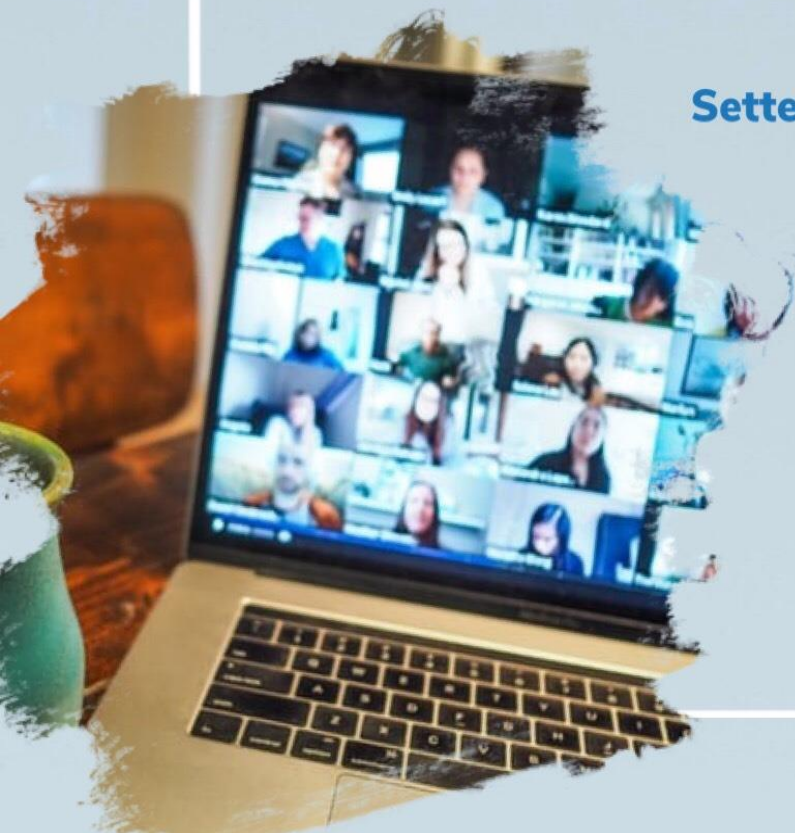




Business Academy CIS Training Executive GENERAL MANAGEMENT

Settembre 2021 - Gennaio 2022



CIS-FORMAZIONE
PARTNER PER LA GESTIONE D'IMPRESA

OBIETTIVI

Dopo aver completato il percorso **GENERAL MANAGEMENT Executive Program** :

- Ti confronterai con le più recenti conoscenze e abilità pratiche per gestire i compiti più importanti della moderna gestione manageriale
- Conoscerai i concetti e i metodi necessari per garantire il successo a lungo termine del tuo campo di responsabilità
- Come parte di un gruppo di partecipanti di alto livello, avrai appreso nuove idee e migliori pratiche per la gestione complessiva
- Avrai messo alla prova i tuoi concetti di gestione del tuo team individuando il potenziale e il miglior percorso di ottimizzazione

GENERAL MANAGEMENT Executive Program

Il General Management Program permette una rapida crescita fornendo una *visione d'insieme delle funzioni aziendali* e degli strumenti gestionali e aiutando ad indentificare il potenziale per ottimizzare ulteriormente la fase di attivazione delle strategie.

Le imprese oggi necessitano di *professional* in grado di comprendere le responsabilità legate al proprio ruolo e che sappiano anche interpretarlo in modo proattivo e dinamico per far fronte alle mutevoli necessità dell'organizzazione e del contesto di riferimento.

Il General Management Program si focalizza quindi sulle nuove competenze distintive dei manager, i quali saranno chiamati a costruire organizzazioni in cui le persone continuino ad accrescere le loro competenze al fine di comprendere la complessità aziendale, di chiarire ai propri collaboratori la visione e gli obiettivi prefissati e di essere responsabili, oltre che della crescita del business, dello sviluppo delle persone.

Il General Management Program vuole essere un'esperienza significativa nel percorso di sviluppo manageriale dei partecipanti; per questo motivo il programma prevede incontri residenziali full time intervallati da periodi di approfondimento a distanza con il supporto di tutor didattici.

I moduli di 2 giornate consecutive in modalità *intensive* richiederanno un elevato coinvolgimento ed una forte interazione con i docenti, al fine di creare quel valore aggiunto che il percorso si pone come obiettivo



Programma

MODULO 1 - BUSINESS CONTROL

MODULO 2 - MARKETING & SALES

MODULO 3 - PEOPLE MANAGEMENT

MODULO 4 - BUSINESS PLAN

MODULO 5 - BUSINESS-GAME

FREQUENZA

Settembre 2021 /Gennaio 2022

CALENDARIO

23 - 24 Settembre 2021

14 - 15 Ottobre 2021

11 - 12 Novembre 2021

1 - 2 Dicembre 2021

14 Gennaio 2022

DURATA

68 ore in presenza

PROFILO DEI PARTECIPANTI

Il percorso Executive **General Management** è rivolto ad imprenditori, Manager e professional di imprese

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 4.200,00 + iva

per aziende non associate Unindustria

€ 3.800,00 + iva

per aziende associate Unindustria

*Quote agevolate per le iscrizioni pervenute
entro il 30 Luglio 2021*

SEDE:

Le lezioni in presenza si terranno presso la Sede di **CIS** via Aristotele 109 Reggio Emilia

ORARI

9.00/13.00 – 14.00/18.00

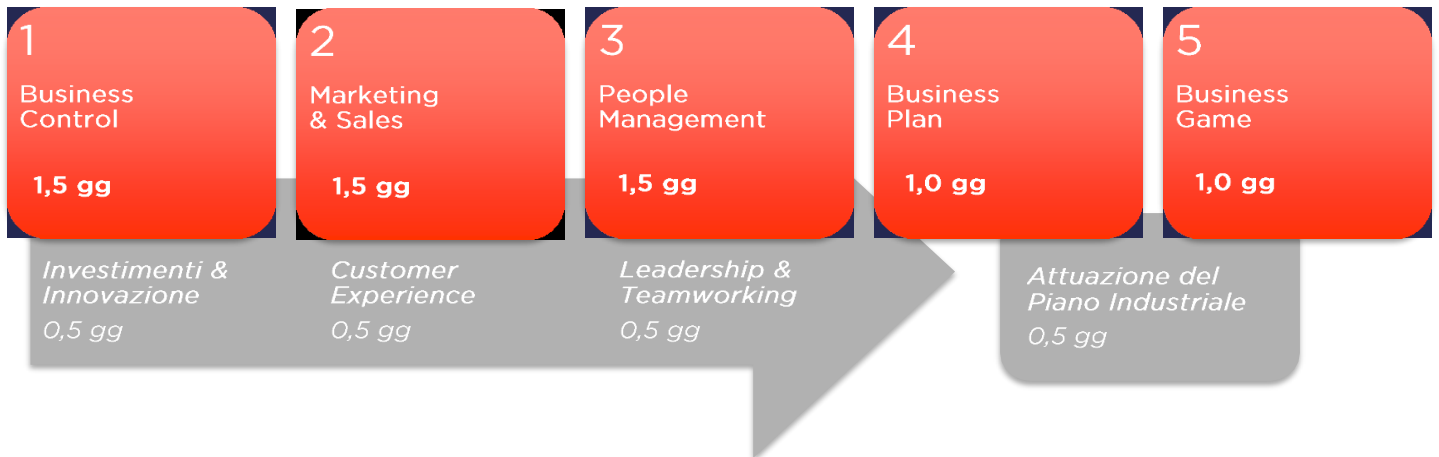
SCHEDE DI ISCRIZIONE

info@cis-formazione.it

SCADENZA ISCRIZIONI

14 Settembre 2021

IL PERCORSO



Il percorso EXECUTIVE GENERAL MANAGEMENT PROGRAM è strutturato in 9 incontri in modalità) e copre **5 Aree Tematiche** e prevede 4 **Focus Session** per ogni singolo modulo della durata di 4 ore, pensati come testimonianza ad approfondimento del modulo :

- Approccio applicativo
- Warm up iniziale
- Sessioni didattiche in aula e on-line
- Follow up on-line
- *Innovation Dialogues* che porteranno testimonianze sui temi di maggiore attualità collegati a vari moduli
- *Project work individuali*, ciascun partecipante svilupperà un proprio progetto con la possibilità di richiedere il supporto a distanza di un docente
- *Evento di chiusura/Business Game* nel quale i partecipanti presenteranno il Piano Aziendale

CONTENUTI

I modulo - Business Control

23 - 24 Settembre 2021

Docenti Paolo Di Marco – Vincenzo Mura
(9.00/13.00 – 14.00/18.00)

Il “**Business Control**”, ovvero il Controllo per lo sviluppo del business, si occupa di analizzare l'andamento dei processi aziendali e fornire alla Direzione tutti gli elementi utili al fine di poter prendere le decisioni strategiche rispetto al mercato.

- L'analisi del contesto
- L'analisi della concorrenza allargata (settore)
- Le variabili organizzative
- La strategia come collegamento tra impresa e ambiente
- La definizione del business e la scelta dei mercati

Il modulo - Marketing & Sales

14 - 15 Ottobre 2021

Docente Daniele Rimini –
Testimonial Mirco Ballo
(9.00/13.00 – 14.00/18.00)

L'area marketing & vendite è fondamentale per il successo aziendale, in quanto al suo interno vengono definite le strategie di mercato e gli obiettivi commerciali più opportuni. È necessario il l'allineamento fra lo sviluppo del marketing e focalizzazione sulle vendite, attraverso una comunicazione diretta, distinta e frequente facilitata dall'utilizzo di strumenti adeguati.

In questo modulo verranno trattati i seguenti punti:

- Modelli e Strumenti di marketing
- Profilare la clientela e mappare il portafoglio clienti
 - Identificare la Value proposition
 - Pianificare le attività di marketing
- Definizione del budget commerciale
- Organizzazione rete di vendita
- Gestione del tempo e del territorio
 - Determinare i principali KPI
- Monitorare l'andamento dei risultati

III modulo - People Management

11 - 12 Novembre 2021

Docente Paolo Bruttini–
Testimonial Josefa Idem
(9.00/13.00 – 14.00/18.00)

Il **people management** è un tema molto complesso perché se conosciuto e approfondito permette di influenzare e gestire numerose variabili. La capacità di determinare, progettare e implementare le politiche e gli strumenti a presidio delle relazioni tra persone e tra individui e organizzazione permette un'implementazione coerente e finalizzata della strategia aziendale, anche in situazioni di *change management*.

- Le dimensioni del ruolo manageriale
- La gestione dei collaboratori e delle relazioni
- come sviluppare le capacità di people management
 - change management
 - team working & team building
 - gestione dei conflitti e delle riunioni
 - intelligenza emotiva e gestione dello stress

IV modulo - Business Plan

1 – 2* Dicembre 2021

Docente Paolo Di Marco–
1 DICEMBRE (9.00/13.00 – 14.00/18.00)
2 DICEMBRE (14.00/18.00)

Il **Business plan** è uno strumento che permette di definire, schematizzare e articolare il progetto imprenditoriale, le linee strategiche da adottare, gli obiettivi e la pianificazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'azienda.

- Il business plan: struttura e contenuti
- Lo sviluppo delle diverse tipologie di piani
- Dati di fattibilità economico-finanziaria

V modulo - Business Game

14 Gennaio 2022

Docenti Paolo Di Marco – Fulvio Ulessi

È il momento conclusivo in cui i partecipanti imparano a prendere le decisioni necessarie per una corretta gestione d'impresa.

Il **Business Game** è un'attività formativa che ha come obiettivo quello mettere in pratica quanto è stato appreso, confrontando e mettendo assieme punti di vista e competenze diverse

È una simulazione basata su scenari di business, dove i partecipanti avranno la possibilità di analizzare una realistica situazione di mercato in un ambito competitivo definito dalla simulazione

Innovazione e tecnologia

Le aziende di successo sono caratterizzate non solo da capacità quali basso costo del lavoro, disponibilità di capitali ed elevata qualità dei prodotti e dei servizi, ma soprattutto dalla capacità di innovare e catturare le opportunità (non solo “digital”). Nel nuovo ecosistema di business è fondamentale formare i team nell'uso delle risorse tecnologiche e nel loro massimo sfruttamento, e supportare tutti i membri dell'azienda in un cambiamento di dinamiche che vada sempre più verso un'innovazione tecnologica che aiuta l'organizzazione in processi di cambiamento e di innovazione tecnologica.

Innovazione come processo aziendale.

Customer Experience

La Customer experience è l'esperienza complessiva che i clienti vivono durante tutta la loro relazione con l'azienda. L'esperienza del cliente non riguarda soltanto il momento dell'acquisto, bensì è una relazione che include customer care and support e l'interazione con il brand.

I numeri della service economy

Produrre ed erogare servizi: il modello della servuction

Il ruolo dei clienti nell'erogazione dei servizi. Nuove tecnologie e partecipazione.

La definizione e misurazione della customer satisfaction

Misurare la fedeltà dei clienti

Il recupero del disservizio

La comunicazione esterna e il passaparola

Come la customer experience guida la profittabilità e la performance dell'impresa

Leadership e teamworking

Sono due aspetti importanti della comunicazione di gruppo, specialmente nell'ambiente aziendale. La capacità di saper comunicare in modo chiaro ed esaustivo sarà la base per il successo sia come membro che come leader. È fondamentale saper ascoltare i membri del proprio team e cercare di capire gli obiettivi del progetto.

Guidare e seguire sono entrambi aspetti integranti di un lavoro di squadra efficace.

Identificare le competenze critiche distintive per il ruolo manageriale

Individuare le leve a disposizione del manager per “ingaggiare” e ispirare i propri collaboratori

Riconoscere e valorizzare le diversità dei collaboratori

Costruire relazioni positive e basate sulla fiducia con i propri collaboratori

Dare (e ricevere) feedback efficaci ai propri collaboratori

Gestire le emozioni e lo stress

Il piano industriale

Esperienza sul campo da preparare per il business work finale,
il Piano industriale dall'ideazione all'attuazione

Direttore scientifico



PAOLO DI MARCO è fondatore di Pd FOR consulenza Aziendale
Professore di Marketing Internazionale e Professore a contratto di Economia Aziendale presso
l'Università di Bologna

Business Control

Paolo Di Marco: Professore di Marketing Internazionale e Professore a contratto di Economia Aziendale presso l'Università di Bologna

Innovazione e Tecnologia

Lucia Chierchia: condirettore del Corso Technology and Innovation Management BBS

Marketing & Sales

Daniele Rimini: Docente BBS e partner Pd For

Customer Experience

Andrea Cavrini: docente BBS

People Management

Paolo Bruttini: docente BBS e Fondatore di Forma del tempo

Business Plan

Paolo Di Marco: Professore di Marketing Internazionale e Professore a contratto di Economia Aziendale presso l'Università di Bologna

Business Game

Paolo Di Marco: Professore di Marketing Internazionale e Professore a contratto di Economia Aziendale presso l'Università di Bologna

Fulvio Ulessi: Docente BBS e Socio Fondatore Management Utilities

INFORMAZIONI

Anna Balboni – anna.balboni@cis-formazione.it

Cristina Comastri - cristina.comastri@cis-formazione.it

Dante Landini - dante.landini@cis-formazione.it

Elena Sabattini - elena.sabattini@cis-formazione.it

Marco Manfredi – marco.manfredi@cis-formazione.it

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Cis Reggio Emilia – 0522-232911 – Alessandra Galliani

Tutti i percorsi Executive della Business Academy CIS possono essere finanziati tramite utilizzo di Fondi interprofessionali per la Formazione (Fondimpresa – Fondirigenti)



CIS Scuola per la Gestione d'Impresa

Via Aristotele 109, 42122 Reggio Emilia

info@cis-formazione.it

0522.232911

Seguici su

