



CAMELOT

Programma di Sviluppo Manageriale

MARZO/ SETTEMBRE 2010



CAMELOT: Programma di Sviluppo Manageriale

Perché Camelot: un percorso di successo

Controllo, coraggio, consenso
Ascolto, apertura di mente
Motivazione
Efficienza, entusiasmo
Leadership
Organizzazione
Tattica

Sull'onda del grande successo delle precedenti edizioni, a cui hanno partecipato oltre un centinaio di persone fra manager, imprenditori e giovani figli di imprenditori delle PMI italiane, il Programma di Sviluppo Manageriale CAMELOT si presenta nel 2010, alla sua sesta edizione, profondamente rinnovato e focalizzato sullo sviluppo delle competenze che dovrebbe esprimere un Manager Leader di oggi.

Il corso è progettato sulla base delle esigenze che ci hanno espresso manager e imprenditori con l'obiettivo di fornire ai partecipanti gli strumenti per affrontare le sfide di oggi e domani e guidare la propria impresa verso il cambiamento e l'innovazione.

In uno scenario in cui tutto cambia, il Manager si confronta quotidianamente con la **gestione del cambiamento** che deve guidare, fare accettare e condividere con tutti i collaboratori.

Lo scenario non solo si manifesta in continuo cambiamento ma anche con tutte le **turbolenze** proprie di un mare agitato dove il vento e le correnti si manifestano in modo imprevedibile, dove l'armonia, il sincronismo e la determinazione di tutti i rematori sono vitali per la sopravvivenza, così come la disponibilità di una bussola affidabile: gestione del gruppo, motivazione dei collaboratori, orientamento ai risultati, padronanza degli strumenti di pianificazione e controllo, eliminazione degli sprechi sono le **leve del successo**.

Ma può un comandante demotivato e impaurito guidare l'equipaggio?

Coltivare la propria motivazione, controllare le proprie emozioni, trascinare con entusiasmo ed essere un punto di riferimento determinato ma attento al tempo stesso ai bisogni dei collaboratori: questa è la sfida. Possiamo prescindere da tale approccio al lavoro?

"... preso dal vortice del lavoro e degli impegni, ciascuno consuma la propria vita sempre in ansia per quello che accadrà e annoiato di ciò che ha. Chi invece dedica ogni attimo del suo tempo alla propria crescita, chi dispone ogni giornata come se fosse la vita intera, non aspetta con speranza il domani né lo teme." (Seneca)

CAMELOT: Programma di Sviluppo Manageriale

Non aspettate il momento “giusto” per dedicare un po’ di tempo a Voi stessi e alla Vostra crescita come uomini e come manager, **il momento giusto è adesso.**

Camelot vuole essere un percorso di riflessione, di analisi e di pianificazione del vostro miglioramento, un confronto tra persone che lavorano in azienda e devono risolvere problemi e prendere decisioni, guardando al futuro.

OBIETTIVI

Il percorso tratta le tematiche che un manager deve affrontare quotidianamente, proponendo soluzioni innovative e alternative, offrendo la possibilità di far emergere le aree di miglioramento individuale per costruire insieme un percorso di crescita ad hoc verso una Leadership vincente. Questo percorso vuole essere di aiuto nello sviluppo della vostra managerialità e della vostra leadership e rappresentare un momento di confronto in merito agli strumenti e ai comportamenti con i quali condurre e gestire con successo la vostra organizzazione.

A CHI È RIVOLTO CAMELOT

Imprenditori, figli di imprenditori, manager, neo-dirigenti, quadri direttivi che lavorano nelle PMI e in azienda gestiscono risorse (persone, infrastrutture, capitali) e progetti complessi, che hanno la responsabilità di portare risultati e per questo sentono la necessità di appropriarsi di strumenti manageriali vincenti.

I COACH

Manager che hanno lavorato e lavorano in aziende di successo in ruoli di direzione generale, direzione personale e organizzazione, direzione commerciale e marketing, direzione della produzione, nel settore industriale e dei servizi.

LOGISTICA

Le attività si svolgeranno presso Cà la Ghironda a Zola Predosa (BO).

Sono previsti **6 moduli** proposti nell'arco di **10 mesi** per **14 giornate complessive** (orario 9-13 e 14-18), con uno o due incontri mensili, in modo da non creare discontinuità lavorativa e dare il tempo ai partecipanti di appropriarsi degli strumenti manageriali condivisi.

Periodo: da Marzo 2010 a Novembre 2010 (sono previste due giornate nei mesi di Marzo, Maggio, Giugno, Luglio, Ottobre e Novembre; una giornata nei mesi di Aprile e Settembre). Il calendario sarà comunicato al momento dell'iscrizione.

Quota di iscrizione

€ 3.500,00 + IVA a partecipante; la quota comprende gli atti del corso, l'attestato di frequenza, coffee break e colazione di lavoro.

CAMELOT: Programma di Sviluppo Manageriale

IL PROGRAMMA

MODULO 1

TATTICA - LA GESTIONE STRATEGICA DELL'IMPRESA

DURATA: 16 ORE (2 INCONTRI)

Temi trattati

Riflessione sugli attuali scenari in cui operano le PMI. Le variabili ambientali: come influenzano l'impresa.

La mission dell'impresa: costruire una strategia vincente e creare consenso.

Il posizionamento dell'impresa nel mercato e la ricerca del vantaggio competitivo: la traduzione dell'idea nel Piano industriale.

Come preparare un business plan (l'idea e il piano di impresa, la formula imprenditoriale, analisi della domanda e dell'offerta, individuare il modello organizzativo ad hoc, il punto di pareggio, l'analisi economica e finanziaria).

Come preparare un piano di marketing (quali processi di marketing deve sviluppare l'impresa, quali aspetti deve prendere in esame un piano di marketing, analisi dei punti di forza e di debolezza, delle opportunità e delle minacce, come valutare se un piano di marketing è vincente).

Non si può guidare un popolo se non gli si mostra un avvenire; un capo è un venditore di speranze.
(Napoleone)

MODULO 2

ORGANIZZAZIONE - L'ORGANIZZAZIONE DI SUCCESSO PER IL PROGETTO DI BUSINESS

DURATA: 16 ORE (2 INCONTRI)

Temi trattati

Come progettare una organizzazione di successo: le variabili organizzative.

Le forme di coordinamento e controllo. Quali adottare.

Progettare la macrostruttura. Progettare le posizioni organizzative.

La specializzazione orizzontale e verticale.

Potere e autorità. La delega.

Il decentramento verticale e orizzontale

I meccanismi di collegamento laterale.

Strumenti per l'analisi dell'efficacia del proprio modello organizzativo.

Casi di studio.

Molte persone usano più energia per parlare dei problemi di quanta non ne utilizzino per risolverli.
(Henry Ford)

CAMELOT: Programma di Sviluppo Manageriale

MODULO 3

MOTIVAZIONE E LEADERSHIP – SELF LEADERSHIP E GOVERNO DELLE RISORSE UMANE

DURATA: 16 ORE (2 INCONTRI)

Temi trattati

Le dimensioni della leadership. Il Leader e il Manager. Il Manager Leader.

Stili di leadership a confronto.

Il proprio stile di leadership: autovalutazione ed eterovalutazione; punti di forza e di debolezza.

La leadership situazionale (conoscere i propri collaboratori: approccio X e approccio Y).

Tecniche di motivazione del personale. Motivazione e produttività. Autostima e motivazione.

Progettare un modo personale ed efficace di essere manager e leader coerente con le richieste e la cultura del proprio ambiente organizzativo.

Intelligenza, rettitudine, umanità, coraggio e severità: queste sono le qualità di un comandante. (Sun Tzu)

MODULO 4

ASCOLTO – SELEZIONARE LE PERSONE GIUSTE. SVILUPPARE L'ATTENZIONE AL RISULTATO. VALUTARE LE PERFORMANCE E LE COMPETENZE.

DURATA: 16 ORE (2 INCONTRI)

Temi trattati

Come trovare la persona giusta: il processo di reclutamento e selezione.

Definire il profilo della “persona giusta”. Far crescere un collaboratore con alto potenziale o inserire nuove persone? Criteri di scelta.

L'intervista di selezione: pianificare il colloquio, cosa si valuta durante un colloquio, tecniche di comunicazione per ottenere informazioni, i diversi stili d'intervista, le domande-tipo, la valutazione dei candidati.

L'inserimento in azienda: un momento importante, non lasciatelo al caso. Il ruolo del tutor.

Assegnare e valutare le prestazioni: come diffondere una cultura organizzativa meritocratica basata sui risultati; metodi e strumenti per valutare la prestazione; presentazione di un modello innovativo di gestione per obiettivi (Focus - management by objectives).

Valutare e sviluppare le competenze: conoscenze e capacità.

Sappiate ascoltare: il silenzio produce spesso lo stesso effetto che la scienza. (Napoleone)

EFFICIENZA - COSTRUIRE UNA SQUADRA VINCENTE: COACHING E TEAM BUILDING **DURATA: 24 ORE (3 INCONTRI)**

L'analisi del ruolo di capo e del ruolo di collaboratore: obiettivi e risultati.

L'influenza delle aspettative nell'interpretazione del ruolo.

I comportamenti organizzativi connessi al ruolo.

Il valore del coaching.

Essere coach dei propri collaboratori: obiettivi e comportamenti.

Il coaching strategico: tecniche e strumenti.

Il modulo ha un taglio sensibilizzativo - esperienziale, volto a produrre apprendimento attraverso il coinvolgimento dei partecipanti nella realizzazione di un obiettivo di gruppo. I partecipanti in gruppo dovranno scegliere e realizzare un "oggetto simbolo". Il processo di lavoro del gruppo e i comportamenti dei singoli verranno poi rielaborati e trasferiti nella realtà lavorativa dei partecipanti stessi.

Gli obiettivi del modulo sono:

Promuovere la cultura di gruppo nella propria realtà organizzativa

Attivare i gruppi di lavoro

Essere sensibili ai processi e alle dinamiche tipiche dei gruppi operativi

Favorire la partecipazione ed il coinvolgimento nel proprio gruppo di lavoro

Sviluppare comportamenti collaborativi

Perfezionare decisioni di gruppo

Impiegare la valutazione come strumento di correzione reciproca

Progettare, programmare e verificare il lavoro di gruppo

Quando sopraggiunge la sventura, il samurai deve rallegrarsene e andare avanti con coraggio. Un'attitudine simile differisce radicalmente dalla rassegnazione. Questo è ciò che afferma il detto "quando le acque salgono, la barca fa altrettanto". (Hagakure, I-116)

CONTROLLO – COME TENERE SOTTO CONTROLLO LA REDDITIVITÀ DEL PROPRIO BUSINESS **DURATA: 24 ORE (3 INCONTRI)**

Temi trattati

Come riclassificare il bilancio al fine di comprendere l'evoluzione della situazione patrimoniale, finanziaria e reddituale dell'azienda in modo più approfondito rispetto al bilancio redatto ai fini civilistici e fiscali.

Come elaborare gli indici di bilancio al fine di tenere sotto controllo la situazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'azienda.

Dare un significato al bilancio: che cosa c'è dietro i numeri? Individuazione delle aree di miglioramento; individuazione delle opportunità di investimento; il collegamento fra strategia e conto economico revisionale.

Il controllo di gestione attraverso il budget: significato, utilità e principi di redazione.

Come costruire un cruscotto di indicatori per misurare le prestazioni dei processi, tenere sotto controllo i fattori critici di successo, sviluppare le strategie (raccolgere i dati, costruire gli indici di bilancio e gestionali, analizzare le linee di tendenza, usare le tecniche statistiche per “far parlare” i dati); il confronto con i dati medi di settore.

Analisi e chiavi di lettura dei principali indici economici e finanziari (margine lordo, EBIT, costo del venduto, indici di liquidità, profittabilità, redditività, solvibilità, ecc.).

Analisi e chiavi di lettura degli indici gestionali (rotazione scorte, rottura di stock, tempi di attraversamento, rendimento mano d'opera, scarti, rese, ecc.).

Prendere decisioni sulla base di dati e non solo per istinto e intuizioni che, a volte, possono rivelarsi fuorvianti (un modello imprenditoriale vincente: tra razionalità ed intuizione)

Costruire un cruscotto per la propria realtà secondo il modello BSC.

Numera ciò che è numerabile. Misura ciò che è misurabile e ciò che non è misurabile rendilo misurabile. (Galileo)

CAMELOT

Programma di Sviluppo Manageriale



CTQ S.p.a.

SQ certificato UNI EN ISO 9001 per servizi di consulenza e formazione

Agenzia formativa accreditata dalla Regione Toscana

Sede legale 53036 POGGIBONSI (SI) – Via Salceto, 99 Tel. (+39) 0577 982582 / 982250 – Fax
(+39) 0577 981493

C.F. e partita I.V.A. 00758790521 – C.C.I.A.A. n. 89249 Iscrizione Tribunale Siena n. 7399 vol. 9214
- Sito Internet: www.ctq.it

Sede operativa Vicolo Bolognetti 15, 40125 Bologna Tel 051 9911747 - E-mail: ctqbologna@ctq.it



ECF – Empowerment , Consulenza, Formazione S.a.s.

SQ certificato UNI EN ISO 9001 per servizi di consulenza e formazione

Sede legale **Vicolo Bolognetti 15, 40125 Bologna Tel – Fax 051 9911747**

C.F. e partita I.V.A. 02556681209 – C.C.I.A.A. n. 448790 il 16.05.2005

Internet: www.ecfconsulenza.it

Per informazioni ed iscrizione

Dott. Matteo PAVANI - Mobile 340 3641577 - E-mail: m.pavani@ctq.it

Dott. Riccardo GEMINIANI - Mobile 335 7323639 - riccardo.geminiani@ecfconsulenza.it

Scheda di Iscrizione

Programma di sviluppo manageriale 2010

Da compilare la presente scheda per ogni partecipante e spedire via fax al n° 051 9911747

Partecipante: Cognome e nome.....
Luogo e data di nascita.....residente a.....Prov. ... Cap
Via.....n.....
Tel.....Cell.
e-mail

Attuale situazione lavorativa:

Imprenditore Libero professionista Dirigente Lavoratore autonomo Quadro Impiegato

Azienda o Ente di appartenenza

.....
Via n città.....
Prov cap
Tel Fax e-mail
Settore di attività..... Ruolo
CF.....P.IVA.....

1- Il versamento della quota di iscrizione di € 3.500,00 + I.V.A., verrà effettuato, prima dell'inizio del corso, tramite:

Assegno bancario intestato a CTQ S.p.a.
 Bonifico bancario su Banca Unicredit– Agenzia di Poggibonsi (SI) IBAN IT 05 1 03002 71941
000010374284

(nella causale indicare nome e cognome del partecipante e titolo del corso)

2- L'iscrizione s'intende perfezionata al momento del ricevimento della presente domanda compilata in tutte le sue parti e sottoscritta e della registrazione dell'avvenuto pagamento della quota di partecipazione.

3- In caso di rinuncia alla partecipazione, dovrà essere data preventiva comunicazione scritta a CTQ S.p.a. (lettera, fax, email)

Tempi di rinuncia

oltre 10 gg prima dell'inizio del corso	- restituzione intera quota
dal 9° al 5° giorno prima dell'inizio del corso	- restituzione 50% della quota
meno di 5 gg prima dell'inizio del corso	- pagamento della quota intera

Data..... Firma per accettazione.....
(Con timbro azienda)

4- CTQ si riserva la facoltà di modificare data e sede del corso e di annullarlo: ogni variazione sarà tempestivamente comunicata agli interessati.

5- Informativa sul trattamento dei dati personali EX D. Lgs. 196/03 - Art. 13

I Vs. dati personali sono stati acquisiti da elenchi pubblici, tramite Vs. materiale o precedenti rapporti e saranno utilizzati, anche mediante strumenti informatici, per invio di materiale promozionale relativo ai servizi di CTQ. I Vs. dati personali non saranno comunicati o diffusi a terzi. Vi sono riconosciuti tutti i diritti di cui all'art. 7 del D.Lgs. 196/03, per l'esercizio dei quali Vi preghiamo di inviare una e-mail a ctq@ctq.it indicando come oggetto "PRIVACY".

Data..... Firma per accettazione.....
(Con timbro azienda)

FIRMA PER SPECIFICA APPROVAZIONE CLAUSOLE 1, 2, 3, 4 e 5-(art. 1341 C. C.-2° Comma)

.....
(Con timbro azienda)