

CALENDARIO 22 Febbraio 2011

DURATA:
8 ore

ORARI:
9.00 – 13.00 / 14.30 - 18.30

SEDE:
Assoform Rimini, P.zza Cavour, 4 - Rimini

DOCENTE:
Dott. Fabio Pirantoni – Manager e consulente aziendale, docente con esperienza ventennale esperto in Marketing, Sales management, Relazione e Comunicazione

DESTINATARI:
Imprenditori, Direttori Generali, Titolari, Direttori commerciali, Formatori

Quote Associati:
1 partecipante € 200,00 + IVA al 20%
2 partecipanti € 300,00 + IVA al 20%

Quote Non Associati
1 partecipante € 320,00 + IVA al 20%
2 partecipanti € 480,00 + IVA al 20%

OBIETTIVI

Un business game (o management game) è innanzitutto un gioco di simulazione, in quanto sottende un modello economico definito allo scopo di fornire un'approssimazione il quanto più possibile accurata di una realtà di mercato e delle problematiche Aziendali.

Vertical Euronet è una sfida manageriale interattiva dove più Aziende competono nel medesimo mercato: le Aziende sono integrate verticalmente, si occupano di tutte le fasi del ciclo economico (dalla produzione alla vendita dei prodotti ai consumatori finali), le scelte strategiche da porre in atto sono le più diversificate e le alternative sono molteplici.

L'obiettivo di ogni Azienda è massimizzare il proprio profitto ed il valore di mercato del proprio titolo azionario, che può essere raggiunto solo trovando un equilibrio interfunzionale in modo che le scelte e le funzioni aziendali si integrino per il raggiungimento di un risultato condiviso.

La logica è quella che guida la gestione di una Azienda (informazioni e decisioni sono raggruppate su quattro aree aziendali) ed il periodo complessivo di svolgimento del business game abbraccia un arco temporale di quattro trimestri (un anno).

PROGRAMMA

Introduzione al business game, l'ambiente virtuale: le informazioni per ogni area funzionale, necessarie per gestire la propria azienda

- Analisi dello scenario, le diverse aree manageriali: le logiche di funzionamento e le relazioni esistenti fra quattro aree funzionali
 - Acquisti: prodotto finito
 - Distribuzione: logistica, localizzazione negozi, gestione dei negozi e delle risorse umane, dimensionamento della rete, promozioni, servizio Cliente
 - Finanza e controllo: controllo dei risultati economici e definizione del budget, controllo liquidità
 - Marketing: analisi del mercato, pricing al dettaglio, immagine, sviluppo attività commerciali
- Fasi della simulazione: gestione della propria azienda (un anno di dati consolidati disponibili) per due semestri e gli effetti sul singolo semestre
- Strategia: i fattori strategici specifici delle singole aree per ogni azienda
- Decisioni: per ogni area in funzione della strategia scelta
- Discussione: scelta delle azioni e verifica dei risultati operativi

IL PROCESSO DECISIONALE

CALENDARIO 28 Marzo e 4 Aprile 2011

DURATA:
16 ore

ORARI:
9.00 – 13.00 / 14.30 - 18.30

SEDE:
Assoform Rimini, P.zza Cavour, 4 - Rimini

DOCENTE:
CONSULTEAM di Muzio Papaveri

DESTINATARI:
Imprenditori, manager, dirigenti, quadri, impiegati

Quote Associati:
1 partecipante € 530,00 + IVA al 20%
2 partecipanti € 790,00 + IVA al 20%

Quote Non Associati
1 partecipante € 620,00 + IVA al 20%
2 partecipanti € 930,00 + IVA al 20%

PRESENTAZIONE

Il processo decisionale in un'organizzazione non è più compito unicamente della dirigenza: ogni persona collocata all'interno di un sistema produttivo deve rendersi conto che i risultati ottenuti sono direttamente proporzionali al grado di responsabilità decisionale che quotidianamente la persona assume.

OBIETTIVI

Favorire il senso di appartenenza e la comprensione dei cambiamenti dell'ambiente organizzativo in un'ottica di crescita di responsabilità e miglioramento delle prestazioni
Sviluppare la capacità di prospezione strategica di visione interfunzionale dei problemi
Favorire la capacità di riconoscere e valorizzare la propria specifica identità di ruolo gestendo al meglio se stessi, le proprie competenze e potenziando le capacità personali Individuali

Sviluppare strategie di identificazione e definizione degli obiettivi personali e professionali

Gestire le decisioni: prendere decisioni e formulare soluzioni concrete

PROGRAMMA

- Concetto di responsabilità e di partecipazione ai processi organizzativi
- Definizione del concetto di ruolo (atteso, percepito, svolto)
- Le abilità fondamentali connesse al ruolo
- Presentazione, analisi e applicazione del modello di matrice di identità di ruolo
- Importanza dei valori e delle credenze: norme e modelli di comportamento nella cultura
 - organizzativa
 - Allineamento dei sistemi di valori dell'organizzazione con quelli individuali
 - Come sviluppare un clima favorevole all'interno dell'organizzazione
 - Come decidere in maniera eccellente : criteri e tempi
- Il processo decisionale:
 - TOTE e SCORE
 - L'individuazione del problema
 - gli obiettivi del processo decisionale definire
 - stabilire un piano d'azione
 - definire la/le azioni
- Esercitazioni e simulazioni

LA GESTIONE "SCIENTIFICA" DEL TEMPO: 3 tecniche fuse insieme.

CALENDARIO**28 Aprile 2011****DURATA:**

8 ore

ORARI:

9.00 – 13.00 / 14.30 - 18.30

SEDE:

Assoform Rimini, P.zza Cavour, 4 - Rimini

DOCENTE:

Dott.ssa Cinzia Olivieri - Consulente di Direzione

DESTINATARI:

Imprenditori, Direttori generali, Direttori Marketing e Vendite, Dirigenti, Quadri, Funzionari e Capireparto

Quote Associati:

1 partecipante € 200,00 + IVA al 20%

2 partecipanti € 300,00 + IVA al 20%

Quote Non Associati

1 partecipante € 320,00 + IVA al 20%

2 partecipanti € 480,00 + IVA al 20%

OBIETTIVI

Incrementare il rendimento personale. Godere di maggior libertà. Gestire gli impegni e organizzare le informazioni. Valutare le priorità in maniera efficace ed eliminare le ansie per impegni troppo urgenti. Non contare il tempo, ma far contare il tempo. Creare gli strumenti di supporto per riuscire a fare ciò che è importante per te e per la tua organizzazione..

PROGRAMMA

Time management: come la gestione del tempo influenza la nostra vita e i nostri risultati. Pregi e difetti di varie tecniche di gestione del tempo. Impegni o interessi? Come si organizza il tempo per priorità

La gestione del tempo che tiene in considerazione anche i valori personali. (gestione del tempo di 4^a generazione) La **tecnica GTD** (getting things done) e la **tecnica DIT** (do it tomorrow) a confronto. Ogni cosa ha la sua stagione: in che stagione stai vivendo? Trucchi, segreti e tattiche avanzate per una buona riuscita della gestione del tempo.

ORGANIZZAZIONE DELLA STRUTTURA AZIENDALE

CALENDARIO**23 Maggio 2011****DURATA:**

8 ore

ORARI:

9.00 – 13.00 / 14.30 - 18.30

SEDE:

Assoform Rimini, P.zza Cavour, 4 - Rimini

DOCENTE:

Ing. Luigi Pastore - Marco Redaelli & Associati Srl

DESTINATARI:

Imprenditori, Responsabili di PMI e tutti coloro che vogliono capire ed utilizzare i concetti di Organizzazione per migliorare l'efficienza e l'efficacia nell'operare della propria Azienda

Quote Associati:

1 partecipante € 270,00 + IVA al 20%

2 partecipanti € 400,00 + IVA al 20%

Quote Non Associati

1 partecipante € 370,00 + IVA al 20%

2 partecipanti € 550,00 + IVA al 20%

OBIETTIVI

Fornire conoscenze pratiche su come modellare la propria struttura aziendale in funzione degli obiettivi e delle caratteristiche del proprio mercato

PROGRAMMA

Gli scenari

Il cambiamento della strategia per adeguarsi ai tempi

L'adeguamento dell'organizzazione

Le principali teorie organizzative

Il **Sistema Azienda:**

- Il sistema organizzativo (Modello)
- Il modello gestionale, sua rappresentazione grafica e schema di funzionamento:
 - logiche
 - strutture
 - meccanismi operativi

Esempi e discussione di casi personali

Organigrammi, mansionari e procedure: quali funzioni creare, potenziare, ridurre (esempi e casi) in funzione della strategia

CALENDARIO
7 Giugno 2011

DURATA:
8 ore

ORARI:
9.00 – 13.00 / 14.30 - 18.30

SEDE:
Assoform Rimini, P.zza Cavour, 4 - Rimini

DOCENTE:
Ing. Luigi Pastore - Marco Redaelli & Associati Srl

DESTINATARI:
Imprenditori e vertici aziendali

Quote Associati:
1 partecipante € 270,00 + IVA al 20%
2 partecipanti € 400,00 + IVA al 20%

Quote Non Associati
1 partecipante € 370,00 + IVA al 20%
2 partecipanti € 550,00 + IVA al 20%

OBIETTIVI

L'esemplificazione della Vision aziendale deve essere condivisa con i collaboratori più stretti, coinvolti costantemente, e comprendente la filosofia d'impresa, la sua Missione con l'individuazione delle singole "unità strategiche di analisi" e l'individuazione delle aree di valore.

Il seminario aiuterà dunque a definire il posizionamento che l'azienda vorrà raggiungere con gli obiettivi in relazione alle minacce, alle opportunità di mercato e ai punti di forza e debolezza interni; a formulare delle politiche di settore (dell'azienda nel suo complesso, all'area di affari, al prodotto); a descrivere e valutare i piani di intervento (con allocazione delle risorse) e determinare degli indici di risultato anche con benchmarking continuo per "modellizzare" l'azienda; e a costruire il processo di budgeting on demand.

PROGRAMMA

- La posizione competitiva dell'azienda a confronto con l'incremento della competitività
- Come garantire la posizione aziendale
- I mercati sui quali competere e come servire i mercati scelti
- Come organizzare le attività e le strutture produttive aziendali
- Quale la localizzazione delle aree di valore aziendale
- Il cliente
- La sua profilatura
- Cosa ha valore per il cliente
- Cosa differenzia la nostra offerta
- Quali messaggi vogliamo inviare ai nostri clienti
- Quali saranno in futuro le caratteristiche del nostro mercato.