

SOMMARIO

Consulente per la sicurezza nei trasporti di merci pericolose
Pag. 2.3

La formazione dei trainer aziendali
Pag. 3

Fixed Assets Management, la corretta gestione dei beni patrimoniali aziendali
Pag. 3

Teamworking: come costruire team efficaci
Pag. 3.4

International business presentations
Pag. 4

I 5 gradini del manager efficace
Pag. 4

Il budget base
Pag. 4.5

Le imposte indirette in contabilità e nel bilancio
Pag. 5

Il controllo di gestione su foglio elettronico nella PMI
Pag. 5.6

Telephone training
Pag. 6

AssoInforma 10

Outdoor Management Training

... "se senti dimentichi, se vedi ricordi, se fai impari"

L'Outdoor Management Training è un tema che genera interesse, eccitazione e sovente, mistero all'interno della comunità dei professionisti dello sviluppo manageriale.

metodologia formativa, esperenziale che si realizza in ambienti "all'aperto" al di fuori delle comodità dell'aula tradizionale.

Anche il ruolo del docente è estremamente diverso da quello dell'aula tradizionale, egli si spoglia dell'"abito accademico" per indossare il ruolo più interattivo di trainer come "facilitatore" dei processi di apprendimento, in cui la posizione centrale e determinante è quella del partecipante.

L'Outdoor Management Training è una metodologia multiforme, di conseguenza, esiste il pericolo che questa diversità sia ignorata anziché utilizzata generando confusione circa i suoi vantaggi e svantaggi.

Esso costituisce in realtà, un "contenitore metodologico" che racchiude in se programmi di sviluppo formativo che si differenziano profondamente tra loro.

Un modo per esplorare l'Outdoor Management Training è quello di definirne alcuni elementi chiave: i *progetti*, le *review*, gli *obiettivi*. I *progetti* rappresentano le attività esperenziali vere e proprie, l'"azione". Si possono collocare lungo un continuum delimitato dai due poli, "compiti a struttura forte" e "compiti a struttura debole". Un progetto a struttura forte è caratterizzato da obiettivi molto definiti e circoscritti e scarsa discrezionalità dei partecipanti

sulle modalità per conseguirli. Diversamente un progetto a struttura debole è poco prescrittivo e i partecipanti devono definire autonomamente l'obiettivo e il modo/i per raggiungerlo.

La *review* rappresenta la fase di approfondimento e analisi svolta successivamente al progetto. Ha lo scopo di chiarire e analizzare le dinamiche innescatesi durante lo svolgimento del progetto e di massimizzare l'apprendimento attraverso la discussione, i riferimenti teorici e le analogie con il contesto lavorativo.

Una sessione di review ad "alta intensità" è caratterizzata da elevati livelli di



franchezza, interazione e - talvolta - sfida tra i partecipanti.

In una review a "bassa intensità", viceversa, la spinta del trainer allo scambio di feedback sarà minima e gli spunti di riflessione derivanti dall'attività rimarranno ad un livello più generale, non specificamente riferiti ad azioni individuali. Gli *obiettivi* che possono essere raggiunti con questa metodologia riguardano sostanzialmente:

- a) skill "generalistiche" o "trasversali";
- b) skill "specialistiche";
- c) sviluppo di auto-consapevolezza e di consapevolezza degli altri;
- d) divertimento.

L'ultima delle quattro categorie è autoesplicativa. Le "skill generalistiche" costituiscono le più complesse abilità del management. Rappresentano una possibile varietà di approcci utilizzabili in molteplici contesti, e comprendono le capacità di *leadership* e di *team building*, di *gestione del cambiamento*, di *problem solving*, di *motivare gli altri* e di *affrontare efficacemente l'incertezza e l'ambiguità*. La categoria delle "skill specialistiche" si riferisce a specifiche capacità che possono essere applicate più o meno nello stesso modo in molte situazioni. Ad esempio, l'ascolto attivo, le abilità negoziali e di parlare in pubblico sono capacità rispetto alle quali alcune specifiche tecniche possono essere apprese ed applicate in diverse circostanze.

Lo "sviluppo di una maggiore consapevolezza di se stessi e degli altri" è, probabilmente, il meno diretto degli obiettivi perseguibili; potenzialmente, però, è il più importante.

Ad esempio, nonostante il numero di "lezioni" ricevute sull'importanza di variare il proprio stile di leadership rispetto ai diversi contesti relazionali, se un individuo non "prova in prima persona" come quegli stili operano in diverse circostanze e che tipo di effetti provocano, risulta molto difficile - se non impossibile - sviluppare una certa flessibilità di approccio.

Spesso i partecipanti esibiscono comportamenti i cui effetti sono assolutamente ignoti fino a quando, durante il seminario, non ricevono feedback dai colleghi. Stili fortemente direttivi, ad esempio, adottati con l'intenzione di mostrare sicurezza di sé, possono avere come effetto quello di far apparire il leader come egoista, poco attento alle esigenze del gruppo, con ripercussioni deleterie sulle motivazioni e il coinvolgimento dei collaboratori.

L'Outdoor Management Training costituisce un potentissimo "veicolo" per lo sviluppo di una migliore conoscenza di sé stessi e degli altri per tre ordini di ragioni:

- 1) Il comportamento "vero" di una persona è facilmente osservabile durante un programma outdoor; infatti, è quasi impossibile "nascondersi" dietro norme e schemi di tipo organizzativo, in un ambiente in cui questi fattori significano davvero poco;
- 2) I comportamenti di una persona, e gli effetti conseguenti, sono "osservabili" e "osservati" dal trainer e degli altri partecipanti. Durante la review ognuno è incoraggiato a riflettere e confrontarsi sui comportamenti rilevati e sulle loro conseguenze;
- 3) Se il diretto interessato non è in grado di cogliere sul momento l'effetto delle proprie azioni, potrà essere facilitato a farlo dai feedback degli altri partecipanti.

Efficacia del metodo - I professionisti dello sviluppo organizzativo sostengono che i manager, in ambienti non-familiari abbandonino l'utilizzo dei comportamenti organizzativi appresi agendo comportamenti non "mascherabili" da norme gerarchiche o di aula. Inoltre, il porre i manager in situazioni non familiari, quali quelle dell'Outdoor, fornisce l'opportunità di workshop viventi per gestire l'incertezza e il cambiamento - cosa che nessun testo o docenza d'aula può emulare.

Mossman (1983), ritiene che la forza del metodo outdoor "derivi dall'immediatezza delle conseguenze di un successo o di un fallimento" e della comprensione di "cosa" ha avuto effettivamente successo e/o di "cosa" ha fallito.

Si favorisce così un processo di apprendimento più potente delle simulazioni d'aula: azioni (o inazioni) reali dei partecipanti producono conseguenze reali. Quanto detto ci porta a concludere che, l'Outdoor Management Training, basandosi direttamente sulle "azioni o inazioni reali" dei partecipanti, crea, rispetto alle altre metodologie di sviluppo manageriale, le condizioni maggiormente favorevoli all'apprendimento.

Per maggiori informazioni sull'Outdoor management Training: www.impactitalia.it ■

<il corso>

Consulente per la sicurezza nei trasporti di merci pericolose

1,8,15,22,29 marzo

Il D.L. n. 40 del 4 febbraio 2000 ha imposto alle

Aziende che effettuano trasporti di merci pericolose la nomina del Consulente per la sicurezza. Come noto, infatti, sia i titolari di certificato provvisorio sia coloro che vorranno acquisire il titolo per svolgere tale professione, dovranno sostenere e superare un esame di qualificazione presso le Commissioni istituite a livello regionale, sulle materie previste dal suddetto decreto.

Il corso si propone, quindi, di mettere nelle condizioni il partecipante di superare il previsto esame per l'ottenimento del certificato di formazione professionale per svolgere l'attività di Consulente per la sicurezza dei trasporti di merci pericolose. Il corso si svolgerà alternando lezioni in aula, esercitazioni pratiche e simulazioni di situazioni concrete. Al termine del corso è prevista una prova di verifica con una simulazione dell'esame. ■

<il corso>

La formazione dei trainer aziendali

4,5 marzo

Obiettivi del corso sono: imparare a "mirare" gli affiancamenti valutando tempi ed obiettivi; progettare un percorso completo per garantire il trasferimento delle competenze critiche; riconoscere le situazioni più frequenti d'impasse; contrastare i fattori che squalificano o inficiano il risultato della formazione; individuare quali persone coinvolgere per dare il giusto peso al processo formativo.

I macro argomenti trattati saranno:

- I benefici e le opportunità del training;
- Costi e benefici;
- Il ruolo del trainer;
- Scendere in campo;
- Organizzare il processo;
- Strumenti;
- Organizzazione delle attività. ■

<il corso GRATUITO>

Fixed Assets Management, la corretta gestione dei beni patrimoniali aziendali: strategie e strumenti

6 marzo

Una corretta ed efficace gestione dei beni patrimoniali rappresenta una necessità sempre crescente per l'operatore economico moderno.

Diventa sempre più frequente infatti la necessità di intervenire sui cespiti sia a livello fisico (trasferimenti, modifiche, manutenzione, etc.) sia a livello contabile (scorpori, fusioni leggi di rivalutazione monetaria, etc.).

E' evidente che ogni intervento di questo tipo, che deve essere correttamente rilevato nel bilancio societario, è celermente eseguibile solo se la Società dispone di dati analitici attendibili e di un sistema gestione cespiti veramente efficace.

In caso contrario questi interventi comportano per l'azienda onerosi impegni di personale e, conseguentemente, costi notevoli. ■

<il corso>

Teamworking: come costruire team efficaci

11 marzo

L'obiettivo del corso è di far riconoscere il contributo del leader e di ciascun partecipante al team. Come la leadership ruota tra i componenti di un team? Il seminario sviluppa capacità, strategie e comportamenti per migliorare il team working,

626/94



nuova edizione

17,20,24 marzo

Non iscriversi potrebbe essere... pericoloso.

Pronto soccorso



individuando le potenzialità e le competenze distintive di un gruppo di lavoro di successo. Segnala le criticità ed i punti di attenzione per un efficace team building. Analizza i comportamenti individuali messi in atto in gruppo evidenziando comportamenti funzionali e non funzionali dei componenti. ■

<il corso>

International Business Presentations

13,14 marzo

The presentation can be a powerful vehicle for transmitting proposals, plans and results, market, financial or technical information, solutions to problems. It is also a way of transmitting an image of yourself and your own organisation.

In the Anglo-Saxon business culture particularly it is now an established part of company ritual. It is thus a critical moment of communication, especially when making presentations to non-Italian business partners. This seminar is designed for entrepreneurs and managers who make, or will make, business presentations to international audiences.

Training is held entirely in English, so participants need to have "a good working knowledge" of the language. ■

<il corso>

I 5 gradini del manager efficace

14,20,27 marzo, 2,10 aprile

Nel 1989 Robin Williams interpretava ne "L'attimo fuggente" il professor Keating, uno stravagante insegnante di lettere che invita i propri studenti ad innalzarsi sopra i banchi. "E' proprio quando credete di sapere qualcosa che dovete guardarla da un'altra prospettiva" suggerisce il professor Keating saltando in piedi sulla cattedra. L'invito è rivolto a giovani studenti eterodiretti da un insegnamento tradizionale e nozionistico, ma è evidentemente generalizzabile. Esso è uno sprone a non restare immobilizzati nella propria cultura, a non ritenersi mai arrivati facendo invece fluire la coscienza ai confini del proprio orizzonte quotidiano. Esso è un invito a crescere in sé stessi.

Una simile opportunità di crescita Assoservizi la propone, per i vertici delle organizzazioni aziendali, attraverso un seminario residenziale di 5 giornate, "I 5 gradini del manager efficace", destinato ad ampliare gli aspetti manageriali che, al di là delle competenze tecniche, più sono decisivi per il successo e dell'azienda e personale. I temi affrontati, Farsi capire, Capire l'altro, Come correggere un collaboratore, La leadership ed Il benchmarking saranno sviluppati da docenti di comprovate qualità e competenza, nella prestigiosa cornice della Foresteria del Castello di Rivalta nei giorni 14,20 e 27 marzo, 3 e 10 aprile.

Il costo del percorso è particolarmente contenuto (€ 925,00 comprensivo di pranzi e materiale), ed anche per questo i posti a sedere nell'aula di Assoservizi, come in quella del professor Keating, di cui si accennava poc'anzi, sono limitati. La invitiamo pertanto, se interessato, a prendere contatto con i nostri uffici ed a cogliere l'attimo. ■

<il corso>

Il budget base

20 marzo

L'iniziativa è rivolta al personale d'azienda che opera

i 5 gradini del manager efficace

seminario residenziale presso la Foresteria del Castello di Rivalea

14,20,27 marzo, 3,10 aprile

5 seminari formativi di alto livello alternati a momenti di condivisione di esperienze ed informazioni



con particolari responsabilità funzionali e che vuole accrescere le capacità di utilizzo di tecniche economico aziendali ed imparare a costruire un budget aziendale e a definire gli obiettivi. ■

<il corso>

Le imposte indirette in contabilità e nel bilancio

21 marzo

Il corso si propone di illustrare lo stato dell'arte in materia di rilevazione e valutazione dei crediti e debiti tributari, in relazione all'obbligo tecnico e giuridico di contabilizzare tanto le imposte correnti quanto le imposte differite.

Gli argomenti trattati saranno:

- Le imposte dirette ed il principio di competenza economica;
- L'evoluzione della normativa;
- Il principio contabile nazionale n. 25;
- Crediti e debiti di natura tributaria;
- Fondi per imposte;
- Risultato d'esercizio e reddito imponibile:

differenze permanenti e temporanee;

- Analisi delle principali differenze: in particolare gli ammortamenti anticipati;
- Calcolare e gestire i fondi per imposte differite: esempi pratici;
- Redigere correttamente la nota integrativa;
- Il confronto con la prassi internazionale: lo IAS n. 12. ■

<il corso>

Il controllo di gestione su foglio elettronico nella PMI

27,31 marzo, 3 aprile

Il corso si propone di fornire una panoramica e relativi approfondimenti sui principi fondamentali e le tecniche applicative più diffuse in merito alla contabilità industriale ed al controllo di gestione. Vuole altresì illustrare il funzionamento di un software su foglio elettronico (Microsoft Excel), ampiamente collaudato, in grado di supportare efficacemente l'aspetto operativo delle tematiche trattate e che verrà distribuito in omaggio ai partecipanti. Verranno simulati casi aziendali mediante l'utilizzo



Sai l'inglese? Provacelo!

Assoservizi organizza seminari dedicati a chi quotidianamente si confronta con operatori che parlano l'inglese. I seminari sono tenuti interamente in inglese e sviluppano la capacità di relazionarsi in pubblico, al telefono, nella negoziazione, nella gestione del cliente, nella presentazione del prodotto.

- 27 febbraio: Public speaking
- 13,14 marzo: International business presentations
- 28 marzo: Telephone training
- 28 aprile: Effective negotiating
- 28 maggio: Customer care
- 27 giugno: Making presentations



dello stesso software al fine di testare la sua efficacia operativa presso tutte le piccole e medie imprese di produzione di beni e servizi o appartenenti al settore della distribuzione. ■

<il corso>

Telephone training

28 marzo

Nel caso di relazioni internazionali, la comunicazione telefonica costituisce spesso l'unica possibilità pratica di mantenere contatti con il proprio interlocutore straniero. Si consideri che:

- tra tutte le modalità comunicative, la comunicazione telefonica è inferiore, per efficacia, solamente al dialogo diretto;
- i primi quindici secondi di conversazione possono influenzare una comunicazione telefonica sino a condizionarne l'esito;
- doverci esprimere in una lingua diversa dalla nostra può aumentare le difficoltà di comunicazione;
- è importante migliorare la qualità della comunicazione adeguandola alla moderna cultura anglosassone, cui fa ormai riferimento il business internazionale.

Il corso di Telephone training si pone l'obiettivo di dare soluzione all'interrogativo:

STIAMO USANDO LA TECNICA COMUNICATIVA PIU' EFFICACE PER INFLUENZARE IL NOSTRO INTERLOCUTORE STRANIERO?

Il corso insegnerà come come apprendere le più sofisticate skills comunicative e utilizzarle per migliorare la nostra efficacia comunicativa. ■

Per informazioni:



Assoservizi Piacenza

Via IV Novembre 132, 29100 Piacenza
Tel. 0523/450411 fax 0523/452680
www.assoservizi.piacenza.it
e-mail: info@assoservizi.piacenza.it



Consorzio For.P.In.

V.le Sant'Ambrogio, 23
Tel. 0523/335825 fax 0523/334923
www.forpin.it
email: fopin@forpin.it



15% se sei un'azienda con meno di 35 dipendenti o se sei un Giovane Imprenditore

www.assoservizi.piacenza.it

Risparmiare è possibile!

ecco gli sconti sul sito web:

5% se ti iscrivi on-line

10% se iscrivi più di 1 partecipante

