FORMA
SISTEMI FORMATIVI AZIENDALI

SMART MBW Academy

Management Building Workshop

***4 Managerial Labs**: il valore del percorso è nell'**elevata qualità** e esperienza dei docenti e nel **network** di conoscenze che verranno generate dall'aula interaziendale.*

TRATTATIVE DI VENDITA | Win-win strategy

INDUSTRY 4.0 | Bring opportunity

HR GESTIONE DELLE RISORSE UMANE | Lead your team

STRATEGIE DI MARKETING | Find your way

CHI?

I destinatari sono **manager** inquadrati come dirigenti o quadri apicali aventi ruoli di responsabilità.

QUANDO?

A partire **da febbraio fino a giugno 2018** con incontri a cadenza mensile.

DOVE?

FORMA - Sistemi Formativi Aziendali srl - Via Madonna della Neve 27, Bergamo.

COME?

Ciascun Managerial Lab prevede un programma di **3 incontri** da 1 giornata e mezza (venerdì + sabato mattina), più 1 follow up di mezza giornata (venerdì) per complessive **40 ore**. Il percorso può essere arricchito da 3 sessioni individuali di coaching on line. La partecipazione è possibile a uno o più Managerial Lab.

MODULO E TERMINI PER L'ISCRIZIONE DA RICHIEDERE A FORMA

Per informazioni: **Valeria Corsini *Tel. 035 224168 | Mail v.corsini@confindustriabergamo.it***

FORMA
SISTEMI FORMATIVI AZIENDALI

SMART MBW Academy
Management Building Workshop

TRATTATIVE DI VENDITA | Win-win strategy

Fornire criteri e strumenti operativi di valutazione delle aree di vendita e potenziali dei partner commerciali, con le conseguenti azioni più adatte. Apprendere ed impiegare le corrette tecniche di trattativa, considerando anche le differenze locali e culturali, per massimizzare le opportunità di successo. Gestire e sviluppare in pratica le relazioni commerciali acquisite, per creare una Rete Vendita efficiente ed efficace per la crescita dell'Azienda.

3 incontri da una giornata e mezza il venerdì e il sabato più 1 follow up finale per un totale di **40 ore**: 9/10 febbraio, 9/10 marzo, 13/14 aprile e 25 maggio

+

3 sessioni individuali di coaching on line (facoltative) da 1 ora tra un Lab e l'altro

PRIMA SESSIONE

Costruire il proprio Piano commerciale operativo per contrastare la concorrenza adottando le **strategie di prezzo** e scegliendo i **canali di vendita** più adatti. Definire gli obiettivi partendo dall'analisi del proprio portafoglio Clienti.

SECONDA SESSIONE

Aumentare le competenze per affrontare con successo le **trattative** complesse. Definire le strategie attraverso **simulazioni**, prima di iniziare. Controbattere le mosse dell'avversario rispondendo alle tattiche aggressive. Conoscere ed utilizzare il proprio **stile negoziale** e quello altrui.

TERZA SESSIONE

Fornire gli strumenti e i metodi per sviluppare il proprio **Processo di vendita**. Utilizzare **Indici di vendita** e criteri per la gestione efficace della Rete commerciale. Conoscere e utilizzare il proprio **stile di lavoro** e quello degli altri. Disporre di strumenti pratici di supporto alla Rete.

Il percorso è caratterizzato da un taglio fortemente **interattivo** e operativo con numerosi esempi reali, simulazioni e discussioni su **casi aziendali**, al fine di trarne le migliori soluzioni dettate dall'esperienza, per poi applicarle facilmente alla propria realtà aziendale.

DOCENTE: *Giorgio Sorrentino*

Il costo del Managerial Lab è di **€ 1.900+IVA, più € 400+IVA** per le 3 sessioni di coaching individuale on line (facoltative), finanziabile grazie al conto formazione Fondirigenti e/o Fondimpresa.

Per informazioni: **Valeria Corsini** ***Tel. 035 224168 | Mail v.corsini@confindustriabergamo.it***

FORMA
SISTEMI FORMATIVI AZIENDALI

SMART MBW Academy
Management Building Workshop

INDUSTRY 4.0 | Bring opportunity

Comprendere i principi dell'Industria 4.0, le principali direttrici tecnologiche e le sfide principali che la quarta rivoluzione industriale offre. Innovare i modelli di business, i processi industriali e le interrelazioni con i clienti. Apprendere i percorsi di Digital Manufactoring, dove la tecnologia apre nuovi scenari e le mansioni cambiano insieme ai ruoli richiesti ai manager in azienda.

3 incontri da una giornata e mezza il venerdì e il sabato più 1 follow up finale per un totale di **40 ore**: 16/17 febbraio, 16/17 marzo, 20/21 aprile e 8 giugno

+

3 sessioni individuali di coaching on line (facoltative) da 1 ora tra un Lab e l'altro

PRIMA SESSIONE

Mostrare lo sviluppo dei **trend tecnologici** e l'impatto di esso nel mondo del lavoro. Prendere in considerazione le principali **competenze** e le figure professionali necessarie per implementare questo sviluppo tecnologico.

SECONDA SESSIONE

Comprendere il mutamento dei modelli di business attuali e individuare le **opportunità** di Industry 4.0 e della Digital Transformation. Definire una roadmap di cambiamento ed implementazione della propria azienda.

TERZA SESSIONE

Investigare i nuovi modelli di produzione in relazione alle opportunità offerte alle **nuove tecnologie** e finalizzati ad un incremento della produttività, personalizzazione dei prodotti e riconfigurabilità dei **sistemi produttivi**. Analizzare l'**impatto** delle tecnologie sulla filiera logistica e nei rapporti con i clienti e fornitori.

Il percorso formativo si integrerà con le attività del Digital Innovation Hub Bergamo.

DOCENTI: *Stefano Ierace - Giovanni Caruso - Sergio Cavalieri/Roberto Pinto*

Il costo del Managerial Lab è di **€ 1.900+IVA, più € 400+IVA** per le 3 sessioni di coaching individuale on line (facoltative), finanziabile grazie al conto formazione Fondirigenti e/o Fondimpresa.

Per informazioni: **Valeria Corsini *Tel. 035 224168 | Mail v.corsini@confindustriabergamo.it***

FORMA
SISTEMI FORMATIVI AZIENDALI

SMART MBW Academy
Management Building Workshop

HR GESTIONE DELLE RISORSE UMANE | Lead your team

Favorire nel manager la consapevolezza e la trasformazione del proprio ruolo manageriale, la comunicazione efficace e il feed-back. Saper gestire i propri collaboratori, dalla performance adattiva, alla motivazione e allo sviluppo professionale. La versione 4.0 del teamworking, come attivare una collaborazione vera quando cambiano le caratteristiche del lavoro, i requisiti richiesti e le competenze professionali.

3 incontri da una giornata e mezza il venerdì e il sabato più 1 follow up finale per un totale di **40 ore**: 23/24 febbraio, 23/24 marzo, 4/5 maggio e 22 giugno

+

3 sessioni individuali di coaching on line (facoltative) da 1 ora tra un Lab e l'altro

PRIMA SESSIONE

Essere consapevoli di sè e delle aspettative organizzative dei **ruoli manageriali**, unitamente all'allenamento di alcune competenze manageriali di base come la **comunicazione**. Saper gestire il cambiamento e dare/ricevere **feedback** in modo professionale ed efficace.

SECONDA SESSIONE

Sviluppare le competenze manageriali più **tecniche**, dalla presa di decisione alla gestione della performance passando anche da aspetti strettamente normativi e di **gestione** del conflitto.

TERZA SESSIONE

Sviluppare le competenze manageriali legate alla gestione delle **persone** e dei team attraverso **motivazione** e sviluppo professionale dei colleghi di pari livello, del capo e del cliente.

Le sessioni formative prevedono l'utilizzo di **case study** e business simulation al fine di favorire l'applicazione pratica delle competenze esplorate con una ricaduta nella pratica quotidiana attraverso attività di contestualizzazione e di **action plan**.

DOCENTE: *Barbara Rizzo*

Il costo del Managerial Lab è di **€ 1.900+IVA, più € 400+IVA** per le 3 sessioni di coaching individuale on line (facoltative), finanziabile grazie al conto formazione Fondirigenti e/o Fondimpresa.

Per informazioni: **Valeria Corsini *Tel. 035 224168 | Mail v.corsini@confindustriabergamo.it***

FORMA
SISTEMI FORMATIVI AZIENDALI

SMART
MBW
Academy
Management Building Workshop

STRATEGIE DI MARKETING | Find your way

Partire da una visione chiara della strategia di mercato dell'azienda, in stretto raccordo con strumenti e ruoli per presidiarla. I partecipanti sono stimolati ad interagire, perchè il percorso è costruito in modo equilibrato tra teoria e pratica, valorizzando casi aziendali.

3 incontri da una giornata e mezza il venerdì e il sabato più 1 follow up finale per un totale di **40 ore**: 2/3 marzo, 6/7 aprile, 11/12 maggio e 29 giugno

+

3 sessioni individuali di coaching on line (facoltative) da 1 ora tra un Lab e l'altro

PRIMA SESSIONE

Comprendere il **contesto competitivo** della propria azienda misurando anche la forza dei concorrenti. Scegliere **nuovi mercati** nel panorama internazionale definendo i potenziali di sviluppo e i fattori critici di successo.

SECONDA SESSIONE

Capire il ruolo dell'azienda nell'ecosistema del mercato, mappandone le **relazioni** e precisando la propria posizione competitiva. Definire le caratteristiche dei **clienti target** attraverso ricerche web based.

TERZA SESSIONE

Capire le esigenze del mercato per individuare i **must have** organizzativi. Saper riconoscere le **criticità** delle operazioni commerciali e smussarle con opportuni strumenti manageriali in azienda. Individuare le caratteristiche del proprio **team manageriale**.

Il **follow up** finale prevede la verifica della struttura di un piano di marketing: dalla consapevolezza alla costruzione del proprio percorso di crescita e punti di attenzione nella costruzione del proprio **marketing mix**.

DOCENTE: *Caterina Lorenzi*

Il costo del Managerial Lab è di **€ 1.900+IVA, più € 400+IVA** per le 3 sessioni di coaching individuale on line (facoltative), finanziabile grazie al conto formazione Fondirigenti e/o Fondimpresa.

Per informazioni: **Valeria Corsini *Tel. 035 224168 | Mail v.corsini@confindustriabergamo.it***