

CAMPUS IN GESTIONE DI IMPRESA

Non conventional
experience

Programma di sviluppo
dei comportamenti manageriali

Il percorso

I nostri percorsi di formazione sono finalizzati allo sviluppo e al miglioramento della mentalità e dei comportamenti manageriali nonché alla creazione di una cultura di orientamento manageriale al business. Una formazione che favorisce l'adattabilità ai cambiamenti tecnologici e organizzativi, capace di sostenere nel tempo la competitività delle imprese.

Il **Campus in Gestione di Impresa** fornisce elementi concettuali e metodologici, strumenti e tecniche per interpretare i fenomeni aziendali. Il **per-corso** del Campus analizza in modo approfondito 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 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 in un costante e proficuo rapporto di collaborazione tra corsisti e docenti.

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

I moduli

LEADERSHIP BASE

Ottieni risultati da te stesso

Il Leader di un gruppo è colui che guida, crea, raggiunge e spinge a raggiungere nuovi obiettivi la propria azienda e il proprio staff. Il corso fornisce all'imprenditore o manager gli strumenti che permettono di delineare in maniera chiara la **meta aziendale**. Partendo dall'analisi della situazione attuale, l'imprenditore andrà a definire il proprio progetto di crescita andando a individuare gli asset fondamentali su cui tale progetto si svilupperà.

LEADERSHIP AVANZATA

Ottieni risultati dagli altri

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. L'obiettivo è innalzare il livello qualitativo nella gestione e nella motivazione del proprio gruppo, creando così un solido team produttivo. Si andrà inoltre a lavorare sulla gestione del tempo, fornendo degli strumenti operativi indispensabili per una migliore organizzazione della propria vita.

BUSINESS STRATEGY

Traccia la rotta per una corretta gestione aziendale

Il corso affronta elementi di contabilità, bilancio e cost accounting. Si andrà a lavorare sulla misura e l'interpretazione della performance economico-finanziaria dell'impresa attraverso l'analisi previsionale, il budget, il calcolo e l'analisi dei costi. Tutti gli elementi fondamentali che ci permettono di applicare in azienda un corretto controllo di gestione, che diviene meccanismo operativo indispensabile di supporto alle decisioni strategiche e operative.

GUERRILLA MARKETING

Promuoviti e ottieni fiducia con il marketing di relazione

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. Approfondiremo il web marketing e i social media i nuovi strumenti web 3.0 a disposizione dell’impresa moderna.

VENDITE EMOZIONALI

La scienza della vendita: il prezzo non è tutto

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.

PUBLIC SPEAKING

L’arte della comunicazione

Questo corso fornisce gli strumenti, le tecniche, le motivazioni per trasformarsi da “parlatori” in “comunicatori”, aumentando l’efficacia degli interventi e il prestigio della leadership. Public speaking non significa solo grandi platee, si apprenderanno anche le tecniche comunicative per organizzare e gestire riunioni ristrette e colloqui one to one a cui sono chiamati quotidianamente gli imprenditori e i manager.

Destinatari

Il corso è rivolto ad imprenditori, liberi professionisti, manager e dirigenti che vogliono valorizzare il proprio ruolo e la propria esperienza e che desiderino ampliare le proprie competenze per una gestione innovativa e interfunzionale dell'azienda.

- Imprenditori della piccola e media impresa
- Liberi professionisti
- Responsabili di processi o progetti aziendali
- Artigiani che vogliono imprimere un approccio imprenditoriale all'attività
- Startupper e loro diretti collaboratori
- Responsabili di business unit, direttori di funzione
- Aziende in fase di passaggio generazionale

Logistica

ORGANIZZAZIONE

I percorsi sono articolati in 6 moduli di due giornate ciascuno, con cadenza mensile, per un totale di 12 giornate di aula. Durante l'intero percorso è previsto inoltre un costante supporto e affiancamento da parte di tutto il team di Ibc per facilitare l'applicazione nella propria azienda dei concetti e degli strumenti approfonditi in aula.

Le giornate si intendono a tempo pieno dalle 9 alle 18, comprensive di due coffee break e della pausa pranzo.

SEDE

Sicilia

I corsi si tengono presso la nostra scuola di formazione **IBC** a **Scicli**, in contrada Imbastita 2e.

Veneto

I corsi si tengono a Padova.

Date

Prossimo campus in partenza

CAMPUS 40 SICILIA

Leadership base	22-23 ottobre 2018
Leadership avanzata	22-23 novembre 2018
Business strategy	17-18 dicembre 2018
Guerrilla marketing	14-15 gennaio 2019
Vendite emozionali	11-12 febbraio 2019
Public speaking	18-19 marzo 2019