



A SCUOLA DI MANAGEMENT

CFMT



MARKETING E ORGANIZZAZIONE FORZE DI VENDITA

novità **Creare engagement
nel customer journey**

Come coinvolgere il proprio pubblico
in maniera non convenzionale
Milano 10 ottobre - Roma 23 giugno
Udine 10 dicembre

novità **Channel & network
partner management**

La rappresentazione delle reti commerciali
e dei canali di distribuzione
Milano 18 ottobre - Roma 30 ottobre

IncurSIONE nell'ufficio acquisti
Che cosa è utile sapere per chi fa vendite
Milano 18 ottobre



CONTROLLO DI GESTIONE E FINANZA

Indicatori di performance

Come costruire i più rappresentativi indicatori
sulle performance di gestione
Milano 3 ottobre

Modelli finanziari in excel

Come costruirli e valutarli
Milano 21 settembre - Roma 13 dicembre

La lettura del bilancio per non addetti

Come approcciare i "basic" dell'area
economico-finanziaria
Milano 28 e 29 settembre - Roma 17 e 18 ottobre



STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE

novità **Anticipation: usare
il futuro nel presente**

L'anticipazione è una versione innovativa
del pensiero strategico
Roma 19 settembre - Bologna 26 settembre
Milano 10 novembre

novità **Abbattiamo i silos!**

Come risolvere i problemi inter-funzionali
Milano 28 settembre e 30 novembre
Roma 10 ottobre - Genova 28 novembre

**Startup e aziende: culture e metodologie
a confronto**

Dinosauri e gazzelle? Come costruire
un linguaggio comune tra mondi diversi
Roma 28 settembre - Milano 31 ottobre



GESTIONE RISORSE UMANE

Chi domanda... comanda!

Cambiare le regole degli incontri:
oggi la conversazione la guida io!
Udine 22 settembre - Milano 19 ottobre
Padova 16 novembre

**Coopetition: la squadra
con la voglia di vincere**

Chi fa da sé, fa per tre vs l'unione fa la forza?
Milano 17 novembre - Padova 1 dicembre
Roma 7 dicembre

Talk like ted

Come agganciare l'audience e diventare
relatori ispirazionali
Genova 21 settembre - Udine 24 ottobre
Milano 8 novembre

SEGRETERIA CORSI:

MILANO

Luigia Vendola
lvendola@cfmt.it, 02 54063137

ROMA

Lucia Canullo
lcanullo@cfmt.it, 06 5043053

La partecipazione ai corsi è gratuita e riservata ai dirigenti associati in regola con il versamento dei contributi.

GOOD BOSS VS BAD BOSS

Quali sono i comportamenti dei manager efficaci?

La ricerca Gallup 2009, che misura il grado di onestà ed etica attribuito dagli intervistati alle diverse professioni, riporta i manager in penultima posizione, appena poco più onesti dei rivenditori di macchine usate. In altre parole, se volessimo conoscere la felicità di un collaboratore all'idea di trascorrere del tempo con il proprio capo, scopriremmo che è mediamente bassissima: preferirebbe passare del tempo con chiunque altro o addirittura stare da solo. Il polso italiano non è molto diverso: i primi dati della ricerca di Cfmt e Aiads (Associazione italiana di analisi dinamica dei sistemi), svolta in collaborazione con il Clep (Centro di ricerca sul cambiamento, la leadership e il people management dell'Università Liuc) e la London business school, mostrano che solo il 23% dei collaboratori intervistati se la sentirebbe di promuovere il proprio capo come una persona con cui lavorare.

Odio il mio capo!

Su un campione di 248 rispondenti, il 45% rappresenta la popolazione dei cosiddetti "detractors", ovvero persone infelici e insoddisfatte, non propense a

dare un giudizio positivo sul proprio capo e molto pericolose per l'azienda: contribuiscono a più dell'80% del passaparola negativo nei confronti dei manager e dell'azienda, non mostrano passione per ciò che fanno, sono

tamente alle esigenze dei collaboratori.

Good boss vs Bad boss

Il 29 settembre a Milano, Cfmt presenterà i risultati della prima ricerca che non chiede ai manager



demotivati e il loro atteggiamento condiziona i colleghi, deteriorando il clima del gruppo e generando ulteriore scontentezza. Il 25% del campione invece rappresenta i "neutral", i collaboratori passivamente soddisfatti, che mediamente lavorano senza particolare entusiasmo e motivazione, ma non sono nocivi alla reputazione dell'azienda.

Questi risultati sono un chiaro segnale del fatto che le competenze e i comportamenti manageriali non rispondono adegua-

come gestiscono le persone, ma dà la parola a collaboratori, dirigenti, quadri e impiegati principalmente di aziende di grandi dimensioni e di più settori merceologici. La ricerca, con un approccio quindi del tutto innovativo basato sull'employee-point of view, si focalizza sulle esigenze e le aspettative dei collaboratori nei confronti dei loro capi gerarchici e permette di identificare l'elenco dei comportamenti manageriali che consentono ai collaboratori di lavorare al meglio e di essere totalmente engaged.



PER MAGGIORI INFORMAZIONI:

www.cfmt.it rcorradini@cfmt.it 02 5406311

La partecipazione all'evento è gratuita e riservata ai dirigenti in regola con il versamento dei contributi.