

# Master Gestione unitaria d'impresa

## la proposta

**Gestione unitaria d'impresa** è il Master che Ecipar Bologna ha progettato per gli imprenditori delle **piccole e medie imprese del territorio bolognese** caratterizzate da una gestione aziendale snella, flessibile, veloce modellata sulle caratteristiche personali dell'imprenditore. Ed è proprio a questi valori che ci siamo ispirati per realizzare un Master di gestione d'impresa lontano dalle classiche direttrici accademiche e proiettato alla dimensione del "fare", dello "sperimentare", dell'"**apprendere facendo**".

L'aula si presenterà come un **laboratorio di management** dove gli imprenditori potranno sperimentare e valutare efficacia e valore degli strumenti e delle strategie di gestione aziendale illustrati. Si lavorerà sui problemi di gestione d'impresa e sui casi aziendali per la ricerca condivisa delle soluzioni.

Verranno presentate testimonianze concrete di imprenditori che hanno ottenuto importanti successi applicando modelli organizzativi volti all'innovazione dei processi aziendali.

**Conoscere, migliorare e sviluppare** sono le tre parole chiave attorno alle quali verterà la formazione che vi proponiamo: conoscere i nuovi problemi della gestione d'impresa e acquisire strumenti, metodi e strategie per risolverli, migliorare l'organizzazione e la performance aziendale innescando un percorso di sviluppo e crescita che consenta di proiettare l'impresa nel mercato del prossimo decennio.

L'approccio al tema della gestione d'impresa sarà sistemico e integrato e seguirà il modello di governance della piccole e media impresa: verranno affrontate conoscenze e competenze differenti sia tecniche che gestionali relative al controllo, all'innovazione e alla strategia organizzativa.

## la metodologia in pratica

- ▶ **Lezioni d'aula per condividere modelli e conoscenze in modo interattivo.** Verranno proposti e utilizzati casi aziendali ed esercitazioni per simulare e risolvere problemi di gestione aziendale.
- ▶ **Attività individuale.** Verranno ideati e somministrati casi aziendali ed esercitazioni mirate rispetto alle caratteristiche delle imprese partecipanti.
- ▶ **Testimonianze di imprenditori.**

## Test Misuratore di competenze

Un primo approccio per conoscerci, uno strumento per misurarsi. A tutti coloro che si iscrivono, Ecipar offrirà gratuitamente uno strumento di autoanalisi per misurare la propria dimensione imprenditoriale e di governance. Il misuratore è stato realizzato in collaborazione con la società [casiazionali.com](http://casiazionali.com) e aiuterà

i partecipanti a capire meglio come rafforzare la propria leadership, valorizzare i propri punti di forza e sviluppare le proprie aree di miglioramento.

[www.casiazionali.com](http://www.casiazionali.com)

# Master Gestione unitaria d'impresa

## i moduli

### 1 MISURARE L'IMPRESA Bilancio e controllo di gestione

**Comprendere i numeri dell'impresa** ed i criteri della sua misurazione sono una competenza centrale anche per un imprenditore ed un manager, specie in un contesto competitivo sempre più articolato, complesso e in mutamento.

Il percorso proposto ha l'obiettivo di condurre un non specialista alla lettura delle informazioni fornite dal Bilancio aziendale e degli altri documenti contabili al fine di permettere una migliore individuazione dei punti di forza e di debolezza

economico-finanziari e di concentrare meglio le risorse per lo sviluppo ed il miglioramento.

Nell'ottica di poter affrontare un dialogo con gli specialisti l'attenzione verrà focalizzata anche verso il mondo della finanza aziendale, introducendo alla comprensione delle informazioni chiave dello stato patrimoniale e della redditività degli investimenti al fine di evidenziare le ricadute finanziarie delle decisioni imprenditoriali.

#### CONTENUTI

Gli indicatori economici per l'analisi dell'impresa

La dinamica patrimoniale ed il rendiconto finanziario

Uno schema integrato per la lettura degli indicatori

La leva finanziaria e la leva operativa

L'individuazione delle aree critiche

Gli indici della gestione finanziaria

La pianificazione e la determinazione dei fabbisogni di liquidità

Le politiche di finanziamento

### 2 NUOVI ORIZZONTI DI BUSINESS Strategia e Innovazione

(Business Model Canvas e Marketing strategico)

#### COME PORTARE SUL MERCATO L'INNOVAZIONE?

Per il successo di qualsiasi progetto che punti al lancio di un nuovo prodotto, di un nuovo business o semplicemente al miglioramento dell'attuale modello aziendale, è **necessaria un'attenta analisi del mercato** e la **scelta di un'efficace strategia competitiva**.

Servono strumenti efficaci come il **BUSINESS MODEL CANVAS**: uno strumento veloce e flessibile che utilizza il linguaggio visuale per creare e sviluppare modelli di business

innovativi, rendendo il processo partecipativo, ideativo e coinvolgente.

Il modulo permetterà ai partecipanti di acquisire la **conoscenza di modelli e strumenti di marketing** a supporto delle decisioni strategiche aziendali e le competenze necessarie all'utilizzo del Business Model Canvas, uno strumento semplice e potente, divenuto ormai uno standard a livello internazionale per l'innovazione dei modelli aziendali ed il ripensamento delle strategie competitive.

#### CONTENUTI

Cosa si intende per Business Model di un'azienda

L'importanza dell'innovazione dei modelli di business

Esempi di modelli di business "dirompenti" come Apple, Google, Lego, Nespresso

Esempi di modelli di business di successo di PMI

Lo strumento del Business Model Canvas per rappresentare e innovare un modello aziendale

Strategia e marketing: definire obiettivi di sviluppo per famiglie di prodotto/mercato e costruire una posizione competitiva favorevole in un mercato attrattivo

L'attrattività di un mercato e la competitività dell'impresa

La matrice di posizionamento Mckinsey-GE

Analisi SWOT e definizione delle opzioni strategiche di sviluppo: la matrice di Ansoff

I segmenti di clientela e l'analisi dei loro bisogni attraverso lo strumento Empathy Map

Metodologia e strumenti per dare forma ad un'offerta distintiva e a valore nell'ottica del cliente.

Utilizzo dello strumento Value Proposition Canvas

La scelta dei canali distributivi e dei canali comunicativi

Il Business Model Canvas e la Strategia Oceano Blu

Le 7 regole per creare un modello di business imbattibile

# Master Gestione unitaria d'impresa

## 3 RETE DI TALENTI Gestione delle risorse umane

(Creazione e gestione del team, Social Network Analysis)

I processi di cambiamento che si susseguono incessanti **incidono su tutti gli aspetti della nostra vita e sulle aziende**. La competitività impone un **nuovo modo di organizzarsi e di gestire le aziende**, in particolare le PMI.

Oltre al saper fare, da sempre punto di forza degli artigiani e delle PMI, occorre oggi sviluppare la propria rete di relazione e quella dell'azienda, il cosiddetto capitale sociale, la condivisione di conoscenze e informazioni, coinvolgendo i collaboratori sempre più centrali nel processo di creazione del valore dell'impresa.

Il modulo, attraverso case history e casi aziendali dei partecipanti, andrà a dare risposte ad una serie di interrogativi: quali sono i principali cambiamenti e quali gli impatti nelle organizzazioni?

Perché è necessario investire in innovazione, non solo di prodotto, ma anche organizzativa e sulle persone?

Quale valore producono le reti informali in azienda?

Quali sono i modi di gestire i collaboratori?

Come sviluppare e diffondere la leadership nel sistema azienda? Come creare e gestire gruppi nell'epoca digitale?

### CONTENUTI

#### COSA SONO LE ORGANIZZAZIONE 2.0

- Dalle organizzazioni funzionali all'enterprise 2.0: nuovi paradigmi organizzativi
- Open Leadership: come cambia la leadership per gestire organizzazioni agili e connesse in rete

#### LA NASCITA E LO SVILUPPO DEI TEAM

- Dall'individuo al gruppo, dal gruppo al team: le fasi di sviluppo del team
- La "cassetta degli attrezzi" per guidare il team: delega, valutazione e valorizzazione delle risorse, concetto di responsabilità

#### L'ANALISI DELLE RETI INFORMALI IN AZIENDA PER CREARE VALORE

- Le reti organizzative informali ed emergenti
- Il capitale sociale aziendale
- ONA Organization Network Analysis

#### LA GESTIONE DELLE PERSONE IN OTTICA 2.0

- Il ruolo aziendale come sistema di aspettative reciproche
- La relazione capo - collaboratore
- Stili manageriali efficaci ed inefficaci nella gestione dei collaboratori
- La motivazione dei collaboratori
- Casi aziendali

## 4 IL FUNZIONAMENTO DELL'IMPRESA Operations

Qual è lo scopo delle Operations e che contributo questa funzione può dare al successo dell'azienda?

La funzione Operations nasce per aiutare l'azienda ad essere efficiente (costi), veloce (tempi), a produrre bene al primo colpo (qualità), ad adattarsi alle variabili del mercato. In sintesi a **"servire il cliente al minor costo possibile"** garantendo alti livelli di servizio (affidabilità, velocità, comunicazione) e ottimizzando i processi, per ridurre costi operativi e migliorare i flussi di cassa.

In aula verranno presentate le tecniche tipiche del **Lean Thinking** fche mira alla minimizzazione degli sprechi e all'ottimizzazione dei processi. I docenti aiuteranno i partecipanti a far proprie le logiche "lean" e ad applicarle nelle proprie realtà aziendali.

### CONTENUTI

**IL LEAN MANUFACTURING È LA METODOLOGIA PIÙ EFFICACE, PUNTA AD AGIRE SU POCHE IMPORTANTI LEVE:**

#### MISURARE LE PERFORMANCE IN MODO OGGETTIVO ("parlare" con i numeri)

- i KPI servizio, efficienza, magazzino

#### MIGLIORARE IL SERVIZIO (le Operations sono al servizio dei clienti, per definizione)

- il Service Level Agreement e la comunicazione verso il cliente
- le componenti chiave della pianificazione e controllo della produzione

#### MIGLIORARE L'EFFICIENZA (fare solo quello che serve e farlo bene)

- la produzione a flusso
- tempi standard e sprechi
- l'OEE

#### RIDURRE IL MAGAZZINO (utilizziamo i soldi per investirli in modo diverso dalle scorte)

- il giusto valore per il magazzino della mia azienda
- le tecniche win-win di acquisto
- la riduzione dello Slow Moving

# Master Gestione unitaria d'impresa

## info

Giornata di presentazione con i docenti: **6 novembre alle ore 17**, via Croce Coperta 14/a Bologna.

### DURATA E PERIODO DI SVOLGIMENTO

**80 ore d'aula.**

Ad ogni modulo verranno dedicate 2 giornate e mezza (20h).

**Avvio venerdì 27 novembre.**

Gli incontri si terranno con cadenza mensile e si svolgeranno:

- **venerdì pomeriggio** dalle **14.30 alle 18.30**
- **sabato mattina** dalle **9 alle 13.**

### SEDE DI REALIZZAZIONE

**Ecipar Bologna**

Via Di Corticella, 186 - 40128 Bologna

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

**2.900,00 Euro + IVA**

**2.600,00 Euro + IVA** per le aziende associate alla CNA di Bologna

Coloro che si iscrivono entro e non oltre il **9 novembre 2015**

avranno diritto ad un **buono sconto di Euro 250,00** sul prezzo iniziale.

**Il secondo iscritto della medesima azienda** avrà diritto ad uno **sconto del 30%** sul prezzo iniziale.

\*Gli sconti non sono cumulabili.

### MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento deve effettuarsi tramite bonifico bancario entro lunedì 23 novembre 2015.

È possibile accedere a finanziamento bancario per il pagamento rateale della quota di iscrizione. Puntuali informazioni verranno fornite al termine della presentazione il 6/11/2015 su richiesta degli interessati.

### PER INFORMAZIONI ED ISCRIZIONE

**Giovanna Marchiol**

Formazione per lo sviluppo della piccola e media impresa

Tel. 051 4199718 - g.marchiol@bo.cna.it

### I DOCENTI



**Filippo Fabbrica**

(modulo 1)

[linkedin](#)



**Simone Palazzi Rossi**

(modulo 2)

[linkedin](#)



**Stefano Galli**

(modulo 2)

[linkedin](#)



**Fabio Perrone**

(modulo 3)

[linkedin](#)



**Luca Castelletti**

(modulo 4)

[linkedin](#)