

A woman with long blonde hair is measuring a man's chest with a yellow measuring tape. The man has a beard and is looking down. They are in a clothing store with several jackets hanging on a rack in the background. The entire image has a warm, orange-yellow tint.

# Company Profile Progetti Aziendali

[www.salonedimpresa.it](http://www.salonedimpresa.it)  
[www.salonedimpresastore.it](http://www.salonedimpresastore.it)

Salone  
d'Impresa   
Relazioni di Valore

Salone d'Impresa crea risultati per le aziende gli imprenditori  
ed i collaboratori con forme diverse ma innovative



I MEETING



LE FORMULE



GLI STRUMENTI



I PROGETTI

# I Meeting

## Dei Progetti Aziendali



Salone d'Impresa spa è particolarmente lieta di presentare questo nuovo Prodotto pensato, progettato, costruito e realizzato per le Imprese che vogliono "tornare a crescere".

Il formato è agile, scorrevole, fruibile perché nasce da esperienze concrete e molteplici dei Docenti che presenteranno i singoli Momenti di Incontro.

La nostra **CONVINZIONE** è infatti quella di credere nel POTERE DEL MIGLIORAMENTO, SIA DEL SINGOLO CHE DEL GRUPPO.

La nostra **VOCAZIONE** è invece quella di credere di poter essere un ACCELERATORE DEL MIGLIORAMENTO grazie ad un approccio pragmatico fatto di esperienze, di metodi, di narrazioni ma anche di visioni future.

La nostra **COMPETENZA** è invece quella che deriva dal Campo di Battaglia e dall'esperienza insieme ad Imprenditori, Manager, Collaboratori di Imprese, di Grandi, Medie e Piccole Imprese.

Il nostro **PRINCIPIO DI ISPIRAZIONE** è PENSA LEGGERO AGISCI VELOCE, perché "nulla è eterno tranne il cambiamento" ed oggi, ma soprattutto domani, è necessario avere più capacità unite all'abilità di essere rapidi ed attenti al futuro che sta già mutando.

Le nostre **PAROLE D'ORDINE**: ascolto, osservazione, riflessione sui migliori e sulle pratiche aziendali, racconto e sintesi.



# I Meeting

Dei Progetti Aziendali



## Approccio

Il principio fondamentale su cui si basano le nostre azioni di formazione è la pedagogia del miglioramento e la valorizzazione delle risorse umane.

Il miglioramento implica la sua accettazione, la condivisione di un progetto e l'impegno delle parti sugli obiettivi e sulle performance da realizzare. Sono le persone che devono impegnarsi e che bisogna convincere, dotare di strumenti e accompagnare sulla nuova strada.

**Salone d'Impresa** dispone di un know how specifico su tutte le funzioni dell'azienda e i suoi consulenti lavorano sulle performance da raggiungere, sulla rilevazione delle competenze necessarie nel contesto dei cambiamenti professionali, le problematiche di mercato, delle culture, dei piani di sviluppo.

Ma al di là del sapere e del saper fare, mirano essenzialmente ad intervenire sul saper agire, chiave dello sviluppo continuo.

## Punti di forza

Lo stage presenziale è uno degli strumenti di base della formazione, grazie alle dinamiche di gruppo e agli aspetti relazionali che consentono di massimizzarne l'efficacia.

Confrontare i punti di vista, sperimentare in tanti, misurarsi e aprirsi grazie alle esperienze, costituirsi una rete di contatti tra colleghi della stessa professione con cui condividere riflessioni e opportunità. Nulla rimpiazzerà mai la relazione: ne siamo profondamente convinti.

## Vantaggi

Consentendo di ricavarci uno spazio di vita professionale al di fuori dei luoghi abituali e delle sollecitazioni quotidiane, il corso presenziale svolge un ruolo importante: è l'opportunità di una riflessione, di una spinta motivazionale; di un'apertura dei propri orizzonti personali e professionali grazie ad una visione più distaccata. La formazione diventa un momento unico, una pausa insostituibile nel percorso della vita professionale.

## Modalità Didattiche

La chiave del successo dei corsi Salone d'Impresa è l'armonizzazione di quattro fasi essenziali:

- la messa in comune delle conoscenze, delle attese, dei contenuti del corso e i collegamenti con le diverse situazioni professionali dei partecipanti
- l'apprendimento attraverso l'azione, il riferimento agli approcci reali, l'ascolto, lo scambio, l'adattamento ai problemi particolari
- la gestione del ritorno in azienda, dell'applicazione di quanto acquisito e dell'applicazione pratica
- l'approccio: sempre molto partecipativo, talvolta ludico, che si avvale delle più recenti teorie sull'apprendimento degli adulti per assicurare non solo l'apprendimento, ma anche il cambiamento effettivo e il balzo verso l'alto della motivazione.

**N.B.** L'impresa aderente ad alcuni Fondi Interprofessionali (Fondimpresa, Fondirigenti, FOR.TE.) ed avente i requisiti necessari può avvalersi della collaborazione di Salone d'Impresa spa per beneficiare dell'intero importo.

# I Meeting

Dei Progetti Aziendali



## Percorsi di Leadership & Sviluppo Manageriale

- Pensa Leggero Agisci Veloce
- Dalla Managerialità alla Responsabilità
- Come Gestire il Gruppo di Lavoro
- Da Capo Reparto a Leader
- Il Project Management: Come Gestire un Progetto per il Successo col Cliente e la Redditività della Commessa



## Percorsi di Controllo dell'Impresa

- I Sistemi di Gestione Certificati
- La Responsabilità Amministrativa-Penale delle Imprese
- Ri-mettersi in Moto. Dall'efficacia all'efficienza organizzativa
- La tutela del Patrimonio Aziendale
- Come Innovare il Modello di Business della tua impresa?



## Percorsi di Gestione del Rischio

- Tutte le attività comportano Rischi (Corso Base)
- Risk-Based Thinking (Corso Avanzato)



## Percorsi di Marketing & Internazionalizzazione

- Marketing: qualcosa da fare per Vendere o vera Strategia?
- Vuoi migliorare del 30% la tua percentuale di chiusure?
- Vuoi far sì che sia il cliente a richiedere l'ordine?
- PMI e Competitività: un Approccio Sostenibile
- Come Sviluppare Mercati ed Internazionalizzarsi con Successo

# Le Formule

Dei Progetti Aziendali



## PENSA LEGGERO AGISCI VELOCE

Metodi, Strumenti e Proposte su come far cambiare rapidamente la tua azienda

Pensa Leggero Agisci Veloce è questo il leit motiv del cambiamento del modo di fare impresa oggi. I quattro incontri previsti propongono un modello innovativo di fare "impresa": con esperti e imprenditori che hanno già superato la crisi, con un confronto 'aperto ed operativo' con chi sta operando attivamente nelle dinamiche proposte, con metodi e strumenti semplici ed efficaci, con un allenamento in aula che permette di vedere le proposte fatte in pratica da subito per la propria azienda, con una visione pragmatica e operativa per aiutare l'impresa a crescere

## DALLA MANAGERIALITÀ ALLA RESPONSABILITÀ

Come crescere con nuove forme

Oggi le imprese hanno sempre più bisogni di responsabili che siano open mind, ovvero abbiano ben presente il cliente, la velocità del cambiamento, l'organizzazione, le persone. I quattro incontri previsti propongono un modello innovativo di fare "impresa": grazie ad un confronto 'aperto ed operativo' con chi sta operando attivamente nelle dinamiche proposte, con metodi e strumenti semplici ed efficaci, con un allenamento in aula che permette di vedere le proposte fatte in pratica da subito per la propria azienda, con una visione pragmatica e operativa per aiutare il professionista e l'impresa a crescere.

## COME GESTIRE IL GRUPPO DI LAVORO

Nel mercato odierno la differenza vera è rappresentata dal Gruppo e dalle persone che lo formano. Di qui la necessità di allenarsi alla relazione con i propri collaboratori e di mettere in funzione tutti i muscoli che possono essere d'aiuto nel difficile compito di mantenere elevata la loro motivazione al lavoro e, di conseguenza, le loro performances.

Come comportarsi di fronte ad un collaboratore demotivato? Come dire ad un dipendente che il suo modo di lavorare non risponde alle nostre aspettative? Come segnalare l'errore, senza produrre nell'altro atteggiamenti difensivi? Come fare in modo che le persone lavorino meglio, con evidenti ed immediati riscontri sulla soddisfazione di tutti e sullo stato di salute della nostra azienda?

# Le Formule

## Dei Progetti Aziendali



### DA CAPO REPARTO A LEADER

Come cambiano le Produzioni verso i tempi del Cliente

I Capi Intermedi sono la cintura tra i Responsabili e le Figure operative. Dal loro cambiamento passa, molto spesso, il cambiamento dell'intera impresa. In questi momenti di forte trasformazione economica è fondamentale formare queste figure professionali che nascono prevalentemente dentro all'impresa ed hanno poche opportunità di confronto/coaching.

### COLLOQUI CON (E PER)



#### **Costruisci l'Impresa Felice: è il tuo nuovo compito da HR!**

Sono 6 incontri di 2 ore (dalle 17.00 alle 19.00) cadauno durante i quali sarà possibile confrontarsi e dialogare con due esperti su alcune problematiche tipiche delle nostre imprese



#### **Dal Benessere dell'Imprenditore al Benessere dell'Impresa**

Sono 6 incontri per Imprenditori e Direttori Generali di 2 ore ciascuno (dalle 17.00 alle 19.00) durante i quali sarà possibile confrontarsi e dialogare con due Esperti di dinamiche organizzative e strategiche. Durante gli incontri si avranno esempi, metodi e proposte concrete di benessere aziendale



#### **Nuovi strumenti per un Nuovo Ruolo Organizzativo**

Sono 6 incontri per Responsabili (di Produzione, IT, Acquisti e Logistica, Commerciali e Vendite, Amministrativi) 2 ore ciascuno (dalle 17.00 alle 19.00) durante i quali sarà possibile confrontarsi e dialogare con un Esperto di dinamiche organizzative e strategiche.



#### **Nuovi strumenti per Vincere le Sfide dei Nuovi Mercati**

sono 6 incontri di 2 ore ciascuno (dalle 17.00 alle 19.00) per venditori ed area manager, dal taglio molto pratico e concreto, durante i quali vedremo le varie tipologie di vendita. Ci eserciteremo su casi pratici e condivideremo le esperienze di diversi operatori, sia b2b sia b2c, sperimenteremo le ultimissime procedure per farci acquistare dal potenziale cliente.

# Le Formule

## Dei Progetti Aziendali



### Piano di Alta Formazione

#### Che cos'è

- È uno strumento per apprendere nuove tecniche, metodologie e capacità;
- lavorare e mettere in pratica quanto appreso;
- crescere professionalmente e personalmente;
- incontrare persone selezionate.

È il Master of Business Administration costruito per gli imprenditori ed i manager, arricchito dalle conoscenze e dalle esperienze degli imprenditori, dei manager e di esperti internazionali.

#### Per chi è?

Il Master è realizzato per gli imprenditori ed i loro familiari, giovani manager, giovani amministratori delegati e direttori generali.



#### Elementi distintivi

È un formato nuovo di master attualmente non presente sul mercato, si distingue per:

- **Target:** è specificatamente fatto per CEO e decision makers ad alti livelli
- **I Luoghi:** Le lezioni saranno tenute in luoghi chiave del mondo reale lavorativo, principalmente in azienda.
- **Durata:** 10 mesi
- **Format:** Venerdì mattina esperti e professori forniscono tools, Venerdì pomeriggio l'AD dell'azienda ospitante fornisce experience e real world immersion, Sabato mattina esperti forniscono un mix di tools, real world experience e best practices.
- **Metodo:** Knowledge, skills, tools, techniques, best practices, personal growth per acquisire ad ogni incontro nuova conoscenza operativa.
- **Network:** viene favorito lo sviluppo di una rete di conoscenze tra partecipanti e CEO per la condivisione di esperienze ed opportunità.

#### Obiettivi

- Acquisire le conoscenze necessarie per capire i mercati;
- Acquisire le competenze necessarie per competere da subito;
- Acquisire la leadership necessaria per il successo attuale e futuro.

Il master fornisce strumenti e metodologie per l'efficienza e l'efficacia dei processi decisionali, in particolare andando oltre le classiche metodologie insegnate in questa tipologia di master, che tendono ad inseguire i tempi, fornendo strumenti utilizzabili da subito capaci di anticipare i bisogni futuri.



# Gli Strumenti

Dei Progetti Aziendali



## IDENTIFICA IL POTENZIALE

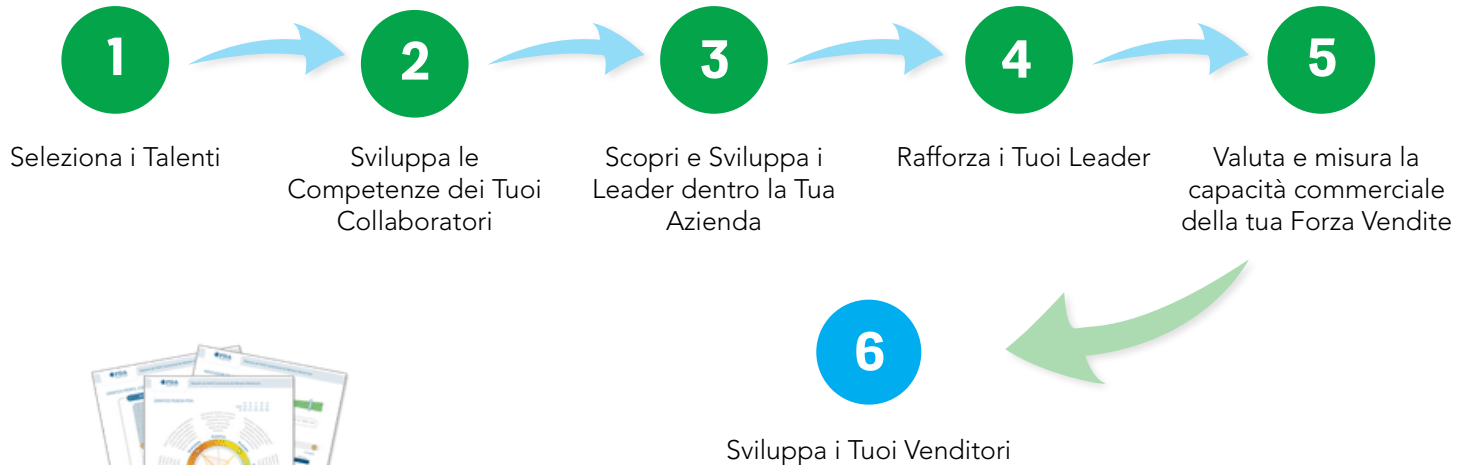
(dei Manager e dei Collaboratori)

Per Migliorare I Risultati Aziendali



# Gli Strumenti

Dei Progetti Aziendali



L'assessment PDA è un innovativo strumento che supporta sia nei processi di selezione sia negli interventi di formazione, miglioramento e sviluppo dello staff. Avallato scientificamente con più del 90% di affidabilità, certificato ISO9001 con tutti i requisiti della EEOC, è validato internazionalmente dalla AIOBP.

# Gli Strumenti

## Dei Progetti Aziendali



### Selezione I Talenti

L'assessment PDA è un innovativo supporto per i processi di selezione.

Consente sia di identificare le tendenze comportamentali dei candidati sia di verificare la compatibilità con le necessità della mansione specifica.

Con le indicazioni del report PDA, durante il colloquio, il selezionatore focalizza le domande ed approfondisce le informazioni sul candidato. Questa procedura fornisce un quadro completo della persona ed aiuta a decidere nel migliore dei modi.

### Sviluppa le Competenze dei Tuoi Collaboratori

Confrontando le necessità specifiche dell'azienda con i profili dei singoli, grazie alle indicazioni fornite dall'assessment PDA, si possono programmare percorsi specifici (training e coaching) per far crescere i collaboratori, concentrandosi sulle competenze chiave e sulle priorità. La conoscenza dei driver motivazionali di ognuno consente di ridurre al minimo la dispersione di energie tempo e denaro.



# Gli Strumenti

## Dei Progetti Aziendali



### Scopri e Sviluppa I Leader dentro la Tua Azienda

Utilizzando l'assessment PDA potrete identificare lo stile di leadership e le qualità manageriali dei vostri collaboratori.

Riceverete indicazioni precise su come sviluppare con successo il potenziale di ognuno.

In funzione delle singole tendenze e motivazioni, sarete in grado di far crescere e migliorare il singolo profilo.

### Rafforza I tuoi Leader

Il report PDA consente di avere un'ampia visione dello stile manageriale della persona, descrive il modo in cui si comporta naturalmente di fronte alla presa di decisione e come gestisce la persone. Mettendo in relazione i profili dei singoli si possono realizzare analisi di gruppo, evidenziando similitudini e aree di integrazione sulle quali lavorare. Si hanno indicazioni sullo stile comunicativo e relazionale dei singoli all'interno del gruppo, potendo così sintonizzare gli elementi per ottenere un team coeso e altamente produttivo.



# Gli Strumenti

## Dei Progetti Aziendali



### Valuta e misura la capacità commerciale della tua Forza Vendite

Con l'aiuto dell'analista certificato PDA potrete definire il profilo commerciale ottimale ed attraverso l'assessment PDA sarete in grado di identificare i migliori venditori. Mettendo in relazione i profili analizzati con le attitudini richieste, avrete un indicazione precisa delle aree di miglioramento. I report definiscono le specifiche attività da implementare per portare i singoli operatori a migliorare le loro performance.

### Sviluppa I Tuoi Venditori

L'assessment PDA identifica lo stile di vendita e le qualità commerciali dei profili analizzati. Le indicazioni fornite consentono di definire piani specifici in funzione delle singole aree di miglioramento. Lavorando sulle potenzialità di ognuno e sulle specifiche motivazioni, si fanno crescere i profili riducendo gli errori di gestione.

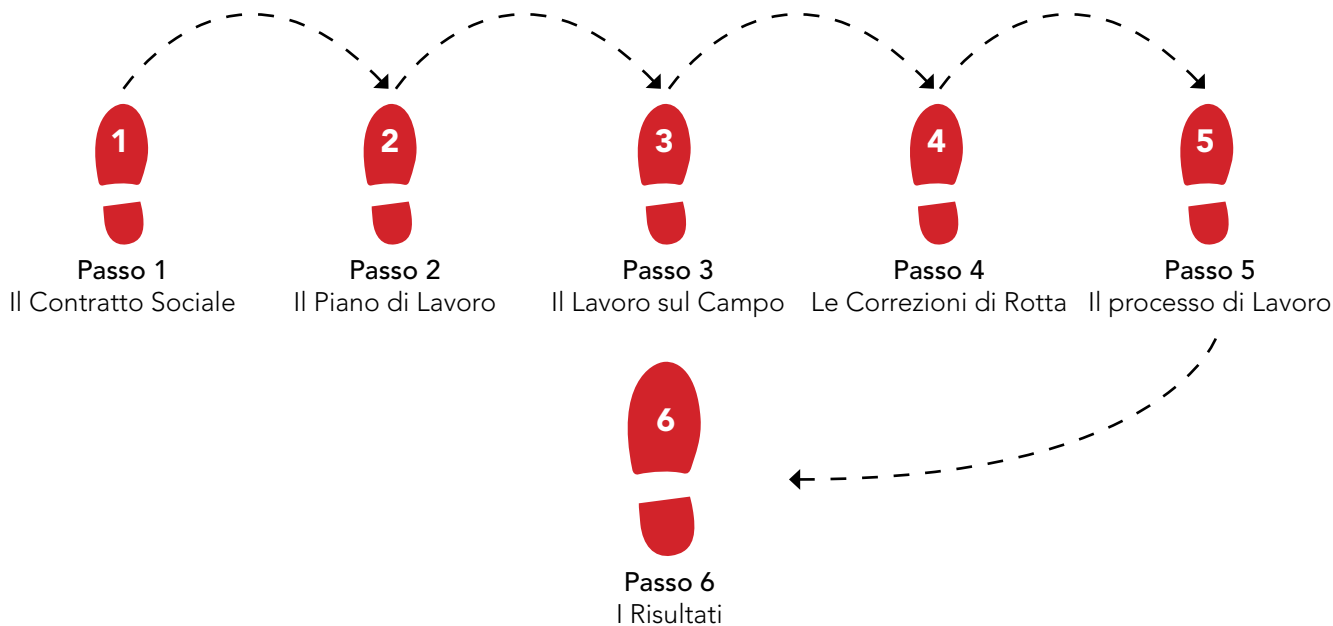


# I Progetti

Gestire il passaggio generazionale della vostra azienda



Il passaggio generazionale è una fase molto importante nello sviluppo dell'azienda e va affrontata con metodo, pianificazione e – soprattutto – confronto tra chi passa il testimone e chi lo riceve di errore.

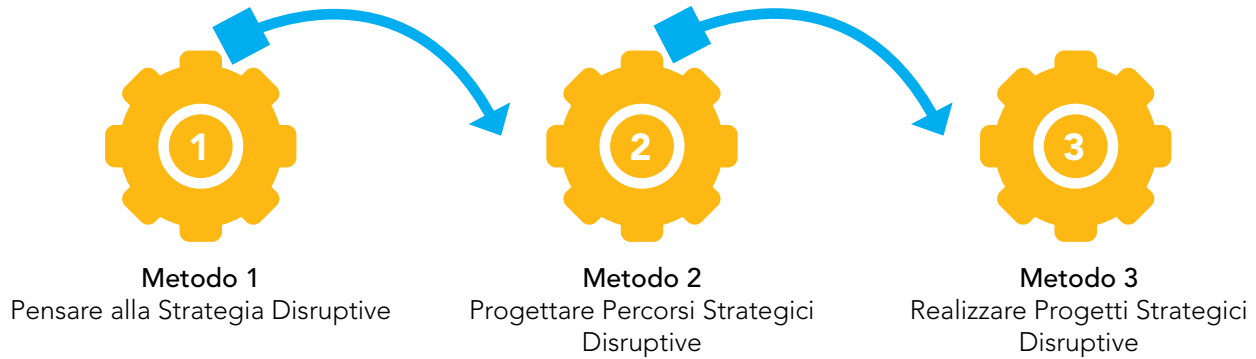


# I Progetti

Definire nuove strategie per tornare a crescere



Pensare in modo disruptive al mercato ed a come creare innovazione concreta: nei prodotti, nei progetti, nei servizi, nell'organizzazione.



# I Progetti

Definire nuovi metodi e forme organizzative per fare efficienza



Cambiare struttura ed organizzazione con formule semplici ma che producono risultati in tempi rapidi.



Formula dell'Ascolto  
Analisi dell'Esistente



Formula del Pensiero  
Pensare alla Forma  
Ideale



Formula della Riflessione  
Progettare la Forma  
Migliore



Formula dell'Azione  
Lean Organization e  
Risultati sul Campo



Formula del  
Miglioramento



# I Progetti

Affiancare manager o team di lavoro con pochi interventi mirati alla soluzione di problemi



Fare coaching a manager, collaboratori o gruppi di lavoro per affrontare – in forma concreta – difficoltà e produrre miglioramenti e risultati quantificabili



# I Progetti

Aumentare le vendite con strategie di mercato mirate



Analisi dell'Azienda e sua  
Strategia Aziendale



Analisi della Strategia di  
Mercato



Elaborazione di un Business  
Plan e di un Piano di Lavoro



Definizione di Strategia di  
Mercato con Tempi, Risorse e  
Risultati Attesi



Affiancamento con  
Manager sui Mercati  
Principali



Definizione di Percorsi di  
Lavoro



Risultati Operativi

# I Progetti

Internazionalizzare



Analisi dell'Azienda e sua  
Strategia Aziendale



Analisi Economico-  
Finanziaria dell'Azienda



Elaborazione di un Business  
Plan per Internazionalizzare



Elaborazione di un Piano di  
Lavoro



Definizione di Strategia  
di Internazionalizzazione  
con Tempi, Risorse e  
Risultati Attesi



Affiancamento con Manager  
sui Paesi Individuati



Definizione di Percorsi di  
Lavoro



Risultati Operativi



Relazioni di Valore

Salone d'Impresa spa  
Via Camporese, 100/H  
30173 Mestre Venezia  
Tel. e Fax +39 041 5317673  
info@salonedimpresa.it

[www.salonedimpresa.it](http://www.salonedimpresa.it)  
[www.salonedimpresastore.it](http://www.salonedimpresastore.it)