



## Corso di Alta Formazione **GESTIRE E TRASMETTERE LA PICCOLA E MEDIA IMPRESA**

con la collaborazione e il contributo di  
*Camera di Commercio di Modena*

### **OBIETTIVI DIDATTICI**

Il tratto peculiare della globalizzazione con la quale le piccole e medie imprese devono saper convivere, è l'aumento della complessità della gestione aziendale. Per affrontarla al meglio occorre che l'imprenditore sappia:

- individuare e anticipare nove problemi cruciali per lo sviluppo dell'impresa;
- applicare gli strumenti gestionali idonei per risolverli nel modo più efficiente.

Su questo assunto è stato concepito il corso. La sua progettazione privilegia quattro criteri:

- *la semplicità* che si traduce nell'individuare i **nove problemi ineludibili e prioritari** da analizzare nel corso;
- *la concretezza* che si estrinseca nella scelta dei **dieci strumenti più idonei** da applicare per la risoluzione dei nove problemi prioritari;
- *l'interdisciplinarietà* che si riflette nell'analizzare i nove problemi gestionali distinti in modo **interfunzionale e integrato**, poiché si riferiscono in modo unitario all'impresa;
- *l'autoanalisi* individuale che si realizza da parte di ciascun partecipante applicando i dieci strumenti alla propria realtà di impresa in modo da disporre di spunti di riflessione sia sull'utilità degli strumenti proposti sia sulla diagnosi e sullo stato della gestione della propria impresa che essi forniscono.

Il corso si propone di:

- illustrare, analizzare e risolvere i nove problemi della gestione ritenuti fondamentali e dunque da presidiare;
- fornire i dieci strumenti indispensabili e necessari all'imprenditore per gestire in modo consapevole ed efficiente un'impresa di piccola e media dimensione.

Gli strumenti proposti durante il corso, che i partecipanti dovranno applicare, sono consolidati, di uso diffuso nelle imprese e riflettono modelli teorici validati nella realtà empirica.

L'ultimo modulo è dedicato al problema specifico della trasmissione dell'impresa per agevolare in modo efficace il processo del ricambio generazionale.

### **DESTINATARI**

Il corso si rivolge a:

- **imprenditori** che intendano ripensare in modo critico l'assetto gestionale della propria impresa;
- **figli o parenti di imprenditori** che vogliono prepararsi per assumere la successione e la leadership dell'impresa;
- **collaboratori dell'imprenditore** (familiari, dirigenti e quadri) di alto potenziale destinati a ricoprire in futuro ruoli di primo piano nella gestione aziendale.



## PROGRAMMA E CONTENUTI DEL CORSO

Il programma del corso si articola in nove moduli ed in un convegno di finale per complessive 120 ore.

MODULI	Attività di Formazione (ore)	Attività complessive (ore)
<b>1) La pianificazione e il controllo di gestione</b>		14
La pianificazione e il controllo di gestione: i contenuti e le nozioni base. Lo strumento applicativo: il <i>business plan</i> ; come si costruisce.	11	
Analisi e discussione dei <i>business plan</i> presentati dai partecipanti	3	
<b>2) La pianificazione del fabbisogno finanziario e la domanda di credito alle banche</b>		14
Il fabbisogno finanziario: le sue determinanti (la lunghezza del ciclo di gestione, la politica di vendita e dei pagamenti, ecc). La strategia finanziaria circa la composizione delle fonti di finanziamento. Lo strumento applicativo: il <b>bilancio riclassificato</b> , il <b>budget finanziario</b> e le informazioni qualitative per la domanda di finanziamento bancario.	11	
Analisi e discussione dei <i>budget finanziari</i> presentati dai partecipanti	3	
<b>3) Il marketing e il piano di marketing</b>		14
L'analisi della domanda e del mercato, la gestione del prezzo e la scelta dei canali di vendita: le tecniche della segmentazione. Lo strumento applicativo: il <i>piano di marketing</i> .	11	
Analisi e discussione del <i>piano di marketing</i> dei partecipanti	3	
<b>4) Le prestazioni aziendali e la creazione di valore</b>		14
Il patrimonio strategico dell'impresa. Le misure delle prestazioni tangibili ed intangibili: il controllo della prestazione ( <i>performance management</i> ) e le misure ( <i>la balance score card, key performance indicators - KPI</i> ) Lo strumento applicativo: la <i>scheda di valutazione bilanciata (la balance score card)</i>	11	
Analisi e discussione della <i>balance score card</i> compilata dai partecipanti	3	
<b>5) La gestione dei contratti di lavoro non standard e degli appalti</b>		14
L'evoluzione della legislazione del lavoro: le opportunità fornite dalle tipologie contrattuali disponibili (standard e non standard).	11	



Lo strumento applicativo: la <i>check list</i> di certificazione dei contratti di appalto di servizi e dei contratti di lavoro in essere (a progetto, apprendistato ecc.)		
Analisi e discussione dei contratti di lavoro non standard e di appalto dei servizi adottati dai partecipanti	3	
<b>6) La gestione delle relazioni sindacali</b>	7	7
<b>7) La prevenzione dei rischi non di mercato e l'integrazione tra il sistema della qualità e della sicurezza del lavoro (SGSL)</b>		21
I rischi da stress lavoro correlato: gli approcci alternativi. I costi sociali di non prevenzione; la politica degli investimenti in sicurezza. L'integrazione tra i sistemi di qualità e di gestione e di sicurezza del lavoro (SGSL). Gli strumenti applicativi: il questionario VARP, l'analisi SHIELD, la scheda di integrazione dei sistemi di qualità e SGSL.	11	
Analisi e discussione della valutazione del rischio stress l.c., dei costi sociali e dell'integrazione dei sistemi di qualità e sicurezza delle imprese partecipanti.	10	
<b>8) La modifica dei confini aziendali: esternalizzazioni e forme a rete</b>		11
La forma a rete: vantaggi, limiti e calcoli di convenienza. Forme a rete burocratica, sociale e proprietaria. Il contratto di rete di impresa. Lo strumento applicativo: il calcolo dei costi di produzione e di transazione nelle scelte <i>to make or to buy</i> e della forma a rete prescelta.	7	
Analisi e discussione delle attività esternalizzate e/o delle forme a rete esistenti (o previste) nelle imprese dei partecipanti mediante il calcolo dei costi di transazione.	4	
<b>9) La trasmissione dell'impresa e il passaggio generazionale</b>	7	7
<b>10 Convegno finale</b>	4	4
<b>TOTALE ORE</b>		<b>120</b>



## METODOLOGIA DIDATTICA

In coerenza con le aspettative e con i vincoli di tempo dei destinatari, il corso presenta un **taglio applicativo**, che richiede il ricorso ad una varietà di metodologie didattiche: **le lezioni e le discussioni** in aula per illustrare i concetti e gli strumenti proposti; **il progetto individuale sul campo**, consistente nella applicazione e verifica in impresa degli strumenti proposti da parte di ciascun partecipante (*autoanalisi individuale*); la condivisione delle esperienze personali via via acquisite mediante **il confronto di gruppo** (con il docente e gli altri partecipanti) in aula al termine delle varie applicazioni.

## GLI STRUMENTI APPLICATIVI DI GESTIONE PROPOSTI AI PARTECIPANTI PER CIASCUN MODULO:

Moduli	Strumenti applicativi
1) La pianificazione e il controllo di gestione	1) Il <i>business plan</i>
2) La pianificazione del fabbisogno finanziario e la domanda di credito alle banche	2) Il Bilancio riclassificato 3) Il budget finanziario
3) Il marketing e il piano di marketing	4) Il piano di marketing
4) Le prestazioni aziendali e la creazione di valore	5) La scheda di valutazione bilanciata (la <i>balance score card</i> e i <i>KIP</i> )
5) La gestione dei contratti di lavoro	6) la <i>check list</i> della certificazione dei contratti di lavoro e di appalto
6) La gestione delle relazioni sindacali	
7) La prevenzione dei rischi e l'integrazione tra i sistemi di sicurezza e la qualità	7) Il questionario VARP 8) L'analisi cb SHIELD 9) La <i>check list</i> di integrazione dei sistemi di qualità e di SGSL
8) La modifica dei confini aziendali	10) Il calcolo dei costi di transazione
9) La trasmissione dell'impresa	