

CURRICULUMVITAE ET
STUDIORUM

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **FRANCESCO MUZZARELLI**
Web e E-mail
Nazionalità
Data e luogo di nascita

ESPERIENZE LAVORATIVE

Dal 1999 a oggi: è **Senior trainer aziendale** nell'area Management Education, **Direttore di Psicodramma Classico**, applicatore di 1° livello PAS **Metodo Feuerstein** e **Coach professionista** (ICF-AICP).

Svolge l'attività di **formatore/consulente/conferenziere** presso l'impresa, la pubblica amministrazione, l'università e la scuola.

Si occupa di comportamento organizzativo, comunicazione interpersonale, comunicazione intrapersonale, didattica degli adulti, psicodramma classico e coaching.

E' attualmente docente senior presso: **Fondazione Aldini-Valeriani** (Scuola di Industrial Management-Confindustria Emilia area centro), **Quadir** (Scuola di Alta Formazione Cooperativa - Legacoop), **Il Sestante – REE** (Business School-Confindustria Romagna), **Ecipar-Formazione e Servizi Innovativi** (Ente di Formazione e Consulenza per le imprese-CNA Ravenna), **Niuko - Innovation and Knowledge** (polo per la formazione e la consulenza d'impresa di Confindustria Vicenza).

Dal 2001 è **Docente di Master post-laurea presso l'Università di S. Marino** (Dipartimento di Scienze Umane).

Dal 2001 al 2014 è **supervisore didattico e membro del comitato scientifico dell'Associazione Nazionale Medici Cardiologi Ospedalieri** (area education in emergenza/urgenza cardiovascolare e polmonare).

Dall'a.a. 2002-2003 è **Professore a contratto** presso il **Dipartimento di Scienze dell'Educazione dell'Università di Bologna** (insegnamento: Public Speaking).

Dal 2002 al 2007 è **Docente di Master** presso il **Politecnico internazionale della moda di Firenze** (Ent/Art Polimoda).

Dal 2002 è **docente presso l'Istituto Nazionale di Formazione delle Cooperative** di consumatori di Montelupo Fiorentino.

Dal 2004 è **docente di Dinamica dei gruppi e di Psicodinamica delle organizzazioni, presso la Scuola di Psicodramma di Milano**, scuola quadriennale per la formazione di direttori di psicodramma classico.

Dal 2009 è **formatore del personale tecnico-amministrativo** presso l'**Alma Mater Studiorum-Università di Bologna**.

Nel 2010 è **Consulente per la comunicazione organizzativa presso il Reparto di Terapia Intensiva d'Emergenza** dell'Azienda Ospedaliero-Universitaria Careggi di Firenze.

Dal 2013 svolge attività di **consulenza ad personam per il corpo dirigente dell'Università di Bologna**, su incarico della Direzione Generale d'Ateneo.

Dal 2013 al 2019 è **docente di master post-laurea Bologna Business School**, la scuola di management dell'Università di Bologna.

Dall'a.a. 2018-2019 è **Professore a contratto** presso il **Dipartimento di Scienze Umane dell'Università di San Marino** (insegnamento: Public Speaking e Public Speaking 2).

- **Formatore docente certificato AIF** (Associazione Italiana Formatori)
- **Socio ordinario AIPsiM** (Associazione Italiana Psicodrammatisti Moreniani)
- Membro del **comitato di lettura** della rivista "Psicodramma classico" (Quaderni dell'AIPsiM).

1998: è **Assistente alla Direzione Commerciale** presso una media impresa del settore metalmeccanico della provincia di Bologna (produzione e vendita Italia/estero di spazzole tecniche per industria - utensileria - ferramenta).
Si occupa di **analisi e pianificazione commerciale** (supporto all'attività dei responsabili vendita, ispezione rete agenti, visite ai clienti direzionali, scelte di marketing, partecipazione fiere Italia/estero) e svolge attività di **formazione del personale** (analisi e gestione delle risorse umane, marketing, economia aziendale).

1992 - 1997: ricercatore borsista e pubblicitista presso il **Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie dell'Università di Bologna**. In particolare si occupa di economia e management dell'impresa agro - alimentare e industriale, di marketing strategico e operativo dell'ortofrutta fresca, di economia della meccanizzazione, di economia delle colture non alimentari, di estimo aziendale.

Su questi temi è **docente nei corsi universitari, in corsi di specializzazione post - laurea e di aggiornamento professionale per tecnici e imprenditori del settore agro - alimentare**, presso Centri pubblici e privati nazionali e internazionali.

Svolge ricerche e analisi consulenziali (perizie estimative, economia aziendale e marketing settore agro - industriale) su incarico professionale in Italia e in Argentina.

Laurea in Scienze Agrarie, orientamento economico - estimativo, conseguita presso l'Università di Bologna nell'a.a. 1990/1991 con il punteggio di **110/110 e Lode**; tesi in **Economia e Politica agraria**.

Diploma di **Direttore di Psicodramma Classico** conseguito presso la Studio di Psicodramma di Milano (scuola quadriennale; Dicembre 2003).

Diploma di **Applicatore I livello PAS Metodo Feuerstein** (40 ore; Luglio 2004).

Diploma di **Coach Professionista ICF/AICP** conseguito presso la Scuola Incoaching di Milano e Senigallia (100 ore; Giugno 2017).

Executive Master in "Psicosociodramma organizzativo" presso il Centro di Formazione Manageriale e Gestione d'impresa della Camera di Commercio di Bologna (100 ore; attestato di frequenza; Febbraio 2000).

Corso "Basic financial management" presso la SDA Bocconi di Milano (80 ore; attestato di frequenza; Novembre 1993).

Corso "Tecniche di sviluppo della competitività nei servizi" presso Centro Servizi Formativi ENAIP - Ferrara (90 ore; attestato di frequenza; Dicembre 1998).

Corsi mensili full immersion di lingua inglese presso la Wimbledon School of English di **Londra** (1988/1989/1990).

Premi e onorificenze

Premio "Rotary Corsi di Laurea" del Rotary International 2070° Distretto per il miglior curriculum studiorum, anno accademico 90/91.

Memorial "Tommaso Enea Politi" del Rotary International 2070° Distretto per l'anno accademico 90/91.

Premio "Cesare Zucchini" della Fondazione della Cassa di Risparmio in Bologna per la migliore tesi di Laurea in Scienze Agrarie, anno accademico 90/91.

Premio di Studio "Fondazione Agraria Sperimentale Castelvetro" dell'Università di Bologna, anno accademico 91/92.

Premio di Studio "Annibale Certani" dell'Università di Bologna, anno accademico 91/92.

Premi di Studio annuali dell'Istituto Nazionale delle Previdenza Sociale, dal 1983 al 1990.

Pubblicazioni ed elaborati

Dal 1992 ad oggi è **autore di oltre 120 scritti** pubblicati da riviste specializzate o costituenti volumi autonomi (attualità economico - aziendale, analisi empiriche, manuali professionali, testi per la didattica universitaria, studi di sistemazione teorica).

Si veda l'**ALLEGATO 1** per l'elenco dettagliato delle pubblicazioni.

Principali clienti

Ha collaborato ad oggi con **oltre 150 organizzazioni**, sia **imprese private**, appartenenti a svariati settori merceologici (formazione e consulenza di direzione, pubblicità, abbigliamento, grande metalmeccanica, informatica, vernici, elettricità, logistica, trasporti, facchinaggio, pulizie, produzione e commercio agro-alimentare, grande distribuzione commerciale, servizi agro-ambientali e forestali, assicurazioni, ottica, servizi sanitari, ecc.), sia enti della **pubblica amministrazione** (aziende sanitarie, università, scuole, ministeri, comuni, province).

Ecco le principali:

ASTRA ZENECA, MERCK E SHARP, SANOFI AVENTIS, NOVARTIS, LUNDBECK, GLAXO SMITHKLINE, BOEHRINGER INGELHEIM, GUIDOTTI, AIM GROUP, COOP ESTENSE, COOP ADRIATICA, COOP NORD EST, COOP LOMBARDIA, UNICOOP FIRENZE, COOP ALLENZA 3.0, COOP AMIATINA, COOP RENO, ALSTOM TRANSPORT, ARCOTRONICS, AVANZI HOLDING, BASF, BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA, BANCO DI SARDEGNA, BIOLCHIM, BUCCI INDUSTRIES, CERINDUSTRIES, CIR FOOD, CISA, KONE ASCENSORI, CLARINS, PIAGGIO, FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES, LAMBORGHINI AUTOMOBILI, MARCHESINI GROUP, CESARE RAGAZZI COMPANY, DATALOGIC, FAAC, FERCAM, FERRAGAMO, TESTONI, TOYOTA MATERIAL HANDLING, TUV, CINECA, AICQ, COVEME, COLOPLAST, POLO RALPH LAUREN, SERVIZI OSPEDALIERI, TIMBERLAND, TAMPIERI FINANCIAL GROUP, COMECER, YOOX-NET A PORTER, POLAR, RENNER, GOLDONI, CATERPILLAR MECTRACK, LEAF ITALIA, APOFRUIT, ALCE NERO, FRUTTAGEL, LANDI RENZO, TEA PAK, NORDICONAD, ASSICOOP, UNIPOL ASSICURAZIONI, UNISALUTE, WEBASTO, WURTH, SAINT GOBAIN WEBER, PROGEL, SCUOLA NAZIONALE COOP, CEFLA GROUP, SACMI, 3 ELLE, ISTITUTO AGRONOMO MEDITERRANEO, NOMISMA, COOP3, GRANAROLO, GRANLATTE, CARPIGIANI, COLORIFICIO MP, SOILMEC, UNIONE NAZIONALE COSTRUTTORI MACCHINE AGRICOLE, CIBA CHEMICALS, BILLA, POLIMODA, BIOCHEM IMMUNOSYSTEMS, AGEA, CNS, INTERCOSER, ATIESSE TRASPORTI, AKROS INFORMATICA, D&C, PAN ADVERTISING, CATERINGROSS, SCM GROUP, COOP COSTRUZIONI, PRATEL, MOLINO AGUGIARO, OIKOS, ESSECAFFE, GREEN LAB, AUTOFFICINE DANILO, ORIGAMI COM, DREAM ITALIA, ISTITUTO SUPERIORE DI OTTICA E OPTOMETRIA B. ZACCAGNINI, SINNEA INTERNATIONAL, SCS CONSULTING, HSPI, CISITA, SESTANTE, CIS, BOLOGNA BUSINESS SCHOOL, MOVITRANS CTF, IMPRESA SCHIAVINA, REGIONE EMILIA-ROMAGNA, REGIONE SARDEGNA, COMUNE DI FERRARA, COMUNA DI CARRARA, COMUNE DI PACHINO, COMUNE DI NOTO , COMUNE DI ROSOLINI, COMUNE DI PORTOPALO, COMUNE DI CASTELLARANO, COMUNE DI CASALGRANDE, COMUNE DI REGGIO EMILIA, ASSOCIAZIONE COMUNI DEL LODIGIANO, PROVINCIA DI BOLOGNA, PROVINCIA DI FERRARA, PROVINCIA DI REGGIO EMILIA, SERVIZIO PROVINCIALE AGRICOLTURA DI FERRARA E PARMA, MINISTERO DEL LAVORO E DELLA PREVIDENZA SOCIALE, MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI, CONSOLATO ITALIANO DI MAR DEL PLATA, AUSL BO Sud; AUSL 11 EMPOLI, ASL 1 MASSA E CARRARA, AZIENDA OSPEDALIERA CAREGGI, AZIENDA OSPEDALIERA PISANA, ASL 10 PISTOIA, ASSOCIAZIONE NAZIONALE MEDICI CARDIOLOGI OSPEDALIERI, PHISIO CONTROL ITALIA, ASL BOLOGNA, ASL FIRENZE, ASL VIAREGGIO, ASL LUCCA, ASL PISA, ASL LIVORNO, ASL VERONA, ASL VICENZA, CASA DI CURA VILLA TORRI, CLINICA HESPERIA HOSPITAL, ISTITUTO ORTOPEDICO RIZZOLI, ORGANIZZAZIONE TOSCANA TRAPIANTI, UNIVERSITA' DI BOLOGNA, UNIVERSITA' DI PARMA, UNIVERSITA' DI BELGRANO (BUENOS AIRES), UNIVERSITA' DI SAN MARINO, ASCOM, ISCOM, LEGACOOP BOLOGNA, CGIL - CAAF NORD EST, CGIL FERRARA, CGIL-CAMERA DEL LAVORO BOLOGNA.

ALLEGATI

ALLEGATO 1

PUBBLICAZIONI ED ELABORATI

I. Articoli su riviste tecnico - scientifiche

1. *L'intensivazione, l'estensivazione e la nuova P.A.C.* - L'Informatore Agrario 50/1992 (con Vannini L.)
2. *Agricoltura intensiva o estensiva?* - Agricoltura Nuova 3/1993
3. *L'imprenditore e la gestione della nuova P.A.C.* - Genio Rurale 12/1994
4. *Effetti della P.A.C. sull'impiego delle macchine* - Agricoltura Nuova 10/1993
5. *Le prospettive delle colture alternative* - Agricoltura Nuova 2/1994
6. *Economia e finanza nell'impresa agraria* - Genio Rurale 12/1994
7. *The man - machine system in the economy and organization of the farming enterprise* - Machinery World 6/1994
8. *Carta: il Kenaf coltura alternativa* - Agricoltura Nuova 1/1995
9. *The economic signifiance of the parameters of a mechanical innovation project* - Machinery World 5/1995
10. *La valutazione del capitale economico e dell'avviamento nell'impresa agraria* - Genio Rurale 1/1996
11. *The economic choice of spraying machines to defend orchards* - Machinery World 2/1996
12. *Verifica economica ed ambientale della riduzione di input in un sistema colturale ad indirizzo cerealicolo - industriale nel ferrarese* - Agricoltura Ricerca 164-165-166/1996 (con Toderi G.; Vannini L.; Stefanelli G.)
13. *Mechanization and the organisation of labor* - Machinery World 3/1996
14. *Meccanizzazione: un ruolo chiave per l'impresa* - Agricoltura Nuova 11/1996
15. *Quality control in the company and organisational behaviour* - Machinery World 1/1997
16. *The machine: economics, technology and the technical* - Machinery World 3/1997
17. *La strategia di qualità globale per i prodotti frutticoli freschi* - Rivista di Frutticoltura 9/1997
18. *Frutta col bollino e marchi privati: collaborazione o conflitto?* - Rivista di Frutticoltura 11/1997
19. *Ortofrutta fresca: packaging e marca sono fondamentali* - Agricoltura Nuova 4/1997
20. *Organizing the production process and mechanization plans* - Machinery World 4/1997
21. *The time factor in mechanization choices* - Machinery World 5/1997
22. *Frutta fresca: quale marketing e per quale scenario* - Agricoltura Nuova 11/1997
23. *Interactive marketing in complex sales of machines and plant* - Machinery World 6/1998
24. *Exploring the market* - Machinery World 7-8/1998
25. *Marketing: making customers more satisfied, more loyal* - Machinery World 9/1998
26. *Markets and technology: planning to compete* - Machinery World 1/1999
27. *Marketing strategies: notes for the year 2000 (parte I)* - Machinery World 5/1999
28. *Marketing strategies: notes for the year 2000 (parte II)* - Machinery World 6/1999
29. *Are managers worth what they cost? Thoughts for worried executives* - Machinery World 10/1999
30. *Bioeconomics, mechanization and economic development* - Machinery World 1/2000
31. *The infernal technological paradise* - Machinery World 3/2000
32. *Globalising markets: economics and prospects* - Machinery World 6/2000
34. *Marketing revolution: how the web-economy is changing competitive strategy* - Machinery World 10/2000
35. *Human capital as a strategic asset in organisational change (parte I)* - Machinery World 1/2001
36. *Human capital as a strategic asset in organisational change (parte II)* - Machinery World 2/2001
37. *Investing in the development of human resources* - Machinery World 5/2001
38. *Knowing and evaluating your human resources* - Machinery World 3/2002
39. *Human resources mirrored: self-portraits in job choices* - Machinery World 10/2002
40. *How to manage managers: traps and opportunities* - Machinery World 1/2003

41. *Memorandum for the bosses: managerial behaviour and human resources* - Machinery World 4/2003
42. *Effective fair communication: preparation, scenography, setting* - Machinery World 10-11 /2003
43. *Group leadership psychodynamics* - Machinery World 9/2004
44. *La motivazione del personale. Il saper "far fare" manageriale* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 4/2006
45. *Mettere in forma la formazione. Riflessioni su didattica e apprendimento* - ANDID Notizie 3/2006
46. *La delega organizzativa. Opportunità e minacce* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 5/2006
47. *Formarsi alla formazione* - Il Nuovo Club 90/2006
48. *Formazione: leva strategica dello sviluppo aziendale* - Professional Optometry 12/2006
49. *Le radici del malessere organizzativo* - Il Nuovo Club 95/2007
50. *Psicodramma e benessere organizzativo* - Il Nuovo Club 96/2007
51. *Management e stili decisionali* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 1/2007
52. *Change management. Leve operative per l'intervento nelle organizzazioni* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 4/2007
53. *L'unione fa la forza* - Il Nuovo Club 101/2008
54. *Per una formazione di valore* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) .../2008
55. *Il malessere organizzativo e le sue radici* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) .../2008
56. *Psicodramma classico per organizzazioni sane* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 4/2008
57. *Meditazioni per dirigenti perplessi* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 6/2009
58. *Tra Scilla e Cariddi* - Il Nuovo Club 113/2010
59. *Come venire a capo del capo* - Il Nuovo Club 114/2010
60. *Il follower di alta qualità* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 8/2010
61. *Il management contemporaneo tra teoria e pratica* - Dialoghi-giugno 2012
62. *Prediche e pratiche del management contemporaneo* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 7/2012
63. *I cattivi costumi della formazione aziendale* - Filo Diretto Dirigenti (Federmanager) 9/2012

II. Testi o parti di testi

1. *La carta: protagonisti e caratteristiche del processo produttivo* (p. 105 - 122); *Strutture, dinamiche e protagonisti del mercato cartario* (p. 123 - 160); *L'industria cartaria italiana* (p.161 - 173) - in Vannini L.; Venturi G., a cura di, (1994), *Il Kenaf: materia prima per l'industria*, Edizioni L'Informatore Agrario (pp. 195)
2. *Aspetti tecnico - economico - finanziari della subirrigazione e del drenaggio tubolare* (pp. 176 - 204), (con Vannini L.) - in *Realizzazione di un sistema divulgativo pilota di sviluppo della subirrigazione freatica tubolare* - Ministero per le Risorse Agricole, Alimentari e Forestali/Consorzio di Bonifica di secondo grado per il Canale Emiliano-Romagnolo (1995)
3. *Economia e management. Una sintetica guida alla teoria ed ai metodi della direzione aziendale* - Pitagora Editrice 1996; pp. 89
4. *L'economia delle macchine e l'organizzazione del lavoro nell'impresa agraria* - Pitagora Editrice 1996; pp. 98
5. *Le criticità economico - organizzative dell'impresa* - in *Primo Rapporto sull'economia zootecnica in Italia. Un progetto per il rilancio della zootecnia italiana* . NOMISMA 1997
6. *I prodotti frutticoli in chiave di marketing management. Posizionamento, missione, comportamenti di acquisto e consumo* - Franco Angeli 1997; pp.93 (con Vannini L.)
7. *Strumenti per l'analisi economico - finanziaria e statistica delle scelte aziendali. Manuale operativo* - Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie, Università degli Studi di Bologna 1997; pp. 79
8. *Breviario di marketing management. Concetti, metodi, fonti di approfondimento* - Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie, Università degli Studi di Bologna 1997; pp. 66
9. *Miscellanea. Brevi note di management ed economia* - Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie, Università degli Studi di Bologna 1997; pp. 29
10. *Japanese marketing in pillole. Alcune idee dalla scuola giapponese* - Dipartimento di Economia e Ingegneria Agrarie, Università degli Studi di Bologna 1997; pp. 12
11. *Imprese dell'organizzazione. Riflessioni su aziende, persone e competitività* - Aracne Editrice 2005; pp.130
12. *La formazione del team come fattore di competitività* (p. 155 - 172)- in Ballotta A., a cura di, (2006), *Gestire una piscina*, Editrice Il Campo (pp. 247)

13. *Guidare l'apprendimento. Metodologie e tecniche di formazione in azienda* (pp. 206) - Franco Angeli 2007
14. *Capitani coraggiosi. Come costruire e gestire un team di successo* (pp. 187) - Editrice Il Campo 2008
15. *Vite reversibili. Crisi e meditazione nella post-modernità* (pp. 174) - Armando Editore 2009 - (con Faccia S.)
16. *Incontri sulla scena. Lo psicodramma classico per la formazione e lo sviluppo nelle organizzazioni* (pp. 312) - Franco Angeli 2009 - (con Boria G.)
17. *Io e il capo. Strumenti e tecniche per diventare collaboratori efficaci* (pp. 177) - Editrice Il Campo 2010
18. *Te la do io la People Strategy. Prediche e pratiche del management contemporaneo* (pp. 120) - Lupetti Editore 2011
19. *Tecniche di composizione del conflitto in conciliazione* (pp.39) - Nicola Longobardi Editore 2011 - (con Gaeta S.; Zullo O.)
20. *Lineamenti di conciliazione professionale* (pp.39) - Nicola Longobardi Editore 2011 - (con Gaeta S.; Zullo O.)
21. *Conflitto e conciliazione* (pp.39) - Nicola Longobardi Editore 2011 - (con Gaeta S.; Zullo O.)
22. *Formatori in azione. Come operare all'interno della organizzazioni* (pp.157) - CLUEB 2012
23. *Formazione a prova di futuro tra apprendimento episodico e pensiero scientifico*, in *Formare il futuro. Nuove prospettive per le aziende di domani* (pp.213) - Cisita Parma (a cura di) - Franco Angeli 2012
24. *La comunicazione con il paziente iperteso* (pp.58) - AIM Education 2013
25. *Chiari e convincenti. Comunicare in modo corretto ed efficace in ogni circostanza* (pp.112) - Editrice Il Campo 2014
26. *Studio dunque sono. Disciplina e metodo per affrontare il futuro* (pp. 65) - Editrice Missionaria Italiana 2015
27. *Il libro dei giochi psicologici volume 7. Attività psicodrammatiche per la formazione* (pp.256) - Edizioni Ferrari e Sinibaldi 2016 (con M.C. Boria),
28. *Il direttore generale in un'organizzazione complessa. Contributi da un'osservazione sul campo* (pp. 130) - Bononia University Press 2016 (con G. Colpani)
29. *Le parole sono ponti. Comunicare bene per rispettarsi* (pp. 65) - Editrice Missionaria Italiana 2017
30. *La comunicazione efficace come strumento di cura. Il caso del paziente maculopatico* (pp. 32) - AIM Education 2018
31. *L'intervento psicodrammatico. Il metodo moreniano dal gruppo al trattamento individuale* (pp. 266) - Edizioni Ferrari e Sinibaldi 2018 (con G. Boria)
32. *Pensa che ti passa. Usare la testa per non farsi male* (pp.65) - Editrice Missionaria Italiana 2020
33. *Manuale dell'oratore. Metodo e tecnica del public speaking* (pp.176) - Tecniche Nuove 2021
34. *Dalla formazione alla prestazione. Apprendimento operativo* (pp. 105) - Franco Angeli 2022 (in corso di pubblicazione)

III. Supporti multimediali

1. *Capitani coraggiosi. Come costruire e gestire un team di successo* (audiolibro) - Editrice Il Campo 2008
2. *Io e il capo. Strumenti e tecniche per diventare collaboratori efficaci* (audiolibro) - Editrice Il Campo 2010
3. *Presentare con efficacia. Come sopravvivere davanti a un pubblico* (audiolibro) - Editrice il Campo 2011
4. *Time management. Come diventare padroni del proprio tempo* (audiolibro) - Editrice Il Campo 2011
5. *Orientarsi in tempi difficili. Crisi economica e self management* (audiolibro) - Editrice Il Campo 2011
6. *Vendere con efficacia. Come soddisfare le esigenze del cliente* (audiolibro) - Editrice Il Campo 2011
7. *Assertività. Come comunicare con efficacia nelle situazioni difficili* (audiolibro) - Editrice Il Campo 2012
8. *Customer service. L'eccellenza nel servizio al cliente* (audiolibro) - Editrice Il Campo 2012
9. *Resilienza. La resistenza psicologica nel lavoro e nella vita* (videocorso) - Editrice Il Campo 2012
10. *Training on the job. La formazione sul luogo di lavoro* (audiolibro ed e-book) - Editrice Il Campo 2012
11. *Talent scouting. Scoprire e sviluppare i talenti* (e-book) - Editrice Il Campo 2013
12. *I 5 errori che gli studenti commettono all'esame. Guida pratica per il successo universitario* (e-book) - Associazione HAND 2015 (con A. Acconcia)
13. *Spaesati in casa. Orientarsi al tempo del Covid 19* (e-book) - Editrice Missionaria Italiana 2020

IV. Elaborati didattici (dispense)

1. *L'analisi costi-volume-profitto nell'impresa agraria. Basi teoriche e casi applicativi* - in *Appunti di Economia agraria* (a cura della Prof.ssa Elda Pedrini), Istituto di Economia e Politica Agraria, Università degli Studi di Bologna, 1993
2. *La competenza professionale come strumento di vendita* - Avanzi's School; ZBS Business School 2006
3. *Il marketing della distribuzione: introduzione e fondamentali* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2006
4. *Guidare e motivare il gruppo di lavoro* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2006
5. *Scoprire e sviluppare i talenti dei collaboratori* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2007
6. *Lo spirito del servizio* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2007
7. *Organizzare e gestire la formazione on the job* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2007
8. *La vendita professionale dell'occhiale da sole* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2007
9. *La vendita delle lenti oftalmiche al cliente presbite* - Avanzi's School; ZBS Business School, 2007

VI. Lavori professionali

1. *Estudio y asistencia tecnica sobra la reorganizacion de las cooperativas frutihortícolas del Alto Valle de las provincias de Rio Negro y Neuquen y la modernizacion de sus componentes estructurales y tecnologicos* - Instituto Nacional de Accion Cooperativa del Ministerio de Economia y Obras y servicios Publicos de la Republica Argentina (INAC)/COOP 3; Dicembre 1996 (con Ferreyra C., Marangoni B., Pagliarini C., Palombelli G., Tonini G., Vannini L.)
2. *Stima intorno al più probabile valore di mercato del fondo rustico Valle*, posto in Strada Casazze, 1 S. Maria Codifiume (FE) - 30/06/1997
3. *Progetto INTEGRA. Analisi di casi aziendali in Emilia Romagna* - Comunità Europea, Ministero del Lavoro, ASFOR Ferrara; Novembre 1998 (con Trevisani)

VII. Articoli di opinione

1. *Agraria!? Bello, la natura gli animali, ma ...* - Agricoltura Nuova 3/1996
2. *Agraria? Campi & Mucche* - Almanacco sull'Università in città, Marzo 1996
3. *L'Agronomo: questo sconosciuto* - L'Informatore Agrario 21/1996
4. *Carriera da Prof.* - Almanacco sull'Università in città, Aprile 1997
5. *Università: un tragicomico sociodramma senza fine* - Rivista SO.CREM 23/2003
6. *Le organizzazioni tra flessibilità e paranoia. Paradossi e contraddizioni dell'attuale mondo del lavoro* - Rivista SO.CREM 28/2005
7. *Risorse umane e organizzazioni: tutti insieme (non) appassionatamente* - Rivista SO.CREM ... /2007
8. *Contenere i costi a tutti i costi: la dea produttività e i suoi seguaci* - Rivista SO. CREM .../2012
9. *L'uomo nell'era della tecnica. Tecnocrate o imbecille?* - Rivista SO.CREM 41/2012
10. *La generazione Tuareg* - Rivista SO.CREM 45/2014

Liberatoria

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base al D.Lgs. 101/2018.

Bologna, 1 dicembre 2021

Francesco Muzzarelli

