

Paola Caiozzo

SENIOR LECTURER

Organizational Behavior

PAOLA.CAIOZZO@SDABOCCONI.IT

Biografia

Paola Caiozzo è Senior Lecturer di Leadership, Organization and Human Resources presso la SDA Bocconi School of Management.

La sua collaborazione con la SDA Bocconi ha inizio nel 1994. È direttrice scientifica di diverse iniziative di formazione manageriale su senior executive per aziende ed enti nazionali ed internazionali, con la responsabilità del disegno delle attività, della gestione dei team, della marginalità dei progetti e della gestione delle relazioni con i clienti. Si occupa inoltre di progettazione e innovazione della didattica per le iniziative formative della SDA, da quelle tradizionali a quelle fully on line. Ha svolto numerose ricerche custom per grandi imprese tra cui Banca Mediolanum, Boehringer Ingelheim, Hilti, Luxottica, Olympus, Allianz, Henkel; e progetti di consulenza per aziende multinazionali, tra cui Bayer, Bristol-Myers-Squibb, Club Med, Electrolux, Gruppo Candy Hoover, Thomson-Reuters.

Le sue ultime attività di ricerca si sviluppano principalmente su due aree: il comportamento organizzativo e il sales management. Tra i lavori degli ultimi anni si evidenziano le ricerche che mirano a comprendere le cause dei comportamenti disfunzionali dei venditori; l'impatto che i processi di digitalizzazione stanno avendo sulle organizzazioni, sulle persone e sulle loro performance; e l'evoluzione delle competenze di vendita, su diverse figure professionali, per la definizione di nuovi modelli di competenza.

È autrice di numerosi libri e articoli che riguardano i temi da lei trattati. Presente in convegni nazionali ed internazionali con proprie ricerche, è anche membro di diversi comitati tecnici scientifici per il monitoraggio e la valutazione di progetti di formazione. Esperta di processi di apprendimento degli adulti, ha insegnato didattica alla Faculty dell'Università Bocconi dal 1998 al 2012. Segue progetti di miglioramento della didattica e attività di teaching in merito alla gestione di processi di apprendimento, metodologie didattiche e misurazione dei risultati presso altre Università. È professoressa a contratto nel Dipartimento di Management e Tecnologia presso l'Università Bocconi; è Coach di Executive C-Level e Co-fondatrice del Commercial Excellence Lab (CEL) della SDA Bocconi, di cui ha la responsabilità del coordinamento.

Paola è laureata in Economia e Commercio all'Università di Palermo ed è un MBA della SDA Bocconi. È sposata con due figli ed è totalmente innamorata del suo lavoro.

Ambito di insegnamento

Negotiation

Conflict Management

Assertive Communication

ARTICOLI SU RIVISTA SCIENTIFICA

CAIOZZO P., COLM L., GUENZI P., SISTI M. A.

Dieci aree di azione per ridisegnare la funzione vendite

Economia & Management, 2022, no. 4, pp.83-91

CAIOZZO P., CITO M., TAGGIASCO G.

Extraordinary salespeople: competenze per competere

Economia & Management, 2017, no. 1, pp.23-29

CAIOZZO P., CITO M. C., MINIERO G.

Venditori si nasce? Il mestiere visto dagli studenti

Economia & Management, 2017, no. 1, pp.13-17

CAIOZZO P.

Gli sfumati confini del mobbing

Economia & Management, 2004, no. 5, pp.40-44

CAIOZZO P.

Il mobbing: realtà vicina o lontana

Economia & Management, 2002, no. 3, pp.37-48

CAIOZZO P.

Mobbing: oltre il sipario. La violenza morale sul lavoro

Economia & Management, 2002, no. 5, pp.33-46

CURATELE DI OPERE COLLETTANEE

SISTI M. A., GUENZI P., CAIOZZO P. (A CURA DI)

Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management. II edizione

Egea, Milano, Italia, 2020

SISTI M. A., GUENZI P., CAIOZZO P. (A CURA DI)

Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management

Egea, Milano, Italia, 2015

CAIOZZO P., VACCANI R. (A CURA DI)

Le cause organizzative del mobbing. Se il malato fosse l'organizzazione?

Franco Angeli, , 2010

CASI PUBBLICATI IN COLLANE INTERNAZIONALI

CAIOZZO P., TAGGIASCO G.

Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation - Part A

2021, The Case Centre, Gran Bretagna

CAIOZZO P., TAGGIASCO G.

Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation: The 'Lead Now' Program - Part B2

2021, The Case Centre, Gran Bretagna

CAIOZZO P., TAGGIASCO G.

Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation: The Guided Onboarding Approach to Learning - Part B1

2021, The Case Centre, Gran Bretagna

PROCEEDINGS/PRESENTATIONS

CAIOZZO P., CITO M. C., GUENZI P., MINIERO G., GHADDAR S.

How students perceive salespeople and the sales job

GSSI - Global Sales Science Institute Conference - June 8-9, 2017, Le Morne, Mauritius

CAIOZZO P., GUENZI P., MINIERO G., CITO M.

How students perceive salespeople and the sales job

Global Sales Science Institute (GSSI) Conference, 2016, Birmingham, Gran Bretagna

GUENZI P., CAIOZZO P., TROILO G.

Are we Missing the Real Points?

44th EMAC Conference - May 24-27, 2015, Leuven, Belgio

GUENZI P., CAIOZZO P., TROILO G.

What really matters to sales executives?

The Thought Leadership on the Sales Profession Conference - June 10-11, 2014, New York, Stati Uniti d'America

RAPPORTI DI RICERCA

CAIOZZO P.

Digital commercial transformation in action: TechnoStress or TechnoPower?

2020, SDA Bocconi

CAIOZZO P.

Digital Commercial Transformation in action

2019, SDA Bocconi, Milano, Italia

CAIOZZO P.

Gestire la digital transformation nel commerciale: un modello e la sua applicazione pratica, caso di ricerca

2019, SDA Bocconi, Milano, Italia

CAIOZZO P.

Digital Commercial transformation Plan

2018, SDA Bocconi, Milano, Italia

CAIOZZO P.

Competenze e performance degli Account manager: un caso studio

2017, SDA Bocconi, Milano, Italia

CAIOZZO P.

Il lato oscuro della forza (di vendita)

2017, SDA Bocconi, Milano, Italia

CAIOZZO P.

Sales content management system

2017, SDA Bocconi, Milano, Italia
