



MASTER “GESTIONE DI IMPRESA” PER IMPRENDITORI ASSOCIATI CNA

Gli imprenditori legati alla piccola e media impresa sono il soggetto centrale dell'economia italiana e pavese in particolare. È necessario consentire ai piccoli imprenditori di dotarsi di strumenti per rimanere competitivi, innovandosi in tutti quegli ambiti che determinano il buon esito di qualsivoglia iniziativa imprenditoriale; in primis gli strumenti afferenti alle competenze relative alla cultura manageriale del fare impresa.

Dalla fine del Fondo Sociale Europeo, con il passaggio ai Fondi Interprofessionali, abbiamo assistito ad un progressivo diminuito ricorso dei piccoli imprenditori alla propria formazione. Ci troviamo nella paradossale situazione in cui si sono arricchite le competenze dei lavoratori ma si sono impoverite le competenze dei titolari di impresa: la testa che decide e governa ha meno strumenti cognitivi del corpo che dovrebbe guidare. Questa situazione genera un corto circuito che produce la bassa competitività delle imprese pavese. È giunto il momento di invertire la piramide delle priorità dei processi formativi, rimettendo al centro dell'azione di trasferimento delle competenze e della cultura del fare impresa la figura dell'imprenditore.

CNA Pavia, in assenza di contributi pubblici, ha deciso di fare un investimento forte in autonomia, per incentivare l'autoformazione dei titolari di impresa che ne stimoli la crescita professionale.

Per permettere agli imprenditori di innovarsi e di valorizzare il loro capitale di conoscenza, CNA Pavia propone un percorso formativo concentrato sui reali bisogni della classe imprenditoriale attuale.

Obiettivo: *fornire agli imprenditori nuovi input conoscitivi e strumenti innovativi con i quali affrontare il mercato odierno e creare un proprio patrimonio di cultura aziendale di valore.*

Sede: CNA Pavia, Viale Montegrappa n. 15

Orario: 20 – 23

1. IL PIANO DI MARKETING – Silvia De Marino – 15, 22 e 29 gennaio

Argomenti:

Le nuove frontiere del marketing, teoria sulla pianificazione del piano marketing e web marketing aziendale, la stesura del piano strategico

2. LE VENDITE – Teresio Montagna – Gianni Sironi – 12, 19, 26 febbraio e 5 marzo

Argomenti:

Mettere al centro il cliente, differenziarsi e qualificare, conversazioni di vendita, negoziare

3. LA COMUNICAZIONE – Silvia De Marino – Filomena Di Stazio – 19, 26 marzo

Argomenti:

La comunicazione verbale, la comunicazione non verbale, la comunicazione aziendale, la comunicazione digitale.



4. LA SOLUZIONE DEI CONFLITTI – Filomena Di Stazio – 9 aprile

Argomenti:

La definizione delle priorità, il significato di problem solving, le fasi e i modelli del problem solving.

5. L'EMPOWERMENT

Argomenti:

La definizione di empowerment, la pianificazione dell'empowerment, le tecniche di empowerment, la leadership, l'intelligenza emotiva.

6. L'UTILIZZO DEI SOCIAL MEDIA

Argomenti:

La gestione dell'immagine e della reputazione sui social, pubblicizzare la propria azienda sui social

Scheda di iscrizione “Master Gestione di Impresa”

Tel. 0382 433115/26 fax 0382 433165/76

Impresa _____ con sede a _____ (_____)

cellulare _____ Tel. (____) _____ mail _____

P. IVA _____ C. F. _____

Nominativo partecipante _____ Titolare Socio

N. dip. _____ N. soci: _____ Attività svolta dall'azienda: _____

Associato CNA: SI NO

(timbro e firma)