

## Programma

### General Management Program

L'elemento distintivo di un manager è la capacità di leggere l'impresa nel suo insieme, interpretando il proprio ruolo in un'ottica strategica e proattiva. Si tratta quindi di saper interpretare un ruolo manageriale, all'interno sia di una business unit in imprese di grandi dimensioni, acquisendo capacità gestionali orientate alla comprensione delle dinamiche aziendali a 360°. Il General Management Program è un'esperienza significativa nel percorso di crescita manageriale.

### Durata e struttura

- 4 mesi
- 12 giornate d'aula
- 4 residential di 3 giornate
- Incontri con cadenza mensile
- Inizio 10 Novembre 2016 – termine 17 Febbraio 2017

### Il percorso strategico

La costruzione del modello di business  
La costruzione del vantaggio competitivo  
L'identificazione delle opportunità di crescita  
La gestione del portafoglio attività  
La formulazione e l'attuazione della strategia

### La dimensione economica

Il profilo economico e finanziario dell'impresa  
L'analisi di bilancio in un'ottica gestionale  
Gli indici di bilancio e la loro interpretazione

### I costi per le decisioni

Le configurazioni di costo e di margine  
Le metodologie di costing più adottate nelle aziende  
Le principali insidie nella determinazione del costo dei prodotti  
L'utilizzo dei costi e dei margini per le decisioni

### Marketing e vendite

Marketing Funnel vs Inbound Marketing  
Benchmarking competitivo  
Profilazione della clientela e Value proposition  
Modelli e Strumenti di marketing  
Web e social media nel BtoB  
KPI Marketing & Sales  
Piano di marketing

### Supply Chain e Innovazione

Le determinanti dei sistemi operativi  
Lo sviluppo della Supply Chain  
Organizzare e gestire l'innovazione  
Pianificazione e controllo dei progetti di sviluppo dei nuovi prodotti

### People Management

Le dimensioni del ruolo manageriale  
Leadership: dimensioni e stili  
La differenza tra leadership e stile di leadership  
Change Management  
La gestione dei collaboratori e delle relazioni  
Team Building  
Come sviluppare le capacità di people management

## Business Plan

Il business plan: struttura e contenuti  
 La definizione della value proposition dei prodotti/servizi  
 Lo sviluppo delle diverse tipologie di piani  
 I dati di fattibilità economico-finanziaria  
 La formalizzazione e la comunicazione del business plan

## Business Game conclusivo

## Descrizione dei corsi

La descrizione dettagliata dei corsi è disponibile nell'apposita sezione del sito web della Scuola ([www.bbs.unibo.it](http://www.bbs.unibo.it)) e nella brochure del programma.

## Calendario delle lezioni

NOVEMBRE			
	Giovedì 10	Venerdì 11	Sabato 12
9,15-13,00	Orientamento al cliente <i>Daniele Rimini</i>	Percorso strategico <i>Paolo Di Marco</i>	People Management <i>Andrea Galli</i>
13,00 - 14,00	Pausa pranzo		
14,00 - 17,45	Approccio al mercato <i>Daniele Rimini</i>	Le valutazioni economico finanziarie <i>Paolo Di Marco</i>	Change Management <i>Andrea Galli</i>
NOVEMBRE - DICEMBRE			
	Mercoledì 30 Novembre	Giovedì 1 Dicembre	Venerdì 2 Dicembre
9,15-13,00	Le valutazioni economico finanziarie <i>Paolo Di Marco</i>	I costi per le decisioni <i>Paolo Di Marco</i>	Value Proposition <i>Daniele Rimini</i>
13,00 - 14,00	Pausa pranzo		
14,00 - 17,45	Le valutazioni economico finanziarie <i>Paolo Di Marco</i>	Caso aziendale <i>Paolo Di Marco</i>	Modelli di marketing <i>Daniele Rimini</i>
GENNAIO			
	Mercoledì 11	Giovedì 12	Venerdì 13
9,15 - 13,00	Supply chain management <i>Sergio Sapuppo</i>	Web e social media <i>Daniele Rimini</i>	Business Plan <i>Paolo Di Marco</i>
13,00 - 14,00	Pausa pranzo		
14,00 - 17,45	Supply chain management <i>Sergio Sapuppo</i>	Piano di marketing <i>Daniele Rimini</i>	Business Plan <i>Paolo Di Marco</i>

<b>FEBBRAIO</b>			
	<b>Mercoledì 15</b>	<b>Giovedì 16</b>	<b>Venerdì 17</b>
<b>9,15 - 13,00</b>	Team Building <i>Paolo Bruttini</i>	Discussione Caso <i>Paolo Di Marco</i>	Business Game <i>Fulvio Ulessi</i>
<b>13,00 - 14,00</b>	<b>Pausa pranzo</b>		
<b>14,00 - 17,45</b>	Team Building <i>Paolo Bruttini</i>	Preparazione Business Game <i>Paolo Di Marco</i>	Business Game <i>Paolo Di Marco</i>