

Paola Caiocco

Senior Lecturer



Knowledge Group: Leadership, Human Resources and Digital Technologies

Research Domains: Organizational Behavior

Teaching Domains: Conflict Management, Assertive Communication, Interpersonal Skills, Negotiation, Team Management

paola.caiocco@sdabocconi.it

Biography

Paola Caiocco 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.

Practice-Oriented Books

Commercial excellence. La scienza dietro l'arte dell'eccellenza commerciale

CAIOZZO, P., P. GUENZI, L. , I. M. COLM - "Commercial excellence. La scienza dietro l'arte dell'eccellenza commerciale" - 2025, McGraw-Hill, Italy

Other

Come vendere di più e meglio già da oggi

CAIOZZO, P., "Come vendere di più e meglio già da oggi", WSI Wall Street Italia, April 2025, pp. 68-69

From cement to cloud: the future of construction is digital - Dal cemento al cloud: il futuro delle costruzioni è digitale

CAIOZZO, P., L. , I. M. COLM, "From cement to cloud: the future of construction is digital - Dal cemento al cloud: il futuro delle costruzioni è digitale", SDA Bocconi Insight, 8 September 2025

Articles in Scholarly Journals

Dieci aree di azione per ridisegnare la funzione vendite

CAIOZZO, P., L. , I. M. COLM, P. GUENZI, M. A. SISTI, "Dieci aree di azione per ridisegnare la funzione vendite", Economia & Management, 2022, no. 4, pp. 83-91

Extraordinary salespeople: competenze per competere

CAIOZZO, P., M. CITO, G. TAGGIASCO, "Extraordinary salespeople: competenze per competere", Economia & Management, 2017, no. 1, pp. 23-29

Venditori si nasce? Il mestiere visto dagli studenti

CAIOZZO, P., M. C. CITO, G. MINIERO, "Venditori si nasce? Il mestiere visto dagli studenti", Economia & Management, 2017, no. 1, pp. 13-17

Gli sfumati confini del mobbing

CAIOZZO, P., "Gli sfumati confini del mobbing", Economia & Management, 2004, no. 5, pp. 40-44

Mobbing: oltre il sipario. La violenza morale sul lavoro

CAIOZZO, P., "Mobbing: oltre il sipario. La violenza morale sul lavoro", Economia & Management, 2002, no. 5, pp. 33-46

Il mobbing: realtà vicina o lontana

Cases in International Case Collections

Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation - Part A

CAIOZZO, P., G. TAGGIASCO - "Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation - Part A" - 2021, The Case Centre, Great Britain

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

CAIOZZO, P., G. TAGGIASCO - "Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation: The Guided Onboarding Approach to Learning - Part B1" - 2021, The Case Centre, Great Britain

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

CAIOZZO, P., G. TAGGIASCO - "Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation: The 'Lead Now' Program - Part B2" - 2021, The Case Centre, Great Britain

Research Reports

Digital commercial transformation in action: TechnoStress or TechnoPower?

CAIOZZO, P. - "Digital commercial transformation in action: TechnoStress or TechnoPower?" - 2020, SDA Bocconi

Digital Commercial Transformation in action

CAIOZZO, P. - "Digital Commercial Transformation in action" - 2019, SDA Bocconi, Milano, Italy

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

CAIOZZO, P. - "Gestire la digital transformation nel commerciale: un modello e la sua applicazione pratica, caso di ricerca" - 2019, SDA Bocconi, Milano, Italy

Digital Commercial transformation Plan

CAIOZZO, P. - "Digital Commercial transformation Plan" - 2018, SDA Bocconi, Milano, Italy

Sales content management system

CAIOZZO, P. - "Sales content management system" - 2017, SDA Bocconi, Milano, Italy

Competenze e performance degli Account manager: un caso studio

CAIOZZO, P. - "Competenze e performance degli Account manager: un caso studio" - 2017, SDA Bocconi, Milano, Italy

Il lato oscuro della forza (di vendita)

CAIOZZO, P. - "Il lato oscuro della forza (di vendita)" - 2017, SDA Bocconi, Milano, Italy

Edited Books

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

SISTI, M. A., P. GUENZI, P. CAIOZZO (Eds.), "Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management. II edizione" - 2020, Egea, Milano, Italy

Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management

SISTI, M. A., P. GUENZI, P. CAIOZZO (Eds.), "Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management" - 2015, Egea, Milano, Italy

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

CAIOZZO, P., R. VACCANI (Eds.), "Le cause organizzative del mobbing. Se il malato fosse l'organizzazione?" - 2010, Franco Angeli

Proceedings/Presentations

How students perceive salespeople and the sales job

CAIOZZO, P., M. C. CITO, P. GUENZI, G. MINIERO, S. GHADDAR, "How students perceive salespeople and the sales job" in GSSI - Global Sales Science Institute Conference - June 8-9, 2017, Le Morne, Mauritius

How students perceive salespeople and the sales job

CAIOZZO, P., P. GUENZI, G. MINIERO, M. CITO, "How students perceive salespeople and the sales job" in Global Sales Science Institute (GSSI) Conference, 2016, Birmingham, Great Britain

Are we Missing the Real Points?

GUENZI, P., P. CAIOZZO, G. TROILO, "Are we Missing the Real Points?" in 44th EMAC Conference - May 24-27, 2015, Leuven, Belgium

What really matters to sales executives?

GUENZI, P., P. CAIOZZO, G. TROILO, "What really matters to sales executives?" in The Thought Leadership on the Sales Profession Conference - June 10-11, 2014, New York, United States of America