



Guidare l'Impresa: da timonieri a capitani

Un percorso manageriale completo

dal 18 ottobre 2017

1. OBIETTIVI

Il panorama attuale ci spinge verso nuove sfide, di fronte alle quali ci si trova come in mare aperto. In quest'ottica appare decisivo conoscere la differenza tra essere capitani o timonieri, ovvero fra la capacità di prevedere gli eventi, prendere decisioni e verificare costantemente la rotta come fa un capitano, rispetto invece al timoniere che esegue gli ordini e si attiva solo sulla base di ciò che vede (o ritiene di vedere). Prevedere, decidere e misurare: le parole chiave del percorso. Il percorso proposto prevede due moduli formativi, fruibili anche singolarmente.

2. PREZZO COMPLESSIVO

€ 2.500,00 + iva per le aziende associate UPI o GIA

€ 3.000,00 + iva per le altre aziende.

Informiamo le aziende iscritte a Fondimpresa che possono usufruire, tramite il Conto Formazione Aziendale, di Voucher Formativi per la partecipazione gratuita al percorso. Per informazioni riguardo all'utilizzo del conto formazione aziendale e dei voucher formativi potete contattare l'Area Promozione e Sviluppo di Cisita.

3. INFORMAZIONI

Lucia Tancredi

Tel. 0521/226500 - Fax 0521-226501

tancredi@cisita.parma.it

www.cisita.parma.it

4. PARCHEGGIO GRATUITO

Le Aziende Associate possono accedere comodamente alla sede Cisita utilizzando gratuitamente il Parcheggio Goito (Via Goito) ubicato a circa 150 metri.

Modalità:

- 1) Parcheggiare l'auto al Parcheggio Goito e ritirare il ticket.
- 2) Consegnare il ticket al coordinatore del corso per l'annullamento e conservarlo fino al momento del ritiro dell'auto.
- 3) Prima del ritiro dell'auto, inserire il ticket nelle apposite casse automatiche poste all'ingresso del Parcheggio Goito (non verrà richiesto alcun importo).

MODULO - DECIDERE: Il Crowdshang e altri sette metodi pratici efficaci

1. OBIETTIVI

Dopo aver fatto delle previsioni, giunge il momento di prendere delle decisioni. Per supportare le decisioni imprenditoriali, si presentano sette metodi che si possono applicare nelle PMI fornendo un importante vantaggio competitivo e il nuovo metodo Crowdshang, utile alle grandi organizzazioni. Il percorso formativo è in due giornate consecutive e prevede: un questionario informativo preliminare e uno valutativo al termine di ogni incontro, tre test e quattro esercitazioni.

2. DESTINATARI

Imprenditori, dirigenti, decisori aziendali, di qualunque settore.

3. DURATA E CONTENUTI

Durata: 16 ore

Contenuti:

- Errori e trappole cognitive. Il metodo scientifico. Locus of control
- I rischi improbabili e imprevedibili. La matrice degli impatti. Che cosa caratterizza "gatti neri, cigni neri e pachidermi rosa" - a cura di Luigi Pastore
- Test percettivo e di auto-valutazione. Prevedere l'elefante
- La valutazione dei rischi. L'albero delle decisioni. La stima delle probabilità
- La saggezza della folla
- Applicare il brainstorming
- Il metodo Delphi

- Il metodo Pfizer
- Il metodo Shang
- Prevedere le vendite con i metodi Lugli, Langdon, Hiam e MMM
- Il metodo Crowdshang
- Test finale

4. CALENDARIO

DATA	ORARIO
- 24 ottobre 2017	9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00
- 25 ottobre 2017	9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

5. DOCENZA

Marco Galleri. Formato nelle multinazionali Eaton (USA), Basf (D) e Brent (UK); dal 1986 al 1999 ha ricoperto incarichi di direttore commerciale, direttore generale e amministratore delegato. Ha pubblicato cinque libri sul management.

Luigi Pastore. Ingegnere, consulente di direzione e saggista. Dopo una ventennale carriera manageriale in importanti multinazionali, dal 1999 si occupa di consulenza di direzione e formazione trasversale.

6. QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

€ 1.300,00 + iva per le aziende associate UPI o GIA

€ 1.560,00 + iva per le altre aziende

7. INFORMAZIONI

Lucia Tancredi, tel. 0521/226500 - fax 0521-226501 - tancredi@cisita.parma.it - www.cisita.parma.it

MODULO - MISURARE

1. OBIETTIVI

Dopo aver deciso occorre anche monitorare se la rotta intrapresa sia quella giusta o meno. In tal senso il percorso vuole fornire le competenze per dotare i partecipanti di un vero e proprio 'quadro di comando'. Il quadro avrà la funzione di aiutare il partecipante a costruire gli indicatori e a personalizzarli. Il percorso prevede uno sviluppo su due giornate.

2. DESTINATARI

Imprenditori, Amministratori Delegati, Direttori Commerciali, Direttori Vendite, Controller e Responsabili Amministrativi.

3. DURATA E CONTENUTI

Durata: 16 ore

Contenuti: *PRIMA GIORNATA - Come aumentare i margini di contribuzione senza alzare i prezzi*

- Il prezzo: fattore chiave di successo
- Il prezzo e la concorrenza
- Legame tra costi, prezzi e struttura dei costi fissi
- Massimizzare i margini di contribuzione
- Punto di pareggio sotto il quale non si deve scendere
- Come definire un prezzo nel caso di investimenti
- Come definire i prezzi in funzione della saturazione produttiva
- Matrice "Tipo Prodotto – Segmento di Mercato"
- Modello di calcolo per definire i prezzi e massimizzare il margine di contribuzione
- Verificare la corretta copertura dei costi fissi

SECONDA GIORNATA - La lettura del bilancio per Manager

LA LETTURA STRATEGICA DEL CONTO ECONOMICO

- La classificazione dei costi
- La struttura del conto economico
- I diversi margini di contribuzione
- Il punto di pareggio economico e finanziario
- Come confrontare i conti economici di più periodi

LA LETTURA STRATEGICA DELLO STATO PATRIMONIALE

- La struttura del sistema fonti/impieghi
- Gli indici finalizzati al calcolo della liquidità
- L'indice di solidità
- Gli indici di struttura e di solvibilità
- Il ROI ed il ROE
- L'analisi del capitale circolante
- Il rendiconto finanziario ed i suoi indici

4. CALENDARIO

DATA	ORARIO
- 18 ottobre 2017	9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00
- 23 novembre 2017	9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

5. DOCENZA

Giorgio Ziemacki. Autore di numerosi articoli, docente a livello universitario, si occupa da oltre venti anni di Organizzazione e Controllo di Gestione. Stimato per la sua preparazione, per la chiarezza e praticità nell'analisi di argomenti complessi.

6. QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

€ 1.400,00 + iva per le aziende associate UPI o GIA

€ 1.680,00 + iva per le altre aziende

7. INFORMAZIONI

Giorgia Giovannenze, tel. 0521/226500 - fax 0521-226501 - giovannenze@cisita.parma.it - www.cisita.parma.it

Cisita Parma scarl

Borgo Girolamo Cantelli, n.5 43121 Parma

Tel. 0521/226500 - fax 0521/226501

<http://www.cisita.parma.it>

cisita@cisita.parma.it



ORARI DI APERTURA

9.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00

dal lunedì al venerdì

SEGUICI SU:



SVILUPPO RISORSE PER L'AZIENDA
CISITA
P A R M A