

IL MANAGER DELLA PMI

MAGGIO - NOVEMBRE 2022

BBS
BOLOGNA BUSINESS SCHOOL

CNA Forlì-Cesena-Rimini

Le piccole e medie imprese rappresentano l'ossatura del sistema economico italiano, sia dal punto di vista della produzione di ricchezza che come numero di lavoratori occupati. La crescente competizione sui mercati e la complessità organizzativa rappresentano una minaccia costante per le PMI italiane.

IL MANAGER DELLA PMI nasce dalla necessità di fornire alle Piccole e Medie Imprese Italiane strumenti e competenze di elevato livello che possano essere immediatamente applicabili nelle attività lavorative quotidiane.

LA STRUTTURA

CALENDARIO

Venerdì 14.30- 18.30
Sabato 9.00 - 13.00
CNA Forlì

IN PARTNERSHIP CON

CNA HUB
4.0

“La direzione della PMI necessita di una vista d'insieme dell'impresa, coniugata di strumenti operativi, direttamente applicabili nelle sfide di ogni giorno, a livello nazionale e internazionale”.

Daniele Rimini
drimini@pdfor.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

BUSINESS STRATEGY

- L'analisi del contesto
- L'analisi della concorrenza allargata (settore)
- Le variabili organizzative
- La strategia come collegamento tra impresa e ambiente
- La definizione del business e la scelta dei mercati

INNOVATION MANAGEMENT

- Innovazione e tecnologia: definizioni e contesti
- Curve di vita della domanda e della tecnologia
- Portafoglio di progetti di innovazione e gestione dei progetti innovativi
- Il design thinking

LA DIMENSIONE ECONOMICA

- Il profilo economico e finanziario dell'impresa
- L'analisi di bilancio in un'ottica gestionale
- Gli indici di bilancio e la loro interpretazione

CORPORATE FINANCE

- Struttura finanziaria e costo del capitale
- Scelta degli investimenti e valutazione
- Bilanciamento fra capitale di rischio e capitale di terzi
- Gestione dei rapporti con gli istituti di credito

SALES MANAGEMENT

- La segmentazione del portafoglio clienti e dei prospects
- La determinazione del potenziale di mercato e di cliente
- La pianificazione delle vendite
- L'organizzazione e la gestione della forza vendita
- Il dimensionamento della rete vendita
- La scelta e il monitoraggio dei KPI commerciali

PEOPLE MANAGEMENT

- Le dimensioni del ruolo manageriale
- La gestione dei collaboratori e delle relazioni
- Come sviluppare le capacità di people management
- Change management

I COSTI PER LE DECISIONI

- Le configurazioni di costo e di margine
- Le metodologie di costing più adottate nelle aziende
- Le principali insidie nella determinazione del costo dei prodotti
- L'utilizzo dei costi e dei margini per le decisioni

LEADERSHIP

- Come funzionano le persone
- La differenza tra lo stile di leadership e la leadership
- La motivazione delle persone
- Lo sviluppo dei collaboratori

DIGITAL TRANSFORMATION

- Trend topics: perché sono rilevanti e qual è l'impatto dei nuovi trend digitali sulle organizzazioni
- La gestione del cambiamento: la trasformazione digitale richiede un approccio metodologico strutturato basato su Tecnologie, Persone, Processi

BUSINESS PLAN

- Il business plan: struttura e contenuti
- Lo sviluppo delle diverse tipologie di piani
- Dati di fattibilità economico-finanziaria

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Daniele Rimini

LINGUA

Italiano

FREQUENZA

Part-time

Il percorso si svolgerà in presenza coerentemente alla situazione sanitaria in corso. Ove necessario, le sessioni didattiche saranno erogate in streaming.

PROFILO DEI PARTECIPANTI

Il corso è rivolto ad imprenditori, manager e professional di imprese.

In riferimento allo scenario attuale saranno inseriti focus specifici all'interno di alcuni moduli didattici.

Informazioni

Danila Padovani - danila.padovani@cnafc.it
Resp.le CNA Produzione, CNA Industria,
area internazionalizzazione
Via Pelacano, 29 - Forlì - Italy
Tel. +39 0543 770104 - cell. + 39 348 3913621