

*C o m m u n i c a t i o n , M a r k e t i n g & T r a i n i n g*

*lbdi*  
*communication*

*lbdi*  
*marketing*

*lbdi*  
*training*

**La Boutique delle Idee srl**

via Giacomo Boni, 26  
20144 - Milano - Italy

tel. +39 02 43910069 - fax +39 02 33007120  
lbdi.it



ISO 9001

**UNI EN ISO 9001:2015**

PROGETTAZIONE ED EROGAZIONE DI SERVIZI DI COMUNICAZIONE  
E MARKETING ITALIA ED ESTERO E ATTIVITA' FORMATIVE

Sistema di gestione qualità certificato

*lbdi*

Un partenaire MarComm atypique 04  
Réseau international d'agences RP 06  
Une présence mondiale avec une expertise locale  
Qualité certifiée UNI EN ISO 9001:2015 08  
Valeurs 10

**Lbdi Communication**

Bureau de Presse National & International 12  
Réseaux Sociaux et Digital PR 14  
Biographie des Sociétés 16  
Campagnes publicitaires 18  
Solutions Web & App 19  
Matériel Marketing & Vente 20  
Below the Line 21  
Evénements & Foires dans le monde 22

**Lbdi Marketing**

Consultation Stratégique 24  
Projets internationaux 25  
Études de marché et enquêtes qualitatives/quantitatives 26  
Programme Partenaires & Génération de Leads 27  
Types de campagnes Outbound 28

**Lbdi Training**

Formation financée et certifiée UNI EN ISO 9001:2015 30  
Caractéristiques distinctives 31  
Domaines d'expertise 32  
  
Clients 34  
Références des formateurs 35  
  
Partenaires 36



## Un partenaire MarComm atypique

Notre atout est la possibilité d'opérer dans toute l'Europe, y compris en Turquie, en obtenant des résultats concrets. Dans le détail, nos services permettent d'accroître la visibilité de nos clients grâce à des projets structurés qui intègrent le Bureau de Presse, les Réseaux Sociaux, les projets de Génération de Leads et d'Internationalisation.

Notre expérience de haut niveau et de longue durée dans le secteur, unie à un grand savoir-faire en ingénierie, nous permet de décliner l'identité des marques de nos Clients dans chaque pays et de localiser les contenus, même techniques, pour promouvoir les entreprises sur les Média et sur Internet. Un MarComm Partner atypique pour les Pays à accès difficile.

Grâce à notre rôle de Facilitateurs nous assistons le Client pendant toutes les phases du processus d'internationalisation: des Etudes de Marché aux Plans de Marketing Opérationnel, aux Programmes Partenaires, aussi bien qu'aux lancements de produit, pour créer de nouvelles opportunités commerciales.

Nos programmes de formation complètent l'offre. Notre équipe de formateurs expérimentés vous aidera à améliorer les compétences de vos ressources humaines en Gestion, Ventes et Communication, pour une organisation plus efficace.

Notre Agence a une grande expérience dans les secteurs suivants :

*Architecture & Design d'Intérieur, Assurance, Automation industrielle et robotique, Climatisation et Réfrigération Commerciale et Industrielle, Composants industriels, Education, Energies Renouvelables, Equipement pour le secteur Ho.Re.Ca., Finance, Grande Distribution, Illumination, Industrie Automobile, Industrie de la Construction, Industrie d'Emballage, Industrie Manufacturière, Industrie Mécanique, Information Technology, Mécanique, Produits et Services pour les Consommateurs, Santé, Systèmes de surveillance et Domotique.*



## Réseau international d'agences RP

Lbdi est le partenaire exclusif pour l'Italie d'Eurocom Worldwide, troisième réseau mondial d'Agences de Relations Publiques et Marketing indépendantes, fondé en 2002 au Royaume-Uni.

### Les chiffres du réseau

- 33 Agences, pour une présence dans 61 pays
- 55 Sièges
- Un staff de plus de 500 employés
- Plus de 1.000 clients
- Environ 200 projets internationaux gérés en un an

### Emplacement

#### **Europe Occidentale**

Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Irlande, Italie, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Suède, Suisse, Royaume-Uni

#### **Europe Centrale et Orientale**

Arménie, Biélorussie, Estonie, Lettonie, Lituanie, Pologne, Russie, Slovaquie, République Tchèque, Ukraine

#### **Amérique du Nord et du Sud**

Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, États-Unis, Mexique, Panama, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela

## Une présence mondiale avec une expertise locale

Une expertise sans rivale, au niveau local, dans la gestion de campagnes internationales de communication intégrée.

#### **Extrême Orient et Océanie**

Australie, Chine, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle - Zélande, Singapour, Taïwan, Thaïlande, Vietnam

#### **Moyen-Orient et Afrique**

Afrique du Sud, Algérie, Arabie Saoudite, Bahreïn, Dubaï, EAU, Égypte, Kenya, Koweït, Liban, Maroc, Oman, Qatar, Tunisie

### Approche

- Un référent unique pour la gestion de projets internationaux
- Efficacité maximale, grâce à un Team multi-pays coordonné
- Connaissances, Compétences et outils partagés entre les Partenaires du Réseau
- Efficacité maximale dans les modalités de travail
- Mise à jour constante et continue dans le temps entre les partenaires, avec des échéances mensuelles, concernant les nouvelles opportunités de communication et le partage de projets de création inédits lors de la Conférence Annuelle du Réseau

*"Nous avons été impressionnés par la rapidité avec laquelle les équipes de Eurocom Worldwide ont compris notre technologie à la perfection et par leur capacité d'optimiser une approche stratégique globale pour communiquer la valeur de nos solutions aux médias et aux analystes"*

Angelika Dester, EnOcean PR



## Qualité certifiée UNI EN ISO 9001:2015

Depuis sa création, Lbdi a placé le «**Total Quality Management**» au centre de sa stratégie, afin d'assurer des services professionnels de haut niveau.

Lbdi est certifiée pour la Conception et la Fourniture de services de Communication et Marketing en Italie et à l'étranger et d'activités de Formation.

Se doter d'un Système de Gestion de la Qualité selon les standards internationaux n'est pas une obligation, mais cela répond précisément à la stratégie d'une entreprise désireuse d'investir dans l'efficacité de ses processus internes et de garantir les plus hauts standards de services.



La certification UNI EN ISO 9001:2015 garantit aux Clients les avantages suivants :

### Communication et Marketing

- Une assistance qualifiée grâce à des équipes d'attachés de presse compétents et bien formés
- Une mise à jour constante sur l'état des activités grâce à des procédures partagées et des GRC propres,

développées en interne, pour gérer l'activité de Service de Presse et de Télémarketing

- Gestion des autorisations avec les Clients et les Tiers
- Processus et outils constamment contrôlés.

### Training

Lbdi Training est certifiée UNI EN ISO 9001:2015, secteur EA37, et développe des projets de Formation financée conformes à la présentation, aussi bien dans la modalité Compte Formation qu'Avis d'appel d'offres, pour tous les Fonds Interprofessionnels Italiens.



## Valeurs

### Force de proposition

Le staff de Lbdi se distingue par un esprit d'initiative très développé, que nos Clients considèrent comme une forte valeur ajoutée.

### Internationalité

Le savoir-faire renforcé au fil du temps s'exprime à travers la capacité à décliner localement les services offerts, avec efficacité et bon sens, afin de satisfaire les exigences des Clients dans les pays concernés.

### Qualité

Grande motivation, compétences techniques élevées et capacité à se focaliser sur les résultats : tel est notre mix unique, qui garantit des projets parfaitement intégrés sur le plan stratégique comme sur le plan opérationnel.

### Fiabilité

Ponctualité, sérieux et responsabilité: tels sont les facteurs que nous considérons fondamentaux pour les rapports à long terme avec nos clients.



## **Bureau de Presse National & International**

Lbdi gère la communication avec la presse d'une façon systématique, structurée et cohérente afin d'augmenter la visibilité des Clients et de consolider leur position sur le marché, en encourageant la publication d'articles gratuits sur les Médias italiens et étrangers. En effet, nous nous distinguons pour notre capacité de régler, de notre siège, les projets de Relation avec les journalistes dans toute l'Europe et dans les pays voisins, comme la Turquie.

### **Les Attachés de Presse**

Comme des "Angeles" : notre équipe d'attachés de presse multilingue prend soin des Clients et gère les activités de Bureau de Presse et les relations avec le riche réseau de journalistes italiens et étrangers, que Lbdi a créé dans les années, dans leur même langue.

### **Dossier de Presse**

Matériel fonctionnel à l'Activité de Bureau de Presse qui présente des approfondissements sur l'Entreprise et qui est distribué aux Média pour fournir des informations détaillées et stimuler la publication d'articles dédiés.

### **Plans de Communication**

Lbdi crée des Plans de Communication pour bien organiser la coordination des activités continues, comme pour gérer les activités de Bureau de Presse Institutionnel, de Produit, Commerciale et de situation de Crise, d'une façon structurée, systématique et cohérente.

### **Liste Média**

Au fil des ans, Lbdi Communication a constamment mis à jour et accru un réseau de contacts constitué par: agences de presse, journaux, magazines nationaux et locaux, revues B2B et B2C spécialisées, périodiques en ligne, blogs, radios et télévisions, pour assurer la visibilité maximale à ses Clients, en Italie comme à l'étranger.

### **Communiqués de Presse**

Lbdi écrit, traduit et localise les Communiqués de Presse institutionnels, de produit et les Cas de Succès pour les rendre efficaces et intéressants aux yeux des journalistes de chaque Pays.

### **Revue de Presse**

Lbdi envoie périodiquement à la Direction et à la Force de Vente un recueil en format électronique de tous les articles publiés.

### **Relation avec les Média**

Après l'envoi du communiqué de presse, nous procédons à des relances téléphoniques quotidiennes pour partager les contenus avec les journalistes et favoriser l'intérêt pour la nouvelle.

### **Formation Média**

Lbdi développe un programme de formation personnalisé et expérientielle, basé sur le modèle de Programmation Neurolinguistique pour préparer les Managers de la Société à gérer les interviews les plus criques avec les Médias et à mieux représenter leur Société.

### **Conférence de Presse**

Pour Lbdi, inviter la Presse à des événements dédiés, signifie créer une précieuse occasion pour partager avec les journalistes les nouveautés de l'Entreprise, en favorisant la visibilité et la notoriété de marque dans le secteur de référence.

### **Analyse des Retombées de Presse**

Lbdi analyse la Revue de Presse annuelle et réalise une évaluation qualitative et quantitative des articles publiés, afin de calculer leur équivalence publicitaire.



## Réseaux Sociaux et Digital PR

Toujours à la page, même sur les Réseaux Sociaux: Lbdi gère les pages de ses Clients, rédige des contenus de qualité et interagit avec les Abonnés et les leaders d'Opinion afin de consolider la réputation d'entreprise et d'augmenter le trafic au site de la société.

### Sélection des Réseaux Sociaux et de la Presse en ligne

Lbdi choisit les Réseaux Sociaux, Networks et Content Sharing italiens et étrangers les plus intéressants pour les Clients.

### Evaluation de la réputation sur le Web et sur les Réseaux Sociaux

Lbdi réalise une enquête sur la notoriété et l'image des marques de ses Clients, pour évaluer comment et combien on parle de l'Entreprise et de ses concurrents sur le web et sur les Réseaux Sociaux.

### Création de profils pour les Réseaux Sociaux

Pour chaque Réseau Social, Lbdi crée un profil de la Société, spécifique et en plusieurs langues, pour gérer la communication internationale avec des textes, des vidéos et des images choisis selon le public cible du Réseau Social.

### Calendrier Editorial des Réseaux Sociaux

Lbdi planifie des calendriers éditoriaux périodiques pour chaque Réseau Social de façon à décider à l'avance les sujets et à différencier les contenus selon le public de référence.

### Gestion quotidienne des Réseaux Sociaux

Lbdi publie les contenus approuvés avec les calendriers éditoriaux sur les Réseaux Sociaux de ses Clients et gère les retours et les questions posées par les parties prenantes.

### Statistiques des Profils

L'activité sur les Réseaux Sociaux sera documentée à l'aide d'un compte-rendu mensuel qui met en comparaison les résultats obtenus avec ceux des pages des concurrents et ceux de la période précédente.

### PR Numériques & Netlinking

Quand la création de contenus captivants et de haute qualité se rejoint avec les Relations Publiques, l'horizon de la communication en ligne s'élargit et transforme la quantité en qualité, le Netlinking en PR Numériques.





## Biographie des Sociétés

La Biographie des Sociétés est en genre nouveau dans le domaine éditorial international. Les protagonistes sont les entrepreneurs et leurs histoires que l'auteur doit raconter en les contextualisant habilement au fil du temps et de l'espace. Il doit aussi les analyser, en cherchant à comprendre les choix des personnages, leurs raisons et les conséquences, en saisissant les implications humaines de leurs actions.

A notre époque, les entrepreneurs sont parmi les points de références les plus crédibles et influents. Ils sont des gardiens de valeurs souvent oubliées, des personnes capables de grandes intuitions, comme d'une détermination inébranlable. Ils se distinguent par leur forte volonté, leur esprit de sacrifice, leurs actions concrètes et leur courage.

Raconter leurs histoires signifie raconter l'histoire du Pays où ils sont nés, où ils ont vécu et travaillé, en offrant un portrait de l'histoire et de la société du siècle passé.

Dans un monde hyper-connecté, tissé de connexions globales fines et multiples, nous pouvons encore apprécier la beauté et l'excellence du passé grâce aux histoires des traditions locales, à la bonne chair et aux coutumes souvent oubliés qui ressortent des histoires des plus grands entrepreneurs de notre temps.

C'est pour cette raison que un nombre toujours croissant d'écrivains, dramaturges et scénaristes choisit de se dédier à la narration des vies des entrepreneurs.

## Procès de Rédaction

Lbdi, en collaboration avec l'auteur et l'éditeur, définira le plan de travail pour le développement de l'œuvre. L'Agence supervisera toutes les phases du procès de rédaction, en définissant le calendrier à partir d'un programme éditorial partagé.

## Procès de Publication

Lbdi va coordonner l'éditeur et l'auteur en ce qui concerne: le concept de l'œuvre, la direction artistique, les traductions, la rédaction, la correction d'épreuves, la conception graphique, la recherche d'images, la mise en page, le processus de photolithographie, les épreuves couleurs, l'impression, la reliure, l'emballage, la livraison, l'activité du bureau de presse, la promotion et la distribution nationale et internationale.



## Campagnes Publicitaires

Lbdi développe des campagnes publicitaires en ligne et hors ligne créées pour atteindre le public le plus large possible afin de renforcer la reconnaissance de la marque des Clients et de les distinguer des concurrentes. Voilà les 8 Conseils de Lbdi pour des Campagnes Publicitaires Efficaces :

**1. Rejoignez votre public cible:** une campagne publicitaire devrait être ciblée sur le créneau de marché du Client. Cela permet d'éviter l'erreur très fréquente de créer un message générique, qui n'attire pas l'attention du public choisi.

**2. Soulignez vos avantages compétitifs:** l'un des éléments clés, c'est de valoriser les points forts de l'Entreprise. Selon Lbdi, les publicités doivent être

**7. La valeur de la ponctualité:** Lbdi gère le calendrier des matériaux afin de les envoyer aux Média rapidement et sans délais.

**8. Veillez toujours aux résultats de vos Campagnes:** Lbdi développe des enquêtes de positionnement et de notoriété de la marque afin d'évaluer la réussite des Campagnes.

intelligentes et réussir aussi à communiquer les bénéfices des produits ou des services offerts.

**3. Visez le résultat:** il est essentiel de développer un message distinctif pour se différencier de ceux qui cherchent à être "N'importe quoi, pour tout le monde".

**4. Chaque pays a ses nuances:** il est indispensable de localiser le message en tenant compte des spécificités culturelles, sociales et environnementales.

**5. Diversifiez vos investissements:** Lbdi crée des Plans pour ses Clients en allouant le budget dans un éventail de Média en ligne et hors ligne,

italiens ou étrangers, sélectionnés à partir de la cible.

**6. Testez la campagne à l'avance:** vérifiez les concepts de vos publicités avec des études qualitatives et quantitatives réalisées par Lbdi avant du lancement de la campagne.

## Solutions Web & App

Le Marketing Digital pour faire croître votre business en ligne : Lbdi offre les meilleures solutions techniques et graphiques pour améliorer la reconnaissance de votre marque sur le web.

### Web Marketing

- E-réputation
- Optimisation pour les Moteurs de Recherche (SEO)
- Search Engine Marketing & Publicité Coût par clic (SEM & PPC)

### Développement Web & Mobile

- Développement de sites réactifs
- Sites web d'Entreprise et de Produit
- Portails et sections e-commerce
- Système de Gestion de Contenu (SGC)
- Solutions App & Mobile
- Programmes personnalisées de mise à jour et d'entretien des sites web

### Communication Web

- Design web
- Rédaction des contenus pour les sites
- Lettre d'information
  - E-mail marketing
  - Campagnes publicitaires en ligne
  - Catalogues numériques feuilletables

## Matériel Marketing & Vente

Le business avant tout! Lbdi développe des matériels de marketing pour aider votre Equipe Commerciale à promouvoir vos produits et vos services auprès des prospects.

### Image de marque & Conseil

- Stratégie de marque & Identité d'entreprise
- Stratégie de campagne
- Stratégie de contenu
- Rédaction
  - Création du nom de marque et son logo

### Design créatif

Conception créative de : catalogues, listes de prix, fiches de produits, dépliants, emballages, références ou case histories, comptes-rendus annuels, manuels, bulletins techniques, posters, étiquettes et affichage promotionnel.

### Service photographique

Lbdi propose des services photographes dans le studio, le siège social ou le lieux d'installation des produits

- Nature morte
- Architecture
- Portrait d'entreprise
- Evénements
- Visites immersives à 360°

### Production de vidéos

- Vidéos d'entreprise & industrielles
- Motion design & 3D
- Videoclip
- Tutoriels techniques
- Tours virtuels
- Catalogues interactifs & Liste de prix

## Below the Line

Lbdi satisfait le besoin des Clients de développer de nouvelles initiatives afin d'augmenter la force compétitive de leurs Force de Vente, des filiales et des partenaires locaux.

- Plans de Communication & Marketing
- Projets de franchise
- Campagnes pour le lancement de produits
- Concours offline et online
- Assistance bureaucratique, sélection et gestion de la liquidation des prix pour concours
- Projets de Geomarketing pour le secteur des Ventes
  - Promotions en magasin
  - Merchandising et matériel P.D.V.



## Evénements & Foires

Les événements et les foires sont des moments de rencontre décisifs pour consolider les relations et pour développer de nouvelles opportunités de business.

### Evénements

- Gestion du projet
- Sélection du site de l'événement
- Activités de motivation, Travail d'équipe et Sessions de formation
- Conception créative de l'invitation et du matériel de communication
  - Services de secrétariat
  - Gestion des fournisseurs
  - Hôtesse et interprètes

- Merchandising
- Coordination pendant l'événement
- Suivi de l'événement

### Foires Internationales

- Conception du stand
- Représentation virtuelle du stand en 3D
- Etude créative des éléments graphiques

- Gestion de la réalisation et test de la structure du stand, en collaboration avec nos 33 correspondants dans le monde
- Création de solutions d'affichage sur mesure



## Consultation Stratégique

L'exigence de lier les décisions aux résultats économiques assume une importance particulière lorsque l'on veut évaluer préalablement les actions les plus appropriées à entreprendre et pour monitorer le trend effectif des revenus, en déduisant des orientations utiles pour le futur.

Notre consultation porte sur activités suivantes :

- Identification des Secteurs stratégiques d'Affaires
- Étude des combinaisons produit / marché
- Analyse de la structure du secteur et de la concurrence
- Étude des facteurs qui déterminent la marge opérationnelle
- Évaluation de l'approche entrepreneuriale
- Évaluation des ressources et des compétences d'entreprise
- Étude des variations des résultats associées à des alternatives spécifiques de gestion
- Définition des lignes stratégiques et d'un Plan Opérationnel
- Mise en œuvre des actions de Communication et de Marketing

## Projets Internationaux

Lbdi est une Société Internationale qui développe les projets de Communication et Marketing directement en Europe et dans le Monde avec ses 33 Correspondants.

### Lbdi, conseil international

Nos programmes internationaux sont structurés en plusieurs étapes pour analyser le marché et mettre en œuvre un plan de marketing opérationnel et de communication, afin de stimuler le nouveau business et le développement des accords avec les partenaires stratégiques, pour élargir le canal de distribution.

### Segmentation & analyse des marchés cible

Lbdi se charge de la création d'une base de données contenant les Clients potentiels, les Intermédiaires, les Autorités locales et les Fournisseurs, fondée sur les critères établis et partagés avec la Société.

Nous complétons cette phase avec une analyse des facteurs démographiques, économiques, technologiques, politiques et culturels et leur influence sur les plans marketing de la Société.



### Assistance transversale

Lbdi soutient les Clients dans toutes leurs demandes, avec une équipe qui facilite les relations entre la Société et les contreparties étrangères.

## Études de marché et enquêtes qualitatives/quantitatives

Lbdi développe et mène des études de marché et des enquêtes qualitatives/quantitatives, en Italie et à l'étranger, pour des entreprises qui souhaitent conserver durablement une position compétitive solide et mesurer à l'avance l'efficacité des Plans stratégiques de développement et communication.

### Enquêtes de satisfaction de la clientèle

Les enquêtes quantitatives/qualitatives, menées sur un échantillon représentatif de clients, ont pour but de recueillir la perception de la cible par rapport à la capacité de l'entreprise à créer de la valeur, en analysant des informations utiles sur le niveau de satisfaction générale, sur la perception du positionnement actuel de l'entreprise sur le marché par rapport à la concurrence et sur l'évaluation des attributs du produit, du service avant- ou après-vente et des politiques de distribution.

### Sondages marketing vers les clients potentiels

L'objectif de l'analyse est d'identifier une série d'atouts compétitifs, reconnus par les clients potentiels, afin que l'entreprise soit associée, à long terme, à des caractéristiques distinctives, facilement identifiables, persistantes dans le temps et essentielles pour les personnes interviewées. Lbdi développe des études de marché afin d'approfondir les critères de choix des Prospects par rapport aux solutions présentes sur le marché, de définir les éléments caractéristiques que la marque de l'entreprise ou du produit doit posséder pour être considérée leader dans les préférences d'achat, en analysant les "Top of mind" du secteur et les éléments qui en déterminent la position de la part de la cible.

## Programme Partenaires & Génération de Leads

Pour Lbdi, développer un programme partenaires ou une campagne de génération de leads signifie renforcer la position compétitive de ses Clients sur le marché, en mettant en avant les solutions et les services qu'ils offrent.

### Programme Partenaires

Lbdi étudie et développe des projets stratégiques afin de créer de nouveaux canaux de distribution et d'évaluer des Distributeurs/Revendeurs pour des accords de partenariat.

### Génération de Leads

Lbdi crée des nouvelles opportunités pour ses Clients et leur Forces de Vente grâce aux activités de télémarketing en Italie et à l'extérieur. L'objectif principal des entreprises est d'augmenter le nombre de clients : l'expérience de notre équipe de télémarketing garantit à nos Clients d'entrer contact avec un grand nombre de Clients dans peu de temps. Lbdi sélectionne ou crée une liste de contacts, pour leur présenter son Client et ses solutions. Avec un suivi par téléphone nous fixons des rendez-vous, pour transformer les clients potentiels en clients effectifs.



## *Types de campagnes Outbound*

Lbdi est spécialiste du développement de campagnes Outbound business to business et a développé avec succès plusieurs projets ayant les objectifs suivants :

### New Business

Activités de prise de contact avec les décideurs d'entreprises/OEM/clients finaux afin de créer un agenda de rencontres destinées à l'estimation des coûts pour la vente de produits ou services.

### Prescription

Activité de prise de contact téléphonique avec les bureaux d'études, les cabinets d'architectes et d'ingénieurs, ayant pour objectif la création d'un agenda de rendez-vous pour la force de vente afin de promouvoir l'inscription, dans les projets, des clauses du cahier des charges relatives aux solutions offertes par nos clients.



## Formation financée et certifiée UNI EN ISO 9001:2015

“If you put fences around people, you get sheep” (William L. McNight - 1924)

Lbdi Training se distingue par ses parcours de formation, indoor et outdoor, conçus suivant une méthode qui place l'expérience de l'individu au centre du processus d'apprentissage.

Chaque entreprise est différente ; c'est pour cette raison que nous considérons qu'une approche formative personnalisée correspondant aux exigences de chaque entreprise est une condition nécessaire pour rapprocher les personnes de leur potentiel, en créant les conditions de changements durables dans le temps.

Lbdi Training est certifiée UNI EN ISO 9001:2015 secteur EA37 et développe des projets adaptés aussi bien au Compte Formation qu'aux Avis d'appels d'offres, pour tous les fonds interprofessionnels.

Notre Société, en collaboration avec un Partenaire de confiance, offre un service de conseil complet, accompagnant toutes les phases de l'activation de la procédure de financement : du développement du projet de formation au rapport final, en passant par la présentation de la demande de fonds.

## Caractéristiques distinctives

Lbdi Training est un centre de compétences dont l'atout essentiel est qu'il collabore exclusivement avec un un groupe de formateurs senior, possédant une longue et solide expérience d'au moins 20 ans, pour offrir un ensemble complet de références méthodologiques, des plus traditionnelles aux plus innovantes.

Pour Lbdi Training, développer des parcours de formation signifie créer des modules personnalisés et expérientiels, basés sur l'intégration des modèles de la pensée systémique, de la Programmation Neuro-Linguistique, de la psychologie de la Gestalt, de l'analyse transactionnelle, de l'empowerment et des théories de l'organisation les plus modernes.





## Domaines d'expertise

### Formation High-Tech

- Story Telling : impliquer le Client à travers l'art de la narration dans la vente
- Elevator Pitch dans la Prescription et la Vente
- Modeling Learning<sup>®</sup>: les excellences internes, ressource de l'entreprise
- Mesurer l'efficacité dans le temps de l'action de formation : le modèle DOES<sup>®</sup>
- Gestion de Projet et Coaching on the job
- Lean Manufacturing
- Pink Leadership pour les entrepreneuses

### Management

- Coaching Individuel- Formation au Coaching
  - Shadow coaching dans l'entreprise
    - Motiver ses collaborateurs - Donner et recevoir un feed back
    - Instruments de PNL pour une communication assertive
      - Gestion du Temps - Gestion des réunions - Gérer l'incertitude
      - Auto-évaluation sur le Leadership Managérial
        - Leadership évolutif

- Gérer le stress pour améliorer les résultats de l'entreprise
- Gestion des conflits
- Se disposer au changement
- Gestion du Changement
- Résolution de problèmes et Prise de décisions
- Développement de la créativité
- Le rôle du manager : développement des compétences pour créer et gérer une équipe

### Customer Care

- Communication téléphonique efficace
- Gestion des réclamations
- Techniques de communication pour Centre d'Assistance
- Techniques de communication pour le recouvrement de crédit
- Télémarketing & Télévente

### Communication

- Gestion de la communication interfonctionnelle
- Gestion de la communication interpersonnelle
- Prendre la parole en public
- Prendre la parole en public avec techniques théâtrales
- Media Training
- Visual Merchandising
- Formation de formateurs techniques
- Communication et Marketing B2B et B2C
- Gérer efficacement les réseaux sociaux

### Team Building en intérieur ou en extérieur

- LEGO<sup>®</sup> SERIOUS PLAY<sup>®</sup>: pensée stratégique et développement organisationnel
- Stage de survie
- Concours de cuisine
- La mine
- « Les Experts »
- Yoga du rire
- Théâtre et jeux de rôle
- Entraînement sportif en extérieur : rugby, golf, chasse au trésor... et beaucoup d'autres

### Secteur Ventes

- Acquérir de nouveaux clients
- Interagir de façon optimale avec le Client
- Génération de leads
- Négociation pour vendeurs néophytes
- Négociation pour vendeurs expérimentés
- Gestion des objections



## Clients

Accor Hospitality  
Aldes  
Allnet.Italia  
Angelo Po  
Arcese Trasporti  
Armstrong Buildings Products  
AutoRigoldi  
Beakert Fencing  
Biella Insurance  
Biemme Fire Safety  
Brema Ice Makers  
Brivio & Viganò  
Busatta Piscine  
Celanese  
Cesop Communication Employer Branding  
Check Point Software Technologies  
CheckPoint Systems Italia  
Citifinancial  
Comelit  
Consorzio Stile21  
Coratek  
Coveme  
Delga Group  
Denicar  
Dessign Blue Gmbh  
Domal  
Euro-Export  
EIGE - European Institute for Gender Equity

Faber System  
Fantini Cosmi  
Fils  
Funkwerk Technology  
Geico  
General Electric - Intelligent Platform  
Grünenthal  
Gruppo Epta Refrigeration  
Gruppo Mattarei  
Gruppo Progetto Elettronica 92  
Hachette Fascicoli  
Haemopharm Healthcare  
Hünnebeck - Harsco Corporation  
Hydro Building Systems  
Icopal - Siplast  
Il Fanale Group  
Ilpra  
IMS  
Infonet  
Ing. Enea Mattei - Compressed Air  
InterCar - Gruppo OMR  
Jobrapido  
John Deer  
Kinservice  
Monster Italia  
Noemalife  
Nordossola  
Orsyp Italia

OVH.it  
PatentVerwag Italia  
Pearson  
Pietro Cucchi  
Piscine California  
Pres  
Progetto Ecosisthema  
Reel - Gruppo KSB  
Reitek  
Ristoclub.it  
Saint-Gobain Condotte  
Sapa: Building System  
Scrigno  
SG Société Générale Private Equity  
Shire  
Siemens VDO  
Sigmund Freud University  
Snoline  
Solas Vernici  
Stelmi  
Studio Picci  
Tecnocupole Pancaldi  
Tecnofil  
Tekno Point Air-Conditioning  
Teleroute  
Urmet Domus  
VBM  
Zodiac - Europool Italia

## Références des formateurs

### Prise de parole en public :

Banco Desio, Eni Corporate University, Italgas, Telecom Italia, Tim, Banca della Rete, Prenatal, Vorwerk Folletto, Sia.

**Rédaction commerciale :** Quirinale, Banco Desio, Eni Corporate University, Italgas, Banca Popolare di Milano, Ubi Banca, Tim, Banca Popolare di Lodi.

**Résolution de problèmes et Prise de décisions :** Eni Corporate University, Agip, Comune di Milano, Ubi Banca, Regione Toscana, Fresco, Banca Intesa.

**Techniques commerciales, acquérir de nouveaux clients, négociation pour forces de ventes expertes :** H3g, Banca Popolare di Milano, Banca Carige, Società Immobiliare Vicenza, L'Oreal, Seat Pagine

Gialle, Banca San Paolo, Banca Intesa, Poste Italiane, Radioreti, Agip, Ministero della Pubblica Istruzione, Cariverona, Alleanza Assicurazioni, Banca Fideuram

**Communication et bien être dans l'entreprise :** Banco Desio, Società per i Servizi Bancari, Eni Corporate University, Comune di Milano, Regione Toscana, Saint-Gobain, Vodafone, Cariverona

**Travail d'équipe :** Ubi Banca (Banca Carime), Poste Italiane, Fiat

**La communication pour motiver les partenaires :** Schiedel, Eni Corporate University, Fastweb

**Le cœur du coaching :** Ospedale San Raffaele, Banca Popolare di Milano, Fiat

**Conduite de réunion :** Saint-Gobain, Banco Desio, Vorwerk Folletto, Regione Toscana, Fiat

**Gestion du temps :** Eni Corporate University, Telecom Italia, Schiedel

**Leadership :** Telecom Italia, Tim, Eni Corporate University, Agip, Schiedel

**Communication au téléphone :** Banca Popolare di Milano, Prenatal

**Media Training :** Eni

**Développement de la créativité :** Banco Desio, Eni Corporate University

# Partnaires

## Ginevra Fossati

Elle obtient son diplôme en Relations Publiques en 1999, auprès de l'Université IULM de Milan et réussit en 2005 le Master en Programmation Neuro-Linguistique (PNL) dans la spécialité Communication et Art du Coaching ; en 2010, elle obtient l'Executive Master in Business Administration (MBA) auprès de la School of Management SDA Bocconi de Milan.

Elle fait ses premiers pas professionnels en 1993 en s'occupant d'abord d'administration, puis de communication, au sein de plusieurs entités commerciales telles que : Le Officine Creative, Boxi, Onama et Ristomat.

En 1999, elle entre dans le secteur de la Technologie de l'Information, en qualité de Responsable de la Communication, chez Procom Technology.

Forte de l'expérience acquise durant ces précédents emplois, elle est appelée à assumer le rôle de Responsable Marketing chez Guinness Italie. Elle poursuit sa progression professionnelle en devenant Responsable de Produit chez Freedomland, entreprise de la nouvelle économie, spécialisée dans la webtélé.

En 2000, elle en vient à occuper le poste de Coordinatrice Marketing & Communication chez Monster Italie, portail de recrutement en ligne, où elle gère toutes les activités, dans le domaine du Business to Business et du Business to Consumer, en collaboration avec le quartier général européen. En novembre 2001, elle fonde Lbdi (La Boutique Delle Idee) avec Maurizio Mauri.

## Maurizio Mauri

Il commence sa carrière dans le domaine de l'ingénierie technique, à l'Institut Polytechnique de Milan.

Au cours de ses études universitaires, en effet, il collabore activement pendant environ 7 ans avec l'ex-Département de Topographie et de Photogrammétrie sur d'importants projets d'ingénierie civile à caractère national et international, comme par exemple : l'aéroport de Milan-Malpensa, le centre des expositions Fiera Milano City et le réseau des égouts de Manchester.

Fort de cette importante expérience acquise, il est appelé à participer au développement du premier logiciel embarqué à appliquer aux dispositifs pour le relevé par distancemètres électroniques. A l'issue du projet, il entreprend une série de collaborations fructueuses avec des Entreprises telles que Kern, Wild et Hewlett-Packard, où il acquiert d'importantes compétences, notamment en qualité d'analyste-programmeur.

Après une brève expérience, entre 1992 et 1994, il collabore avec le bureau d'études Finzi-Nova-Castellani pour le tracé des fondations de complexes résidentiels avant d'entrer chez Harpaceas où on lui confie la tâche de former architectes et ingénieurs à l'utilisation de systèmes CAO/FAO de dernière génération et de Réalité Virtuelle.

En 1998, il poursuit sa progression professionnelle en assumant le poste de responsable de secteur chez Nemetschek Italie, société allemande spécialisée dans les systèmes CAO pour la conception, où il coordonne une équipe de ressources chargée du développement commercial et de l'assistance technique. En 2001, il capitalise son expérience et devient co-fondateur de Lbdi.

Aujourd'hui, au-delà de ses activités de conseil technique, de programmation et de développement de sites Internet, Intranet professionnels et de la conception des équipements pour salons, il collabore avec les attachés du service de presse pour assurer la bonne compréhension et la rédaction correcte des informations techniques relatives aux produits et aux normes, aspect d'une importance fondamentale dans la communication B to B