



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)
1) La pianificazione e il controllo di gestione		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	
2) La pianificazione del fabbisogno finanziario e la domanda di credito alle banche		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 bilancio riclassificato , il budget finanziario e le informazioni qualitative per la domanda di finanziamento bancario.	11	
Analisi e discussione dei <i>budget finanziari</i> presentati dai partecipanti	3	
3) Il marketing e il piano di marketing		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	
4) Le prestazioni aziendali e la creazione di valore		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	
5) La gestione dei contratti di lavoro non standard e degli appalti		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	
6) La gestione delle relazioni sindacali	7	7
7) La prevenzione dei rischi non di mercato e l'integrazione tra il sistema della qualità e della sicurezza del lavoro (SGSL)		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	
8) La modifica dei confini aziendali: esternalizzazioni e forme a rete		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	
9) La trasmissione dell'impresa e il passaggio generazionale	7	7
10 Convegno finale	4	4
TOTALE ORE		120



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	