



casaimbostita

c a m p u s

---

CAMPUS IN GESTIONE D'IMPRESA

non conventional •

*experience*

PROGRAMMA DI SVILUPPO DEI  
COMPORTAMENTI MANAGERIALI

PERCORSO 2012-2013



casa imbòastita

c a m p u s

---

# percorso *executive*

## ■ gli obiettivi del Campus

- Fornire elementi concettuali, metodologici, strumenti e tecniche per interpretare i fenomeni aziendali.
- Promuovere e creare una cultura di orientamento manageriale al business.

## ■ il percorso

Analizza approfonditamente le singole aree funzionali dell'azienda senza perderne la visione di insieme. Si sviluppa in un contesto sfidante e cooperativo, dove esperienza aziendale e storia ti aiutano a testare idee, ambizioni e metodi di lavoro, attraverso diverse modalità di apprendimento che integrano i tradizionali metodi di insegnamento con discussioni di casi, lavoro di gruppo, simulazioni, business game.

## ■ programma

I corsi che strutturano il percorso si intendono come propedeutici a qualsiasi tipo di attività manageriale e/o imprenditoriale.

## ■ leadership base: determina il tuo risultato

Il Leader di un gruppo è colui che guida, crea, raggiunge e spinge a raggiungere nuovi obiettivi alla propria azienda e al proprio staff. Il corso fornisce all'imprenditore o manager gli strumenti che permettono di alzare il livello qualitativo nella gestione e nella motivazione del proprio gruppo, creando così un solido team produttivo.

## ■ leadership avanzata: diventa una guida per gli altri

Applicando i principi della leadership, il corso fornisce all'imprenditore o manager gli strumenti per identificare le caratteristiche delle persone del proprio team, capire come individuare i punti di forza e le aree di miglioramento. Questo corso permetterà inoltre di acquisire le capacità di gestione del gruppo, identificando correttamente le dinamiche che fanno crescere le persone rispetto a quelle che le fanno regredire, fornirà tecniche pratiche di correzione e di miglioramento, applicabili in base alle statistiche personali e aziendali.

## ■ business strategy e controllo di gestione

Il corso affronta elementi di contabilità, bilancio e cost accounting. La misura e l'interpretazione della performance economico-finanziaria dell'impresa. L'analisi economico-finanziaria previsionale e il budget. Il calcolo e l'analisi dei costi nelle decisioni e per il controllo della gestione. Il controllo di gestione come meccanismo operativo. I sistemi di controllo strategico e di strategic cost management. Questo momento formativo prevede esercitazioni pratiche.

## ■ vendite emozionali: da clienti a partner in affari

Ogni imprenditore, prima ancora che il proprio prodotto, dovrebbe saper "vendere" i propri progetti, la propria visione delle cose, le mete che intende raggiungere ai collaboratori e ai partners. Saper vendere vuol dire quindi saper comunicare, riuscire a trasmettere a qualcun altro idee pensieri ed emozioni, influenzare il cliente nella decisione d'acquisto. Il corso racchiude le tecniche che, insieme a esercitazioni pratiche e programmi operativi, permetteranno di ampliare e incrementare le vendite e di acquisire le abilità necessarie per negoziare qualsiasi tipo di trattativa di vendita.

## ■ guerrilla marketing: promuoviti in modo innovativo a costi sostenibili

Il "guerrilla marketing" rappresenta l'essenza del marketing moderno, la capacità di andare oltre le convenzioni, l'arte di parlare con le persone che ci vogliono evitare perché oggi sovraesposte al bombardamento delle informazioni che ricevono quotidianamente. I principi di questo corso permetteranno di organizzare campagne di marketing efficaci a costi contenuti, sfruttando al meglio le caratteristiche e le potenzialità dell'azienda, valorizzando le diversità invece che appiattirsi sull'uniformità. Approfondiremo il web marketing e i social media i nuovi strumenti web 2.0 a disposizione dell'impresa moderna.

## ■ public speaking: apprendi l'arte del comunicatore

Questo corso fornisce gli strumenti, le tecniche, le motivazioni per trasformarsi da "parlatori" in "comunicatori", aumentando l'efficacia degli interventi e il prestigio della leadership. Public speaking non significa solo grandi platee, si apprenderanno anche le tecniche comunicative per organizzare e gestire riunioni ristrette e colloqui *one to one* a cui sono chiamati quotidianamente gli imprenditori e i manager.



casa imbòastita

c a m p u s

---

informazioni  
*generali*

## ■ direzione dei campus e docente



Mauro Baricca

Storytelling Manager, Consulente direzionale e manageriale, Direttore Marketing della Falorni s.r.l. è specializzato nella *formazione one to one e di gruppo*. Ha realizzato progetti formativi atti a migliorare i risultati operativi delle aziende/enti clienti tramite il miglioramento, il coinvolgimento e la valorizzazione delle risorse umane. Docente di Marketing Associativo alla Scuola di Impresa della Confartigianato Roma. Opera nelle aziende clienti come Coach supportando l'imprenditore nelle strategie di marketing e di gestione del gruppo. Docente di Marketing Relazionale, Leadership e Team building al Laboratorio d'Impresa della Confartigianato Bologna. Autore del libro "Guerrilla Marketing. Come esercitare leadership sul mercato prendendo a morsi la crisi". Insieme a Demetrio Pisani e Salvatore Vella, magistrato della Direzione Distrettuale Antimafia di Palermo, ha scritto "La forza del gruppo. L'etica come chiave del successo".

## ■ direzione dei campus e docente

Demetrio Pisani

Master in Business Administration (Università di Bologna), ha maturato diverse esperienze lavorative come manager. Dal 2006 è Amministratore Delegato della Falorni srl e Consulente di Direzione nell'area dello sviluppo delle performance economico finanziarie in ambito strategico (Balanced Scorecard) orientato alla *Creazione di Valore*. Opera nelle aziende clienti come coach supportando l'imprenditore nelle strategie finanziarie e nell'organizzazione d'azienda. Tesoriere nazionale e Membro di giunta di presidenza nell'associazione di categoria di CONFAPI.

Membro del direttivo del CNAC (Centro Nazionale Anti Contraffazione) del Ministero della Sanità. Docente di Controllo di Gestione e team building al Laboratorio d'Impresa della Confartigianato Bologna. Con Mauro Baricca e Salvatore Vella ha scritto "La forza del gruppo. L'etica come chiave del successo".



## ■ responsabile campus Piemonte e docente



Orazio Grillo

Imprenditore nel settore dell'elettronica industriale e informatica ha sviluppato competenze come manager nell'erogazione di soluzioni, servizi e progetti ad aziende del settore finanza, industria e utilities. Ha una lunga esperienza d'aula come formatore in ambito tecnico e mette a disposizione di altri imprenditori le competenze e le esperienze acquisite sul campo.

## ■ docente

Massimo Lumiera

È Responsabile Sviluppo e Family Wealth Advisor in Fiduciaria Orefici S.p.A. di Milano dove si occupa di gestione e allocazione del patrimonio globale delle famiglie. È docente senior in area finanza (mercati e strumenti finanziari) in corsi interaziendali presso Banche, Intermediari finanziari e Business School, con oltre 1.400 giornate d'aula. È cultore della materia in Economia degli Intermediari Finanziari presso la Facoltà di Economia di Vicenza.



## ■ docente



Roberto Marino

Consulente di Direzione amministrativa e finanziaria, ha maturato esperienza professionale lavorando per diverse imprese siciliane, supportandole nelle attività di Pianificazione Finanziaria, Gestione della Tesoreria e nei rapporti con le banche.

È Amministratore Unico dello studio di consulenza aziendale Marino Consulting srl ed è responsabile dei servizi di Direzione aziendale. Membro del Comitato Direttivo Nazionale di AITI (Associazione Italiana Tesorieri d'impresa) e Responsabile della Delegazione Sicilia. Membro del Comitato Direttivo della Sezione Consulenza di Confindustria Catania con delega a finanza e mercati.

## ■ responsabile campus Puglia

Alfonso Panzetta

Cresciuto professionalmente nel mondo della Microimprenditorialità in Confartigianato Brindisi ha maturato competenze trasversali sulle diverse problematiche affrontate ogni giorno dalla nostra classe imprenditoriale.

Laureato a Bologna in Economia Aziendale ha acquisito l'abilitazione di Dottore Commercialista e si occupa attivamente di sviluppo di business plan e finanza agevolata per la piccola impresa oltre a coordinare e dirigere la società di consulenza CEDFOR SERVICE.

Nel campo della formazione è direttore e docente in materie economico aziendali in Scuola d'Impresa di Confartigianato Brindisi e in INNOVAMENTI, centro di Formazione accreditato dalla Regione Puglia per i progetti formativi finanziati con i fondi FSE.



## ■ executive manager Sicilia



Graziana Garaffa

Vanta una lunga esperienza nel settore turistico gestionale. Responsabile dell'organizzazione interna e dell'accoglienza del Campus Sicilia.

## ■ responsabile comunicazione di Casa Imbastita Campus

Antonella Cabriolu

Master in Psicologia sociale, si è specializzata in Nuove Tecnologie nella didattica. Si occupa di e-learning con funzioni di coordinamento e di tutoring. Collabora con il Responsabile della Divisione Web.



## ■ financial manager del campus



Nunzia Cavallaro

Ha maturato diversi anni di esperienza nella gestione economico-finanziaria della Falorni srl, specializzandosi in attività di Pianificazione e Controllo di Gestione.

## ■ master lecture

I partecipanti ai corsi avranno occasione di assistere e di confrontarsi con esperti provenienti dal mondo delle imprese, delle professioni e dalle istituzioni, finalizzate all'arricchimento del bagaglio culturale dei partecipanti.

Alle Master Lecture del Campus Casa Imbastita sono già intervenuti:

|                            |  |
|----------------------------|--|
| <b>Otello Azzali</b>       | <i>Top Manager</i>   |
| <b>Pier Paolo Ruta</b>     | <i>Antica Dolceria Bonajuto</i>  |
| <b>Giuseppe Bulone</b>     | <i>Direttore divisione pelletteria e calzature Dolce&amp;Gabbana Industrie</i>   |
| <b>Salvatore Vella</b>     | <i>Sostituto Procuratore della Repubblica di Agrigento, già applicato alla Direzione Distrettuale Antimafia di Palermo</i> |
| <b>Valentina Fiore</b>     | <i>Cooperativa Placido Rizzotto</i>  |
| <b>Tommaso Pecchioli</b>   | <i>Officina Grafica</i>  |
| <b>Vincenzo Maccarrone</b> | <i>Officina Grafica</i>  |
| <b>Rinaldo Incerpi</b>     | <i>Presidente della Camera di Commercio di Pistoia</i>   |
| <b>Vincenzo La Scala</b>   | <i>Prof. di Implantologia San Raffaele di Milano</i>   |
| <b>Paolo di Marco</b>      | <i>Prof. di Economia Università Alma Mater Bologna e Luiss Roma</i>  |
| <b>Ciro Imparato</b>       | <i>Doppiatore, formatore e Voice Coach</i>   |
| <b>Gerardo Fontana</b>     | <i>Regista televisivo e Docente universitario Università di Macerata</i>   |
| <b>Gabriele Granato</b>    | <i>Web marketing manager LiveNet Internet Company</i>  |
| <b>Gianfranco Damico</b>   | <i>Docente in Master post-universitari, coaching, formatore, consulente e scrittore</i>                                    |
| <b>Massimo Lumiera</b>     | <i>Responsabile Sviluppo e Family Wealth Advisor, docente senior in area finanza</i>                                       |

## ■ numero minimo di partecipanti

Le attività didattiche verranno attivate al raggiungimento di minimo 10 iscritti.

Per garantire l'efficacia del corso le classi non potranno superare in ogni caso i 15 partecipanti per ciascuna sessione formativa.

Tutti i corsi si intendono a tempo pieno dalle ore 09:30 alle ore 18:30.

## ■ quota di partecipazione

La quota di partecipazione per ogni singolo corso del percorso executive è di 1.200,00 euro.

Il costo per la partecipazione all'intero percorso è di 5.500,00 euro.

È previsto un sconto del 10% per tutti gli appartenenti alle associazioni "Libera", "Associazioni, nomi e numeri contro le mafie" e alle associazioni no-profit.

La quota di partecipazione comprende:

- percorso formativo
- materiale didattico
- coffee break e lunch durante le giornate della sessione formativa

La quota di partecipazione non comprende:

- spese di viaggio e trasferimento
- soggiorno

È prevista una scaletta sconti per l'iscrizione di più partecipanti della stessa azienda al percorso formativo.

*I prezzi sono intesi IVA esclusa.*

## ■ iscrizioni

Per confermare l'iscrizione al percorso formativo è sufficiente compilare la scheda di iscrizione on line, sul sito aziendale, alla pagina **FORMAZIONE – CAMPUS**.

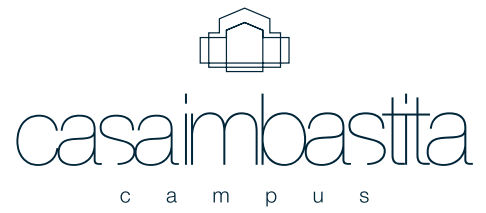


casa imbòastita

c a m p u s

---

calendario •  
*CORSI*



## ■ campus Piemonte

Leadership base  
Leadership avanzata  
Controllo di Gestione  
Vendite emozionali  
Guerrilla Marketing  
Public Speaking

22 - 23 giugno 2012  
27 - 28 luglio 2012  
07 - 08 settembre 2012  
19 - 20 ottobre 2012  
23 - 24 novembre 2012  
12 - 13 e 14 - 15 dicembre 2012

## ■ campus Puglia

|                       |                                 |
|-----------------------|---------------------------------|
| Leadership base       | 13 - 14 settembre 2012          |
| Leadership avanzata   | 11 - 12 ottobre 2012            |
| Controllo di Gestione | 08 - 09 novembre 2012           |
| Vendite emozionali    | 06 - 07 dicembre 2012           |
| Guerrilla Marketing   | 10 - 11 gennaio 2013            |
| Public Speaking       | 18 - 19 e 20 - 21 febbraio 2013 |

## ■ location

L'attività didattica si svolgerà presso la seguente struttura:

### **Scuola d'Impresa di Confartigianato Brindisi**

Sede territoriale di Oria BR

Via Latiano, 133/b

Tel. +039 0831840607 Fax +39 0831840895

Sito Web: <http://www.cedfor.it/>

## ■ sistemazione alberghiera

Casa Imbastita Campus ha stipulato convenzioni con le seguenti strutture:

### **Antiche Dimore – casa vacanza B&B**

Via Latiano, 103 - 72024 Oria BR

tel +39.0831840607 - fax +39.0831.840895

Cell +39.320.9252087

[info@antichedimoreoria.it](mailto:info@antichedimoreoria.it) - [www.antichedimoreoria.it](http://www.antichedimoreoria.it)

### **Residence Angelica,**

via G. Pascoli 14/B - 72024 Oria BR

tel +39.0831.849816 - fax +39.329.7940487

cell +39.328.3760399

[info@residenceangelica.it](mailto:info@residenceangelica.it) - [www.residenceangelica.it](http://www.residenceangelica.it)

### **Borgo di Oria**

Albergo diffuso nel centro storico di Oria

phone: +39 329 7145093 (Francesco)

tel. per info e prenotazioni:

+ 39 329 7145093 (ITA, ENG, ESP)

+ 39 338.3654803 (ITA)

[info@borgodioria.it](mailto:info@borgodioria.it) - [www.borgodioria.it](http://www.borgodioria.it)

### **Casa Vacanze “La casa del Limone” – B&B “Messapia”**

Via Fratelli Bandiera n° 73 - 72024 Oria BR

tel.: 339.60.96.158 - 320.86.43.161

[info@salentocasavacanze.com](mailto:info@salentocasavacanze.com) - [www.salentocasavacanze.com](http://www.salentocasavacanze.com)

## ■ campus Sicilia 1

|                       |                              |
|-----------------------|------------------------------|
| Leadership base       | 12 - 13 ottobre 2012         |
| Leadership avanzata   | 16 - 17 novembre 2012        |
| Controllo di Gestione | 21 - 22 dicembre 2012        |
| Vendite emozionali    | 11 - 12 gennaio 2013         |
| Guerrilla Marketing   | 15 - 16 febbraio 2013        |
| Public Speaking       | 13 - 14 e 15 - 16 marzo 2013 |

## ■ campus Sicilia 2

|                       |                                |
|-----------------------|--------------------------------|
| Leadership base       | 26 - 27 ottobre 2012           |
| Leadership avanzata   | 30 novembre - 01 dicembre 2012 |
| Controllo di Gestione | 07 - 08 gennaio 2013           |
| Vendite emozionali    | 13 - 14 febbraio 2013          |
| Guerrilla Marketing   | 08 - 09 marzo 2013             |
| Public Speaking       | 03 - 04 e 05 - 06 aprile 2013  |

## ■ location

L'attività didattica si svolgerà presso la seguente struttura:

**Casa Imbastita Campus**  
Contrada Imbastita 2/E, Scicli RG

## ■ sistemazione alberghiera

All'interno del Campus Casa Imbastita sono disponibili 3 unità abitative messe a disposizione per docenti e ospiti.

Casa Imbastita Campus ha stipulato convenzioni con le seguenti strutture:

### **Hotel 900**

Via Duprè, 11, Scicli RG  
per informazioni e prenotazioni Sig.ra Donatella Tognon  
tel. 0932-843817 - [www.hotel900.it](http://www.hotel900.it)

### **B&B Conte Ruggero**

Piazza Italia, 24, Scicli RG  
per informazioni e prenotazioni Sig. Fiorenzo Iacono  
cell. 335-8218269 - [www.conteruggero.it](http://www.conteruggero.it)

### **La Mandala Donnalucata,**

Via Roba delle Navi, Scicli RG  
per informazioni e prenotazioni Graziana Garaffa  
cell 366 6866968 - [lamandala@virgilio.it](mailto:lamandala@virgilio.it)



casaimbastita  
c a m p u s

tel. +39 349 45 91 645  
info@casaimbastitacampus.it  
www.casaimbastitacampus.it