



casa imbostita

c a m p u s - v e n e t o

---

CAMPUS IN GESTIONE D'IMPRESA

non conventional •

*experience*

PROGRAMMA DI SVILUPPO DEI  
COMPORTAMENTI MANAGERIALI

PERCORSO 2011



casaimbòastita  
c a m p u s - v e n e t o

---

# percorso *executive*

## ■ gli obiettivi del Campus

- Fornire elementi concettuali, metodologici, strumenti e tecniche per interpretare i fenomeni aziendali;
- Promuovere e creare una cultura di orientamento manageriale al business.

## ■ il percorso

Analizza approfonditamente le singole aree funzionali dell'azienda senza perderne la visione di insieme. Si sviluppa in un contesto sfidante e cooperativo, dove esperienza aziendale e storia ti aiutano a testare idee, ambizioni e metodi di lavoro, attraverso diverse modalità di apprendimento che integrano i tradizionali metodi di insegnamento con discussioni di casi, lavoro di gruppo, simulazioni, business game.

## ■ programma

I corsi che strutturano il percorso si intendono come propedeutici a qualsiasi tipo di attività manageriale e/o imprenditoriale.

## ■ leadership base: determinazione del risultato

Il Leader di un gruppo è colui che guida, crea, raggiunge e spinge raggiungere nuovi obiettivi alla propria azienda e al proprio staff. Il corso fornisce all'imprenditore o manager gli strumenti che permettono di alzare il livello qualitativo nella gestione e nella motivazione del proprio gruppo, creando così un solido team produttivo.

## ■ guerrilla marketing: promuovere in modo innovativo

Il "guerrilla marketing" rappresenta l'essenza del marketing moderno, la capacità di andare oltre le convenzioni, l'arte di parlare con le persone che ci vogliono evitare perché oggi sovraesposte al bombardamento delle informazioni che ricevono quotidianamente. I principi di questo corso permetteranno di organizzare campagne di marketing efficaci a costi contenuti, sfruttando al meglio le caratteristiche e le potenzialità dell'azienda, valorizzando le diversità invece che appiattirsi sull'uniformità.

## ■ statistiche e controllo di gestione: "la rotta per il successo"

Il corso affronta elementi di contabilità, bilancio e cost accounting. La misura l'interpretazione della performance economico-finanziaria dell'impresa. L'analisi economico-finanziaria previsionale ed il budget. Il calcolo e l'analisi dei costi nelle decisioni e per il controllo della gestione. Il controllo di gestione come meccanismo operativo. I sistemi di controllo strategico e di strategic cost management. Questo momento formativo prevede esercitazioni pratiche.

## ■ vendite emozionali: da clienti a partner in affari

Ogni imprenditore, prima ancora che il proprio prodotto, dovrebbe saper "vendere" i propri progetti, la propria visione delle cose, le mete che intende raggiungere ai collaboratori e ai partners. Saper vendere vuol dire quindi saper comunicare, riuscire a trasmettere a qualcun altro idee pensieri ed emozioni, influenzare il cliente nella decisione d'acquisto. Il corso racchiude le tecniche che, insieme a esercitazioni pratiche e programmi operativi, permetteranno di ampliare e incrementare le vendite e di acquisire le abilità necessarie per negoziare qualsiasi tipo di trattativa di vendita.

## ■ leadership avanzata: "diventare una guida per gli altri"

Applicando i principi della leadership, il corso fornisce all'imprenditore o manager gli strumenti per identificare le caratteristiche delle persone del proprio team, capire come individuare i punti di forza e le aree di miglioramento. Questo corso permetterà inoltre di acquisire le capacità di gestione del gruppo, identificando correttamente le dinamiche che fanno crescere le persone rispetto a quelle che le fanno regredire, fornirà tecniche pratiche di correzione e di miglioramento, applicabili in base alle statistiche personali e aziendali.

## ■ public speaking: "apprendi l'arte del comunicatore"

Questo corso fornisce gli strumenti, le tecniche, le motivazioni per trasformarsi da "parlatori" in "comunicatori", aumentando l'efficacia degli interventi e il prestigio leadership.



casaimbòastita

c a m p u s - v e n e t o

---

informazioni  
*generali*

## ■ direzione del corso



Mauro Baricca

Storytelling Manager, Consulente direzionale e manageriale, Direttore Marketing della Falorni s.r.l. è specializzato nella *formazione one to one e di gruppo*. Ha partecipato alla realizzazione di progetti formativi atti a migliorare i risultati operativi delle aziende/enti clienti tramite il miglioramento e il coinvolgimento delle risorse umane. Docente di Marketing Associativo alla Scuola di Impresa della Confartigianato Roma. Docente di Marketing Relazionale, leadership e team building al Laboratorio d'Impresa della Confartigianato Bologna, Autore del libro "Guerrilla Marketing, come esercitare leadership sul mercato prendendo a morsi la crisi".

## ■ direzione del campus

Demetrio Pisani

Master in Business Administration (Università di Bologna), ha maturato diverse esperienze lavorative come manager. Dal 2006 è Amministratore Delegato della Falorni srl e Consulente di Direzione nell'area dello sviluppo delle performance economico-finanziarie in ambito strategico (Balanced Scorecard) orientato alla *Creazione di Valore*. Presidente Unionchimica regionale per la Toscana, tesoriere nazionale e Membro di giunta di presidenza nell'associazione di categoria di CONFAPI. Presidente Apifinser Firenze, Docente al Laboratorio d'Impresa della Confartigianato Bologna per le tematiche relative al Controllo di Gestione e team building.



## ■ direzione del corso



Enrico Florentino

District Manager di Banca Generali, coordina attualmente un gruppo di 19 Private Banker. E' nel settore della consulenza finanziaria e della vendita da 20 anni. Negli ultimi 10 si è occupato di gestione delle risorse umane e di recruiting e formazione della forza vendita.

## ■ executive manager Veneto



**Alessandra Brotto**

Private Banker Generali, si occupa di consulenza finanziaria ed è nel settore bancario da quasi 30 anni. L'esperienza maturata nell'ambito della vendita e della cura delle relazioni con il cliente viene mutuata nell'organizzazione del campus Veneto nel ruolo di responsabile commerciale ed organizzativo.

## ■ executive manager Sicilia

**Graziana Garaffa**

Da anni nel settore turistico e gestionale. Responsabile dell'organizzazione interna e dell'accoglienza del Campus Sicilia.



## ■ financial manager del campus



**Nunzia Cavallaro**

Ha maturato diversi anni di esperienza nella gestione economico-finanziaria della Falorni srl, specializzandosi in attività di Pianificazione e Controllo di Gestione.

I Docenti dei corsi saranno affiancati da Relatori specializzati nelle specifiche abilità oggetto di apprendimento. Opinion Leader e Testimonial presenteranno case history aziendali e di case study di particolare interesse.

## ■ master lecture

I partecipanti ai corsi avranno occasione di assistere e di confrontarsi con esperti provenienti dal mondo delle imprese, delle professioni e dalle istituzioni, finalizzate all'arricchimento del bagaglio culturale dei partecipanti.

Alle Master Lecture del Campus Casa Imbastita sono già intervenuti:

<b>Otello Azzali</b>	<i>Vice Presidente ATON spa</i>
<b>Pier Paolo Ruta</b>	<i>Antica Dolceria Bonajuto</i>
<b>Giuseppe Bulone</b>	<i>Direttore divisione pelletteria e calzature Dolec&amp;Gabbana Industrie</i>
<b>Salvatore Vella</b>	<i>Magistrato della divisione antimafia di Palermo</i>
<b>Valentina Fiore</b>	<i>Cooperativa Placido Rizzotto</i>
<b>Tommaso Pecchioli</b>	<i>Officina Grafica</i>
<b>Vincenzo Maccarrone</b>	<i>Officina Grafica</i>
<b>Rinaldo Incerpi</b>	<i>Presidente della Camera di Commercio di Pistoia</i>
<b>Vincenzo La Scala</b>	<i>Prof. di Implantologia San Raffaele milano</i>
<b>Paolo di Marco</b>	<i>Prof. di Economia Università Alma Mater Bologna e Luiss Roma</i>
<b>Ciro Imparato</b>	<i>Doppiatore, formatore e Voice Coach</i>

## ■ calendario dei corsi

Leadership base	13 - 14 Maggio 2011
Leadership avanzata	24 - 25 Giugno 2011
Controllo di Gestione	22 - 23 Luglio 2011
Tecniche di vendita	09 - 10 Settembre 2011
Guerrilla Marketing	07 - 08 Ottobre 2011
Public Speaking	09 - 10 - 11 - 12 Novembre 2011

## ■ numero minimo di partecipanti

Le attività didattiche verranno attivate al raggiungimento di minimo 10 iscritti.

Per garantire l'efficacia del corso le classi non potranno superare in ogni caso i 15 partecipanti per ciascuna sessione formativa.

Tutti i corsi si intendono a tempo pieno dalle ore 10:00 alle ore 18:00.

## ■ quota di partecipazione

La quota di partecipazione per ogni singolo corso del percorso executive è di 1.200,00 euro.

Il costo per la partecipazione all'intero percorso è di 5.500,00 euro.

È previsto un sconto del 10% per tutti gli appartenenti alle associazioni "Libera", "Associazioni, nomi e numeri contro le mafie" ed alle associazioni no-profit.

La quota di partecipazione comprende:

- percorso formativo
- materiale didattico
- coffee break e lunch durante le giornate della sessione formativa

La quota di partecipazione non comprende:

- spese di viaggio e trasferimento
- soggiorno

Sono previsti sconti per chi si iscrive a più sessioni formative.

*I prezzi sono intesi IVA esclusa.*

## ■ location

L'attività didattica si svolgerà presso la seguente struttura:

**Cascina Girola**, Località Ottella, San Benedetto di Lugana, Peschiera del Garda

## ■ sistemazione alberghiera

### **Cascina Girola**

Località Ottella, San Benedetto di Lugana, Peschiera del Garda

per info e prenotazioni Sig.ra Lidia Montresor 045-6402560 [www.cascinagirola.it](http://www.cascinagirola.it)

### **Albergo Papa**

per info e prenotazioni 045 7550476 [www.albergo-papa.com](http://www.albergo-papa.com)

## ■ iscrizioni

Per confermare l'iscrizione al percorso formativo è sufficiente compilare la scheda di iscrizione e inviarla tramite e-mail all'indirizzo: [campus@casaimbastita.it](mailto:campus@casaimbastita.it)



casaimbastita  
c a m p u s - v e n e t o

tel. e fax +39 0932 83 51 89  
campus@casaimbastita.it