

MANAGEMENT

DESCRIZIONE:

In questo corso vengono forniti gli strumenti basilari e fondamentali di management quali la pianificazione, le strategie, la comunicazione interpersonale ed interaziendale, le direttive il management tramite statistiche, la formazione dello staff e gli organigrammi; vengono forniti i dati relativi a marketing, inchieste di mercato, relazioni pubbliche, economia generale e sistemi finanziari, portare l'executive ad essere uno specialista. Al manager e/o imprenditore di oggi sono richieste competenze e abilità sempre più specifiche e diversificate: dal saper parlare in pubblico con efficacia al gestire e motivare il proprio team, dalla capacità di programmare le strategie aziendali alla pianificazione del marketing, dallo sviluppo di un sistema etico all'interno dell'azienda alla conoscenza delle tecniche per implementare l'efficienza.

PROGRAMMA:

ARGOMENTO
SVILUPPO MANAGERIALE
PROGRAMMA DI SVILUPPO MANAGERIALE
FONDAMENTI DI MANAGEMENT
CORSO AVANZATO DI SPECIALIZZAZIONE MANAGERIALE
STRUMENTI MANAGERIALI DI GESTIONE DELLE IDEE
GURU MANAGEMENT: LEARNING FROM LEADERS (le idee che hanno trasformato il mondo del business)
CHANGE MANAGEMENT: GESTIONE DEL CAMBIAMENTO
EVOLUZIONE DEL MANAGEMENT NEL PROCESSO DI CAMBIAMENTO ORGANIZZATIVO
GESTIONE RISORSE
GESTIRE LE RISORSE UMANE
MOTIVAZIONE QUALITATIVA E COINVOLGIMENTO:IL MANAGEMENT BASATO SUI VALORI
IL COACHING
LA GESTIONE DEI COLLABORATORI
IL POTERE DEL NARRARE:I RACCONTI COME FINESTRA EMOTIVA DELL'IMPRESA
IL MODELLO DELL'EMPOWERMENT NELLO SVILUPPO DEL POTENZIALE
SVILUPPO DEL RUOLO
IL MIDDLE MANAGER
IL CAPO INTERMEDIO DI PRODUZIONE
DIVENTARE CAPO: UN'OPPORTUNITA' ED UNA SFIDA
MANAGEMENT SKILLS PER NUOVI MANAGER
COMPETENZE
TECNICA E PSICOLOGIA DELLA NEGOZIAZIONE
NEGOZIAZIONE AVANZATA
GESTIRE CONFLITTI E CRITICHE
GESTIRE IL TEMPO E LE ATTIVITA'
CRITICAL THINKING: ABILITA' DI PENSIERO PER ALTI LIVELLI DI PERFORMANCE
GESTIRE LO STRESS
L'INTELLIGENZA EMOTIVA AL LAVORO
EVOLUZIONE DEL RUOLO
COME TRATTARE EFFICACEMENTE CON GLI ALTRI: LO STILE DI COMUNICAZIONE ASSERTIVA

INNOVAZIONE E SOLUZIONE DI PROBLEMI
STRATEGIA
MANAGEMENT STRATEGICO
IL BUSINESS PLAN: NCREARE UN PIANO D'IMPRESA CHIARO E CONVINCENTE
PROGETTARE UN SISTEMA DI GESTIONE STRATEGICA DELLA PERFORMANCE CON LA BALANCED SCORECARD
BALANCED SCORECARD, BUDGET E CONTROLLO DI GESTIONE
CREARE NUOVI MERCATI: PENSARE, IDEARE ED AGIRE STRATEGICAMENTE
ASPETTI ECONOMICI
FONDAMENTI DI FINANZA E DI CONTABILITA' PER MANAGER
COMPRENSIONE E ANALISI DI BILANCIO PER NON SPECIALISTI
FONDAMENTI DI FISCALITA' PER NON SPECIALISTI
BUDGET E CONTROLLO DI GESTIONE PER NON SPECIALISTI

OBIETTIVO:

è quello di sviluppare nuove abilità, migliorare la produttività del proprio gruppo di lavoro, individuare forme di comportamento in grado di sganciare il concetto di leadership dal concetto di ruolo di capo o dal ruolo di responsabilità e di potere, imparare a farsi rispettare senza utilizzare l'aggressività e adottando invece un approccio assertivo finalizzato a motivare il proprio team.

DESTINATARI:

rivolto a manager, quadri, dirigenti, imprenditori, project manager, neodirigenti, direttori generali, manager con responsabilità di gestione e sviluppo delle risorse umane, funzionari e professionisti di tutti i settori coinvolti in trattative con aspetti negoziati, personale di staff, direttori finanziari, direttori marketing, responsabili di unità di business, responsabili di unità di servizio

METODOLOGIA DIDATTICA:

Al corso, Docenti specializzati utilizzeranno una metodologia di insegnamento basata sulla teoria e sulla pratica, trattando concetti che permetteranno di acquisire una profonda conoscenza delle materie . L'ora ed il giorno della frequenza è a scelta del partecipante, anche di sera e di sabato. Il Docente illustrerà le lezioni ai partecipanti, in aule multimediali, climatizzate avvalendosi di sistemi di videoproiezione. Al termine del corso verrà rilasciato un ATTESTATO DI FREQUENZA