

FORMAZIONE 2023



VORREI INCONTRARTI TRA 100 ANNI

**Come rendere solida,
competitiva e sostenibile
la nostra impresa oggi e domani?**

Il mondo cambia e le scelte personali degli imprenditori sono al centro dello sviluppo sostenibile delle proprie aziende. Una responsabilità sociale, una visione, buone pratiche per il bene di tutti nell'oggi e nel domani.

Collaboratori, ambiente, dati e finanza, clienti e mercato: affrontare con metodo e visione futura le sfide del presente coniugando sviluppo, innovazione e responsabilità sociale.

I filoni tematici del percorso formazione CDO 2023 sono:
**People First, Planet Now,
Finance & Governance, Sales Community Lab**



MODULO PEOPLE FIRST

Il percorso People First, è progettato secondo la formula metodologica della Palestra Formativa che propone un approccio altamente esperienziale e coinvolgente per favorire l'apprendimento.

Si articola su 3 moduli rivolti a Manager ed Imprenditori che vogliono:

- comprendere le specificità delle **diverse generazioni** ed apprendere come modificare il proprio approccio relazionale per gestirle, motivarle e svilupparle al meglio.
- comprendere e gestire i bisogni altrui per costruire relazioni produttive
- approfondire **l'influenza delle soft skills** (competenze comportamentali) nella performance e allenarsi ad osservare e valutare i comportamenti di cui si compongono.



FORMATORI

Fulvia Frattini

Coordinatore dell'area Coaching di IdeaManagement e project leader del Master in Skill Coaching

Giorgio Zanni e Davide Mamo



8h

PRIMA GIORNATA

Mercoledì 17 maggio 2023

Potenziare l'orientamento al cliente

- > Orientamento al cliente: finalità ed opportunità
- > Capire i bisogni tramite l'ascolto attivo
- > Comprendere le reali esigenze del cliente
- > Checklist di consapevolezza: l'orientamento al cliente in azione
- > La gestione delle obiezioni
- > Orientamento al cliente e relazioni interne
- > Esercitazioni con business case



8h

SECONDA GIORNATA

Giovedì 25 maggio 2023

Sviluppare il «Generational Mindset»

- > Il fattore età e gli impatti economico-professionali nel mondo e in Italia
- > Scoprire le personalità generazionali
- > Generational mindset al lavoro: stili di leadership e di relazione
- > Esercitazione: generazioni e stili comportamentali
- > Alcuni suggerimenti per gestire team multigenerazionali attraverso le differenze



8h

TERZA GIORNATA

Giovedì 1 giugno 2023

Le competenze nella performance

- > Competenze e performance
- > Osservare e misurare le competenze nella performance: gli indicatori di efficacia
- > Esercitazione: le trappole dell'osservazione e le possibili distorsioni valutative
- > Esercitazione: gestire colloqui di performance
- > La check list della valutazione della performance

MODULO PLANET NOW

Il corso sulla sostenibilità ambientale proposto da Turtle S.r.l., spin off afferente al dipartimento di Ingegneria Industriale dell'Università di Bologna, fornisce una panoramica delle strategie, degli strumenti e delle tecniche necessarie per implementare un'industria sostenibile.

Il corso copre una ampia gamma di argomenti, tra cui la misurazione dell'impiego di risorse naturali e la rendicontazione dell'impatto ambientale d'impresa tramite differenti metodologie, quali la Material Flow Analysis, il Life Cycle Assessment ed il metodo ViVACE. Verranno inoltre approfondite le tematiche dell'efficienza energetica e della transizione alle fonti rinnovabili, fornendo le necessarie conoscenze riguardo le tecnologie attualmente disponibili sul mercato ed alcune delle tecnologie innovative in fase di sviluppo.

Al termine del corso, i partecipanti acquisiranno le competenze necessarie per valutare l'impatto ambientale delle proprie attività industriali e la capacità di sviluppare investimenti sostenibili.



8h

PRIMA GIORNATA

Giovedì 15 giugno 2023

Introduzione alla sostenibilità:

- > Circular Economy
- > Industry 4.0
- > Modelli di business circolari
- > Sostenibilità
- > Quantificazione della sostenibilità
- > Data management
- > Casi applicativi

4h FORMATORE

Augusto Bianchini

Professore Associato
Dipartimento di Ingegneria
Industriale - Università di Bologna

Material Flow Analysis

- > Introduzione alla Material Flow Analysis
- > Metodologia: terminologia e procedura
- > End of life ed indicatori
- > Carbon Pools e sequestro di CO2

4h FORMATORE

Ivan Savini

Ricercatore Dipartimento di
Ingegneria Industriale - Università
di Bologna



8h

SECONDA GIORNATA

Giovedì 22 giugno 2023

Misurazione sostenibilità.

Metodologia ViVACE e Rifiuti

- > Il contesto europeo e nazionale
- > Modalità di trattamento dei rifiuti
- > Da rifiuto a risorsa
- > Packaging
- > Indicatori operativi
- > Indicatori ViVACE

4h FORMATORE

Matteo Morolli

Ricercatore Dipartimento di
Ingegneria Industriale - Università
di Bologna

ENERGIA

- > I mercati dell'energia: energia elettrica
- > I mercati dell'energia: Gas Naturale
- > Fattori di emissioni ed ambiti
- > I meccanismi di Carbon Pricing
- > Indicatori operativi
- > Indicatori ViVACE

ACQUA

- > Acqua: il ciclo naturale ed il ciclo antropico
- > Indicatori operativi
- > Indicatori ViVace

TRASPORTI

- > Impatto della logistica e sfide future del settore trasporti
- > Indicatori operativi
- > Indicatori ViVACE

4h FORMATORE

Valentino Solfrini

Ricercatore Dipartimento di
Ingegneria Industriale - Università
di Bologna



8h

TERZA GIORNATA

Giovedì 29 giugno 2023

Transizione energetica

- > Introduzione
- > Monitorare i consumi
- > Ridurre il fabbisogno energetico
- > Transizione alle rinnovabili

FORMATORE

Riccardo Farneti

Ricercatore Dipartimento di
Ingegneria Industriale - Università
di Bologna

MODULO FINANCE & GOVERNANCE

La sostenibilità, tradizionalmente intesa, è proprio *la capacità dell'azienda di produrre utili e flussi di cassa per poter onorare i propri debiti e accrescere il patrimonio dei soci.*

L'obbligo, d'altra parte, di istituire adeguati assetti amministrativi, organizzativi e contabili determina la necessità per l'imprenditore di identificare, comprendere e monitorare indicatori di andamento attuale ma, al contempo, espressivi di un andamento prospettico, che permetta cioè di intravedere la continuità aziendale (sostenibilità) che per natura si verifica nel tempo futuro.

In questo percorso saranno affrontati i seguenti temi:

- analisi del bilancio
- pianificazione economico-finanziaria
- costruzione di una dashboard di indicatori strategici (KPI) per dotare l'impresa degli strumenti necessari a rafforzare le condizioni di sostenibilità e solidità aziendale nel medio lungo periodo.



FORMATORE

Simone Selva.

Consulente d'Impresa per l'Area Amministrazione, Finanza d'Azienda e Controllo di Gestione.

Dottore Commercialista iscritto all'Albo di Rimini e Revisore Legale dei Conti.

www.studioselvariccione.com



8h

PRIMA GIORNATA Giovedì 14 settembre 2023

Adeguati assetti - Saper leggere il bilancio per comprendere i risultati propri e del settore e saper comunicare con l'esterno.

Cosa dice quel bilancio? L'intervento intende fornire un tool-kit di base per l'analisi del bilancio d'esercizio per verificare la redditività e la sostenibilità dell'azienda in relazione alle attese dei soci, dei finanziatori e per il confronto strategico con i competitor di settore.



8h

SECONDA GIORNATA Giovedì 21 settembre 2023

Progettare e programmare

Le regole per guardare sistematicamente al futuro

Perché l'azienda deve guardare al futuro?

L'intervento approfondirà la tematica della pianificazione operativa, strategica e finanziaria. Il modulo ha la finalità di trasferire ai discenti la necessità tipicamente manageriale di saper fare pianificazione.



8h

TERZA GIORNATA Giovedì 28 settembre 2023

KPI - Identificare gli indicatori che rappresentano l'andamento aziendale in riferimento alla strategia di medio-lungo periodo

Scopo del corso è quello di affrontare il tema della costruzione di modelli di reportistica direzionale integrata (prospettive: CLIENTE-FINANZA-PROCESSI INTERNI-INNOVAZIONE-ESG) funzionali alla strategia perseguita dall'azienda offrendo un framework per lo sviluppo di un sistema di indicatori coerenti con il modello di business aziendale.

MODULO SALES COMMUNITY LAB

Il Sales Community Lab, la community nazionale della CdO dedicata al mondo Sales, ha scelto 3 temi caldi per gli imprenditori ed i professionisti delle vendite sulla base di un'approfondita indagine sulle loro necessità.



Il cliente al centro delle vendite

a cura del prof. Marco Galdenzi

Come far emergere i bisogni del cliente e creare un'esperienza di acquisto personalizzata che aumenta la fedeltà del cliente.



Venerdì 5 maggio ore 17 [1h online] > con il Prof. Marco Galdenzi [!]*

Venerdì 19 maggio ore 17 [1h online] > con il Prof. Marco Galdenzi e un testimonial [!]*

Giovedì 8 giugno [8h in presenza] > approfondimento del tema e workshop con il Prof. Marco Galdenzi

Sales Intelligence

a cura del prof. Silvio Cardinali

Come utilizzare la tecnologia dei dati per migliorare l'efficacia delle vendite senza perdere l'umanità e la creatività che caratterizzano il processo di vendita. Nella giornata in presenza (in inglese con traduzione) parteciperemo al convegno delle vendite The Digital Impact in B2B Sales per confrontarci con autorità globali nel campo delle vendite.



Venerdì 30 giugno ore 17 [1h online] > con il Prof. Silvio Cardinali [!]*

Lunedì 3 luglio [4h in presenza] > approfondimento tema attraverso partecipazione all'evento con personalità internazionali, con previsto servizio di traduzione e cena [!]*

Venerdì 14 luglio [8h in presenza] > del tema e workshop con il Prof. Silvio Cardinali

Formazione e sviluppo dei giovani professionisti delle vendite

a cura del prof. Alessandro Pagano

Come creare un percorso formativo per i giovani professionisti delle vendite che li aiuti a sviluppare le competenze necessarie per diventare eccellenti venditori. Come attrarre i giovani con l'innovazione e digitalizzazione dei processi commerciali.



Venerdì 8 settembre ore 17 [1h online] > con il Prof. Alessandro Pagano [!]*

Venerdì 22 settembre ore 17 [1h online] > con il Prof. Alessandro Pagano e un testimonial [!]*

Giovedì 5 ottobre [8h in presenza] > approfondimento del tema e workshop
con il Prof. Alessandro Pagano

Regole del gioco:

Ogni tema sarà sviluppato in 3 momenti, di cui 2 online ed uno in presenza.

- Nel primo incontro online verrà presentato l'argomento da un docente.
- Nel secondo verrà raccontata la messa a terra dell'argomento da parte di un imprenditore o manager delle vendite.
- Mentre il terzo incontro sarà un evento formativo in presenza di 8 ore di approfondimento del tema con lezioni ed esercizi pratici.

In questo modo, la community avrà l'opportunità di confrontarsi e scambiare idee ed esperienze sul tema delle vendite in un ambiente cordiale e professionale, contribuendo alla crescita professionale di tutti i partecipanti.

[!]* Aperto anche ai non iscritti al modulo in presenza.

INFO

Il percorso formativo si terrà presso il
Camplus Alma Mater, via Sacco 12 - Bologna.

COSTI

	SOCI	NON SOCI
INTERO PERCORSO (TUTTI I MODULI)	1.895€ + IVA a partecipante*	2.625€ + IVA a partecipante*
3 MODULI A SCELTA	1.580€ + IVA a partecipante*	2.190€ + IVA a partecipante*
2 MODULI A SCELTA	1.170€ + IVA a partecipante*	1.620€ + IVA a partecipante*
1 MODULO A SCELTA	650€ + IVA a partecipante*	900€ + IVA a partecipante*

*Non necessariamente la medesima persona, bensì un componente della stessa azienda

Tutte le quote di partecipazione comprendono anche il materiale didattico, light lunch e coffee break.
Per le aziende interessate alla partecipazione ai moduli con più persone, sarà possibile accedere ad una ulteriore riduzione del costo a partire dal secondo iscritto pari al 10%.

Il pagamento è anticipato. Riceverete regolare fattura.
È necessario iscriversi entro il 3 maggio.
Ogni singolo MODULO verrà attivato solo al raggiungimento di almeno 20 iscritti.
Per i dettagli rivolgersi al referente locale CDO.



Cdo Emilia

Mario Lucenti
+39 347 2164370
lucenti@cdoemiliaromagna.it

Cdo Bologna

Marco Commissari
+39 340 5443280
comissari@cdoemiliaromagna.it

Cdo Rimini

Roberto Del Savio
+39 349 6372995
delsavio@cdoemiliaromagna.it

Cdo Romagna

Luca Lombardi
+39 339 543 4497
lombardi@cdoemiliaromagna.it



UNA RETE DI RELAZIONI

In cdo hai la possibilità di accedere ad una rete di rapporti di valore dentro cui poter essere protagonista nel tuo lavoro.

Rimani in contatto con noi e scopri sempre nuove iniziative e occasioni per crescere.

Iscriviti alla nostra newsletter scrivendo a: comunicazione@cdoemiliaromagna.it

Seguici sui nostri canali social.

Grazie al contributo di:

