
- Novembre 2009** Seminario “*Accedere a nuovi mercati: quali opportunità di business in Russia*” – Organizzato dalla Camera di Commercio di Parma
- Seminario “*Il mercato russo*” – Organizzato da IFOA - RE ed Ancona, all’interno del Master “*Commercio estero e marketing internazionale*”
- Febbraio 2010** Seminario “*Accedere a nuovi mercati: quali opportunità di business in Brasile*” – Organizzato dalla Camera di Commercio di Reggio Emilia
- Giugno 2010** Seminario “*Il mercato brasiliano*” – Organizzato da IFOA - RE, all’interno del Master “*Commercio estero e marketing internazionale*”
- Da Maggio 2011 A Dicembre 2011** Ciclo di seminari nel progetto ESTER 2, organizzati da CNA Servizio Estero di Reggio Emilia, sulle tematiche legate all’internazionalizzazione. Particolare attenzione è stata rivolta al *mercato brasiliano*.
- Dalla fine del 2017** Seminari per **ICE / ITA - Istituto nazionale per il Commercio Estero**, svolti in tutta Italia e riguardanti i seguenti argomenti:
- Tecniche di ricerca nei mercati internazionali
 - Marketing internazionale
 - Organizzazione delle attività commerciali e distributive all’estero
 - Incontri paese: Giappone, Cina, USA
- Varie**
- Nel 2001** Presa abilitazione alla docenza in **Simulimpresa**, metodologia formativa che riproduce, in un’aula attrezzata, le attività dei reparti aziendali. Relativamente alla Simulimpresa ho effettuato:
- corsi di **formazione per i formatori**
 - progetto speciale **L’Incontralavoro**, unico in Europa, per la formazione e l’orientamento nell’area commerciale e marketing, rivolto a studenti di quinte superiori. Di tale progetto ho curato e pubblicato una parte della sperimentazione
 - progetto speciale **Tetris**, unico in Europa, per la formazione superiore rivolta ad imprenditori e dirigenti aziendali
 - moduli personalizzati per la **formazione post diploma e post laurea**
 - moduli specifici alle ricerche di mercato

- Dal 2004 al 2005** Parte dello staff nel progetto **ADITUS - Passaggio generazionale nelle Piccole Medie Imprese** e docente nei corsi di formazione per i neo-imprenditori. Tale progetto ha avuto lo scopo di gestire in modo strutturato il processo di successione dell'attività d'impresa dal padre al figlio, per tutte le aziende che hanno aderito all'iniziativa. ADITUS ha visto coinvolti: Comunità Europea, Ministero del lavoro e delle politiche sociali, UNIONAPI, Provincia di Reggio Emilia, Parma e Modena
- Dal 2004 al 2010** Attività di stesura **articoli giornalistici tecnici**, per enti di formazione emiliani e lombardi e per redazioni aventi copertura provinciale. Argomenti trattati:
- Commercializzazione ed organizzazione delle vendite
 - Marketing internazionale
 - Problematiche organizzative aziendali
 - La PMI e la logica dei distretti
- Dal 2005 al 2014** Consulente per la **Provincia, l'Agencia per l'Internazionalizzazione e la Camera di Commercio di Parma** nel progetto "*ESP – Export Service Parma*", finalizzato a dare supporto a piccole e medie imprese parmigiane nella loro attività di insediamento in mercati internazionali. Tale progetto ha previsto interventi consulenziali e formativi ad aziende del territorio, le quali sono state affiancate da un **Temporary Export Manager** per essere assistite nella definizione e realizzazione delle proprie strategie di internazionalizzazione. Ho partecipato a tutte e sei le edizioni svolte.
- Dal 2006 al 2010** Formatore per l'**ABI – Associazione Bancaria Italiana** nel master "*Banking & Financial Diploma*", modulo "*Il Marketing dei servizi finanziari*". Lavoro comunque per le banche dal 2001. Oltre alla formazione e consulenza di marketing (analitico e strategico) mi occupo anche della formazione commerciale del personale front line, degli addetti alle vendite dei prodotti bancari, dei responsabili di filiale
- Da Giugno 2007 ad oggi** Accredito, da parte della **Regione Emilia Romagna**, alla qualifica "*Esperto d'Area professionale: Marketing e vendite*". Titolo della qualifica: "*Tecnico commerciale/Marketing*" - **Codice Candidato: 2342 / 2006**
- Nel 2007** Consulenza per l'**Università di Parma - Facoltà di Farmacia, Ingegneria Meccanica, Ingegneria Elettronica e Veterinaria**, nel "*Progetto IOM*", in affiancamento a ricercatori per ognuno dei suddetti dipartimenti. Il mio compito è stato quello di valutare: la vendibilità dei nuovi prodotti che i ricercatori stavano sviluppando, l'approccio strategico, i problemi tecnico-commerciali, il sistema per la commercializzazione
- Dal 2007 al 2010** Sviluppo competenze in materia di **Docimologia: sistema per la valutazione dell'apprendimento in un progetto formativo**. Si tratta di un sistema che affronta in maniera "*oggettiva*" la valutazione dell'apprendimento di uno studente dopo un periodo di formazione. *Prof. Bruno Ronsivalle, Università La Sapienza - Roma*
- Nel 2007** Cofondatore *dell'associazione di professionisti*, esperti in formazione e consulenza, denominata **General Management**. Lo staff è composto da un gruppo di consulenti con esperienze pluriennali in diversi ambiti aziendali. Le aree di competenza sono:
- *Management ed organizzazione aziendale*
 - *Consulenza di direzione e Controllo di gestione*
 - *Marketing e strategie*

- *Commerciale e vendite*
- *Logistica, produzione ed acquisti*
- *Informatizzazione dei processi ed ERP*

Oltre alla formazione ed alla consulenza, la **General Management** è specializzata nello sviluppo di *progetti speciali* che prevedono la cooperazione di uno staff interdisciplinare.

I principali progetti di cui ci occupiamo sono:

- *Lean production ed ottimizzazione dei processi produttivi*
- *Outsourcing delle funzioni aziendali*
- *Internazionalizzazione e delocalizzazione*
- *Temporary management nelle postazioni strategiche aziendali*

Nel 2008

Consulente per la **Regione Lombardia** nel progetto “*SPRING 3 – 100 Progetti per l’internazionalizzazione*”, finalizzato a dare supporto a piccole e medie imprese lombarde nella loro attività d’insediamento in mercati internazionali.

Tale progetto ha previsto interventi consulenziali e formativi ad aziende del territorio, le quali sono state affiancate da un **Temporary Export Manager** per essere assistite nella definizione e realizzazione delle proprie strategie di internazionalizzazione

Nel 2010

Referente per la **Regione Emilia Romagna** nel progetto “**Consulenze di accompagnamento alle PMI per l’implementazione di strategie di sviluppo**”.

In 28 aziende, su 7 province dell’Emilia Romagna, ho svolto le seguenti attività:

- elaborazione di un’analisi SWOT finalizzata ad individuare: opportunità e minacce nel settore di appartenenza; punti di forza e di debolezza nell’affrontare il proprio mercato
- piano di sviluppo per ridurre i punti di debolezza ad un livello minimo di rischio per le aziende
- piano di sviluppo per portare i punti di forza ad un livello massimo di eccellenza, in modo da aumentare i fattori critici di successo
- sviluppo di un piano di intervento consulenziale / formativo a supporto dell’azienda in questa fase di cambiamento.

Suddetto progetto è stato coordinato da *Centro Servizi Reggio Emilia*, ente rappresentativo di *CONFAPI*

Dal 2014

Consulente e TEM per le seguenti associazioni industriali:

- Confindustria Salerno
- API Mantova
- Confimi Modena

Nel 2016

Partecipazione alla redazione della “**Guida all’Export: manuale operativo per le piccole e medie imprese**”. Per visionare la guida: www.guidaexport.it
 Redazione curata da PMI-Export di Mantova e Camera di Commercio di Mantova
 Parte di mia competenza è stata: “**Il Piano Export: la programmazione del progetto di espansione all’estero**”.

Dal 2017

Consulente e docente **ICE / ITA - Istituto nazionale per il Commercio Estero**, in seminari, convegni e corsi di formazione riguardanti il Marketing Internazionale e lo sviluppo di progetti di internazionalizzazione.

Dal 2017

Coordinatore didattico-scientifico per l’Ente di formazione **Ge.Ma. sede centrale di Roma** nell’**Executive Master in Export Management**. Sedi di svolgimento dei corsi: Roma, Milano, Verona.

In tale master sono anche docente e responsabile dell’attività di Project work.

Le mie responsabilità sono:

- coordinare i docenti e trovarne di nuovi
- curarne lo sviluppo negli anni.

Nel 2019

Per **CTC, Ente di formazione della Camera di Commercio di Bologna**, responsabile del progetto “**Assessment per l’internazionalizzazione - Promozione export e internazionalizzazione intelligente 2019**”, personalmente somministrato a 20 aziende della provincia.

Dal 2019

Ricercatore Indipendente ed Autonomo. Dopo tanti anni di studi e di esperienze maturate nel mondo aziendale ed economico in generale, mi sono reso conto che il concetto di “*mercato*”, uno dei termini più utilizzati ed inflazionati nel nostro linguaggio, in realtà non è molto chiaro e necessita approfondimenti.

Il mio impegno nel futuro sarà quello di provare ad elaborare un nuovo approccio alla teoria del mercato, che unisca economia, marketing e la teoria sociologica-sistemica, con l’intento di trovare spiegazioni tecniche agli eventi e agli accadimenti economico-sociali che banalmente vengono identificati come “*processi economici naturali ed inevitabili*”.

Su questo argomento ho iniziato la stesura di un libro, il cui titolo sarà “*Mercato illustre sconosciuto*”.

Dott. Gianfranco Ardenti

ALLEGATO: Elenco referenze

Elenco referenze

Scuole, per progetti di Simulimpresa

- Filippo Re – RE
- D'Arzo – RE
- Moro – RE
- Iodi – RE
- Tricolore – RE
- Scaruffi – RE
- Russel – Guastalla - RE
- Alleghetti – Vignola - MO
- Sigonio – MO
- Porta – PR
- Bodoni – PR
- Zappa Fermi – Borgotaro - PR
- Carducci – Cesena
- Ferrari – Cesenatico
- Matteucci – Forlì

Enti

- API / CONFAPI– RE, PR, MO, MN, MT, PC
- Centro Servizi – RE, PR, MO, BO, FC, PC, RN, RA
- CNA – PR, RE, MO, FI, TO
- CNA Servizio Estero – RE
- CNI ECIPAR - MO
- ECIPAR – RE, PR
- IRECOOP – RE
- CIOFS – RE
- ISCOM – BO, PR, RE, MO
- Centro Studi La Cremeria – RE
- SCAMPER – Prato (FI)
- Direct English – RE
- British School – RE
- Rosso Fiorentino – FI
- Centro di Formazione Bassa Reggiana – RE
- ENAIP – RE
- FORM.ART – RE, PC, BO, PR, MO, Imola
- Confartigianato – UD
- Netcom – PR
- Asso.Form - Confindustria Trento
- IAL – RE, PR
- CIS - Confindustria – RE
- Consorzio Forma Futuro – PR
- IRIDE – Mirandola - MO
- Morphè – Carpi - MO
- Cooperativa Nazzareno – BO
- STOGEA – LU, BO
- Progetto Simulimpresa – FE
- ISP Italia – Imola (BO)
- INFOLOG – PG
- Harimann – Bardi - PR
- IFOA – RE, PR, MO, AN, MN

- Nuova Didactica - Confindustria MO
- Formindustria – BO
- CISITA - Confindustria PR
- ISFOR 2000 - Confindustria BS
- Confindustria SA, BL, SR, BO, AN, CH, PE
- Consorzio Legno Legno – RE
- Istituto Italiano per l'Asia – Roma (*Organizzazione ministeriale*)
- GE.MA. – Roma, Milano, Verona
- L&V Group – Ancona
- Asso.Form - Confindustria – RN
- CESTEC – MI
- ADECCO – MO, MI, TO, FI
- UCIMA / ACIMAC – Associazioni (MO)
- Provincia di Parma
- Agenzia per l'Internazionalizzazione – PR
- Camera di Commercio – RE, FE, PR, FG, BO, AN, MT
- Regione Emilia Romagna
- Regione Lombardia
- Università di Parma
- Adecco Formazione / MYLIA
- ENAIP Mantova
- FORPIN – Confindustria PC
- CERFORM Sassuolo (MO)
- QUAD – RE
- System Consulting (MN)
- ICE / ITA (Istituto nazionale per il Commercio Estero) – Roma
- CTC – Bologna
- Academy Experis – Maranello (MO)

Banche per progetti di consulenza e formazione

- ABI – Ass. Bancaria Italiana – Roma, MI
- Studio Aula – MN
- Banca Agricola Mantovana – MN, RE
- Cooperbanca – RE
- Carifermo – Porto San Giorgio - AP
- BCC – RO, VE
- Banca Popolare dell'Emilia Romagna – MO

Aziende per progetti di consulenza

- Conerpo – BO (*Consorzio Orto-frutta*)
- FPM – MO (*Impianti Agro Alimentari*)
- Komrowski – Amburgo - Germania (*Impianti*)
- Victoria Trade – RE (*Settore Ceramico*)
- Moncartons – RE (*Packaging cartone*)
- Montali Industrie Alimentari – RE (*Conserve*)
- Incam – BG (*Contenitori metallici*)
- Technobins – RE (*Impianti di Stoccaggio*)
- Tecom – RE (*Servizi Commerciali*)
- Consulenti Associati – RE (*Staff di consulenti*)
- Pastificio Combattenti – BG (*Pasta*)
- Reggiana Riduttori – RE (*Riduttori*)

- Chematek – MI (*Prodotti chimici*)
- Tradere – RE (*Informatica*)
- Enofood – RE (*Vino*)
- Global Export – FC (*Servizi Estero*)
- SITE Sistemi – RE (*Telefonia*)
- Microm-el – RE (*Elettronica industriale*)
- Maletti – RE (*Attrezzature parrucchieri*)
- Sitronic – RE (*Automazioni e Robotica*)
- Mave – RE (*Lucidatura metalli*)
- AIRO Tigieffe – RE (*Piattaforme aeree*)
- Ottotecnica – RE (*Elettronica ed Elettricità*)
- Nuova Planetario – RE (*Tour Operator*)
- Otium – MN (*Centro di Benessere*)
- Ergo Plant – Grecia (*Impiantistica*)
- Ferval – RE (*Utensileria*)
- Velincart – FC (*Carta*)
- Antolini Centro Stampa – Tione di Trento - TN (*Tipografia specializzata*)
- Foresi – RE (*Verniciatura industriale*)
- Free Tech – RE (*Ventilatori*)
- Steman – PR (*Soluzioni informatiche*)
- Aquila – Australia (*Calzature*)
- Catrin – RE (*Prodotti di bellezza*)
- Car Service – RE (*Trasporti speciali*)
- Arti Grafiche Soncini – RE (*Litografie, stampa e grafica*)
- Etnaland – CT (*Parco Acquatico*)
- CMC – RE (*Lavorazioni meccaniche*)
- Idromeccanica Rossi – RE (*Irrigatori*)
- Red Hot – PR (*Abbigliamento*)
- White Horse Ceramic – Malesia (*Ceramica*)
- OMP – RE (*Meccanica di precisione*)
- Litokol – RE (*Collanti*)
- Studio Alfa – RE (*Ambiente e sicurezza*)
- Pubblire – RE (*Redazione giornalistica*)
- Graziani – FC (*Packaging GDO*)
- Menozzi Bagni – RE (*Arredamento da bagno*)
- Tecno Gaz – PR (*Macchine per Odontoiatria*)
- Paderni – RE (*Lavorazioni meccaniche*)
- Tecnoelettra – RE (*Impianti elettrici*)
- Barigelli – MC (*Costruzione macchine*)
- Melaudio – RE (*Hi Fy*)
- Rossi e Pieri – RA (*Biancheria per la casa*)
- CMR Group – RE (*Moto-riduttori*)
- ST Impianti – MO (*Impianti*)
- Olivastri Forni – MO (*Forni ceramici*)
- BBF – RE (*Sistemi di carico*)
- Berera – RE (*Agroalimentare*)
- OMG – RE (*Meccanica di precisione*)
- ZTP – RE (*Apparecchiature elettroniche*)
- RP Paterlini – RE (*Tecnologie in agricoltura*)
- BPE – RE (*Elettronica*)
- Elca – RE (*Automotive*)
- Trelleborg – RE (*Guarnizioni industriali*)
- Zivan – RE (*Caricabatterie*)
- Atma Tec – PR (*Impiantistica*)
- BMP – RE (*Cosmetica e Parrucchieri*)
- ARICAR – RE (*Allestimento ambulanze*)
- Montana – PR (*Alimentare*)
- MTP – RE (*Automazioni*)
- Morini Segmagel – RE (*Gelaterie*)
- Tenuta Teracrea – VE (*Vino*)
- TDC – RE (*Macchine utensili speciali*)
- Tecnoform – PR (*Termoformati e Astucci*)
- Woodline – RE (*Spaccalegna*)
- GEOSEC – PR (*Edilizia*)
- Luppi – MO (*Serramenti in legno*)
- IMETA – PR (*Meccanica specializzata*)
- BRAIN BEE – PR (*Centraline elettroniche*)
- Federperiti – RE (*Associazione periti*)
- CS Plast – PR (*Stampaggio plastico*)
- Vaer – RE (*Stampaggio plastico*)
- OCMER – RE (*Impianti edilizia*)
- OMT – MI (*Macchine di precisione*)
- Etheria (SCE) – MO (*Centraline elettroniche*)
- D'Autore Prosciutti – MO (*Salumi e Insaccati*)
- Fratelli Sbernini – Fidenza - PR (*Infissi*)
- Grafos – Formigine – MO (*Tastiere*)
- Torchiani – BS (*Impianti*)
- Intercosped – RE (*Spedizioni internazionali*)
- Fontanesi – RE (*Meccanica agricola*)
- TirelFrigo – RE (*Frigoriferi industriali*)
- Gentili – FC (*Allestimento furgoni*)
- Torchiani Group – BS (*Holding*)
- Go Systems – RE (*Sistemi di protezione*)
- FOA Porte – PR (*Porte arredo da interni*)
- Euroscreen – MO (*Attrezzature per la grafica*)
- Il Ceppo – RE (*Arredamento da giardino*)
- BDH – (*Holding Mariella Burani*)
- Leporati – PR (*Prosciuttificio*)
- AL Elettronica – RE (*Elettronica*)
- FCB – RE (*Meccanica di precisione*)
- Leoni – PR (*Lavorazioni meccaniche*)
- Rubinetteria Parmense – PR (*Oleodinamica*)
- Artec Ambiente – RE (*Depurazione Acque*)
- Comer – RE (*Automotive*)
- Comer – RE (*Edilizia*)
- Erre Food – PR (*Alimentare*)
- Polisistem – RE (*Lavorazione Poliuretano*)
- Fiorini – FC (*Impianti di refrigerazione*)
- Trias Chem – PR (*Chimica*)
- SAI – MO (*Motori idraulici a pistoncini radiali*)
- NORBLAST – BO (*Sabbiatrici*)
- Peen Service – BO (*Lavorazioni meccaniche*)
- SAMO – BO (*Biomedicale*)
- BYSTEEL – FC (*Componenti di arredamento*)
- Mar Mobili – FC (*Arredamento da interni*)
- Tedeschi Gomme – RE (*Stampaggio gomme*)
- Perani & Montanari – FC (*Borse da donna*)
- Urbinati – FC (*Impianti Floricoltura*)
- Centro Alesatura – MO (*Lav. Meccaniche*)
- GRAF – MO (*Impianti e Quadri elettrici*)

- La Preferita – PR (*Componenti per gelati*)
- Parmalapping – PR (*Meccanica di precisione*)
- WEGH GROUP – PR (*Ferrovie*)
- Atlantide – RA (*Cooperativa di servizi*)
- FAM – RA (*Fonderia*)
- Torneria Montesi – RA (*Lav. meccaniche*)
- Microfound – RE (*Fonderia*)
- Rama Motori Group – RE (*Motori*)
- GFB Lab – RN (*Automazioni*)
- NTS Informatica – RN (*Software gestionali*)
- SMA – PR (*Serbatoi*)
- Protesa – BO (*Servizi tecnici alle imprese*)
- Uno Sider – RN (*Architetture da esterni*)
- Nordmeccanica – PC (*Macchine per packaging*)
- Coop l’Aquilone – RM (*Coop Sociale*)
- Acetaia del Cristo – MO (*Aceto Balsamico*)
- Italfine – PR (*Prosciuttificio*)
- Ruggeri – MO (*Cartotecnica*)
- Edil Maestri – RM (*Edilizia*)
- Modulo Sei – MO (*Cancelleria*)
- Coro Marketing – PC (*Servizi GDO*)
- PROMEC – PR (*Impianti d’imbottigliamento*)
- Pesaresi – RM (*Asfalti stradali*)
- FI-MA – RE (*Arredo Urbano*)
- E4 – RE (*Sistemi IT*)
- Arredamenti Mama – RM (*Arredamento*)
- Ascor Chimici – FC (*Chimica*)
- Vétoquinol – FC (*Farmaceutica*)
- TMT – RE (*Prefabbricati metallici*)
- MATRIX – PR (*Impianti d’imbottigliamento*)
- RM – RA (*Infrastrutture*)
- Coser – RM (*Sabbiatrici*)
- Porrini – MO (*Trasporti*)
- In.Carico – MO (*Logistica*)
- Startex – RE (*Maglieria*)
- Colorobbia – MO (*Colorificio*)
- Veprug Fervi – MO (*Import - Export*)
- Vitali – BO (*Attrezzature Dentali*)
- Borghi – MO (*Macchine Industriali*)
- Zenit – MO (*Pompe Idrauliche*)
- Gruppo Averna, Pernigotti, Casoni – CL (*Food & Beverage*)
- GS Allestimenti – AN (*Navale*)
- IGI – AN (*Nautica*)
- Colori dal Mondo – PC (*Arredamento*)
- Foris Index – RA (*Celle Frigorifere*)
- SL Soluzioni – PC (*Org. di eventi*)
- Latitudo – PC (*ICT*)
- Metalsider – MO (*Siderurgia*)
- Consorzio Ars Canusina – RE (*Artigianato Artistico*)
- Worgas – MO (*Bruciatori*)
- Rex Nord – RE (*Impianti di Movimentazione*)
- Ifi Consulting – MO (*Sistemi Informatici*)
- MBB – AN (*Ascensori*)
- RP Santini – PR (*Oleodinamica*)
- Ferri System – RE (*Trasporti Speciali*)
- Techboard – MO (*Elettronica*)
- SYAC – MO (*Video Sorveglianza*)
- Maselli Misure – PR (*Strumenti Elettronici*)
- H4T – MO (*Informatica*)
- CRIT – MO (*Innovazione Tecnologica*)
- ESEA 2G – BS (*Impiantistica*)
- Ampola – RE (*Arredamenti*)
- Purevanity – RE (*Cosmetica*)
- Piplastic – RE (*Stampaggio plastica*)
- Coldiretti – Roma (*Associazione di Categoria*)
- UNAPROL – Roma (*Ass. di Categoria*)
- AS Mechanical – MO (*Meccanica*)
- Milkylab – MO (*Meccanica Agroalimentare*)
- Trocellen – TV e MI (*Chimica*)
- Montanari – MO (*Meccanica*)
- Promek – PR (*Impianti d’Imbottigliamento*)
- Ekotec – PR (*Elettronica*)
- SI.SE. – MN (*Segnaletica Stradale*)
- Roter Forigo – MN (*Macchine Agricole*)
- Bordoni – RE (*Meccanica*)
- Modulstampa – RE (*Mrkt e Comunicazione*)
- Smalticeram – MO (*Colorificio*)
- Tiber Pack – AR (*Imp. Di confezionamento*)
- Zanasi – MO (*Marcatori*)
- Vitivinicola Errico – FG (*Vino*)
- PVM – Melfi, PZ (*Agroalimentare*)
- Ligra – PC (*Visual Communication*)
- CAPP PLAST – FI (*Lavorazione Plastica*)
- SBGroup – RG (*Immobiliare*)
- Zacmi – PR (*Impianti di Imbottigliamento*)
- Marchetti Autogrù – PC (*Autogru*)
- Pastificio Miglianico – CH (*Pasta*)
- SPAA – PE (*Chimica*)
- Bisva – PZ (*Confezionatrici sotto vuoto*)
- Casa Vinicola D’Angelo – PZ (*Vini*)
- MEC – PZ (*Ospedaliero*)
- Onirica – PZ (*Cinema e Comunicazione*)
- Royal Rider Italy – RE (*Equitazione*)
- Imel Park – RE (*Illuminotecnica*)
- ATPremax – RE (*Progettazione laboratori*)
- Domotrick – RE (*Illuminazione*)
- Suzzi – BO (*Elettricità*)
- Caseificio Manciano – GR (*Caseificio*)
- Coop Agriambiente Mugello – FI (*Tutto Biologico*)
- Gruppo Alegra / Valfrutta – RA (*Frutta*)
- Cantina Colli Fiorentini – FI (*Vino*)
- Sisal Fibre – Imola (*Pet*)
- Euroma – BO (*Lavorazioni meccaniche*)
- Mingazzini – BO (*Vino*)
- U-Packaging – BO (*Macchine Confezionamento*)
- Mandrioli – BO (*Pelletteria*)
- LTR – BO (*Tendifilo*)
- Kiron – BO (*Wellness e Integratori*)
- CMS – BO (*Assemblaggio Macchine*)
- Zivieri – BO (*Agroalimentare*)

- Ahrcos – BO (*Restauro beni artistici*)
- La Venenta – BO (*Abbigliamento*)
- Demetra – BO (*Chimica*)
- Tecnotelai – BO (*Arredamenti Industriali*)
- ICS – BO (*Sicurezza Edilizia*)
- Multigrafica – RE (*Stampa Grafica*)
- Nastrotecnica – RE (*Gadget*)

Grandi Aziende per progetti di formazione

- Prada (*Abbigliamento*)
- Ducati (*Motociclette*)
- Campagnolo (*Gruppi cambio biciclette*)
- CEPU (*Formazione*)
- Panini Modena (*Editoria*)
- CMS Group (*Lavorazioni meccaniche*)
- Landi Renzo (*Impianti a gas*)
- Arag (*Meccanica agricola*)
- Brevini Group (*Motoriduttori*)
- Zapi Group (*Centraline elettriche*)
- Coccinelle (*Abbigliamento*)
- Riello (*Climatizzazione*)
- Deck Marine (*Elettronica per nautica*)
- Rodriguez Group (*Nautica*)
- Jacuzzi (*Idromassaggi*)
- General Electric Italia (*Energia*)
- Haemotronic (*Farmaceutica*)
- Ferrovie dello Stato (*Trasporto ferroviario*)
- Pompea (*Abbigliamento*)
- West Scout (*Abbigliamento Sportivo*)
- Diadora (*Abbigliamento Sportivo*)