cdo Insubria

PROPOSTA FORMATIVA 2019

cdo Insubria EDUCATION

cdo Insubria EDUCATION

LA PROPOSTA

Da sempre, riteniamo la formazione un principio cardine su cui fondare la propria persona e la propria impresa. In collaborazione con facoltà universitarie e partner selezionati accompagniamo imprenditori, manager, professionisti e collaboratori in percorsi formativi su tematiche inerenti la gestione del tempo, le vendite, le persone e la gestione finanziaria, facendo scoprire quanto il "fare insieme" sia un valore irrinunciabile nelle nostre vite. Obiettivo principale è quello di rafforzare sempre più il concetto per cui non è più "solo" necessario essere ottimi professionisti nel proprio lavoro ma è anche fondamentale acquisire capacità complementari che permettano di crescere, migliorare e apportare un contributo sempre maggiore alle attività dell'impresa.

IN COLLABORAZIONE CON

ONE4® we take care

ONE4, brand di OSM Network srl, è per i propri clienti un unico interlocutore in grado, grazie ad un team di circa trenta professionisti, di supportarne lo sviluppo nelle 4 aree strategiche di ogni business: Ricerca e Selezione del personale, Assessment e Formazione, Sviluppo Commerciale e Marketing. Impegnati in una continua formazione per la comprensione del mercato e focalizzati sulle persone e sui risultati accompagniano l'imprenditore nella creazione di percorsi che esaltino il talento dei collaboratori creando il futuro delle loro imprese.

LIUC BUSINESS SCHOOL

LIUC Business School è la scuola di management della LIUC – Università Cattaneo. Obiettivo primario della Scuola è quello di generare conoscenze innovative attraverso progetti di ricerca applicata e di divulgarle tramite una proposta formativa, al fine di creare opportunità di sviluppo per gli individui, le organizzazioni e la società nel suo complesso.
Lo sviluppo sociale e culturale passa attraverso lo sviluppo delle idee, delle capacità e delle pratiche che devono diventare patrimonio della futura classe dirigente, chiamata ad operare nel mondo delle imprese e delle libere professioni.

cdo Academy

CdO Academy è un'occasione unica per costruire il proprio sviluppo imprenditoriale e professionale. Da oltre 10 anni la sua metodologia si basa su una riflessione sistematica della propria esperienza lavorativa e sulla condivisione delle conoscenze, per poter affrontare con maggiore chiarezza e determinazione le sfide di un mercato sempre più competitivo.
I percorsi proposti sono giornate di formazione per imprenditori, manager e collaboratori riguardanti le persone e l'innovazione. Le tematiche affrontate mirano a rafforzare i partecipanti nella consapevolezza di dover sviluppare un'innovazione sostenibile, un sempre più efficace orientamento ai clienti, una lungimirante pianificazione finanziaria e un effettivo coinvolgimento dei collaboratori.

askesis® IL BENE COMUNE È IMPRESA

Crediamo che il "Bene Comune" sia oggi la vera sfida nel mondo del lavoro. Per questo ci impegniamo ogni giorno a sviluppare, accanto alle imprese con cui collaboriamo riflessioni, modelli e strumenti per costruire assieme un benessere autentico e un valore sostenibile. Supportare le organizzazioni in un percorso che vede nell'etica un elemento cardine della strategia d'impresa è un fattore determinante per il raggiungimento di risultati di eccellenza.
Un'attività di consulenza e formazione che opera in particolare sulle tre aree in cui si articola la "Business ethics": la valorizzazione delle persone, il miglioramento delle relazioni interne ed esterne all'impresa e lo sviluppo di un progetto aziendale sostenibile.

I FORMATORI

PADRE NATALE BRESCIANINI

ASKESIS SRL

15 maggio 2019
"La regola di San Benedetto:
dal silenzio all'ascolto"

FLAVIO CABRINI

ONE4 BY NETWORK SRL

23 maggio 2019
"Public speaking:
comunicare con successo"

FRANCESCO LIUZZI

CDO ACADEMY

25 giugno 2019
"Comunicazione interna ed esterna:
come cambiano nei nuovi contesti"

ALESSANDRO KADOLPH

CDO ACADEMY

18 settembre 2019
"Lo sviluppo commerciale
come dialogo organizzativo"

MASSIMO RAMPONI

LIUC BUSINESS SCHOOL

24 settembre 2019
"LEGO ® SERIOUS PLAY ®:
come il metodo aiuta a migliorare"

CORRADO SCABURRI

LIUC UNIVERSITÀ CATTANEO

24 settembre 2019
"LEGO ® SERIOUS PLAY ®:
come il metodo aiuta a migliorare"

CINO RIPANI

CDO ACADEMY

15 ottobre 2019
"Equilibri aziendali:
l'efficacia della formula competitiva"

FLAVIO CABRINI

ONE4 BY NETWORK SRL

24 ottobre 2019
"Leadership: non un fattore genetico,
ma l'effetto di un processo"

BERNHARD SCHOLZ

CDO ACADEMY

12 dicembre 2019
"Condurre le persone: come rendere
protagonisti i propri collaboratori"

LA REGOLA DI SAN BENEDETTO: DAL SILENZIO ALL'ASCOLTO

FORMATORE: PADRE NATALE BRESCIANINI

DATA: 15 MAGGIO 2019 | **ORARIO:** DALLE 09.00 ALLE 18.00
LUOGO: G2 SRL, VIA CADUTI DELLA LIBERAZIONE 55, UBOLDO (VA)

OBIETTIVO

Inquadrare la valutazione e lo sviluppo individuale in un contesto culturale più ampio, ispirato al concetto della valutazione e del miglioramento continuo. Riflettere sull'importanza dell'ascolto, del dialogo e del feedback Promuovere il miglioramento continuo delle performance. Favorire la condivisione e stimolare la generazione di nuove idee e proposte.

TARGET

Imprenditori, manager, collaboratori e liberi professionisti.

DESCRIZIONE

Una giornata di formazione off-site dedicata alle competenze cardine dell'"ascolto", della relazione e del feedback: il silenzio come stato d'animo che fa da sfondo all'ascolto; il bene comune come risultato di un ascolto comune, che è il dialogo; il ritorno a sé e ad una percezione più limpida delle cose fatte grazie ad una valutazione attenta e condivisa.

I temi trattati si prestano ad essere sviluppati mediante l'uso della "metafora benedettina", prendendo cioè spunto dalla "Regola" di San Benedetto per approfondire ed entrare nel cuore del tema dell'ascolto e del dialogo.

ARGOMENTI

Dal Silenzio all'ascolto:

- Perché il silenzio?
- I comportamenti dell'ascolto.
- Udire ed osservare.
- L'ascolto come capacità di sintesi.
- L'ascolto vuoto, l'ascolto parziale, l'ascolto pieno.
- Attività concrete e atteggiamenti interiori.

PUBLIC SPEAKING:
COMUNICARE CON SUCCESSO

FORMATORE: FLAVIO CABRINI

DATA: 23 MAGGIO 2019 | **ORARIO:** DALLE 09.00 ALLE 18.00
LUOGO: BW HOTEL CAVALIERI DELLA CORONA, VIA BAROLDO 12, CARDANO AL CAMPO (VA)

OBIETTIVO

Aumentare le capacità dei partecipanti di parlare in pubblico davanti a platee più o meno grandi e tenere riunioni emozionali ed efficaci. Rendere consapevoli che il miglioramento personale passa attraverso un continuo allenamento sulle proprie competenze.

TARGET

Imprenditori, manager, collaboratori, liberi professionisti, agenti di vendita che fanno del discorso in pubblico il loro mestiere.

DESCRIZIONE

La comunicazione, quando è efficace, produce dei miglioramenti tangibili e statisticamente misurabili, in termini di vendite e motivazione interna all'azienda.

Manager e venditori si trovano spesso a vestire i panni di un relatore il cui successo dipende al 50% dalla personalità e al 50% dagli aspetti tecnici di erogazione dei dati.

Il corso public speaking aiuta a vincere la paura del "palcoscenico" e fornisce le basi per gestire in maniera professionale una platea, organizzare la sala, progettare l'intervento e tutto ciò che serve per catturare l'interesse del pubblico.

ARGOMENTI

- Ridefinizione del "parlare in pubblico" secondo i metodi più moderni di coinvolgimento del gruppo.
- Come predisporre una scaletta di argomentazioni perché diventi un efficace "mix persuasivo".
- La comunicazione applicata ai sistemi di persuasione.
- Tecniche di retorica e di convincimento.
- La comunicazione verbale e non verbale: utilizzo e applicazione pratica della ricetta della comunicazione ideale.
- Gli ingredienti che rendono efficace una comunicazione.
- Gli errori più comuni e come evitarli.
- La gestione della riunione attraverso l'utilizzo degli strumenti classici dello speaker.
- L'uso sapiente dei fattori emozionali che facciano scattare la scintilla che porti le persone ad agire.
- La capacità di persuasione.

COMUNICAZIONE INTERNA ED ESTERNA: COME CAMBIANO NEI NUOVI CONTESTI

FORMATORE: FRANCESCO LIUZZI

DATA: 25 GIUGNO 2019 | **ORARIO:** DALLE 09.00 ALLE 18.00
LUOGO: CBS COMPOSITI SRL, VIA VITTORIO VENETO 77, MAGNAGO (MI)

OBIETTIVO

Il confronto fra differenti identità organizzative, la messa a fuoco del valore di un'impresa, la focalizzazione del target e l'adeguata messa a punto di elementi caratterizzanti una determinata forma organizzativa sono temi che dialogano con la possibilità di continuare ad esistere con un proprio posizionamento distintivo all'interno del proprio mercato di riferimento.

TARGET

Imprenditori, manager, collaboratori e liberi professionisti.

DESCRIZIONE

Molte realtà aziendali stanno cercando di aggiornare il loro approccio al mercato in forme differenziate di comunicazione esterna, in particolare avvalendosi di nuovi linguaggi come quello che riguarda il processo di digitalizzazione.
Essendo un processo estremamente veloce è decisivo per gli imprenditori e manager chiedersi ed interrogarsi adeguatamente su questo nuovo linguaggio e sulle sue caratteristiche.
Allo stesso tempo, a livello aziendale, risulta decisiva la coerenza fra identità esterna dell'impresa e quella interna.
La comunicazione interna all'organizzazione, infatti, oggi rappresenta una sfida che ingaggia la vita organizzativa nelle persone che, ogni giorno, lavorando insieme costruiscono il valore dell'azienda.
La promise fatta al cliente deve essere mantenuta con un insieme di elementi convergenti che garantiscono un'unità d'intenti e di azioni coordinate.

ARGOMENTI

- Come ingaggiare le persone.
- Come le persone lavorano insieme e come partecipano alle dinamiche organizzative.
- Come identificare e realizzare l'immagine aziendale.
- Come ricevere un contributo allineato all'immagine dell'azienda da parte dei collaboratori.
- Esperienze ed esercitazioni.

LO SVILUPPO COMMERCIALE COME DIALOGO ORGANIZZATIVO

FORMATORE: ALESSANDRO KADOLPH

DATA: 18 SETTEMBRE 2019 | **ORARIO:** DALLE 09.00 ALLE 18.00
LUOGO: FONDAZIONE SAN GIACOMO, PIAZZA XXV APRILE 1, BUSTO ARSIZIO (VA)

OBIETTIVO

Affrontare il complesso tema dello sviluppo commerciale come elemento fondamentale dell'identità dell'impresa nel rapporto con i propri clienti e il mercato. L'itinerario di sviluppo della consapevolezza che si produce nelle persone che lavorano all'interno di un'organizzazione incide, in modo determinante, sulle ambizioni strategiche della stessa impresa.

TARGET

Imprenditori, manager, collaboratori e liberi professionisti.

DESCRIZIONE

Ogni organizzazione ha, nello sviluppo delle relazioni commerciali con i clienti, un punto di verifica costante della sua stessa esistenza. Anche per questo, le imprese s'interrogano costantemente sul valore dell'investimento di una rete commerciale e su come veicolare in modo adeguato il valore dei prodotti e servizi verso l'esterno, verso i clienti.
Trovare, sviluppare e mantenere i clienti costituisce, per le imprese, una cruciale sfida, soprattutto nell'attuale contesto di mercato.
In questa prospettiva, lo sviluppo commerciale necessita sempre di un'attenta strategia e richiede, poi, un'esecuzione operativa puntuale e competente perché l'immagine dell'organizzazione all'esterno è veicolata, in particolar modo, da chi è in contatto tutti i giorni con i clienti, cioè, dai commerciali.

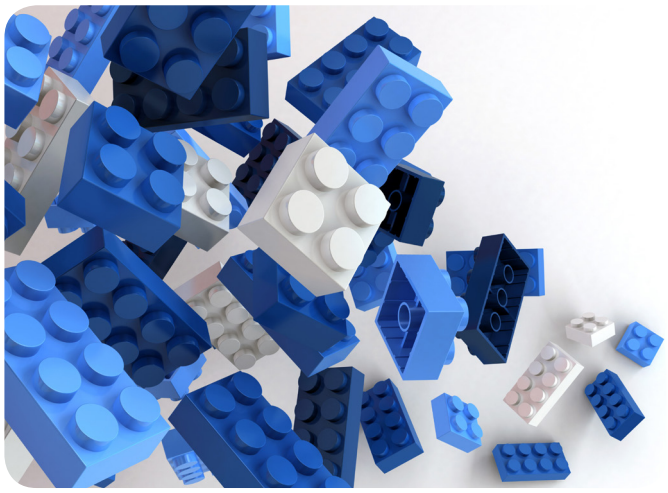
ARGOMENTI

- Vendere è sempre porre la questione dell'identità dell'impresa.
- Lo sviluppo dell'organizzazione: relazione fra lo sviluppo interno e quello esterno.
- La figura del commerciale: caratteristiche, scopo e significato del ruolo organizzativo.
- Il rapporto fra i commerciali e il resto dell'organizzazione: forza vendita interna, esterna e distribuzione.
- Trovare, sviluppare e mantenere clienti: il supporto del back office e del marketing nelle dinamiche di costruzione del valore.
- Come costruire e gestire una rete commerciale: presenza sul territorio, reporting, incentivazione, attribuzione del portfolio clienti.
- Le dinamiche del trade, di gestione della distribuzione, di valorizzazione delle dinamiche di sviluppo che sia in grado di mantenere profittabilità e valore.
- Il processo di disintermediazione: pericolo da cui difendersi o opportunità da sviluppare?

IL METODO LEGO® SERIOUS PLAY®: CONDIVIDERE IDEE E LAVORARE MEGLIO INSIEME

FORMATORI: MASSIMO RAMPONI - CORRADO SCABURRI

DATA: 24 SETTEMBRE 2019 | **ORARIO:** DALLE 09.00 ALLE 18.00
LUOGO: LIUC BUSINESS SCHOOL, PIAZZA SOLDINI 5, CASTELLANZA (VA)



OBIETTIVO

Trovare soluzioni innovative per agire sul Business Model e sul Management Model sfruttando appieno la creatività individuale e partecipare attivamente alla «creazione del nuovo» andando oltre il solito approccio razionale. Favorire la collaborazione, il lavoro di squadra e la creazione di un network come elementi fondanti per il successo aziendale.

TARGET

Imprenditori, manager, direttori di funzione e personale deputato a favorire la collaborazione inter-aziendale.

DESCRIZIONE

Il workshop si basa sul metodo LEGO® SERIOUS PLAY®.
Esso rappresenta un esempio di approccio creativo all'innovazione e al miglioramento delle performance di singoli individui, dei team e delle organizzazioni.
Facendo leva sul gioco, riusciremo a liberare capacità e idee presenti in ognuno di noi, fornendo la possibilità di approcciare in modo innovativo il lavoro e dando valore alle risorse umane.

Lo sviluppo strategico di LEGO® si basa su due principi cardine:
- le persone sono essenziali per il successo di un'organizzazione;
- la strategia è qualcosa da vivere, non solo da relegare in un qualche documento formale.

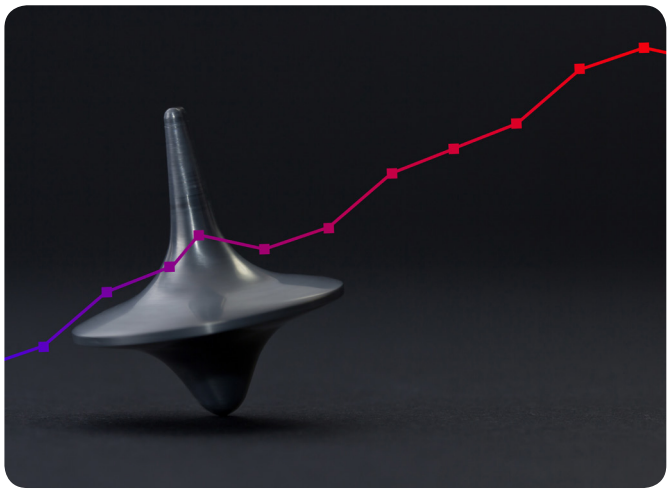
ARGOMENTI

- Le determinanti della competitività.
- Come raggiungere il successo attraverso il lavoro di squadra e la creatività.
- Un metodo per l'analisi delle situazioni e per la definizione dei requisiti.
- La creazione di un «sistema sostenibile».
- Risolvere i problemi.

EQUILIBRI AZIENDALI: L'EFFICACIA DELLA FORMULA COMPETITIVA

FORMATORE: CINO RIPANI

DATA: 15 OTTOBRE 2019 | **ORARIO:** DALLE 09.00 ALLE 18.00
LUOGO: RODA SRL, VIA TINELLA 2, GAVIRATE (VA)



OBIETTIVO

Il percorso si pone l'obiettivo di identificare le vere ragioni che in alcuni casi mettono in difficoltà le aziende.Attraverso strumenti e azioni reali capiremo come poter anticipare e porre rimedio a situazioni di crisi, preservando il valore della continuità aziendale.

TARGET

Imprenditori, manager, responsabili amministrativi e liberi professionisti.

DESCRIZIONE

La prima emergenza, come la punta di un iceberg, in azienda è spessissimo la tensione con gli istituti di credito che magari da tanti anni supportano la società. Questo si tende a derubricarlo a "problema di liquidità", come se fosse un incidente di percorso che nulla ha a che vedere con il core business. Si inizia ad evidenziare, dunque, l'ostica materia finanziaria contro il lavoro che si fa da anni. La realtà, il più delle volte è diversa!

L'equilibrio finanziario si è incrinato perché ad essere entrato in crisi è stato, prima, l'equilibrio economico. Equilibrio economico che vuol dire la capacità, letteralmente, di far apprezzare dagli altri il valore che pensiamo di produrre. L'efficacia della formula competitiva, in altre parole.

ARGOMENTI

- La relazione tra equilibrio finanziario ed equilibrio economico.
- Il percorso per trasformare un vantaggio competitivo in flusso di cassa.
- Affrontare i rapporti con le banche.
- Spezzare il circolo vizioso e trasformarlo in virtuoso.
- Tempistiche e strumenti da considerare.

LEADERSHIP: NON UN FATTORE GENETICO MA L'EFFETTO DI UN PROCESSO

FORMATORE: FLAVIO CABRINI

DATA: 24 OTTOBRE 2019 | **ORARIO:** DALLE 09.00 ALLE 18.00
LUOGO: BW HOTEL CAVALIERI DELLA CORONA, VIA BAROLDO 12, CARDANO AL CAMPO (VA)

OBIETTIVO

Identificare e sviluppare le abilità necessarie allo sviluppo di un'azienda. Apprendere strumenti per migliorare la capacità di motivazione del personale al fine di ottenere un costante miglioramento qualitativo e quantitativo dei risultati.

TARGET

Imprenditori, collaboratori e manager desiderosi di accrescere la propria leadership e la capacità di coinvolgere il team.

DESCRIZIONE

Possedere leadership significa principalmente avere la capacità di influenzare i comportamenti degli altri. Il leader è colui al quale è riconosciuto un ruolo di guida da parte di un gruppo. Ruolo che, anche quando viene assegnato deve essere riconosciuto dal team che si è chiamati a guidare.

La leadership, infatti, si afferma e trae legittimazione dagli esiti dei comportamenti che si determinano nelle interazioni fra il gruppo e così come si acquisisce, si può perdere.
Possedere leadership è altresì un fattore decisivo per fare carriera e compartecipare al successo aziendale.

La buona notizia è che la leadership non dipende esclusivamente da una predisposizione genetica ma è l'effetto di un processo: leader si diventa. Il corso Leadership insegna come diventare un buon leader.

ARGOMENTI

- Le qualità personali del manager che modella, motiva e fa crescere i propri collaboratori.
- Come motivare il personale.
- L'atteggiamento di successo dei leader.
- Motivazione del personale: strumenti pratici per creare gruppi di lavoro affiatati e produttivi.
- Come avviare una politica di miglioramento del capitale umano.
- Come sviluppare in se stessi le caratteristiche del leader.
- Come accrescere la qualità dei collaboratori presenti in azienda.
- Come circondarsi di collaboratori motivati e produttivi.
- Esercitazioni pratiche per massimizzare i risultati del know-how appreso.

CONDURRE LE PERSONE: COME RENDERE PROTAGONISTI I PROPRI COLLABORATORI

FORMATORE: BERNHARD SCHOLZ

DATA: 12 DICEMBRE 2019 | **ORARIO:** DALLE 09.00 ALLE 18.00
LUOGO: DA DEFINIRE

OBIETTIVO

Promuovere la cultura d'impresa attraverso l'applicazione di un metodo e l'utilizzo di strumenti che permettano la realizzazione di attività idonee al raggiungimento degli obiettivi prefissati. Tracciare il percorso che aiuti a valorizzare i collaboratori rendendo il team elemento centrale per lo sviluppo e il miglioramento delle performance aziendali.

TARGET

Imprenditori e manager, direttori di funzione a cui è richiesto il coordinamento e la conduzione di persone.

DESCRIZIONE

"Condurre le persone" vuol dire prima di tutto dare loro la possibilità di responsabilizzarsi e di diventare protagonisti e non solo esecutori del proprio lavoro, trovando una soddisfazione al contempo professionale e personale.

Per poter affrontare questa sfida ambiziosa il percorso offre delle conoscenze che riguardano le dinamiche che intercorrono fra esigenze personali e obiettivi aziendali, fra motivazione e prestazione, fra lavoro individuale e lavoro di gruppo.
Come strumenti di una conduzione efficace vengono presentati la delega e la riunione sistematica. Si aggiungono delle riflessioni sulla comunicazione, la leadership e la pianificazione. In questo modo i partecipanti potranno definire percorsi interni che permettano di sviluppare le potenzialità del proprio personale.

ARGOMENTI

- La relazione fra persona e organizzazione.
- La condivisione degli scopi e degli obiettivi.
- Leadership e comunicazione.
- Delega e responsabilizzazione.
- Riunione sistematica e cultura d'impresa.
- Aspetti di pianificazione.

Associazione Compagnia delle Opere Insubria
via Genova, 20 - 21052 - Busto Arsizio (VA)
0331.1815529
formazione@cdoinsubria.org | **www.cdoinsubria.org**