



TEAM BUILDING IN HOUSE

LE DUE ANIME DELL'ATELIER

Produzione di scala
e alta sartoria:
due strategie,
un unico obiettivo di valore.



30 partecipanti | format in house

By Ugo Maria Ilardo

Team building

Una sartoria, due modelli di successo



ATELIER VOLUME

- più capi conformi
- velocità e standardizzazione
- qualità e controllo dei costi



ATELIER SIGNATURE

- un solo abito esclusivo
- emozione e unicità
- prezzo premium



Non vince chi produce di più o il capo più bello.
Vince chi rende sostenibile la strategia scelta.

La ripartizione delle 30 risorse

30

partecipanti



12 | Atelier Volume

Produrre e vendere
il maggior numero
possibile di capi conformi



12 | Atelier Signature

Progettare e vendere
un unico capo di alta moda



6 | Comitato Mercato

Clienti, finanza, qualità,
marketing e valutazione



Facilitatore esterno consigliato: 1



Tutti partecipano attivamente:
24 persone realizzano l'offerta e 6 impersonano il mercato.

Competenze osservabili in azione



Leadership



Collaborazione



Orientamento
al cliente



Decision making



Adattabilità



Consapevolezza
economica

Durata del modulo base

4 ore e 30 minuti

Una giornata in 7 atti: apertura, strategia, progettazione, produzione, imprevisto, vendita, debrief.



Il valore formativo nasce dall'**organizzazione del lavoro**, non dalla capacità professionale di cucire.

05 | NEUROSARTORIA

Il modulo facoltativo



1. Performance
economica



2. Esperienza
del cliente



3. Neuroperformance
della squadra

Brief emozionale, disponibilità
a pagare, HRV, biofeedback e debrief.



Attivazione su richiesta

By Ugo Maria Ilardo

Team building

Il progetto in un colpo d'occhio

- **30 risorse:** 12 Volume, 12 Signature, 6 Comitato Mercato
- **Durata base:** 4 ore e 30 minuti
- **Output:** capi simulati, conto economico, valutazione, impegni di trasferimento
- **Modulo facoltativo:** NeuroSartoria

Due strategie. Un solo mercato.
Una squadra capace di integrare
efficienza, creatività e valore umano.