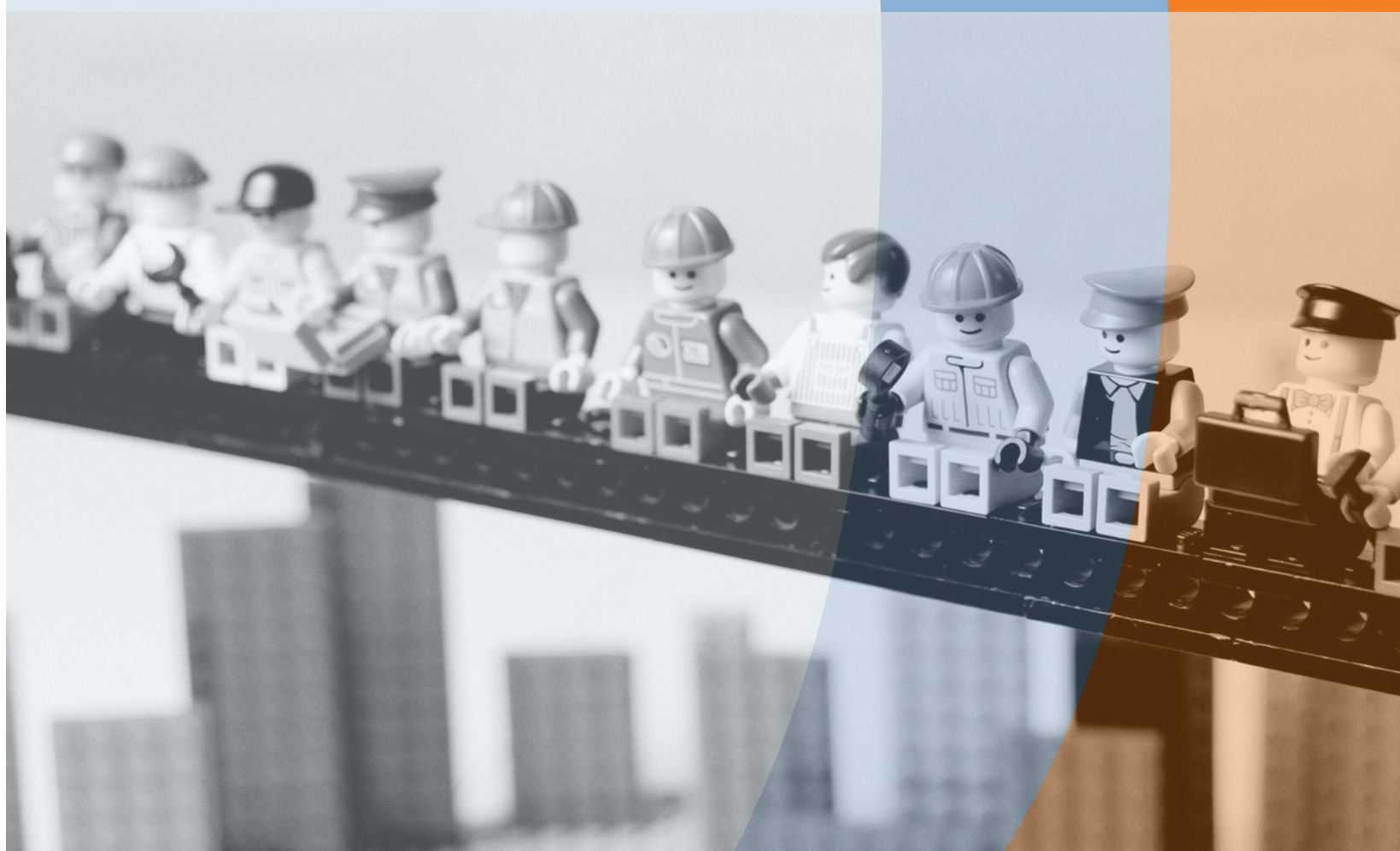




Giovani
Confindustria
Forlì-Cesena

Young
Business
Academy

MANAGER MODERNI: TRA BIG DATA E PASSIONE



#FORMAZIONEGI2017

Informazioni

Perchè #formazionegi2017?

Una serie di appuntamenti che si concentrano sulle dinamiche della cosiddetta “quarta rivoluzione industriale” che combina la dimensione fisica e quella virtuale nelle imprese industriali.

Di fronte alle sfide della globalizzazione e un mondo sempre più interconnesso e digitalizzato, certi expertise e capacità organizzative diventano necessari per continuare a crescere in un mercato in mutamento.

Contatti

Segreteria Gruppo Giovani Industriali Confindustria Forlì-Cesena
tel. 0543 727701 - gruppegiovani@unindustria.fc.it

Quota di partecipazione

€ 600 a persona per tutto il percorso formativo

€ 200 a persona per singolo modulo

A ciascun modulo saranno ammessi fino ad un massimo di 30 partecipanti

Modalità di pagamento

Si richiede un contributo di partecipazione al momento dell'iscrizione. Il pagamento potrà avvenire tramite bonifico bancario ad Unindustria Forlì-Cesena, con le seguenti coordinate:

Banca di Forlì - sede - Iban IT 13 U 08556 13200 000000174491

causale: FormazioneGI2017

La ricevuta verrà effettuata direttamente all'azienda dal ricevimento del bonifico, se ci fossero variazioni si prega di informare precedentemente.

Sede di svolgimento

Sala Convegni di Confindustria Forlì-Cesena

Via Punta di Ferro 2/a - Forlì

possibile variazione di sede



Programma moduli:

PUBLIC SPEAKING

lunedì 29 e martedì 30 maggio

LEADERSHIP E POTERE PERSONALE

martedì 20 giugno

INTERNET E LA COMUNICAZIONE AZIENDALE D'IMPRESA

giovedì 6 luglio

LE 5 REGOLE D'ORO

PER REDIGERE UN BUON CONTRATTO INTERNAZIONALE

mercoledì 13 e mercoledì 20 settembre

SITI WEB ED E-COMMERCE

martedì 10 ottobre

LEAN LIFESTYLE[®] - PEOPLE DEVELOPMENT

lunedì 16 e martedì 17 ottobre

“CRISIS MANAGEMENT” Gestire la crisi come opportunità

lunedì 6 novembre



PUBLIC SPEAKING

Relatore:

Maurizio Berti e **Valeria Pittaluga**

Ars Nova

Programma:

Modulo #1 - modalità e buone prassi:

Saranno trattate le modalità e le buone prassi public speaking ed esaminate a fondo le tre tipologie di presentazione:

Discorsi informativi

Discorsi persuasivi

Discorsi ispiratori

In particolare saranno curati gli aspetti che rendono efficace ogni tipologia di presentazione:

Costruzione della struttura narrativa

Performance

Presenza scenica

Sarà tratta l'efficacia delle slide e degli ausili audiovisivi in un intervento dedicato

Modulo #2 - hands on

Il secondo modulo è pratico di tipo "workshop" e prevede una parte interattiva e presenziale.

NB il corso avrà la durata di 2 giorni e sarà svolto nella sessione mattutina o in quella pomeridiana



LEADERSHIP E POTERE PERSONALE

Relatore:

Miranda Sorgente

Programma:

Consapevolezza dei modi in cui si perde il Potere interiore personale (energia, emozioni, stanchezza, diminuzione della chiarezza e dell'efficacia)

Sviluppo e mantenimento della leadership e del Potere interiore personale

Le 5 C della Pratica della Consapevolezza applicata in ambiente business per la chiarezza mentale, la capacità di decidere in modo rapido, gestire meglio lo stress e le situazioni di pressione, per sviluppare l'intuizione

Gestire meglio le risorse scarse, in particolare il tempo, con le nuove regole controintuitive di pianificazione e gestione del tempo

Principi chiave per trasformare le riunioni in vere Ri-Unioni

Il Leader Servo: il più alto grado di servizio come capo di azienda o di un gruppo



INTERNET E LA COMUNICAZIONE AZIENDALE D'IMPRESA

Relatore:

Mauro Gennaccari

Programma:

Verranno esaminate le seguenti tematiche:

Concetto fondamentale: misurare i risultati

Obiettivi di una strategia digitale

Rivoluzione digitale in azienda

Cloud

Le regole per realizzare un buon sito internet

Web Usability

Eye Tracking

Social Networking per le aziende

Aspetti legali del Web Marketing

SEO e SEM

Analytics

CMS



LE 5 REGOLE PER REDIGERE UN BUON CONTRATTO INTERNAZIONALE

Relatore:

Marco Tupponi

Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

Programma:

1. La negoziazione di un contratto internazionale

Come prepararsi alla negoziazione

Contratti conclusi mediante lo scambio di corrispondenza: l'uso di condizioni generali di contratto

I documenti precontrattuali: le lettere di intenti ed il contratto preliminare

2. La redazione dei contratti internazionali

La formazione del contratto

Lex mercatoria e legge applicabile e foro competente

3. La struttura di un contratto internazionale:

Clausole di forza maggiore e clausole di hardship

Le conseguenze della risoluzione.



SITI WEB ED E-COMMERCE

Relatore:

Alberto Zannoni

Elevel S.r.l.

Programma:

Verranno esaminati:

le principali tipologie di sito presenti oggi sul mercato e quali siano più adatti di altri per il tipo di attività degli associati;

le principali caratteristiche che debbono avere i siti di e-commerce moderni;

le principali tecniche di comunicazione da utilizzare per lanciare il proprio sito di e-commerce o il proprio sito vetrina;

i contenuti che i siti di presentazione aziendale e di e-commerce debbono avere e le regole che si devono seguire per renderli interessanti;

le principali tecniche di fidelizzazione dei clienti, perchè un cliente fedele è un cliente che parla bene di noi, che ci porta altri clienti e continua a comprare da noi aiutandoci nel raggiungere i nostri obiettivi.

Verranno analizzate le regole dell'inbound marketing per la ricerca di nuovi clienti.



Sesto modulo

16 e 17 ottobre

09:30 - 13:00
14.30 - 18.00

LEAN LIFESTYLE® PEOPLE DEVELOPMENT

Relatore:

Gianluca Ferrari

Lenovys

Programma:

Un'azienda non migliora se le persone al suo interno non sono capaci di migliorarsi. Ogni miglioramento di un aspetto esterno, tangibile ovviamente, è il frutto del lavoro di una o più persone che sono state disposte a cambiare qualcosa. E tutti i cambiamenti partono dall'interno delle persone, prima di manifestarsi all'esterno. Per questa ragione è indispensabile che in azienda ci siano Leader in grado di sviluppare le potenzialità delle persone a disposizione, capaci di guidarle verso mete sempre più ambiziose e soprattutto capaci di farle evolvere in meglio. Il corso Lean Lifestyle® - People development è rivolto ai manager che vogliono migliorare la propria capacità di guida e di sviluppo degli altri in chiave Lean, ovvero valorizzando al meglio le risorse umane disponibili con il minimo spreco possibile di potenzialità. Il Lean Leader si contraddistingue per le sue competenze di guida verso traguardi ambiziosi, di creazioni di sistemi abilitanti lo sviluppo del pieno potenziale, di apprendimento continuo dell'esperienza, di coinvolgimento e responsabilizzazione del proprio team, di utilizzo delle "coach abilities" nella conduzione operativa delle sue persone. Queste sono le competenze che si sviluppano e si consolidano nei due giorni di questo corso ad alto impatto organizzativo, durante i quali saranno sperimentati e simulati casi di gestione tipici della quotidianità manageriale.



“CRISIS MANAGEMENT”

Gestire la crisi come opportunità

Relatore:

Giorgia Palazzo

Programma:

Il programma prevede la definizione e l'analisi dei diversi tipi di crisi aziendale, fornisce una serie di esempi relativi a crisi aziendali gestite con successo e fornisce una formazione di base rispetto alle più efficaci strategie di gestione della crisi, approfondendo in particolare gli aspetti legati alla comunicazione (interna ed esterna).

- Definizione di “crisi aziendale”
- Principali fattori di rischio e risultati.
- L'importanza di preparazione, prevenzione e pianificazione.
- Strategie base di gestione e contenimento.
- Il ruolo della comunicazione nella gestione della crisi.
- Il ruolo delle “scuse” nella gestione della crisi esterna.
- Esempi di successo.
- Insegnamenti chiave di una crisi superata.



Il nostro principio è chiaro.
Se ti muovi scopri, se scopri impari,
se impari cresci.
“Il Gruppo Giovani di Confindustria Forlì-Cesena”



Young
Business
Academy



Gioventù
Confindustria
Forlì-Cesena

Via Punta di Ferro, 2/A - 47122 Forlì (FC)

T. 0543-727701

F. 0543-798482

E. gruppogiovani@unindustria.fc.it