



Corso

**GESTIRE E TRASMETTERE  
LA PICCOLA E MEDIA IMPRESA**





Obiettivi, destinatari, programma,  
metodi didattici, orari, durata e data  
di inizio, corpo docente, costo di  
iscrizione

## I bisogni formativi assunti dell'imprenditore:



- individuare e anticipare **nove problemi cruciali** per lo sviluppo dell'impresa;
- applicare gli **strumenti gestionali** idonei per risolverli nel modo più efficiente

## I criteri progettuali privilegiati:


- **la semplicità** ,  **i nove problemi** ineludibili e prioritari da analizzare;
- **la concretezza**  scelta dei **dieci strumenti** più idonei per la risoluzione dei nove problemi;
- **l'interdisciplinarietà**  i nove problemi affrontati in modo interfunzionale e integrato;
- **l'autoanalisi individuale**  ciascun partecipante può applicare i dieci strumenti alla propria impresa

## Obiettivi didattici:



- **illustrare, analizzare e risolvere i nove problemi** della gestione ritenuti fondamentali e dunque da presidiare;
- **fornire i dieci strumenti** indispensabili e necessari all'imprenditore per gestire in modo consapevole ed efficiente un'impresa di piccola e media dimensione.

## Destinatari:

- **imprenditori**  che intendano ripensare in modo critico all'assetto gestionale della propria impresa;
- **figli o parenti di imprenditori**  che vogliono prepararsi per assumere la successione e la leadership dell'impresa;
- **collaboratori dell'imprenditore** (familiari, dirigenti e quadri)  di alto potenziale destinati a ricoprire in futuro ruoli di primo piano nella gestione aziendale.

## **Il programma: 10 moduli didattici**

<b>MODULO</b>	<b>ORE</b>
1 La pianificazione e il controllo economico della gestione	14
2 Il fabbisogno finanziario e la domanda di credito alle banche	14
3 Il marketing e il piano di marketing	14
4 Le prestazioni aziendali e la creazione di valore	14
5 i contratti di lavoro non standard e la gestione degli appalti	14
6 La gestione delle relazioni sindacali	14
7 La prevenzione dei rischi non di mercato: l'integrazione tra il sistema della qualità e della sicurezza del lavoro (SGSL)	21
8 La modifica dei confini aziendali: il calcolo di convenienza delle esternalizzazioni e delle forme a rete	11
9 La trasmissione dell'impresa e il passaggio generazionale	7
10 Convegno finale di corso	4
<b>Totale ore</b>	<b>120</b>

## Il programma: 10 moduli didattici

MODULO	ORE
<p><b>1 La pianificazione e il controllo economico della gestione</b>                      Il piano aziendale: i contenuti e le nozioni base                      Lo strumento applicativo: il <i>business plan</i>; come si costruisce.</p>	11
<p>Analisi e discussione dei <i>business plan</i> presentati dai partecipanti</p>	3
<p><b>2 Il fabbisogno finanziario e la domanda di credito alle banche</b>                      Il fabbisogno finanziario: le determinanti (la lunghezza del ciclo di gestione, la politica di vendita e dei pagamenti, ecc). La strategia finanziaria: la composizione delle fonti di finanziamento                      Lo strumento applicativo: il bilancio riclassificato, il budget finanziario e le informazioni qualitative per la domanda di finanziamento bancario.</p>	11
<p>Analisi e discussione dei budget finanziari presentati dai partecipanti</p>	3

## Il programma: 10 moduli didattici

MODULO	ORE
<p><b>3 Il marketing e il piano di marketing</b> L'analisi della domanda e del mercato, la gestione del prezzo e la scelta dei canali di vendita: le tecniche della segmentazione. Lo strumento applicativo: il piano di marketing</p>	11
<p>Analisi e discussione dei piano di marketing dei partecipanti</p>	3
<p><b>4 Il patrimonio strategico dell'impresa. Le misure delle prestazioni tangibili ed intangibili: il controllo della prestazione (performance management) e le misure (<i>balance score card, key performance indicators - KPI</i>)</b> Lo strumento applicativo: la scheda di valutazione bilanciata (la <i>balance score card</i>)</p>	11
<p>Analisi e discussione della <i>balance score card</i> compilata dai partecipanti</p>	3



## Il programma: 10 moduli didattici

MODULO	ORE
<p><b>5 La gestione dei contratti di lavoro non standard e degli appalti</b></p> <p>L'evoluzione della legislazione del lavoro: il Decreto Poletti, le opportunità delle tipologie contrattuali disponibili (standard e non)</p> <p>Lo strumento applicativo: la <i>check list</i> di certificazione dei contratti di lavoro in essere (a progetto, apprendistato ecc.) e di appalto</p>	11
<p>Analisi e discussione dei contratti di lavoro non standard e di appalto dei servizi adottati dai partecipanti</p>	3
<p><b>6. La gestione delle relazioni sindacali in impresa.</b></p> <p>I diritti e le prerogative sindacali nelle piccole imprese.</p> <p>L'evoluzione: la contrattazione di II livello (aziendale e territoriale). La contrattazione in deroga.</p>	7

## Il programma: 10 moduli didattici

MODULO	ORE
<p><b>7 La prevenzione dei rischi non di mercato e l'integrazione tra il sistema della qualità e della sicurezza del lavoro (SGSL)</b></p> <p>I rischi da stress lavoro correlato: gli approcci alternativi. I costi sociali di non prevenzione; la politica e degli investimenti in sicurezza. L'integrazione tra i sistemi di qualità e di gestione e di sicurezza del lavoro (SGSL).</p> <p>Gli strumenti applicativi: il <i>questionario VARP</i>, l'<i>analisi SHIELD</i>, la <i>scheda di integrazione</i> dei sistemi di qualità e SGSL</p>	11
<p>Analisi e discussione della valutazione del rischio stress lavoro correlato., dei costi sociali e dell'integrazione dei sistemi di qualità e sicurezza delle imprese partecipanti derivanti dall'applicazione del <i>questionario VARP</i>, del <i>metodo SHIELD</i>, e della <i>scheda di integrazione</i></p>	10

## Il programma: 10 moduli didattici

MODULO	ORE
<p><b>8 La modifica dei confini aziendali: esternalizzazioni e forme a rete</b></p> <p>L'esternalizzazione: vantaggi, limiti e calcoli di convenienza. Le forme a rete (burocratica, sociale e proprietaria). Il contratto di rete di impresa</p> <p>Lo strumento applicativo: il calcolo dei costi di produzione e di transazione nelle scelte <i>to make or to buy</i>, della forma a rete prescelta (incluso il contratto di rete di impresa)</p>	7
<p>Analisi e discussione delle attività esternalizzate e/o delle forme a rete esistenti (o previste) nelle imprese dei partecipanti mediante il calcolo dei costi di transazione</p>	4
<p><b>9 La trasmissione dell'impresa e il passaggio generazionale</b></p> <p>Sistema di impresa e della famiglia. I modelli di successione. Il processo di successione: attori e ruoli, la formazione, l'ingresso in impresa, la delega i conflitti e la loro risoluzione</p>	7
<p><b>10 Il convegno finale del corso (da decidere con i discenti)</b></p>	4

## Orario del corso.

Stante la specificità dei destinatari l'orario proposto è:



- **giovedì dalle ore 17,00 alle ore 20,00,**
- **venerdì dalle ore 16,00 alle ore 20,00,**
- **sabato dalle ore 09,00 alle ore 13,00.**

Ciò consentirebbe di: illustrare ciascun problema nelle 11 ore di una settimana; assegnare il progetto sul campo e discuterlo in plenaria il giovedì (o il sabato) della settimana successiva. Ogni modulo durerebbe due settimane rendendo l'impegno in aula compatibile con l'orario di lavoro e sostenibile per i nove moduli.

---

## **La durata e l'inizio del corso.**

L'orario proposto consentirebbe lo svolgimento di due moduli per ogni mese, ovvero 5-6 mesi per gli interi dieci moduli:

L'inizio del corso, condizionato dalla partecipazione di almeno 20 partecipanti, è previsto per



**la metà del gennaio 2015.**

## I metodi didattici.

Il corso ha il taglio applicativo che richiede il ricorso ad una varietà di metodi didattici:



- **le lezioni tradizionali e le discussioni** per illustrare i concetti e gli strumenti applicativi proposti;
- il **progetto individuale** (*project work*) sul campo (nella propria realtà di impresa) per applicare gli strumenti proposti e verificarne l'adeguatezza
- il **confronto di gruppo** (con il docente e gli altri partecipanti) in aula al termine delle applicazioni

## Gli strumenti applicativi

Moduli	Strumenti applicativi
1 Il controllo della gestione	1 Il <i>business plan</i>
2 Il fabbisogno finanziario e di credito	2 Il Bilancio riclassificato 3 Il <i>budget</i> finanziario
3 Il marketing e il piano di marketing	4 Il piano di marketing
4 I <i>Key Performance Indicators</i> (KPI'S)	5 La <i>balance score card</i>
5 i contratti di lavoro e degli appalti	6 la <i>check list</i> certificazione
7 La prevenzione dei rischi non di mercato	7 Il questionario VARP 8 Il metodo SHIELD 9 La <i>check list</i> dei sistemi di qualità e di SGSL
8 La modifica dei confini aziendali:	10 Il calcolo dei costi di transazione

---

## **Il corpo docente.**

È composto dai docenti de:

- il Dipartimento di Economia «Marco Biagi»
- la Fondazione universitaria «Marco Biagi»

che hanno maturato una specifica competenza sul tema trattato e anche abilità nella didattica attiva con gli adulti operanti in impresa.



## **Il costo.**

La camera di Commercio e la Fondazione hanno deciso di finanziare la quasi totalità del costo del corso. Ciò spiega l'esigua quota di partecipazione che è di

- Euro 150,00 per i nove moduli e il convegno finale;
- Euro 50,00 per ciascun modulo nel caso della partecipazione parziale, limitata a uno o più moduli

Le modalità di iscrizione sono riportate nel sito della Fondazione.