



# **Fondazione IDI**

## *Istituto Dirigenti Italiani*

“**la Casa delle PMI**”

# Chi siamo



La Fondazione IDI, con sede a Milano, nasce nel 1971 come ente di formazione rivolto ad adeguare e sviluppare con modalità programmatiche l'evoluzione professionale dei **Dirigenti e Quadri Superiori** ed a diffondere la **Cultura Imprenditoriale** nel sistema Italia.

Dal 1995 è Ente paritetico

CONFAPI

 **FEDERMANAGER**  
FEDERAZIONE NAZIONALE DIRIGENTI AZIENDE INDUSTRIALI

# Il nostro ruolo



- Sviluppare una formazione non solo tecnico professionale ma anche etico valoriale: il **ruolo del MANAGER** e la sua **valenza sociale** per il miglioramento del SISTEMA ITALIA
- Favorire il dialogo **Manager- Imprenditore**
- Rafforzare il processo di **managerializzazione delle PMI**
- Potenziare la linfa vitale delle imprese, «dando voce alle **nuove generazioni** e privilegiando lo sviluppo personale»

## Fondazione IDI

“**la Casa delle PMI**”

Per la capacità di seguire i ritmi di trasformazione della struttura industriale e di interpretare con puntualità i bisogni formativi di imprenditori e manager

# Formazione: i destinatari

## Dirigenti - Quadri Superiori - Imprenditori



### ❑ **Associati contrattuali:**

in **applicazione** del CCNL CONFAPI  **FEDERMANAGER** FEDERAZIONE NAZIONALE DIRIGENTI AZIENDE INDUSTRIALI piccole e medie aziende produttrici di beni e servizi (Sezione Dirigente art. 9 e Sezione Quadro Superiore art. 7)

### ❑ **Imprenditori del sistema CONFAPI e Quadri delle aziende associate :**

quota annuale agevolata di € 150

 ❑ **Soci Sostenitori: NON applicano** il CCNL Confapi Federmanager, ma interessati all'offerta formativa IDI, con quota annua di € 300

*in alternativa*

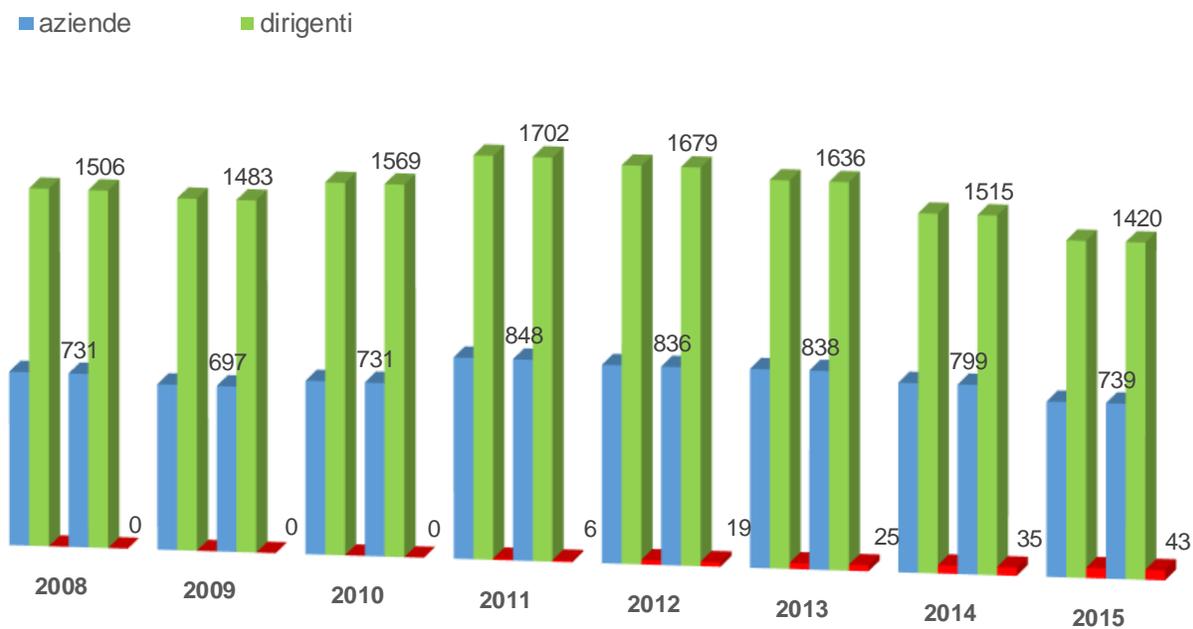
quota per singola giornata di corso € 100 + iva

# Associati IDI 2008-2015

Aggiornato al 21/12/2015



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
aziende	731	697	731	848	836	838	799	739
dirigenti	1506	1483	1569	1702	1679	1636	1515	1420
quadri superiori	0	0	0	6	19	25	35	43



# Gli strumenti



NOVITA'

- **Catalogo a matrice:** per facilitare l'approccio interdisciplinare attraverso percorsi «suggeriti» sui diversi ambiti di business
- **Formazione personalizzata:** itinerari formativi per soddisfare le esigenze di singole imprese o specifici comparti produttivi
- **Bilancio di competenze on line:** per mappare abilità, attitudini ed esperienze

NOVITA'

# Gli strumenti



- **Orientamento giovani:** *mentoring* per dar voce alle nuove generazioni e potenziarne lo sviluppo personale percorso di **CRESCENDO**
- **La comunicazione digitale:**
  - *La newsletter tematica*
  - *La videoteca digitale*
- **Iniziative territoriali:** *formazione in convenzione con sedi locali Confapi e Federmanager*

NOVITA'

NOVITA'



# Il Catalogo « a Matrice »

## La nuova offerta formativa

“La Casa delle PMI”



- **Dirigere per potenziare**  
*Gestione delle risorse umane, dalla selezione, motivazione e valutazione*
- **Vendere di più vendere meglio**  
*Strumenti pratici per aumentare le vendite, dalle offerte commerciali alla scheda prodotto...*
- **Sales Transformation**  
*Migliorare il processo di vendita in situazioni complesse*
- **Social & Human Marketing**  
*L'uso strategico della Rete e i principi del comportamento relazionale*
- **Agire strategico**  
*Le leve strategico operative per aumentare la capacità competitiva dell'impresa*
- **Organizzazione snella**  
*Migliorare la competitività aziendale attraverso un approccio lean*
- **Innovazione sostenibile**  
*Le nuove fonti di ispirazione e di tecnologia per nuove forme di business nelle PMI*

# Il catalogo per aree funzionali

“La Casa delle PMI”

Le tematiche delle aree funzionali saranno promosse agli associati e calendarizzate periodicamente.  
Erogare una **formazione** sempre più **flessibile** ritagliata sulle esigenze concrete degli iscritti e delle singole imprese

## AREE FUNZIONALI

### AMMINISTRAZIONE FINANZA E CONTROLLO

1. Il bilancio d'esercizio per manager  
Giuseppe Marzo e Elena Scarpino
2. L'analisi di bilancio per manager  
Giuseppe Marzo e Elena Scarpino
3. Il controllo del flusso di cassa: prevedere e gestire il cash flow per la solidità finanziaria dell'azienda  
Alessandro Silva e Cristina Mariani
4. Recupero crediti e prevenzione insoluti  
Liana Benedetti e Alessandra Grassi
5. Ok il prezzo è giusto!  
Le politiche di prezzo tra costi, clienti e concorrenti  
Giuseppe Marzo e Elena Scarpino
6. Decisioni manageriali.  
Prezzi, costi e margini nella gestione d'impresa  
Giuseppe Marzo e Elena Scarpino
7. Decisioni strategiche  
Giuseppe Marzo e Elena Scarpino

### VENTITE, MARKETING E COMUNICAZIONE

1. Vendite vs Acquisti.  
Le tecniche negoziali dell'una e dell'altra parte  
Tullio Misconia
2. Business Coaching:  
gestire il cambiamento nelle strutture commerciali  
Demetrio Pratico
3. Vendere macchinari e articoli tecnici:  
strumenti per conquistare il cliente e il suo ufficio acquisti  
Cristina Mariani
4. La Direzione Commerciale nelle PMI:  
nuovi modelli ed approcci di marketing e vendite  
Gian Paolo Armana
5. L'azienda focalizzata sul cliente: strategie ed azioni di sviluppo commerciali  
Gian Paolo Armana
6. Costruire e monitorare il budget d'area commerciale  
Demetrio Pratico
7. Public Speaking: essere un oratore convincente  
Claudio Saporo
8. Newsletter: strumento low cost per informare i clienti e trovarne di nuovi  
Cristina Mariani
9. Arrabbiati ma lucidi. Comunicare nei momenti difficili e migliorare la situazione  
Elisabetta Castagnari

## AREE FUNZIONALI

### COMPETENZE MANAGERIALI E GESTIONE RISORSE UMANE

1. La gestione del tempo  
Angelo Bifi
2. Guidare le organizzazioni e gestire le persone: organizzazioni flessibili e motivazione dei collaboratori  
Gian Paolo Armana
3. Protagonista delle tue emozioni, regista della tua razionalità  
Emanuela Truzzi
4. Negoziazione quotidiana:  
metodi e strumenti per stabilire accordi costruttivi e duraturi  
Elisabetta Castagnari
5. Puoi cambiare, se vuoi! Essere coach di se stessi  
Emanuela Truzzi

### ACQUISTI, LOGISTICA E PRODUZIONE

1. Razionalizzare i costi e recuperare marginalità e competitività attraverso un'efficace gestione dei fornitori  
Tullio Misconia
2. Lean, sicurezza, ergonomia, ambiente.  
Il lavoro diventa sostenibile  
Nicola Gianesin

### STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE

1. Strategie per tempi difficili: competere in un mondo complesso  
Gian Paolo Armana
2. Imprenditori-manager e nuovi modelli di business per le PMI  
Gian Paolo Armana
3. La sfida del rilancio aziendale  
Massimiliano Di Pace
4. KPI – Indicatori chiave di performance:  
come misurare la propria organizzazione  
Alessandro Bruni

### INTERNAZIONALIZZAZIONE

1. La pianificazione operativa per l'internazionalizzazione  
Massimiliano Di Pace
2. Come creare il proprio business in BRASILE  
Diago D'Ermoigna
3. Le tecniche di ingresso nel mercato cinese  
Massimiliano Di Pace



# La comunicazione digitale

La **newsletter tematica IDInforma**: informare la community degli associati sui canali di finanziamento, sulle novità di carattere normativo, oltre che sulle iniziative formative

La **videoteca digitale** è a disposizione degli iscritti con brevi video profilizzati sui bisogni formativi specifici per i ruoli dirigenziali

**E-book «Manager e imprese di fronte al cambiamento»** un percorso di osservazione e di analisi dell'impresa di fronte alla radicale trasformazione del sistema industriale

I **social network** per creare e cementare una community di riferimento, focalizzata sui temi di rilevanza strategica per la vita delle imprese



✓ **Area Dirigenti:** riservata agli iscritti per consultare e scaricare le **dispense dei corsi** e le **indicazioni bibliografiche** delle tematiche trattate durante le giornate formative



✓ **Area eBook « Manager e imprese di fronte al cambiamento »:** un percorso di osservazione e di analisi dell'impresa di fronte alla radicale trasformazione del sistema industriale



✓ **Area Bilancio Competenze on-line:** sintesi delle **conoscenze tecnico-professionali** e **abilità** necessarie per raggiungere i risultati richiesti ai diversi ruoli organizzativi. Strumento contrattuale.



## I prossimi passi...

### Predisposizione catalogo formativo 2016-2017

In fase di avvio i lavori per la predisposizione del nuovo catalogo formativo della Fondazione IDI

**NOVITA'**

### Specifici percorsi sull'INNOVAZIONE

### Avvio attività di marketing territoriale



- Diffondere il band IDI e comunicare le iniziative dell'offerta formativa
- Aumentare la partecipazione ai corsi
- Offrire un servizio di formazione più vicino al cliente

**«Intendiamo portare l'attività sul territorio.  
Coinvolgeteci per i vostri incontri per un'informazione  
diretta ai vostri iscritti»**

**Contattaci per qualsiasi  
informazione**



**FONDAZIONE IDI  
P.zza Duca D'Aosta 8  
20124 Milano**

**Daniela Monari  
[dmonari@fondazioneidi.it](mailto:dmonari@fondazioneidi.it) tel.02.54123001**



“**la Casa delle PMI**”

**GRAZIE !**