



# Business Academy CIS

Training

## Dalla Visione ai Risultati

*Motivare, guidare, comunicare, pianificare, decidere  
per ottenere risultati di eccellenza*

CIS-FORMAZIONE  
PARTNER PER LA GESTIONE D'IMPRESA

# Training Manageriale

## Dalla Visione ai Risultati

Avvio 18 Marzo 2022

### OBIETTIVI

Il Training ha l'obiettivo di fornire strumenti di potenziamento delle soft skills personali portando i partecipanti a interiorizzare *best practise* manageriali a supporto delle sfide professionali.

Attraverso un continuo confronto in aula e la sperimentazione sul campo, il percorso favorisce le capacità di visione di lungo periodo, la consapevolezza di ruolo, e la gestione di processi di cambiamento.

Il training si svolge attraverso 7 incontri in modalità mista (presenza e on-line) con intervalli di circa un mese tra ogni singolo incontro, per dare modo ai partecipanti di sviluppare la parte di *sperimentazione sul campo*.

### CONTENUTI

Principali contenuti: l'automotivazione verso il proprio ruolo di organizzazione e di guida - conoscenza e applicazione consapevole dei principi fondamentali della leadership - come pretendere (ed ottenere) il massimo dai propri collaboratori - Saper dare ai collaboratori obiettivi (qualitativi e quantitativi) -

La valutazione dei collaboratori - la delega come strumento di motivazione - il controllo dei risultati - migliorare l'efficacia della propria comunicazione - preparare e condurre riunioni produttive - conoscenza e applicazione dei principi di vendita e negoziazione - pianificazione del tempo per aumentare il rendimento personale - L'ascolto come cardine della comunicazione e veicolo per la vendita.

Durante il training i partecipanti saranno coinvolti nel: - esercitarsi in aula su aspetti reali tratti dalla pratica quotidiana; - osservare e sistematizzare varianti di comportamento diverse; - allenarsi sulle varianti create, personalizzandole; -

Sperimentare nella pratica della propria realtà quanto vissuto in aula; - verificare i risultati e i progressi conseguiti da ciascuno attraverso la sperimentazione pratica; - condividere e scambiare le esperienze di successo conseguite.

### FREQUENZA

Marzo - Giugno 2022

### CALENDARIO

18 Marzo *in presenza* (9.00/18.00)  
30 Marzo *on-line* (9.00/13.00)  
13 Aprile *on-line* (9.00/13.00)  
03 Maggio *in presenza* (9.00/18.00)  
18 Maggio *on-line* (9.00/13.00)  
01 Giugno - *on-line* (9.00/13.00)  
16 Giugno *in presenza* (9.00/18.00)

### DURATA e MODALITA' di SVOLGIMENTO

Il Training della durata di 40 ore è strutturato in 7 incontri e si svolge in modalità **blended** ( **24 ore in presenza e 16 on-line**)

### PROFILO DEI PARTECIPANTI

Il percorso si rivolge a Titolari -Imprenditori - Responsabili di funzione - Manager- Project Manager - Responsabili di Business Unit o Responsabili di nuova nomina.

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 2.600 euro + iva  
per Aziende non associate Unindustria

€ 2.400 euro + iva  
per Aziende associate Unindustria

### SEDE

Le sessioni del Training programmate in presenza si svolgeranno presso la Sede CIS  
Via Aristotele 109 (Reggio Emilia)

## DIDATTICA E METODOLOGIA DI APPRENDIMENTO

### Trainer

### Antonio Torlai

Senior Trainer TRAINING META

Le sue competenze riguardano principalmente tutti gli aspetti della formazione comportamentale:

- progettazione e conduzione di interventi di formazione manageriale, di formazione alla vendita, alla leadership, al recupero crediti, alla gestione dell'aula per formatori e insegnanti, all'intelligenza emotiva, problem solving, team working, time management;
- gestione delle risorse umane: ricerca, selezione e inserimento,;
- organizzazione aziendale e analisi organizzative, definizione degli organici e delle strutture, definizione delle finalità e delle mansioni;
- comunicazione interna ed esterna: comunicazione comunicazione esterna: gestione dell'Ufficio Stampa, comunicati, interviste, conferenze stampa, coordinati di immagine.
- Attività di coaching

La qualità del training è garantita dall' utilizzo di metodologie «activity-based» che puntano al coinvolgimento dei partecipanti

- Didattica «smart» in **modalità blended**

- **Approccio esperienziale** vicino al mondo delle Grandi Aziende e delle PMI e con numerosi **case studies**

Per ogni tema affrontato, ciascun partecipante (massimo 12) è condotto attraverso **6 FASI** di apprendimento:

- **Dimostrazione e analisi** del proprio comportamento abituale;
- **Osservazione e riflessione** di un comportamento diverso costruito con il contributo di tutti e proposto dal trainer;
- **Concettualizzazione e sistematizzazione teorica**;
- **Sperimentazione attiva in aula**;
- **Sperimentazione nella propria pratica** per un ben calibrato periodo di tempo;
- **Rinforzo del risultato positivo ottenuto**

### 6 Fasi di apprendimento



# Programma

## Modulo 1

**Il rapporto con se stessi, con il proprio ruolo di manager, con gli obiettivi, con i problemi, con il cambiamento**

- Darsi e dare ai collaboratori obiettivi concreti, misurabili e sfidanti (lavoro di gruppo e speech)
    - Selezionare le abitudini più produttive ed eliminare quelle inutili (lavoro di gruppo e speech)
  - Il nostro atteggiamento di fronte ai problemi e al miglioramento continuo (lavoro di gruppo e speech)
    - Il cambiamento alla base della leadership (lavoro di gruppo e speech)
- Nutrirsi ed alimentare la squadra di visioni vincenti.

## Modulo 2

**Motivazione e rinforzo: trarre il meglio dalle persone in situazioni normali, in circostanze difficili, valorizzandole con riconoscimenti autentici**

- Verifica dei risultati concreti derivati dall'applicazione pratica di quanto elaborato *nei precedenti incontri*
  - Il colloquio per l'assegnazione di obiettivi sfidanti (esercizi pratici)
  - Individuazione dei fattori motivanti e relative azioni per fornire energia (esercizi pratici)
  - La lode e i riconoscimenti come base dell'autostima (esercizi pratici)

## Modulo 3

**Influire sui clienti, incidere verso l'alto, preparare e condurre riunioni efficaci**

- Verifica dei risultati concreti derivati dall'applicazione pratica di quanto elaborato nei precedenti incontri
- Trattative e negoziazioni: come vendere i prodotti, idee, proposte a clienti e colleghi (esercizi pratici)
    - Influire verso l'alto: come proporre idee all'interno dell'azienda (esercizi pratici)
    - La preparazione alla conduzione delle riunioni (esercizi pratici)

## Modulo 4

**Tutto ha almeno due facce: al centro della valutazione, nel cuore dello sviluppo dei collaboratori**

- Verifica dei risultati concreti derivati dall'applicazione pratica di quanto elaborato nei precedenti incontri
- Le mappe della realtà: capire, allinearsi, guidare (esercizi pratici e speech)
- La valutazione dei collaboratori: criteri per valutare se il collaboratore sta interpretando al meglio il proprio ruolo e i colloqui (esercizi pratici)
- Tecniche di creatività (esercizi pratici)



## Modulo 5

# Leadership, controllo e autorevolezza: saper controllare ed eventualmente riprendere comportamenti distanti dalle regole per accelerare il cambiamento

- Verifica dei risultati concreti derivati dall'applicazione pratica di quanto elaborato nei precedenti incontri
- Importanza dell'attitudine al controllo dei risultati e relativo allenamento (esercizi pratici)
- Il colloquio di biasimo per motivare i collaboratori ad un cambiamento accelerato (esercizi pratici)
  - I pilastri della Leadership (esercizi pratici)

---

### Modalità di svolgimento e orari

Il **Training Manageriale** è strutturato in 7 incontri in modalità **blended** ( 24 ore svolte in aula e 16 ore **on-line**) e copre 5 **Moduli Formativi** e prevede:

- 3 **sessioni didattiche in presenza** della durata di 8 ore
- 4 **Sessioni didattiche on line** della durata di 4 ore

–  
Sessioni in aula (9.00/13.00 -14.00/18.00)

Sessioni on-line formazione a distanza (9.00/13.00)

---

## - Informazioni

**Anna Balboni** – anna.balboni@cis-formazione.it  
**Cristina Comastri** - cristina.comastri@cis-formazione.it  
**Dante Landini** - dante.landini@cis-formazione.it  
**Marco Manfredi** – marco.manfredi@cis-formazione.it  
**Sara Braghiroli** – sara.braghiroli@cis-formazione.it

**SEGRETERIA ORGANIZZATIVA**  
**Cis Reggio Emilia – 0522-232911 – Alessandra Galliani**

*Tutti i percorsi Executive della Business Academy CIS possono essere finanziati tramite utilizzo di Fondi interprofessionali per la Formazione (tra i quali Fondimpresa – Fondirigenti)*



CIS Scuola per la Gestione d'Impresa  
Via Aristotele 109, 42122 Reggio Emilia  
info@cis-formazione.it  
0522.232911

Seguici su

