

## 1° Modulo - LA NECESSITA' DEL CAMBIAMENTO

### 1^ Giornata

#### L'IMPRESA NEL CAMBIAMENTO MANAGERIALE

- Introduzione
- Il cambiamento manageriale nella cultura italiana
- Oltre il 2000
- L'importanza dell'impegno culturale
- I tre grandi temi
- La società e l'impresa intelligente
- Il mercato globale
- Cambiamento o mutazione genetica?
- Fattori critici di successo
- Tavola rotonda

#### L'ETICA DEGLI AFFARI

- L'etica degli affari
- La situazione italiana
- Esiste qualità senza etica?
- I codici etici aziendali
- Tavola rotonda

### 2^ Giornata

#### SCENARI, INNOVAZIONE E PIANIFICAZIONE

##### SCENARI IPERCOMPETITIVI

- Nuove visioni e scenari
- Il sistema Impresa
- Opportunità e crisi con i nuovi mercati. La Cina e l'India
- Tavola rotonda

##### INNOVARE PER CRESCERE

- L'innovazione a 360°
- Cultura e creatività
- Un modello di innovazione
- Tavola rotonda

##### LA NECESSITÀ DELLA PIANIFICAZIONE AZIENDALE E DEL CONTROLLO DI GESTIONE

- Perché è importante pianificare
- Il processo di pianificazione
- La logica degli obiettivi e dei piani
- Piani operativi e piani strategici
- Budget e controllo di gestione
- Esempio di pianificazione di un'azienda manageriale
- Tavola rotonda

### 3^ Giornata

#### IL SISTEMA QUALITA' NEGLI SCENARI FUTURI

##### DALLA QUALITÀ ALL'ECCELLENZA

- La qualità nell' Azienda
- Una domanda fondamentale: perchè è accaduto ?
- Le nuove opportunità con la UNI EN ISO 9000:2000 (Vision2000)
- La gestione per processi e la customer satisfaction
- La metodologia Gambel per la qualità
- Dalla qualità all'eccellenza
- Il modello dell'eccellenza
- Tavola rotonda sugli argomenti trattati

## 2° Modulo - LA GESTIONE COMPETITIVA

### 4^ Giornata

#### IL MARKETING

- La logica del marketing
- La customer satisfaction ed il problem solving
- Le aziende product e market oriented
- Le ricerche di marketing: quantitative, motivazionali ed industriali
- Il "girello" di marketing
- Obiettivi e strategie di marketing
- Il servizio, l'immagine, i canali distributivi
- Le forze di vendita, la comunicazione, la concorrenza, ecc.
- L'analisi del portafoglio prodotti: la matrice BCG
- L'organizzazione e la struttura commerciale
- Il profilo dell'uomo di marketing
- Tavola rotonda sugli argomenti trattati

### 5^ Giornata

#### SAPER LEGGERE UN BILANCIO IN CHIAVE AZIENDALISTICA

- Il bilancio per leggere l'impresa. Criticità
- Il Conto Economico per margini di contribuzione
- Lo Stato Patrimoniale per criteri di liquidità
- Gli indici di bilancio
- Esame di casi aziendali

### 6^ Giornata

#### LA SITUAZIONE FINANZIARIA E MONETARIA

- La situazione finanziaria: fonti & impieghi
- La Matrice e l'Indice di Resistenza Finanziaria (IRF) per giudicare lo stato di salute dell'azienda
- Come attuare le strategie finanziarie
- La situazione monetaria: entrate & uscite
- Caso aziendale e strategie finanziarie
- Tavola rotonda ed esame di casi aziendali

## 3° Modulo - LE LEVE DEL SUCCESSO

### 7^ Giornata

#### LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA E LA CONDUZIONE DEI COLLABORATORI. TEMI MANAGERIALI DELL'AZIENDA

##### LA GOVERNANCE, IL MANAGEMENT E L'ORGANIZZAZIONE

- Introduzione alla Governance
- Le risorse umane e l'organizzazione
- Il Quadrante Manageriale
- Organigramma, funzioni e mansioni
- Figure di staff e di line
- Dalle funzioni alla gestione per processi
- Direzione per obiettivi e per politiche
- Come valutare i propri Collaboratori (Gambel Profile)
- La conduzione dei Collaboratori: stili di direzione
- Tavola rotonda e casi aziendali

##### LA GESTIONE PER PROCESSI

- Superare il concetto delle funzioni aziendali
- Creare valore aggiunto
- Dalla visione "verticale" a quella "orizzontale"
- Esempi di processi aziendali
- Come introdurre i concetti nella propria azienda
- Tavola rotonda sugli argomenti trattati

### 8^ Giornata

#### PROBLEM SOLVING E DECISION MAKING STRATEGIE AZIENDALI

##### PROBLEM SOLVING E DECISION MAKING

- Argomenti fondamentali per il successo aziendale
- Cosa fare, come fare
- La creatività
- Risolvere i problemi trovando le soluzioni
- Come prendere le decisioni
- Tavola rotonda

##### INTRODUZIONE ALLA STRATEGIA AZIENDALE

- Strategia ed operatività: un approccio mentale
- L'importanza del "passato"
- Creatività e fantasia nell'innovazione
- Analisi e sintesi
- Esame delle principali matrici strategiche
- Tavola rotonda sugli argomenti trattati

## 4° Modulo LA GESTIONE ED IL MIGLIORAMENTO AZIENDALE: IL GAMBEL SYSTEM®. CASO AZIENDALE

### 9^ Giornata

#### LA SINTESI DEL MASTER: UN CASO AZIENDALE RISOLTO CON IL GAMBEL SYSTEM®

- Presentazione del modello Gambel System®
- Lettura del caso aziendale
- Applicazione su 2 capitoli dello scenario esterno
- Applicazione su 2 capitoli della struttura aziendale
- Punti forti e di debolezza
- Obiettivi e strategie
- Tavola rotonda conclusiva
- Consegnata degli attestati di partecipazione