

**DA GETTYSBURG ALLA RIPRESA:
STRUMENTI PER AFFRONTARE
LA «BATTAGLIA 2021» DELLE AZIENDE**

WEB WORKSHOP GENNAIO — MARZO 2021

Il percorso

Inutile nasconderselo: dopo un 2020 durissimo per molte aziende, entriamo in una nuova battaglia, che come Academy abbiamo visto nella metafora di una delle battaglie più importanti della storia moderna. A Gettysburg vi fu la resistenza decisiva che permise la **costruzione di un nuovo mondo**, come oggi serve a tutti noi, e in quella piana della Pennsylvania vi fu anche un fatto meno noto ma importante: pochi alberi e rocce chiamati “**la Tana del diavolo**” – la cui immagine fa da sfondo alla brochure - furono sufficienti per creare un piccolo improvvisato ospedale da campo, che salvò molte vite in quella carneficina.

Oggi per vincere la battaglia **ci servono riflessioni sul digitale e l'Agile, sugli scenari e la sostenibilità**, ma anche **momenti per “curare” i nostri collaboratori più demotivati**, e per far sentire anche “a distanza” uno spirito di **team** che porti a risultati. Su entrambi questi versanti, vi offriamo momenti di confronto con specialisti di elevata seniority e impegnati da mesi nella **Gettysburg di molte aziende**, con due ospiti internazionali e i corsi eLearning di due ottimi docenti di uno dei più importanti atenei d'Europa: essi offrono una prospettiva funzionale ai valori ma anche alla crescita del business, vale a dire la prospettiva della sostenibilità e di un grande cantiere di soluzioni che innovano il modo tradizionale di fare impresa. Vi aspettiamo!

Il Presidente di Federmanager Academy
Gianluca Schiavi

Il Direttore di Federmanager Academy
Federico Mioni

Agenda

26 gennaio – 16,30 - 18,00

Perché il 2021 sarà una vera battaglia, e come affrontarla: un webinar per spiegare il percorso - Federico Mioni e Gianluca Schiavi con l'intervento di Anna Lisa Segalini (HR Director di Gnosis, gruppo multinazionale Lesaffre, sede di Lecco) e Carlo Pontorieri (Engagement Manager di Ericsson Italia, sede di Roma)

4 febbraio – 16,30 - 18,30

Un modo diverso di preparare la “battaglia”: strumenti digitali e metodo Agile per dialogare col cliente partendo dai suoi needs - Giandomenico Rivetti e Laurent Gervais, Associate Partners di Axcel (France)

9 febbraio – 16,30 - 18,30

Valutare le “forze” che servono alla battaglia 2021: come organizzare un assessment delle competenze individuali e di gruppo e individuare le skill decisive per il nuovo scenario - Maurizio Bottari, CEO di Ambire

18 febbraio – 16,30 - 18,30

Costruire la “tana del diavolo” per sostenere i collaboratori e dare motivazione: strumenti di coaching e team coaching - Elena Giannino, coach certificata ICF (Internat. Coach Federation) e formatrice senior

Agenda

24 febbraio – 16,30 - 18,30

Quando non si “vede” la battaglia: come gestire un team a distanza, fra empatia e monitoraggio delle performance, Pierluigi Vessio, Partner di Teikos, coach certificato presso la Society of NLP (USA)

11 marzo – 16,30 - 18,30

Wade Scenario Planning: un foresight su 4 scenari per costruire la ripresa, Woody Wade e Stefano Ravera, rispettivamente Managing Director e Partner italiano di Wade & Company SA (USA)

Nuovi corsi in eLearning

La ripresa passa per la Sostenibilità e l'attenzione ad un mondo cambiato: una diversa visione di Marketing e Business Plan con 2 nuovi corsi eLearning

La Sostenibilità nella prospettiva del Business, Alberto Pastore, Professore ordinario di Economia e gestione delle imprese presso la Facoltà di Economia, Università La Sapienza di Roma

La Sostenibilità e il nostro futuro: una prospettiva di Marketing, Alberto Mattiacci, Professore ordinario di Marketing presso la Facoltà di Economia, Università La Sapienza di Roma

Perché il 2021 sarà una vera battaglia, e come affrontarla: un webinar per spiegare il percorso

26 gennaio – 16,30 - 8,00

Introduzione: **Federico Mioni**, Direttore di Federmanager Academy

Testimonianze:

Anna Lisa Segalini, Human Resource Director di Gnosis, sede di Lecco (gruppo multinazionale francese Lesaffre);

Carlo Pontorieri, Engagement Manager di Ericsson Italia, sede di Roma.

Conclusioni: **Gianluca Schiavi**, Presidente di Federmanager Academy.

Un modo diverso di preparare la “battaglia”: strumenti digitali e metodo Agile per dialogare col cliente partendo dai suoi needs

4 febbraio – 16,30 – 18,30

Giandomenico Rivetti, Managing Partner Italia di Axcel, multinazionale francese della consulenza;

Laurent Gervais, Associate Partner di Axcel e specialista con esperienza operativa nella Trasformazione Digitale.

Obiettivi

Proporre in modo concreto un metodo che sfrutti sia le potenzialità del digitale sia una visione Agile che, partendo da concetti come l’esperienza e la storia digitale del cliente, si sviluppa attraverso metodologie e strumenti interattivi e collaborativi.

Accedere a una visione che può cambiare realmente il modo di approcciare il cliente partendo dai suoi needs, con strumenti per manager di funzioni generaliste ma soprattutto legate al Marketing e alle Vendite.

Focalizzarsi sull’allineamento fra il Valore Proposto e il Valore Percepito, e sui Touchpoints con il cliente nei casi in cui l’Agile è la metodologia più rapida ed efficace sia per il B2C che per il B2B.

Un modo diverso di preparare la “battaglia”: strumenti digitali e metodo Agile per dialogare col cliente partendo dai suoi needs

Contenuti principali

Ripartire dalle basi

- I Modelli di Business tradizionali e quelli più innovativi
- PERCHÉ, in COSA e COME il digitale è l'opportunità
- Concentrarsi sul COME
 - i. Si parte sempre dal cliente (ma con il suo coinvolgimento)
 - ii. Valore Proposto e Valore Percepito (il caso Victorinox vs. Swatch)
 - iii. I Touchpoints: capirli è l'elemento chiave del successo
 - iv. Agile come metodologia per sviluppare la nuova offerta **CON IL CLIENTE**

L'impatto del Digitale sulle competenze e le organizzazioni, sia con i clienti che internamente

- Competenze HARD e Competenze SOFT
- Organizzazioni Interattive (Interactional organizations)

La metodologia Agile e le sue applicazioni

- Dall'applicazione nell'ambiente Sistemi Informativi ad altre aree applicative
- Gli standard correnti e lo stato dell'arte
- Gli strumenti per supportare i progetti Agile

Valutare le “forze” che servono alla battaglia 2021: come organizzare un assessment delle competenze individuali e di gruppo e individuare le skill decisive per il nuovo scenario

9 febbraio – 16,30 – 18,30

Maurizio Bottari, CEO di Ambire SB, Società Benefit di Consulenza Direzionale operante nell'Executive & Management Search e nei servizi HR di potenziamento e sviluppo manageriale di importanti realtà italiane ed estere.

Obiettivi

Qualcosa è cambiato: aiutare imprese e manager a comprendere il nuovo contesto e le nuove sfide.

Conoscersi, valutarsi, valorizzarsi, superarsi: far capire perché ogni sfida parte da se stessi e da chi lavora vicino a noi, e perché si vince lavorando non solo su di noi.

Viral Off Leadership: superare l'emergenza agendo una nuova leadership.

Valutare le “forze” che servono alla battaglia 2021: come organizzare un assessment delle competenze individuali e di gruppo e individuare le skill decisive per il nuovo scenario

Contenuti principali

- Un nuovo mercato
- Cynefin Framework
- Ruoli e competenze: liquidità solida
- Dov'è il mio formaggio? Il caso Alfa
- I'm worried! Il caso Beta
- Quali competenze per un mercato in cambiamento?
- Il bilancio delle competenze: consapevolezza, misurazione, miglioramento
- Up-skilling e re-skilling: abbattere il gap di competenze
- Lo sviluppo e il potenziamento delle soft skill
- Il Cavallo scosso e la Jazz Band

-

Costruire la “tana del diavolo” per sostenere i collaboratori e dare motivazione: strumenti di coaching e team coaching

18 febbraio – 16,30 – 18,30

Elena Giannino, Docente e coach presso aziende con Certificazione in Executive e Team Coach ICF (International Coach Federation) e AICP (Associazione Italiana Coaching Professionale). Trainer e facilitatore col metodo “Creative Problem Solving Process” dell’Università di Buffalo.

Obiettivi

Proporre un’azione di sostegno nell’imparare a gestire e supportare efficacemente i propri collaboratori secondo i principi del coaching e del team coaching, riuscendo ad aumentare la motivazione, impattando sulle relazioni.

Offrire spunti sugli strumenti per prendersi cura di sé e dalla propria parte emotiva, per poi prendersi cura del proprio team attivando quei processi “rigenerativi” che, contro l’ansia e lo stress, ma anche contro la semplice disattenzione, conducano a risultati extra ordinari.

Illustrare il metodo di coaching trasformativo per facilitare la reinterpretazione dei problemi e trasformarli in soluzioni efficaci, azioni resilienti e funzionali ad un incremento delle performance.

Costruire la “tana del diavolo” per sostenere i collaboratori e dare motivazione: strumenti di coaching e team coaching

Calare le metodologie di cui sopra nei processi di cambiamento e complessità in cui ci si trova ad operare a causa della pandemia, con un’azione sia a livello individuale che per la crescita di un team.

Contenuti principali

- Coaching e team coaching: caratteristiche generali
- Applicazioni pratiche di coaching e team coaching
- Le tecniche e gli strumenti più significativi del coaching per aumentare la motivazione individuale
- Una partita diversa: la motivazione del team
- Applicazione del processo di coaching a situazioni aziendali

Casi già sperimentati con successo in diverse realtà aziendali. In particolare le **case history** di:

- coaching al Direttore Generale di un’azienda del settore alimentare;
- team coaching ai dirigenti di azienda del settore manifatturiero;
- coaching e team coaching al DG e ai dirigenti di un ente pubblico economico.

Quando non si “vede” la battaglia: come gestire un team a distanza, fra empatia e monitoraggio delle performance

24 febbraio – 16,30 – 18,30

Pierluigi Vessio, Partner di Teikoslab, consulente di direzione ed executive coach con la certificazione internaz. della Society of NLP (USA), docente in varie Business School in Sales Mgmt e Leadership

Obiettivi

Gestire il team e la persona, con una leadership Agile

- Guidare, ingaggiare e tranquillizzare la persona ed il team a distanza

Impostare nuovi modelli di relazione e comunicazione

- Passare da una relazione quotidiana, di persona, ad una relazione e comunicazione mediata dal mezzo digitale e a distanza

Controllare e coordinare le attività

- Passare dal controllo di persona su presenza ed attività, alla definizione di nuove metriche e a un controllo remoto sui risultati

Quando non si “vede” la battaglia: come gestire un team a distanza, fra empatia e monitoraggio delle performance

Contenuti principali

- Il mindset e heartset del leader Agile:
 - i. Perché un bravo leader in presenza non è detto che lo sia anche in remoto
 - ii. Da capo a coach: intraprendere un percorso di consapevolezza
 - iii. Mantenere connessione, focus e produttività anche a distanza
- Gestire il team e le persone secondo la formula delle 3E di Chester Elton:
 - i. Engagement: Creare attaccamento all'azienda e disponibilità a fare uno sforzo in più
 - ii. Enablement: Autorizzare e stimolare a prendere decisioni autonome
 - iii. Empowerment: Generare un sentimento diffuso di benessere e alti livelli di energia
- La Fiducia come nuova valuta:
 - i. Semplificare e rendere più chiari i processi e le responsabilità
 - ii. Strutturare la delega
 - iii. Velocizzare il processo decisionale in autonomia
 - iv. Nuove regole di disponibilità: quando? Per quanto tempo?

Quando non si “vede” la battaglia: come gestire un team a distanza, fra empatia e monitoraggio delle performance

- Cultura dei risultati vs cultura delle attività:
 - i. Maggiore allineamento delle aspettative capo - collaboratore
 - ii. Definire nuovi obiettivi e indicatori di performance
 - iii. Strumenti di gestione e misurazione della performance

Case Study Trend Spa



Wade Scenario Planning: un foresight su 4 scenari per costruire la ripresa

11 marzo – 16,30 – 18,30

Woody Wade, Managing Director Wade & Company SA (Svizzera), già membro del World Economic Forum, autore di numerose pubblicazioni tra cui *“Scenario Planning: A Field Guide to the Future”* .

What the Webinar covers

- A brief introduction explaining why it is important – especially in times of uncertainty (like now!) – to visualize how your strategic landscape could evolve in different directions, potentially creating very different futures for your business.
- A step-by-step demonstration of the process of scenario planning – a structured methodology for picturing realistic future change, allowing you to foresee alternative landscapes in which your business might find itself in the next 1-3 years.
- The practical considerations of scenario planning: What would these possible scenarios mean for you? What opportunities – and challenges would they present for your business? What would you need to succeed in each scenario? How can you prepare now?

Wade Scenario Planning: un foresight su 4 scenari per costruire la ripresa

How you will benefit from participating in the Webinar:

- You will add a powerful new tool to your management toolkit: scenario planning.
- You will gain a highly practical way to think about future change – a very different approach from the conventional way most decision makers think.
- You will learn how to identify the critical uncertainties in your current environment that have the greatest potential to affect your future.
- You will see how different futures that might materialize each represent different opportunities that you could exploit – and challenges that you should be ready to tackle.
- You will better understand the importance of having a flexible strategy that can adapt to different scenarios.
- You will learn a technique that is an important aspect of the risk management mindset that all responsible managers should embrace.
- You will learn how to define strategic responses for different future scenarios.

Wade Scenario Planning: un foresight su 4 scenari per costruire la ripresa

- You will master a valuable methodology that you apply throughout your entire career – whenever you are planning for the future.
- You will learn how to have a fully forward-looking approach, minimizing the contamination of past experiences or biases.

Nella sessione Q&A, **Stefano Ravera**, Partner italiano di Mr Wade, interverrà per rispondere a domande sull'applicabilità del metodo allo scenario italiano.

*La prima parte del web workshop, condotta da Mr Wade, si terrà in **lingua inglese**.*



La Sostenibilità nella prospettiva del business (corso in eLearning)

Alberto Pastore, Professore ordinario di Economia e gestione delle imprese presso la Facoltà di Economia, Università La Sapienza di Roma

Contenuti principali

1. Il framework generale della Sostenibilità nell'ottica del business
2. L'urgenza della Sostenibilità
3. Strategia d'impresa e Sostenibilità
4. Imprenditoria sociale e società Benefit
5. Corporate Sustainability Measuring and Reporting
6. Sustainable Leadership - Gestire il cambiamento per la Sustainable Transformation

La Sostenibilità e il nostro futuro: una prospettiva di marketing (corso in eLearning)

Alberto Mattiacci, Professore ordinario di Marketing presso la Facoltà di Economia, Università La Sapienza di Roma

Contenuti principali

1. Una nuova prospettiva sul marketing: fare mercato non è vendere
2. È una moda passeggera? La sostenibilità è una risposta alle crisi sistemiche del XXI secolo
3. Riguarda la mia azienda? La sostenibilità cambia la domanda
4. Cosa dicono i consumatori? La sostenibilità risponde a valori emergenti
5. Come indirizzare l'azienda verso la sostenibilità? Il marketing offre un contributo importante
6. Cosa mi porto a casa? I tre messaggi fondamentali

Costi e modalità di iscrizione

I webinar sono rivolti non solo a Dirigenti, ma ad ogni figura aziendale.

Per iscriversi è necessario **compilare la scheda di adesione e l'informativa privacy scaricabili** dal seguente link: [clicca qui](#). La scheda e l'informativa privacy complete di firma e timbro aziendale devono essere inviate via e-mail a: info@federmanageracademy.it

La scheda di iscrizione insieme all'allegato relativo alla privacy devono pervenire almeno 5 gg prima dell'avvio dell'attività ed il pagamento non oltre 3 giorni prima della data prevista del corso.

Quote di iscrizione

L'incontro introduttivo del 26 gennaio è gratuito.

Quote web workshop:

- Iscritti Federmanager: € 200 + IVA
- Non iscritti Federmanager € 250 + IVA

Quote corsi e-learning:

- Iscritti a Federmanager: € 200 + IVA
- Non iscritti a Federmanager: € 250 + IVA

Sono previste agevolazioni e sconti per adesioni multiple.

Coloro che hanno partecipato ai progetti "Odissea" e "La scacchiera del valore" nel 2020, richiedendo l'attestato a info@federmanageracademy.it, potranno partecipare gratuitamente a uno dei web workshop a scelta tra quelli proposti.

Costi e modalità di iscrizione

Formazione finanziata per le aziende

Federmanager Academy è certificata UNI EN ISO 9001:2015 e quindi è abilitata ad attuare i piani finanziati dai Fondi Interprofessionali. Ogni azienda ha la possibilità di ottenere finanziamenti accedendo al Fondo a cui è iscritta; si consiglia di rivolgersi alla propria Direzione HR per verificare questa opportunità. Per coloro che intendano partecipare attraverso i canali finanziati, è possibile rivolgersi a info@federmanageracademy.it.

Pagamento e coordinate bancarie

L'iscrizione s'intende perfezionata con il pagamento da effettuarsi a conferma del corso da parte del coordinamento didattico di Federmanager Academy, attraverso bonifico a favore di:
Federmanager Academy S.r.l.

Istituto bancario: BANCA PROSSIMA - GRUPPO INTESA SAN PAOLO

Piazza Paolo Ferrari, 10 - 20121 Milano

IBAN: IT05R0306909606100000145132

Copia del versamento deve essere sempre inviata via e-mail a: info@federmanageracademy.it

Al ricevimento della quota di iscrizione seguirà fattura elettronica. In caso di mancato pagamento, non sarà ammessa la partecipazione dell'iscritto.

Eventuali rinvii nelle date dei corsi saranno comunicati sul sito o, a seguito di contatto, dai riferimenti di FMA già indicati. I corsi si svolgeranno su piattaforma **Zoom Meeting**.

Per ulteriori informazioni su contenuti, aspetti organizzativi, costi, abbonamenti a più corsi, agevolazioni economiche e possibilità di finanziamento contattare:

info@federmanageracademy.it



**FEDERMANAGER
ACADEMY**



Federmanager Academy
Via Ravenna 14
00161 Roma



www.federmanageracademy.it
info@federmanageracademy.it