



Finance & Business
ACADEMY

DIPARTIMENTO DI

IDI[®]

ITALIAN DESIGN INSTITUTE

MILANO



MASTER SVILUPPO MANAGERIALE:
LEADERSHIP E HR MANAGEMENT

IL NOSTRO MASTER

Il percorso di Sviluppo Manageriale affronta le tematiche fondanti del General management con particolare attenzione al concetto di Leadership e di gestione delle risorse umane.

Il master offre un approccio alla gestione aziendale nella sua interezza per cogliere tutte le implicazioni dell'agire manageriale, anche oltre il perimetro delle proprie responsabilità specifiche, mirando allo sviluppo di attitudini e competenze volte alla gestione dei processi e alla risoluzione di situazioni sfidanti con strumenti sempre più nuovi e agili quindi con l'applicazione di modelli teorici e operativi per percepire l'esperienza personale in contesti aziendali in modo diverso e più efficace.





LE FASI DEL PROGETTO FORMATIVO

FASE D'AULA:

lezioni live a Bari o in streaming
(48 ore in aula + 12 ore online)

Autoapprendimento con studio individuale, esercitazioni pratiche intermedie: materiale didattico (testi, guide pratiche e tool) ed esercizi sono previsti per allenare le conoscenze e competenze acquisite durante ciascun modulo

FASE PROJECT WORK:

(200 ore) Il project work potrà essere svolto in gruppi o individualmente. L'argomento del progetto può essere scelto liberamente, purché sia strettamente correlato ai contenuti del master. Al termine del project work, i partecipanti presenteranno il loro progetto ad una commissione di valutazione

FASE STAGE:

Stage presso aziende partner a Bari e Milano (480 ore)

ATTESTATI:

Attestato di frequenza fase d'aula
Attestato di Project Work
Attestato di Stage

IL PROGRAMMA

MODELLO DELLE COMPETENZE DEL RUOLO DEL MANAGER

- Definizione di "manager" e "management"
- Responsabilità e competenze del manager
- Stili di leadership e loro efficacia in diverse situazioni

LE STRUTTURE ORGANIZZATIVE

- Analisi delle organizzazioni per funzioni aziendali
- Analisi del concetto di organizzazione per processo aziendale e della sua importanza nella struttura organizzativa

GESTIONE DEL TEMPO E DELLE RISORSE

- Tecniche di pianificazione e gestione del tempo
- Priorizzazione delle attività: analisi delle tecniche come la matrice di priorità e il metodo ABC
- Analisi delle diverse risorse disponibili (risorse umane, finanziarie e tecnologiche)

GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

- Analisi del processo di cambiamento, delle motivazioni alla base del cambiamento e delle sfide che possono emergere.
- Analisi delle diverse strategie di gestione del cambiamento
- Analisi delle caratteristiche di un ambiente di lavoro flessibile e adattabile

LEADERSHIP E SVILUPPO DEL TEAM

- Comprendere il concetto di team e le sue caratteristiche
- Le dinamiche di gruppo e il ruolo del manager
- La formazione e lo sviluppo del team
- Come motivare il team per migliorare la produttività e la collaborazione
- La gestione dei conflitti all'interno del team
- Creazione di un ambiente di lavoro positivo e inclusivo per il team
- Strategie per la comunicazione efficace all'interno del team



IL PROGRAMMA

GESTIONE DELLE RISORSE UMANE

- Comprendere il ruolo delle risorse umane nell'organizzazione
- Tecniche di selezione e reclutamento del personale
- L'onboarding e la formazione dei nuovi dipendenti
- La valutazione delle prestazioni e la gestione del rendimento
- Gestione del conflitto e risoluzione delle controversie
- Strategie per creare un ambiente di lavoro rispettoso e inclusivo

GESTIONE DEL CONFLITTO E NEGOZIAZIONE

- Comprendere il conflitto e le sue cause
- Tecniche di gestione del conflitto e di mediazione
- Comprendere il processo di negoziazione e le strategie di successo
- Tecniche di persuasione e gestione delle obiezioni durante una trattativa

INNOVAZIONE E CREATIVITÀ

- Tecniche e metodologie per stimolare la creatività individuale e di gruppo
- Vantaggi dell'innovazione per le aziende
- Strategie per creare un ambiente di lavoro stimolante

MARKETING E VENDITA

- Marketing mix: prodotto, prezzo, promozione, posizionamento
- Ricerca di mercato: analisi del mercato, analisi della concorrenza, analisi dei clienti
- Segmentazione del mercato e targeting
- Canali di distribuzione
- Vendita: tecniche di vendita, negoziazione, acquisizione di nuovi clienti
- CRM
- Digital marketing
- Analisi dei risultati





Alex Abate

Alex Abate è dottore in Scienze Economiche Bancarie Assicurative e Previdenziali con una tesi di Laurea in Marketing e Vendite. Formatore italiano Iscritto al Registro dei Formatori Professionisti dell'AIF – Associazione Italiana Formatori, ha conseguito le Certificazioni Internazionali in Master Practitioner in PNL e NLP Business Coach della NLP SOCIETY di Richard Bandler (co-creatore della PNL) e come Master Coach presso la Mastery University di Anthony Robbins.

È Consulente e Formatore per il Management d'Impresa, Business, Team & Mental Coach nell'area della Gestione e Sviluppo delle Competenze Manageriali e delle Risorse Umane, del Cambiamento e Sviluppo Organizzativo e dei processi aziendali, Marketing, Negoziazione e Vendita, Formazione, Gestione e Sviluppo di reti di commerciali.

Nel corso di circa 30 anni ha formato oltre 60 mila persone in Italia e in Business School estere (Londra, Barcellona, Praga etc.) con più di 30mila ore tra aule di formazione e di sessioni di Coaching.

Da anni tiene, come docente, seminari e corsi presso il Dipartimento di Studi Aziendali e Giusprivatistici – Corso di Laurea in Marketing e Comunicazione.

Autore bestseller del libro VIVI DA LEADER.



Enza Cinzia Aliberti



Finance & Business
ACADEMY

DIPARTIMENTO DI

IDI[®]

ITALIAN DESIGN INSTITUTE

www.financebusinessacademy.com