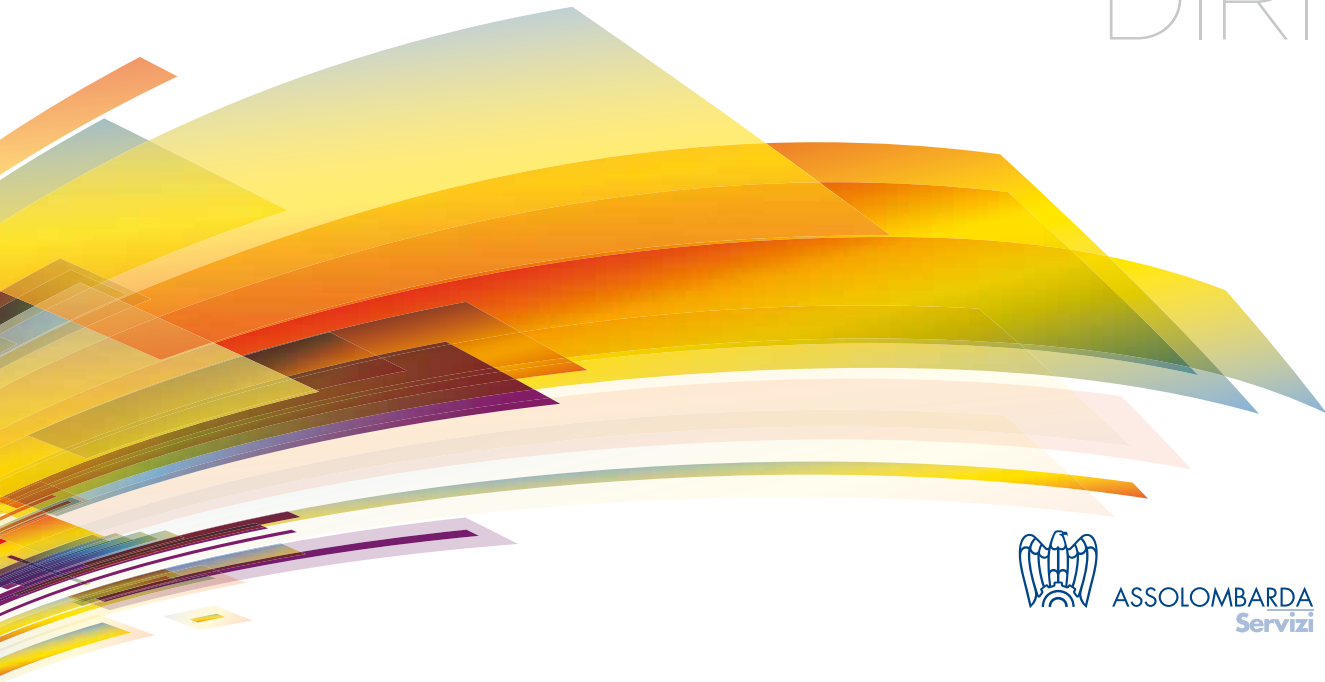


CATALOGO FORMATIVO DIRIGENTI



ASSESSORI REGIONALI
ASSOLOMBARDA
Servizi



ENTI CONFINDUSTRIALI LOMBARDI
PER L'EDUCAZIONE
ÉCOLE

Chi è École



ÉCOLE - Enti CONfindustriali Lombardi per l'Education - è una società consortile nata con lo scopo di promuovere, istituire, organizzare e coordinare iniziative di orientamento, formazione, addestramento e perfezionamento professionale e servizi al lavoro. ÉCOLE unisce esperienze e competenze di sette associazioni del sistema confindustriale - Assolombarda Confindustria Milano Monza e Brianza, Confindustria Alto Milanese, Unindustria Como, Confindustria Lecco e Sondrio, Confindustria Pavia, Ucimu-Sistemi per Produrre e Associazioni Industriali di Cremona - attraverso le rispettive società di servizi. ÉCOLE è un progetto trasversale derivante dalla sinergia di attori istituzionali che uniscono competenze diverse in tema di formazione e lavoro. Il modello organizzativo a rete delinea una struttura articolata e flessibile, un luogo dove le conoscenze si combinano tra di loro, si sviluppano come in una comunità di pratica e si trasformano in nuove competenze. Le attività in cui si concretizza la Mission di ÉCOLE sono:

- promuovere, organizzare e realizzare attività di orientamento e formazione;

- promuovere, realizzare e gestire iniziative di istruzione e formazione professionale, specializzazione professionale, formazione continua, finanziata da Organismi Internazionali, Pubbliche Amministrazioni, Fondi Paritetici Interprofessionali o privati;
- prevenire e contrastare la disoccupazione di lunga durata attraverso la realizzazione di azioni di orientamento e di accompagnamento al lavoro;
- realizzare iniziative in collaborazione con altri enti, pubblici o privati, nazionali o internazionali, operanti nel settore dell'orientamento e della formazione professionale;
- sviluppare azioni di ricerca, assistenza, consulenza operativa, studio e diffusione di esperienze nel settore dei servizi alle imprese.

www.myecole.it

Chi è Assolombarda Servizi



Assolombarda Servizi S.P.A. è la società di servizi di Assolombarda Confindustria Milano Monza e Brianza.

Dal 1977 fornisce alle imprese formazione, servizi altamente specialistici e consulenza, unendo professionalità e qualità, in linea con l'evoluzione normativa, lo sviluppo digitale e le necessità del fare impresa.

Assolombarda Servizi si pone come partner di riferimento per le imprese nello sviluppo del loro business, mettendo a disposizione un'ampia gamma di servizi, con elevati standard di qualità e professionalità, in grado di accompagnare e sostenerne la crescita delle imprese a 365 gradi.

La mission di Assolombarda Servizi è la ricerca di soluzioni concrete per lo sviluppo di tutte le imprese, dalle start up alle piccole e medie imprese, dalle grandi imprese alle multinazionali.

Formazione a catalogo e in azienda, assistenza, outsourcing, consulenza, internazionalizzazione e coaching sono solo alcune delle attività svolte da Assolombarda Servizi, che ogni giorno propone e aggiorna la

sua offerta per dare sempre il meglio a tutte le società che investono nel futuro e nello sviluppo del proprio business.

www.assolombardaservizi.it

Premessa

Il presente catalogo costituisce un compendio delle attività formative proposte da École per i dirigenti e i manager delle aziende del territorio.

Il programma dei corsi così come le durate sono personalizzabili a seconda delle esigenze aziendali.

I costi verranno definiti in maniera puntuale successivamente alla progettazione di dettaglio svolta in partnership con le aziende.

Indice

ECommerce	5
Big Data	6
Business Intelligence	7
Team building	8
La gestione e la valutazione della performance	9
Leadership	10
Coaching	11
Coaching “General Management” nelle PMI	12
Problem solving e decision making	13
Formazione esperienziale	14
Project management	15
Finance per non finance	16

ECommerce

OBIETTIVI

Partendo da una panoramica dell'attuale stato dell'eCommerce, analizzare i vari modelli ed il tipo di business che su di essi si può appoggiare, per apprendere quali soluzioni possono essere applicate proficuamente ai vari business.

CONTENUTI

- L'innovazione digitale dei modelli di vendita
- Le tipologie di eCommerce oggi esistenti con relativi pro e contro
- Vendere on-line: marketplace, pure player, E-retail
- Modelli emergenti: Social commerce e mobile marketing
- Definire una strategia eCommerce
- Progettare e realizzare un sito di e-commerce
- Promuovere un sito di e-commerce
- Il valore aggiunto del servizio
- Gestire con sicurezza uno Shop online

DURATA 24 ore

MODALITÀ DIDATTICHE

I temi saranno affrontati con una metodologia fortemente operativa attraverso simulazioni, esercitazioni e case history. La metodologia sarà finalizzata a rinforzare e approfondire le conoscenze dei partecipanti con lo scopo di rendere quanto appreso applicabile alla

propria realtà lavorativa. In tal senso, durante il percorso, attraverso il confronto continuo tra il docente e i partecipanti, sarà favorita l'elaborazione comune di strumenti di immediato utilizzo nella propria operatività quotidiana.

Big Data

OBIETTIVI

Formare gli allievi sulle tematiche dei Big Data, gli strumenti per memorizzare ed analizzare moli di dati impensabili fino a pochi anni fa, che stanno cambiando completamente il modo di analizzare i dati per ottenere quadri di insieme e andamenti di aziende.

CONTENUTI

- Defining Big Data
- Delivering business benefit from Big Data
- Analyzing your data characteristics
- Overview of Big Data stores
- Selecting Big Data stores
- Integrating disparate data stores
- Analyze Big Data
- Creating business value from extracted data
- Defining a Big Data strategy for your organization
- Enabling analytic innovation
- Implementing a Big Data Solution

DURATA 32 ore

MODALITÀ DIDATTICHE

I temi saranno affrontati con una metodologia fortemente operativa attraverso simulazioni e esercitazioni. La metodologia sarà finalizzata a rinforzare e approfondire le conoscenze dei partecipanti con lo scopo di rendere quanto appreso applicabile alla propria realtà

lavorativa. In tal senso, durante il percorso, attraverso il confronto continuo tra il docente e i partecipanti, sarà favorita l'elaborazione comune di strumenti di immediato utilizzo nella propria operatività quotidiana.

Business Intelligence

OBIETTIVI

La Business Intelligence (BI) è la funzione aziendale che trasforma i dati operativi in informazioni e conoscenza attraverso un processo che garantisce univocità, correttezza e tempestività dei risultati. Attraverso la misurazione, il controllo e l'analisi delle performance aziendali, la Business Intelligence permette di evidenziare le informazioni critiche sulla propria attività e le eventuali azioni correttive. Nel corso verranno descritte e confrontate le diverse tecnologie per aiutare le aziende a comprendere i diversi modelli di Business Intelligence e a scegliere le soluzioni migliori rispetto alle necessità e agli obiettivi della propria azienda.

CONTENUTI

- Introduzione alla BI: Principi, tecniche e strumenti della BI. Confronto tra le soluzioni SaaS-Cloud, Client-Server, Web based (Open source e commerciali) e tra le soluzioni Corporate e Self-Service BI (Personal BI). Microsoft BI Stack. Concetti ed esempi di KPI, Report, Dashboard e Widget. Interlocutori, aree, ruoli, tipologie di utenti della Business Intelligence. Fasi di un processo di BI in breve.

- Preparazione dei dati: Fase di selezione, trasformazione, caricamento dei dati transazionali (ciclo ETL). Creare, modificare e gestire le connessioni ai dati esterni. Importazione della "Staging area" e costruzione di Data Warehouse e Data Marts in ambiente Excel.
- Elaborazione dei dati: Studio delle principali funzioni e tecniche per la costruzione di un Dashboard. Funzione "Piccolo, Grande, Cerca, Cerca.Vert, Confronta, Indice, Rango, Data, Sinistra, Destra, Stringa.Estrai, Matr.Somma.Prodotto". Uso di tabelle, tabelle pivot, formattazione condizionale, dynamic labelling, range dinamici, camera tool (immagine fotografica), pulsanti di controllo (check, combo, list box), tachimetri e termometri.
- Presentazione dei risultati: Costruzione di un Dashboard Vendite
- Distribuzione dei risultati via Web: Introduzione a One-Drive per la distribuzione dei risultati via Web. Creazione di un portale Google ed esportazione degli oggetti BI come gadget di Google
- Esercitazione guidata per l'implementazione di un modello di Self-service BI

DURATA 16 ore

MODALITÀ DIDATTICHE

I temi saranno affrontati con una metodologia fortemente operativa attraverso simulazioni e esercitazioni. La metodologia sarà finalizzata a rinforzare e approfondire le conoscenze dei partecipanti con lo sco-

po di rendere quanto appreso applicabile alla propria realtà lavorativa. In tal senso, durante il percorso, attraverso il confronto continuo tra il docente e i partecipanti, sarà favorita l'elaborazione comune di strumenti di immediato utilizzo nella propria operatività quotidiana.

Team building

OBIETTIVI

Il corso si propone come obiettivi specifici quelli di fornire ai partecipanti gli strumenti necessari da un lato per acquisire abilità nel riconoscere e gestire le complesse dinamiche di gruppo, dall'altro per imparare a stimolare la motivazione e la coesione dei gruppi; il percorso formativo si propone altresì di fornire gli elementi utili per imparare a gestire le situazioni conflittuali e di crisi all'interno dei gruppi, al fine di ottenere risultati più soddisfacenti.

CONTENUTI

- Definizione di Team Building
- Discussione su modelli tecnici aziendali
- Differenza gruppo di lavoro-team
- Gestione della comunicazione in assetto aziendale
- Cos'è la leadership
- Tipi di leader
- Differenza tra manager e leader
- La delega
- L'Empowerment: i drivers di innesco
- Le resistenze alla delega
- Tipi di delega
- Il processo di costruzione di delega
- Definizione di controllo
- I sistemi di controllo
- Lo sviluppo delle risorse del team tramite delega
- Il monitoraggio dei cambiamenti gruppali
- Case history aziendali

DURATA 16 ore

MODALITÀ DIDATTICHE

La metodologia didattica mira a favorire il confronto tra i partecipanti e l'elaborazione comune di aspetti di miglioramento del proprio agire nel team. In particolare durante il percorso, accanto a momenti

di sistematizzazione teorica, saranno proposti momenti esercitativi finalizzati a favorire la riflessione rispetto alle dinamiche soggettive e di gruppo messe in atto nella relazione con il team, imparando a stimolare la motivazione e la coesione.

La gestione e la valutazione della performance

OBIETTIVI

L'obiettivo specifico del corso è quello di presentare uno strumento puntuale ed efficace per definire in quale misura le risorse disponibili siano adeguate agli obiettivi aziendali e per saperne sviluppare di conseguenza le capacità e competenze, dando oggettività alle più importanti politiche di gestione e sviluppo del personale.

CONTENUTI

- La gestione della prestazione nel rapporto capo/collaboratore
- La razionalizzazione delle decisioni di gestione del personale
- Importanza e finalità della valutazione
- Potenziale e prestazione
- Il sistema di valutazione e i suoi output
- Modalità di valutazione
- Il Processo di valutazione
- Il processo di assegnazione degli obiettivi
- Esempio e analisi di una scheda di valutazione per il miglioramento delle prestazioni
- Il colloquio di valutazione: come si prepara e si conduce

DURATA 8 ore

MODALITÀ DIDATTICHE

La metodologia didattica mira a trasmettere ai partecipanti, attraverso nozioni teoriche alternate a momenti esercitativi e casi aziendali, strumenti pratici e operativi per una gestione e valutazione dei colla-

boratori che sia finalizzata al mantenimento di un'alta motivazione al raggiungimento degli obiettivi personali ed aziendali nonché ad un miglioramento delle prestazioni.

Leadership

OBIETTIVI

Il corso si pone l'obiettivo di migliorare l'efficacia del proprio agire manageriale nella relazione con i collaboratori, fornendo ai partecipanti chiavi di lettura psicosociali delle relazioni e dei ruoli. Ciò comporta una maggior consapevolezza del manager che, divenuto capace di leggere le relazioni in maniera approfondita, riesce a migliorare il proprio stile di leadership in linea con gli obiettivi personali e professionali.

CONTENUTI

- Gli ingredienti della leadership
- Gli stili di leadership
- Autodiagnosi del proprio stile di leadership
- Sviluppare commitment
- La relazione con il collaboratore
- La gestione del feedback
- La gestione delle performance del collaboratore
- La leadership situazionale
- La gestione del conflitto
- La gestione del cambiamento

DURATA 16 ore

MODALITÀ DIDATTICHE

Il percorso formativo prevede l'integrazione fra variabili cognitive, esperienziali e di consapevolezza di sé nell'esercizio del proprio ruolo manageriale. La metodologia didattica pone il partecipante al centro dell'azione formativa stimolando, oltre a momenti di autodiagnosi, anche l'individuazione di possibili strategie di rafforzamento dell'individuo nel proprio agire professionale oltre che personale. La ricerca

e la messa in atto di tecniche di docenza che favoriscono la messa in gioco «individuale» nella dimensione gruppale, facilita l'apprendimento e l'applicabilità di quanto appreso nel contesto organizzativo di riferimento. Durante il percorso si alterneranno momenti esercitativi a simulazioni e analisi di caso costruiti sulla base delle sollecitazioni dei partecipanti o forniti direttamente dal docente.

Coaching

OBIETTIVI

Ogni percorso di coaching è teso ad offrire al manager un set di tool necessari allo sviluppo di competenze manageriali legate al miglioramento delle proprie capacità e della propria efficacia nell'esercizio del ruolo di leader. La modalità del coaching permette di lavorare in sessioni individuali e di verificare la ricaduta di quanto appreso nelle situazioni quotidiane.

CONTENUTI

- Stili di management e di comunicazione
- Aree di sviluppo personale
- Empowerment

DURATA

Il servizio verrà modulato a seconda delle necessità dell'impresa e degli individui coinvolti.

MODALITÀ DIDATTICHE

Il percorso formativo prevede l'integrazione fra variabili cognitive, esperienziali e di consapevolezza di sé nell'esercizio del proprio ruolo manageriale e professionale. La metodologia didattica individualiz-

zata permette di lavorare in maniera specifica sulle aree di miglioramento dell'individuo rafforzando i comportamenti sia nell' agire professionale che in quello personale.

Coaching “General Management” nelle PMI

OBIETTIVI

Acquisire gli strumenti indispensabili per gestire l'azienda in maniera consapevole e efficiente, riflettere sullo sviluppo nel medio/lungo periodo con strumenti adeguati.

CONTENUTI

- Gestione di una piccola e media impresa
- Definizione del posizionamento attuale e delle linee di sviluppo future
- Valutazioni economico-finanziarie e dei risultati aziendali
- Piano di comunicazione e di marketing
- Sviluppo della rete commerciale e la gestione del portafoglio clienti
- Organizzazione e gestione delle risorse umane
- Definizione del budget e dei piani di sviluppo a breve e a medio termine

DURATA

Il servizio verrà modulato a seconda delle necessità dell'impresa e degli individui coinvolti.

MODALITÀ DIDATTICHE

Il percorso formativo prevede l'integrazione fra conoscenze tecniche e variabili cognitive, esperienziali e di consapevolezza di sé nell'esercizio del proprio ruolo professionale e manageriale. La metodologia

didattica individualizzata permette di lavorare in maniera specifica sulle aree di miglioramento dell'individuo sia da un punto di vista tecnico-professionale che da un punto di vista comportamentale.

Problem solving e decision making

OBIETTIVI

Il corso è focalizzato sugli aspetti del processo di analisi dei problemi e di presa di decisioni con l'obiettivo di facilitare la capacità di pervenire a decisioni corrette anche nelle situazioni più critiche.

CONTENUTI

- Come approcciare le situazioni complesse in un'ottica di risoluzione
- I diversi approcci: analitico, sistemico, creativo, multidimensionale
- Una metodologia di risoluzione dei problemi
- La fase di analisi: obiettivi, tecniche, risultati
- La fase di produzione: obiettivi, tecniche, risultati
- La fase di scelta: obiettivi, tecniche, risultati
- La fase di realizzazione: obiettivi, tecniche, risultati
- Azioni di miglioramento personali

DURATA 8 ore

MODALITÀ DIDATTICHE

La metodologia utilizzata è di tipo attivo e fa ricorso a tecniche ad ampio spettro di applicazione in quanto prendono in considerazione la strut-

tura e l'articolazione del processo decisionale indipendentemente dalla tipologia di problemi a cui vengono applicate. Ciò renderà il percorso applicabile ai diversi contesti di appartenenza dei lavoratori.

Formazione esperienziale

OBIETTIVI

- Uscire dalla propria zona di comfort per incontrare un'esperienza e un linguaggio nuovi
- Stimolare il senso di squadra interfunzionale e accrescere l'integrazione aziendale a livello dirigenziale
- Condividere la gestione di attività esperienziali finalizzate al teambuilding, all'interno di un clima di fiducia, ascolto, collaborazione e confronto
- Sperimentare attivamente le dinamiche di interazione comunicativa e di integrazione di un gruppo di lavoro in setting outdoor, per riportarne i concetti chiave nel contesto operativo quotidiano
- Stimolare l'apertura mentale e l'innovazione comportamentale, in ottica collaborativa
- Accrescere, quale risultante del percorso formativo, la consapevolezza e la motivazione individuale nell'assunzione del proprio ruolo nel contesto organizzativo di appartenenza

CONTENUTI

Lavoro formativo in location residenziale. Le attività realizzabili come metafora della vita aziendale sono:

- Vela
- Scherma
- Cooking
- Rugby
- Rafting
- Teatro
- Musica

DURATA 8/16 ore

MODALITÀ DIDATTICHE

Le attività saranno accompagnate e seguite da debriefing di tipo tecnico in cui le attività esperienziali svolte vengono declinate nello specifico contesto aziendale; la metodologia formativa, centrata sullo sviluppo pratico-applicativo dei contenuti, privilegia l'interazione di

gruppo e si focalizza sull'analisi e sperimentazione delle competenze e delle situazioni gestionali ad esse connesse. L'articolazione del modulo comprende così momenti didattici diversificati (brevi esposizioni teoriche, esercitazioni in sottogruppo, discussione in plenaria), volti a favorire il coinvolgimento, il confronto e la partecipazione attiva.

Project management

OBIETTIVI

Il corso prepara il partecipante, in funzione della sua maturità professionale ed esperienza, a dare un efficace contributo al progetto, assumendo anche il ruolo di Project Leader ovvero di Project Manager. Il corso fa riferimento alle metodologie proposte dal PMI - Project Management Institute ed al corpo di competenze per il Project Management da questo Individuate (PMBok - Project Management Body of Knowledge).

Il corso si prefigge di:

- Fornire metodologie e tecniche per la gestione dei progetti
- Sperimentare attivamente criteri, tecniche, approcci e strumenti, sia metodologici che pratici, utilizzati nella gestione dei progetti
- Individuare gli strumenti più adatti alla propria realtà lavorativa

CONTENUTI

- Il Project Management e la misura del successo di un progetto
- La gestione dei processi ed il progetto
- Le attività del Project Manager
- Il Project Management Institute, le certificazioni CAPM e PMP ed il PMbok
- L'allineamento tra progetti e strategie
- Il "Piano di Progetto" ed il "Piano della Comunicazione"
- Il project team e la gestione delle risorse umane
- Gestire i "Review Meeting" e gli stakeholders
- Analisi post-progettuale ed il consolidamento delle competenze

DURATA 32 ore

MODALITÀ DIDATTICHE

Il corso fa riferimento alle metodologie proposte dal PMI - Project Management Institute ed al corpo di competenze per il Project Management da questo Individuate (PMBok - Project Management Body of Knowledge).

gement da questo Individuate (PMBok - Project Management Body of Knowledge).

Finance per non finance

OBIETTIVI

L'obiettivo del corso è:

- introdurre i concetti e gli impatti economici, finanziari e patrimoniali delle operazioni di impresa
- approfondire l'analisi sui costi, ricavi, configurazioni di reddito, magazzino, investimenti
- trasferire strumenti del monitoraggio della gestione al fine di migliorare e/o preservare gli equilibri economici, finanziari e patrimoniali dell'impresa

CONTENUTI

- Concetto di Impresa e sua gestione (gli equilibri che la stessa deve perseguire)
- Aspetti economici, finanziari-monetari, patrimoniali delle operazioni di gestione
- I riflessi nel bilancio di esercizio (magazzino, crediti, immobilizzazioni, ecc.)
- Elementi di monitoraggio della gestione
- Elementi e relazioni di contabilità generale e contabilità analitico gestionale
- Configurazioni di Costo (variabile, fisso, diretto, indiretto, generale, specifico, ecc.)
- Configurazioni di Reddito (Utile/Perdita, Valore Aggiunto, MOL, MdC, ecc.)
- Il budget come strumento del monitoraggio della gestione

DURATA 16 ore

MODALITÀ DIDATTICHE

I temi saranno affrontati con una metodologia fortemente operativa attraverso simulazioni, esercitazioni e case history. La metodologia sarà finalizzata a rinforzare e approfondire le conoscenze dei partecipanti con lo scopo di rendere i contenuti teorici facilmente applicabili alla realtà lavorativa secondo una logica di risoluzione dei problemi.

In tal senso, durante il percorso, attraverso il confronto continuo tra il docente e i partecipanti, sarà favorita l'elaborazione comune di strumenti di immediato utilizzo nella propria operatività quotidiana. Ogni partecipante avrà la possibilità di costruire direttamente il proprio "toolkit" per iniziare ad approcciare l'analisi finanziaria d'impresa.

Riferimenti

Per informazioni contattare:

Stefano Colognesi

Tel. 02.26255.322

stefano.colognesi@myecole.it

Area formazione

Tel. 02.58370.510 / 02.58370.364

form@assolombarda.it



www.myecole.it

