

LABORATORI DI MANAGEMENT



I Laboratori esplorano le 4 aree indispensabili per un buon Manager:

- ❖ Risorse Umane
- ❖ Finanza
- ❖ Marketing e Comunicazione
- ❖ Project Management

Il percorso è un efficace momento di apprendimento e sperimentazione.

Il particolare approccio ai contenuti fornisce gli strumenti per una gestione manageriale a 360° della propria attività.

Role play, casi di studio, autovalutazioni permettono di applicare le competenze acquisite in un contesto di continuo confronto con colleghi di realtà diverse.

UN PERCORSO FORMATIVO SU MISURA PER QUALSIASI AZIENDA

Essere Manager significa possedere e consolidare competenze e metodi in grado di trasformare le proprie potenzialità in capacità reali, riconosciute ed espresse con successo in azienda.

I LABORATORI DI MANAGEMENT rappresentano un percorso formativo integrato che consente di rafforzare la propria competenza manageriale attraverso l'acquisizione di tecniche e strumenti trasversali e di alto livello, a supporto del proprio talento.

I LABORATORI DI MANAGEMENT sono una fusione tra Formazione e Consulenza in quanto sono incontri nei quali non solo viene fornita informazione e formazione su di uno specifico argomento, ma si analizzano approfonditamente problemi e soluzioni in linea con le esigenze di ciascun partecipante.

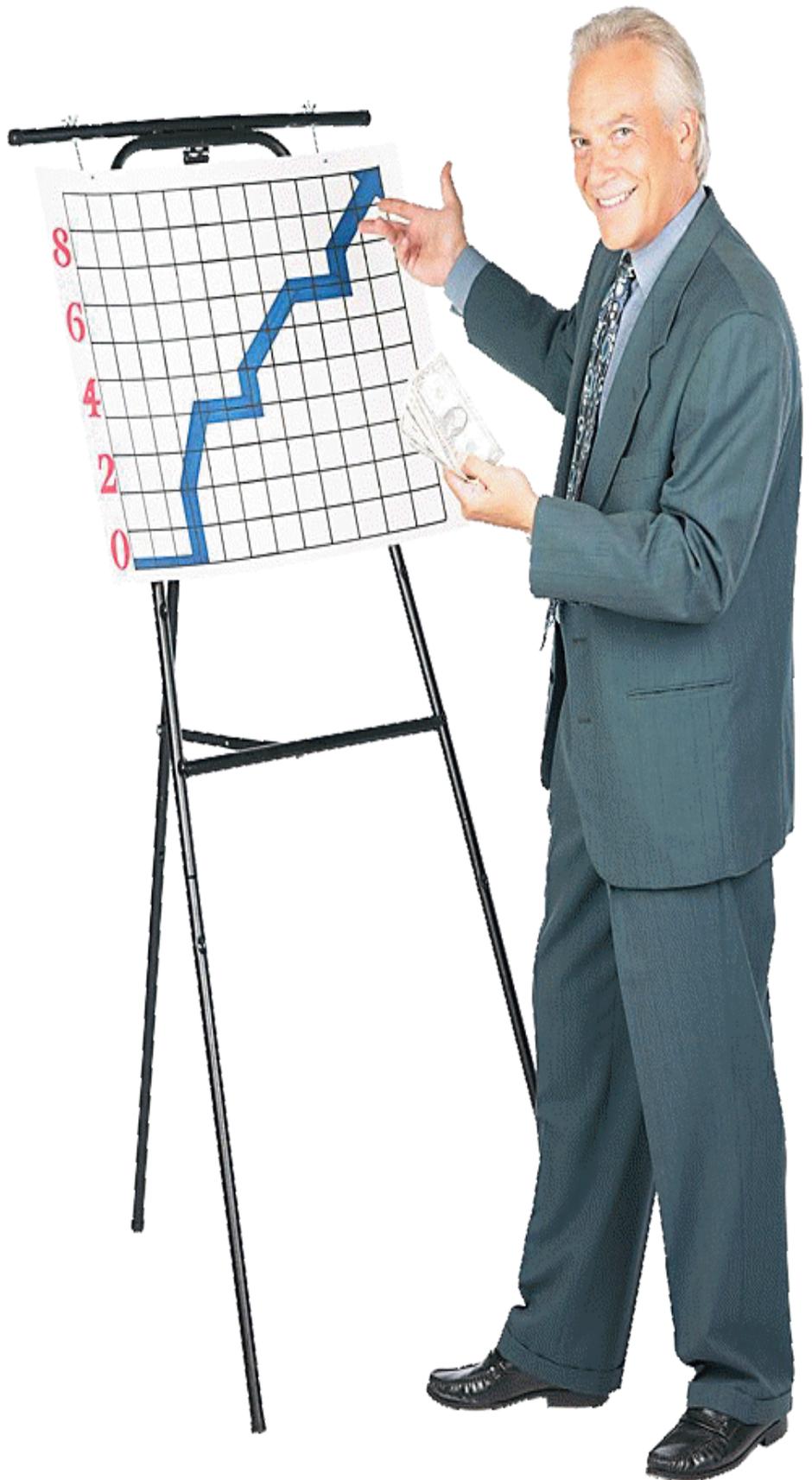
Risorse Umane

- ❖ Valutazione delle risorse umane come strumento di valorizzazione e motivazione
- ❖ Avviare/perfezionare un sistema di valutazione
- ❖ Differenti sistemi di valutazione
- ❖ Fasi principali di un processo di valutazione
- ❖ Relazione tra azioni di valutazione e altre leve
- ❖ Utilizzare una mappa delle professioni e delle competenze
- ❖ Evoluzioni dei ruoli e competenze chiave da sviluppare
- ❖ Preparare un piano di sviluppo per ridurre i gap di competenze
- ❖ Definire il clima organizzativo
- ❖ Comprendere le componenti del clima organizzativo
- ❖ Conoscere i sistemi di misurazione e di intervento
- ❖ La gestione delle Risorse Umane in tempi di crisi
- ❖ Le relazioni sindacali



Finanza

- ❖ Pianificazione strategica
- ❖ Business model e struttura organizzativa
- ❖ Come costruire il business plan
- ❖ Dal Business Plan al Bilancio come strumento di pianificazione e controllo
- ❖ Valutazione del risultato attraverso gli indici
- ❖ Master budget
- ❖ Integrazione e coerenza dei budget di funzione
- ❖ Dal reddito alla redditività
- ❖ Collegamento tra risultato economico e cash flow
- ❖ Calcolo di convenienza negli investimenti
- ❖ Struttura del sistema di controllo
- ❖ Centri di profitto, di costo, di spesa
- ❖ Tipologie di costo
- ❖ Analisi degli scostamenti
- ❖ Scelta dei KPI e progettazione del reporting
- ❖ Azioni correttive



Marketing e Comunicazione

- ❖ Che cos'è il marketing
- ❖ Definizione del target
- ❖ Definizione del posizionamento
- ❖ Concetto di marketing mix avanzato
- ❖ Prodotto
- ❖ Prezzo
- ❖ Distribuzione
- ❖ Comunicazione
- ❖ Piano di comunicazione
- ❖ Scelta del communication mix
- ❖ Marketing come strumento per incrementare le vendite
- ❖ Marketing strategico e pianificazione
- ❖ Marketing e promozione
- ❖ Fare marketing oggi
- ❖ Limiti del marketing tradizionale
- ❖ Web marketing 2.0
- ❖ Leva dei social network
- ❖ Marketing 3.0
- ❖ Marketing esperienziale



Project Management

- ❖ Cultura della gestione per progetti
- ❖ Terminologia e processi del project management
- ❖ Project management e strutture organizzative
- ❖ Organizzazione: ruolo e logiche
- ❖ Stakeholder di progetto e del sistema di project management aziendale
- ❖ Strategia aziendale: obiettivi, processi, tecniche e modelli
- ❖ Pianificazione strategica: definizioni, modelli, processi e livelli di pianificazione
- ❖ Risorse strategiche
- ❖ Selezione strategica dei progetti
- ❖ Concezione del progetto: individuazione degli obiettivi e preparazione del project charter
- ❖ Pianificazione e articolazione del progetto (WBS, OBS, ...)
- ❖ Stime dei tempi e tecniche reticolari (PERT) per la programmazione temporale
- ❖ Programmazione delle risorse e determinazione dei carichi periodici
- ❖ Esecuzione e controllo
- ❖ Chiusura del progetto



Per ciascun laboratorio sono compresi:

- ❖ Dispensa
- ❖ Tabelle, fogli di calcolo e modelli su supporto informatico per l'immediata applicazione in azienda di quanto appreso
- ❖ Una giornata di coaching individuale per ciascuna azienda partecipante come follow-up per discutere i progressi fatti e applicare al meglio i metodi e le tecniche apprese
- ❖ Attestato di partecipazione



Dr. Michele Gorin

**Galleria Azzoni Avogadro n.13/6
31021 Mogliano Veneto (TV)
www.michelegorin.it
e-mail: michele.gorin@michelegorin.it
tel. 3939218552**