

SHORT MASTER IN MANAGEMENT E GESTIONE AZIENDALE

ESPRESSAMENTE PER L'IMPRESA.



STRUMENTI, IDEE E FORMAZIONE
PER APRIRE GLI OCCHI SUL FUTURO
RUOLO DELL'IMPRENDITORE.

2011



VERONA INNOVAZIONE

www.veronainnovazione.it



- Ma io non voglio fare né arti né mestieri...

- Perché?

- Perché a lavorare mi par fatica.

- Ragazzo mio, — disse la Fata — quelli che dicono così, finiscono quasi sempre o in carcere o all'ospedale. L'uomo, per tua regola, nasca ricco o povero, è obbligato in questo mondo a far qualcosa, a occuparsi, a lavorare. Guai a lasciarsi prendere dall'ozio! L'ozio è una bruttissima malattia e bisogna guarirla subito, fin da bambini: se no, quando siamo grandi, non si guarisce più.

Queste parole toccarono l'animo di Pinocchio, il quale rialzando vivacemente la testa, disse alla Fata:

- Io studierò, io lavorerò, io farò tutto quello che mi dirai, perché, insomma, la vita del burattino mi è venuta a noia, e voglio diventare un ragazzo a tutti i costi. Me l'hai promesso, non è vero?

- Te l'ho promesso, e ora dipende da te.

(Carlo Collodi)
Pinocchio, cap. 25



PERCHÉ LO SHORT MASTER?

Operare nelle organizzazioni aziendali attuali comporta un continuo confronto con i temi della complessità e del cambiamento e conseguentemente richiede l'aggiornamento e lo sviluppo di nuove competenze professionali sia in ambito tecnico specialistico che nella sfera comportamentale – manageriale.

L'iniziativa formativa Short Master si configura come uno spazio di apprendimento, confronto e riflessione in grado di mettere a sistema le esperienze capitalizzate dai partecipanti, legandole in una visione a 360° e connettendole con le dinamiche di cambiamento e di evoluzione degli scenari economici e organizzativi attuali.

La struttura progettuale dello Short Master muove da tre elementi fondanti:

- la centralità delle persone all'interno delle strutture organizzative;
- la valorizzazione del know how e la propensione all'innovazione;
- l'attenzione alla dimensione culturale ed etica e alla salute del tessuto economico locale.



DESTINATARI

Lo Short Master si rivolge a tutti coloro che all'interno delle organizzazioni aziendali ricoprono:

- il ruolo di responsabili, quadri dirigenti e necessitano di un momento di sistematizzazione delle competenze, maturate nell'esperienza professionale, nonché di un affinamento di strumenti concettuali e metodologie operative funzionali allo sviluppo del business e al fronteggiamento del cambiamento attraverso la valorizzazione delle opportunità;
- ruoli operativi ma con prospettive di sviluppo e crescita professionale e di assunzione di responsabilità e conseguentemente necessitano di uno sviluppo di competenze gestionali e manageriali.

Il master è a numero chiuso. Al fine di favorire l'interattività tra gli esperti e i partecipanti nonché la personalizzazione dei contenuti alle reali problematiche del gruppo, l'aula sarà composta da un numero massimo di 16 partecipanti.

SEDE, DURATA E IMPEGNO

Le lezioni si svolgeranno presso la Camera di Commercio di Verona, in Corso Porta nuova, 96.

La durata complessiva è di 6 sessioni di lavoro di 8 ore + 1 sessione di mezza giornata (4 ore).

La frequenza è obbligatoria ed è preconditione per assicurare l'efficacia formativa.



LA CORNICE VALORIALE: 6 KEY WORDS PER 6 GIORNATE FORMATIVE.

1 PRAGMATISMO E RESPIRO CULTURALE.

Per fornire una cornice concettuale e culturale funzionale ad ampliare ed arricchire la percezione delle opportunità e le strategie di fronteggiamento delle sfide organizzative attuali.

Una sorta di tool kit ovvero una cassetta degli attrezzi per affrontare con maggiore successo e con approcci diversificati e innovativi le problematiche afferenti all'esercizio della managerialità e alla gestione d'impresa.

2 EFFICIENZA.

Affrontare, in un breve arco temporale, con un taglio esperienziale e attivo, le principali tematiche che concorrono a migliorare la propria professionalità e a favorire una comprensione del sistema organizzativo: saper gestire le persone, elaborare strategie di successo, affrontare il cambiamento, gestire l'innovazione e tradurre le sfide in opportunità.

3 PERSONALIZZAZIONE.

Favorire lo sviluppo delle competenze personali, di tipo relazionale ed emotivo, necessarie per raggiungere elevate performance professionali. Ogni partecipante sarà supportato nella comprensione e nell'incremento di consapevolezza degli aspetti caratteriali e di personalità che incidono sull'esercizio della propria managerialità.

4 CONTAMINAZIONE.

Valorizzare l'incontro tra storie professionali e culture organizzative diverse promuovendo un processo di apprendimento che accanto alla dimensione esperto/discente valorizzi anche la dimensione di scambio e confronto di modelli, metodologie e best practice provenienti da contesti operativi differenti.

5 ESPERIENZIALITÀ.

Favorire il ricorso a metodologie didattiche attive che permettano ai partecipanti di sperimentare in un ambiente formativo "protetto" nuovi modelli concettuali e operativi. Saranno promossi momenti di sperimentazione e di allenamento su situazioni specifiche tratte dalla realtà individuale dei partecipanti attraverso la discussione in aula di casi pratici, concreti, realistici e facilmente riconducibili all'esperienza quotidiana.

6 CENTRATURA SULLE COMPETENZE.

Considerare la professionalità come integrazione di sapere, saper fare, saper essere.



FACULTY: ALTA FORMAZIONE E DOCENTI

COSA S'INTENDE PER ALTA FORMAZIONE?

Una formazione che non si limita a trasmettere modelli concettuali e metodologici sviluppati nei contesti accademici ma spesso avulsu dalle reali e cogenti problematiche aziendali, ma che parte dalle problematiche organizzative e che implica l'adattamento dei modelli teorico-concettuali alle dinamiche organizzative e aziendali. Una formazione che riflette la storia delle professionalità coinvolte in qualità di docenti: uomini e donne di azienda, professionisti e consulenti che stante la loro esperienza organizzativa arrivano all'università come facilitatori dello sviluppo di competenze professionalizzanti.



CLAUDIA RIGHETTI

Psicologa del Lavoro e delle Organizzazioni e Psicoterapeuta.

Professore a Contratto, Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia. Consulente di formazione manageriale, collabora dal 1996 in progetti di formazione e sviluppo organizzativo con diverse società di consulenza aziendale, enti ed associazioni di categoria.

GIUSEPPE NITRO

Psicologo, Dottorato di Ricerca in metodologia psicologica.

Consulente di formazione manageriale, collabora dal 1998 in progetti di formazione e sviluppo organizzativo con diverse società di consulenza aziendale, enti ed associazioni di categoria. Socio fondatore e responsabile tecnico di Sport Gate.

TINO FERRARI

Consulente aziendale in Comunicazione Integrata di Impresa e Relazioni Pubbliche.

Vanta un'esperienza ventennale in impresa dove si è occupato della Direzione Marketing e Comunicazione (tra le aziende: Mandarin Duck, PANIGAL/Sole Piatti). Professore a Contratto, Università degli Studi di Bologna. Docente di marketing della comunicazione e relazioni pubbliche.

GIAMPIETRO PARABONI

Partner di Strategic Management Partners.

Ha guidato numerosi progetti di change management, marketing strategico ed operativo, canali di distribuzione e di vendita, ed è responsabile della formazione per queste tematiche. In qualità di docente, oltre alla collaborazione con il Master 24 de Il Sole 24 Ore, ha collaborato con università e scuole di formazione.

STEFANO GARISTO

Manager di Strategic Management Partners.

Si occupa di progetti in ambito marketing strategico ed operativo e change management per primarie aziende italiane. Per la formazione è responsabile dell'area Strategia e Marketing. Collabora in qualità di docente per la scuola di formazione del Gruppo 24 Ore ed ha organizzato corsi di formazione in primarie aziende italiane in svariati settori.



PROGRAMMA FORMATIVO



PERSONAL RESOURCE

*Colui che conosce il proprio obiettivo si sente forte: questa forza lo rende sereno.
Questa serenità assicura la pace interiore e solo la
pace interiore consente la riflessione profonda.
La riflessione profonda è il punto di partenza di ogni successo.
(Lao Tse)*

MODULO FORMATIVO “PERSONAL RESOURCE”

Fornire ai partecipanti uno spazio per esplorare, con il supporto di strumenti psicodiagnostici validati e adeguatamente utilizzati, le proprie risorse personali. In particolare sarà incrementata la consapevolezza circa:

- a) le caratteristiche personali strettamente inerenti alla dimensione professionale;
- b) le attitudini e i comportamenti organizzativi complessi (realizzativi, relazionali, analitici) legati all'efficacia nella prestazione professionale.

A seguito del momento valutativo, ad ogni partecipante sarà presentato un report, nel quale sarà illustrato in modo approfondito, il profilo delle caratteristiche personali possedute sia in termini di punti di luce che di zone d'ombra.
Completerà il modulo una riflessione sul tema della gestione delle emozioni e dello stress.

DOCENTE: CLAUDIA RIGHETTI



LEADERSHIP

*Tre persone erano al lavoro in un cantiere edile. Avevano il medesimo compito, ma quando fu loro chiesto quale fosse il loro lavoro, le risposte furono diverse.
«Spacco pietre» disse il primo. «Mi guadagno da vivere» rispose il secondo.
«Partecipo alla costruzione di una cattedrale» disse il terzo.
(Peter Schultz)*

MODULO FORMATIVO “LEADERSHIP E GESTIONE DEI COLLABORATORI”

Conoscere ed elaborare con finalità operative i principali modelli teorici sulla leadership in ambito aziendale; analizzare consapevolmente e valorizzare caratteristiche e competenze individuali, stile e modalità preferenziali di leadership in ambito manageriale, supportare le capacità di analisi contestuale e di adattamento di strategie e comportamenti in funzione delle necessità situazionali e di obiettivi manageriali sostenibili e favorire la crescita delle capacità di gestione e supporto allo sviluppo dei collaboratori in contesti lavorativi dinamici e competitivi.

DOCENTE: GIUSEPPE NITRO



MARKETING E COMUNICAZIONE

*La mente è come un paracadute:
funziona solo se si apre.
(Albert Einstein)*

MODULO FORMATIVO “NESSUN DORMA“ REAGIRE ALLA CRISI...

Introduzione ai nuovi strumenti del marketing e della comunicazione non convenzionale come nuove forme autonome di comunicazione e come utile integrazione alla pianificazione aziendale di comunicazione convenzionale.

I temi trattati, la metodologia di analisi di case history e gli esercizi di gruppo saranno non solo un aggiornamento professionale, ma stimoli creativi applicabili alle aree della comunicazione, del marketing e del commerciale-vendite.

DOCENTE: TINO FERRARI



TEAMWORK

*Trovarsi insieme è un inizio, restare insieme un progresso...
lavorare insieme un successo.
(Henry Ford)*

MODULO FORMATIVO “TEAMBUILDING & LEADING: COSTRUZIONE, GESTIONE E SVILUPPO DI GRUPPI DI LAVORO EFFICACI”

Analizzare e acquisire le competenze relative alla costruzione, gestione e sviluppo di team professionali efficaci. Condividere e favorire l'applicazione di strumenti e modalità produttive di conduzione di gruppi di lavoro operativi.

Delineare strategie e comportamenti efficaci di gestione dei collaboratori in contesto di team. Supportare il coordinamento/la collaborazione intra e inter-funzionale nel proprio contesto organizzativo.

DOCENTE: GIUSEPPE NITRO



CORPORATE STRATEGY

*Il più potente fattore di crescita e di trasformazione è qualcosa di molto più fondamentale di qualsiasi tecnica: un cambiamento d'idea.
(John Welwood)*

MODULO FORMATIVO “L'INNOVAZIONE COME STRATEGIA PER USCIRE DALLA CRISI. INNOVARE PER CAMBIARE”

Far acquisire consapevolezza sul valore dell'innovazione, sviluppare le competenze manageriali e gestionali per impostare e presidiare i processi innovativi in azienda e pianificare i cambiamenti che consentono di innovare il modello. Il programma analizza le strategie aziendali, i modelli organizzativi e gli strumenti per sviluppare l'innovazione in azienda.

Particolare attenzione sarà dedicata all'analisi dei modelli e delle best practice, per l'innovazione di prodotto e per l'innovazione della relazione con il cliente e nei canali di interazione, comunicazione e vendita.

DOCENTE: GIAMPIETRO PARABONI



I SISTEMI DI MISURAZIONE DI MARKETING

*Una volta colte le opportunità si moltiplicano.
(Sun Tzu)*

MODULO FORMATIVO “I SISTEMI DI MISURAZIONE DI MARKETING (KPI)”

Fornire una overview sul ruolo del marketing in azienda e illustrarne i principali strumenti e la loro applicazione con l'obiettivo di integrare le analisi e le misurazioni relative alla dimensione competitiva e di prodotto-cliente-canale con quelle economico-finanziarie, partendo dall'approfondimento delle conoscenze e delle metodologie utili all'interpretazione dei numeri per la valutazione delle performance di marketing operativo.

DOCENTE: STEFANO GARISTO



MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

L'iscrizione si effettua mediante l'invio, a mezzo e-mail, fax o posta della scheda di adesione, debitamente compilata e sottoscritta scaricabile dal sito www.veronainnovazione.it o disponibile presso la segreteria organizzativa di Verona Innovazione.

Le domande di iscrizione, complete di attestazione del versamento dell'intera quota di partecipazione, dovranno pervenire alla segreteria organizzativa entro il timing stabilito da calendario.

QUOTA D'ISCRIZIONE

La quota d'iscrizione per la partecipazione allo short master è di 900,00 euro + IVA comprensivi del materiale didattico e di un supporto informatico di archiviazione (chiave USB).

PER INFORMAZIONI E ADESIONI

Segreteria Organizzativa Verona Innovazione
Corso Porta Nuova, 96 - 37122 Verona
Tel. +39 045/8085805
Fax: +39 045/8085841
e-mail: master@vr.camcom.it

CHI È VERONA INNOVAZIONE?

Verona Innovazione, l'Azienda Speciale della Camera di Commercio di Verona, svolge attività finalizzata allo sviluppo della qualità e all'incremento della competitività delle imprese, in un'ottica costante di accrescimento del sistema economico del territorio.

I servizi erogati integrano funzioni di orientamento, formazione e aggiornamento con interventi operativi di supporto alla produttività delle aziende anche in house.

Verona Innovazione è un organismo di formazione accreditato dalla Regione Veneto per gli ambiti formazione continua e orientamento (L.R. 19/2002 cod.2671/A0358) e per i servizi al lavoro (L.R. 03/09 cod. E019) ed è certificata UNI EN ISO 9001:2000.

www.veronainnovazione.it





Camera di Commercio
Verona



INFO E ADESIONE

Verona Innovazione, Azienda Speciale della CCIAA

Corso Porta Nuova, 96 - 37122 Verona

Tel. +39.045 80 85 805

Fax +39.045 80 85 841

e-mail: master@vr.camcom.it

MODULO DI ADESIONE SU

www.veronainnovazione.it



VERONA INNOVAZIONE

