



FORMAZIONE DIRIGENTI, QUADRI, IMPRENDITORI E PREPOSTI A FUNZIONI MANAGERIALI

Apindustria in collaborazione con la Fondazione Idi (Istituto Dirigenti Italiani), ente paritetico tra Confapi e Federmanager, propone e realizza percorsi formativi su temi innovativi con taglio manageriale, rivolti ad Imprenditori, Dirigenti e Quadri delle Piccole e Medie Imprese.

Con la presente sottoponiamo alla vostra attenzione la seguente scheda chiedendovi di selezionare i corsi di vostro interesse.

TITOLO CORSO	Data	N° ore	N° Part.
Tecniche di auto aiuto strategico	29/05/2019	8	
Checkup 4.0 della propria azienda: diagnosi delle performance aziendali	19/06/2019	8	
Facilitare il cambiamento	28/06/2019	8	
L'informazione diventa conoscenza: dal PDCA Deming alla condivisione del patrimonio informativo aziendale	25/09/2019	8	

Selezionare la casella di interesse:

- ASSOCIATI CONTRATTUALI IDI: partecipazione gratuita;**
- QUOTA SINGOLA GIORNATA: € 100,00 (esente IVA)**
- IMPRENDITORI** del sistema CONFAPI e Quadri delle aziende associate IDI: quota annuale agevolata di **€ 150,00*** alla fondazione IDI;
- IMPRENDITORI, DIRIGENTI E QUADRI NON ISCRITTI CHE VOGLIONO DIVENTARE SOSTENITORI:** Pagamento alla Fondazione IDI di una quota annuale di € 300,00*.
- QUADRI NON SUPERIORI delle aziende associate IDI:** quota annuale di € 150,00*.

***possono partecipare a tutti i corsi della programmazione annuale IDI.**

I corsi verranno svolti presso la sede di Apindustria, Via Filippo Lippi, 30 - Brescia.

Se interessati a partecipare Vi invitiamo a compilare ed inoltrarci la scheda via email a formazione@apindustria.bs.it.

AZIENDA _____			
Referente _____			
Telefono _____	Fax _____	e-mail _____	
Qualifica	<input type="checkbox"/>	Dirigente	<input type="checkbox"/>
Associato IDI	<input type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/>
		Quadro Superiore	<input type="checkbox"/>
		NO	<input type="checkbox"/>
		Titolare	<input type="checkbox"/>

Da restituire all'Ufficio Formazione Apindustria Brescia:
tel. 03023076 - fax 0302304108 - email formazione@apindustria.bs.it



<p>TECNICHE DI AUTO AIUTO STRATEGICO (Dott. Psicologo Efrem Sabatti)</p>	<p>CHECKUP 4.0 DELLA PROPRIA AZIENDA: DIAGNOSI DELLE PERFORMANCE AZIENDALI (Ing. Livio Lavelli)</p>
<p>29/05/2019 (09:00-13:00/14:00-18:00)</p>	<p>19/06/2019 (09:00-13:00/14:00-18:00)</p>
<p>Spesso, nella quotidianità lavorativa, capita di rimanere imprigionati all'interno di vere e proprie trappole mentali che impediscono di trovare soluzioni ai problemi. Come si strutturano, come si mantengono e soprattutto come si superano le problematiche che generano ansie, rimuginazioni, conflitti esasperanti tra colleghi e che ingenerano delle spirali progressive di tensione?</p> <p>Lo scopo dell'intervento formativo è di analizzare alcune tra le più frequenti problematiche che invalidano, o rendono complessa, la vita professionale.</p> <p>Contenuti:</p> <ul style="list-style-type: none"> Le trappole del pensiero: ragionare troppo, pensare positivo, decidere per principio, ecc... Le trappole dell'azione: insistere eccessivamente, evitare, cambiare idea in continuazione, ecc... Stratagemmi e soluzioni: costruire visioni che facilitano il cambiamento Superare conflitti, paure, rimuginazioni, ansia delle decisioni Cambiare costantemente rimanendo gli stessi Vincere senza combattere 	<p>In un contesto che vede le aziende cimentarsi nella quarta rivoluzione industriale, che impone di ridisegnare l'impresa occorre intervenire in tutti i processi per innescare azioni di innovazione e miglioramento.</p> <p>L'obiettivo del corso è valutare le implicazioni sull'organizzazione aziendale, sulla programmazione della produzione, sull'efficienza e sulla gestione delle risorse umane.</p> <p>Contenuti</p> <ul style="list-style-type: none"> Analisi dei processi aziendali: innovazione e riorganizzazione Analisi delle opportunità Acquisto/trasformazione/integrazione delle macchine Progettazione digitale, prototipazione digitale, produzione digitale Assistenza/manutenzione e feedback in tempo reale Marketing digitale: recepire il valore d'uso, personalizzazioni e mondo social Integrazione Sicurezza Qualità 4.0 Valutazione e pianificazione della formazione delle competenze delle risorse umane
<p>FACILITARE IL CAMBIAMENTO (Dott. Psicologo Efrem Sabatti)</p>	<p>L'INFORMAZIONE DIVENTA CONOSCENZA: DAL PDCA DEMING ALLA CONDIVISIONE DEL PATRIMONIO INFORMATIVO AZIENDALE (Dott. Stefano Poletti)</p>
<p>28/06/2019 (09:00-13:00/14:00-18:00)</p>	<p>25/09/2019 (09:00-13:00/14:00-18:00)</p>
<p>Uno degli aspetti più complessi nell'ambito professionale è arginare la resistenza al cambiamento, quando questo risulta vantaggioso o inevitabile. L'atteggiamento di opposizione al cambiamento, sotto molti punti di vista è spiegabile sulla base del fatto che spontaneamente si tende a mantenere ciò che ha funzionato. Secondo questa logica, quindi, una volta che un sistema o una procedura si è consolidata, si fa di tutto per mantenerla.</p> <p>Lo scopo dell'intervento formativo è di analizzare la struttura delle logiche che stanno alla base di questa difficoltà di cambiamento, le tipologie di resistenze più frequenti e come affrontarle efficacemente.</p> <p>Contenuti</p> <ul style="list-style-type: none"> Le logiche ordinarie e le logiche non ordinarie: contraddizioni, paradossi e credenze Strategie, tattiche, singole manovre Stratagemmi essenziali per dirimere i problemi Individuare e gestire le resistenze degli interlocutori 	<p>Dalla "Ruota di Deming" alla Qualità Totale: come il digitale aiuta a presidiare meglio le responsabilità operative e il "chi fa cosa". L'importanza di pianificare, gestire e verificare i risultati, così da trarne indicazioni per il miglioramento continuo e permanente. Il patrimonio informativo aziendale diventa conoscenza condivisa; i processi diventano patrimonio comune e le piattaforme digitali il veicolo per consentire il rapido accesso alle informazioni e alle conoscenze aziendali.</p> <p>Contenuti:</p> <ul style="list-style-type: none"> il "chi fa cosa" alla base della qualità totale il valore dell'informazione nelle logiche Lean dal Kanban al Customer relationship Management Rimuovere i vincoli geografici e temporali abbattere i costi lavorando meglio aree business, prodotti, commesse e sottocommesse: il fascicolo digitale del cliente e del progetto creazione di un task all'interno di un processo e parametrizzazione dei flussi informativi responsabilità e delega strumenti di controllo e monitoraggio