

Percorso di alta formazione per imprese edili e immobiliari

**A cura di ANCE REGGIO EMILIA – Collegio Costruttori Edili
in collaborazione con Fondazione CUOA**



Dicembre 2015 – Gennaio 2017

I partner del progetto

Ance Reggio Emilia (Sezione costruttori edili ed affini di Unindustria Reggio Emilia) rappresenta a livello amministrativo, politico e sindacale le piccole, medie e grandi imprese edili e affini private.

Rappresenta e tutela gli interessi degli imprenditori edili a livello provinciale e, pertanto, è impegnata nel promuovere l'immagine e gli interessi degli associati nei confronti delle Istituzioni pubbliche e di tutte le componenti economiche sociali finanziarie che operano nel territorio.

Eroga servizi generali di segreteria, di rappresentanza, servizi di coordinamento istituzionale e servizi di consulenza tecnica e normativa, oltre a stipulare contratti e accordi collettivi di lavori nel proprio ambito territoriale

Fondazione CUOA è una scuola di management operante a livello nazionale ed internazionale. Sorta nel 1957, è oggi uno dei più attivi centri di scambio e di elaborazione di idee sulla gestione manageriale dell'impresa esistenti in Italia.

E' sostenuta da imprese ed associazioni di categoria, istituti di credito, enti pubblici, dalle Università di Padova, Trento, Trieste, Udine, Venezia, Verona e dall'Istituto di Architettura di Venezia. Il peculiare modello del CUOA, che coniuga le esperienze e le competenze del mondo accademico con quelle dell'impresa, e il forte legame con il tessuto economico-imprenditoriale assicurano l'elaborazione di progetti di elevato livello qualitativo, rigore scientifico e di rilevante carattere applicativo.

Obiettivi del progetto

- Analizzare e comprendere il contesto di riferimento e saper trasformare ed innovare la propria azienda;
- sviluppare creatività e metodicità, a sostegno dei processi di innovazione necessari a creare il vantaggio competitivo dell'impresa;
- acquisire metodi e strumenti per progettare, produrre e misurare il valore in un'impresa del settore edile e immobiliare;
- potenziare le performance aziendali con un orientamento strategico, rispetto al mercato;
- organizzare e gestire il personale dell'impresa in modo efficace ed efficiente anche in una prospettiva di crescita;

Destinatari

Imprenditori, manager e professionisti di aziende del settore edile e immobiliare.

Articolazione e durata

Il progetto formativo prenderà avvio nel mese di **dicembre 2015** e si concluderà nel mese di **gennaio 2017**.

L'impegno del programma proposto di seguito sarà di 9 giornate d'aula, la periodicità degli incontri sarà comunque pianificata anche in relazione alle richieste dei partecipanti.

L'approccio strategico dei moduli potrà essere integrato e completato, anche negli anni successivi, con approfondimenti su tematiche più applicative e tecniche, ad esempio analisi di bilancio, finanza e controllo gestione, organizzazione lean per il cantiere, tecniche di gestione di progetti, marketing e comunicazione per imprese edili.

La possibilità di creare appuntamenti periodici, ogni anno, con percorsi mirati in relazione all'interesse del gruppo sarà da valutare anche in relazione alle esigenze emerse durante gli incontri in aula.

Sede di svolgimento

Il progetto si terrà presso a Reggio Emilia, presso la sede di ANCE Reggio Emilia.

Metodologie didattiche

Il progetto è efficace perché coinvolgente, pratico, con un output concreto. Sono chiari e definiti gli obiettivi che si vogliono raggiungere e il percorso che si segue è flessibile: sulla base di quanto emerge tra i partecipanti vengono approfonditi gli argomenti necessari, si analizzano i metodi più adeguati, si trovano gli strumenti più efficaci. È dai partecipanti stessi che nascono le proposte concrete e le soluzioni volute: si verifica velocemente quali sono i drivers su cui costruire e le eventuali criticità da superare, perché il progetto sia sentito come "il loro progetto", da portare avanti nel quotidiano e non solo nelle giornate di corso.

Spazio Web per l'apprendimento

Per accompagnare e integrare i contenuti e le modalità didattiche proprie della formazione svolta in aula, si propone l'utilizzo di un ambiente web dedicato e personalizzato, attraverso il quale, in modalità a distanza, è possibile fruire di materiali di studio e documenti di approfondimento e interagire con docenti e colleghi di corso, anche attraverso forum tematici coordinati da esperti della materia.

Modularità

I moduli compongono un percorso completo e integrato ma ogni argomento, sviluppato nelle due giornate, costituisce anche una unità autonoma. Per questo esiste la possibilità di partecipare a singoli moduli didattici in relazione all'interesse e alle necessità specifiche.

PROGRAMMA E MODULI DIDATTICI

- **Le Reti di Impresa quale modello di collaborazione e aggregazione**
- **Analisi e pianificazione strategica**
- **I nuovi modelli dell'offerta immobiliare nel segmento residenziale**
- **Il progetto e il valore: la fattibilità economica dei progetti**
- **La gestione del gruppo di lavoro**

Il programma

Le Reti di Impresa quale modello di collaborazione e aggregazione

Obiettivi specifici

Acquisire una conoscenza sulla Rete di Impresa quale modello di collaborazione e aggregazione, valutando sia gli aspetti operativi e di mercato, sia gli elementi specifici di natura contrattuale.

Durata:

1 giornata di formazione, della durata di 6 ore (dalle ore 8 alle ore 14).

Data: dicembre 2015

Contenuti

- Introduzione al concetto di rete di impresa: modelli di business e catena del valore nel progetto della rete d'impresa
- Forme di collaborazione e aggregazione nella costituzione delle reti d'impresa
- La fotografia del mercato: i dati sulla diffusione del fenomeno delle reti d'impresa
- Profili giuridici dei contratti di rete
- Il contratto di rete: gli elementi costitutivi e caratterizzanti la fattispecie giuridica
- Illustrazione di un esempio di contratto di rete
- Esempi riferiti al settore edile e immobiliare

Relatore

Eleonora Greppi - Avvocato internazionalista, Partner dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners. Specializzato in Diritto commerciale internazionale, si occupa di contenzioso, diritto della proprietà industriale e della concorrenza, recupero crediti all'estero e diritto societario nazionale ed internazionale.

Il programma

Analisi e pianificazione strategica

Obiettivi specifici

Acquisire metodologie e strumenti a supporto dell'analisi strategica del contesto competitivo del settore edile, identificare i sentieri di creazione del valore nell'ambito del settore, apprendere le nozioni fondamentali per il disegno e l'attuazione del processo di pianificazione strategica.

Durata

2 giornate di formazione di 6 ore ciascuna (dalle 8 alle 14).

Periodo di riferimento: febbraio 2016

Contenuti:

- Strategia: definizione e concetti di base
- Strategia: strumenti
- Strategia: processo
- Il disegno del Business Model: l'approccio Business Model Generation.

Relatore

Andrea Stefani. Laurea in Economia Aziendale presso l'Università Ca' Foscari di Venezia. Consulente di direzione e formatore. Si occupa delle tematiche relative alla progettazione ed implementazione dei processi e degli strumenti di Pianificazione Strategica e Programmazione e Controllo, sia per aziende, sia per enti pubblici, pubblica amministrazione locale ed enti non profit. È esperto in organizzazione e gestione dei processi finalizzati allo sviluppo aziendale. In Fondazione CUOA fa parte della Faculty degli MBA e dei master, sia executive che per giovani, di CUOA Finance e dell'area formazione su misura. Insegna Controllo di Gestione al Corso di Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale dell'Università degli Studi di Padova. Insegna Management dei Servizi presso la facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Trento.

Il programma

I nuovi modelli dell'offerta immobiliare nel segmento residenziale

Obiettivi specifici

Riconoscere e valutare le opportunità di investimenti e progetti dei nuovi segmenti del mercato residenziale.

Durata

2 giornate di formazione di 6 ore ciascuna (dalle 8 alle 14).

Periodo di riferimento: maggio 2016

Contenuti:

- Le formule di maggiore interesse dell'offerta real estate nel segmento residenziale, non più limitate all'investimento delle famiglie, ma articolate in offerte orientate alla
- locazione con diverse accentuazioni di mercato o di carattere sociale (studenti universitari, lavoratori fuori sede, aree del disagio sociale, giovani coppie, co-housing ecc.)
- Ricognizione delle condizioni di partenza dello sviluppo immobiliare, ad esempio l'acquisizione delle aree, e della solvibilità della domanda
- Rassegna di esperienze operative nei nuovi segmenti dell'offerta residenziale e opportunità sulla base di un approccio interdisciplinare.

Relatore

Uberto Visconti. Laurea in Architettura (Urbanistica) presso il Politecnico di Milano. Dottorato di Ricerca in Pianificazione Territoriale e Mercato Immobiliare presso il Politecnico di Torino. Attualmente ricopre il ruolo di direttore di business unit della società Europrogetti & Finanza, gruppo Arcotecnica. Ha lavorato in precedenza in ING Real Estate Development, Valori Urbani, Scenari Immobiliari.

Il programma

Il progetto e il valore: la fattibilità economica dei progetti

Obiettivi specifici

Valutare le condizioni di convenienza degli investimenti immobiliari privati e in accordo con le amministrazioni pubbliche.

Durata

2 giornate di formazione di 6 ore ciascuna (dalle 8 alle 14).

Periodo di riferimento: settembre 2016

Contenuti:

- Sviluppare la capacità di verificare la fattibilità economica di una iniziativa immobiliare
- Acquisire i riferimenti di base per la valutazione della fattibilità economica di un progetto tramite le tecniche della discounted cash flow analysis e l'impiego di alcuni primari indicatori finanziari (IRR, NPV), sulla base delle valutazioni in merito ai valori di costo e di ricavo del progetto
- Valutare le condizioni di convenienza degli investimenti immobiliari privati e in accordo con le Amministrazioni Pubbliche.

Relatore

Ezio Micelli. Professore Associato di Estimo e Valutazione economica del progetto presso il Dipartimento di Architettura Costruzione Conservazione, Università Iuav di Venezia.

Il programma

La gestione del gruppo di lavoro

Obiettivi specifici

Acquisire concetti e strumenti per la gestione efficace e motivante del proprio gruppo di lavoro.

Durata

2 giornate di formazione di 6 ore ciascuna (dalle 8 alle 14).

Periodo di riferimento: dicembre 2016-gennaio 2017

Contenuti:

- A cosa serve la gestione dei collaboratori e perché è difficile
- La motivazione delle persone: dalla teoria alla pratica
- Uscire dal mito della “pacca sulla spalla” o del “bastone e carota”
- Osservazioni sul proprio stile di comando
- Strumenti: le leve organizzative ovvero curare “lo schema di gioco”
- Strumenti: la capacità relazionale ovvero “saper dire le cose”
- Strumenti: la crescita professionale ovvero “meglio bravi e difficili che mediocri di buon comando”
- Strumenti: la valutazione ed il feedback ovvero “misurarsi e saper misurare”
- Casi concreti ed esercitazioni

Relatore

Chiara Frigo. Consulente e formatore aziendale nell’area della gestione delle risorse umane e libero Professionista in qualità di psicologa-psicoterapeuta.

Collabora dal 2001 con l’Area Competency Development della Fondazione CUOA, svolgendo attività di progettazione e implementazione di approcci innovativi allo studio, allo sviluppo e al monitoraggio delle competenze individuali nella gestione delle risorse umane. Svolge attività di formazione su tematiche relative alla gestione delle risorse umane (analisi e sviluppo delle competenze individuali per l’individuazione e la valorizzazione, la crescita delle potenzialità dei collaboratori, selezione e valutazione del personale).

Segui il CUOA sui social network



Fondazione CUOA
Executive Education

Villa Valmarana Morosini
36077 Altavilla Vicentina (VI)
tel. 0444 333 860
fax 0444 333 991
customaziende@cuoa.it
www.cuoa.it