

**Roma, 20 luglio 2016 - 9,30-17.30**  
**Milano, 27 luglio 2016 - 9,30-17.30**

**Giornata in collaborazione con**  **CDi MANAGER**  
**TEMPORARY MANAGEMENT**

### **Antonio Paganini**

Manager e consulente per Aziende Multinazionali e Holding, esperto in revisione organizzativa, ristrutturazione, riposizionamento commerciale, recupero di efficienza e pianificazione strategica in settori diversi e con differenti culture.

## **BUSINESS GAME DAY: prenditi una giornata per pensare a un piano B**

### **Obiettivi**

Molto spesso la routine ci condiziona al punto di soffocarci, cioè di impedirci di tentare soluzioni differenti (e non necessariamente innovative), perché siamo prigionieri della “rotaia” già fissata delle nostre procedure, dei nostri calcoli e dei nostri Business plan: se una cosa è fuori budget, non si fa. Questa giornata vuole offrire uno spazio libero da qualsiasi condizionamento, in cui “giocare” senza rischi a predisporre un piano B, o anche un piano C, per essere pronti a gestire soluzioni diverse, in una dimensione realmente competitiva (è un “game” in cui si vince o si perde) ma senza rischi reali. Di “reali” però ci saranno i casi da cui si partirà, e la pressione di un gioco che vuole essere vero, così come vero sarà il confronto del pomeriggio con le sessioni di Speed Dating, che portano a varie risposte sulla base di incontri individuali, e non a “linee guida” valide per quasi tutti.

## **Destinatari**

Questa occasione viene offerta a figure in servizio come in ricollocazione, così come a coloro che si sono rilanciati come consulenti o imprenditori. Il fulcro non è nel ruolo ricoperto ma nel fatto di avere uno “spazio libero” in cui provare a trovare vie diverse; rispetto alla giornata sulla creatività, il centro non saranno le nuove idee o prospettive, ma le diverse modalità (anche già conosciute) che possono dare strumenti mai utilizzate dal partecipante.

## **Contenuti principali**

9:00 -15:30 (con pausa pranzo alle ore 13)

### **Full Day Work Shop & Business Game su casi reali**

- Applicazione di vari Business Model a situazioni proposte individualmente dai Partecipanti
- Creazione di modelli standard di approccio per la Digitalizzazione
- Creazione di modelli standard di approccio per l’Innovazione dell’Azienda

15:30 – 17.00

### **Speed Dating: trovare un piano B grazie a incontri one-to-one**

Sessioni in cui i partecipanti si confrontano in incontri bilaterali, con stimoli e strumenti dati dal docente ma anche con grande libertà, per arrivare ad un Action Plan individuale o d’impresa, a seconda che si tratti di un consulente o di un manager in ricollocazione, o di un dirigente in servizio che vuole costruire un piano B per la propria impresa. Il confronto è arricchito dagli elementi emersi nella giornata e da questi incontri, per arrivare ad avere il massimo di personalizzazione della risposta.

17:00 – 18.00

### **Non una sintesi ma una riflessione comune**

L’ultima fase della giornata vedrà una discussione sugli spunti emersi nello Speed Dating, ma non una sintesi, perché il docente nel pomeriggio sarà sullo stesso piano dei corsisti, e perché le soluzioni rimarranno aperte e individuali, e non costrette in schemi generali o in indicazioni valide per tutti. La filosofia della sperimentality di un business game, e la personalizzazione dello Speed Dating, devono infatti rimanere integre, per poter agire al meglio sullo “sblocco” dell’approccio al business che spesso viene sclerotizzato nei nostri schemi.

## Costi e modalità di adesione

Iscritti a Federmanager:

- quota adesione singolo corso: 340 + IVA
- quota adesione a 2 corsi: 590 + IVA
- quota adesione a 3 corsi: 780 + IVA

Non Iscritti a Federmanager:

- quota adesione singolo corso: 390 + IVA
- quota adesione a 2 corsi: 640 + IVA
- quota adesione a 3 corsi: 830 + IVA

Per informazioni e iscrizioni:

[marialuisa.lusetti@federmanageracademy.it](mailto:marialuisa.lusetti@federmanageracademy.it)