

**IL BILANCIO PER I NON
SPECIALISTI: ELEMENTI FORMALI E
INDICAZIONI STRATEGICHE**

**LEADER@WORK: MIGLIORARE IL CLIMA
AZIENDALE E LE PRESTAZIONI DEI TEAM**

**INTERNAZIONALIZZAZIONE:
SCEGLIERE, VALUTARE E
CONQUISTARE NUOVI MERCATI**

Percorso IDI Verona

Massimiliano Di Pace

docente presso Fondazione IDI e varie Business School, esperto di tematiche legali e di reti d'impresa

IL BILANCIO PER I NON SPECIALISTI: elementi formali e indicazioni strategiche

Obiettivi

Comprendere i numeri è fondamentale per orientarsi nella gestione di un'azienda, e il bilancio è inevitabilmente il punto di partenza per effettuare una diagnosi sulla salute di un'azienda.

Il corso ha pertanto la finalità di illustrare i contenuti del bilancio, come prescritto dalla legge, e le modalità per effettuare delle basilari analisi di bilancio, che costituiscono il presupposto per eventuali scelte strategiche aziendali.

Un ultimo tema trattato, anche se in modo introduttivo, è l'analisi dei costi, che costituisce un altro strumento per decisioni di strategie aziendali.

Contenuti principali

La disciplina di bilancio: un primo sguardo introduttivo

Il bilancio: esame di tutte le componenti e di tutti i principali aspetti

Gli indicatori di bilancio

Le indicazioni “non scritte” che il bilancio può offrire

Il bilancio e l'impostazione della strategia aziendale

La contabilità dei costi

La giornata si basa su materiali e sulla visualizzazione dei contenuti di bilanci di società quotate in Borsa.

Durata: 1 giornata – 18 novembre 2015 (dalle 10.00 alle 18.00)

Destinatari: Tutti coloro che, pur ricoprendo funzioni apicali o comunque assegnatarie dell'assunzione di decisioni per l'azienda, non hanno mai avuto la possibilità di studiare in modo semplice ma sufficientemente sistematico i temi del bilancio e dei costi.

Monica Dongili

Professional Coach ICF (ACC), Cultural Change Manager, Team Coach

LEADER@WORK: migliorare il clima aziendale e le prestazioni dei team

Obiettivi

In tema di Leadership e Management, il modulo intende esplorare le tre macro aree di competenza manageriali ritenute oggi indispensabili per la competitività aziendale: Visione, Guida e Controllo, con un focus sulla Leadership autentica e trasformativa. Una leadership autentica interessata alle emozioni, i valori, la morale, la qualità di obiettivi a lungo termine e centrata sull'impegno, le capacità dei componenti dell'organizzazione, sulle strategie e i modi attraverso cui questi possono essere valorizzati con l'approccio del Coaching, ci porta verso un'eccellente gestione delle relazioni e delle prestazioni del Team.

Diventare un Leader Autentico esercitando un efficace Self Management significa ottenere:

- Capacità di gestione delle emozioni
- Sapersi auto-motivare
- Usare efficacemente l'intuito
- Gestire lo stress e gli imprevisti
- Gestire le proprie energie

Per esercitare un efficace Relationship Management occorre:

- Saper motivare gli altri
- Saper guidare gli altri
- Far crescere gli altri
- Confrontarsi con gli altri
- Collaborare con gli altri
- Facilitare le relazioni fra gli altri
- Gestire i conflitti

Nella metodologia didattica, utilizziamo l'approccio di Coaching, stimolando tramite domande, proiezioni video, metafore, esercitazioni in coppia ed in gruppo.

Contenuti principali

Aumentare la consapevolezza di sé e sostenere una forte guida motivazionale gestendo efficacemente lo stress.

Esplorare il proprio stile di Leadership attraverso il modello di Intelligenza Emotiva di *Daniel Goleman*.

Familiarizzare con il modello di consapevolezza dell'Iceberg.

Esplorare il proprio stile comportamentale di Leadership/Management (Teoria dei bisogni di *McClelland*).

Apprendere e sperimentare l'approccio di Coaching per integrarlo con il proprio stile di Leadership/Management (da Manager a Manager Coach).

Esplorare ed interiorizzare i principi dell'Inner Game di *Timothy Gallwey*: Performance = potenziale – interferenze.

Sviluppare la capacità di fare le domande da Coach.

Migliorare l'ascolto di sé e degli altri incoraggiando i partecipanti al salto di paradigma "dall'ascoltare per rispondere ad ascoltare per comprendere".

Incoraggiare ad adottare un feedback costruttivo con l'approccio di Coaching per la crescita delle persone.

Mettere le basi per adottare un nuovo stile di Leadership utilizzando gli apprendimenti, per valorizzare i propri collaboratori e lavorare più efficacemente insieme, dando loro delega ed auto-responsabilità.

Durata: 1 giornata – 2 dicembre 2015 (dalle 10.00 alle 18.00)

Destinatari: Imprenditori, manager, dirigenti e quadri, responsabili; chiunque abbia interesse a crescere e migliorare nello stile di management personale e professionale.

Vincenzo Vasapolli

consulente e formatore in temi di innovazione, strategia, codocente di HBS School
prof. R. Kaplan e Insead prof.ssa Renée Mauborgne

INTERNAZIONALIZZAZIONE: scegliere, valutare e conquistare nuovi mercati

Obiettivi

Lo scopo del corso è quello di portare il partecipante ad apprendere le basi teoriche e le indicazioni pratiche per arrivare a valutare la potenzialità dei paesi in cui internazionalizzare e per progettare ed implementare una efficace strategia in nuovi mercati esteri.

Il corso fornisce gli strumenti per capire come valutare i paesi, analizzare il mercato, definire l'attrattiva dei mercati obiettivo, definire il numero di potenziali clienti, scegliere i responsabili e comunicare loro in modo efficace le priorità. Durante il corso si definiscono gli strumenti per seguire un piano in modo corretto e con il controllo delle risorse, attraverso l'allineamento di tutta la struttura aziendale.

I principali obiettivi che i partecipanti al corso conseguiranno sono:

- apprendere come valutare i paesi esteri;
- definire le caratteristiche dei paesi ed effettuare un'analisi della potenzialità;
- valutare la potenzialità dei mercati in modo oggettivo;
- definire il potenziale di mercato;
- individuare le risorse e disegnare una Road Map per conquistare nuovi mercati.

Contenuti principali

Valutazione dei paesi obiettivo

Individuazione del potenziale di mercato

I concetti di strategia aziendale

L'analisi del mercato estero

Le iniziative da mettere in atto concretamente per conquistare un mercato

Caso aziendale pratico

Durata: 1 giornata – 9 dicembre 2015 (dalle 10.00 alle 18.00)

Destinatari: Manager e imprenditori che hanno bisogno di uno strumento semplice ed efficace per valutare e disegnare nuove strategie orientate ad altri mercati; amministratori delegati che, ponendosi l'obiettivo di sviluppo, necessitano di tradurre la loro strategia in obiettivi e azioni concrete, misurandone nel tempo l'efficacia e la necessità di adeguamento.

Come partecipare

La partecipazione al percorso formativo è gratuita per gli associati alla Fondazione IDI:

Dirigenti in servizio, in regola con il versamento della quota associativa annuale (Euro 300 per ogni Dirigente - all. art. 9, lettera b - parte prima - del CCNL Confapi e Federmanager i Dirigenti e per i Quadri Superiori delle PMI del 31/01/2014);

Quadri Superiori in servizio, in regola con il versamento della quota associativa annuale (Euro 200 per ogni Quadro Superiore - art. 7, lettera b - parte seconda - del CCNL Confapi e Federmanager per i Dirigenti e per i Quadri Superiori delle PMI del 31/01/2014);

Quadri delle aziende associate: in via promozionale l'attività di formazione della Fondazione IDI è estesa ai Quadri delle Aziende associate e la quota associativa annuale è fissata in Euro 150 per ogni Quadro in servizio.

Imprenditori del sistema Confapi: l'attività di formazione della Fondazione IDI è estesa a tutti gli Imprenditori che aderiscono al sistema Confapi e la quota associativa annuale è fissata in **Euro 150** per ogni singolo soggetto;

Socio sostenitore: tutti coloro che, pur non iscritti alla Fondazione IDI, svolgono funzioni equiparabili ai Dirigenti o ai Quadri, possono aderire al nostro Istituto versando un contributo associativo annuale di **Euro 300** valido fino al 31/7/2016.

La quota individuale di adesione, per i Dirigenti e i Quadri non associati alla Fondazione IDI, è di **Euro 100+IVA**, per ogni singola giornata di corso.

In tutti i casi, è preferibile l'iscrizione a tutte e 3 le giornate.

Per info e iscrizioni

francesca.leonori@federmanageracademy.it

Tel. 06/44070231

Per aderire a Fondazione IDI:

www.fondazioneidi.it

Sede dei corsi

I corsi si svolgono presso:

Federmanager Verona

Via Berni, 9 -37122 Verona

tel. 045594388; fax: 0458008775

e-mail: info@federmanagervr.it,

e-mail: info@federmanageracademy.it