



PROGETTO
IMPRENDIAMO

PERCORSO DI GESTIONE PRATICA DI IMPRESA

*“Cambiare
O Lasciarsi cambiare? Sii tu
l’artefice del cambiamento che
vuoi, Non subirlo.”*

Indice

BENVENUTI NEL PROGETTO IMPRENDIAMO pag. 1

COME LAVORIAMO pag. 2-3

PROBLEMI DA RISOLVERE pag. 4

RISULTATI DA OTTENERE pag. 5

PRESENTAZIONE DEL PROGETTO pag. 6

I BONUS pag. 7

LE MACRO FASI DEL PERCORSO pag. 8-9

I SUGGERIMENTI pag. 10

TESTIMONIANZE E RECENSIONI pag. 18-19

PROGRAMMA DELLE SINGOLE FASI pag. 20

PROMOZIONE SPECIALE



BENVENUTI NEL PROGETTO IMPRENDIAMO

*Il percorso di **Gestione Pratica di Impresa** dove ritrovare se stessi e rilanciare il proprio **Business**.*

È il mio miglior progetto, ci metto tutto ciò che so, che ho studiato, che ho imparato e che ho applicato in tanti casi di successo.

Metto a disposizione **strumenti, metodi, strategie attuali** per gestire i cambiamenti e le variabili del mercato di oggi, **file e format** pratici per le

attività.

E' il percorso di management più ricco di contenuti che ci sia oggi per **generare risultati SOSTANZIALI!**

Se vuoi sviluppare **una tua idea di business**, se sei insoddisfatto dei risultati attuali, se hai delle attività che non decollano, o semplicemente non stai ottenendo ciò che vorresti, questo percorso ti dà le leve per **essere autonomo** e per **realizzare i tuoi obiettivi professionali in modo chiaro, pratico e profittevole**.

Il progetto Imprendiamo è focalizzato sul darti valore di continuo, fase dopo fase, per garantirti di essere **capace, determinato, posizionato in modo strategico, efficace ed efficiente**.

Mai come in questo momento storico il mercato richiede la presenza di LEADER, c'è un gran bisogno di LEADER, di persone che sappiano GUIDARE. Un ruolo che mette in gioco capacità di visione e di comunicazione per saper interpretare e governare i cambiamenti tramutandoli in opportunità!

Iniziamo subito a realizzare il tuo successo.

Per vincere insieme!



MAURO NARDON

Temporary Manager
Business Coach

Autore del libro "Il manuale dell'impresa leader"
Ideatore del progetto imprendiamo

COME LAVORIAMO

Dall'esperienza come Consulente, Manager e Tecnico di azienda che dopo aver acquisito negli anni adeguate competenze ed esperienze "sul campo", aiuto le aziende ad accrescere le competenze e a migliorare le performance a livello gestionale, organizzativo e soprattutto economico.

Lo scopo è quello di **"fare"** tramite metodi pragmatici, attivi e pratici:

- Previsti contributi teorici
- Immediata trasferibilità nel proprio contesto di lavoro
- Utilizzo di format e di documenti testati e consolidati
- Opportunità di condivisione delle esperienze, confronti, domande, risposte, soluzioni.



FORMULA “CALL ONE TO ONE”

- *26 sessioni di business coaching*
- *2 sessioni mensili per circa 12 mesi*
- *call di 3h per ogni sessione*
- *comodamente dal tuo studio*
- *quando vuoi, quando puoi*
- *decine di articoli, monografie, pdf con contenuti di assoluto valore*
- *format pratici*
- *78 ore complessive a valore aggiunto!*

FORMULA “IN AZIENDA”

- *13 gg di business coaching*
- *Sessioni mensili per 12 mesi di progetto*
- *Ogni sessione affronta un argomento diverso*
- *Ogni argomento porta a riflettere in azienda i contenuti*
- *Esercitazioni pratiche*
- *A tua disposizione: il mio lavoro è trovare sempre una soluzione*
- *Definizione del tuo piano strategico*
- *Decine di articoli, monografie, pdf con contenuti di assoluto valore*
- *Format pratici*
- *Supporto e monitoraggio continuo*
- *Valutazione/esame finale*
- *104 ore complessive a valore aggiunto!*

IN ALLEGATO IL PROGRAMMA DELLE SESSIONI.

OPPORTUNITA' DI INTEGRARE I PERCORSO

- LEADERSHIP 4.0
- SESSIONI DI ART COACHING per l'efficienza del team.

7 PROBLEMI

7 problematiche da risolvere per emergere ed imporsi con successo.

OBIETTIVO:

sei guidato a livello **Strategico** (COSA FARE) ed **Operativo** (COME FARLO) per **rilanciare il tuo business, guadagnando.**

ECCO COSA DOBBIAMO RISOLVERE

1. L'imprenditore in primis **non ha mai tempo** per se stesso ne per pensare a come migliorare l'azienda; si trova assorbito in pieno dalle urgenze e dalle attività del quotidiano, coinvolto a 360° su tutto.
2. Spesso le PMI **non sono preparate a gestire fasi di cambiamento e di rinnovamento** significative.
3. Non hanno risorse adeguate perché non hanno adottato e/o non adottano un approccio strategico di pianificazione della crescita e dello sviluppo del proprio business, spesso mancano di una **PROGETTAZIONE**.
4. **Poca marginalità** con conseguente difficoltà ad investire.
5. Non sempre sono presenti **risorse adeguate** e c'è la difficoltà di selezionare ed assumere personale nuovo specializzato. Si fa una gran fatica anche a valorizzarlo.
6. In un questo contesto di mercato molto concorrenziale, si trovano con prodotti e servizi non più del tutto **competitivi** (costi troppo alti! e prezzi al ribasso).
7. Manca **visibilità, rintracciabilità, riconoscibilità**: non è una questione di dimensioni dell'azienda, ma di **COME FARE**. Cosa fanno le aziende per farsi conoscere e per far capire le differenze rispetto ai concorrenti?

8 RISULTATI

8 risultati sostanziali da ottenere per una gestione profittevole.

“Il risultato è possibile se sei determinato e credi in te stesso.”

ECCO COSA DOBBIAMO OTTENERE

- 1. EQUILIBRIO:** troverai l'equilibrio giusto (personale e professionale) per affrontare le tue sfide.
- 2. POSIZIONAMENTO:** scoprirai come Posizionarti in modo strategico nel mercato di riferimento, al top nel tuo settore.
- 3. SOLUZIONI:** soluzioni, metodi, strumenti a tua disposizione per incrementare la **MARGINALITA'**, ridurre i costi ed essere efficiente, in modo strategico, nella conduzione del business.
- 4. PIANO STRATEGICO:** sarai capace di definire, scrivere e formulare il tuo piano strategico aziendale per la crescita e per lo sviluppo degli obiettivi.
- 5. ORGANIZZAZIONE EFFICIENTE:** otterrai consapevolezza e avrai i metodi e gli strumenti per guidare con successo le tue persone, focalizzato sulle cose importanti che fanno la differenza.
- 6. CRESCITA:** acquisirai gli strumenti per essere competitivo, per crescere in modo profittevole, cioè guadagnando.
- 7. VALORE AGGIUNTO CONTINUO:** sarai già in possesso delle caratteristiche personali e manageriali per coinvolgere e motivare i collaboratori, valorizzarli, focalizzato sugli obiettivi reali.
- 8. SOGNO DI IMPRESA E DI GESTIONE:** è il tuo turno. Avrai già a disposizione metodi, strumenti, idee, motivazione, determinazione, tutte le leve per realizzare il tuo sogno di impresa e di gestione.

PRESENTAZIONE DEL PROGETTO

L'impresa è di fatto una fondamentale opportunità di crescita economica e professionale. Ma come garantirne una gestione pratica e soprattutto vincente?

Cerchiamo sempre il successo e impegniamo il nostro tempo in sacrifici e duro lavoro tuffati nell'operatività quotidiana per ottenerlo.

Ma le azioni che stiamo facendo ci proiettano nel futuro e soprattutto ci consentono di realizzare le nostre mete? O ci tengono ancorati alle urgenze di breve periodo?

Partiamo da questi semplici interrogativi, per individuare gli strumenti e gli approcci da adottare per rispondere a ciò che in realtà vorremmo, ma che pensiamo difficile o quasi impossibile da realizzare.

Spesso non abbiamo chiarezza sulle mete reali a cui puntare e dalle quali partire, e non abbiamo mai tempo sufficiente per pensare a come pianificare e sviluppare il nostro successo personale, professionale, economico e finanziario.

La crisi ci induce all'immobilismo, ma la chiave di volta è concepirla come una **grande opportunità di rilancio, per differenziarsi e per trovare nuove idee di business per noi e per i nostri clienti**. Servono idee, metodi e strumenti adeguati a mettere in fila tutte le azioni strategiche.

Questo progetto è un percorso, frutto di studi ed esperienze acquisite negli anni, si propone di **guidarti attraverso tutte le fasi strategiche, operative e gestionali per avviare l'attività**, oppure per rilanciarla se stenta a decollare, non teorie generali ma elementi pratici su cui orientare il lavoro tutti i giorni.

Il mondo del lavoro è cambiato e sta cambiando continuamente, **oggi crescono le possibilità per chi ha un'idea, per chi ha una strategia ed ha la volontà di realizzarla**.

Quindi basta parlare di crisi, catalizziamo le idee.

E' strepitosa questa esperienza che mi ha portato a progettare, costruire e realizzare questo percorso, legato alla mission di creare valore. Raccoglie molti spunti ed è costruito con sequenze logiche tali da permetterti di **ottenere il tuo successo d'impresa step by step**. Fondamentale non solo per chi intende avviare un'attività nuova e sviluppare un'idea di business, ma anche per imprenditori ed attività già avviate che possono **rivedere le proprie strategie e rilanciarsi in scenari nuovi**.

Sfrutta appieno il tuo potenziale, è il tuo momento per importi in modo vincente nel mercato di oggi e di domani.

I BONUS GRATUITI

Con la partecipazione al progetto hai diritto ai seguenti Bonus.

Bonus 1: ASSISTENZA TECNICA PER TUTTO IL PERCORSO

Risponderò, per tutto il percorso, alle domande in merito alla realizzazione del tuo piano di intervento e di miglioramento: individuare, capire, analizzare e risolvere. Come un coach invisibile ti aiuterò se dovessi avere delle difficoltà (VALORE: ~~2.000~~ eure, per te GRATIS!).

Bonus 2: nr 1 SESSIONE DI COACHING GRATUITA

Hai delle domande o dubbi? Potrai accedere a una sessione di Coaching Privata su uno degli argomenti a piacere tra quelli delle sessioni che tratteremo. Come ulteriore approfondimento (VALORE: ~~200~~ eure, per te in REGALO!).

Bonus 3: MANUALE OPERATIVO

Ho preparato per te un Manuale riassuntivo di tutti i contenuti su cui lavoreremo e comprensivo degli esercizi e dei format su cui lavoriamo e con i quali potrai allenarti. (VALORE: ~~1.500~~ eure, per te COMPRESO).

Bonus 4: ARTICOLI E MONOGRAFIE

Accesso riservato a tutti gli articoli e alle monografie, prodotti e che produrrò, correlati alle diverse sessioni. Come supporto alle fasi di lavoro argomento per argomento. (VALORE: ~~inestimabile~~ per te in REGALO!).

Bonus 5: KIT FORMAT DOCUMENTALI

Ho preparato per Te una serie di format e documenti, moduli, esempi pratici, tabelle già impostate e complete con tutto quello che ti può servire senza dover spendere altro tempo. Così puoi rimanere focalizzato sui contenuti del progetto di miglioramento e con facilità rappresentarli formalmente. I format sono a Tua disposizione. (VALORE: ~~1.000~~ per te in REGALO!).

LE FASI DEL PERCORSO

Strutturato sui principali elementi strategici di gestione e di sviluppo aziendale, per essere profittevoli ed emergere in modo vincente.



Un percorso pratico di gestione di impresa che alterna a momenti tecnici, momenti gestionali, operativi e motivazionali verso il successo personale ed aziendale, per essere protagonisti del proprio futuro.

FASE 5

Piano Strategico Aziendale, Piano obiettivi Budget attività e costi

Dall'analisi del mercato, dalla raccolta di informazioni sui bisogni e sulle tendenze dei Clienti, in relazione all'idea di business, agli obiettivi e mete che vuoi raggiungere, puoi definire e tracciare delle linee guida strategiche che diventano le colonne portanti delle politiche aziendali da diffondere a pioggia nell'organizzazione delle attività.

FASE 6

Da organizzazione per Funzioni a organizzazione per Progetti

Le aziende di successo adottano un modello organizzativo per progetti, trasversale a tutti i processi ed indipendente dalle funzioni e dai ruoli.

Da un coinvolgimento limitato all'area di competenza, a team inter-funzionali che collaborano su progetti ed obiettivi comuni.

FASE 7

L'azienda sotto controllo sia dal punto di vista organizzativo che amministrativo e gestionale

Se da un lato la vision e la mission tracciano la strada, dall'altro il piano strategico ne traduce i valori e gli obiettivi, definisce la tattica e le azioni per ottenerli. Ma non basta. È fondamentale costruire un vero e proprio cruscotto aziendale (dashboard), misurare per conoscere gli indici finanziari, economici e le prestazioni di tutti i processi e di tutte le funzioni aziendali. Solo così puoi intervenire sulle reali cause interne.

FASE 8

Crescere con continuità

Dal momento in cui sei nel mercato anche solo con una partita iva, hai già il compito di crescere in modo profittevole. Così dal progetto puoi disporre delle tecniche di vendita, degli strumenti, dei metodi ed approcci per importi con successo nel tuo mercato di riferimento e crescere con continuità.

I SUGGERIMENTI

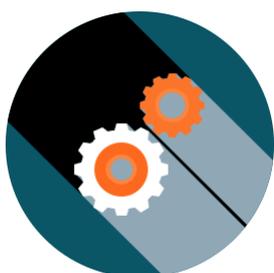
Come ulteriore spunto alla crescita puoi usare questi suggerimenti come punti cardine del tuo progetto.



Affronta ogni cambiamento e utilizzalo a tuo vantaggio, cerca sempre di vederne l'opportunità.



Cercati uno spazio, creati e promuoviti come brand.



Adotta un metodo e degli strumenti per gestire in modo efficace il tuo tempo, focalizzato sugli obiettivi e sulle cose che fanno veramente la differenza.



Impara ad usare una comunicazione persuasiva, presta attenzione alle persone, ascolta, accetta punti di vista differenti dal tuo.





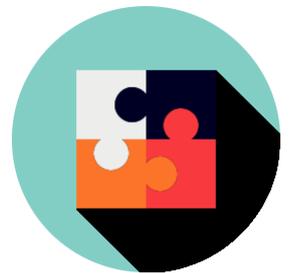
Offri del valore vero, che aiuti il cliente a trasformare le sue abitudini, a migliorare e a crescere.



Previene gli sprechi, imposta la tua organizzazione affinché si focalizzi sulle attività a valore aggiunto; hai la necessità di non avere sprechi per mantenere i prezzi competitivi e massimizzare i profitti.



Per raggiungere grandi obiettivi è indispensabile avere una squadra unita che lavora in sinergia.



Entra nella logica win to win.



Lavora in modo efficace con fornitori, clienti e tutte le altre parti esterne, supera i conflitti interpersonali altrimenti rischi di perdere di vista l'obiettivo e perdere tempo in inutili conflitti.



Ti auguro di trovare il tuo cammino, sii sicuro in te stesso, fidati delle tue potenzialità.

Segui la tua voce interiore che con passione vera, sa cosa suggerirti.

Anche di fronte a conflitti o a esperienze negative, sii costruttivo, crea i presupposti affinché si possa fare un passo avanti.

Emana energia, coinvolgi, con entusiasmo, trascina. Studia, impara cose nuove con voglia di migliorarti, leggi, stai aggiornato, per una tua crescita personale e professionale.

Il nostro tempo è limitato, perciò non sprecarlo vivendo la vita di qualcun'altro. Non rimanere intrappolato a vivere secondo il pensiero di altre persone.

Non lasciare che il rumore delle opinioni altrui zittisca la tua voce interiore.

E, ancora più importante, il coraggio di seguire il tuo cuore e la tua intuizione, ti guideranno in qualche modo nel conoscere cosa veramente vorrai diventare. Tutto il resto è secondario.

Buona fortuna, te lo meriti.





IL COACH

Mauro Nardon

Nato a Schio (VI) il 12.02.1972

Senior Manager e Business Coach certificato

Autore dei libri

“Il Manuale dell’Impresa Leader”

“Tempi e Metodi nel mondo dei servizi”

PNL Practitioner

Project Manager

Giovane e dinamico, con grande passione per il lavoro, ambizioso nei risultati da raggiungere, ho saputo integrare nelle diverse esperienze, un ottimo senso organizzativo, determinazione ed autodisciplina. Ho saputo vincere delle sfide importanti, tramite progetti di riduzione costi, operando trasversalmente su tutti i processi aziendali con progetti di miglioramento continuo, coordinando gruppi di lavoro, gestendo dei percorsi di crescita dei collaboratori. L’esperienza e le competenze acquisite mi consentono di lavorare su più settori industriali e di servizio.

L’esperienza ventennale su diversi, strutturati e complessi scenari industriali, in Italia e all’estero, mi insegna che oggi non basta fare le cose bene, bisogna eccellere, anticipare le mosse. Questo è possibile, ma bisogna agire, intervenire sui processi aziendali per il miglioramento continuo, sull’organizzazione, sulla produttività e sull’efficienza, con “visione” al futuro, per nuove strategie, sapersi rinnovare, standardizzare e semplificare.

L’approccio manageriale, il team working e l’auto motivazione sono i punti forti su cui ho costruito negli anni la mia carriera professionale; ho lavorato in diversi settori e processi, dalla progettazione alla produzione, dal Quality Assurance al Quality Supplier Assurance, dal Project Management alla Formazione, Consulenza e Progetti di Temporary Management, Coaching.

La Project Management di Mauro Nardon nasce dall’idea e con l’obiettivo di “fare impresa”, di “creare valore”

cioè mette insieme i fattori quali esperienza, competenza, flessibilità, praticità, capacità di sintesi e capacità manageriali, a disposizione del CLIENTE per vincere insieme.

Grazie alle molte esperienze pratiche sul campo, posso dire oggi di saper fare ciò che serve al cliente per essere eccellente e l’esperienza maturata in diversi ruoli e responsabilità a vari livelli, mi consente di saper guidare gruppi di lavoro e gestire progetti di successo.

“Se continui a fare ciò che stai facendo, continuerai ad ottenere quello che hai già.”

MAURO NARDON

Mail: mauro.nardon@imprendiamo.eu
skype: mauro.nardon12
Mobile: 379.2046543

...anche tu puoi beneficiare dei risultati che gli altri hanno già ottenuto!

ALCUNE TESTIMONIANZE

Ho avuto il piacere di lavorare e di collaborare con Mauro prima come dipendente e poi come consulente e non posso che esprimere la mia piena soddisfazione per il lavoro che ha svolto presso la nostra azienda. Sin da subito, si è dimostrato molto professionale, ascoltando le esigenze, capendo le situazioni e proponendo soluzioni efficaci. La sua competenza trasversale è evidente, ha saputo gestire i progetti in ambito qualità ed organizzativi con cura e attenzione ai dettagli, ho apprezzato la sua capacità di rispettare le scadenze garantendo i risultati. Crede nella valorizzazione e nella crescita delle persone, Mauro si distingue per la sua capacità di essere aziendalista, disponibile e cortese molto determinato sugli obiettivi che gli vengono dati. Felice di averlo ancora tra i nostri partner di fiducia.

Michele Faggioli - Amm. Delegato Gruppo LU-VE.

Per quanto riguarda il metodo con il quale Mauro ha deciso di affrontare il PROGETTO IMPRENDIAMO è già chiaro a tutti l'impegno (enorme) nel portarci per mano in una selva di nozioni spesso oltre la nostra visione imprenditoriale, con una semplicità espositiva ed una costante volontà di interagire con i presenti che permettono di capire e poter gestire le informazioni ricevute. Mauro è un professionista serio, preparato, attento. La sua più grande dote è la capacità vera di trasmettere del valore aggiunto che solo chi ama veramente il proprio lavoro può dare. Complimenti!

Christian Como – COO Tecnonord S.r.l.

Provenendo da società di consulenza di gestione, posso dire con assoluta tranquillità che Mauro Nardon è un ottimo professionista, preparato, capace di guidare chi si affida a lui nel perseguire i risultati auspicati e necessari per ottenere attività di successo. Collaborare con lui è un gran piacere sia perché si dimostra ricettivo, professionale e trasparente, questo fa sì che emerga una dote assai rara: l'onestà intellettuale.

Giuseppe Ravedoni - Consulente comunicazione, marketing e immagine

Ho avuto la fortuna di conoscere Mauro qualche anno fa quando diventammo colleghi, ho lavorato a stretto contatto con lui per diverso tempo per raggiungere gli obiettivi aziendali. Fin da subito mi ha colpito, in quanto era un manager molto diverso da quelli con cui avevo collaborato fino a quel momento e ben presto per me è diventato un modello. Sempre positivo e determinato per raggiungere gli obiettivi richiesti con professionalità, conoscenze a 360 gradi, etica del lavoro, rispetto ed empatia verso i collaboratori. Questi aspetti ovviamente hanno fatto in modo che mi portassero ad aver il desiderio di conoscere Mauro oltre la sfera lavorativa, conoscere il suo passato e la sua sfera familiare e capire che dietro al professionista c'è una grande persona, in grado di superare con la sua positività e con la sua forza gli ostacoli che la vita gli ha presentato nel suo percorso. In uno di questi sono stato sfortunato testimone ma poi ho avuto la fortuna di vedere con i miei occhi la sua reazione e ne sono stato sbalordito. Vedere la sua capacità di reagire all'imprevisto è stata fonte di ispirazione anche per me, per farmi capire che con la determinazione l'uomo è in grado di superare ostacoli che possono sembrare impossibili. Sfortunatamente per lui oggi se ho un problema che ho difficoltà a risolvere chiamo Mauro Nardon e mi confronto con lui. Sempre.

Michele Dal Tio - Supply chain, Logistic & Planning Manager

Mauro è una persona con un ottimismo e una grinta fuori dal comune che gli permettono di ottenere sempre risultati importanti. Ma è anche uno specialista nella motivazione e nel coinvolgimento delle persone.

Fabrizio De Battista - Direttore di Produzione in Forgia Alluminio spa

Mauro si caratterizza per un forte orientamento al raggiungimento degli obiettivi, sa lavorare in autonomia, ma anche con collaboratori e con i colleghi. Mauro ha un forte propensione alla pianificazione delle attività, alla metodologia di lavoro e uno spiccato approccio al problem solving. Nel tempo Mauro ha saputo farsi ben volere, creando uno spirito di collaborazione tra tutti in azienda.

Walter Da Riz - Quality Assurance Manager Cluster Italia.

Salve a tutti sono Simone Saviane, musicista e padre di famiglia.

Ci tengo a portare la mia testimonianza di cosa significa per me lavorare con una persona come Mauro. Mi ha insegnato come valorizzando le persone e facendogli da esempio si riescano ad ottenere i risultati migliori, in minor tempo con risultati duraturi, siano esse imprenditori o semplici operai.

A proposito di tempo, frequentando i suoi corsi riguardanti la "Gestione del tempo" ho capito come far quadrare le cose: gli orari, gli impegni e come impormi con i miei ritmi nel campo del lavoro.

Mauro è un leader, un trascinatore. Riesce a motivarti e ad indicarti sempre la via migliore per affrontare la tua situazione sia lavorativa che personale. Esci dai suoi corsi con una carica incredibile, tantissima motivazione e voglia di mettere in pratica il valore che hai appreso. Grazie veramente di cuore e continua sempre così.

Con Stima ed amicizia.

Simone Saviane - Musicista e Docente di Musica

Egregio Sig. Nardon, ho avuto modo di incontrarla ed apprezzare il suo lavoro in più occasioni. Ho partecipato a degli eventi che ha organizzato ed ho avuto un'ottima impressione nel modo in cui coinvolge le persone e le rende partecipi attive al lavoro rendendo gradevole e scorrevole la giornata.

Ho avuto degli spunti con parole ed esempi semplici, ho ricevuto delle motivazioni molto valide che ancora oggi applico e ottengo quotidianamente dei risultati. Sicuramente soldi e tempo investiti nel migliore dei modi soddisfacendo tutte le mie aspettative sul risultato ottenuto. La sua frase "la crisi è finita, è opportunità" fa parte del mio quotidiano e la diffondo tutti i santi giorni senza piangermi addosso!! Grazie per la sua disponibilità, a presto.

Mario Casagrande - Casagrande Rappresentanze

Dopo aver partecipato al progetto IMPRENDIAMO con Mauro Nardon sviluppando anche un percorso parallelo in azienda più specifico, lui è il mio "Mister". Perché la sensazione provata nel lavoro con Mauro si avvicina molto a quella sportiva dell'allenatore-atleta, il progetto non è statico, non è mirato alla sola comunicazione di metodi e strumenti di lavoro, ma si spinge molto oltre arrivando a strutturare l'intero percorso necessario al raggiungimento degli obiettivi prefissati. Per quanto riguarda il metodo con il quale Mauro guida il PROGETTO IMPRENDIAMO va indubbiamente sottolineato l'impegno nel portare il gruppo per mano in una selva di nozioni spesso oltre la comune visione imprenditoriale, con una semplicità espositiva ed una costante volontà di interagire con i presenti che permettono di capire e poter gestire le informazioni ricevute. In questi mesi di lavoro gomito a gomito ho potuto continuare ad apprezzare la serietà e la professionalità con la quale Mauro opera e la crescita continua del professionista e del valore che trasmette, oggi posso dire che un punto di forza enorme è la volontà continua di apprendere e misurarsi con il mondo del lavoro, la sua preparazione non è statica, ma in continua evoluzione, un semplice esempio lo si trova nell'impostazione del progetto imprendiamo seconda edizione, il quale si è enormemente arricchito di spunti e contenuti, di interventi esterni e di informazioni, è incredibile pensare che siano trascorsi solo pochi mesi tra le due edizioni e questo è un forte indicatore della volontà di crescere e far crescere. Nello specifico l'azienda che rappresento opera in due aree principali, nel settore dell'impiantistica elettrica e dell'automazione e nel comparto ambientale dei sistemi di trattamento acque, quindi con metodi, problematiche e mercati molto diversi tra loro, pertanto si è deciso di realizzare due distinti percorsi di sviluppo business fondendoli successivamente per le parti comuni ed organizzando in dettaglio le parti più specifiche pianificando anche dal punto di vista temporale gli interventi necessari partendo dall'analisi dello stato di vita attuale dell'attività ed arrivando alla pianificazione step by step degli interventi da mettere in atto al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati, pianificazione che ad oggi sta portato sia una continua crescita mia personale, sia una crescita in termini di fatturato e marginalità per l'azienda.

Senza dubbio consiglio a tutti di partecipare al progetto IMPRENDIAMO con lo spirito e la volontà di capire e di mettersi in gioco, ritornando allo sport c'è tanto lavoro da fare in questo percorso, va vissuto come un "campionato", ma ci saranno anche i risultati se sarà ben fatto. Mister Mauro è un professionista serio, preparato ed attento, la sua capacità di trasmettere del valore aggiunto vi farà sicuramente vincere il vostro scudetto.

Christian Como – COO Tecnonord S.r.l.

TI PRESENTO I DETTAGLI DEL PERCORSO
Progetto Imprendiamo Con Il Coaching
PER EMERGERE ED IMPORSI IN MODO VINCENTE

Il percorso più ricco e completo di contenuti
per la Gestione Pratica d'impresa

Imprendiamo
ti aiuta a pianificare e a sviluppare
la Tua crescita personale e della Tua azienda!

BENVENUTI NEL PROGETTO IMPRENDIAMO

Il percorso del progetto IMPRENDIAMO inizia da qui!

- Benvenuti. Buon lavoro!
- Programma delle Sessioni e presentazione del percorso progetto
- Brochure
- I BONUS
- Articoli, Monografie ed Ebook a Tua disposizione
- Lettera di benvenuto
- Raccomandazioni.

E-mail di riferimento per domande e chiarimenti:

mauro.nardon@imprendiamo.eu

Partiamo!

1. FARE IMPRESA OGGI – 1gg

Siamo di fronte ad un periodo di difficoltà, non solo economica ma anche di identità, difficoltà che ci inducono all'immobilismo, ma la chiave di volta è concepirlo come una grande opportunità di rilancio, per conoscersi, per riscoprirsi, per differenziarsi e per trovare nuove idee per noi, per le nostre professioni, per le nostre aziende e per i nostri clienti. Servono idee, metodi e strumenti adeguati a mettere in fila tutte le azioni strategiche.

- Fare impresa oggi - introduzione
- Il ruolo della progettazione nello sviluppo del business
- Mappatura del contesto attuale (di mercato generale e di settore, dell'azienda)
- Gestione del cambiamento inevitabile
- Ciclo di vita dell'impresa e del prodotto:
 - Presentazione dell'azienda, brochure, sito web,
 - Visita aziendale ai processi
 - Prodotti, servizi, caratteristiche, metodi (prime indicazioni)
 - Posizione attuale rispetto al mercato/ai concorrenti
 - Tecnologie e risorse
 - Elementi cogenti applicabili, normative, certificazioni, qualifiche
 - Il mercato di riferimento, bisogni ed aspettative (spunti di partenza).

2. POSIZIONAMENTO AZIENDALE INIZIALE - 1gg

Un risultato diverso da quelli che normalmente raggiungiamo implica impegnarsi a fare cose diverse da quelle che solitamente facciamo.

- Posizionamento Iniziale
 - prima parte (mappatura problematiche da risolvere, mappatura problematiche dei clienti/target come punto A)
 - valutazione dei collaboratori più stretti – mappatura delle competenze necessarie e disponibili (investire nelle competenze tramite la skill matrix)
 - modello organizzativo esistente (per funzioni, per processi, per progetti)
- Analisi di Bilancio Iniziale: opportunità di ottimizzare i costi per recuperare marginalità (determinare CF, CV, analisi delle voci) + come leggere il bilancio sugli indici significativi.

3. POSIZIONAMENTO STRATEGICO - 2gg

Come vuoi essere percepito dal tuo mercato? Chi vuoi essere, chi vuoi diventare, cosa vuoi fare e con che risultati per i Clienti? Su questo creiamo le strategie di marketing per essere visibili, rintracciabili e riconoscibili.

- Come competere con successo, riprendere brevemente quanto già analizzato al primo incontro, livello di competitività, linee guida generali
- Il posizionamento Strategico
 - posizionamento strategico
 - Il posizionamento da A a B, tutti i requisiti
- Vision + Mission + Ambizione = Scopo
- Come definire le migliori soluzioni di prodotto/servizio/processo attorno al concetto di valore
- Tipologie di sprechi ed azioni pratiche per essere efficaci ed efficienti
- Mappatura e Pianificazione dei processi secondo il modello SIPOC
- Contesto organizzativo: le parti interessate e il contesto organizzativo, analisi e dettagli, visione trasversale dei bisogni/aspettative, piano di intervento.

4. IL MARKETING E LE VENDITE - 2gg

Essere un imprenditore significa essere anche un marketer, non è più un'opzione, una scelta, è semplicemente la descrizione della realtà.

- L'importanza del marketing oggi
- Come fare il marketing analitico e il marketing strategico
- Come aumentare i contatti e i clienti
- Il marketing operativo
- Fondamenti di web marketing
- Piano Marketing Aziendale
- Come valorizzare il brand aziendale
- Pianificazione delle vendite, spunti per un piano commerciale di successo
- La nostra rete vendita – Soluzioni e strategie
- Gli indicatori per guidare il miglioramento.

5. COME ASSICURARE UN'ORGANIZZAZIONE SNELLA - 1gg

Gli strumenti del Lean Thinking per ottimizzare i processi, focalizzare l'attenzione sulle attività a valore aggiunto, eliminare gli sprechi, ridurre i lead time, ridurre i costi ed aumentare la marginalità.

- Lean Manufacturing e Lean office,
- I principali strumenti per ridurre i costi, aumentare produttività, efficienza e marginalità
- Le caratteristiche di un flusso di valore (sia informativo che di prodotto/servizio)
- Approcci vincenti sull'argomento.

6. PIANIFICARE PER REALIZZARE - 2gg

Dall'analisi del mercato, dalla raccolta di informazioni sui bisogni e sulle tendenze dei Clienti, in relazione all'idea di business, agli obiettivi e mete che vuoi raggiungere, puoi definire e tracciare delle linee guida strategiche che diventano le colonne portanti delle politiche aziendali.

- La ruota strategica
- Analisi dei processi aziendali, il piano strategico aziendale
- Il Piano Obiettivi
- Risk Based thinking approach e SWOT Analysis
- Il budget delle attività e piano di sviluppo della strategia
- Il budget dei costi: previsione degli investimenti materiali ed immateriali, proiezione dei dati economici, previsione del fabbisogno finanziario.
- Piano Investimenti, format e procedure.

7. ORGANIZZAZIONE - 1gg

Dall'analisi e dalla pianificazione di tutte le attività, serve il giusto modello organizzativo con le persone al posto giusto.

- Colloqui individuali
- Organigramma costruito sul migliore modello organizzativo possibile
- Job description e mansionari
- Obiettivi e KPI per area
- Skill matrix delle competenze e piano di formazione.

8. GESTIRE – 1,5gg

Le aziende di successo adottano un modello organizzativo per progetti, trasversale a tutti i processi ed indipendente dalle funzioni e dai ruoli.

- Organizzazione per progetti, Piani di lavoro per area
- Matrice di valutazione delle priorità di progetto
- Elementi di Project Management per gestire progetti con efficacia
- Come gestire con efficacia i propri collaboratori: campioni, medi, scollaboratori.

9. CONTROLLARE, MIGLIORARE E CRESCERE - 1,5gg

Molte aziende in termini di misurazione sono focalizzate sul fatturato e sugli utili, e solo su quelli, ma le difficoltà che generano le “crisi” sono legate alla liquidità. Se da un lato la vision e la mission tracciano la strada, dall'altro il piano strategico ne traduce i valori e gli obiettivi, definisce la tattica e le azioni per ottenerli. Ma non basta.

E' fondamentale costruire un vero e proprio cruscotto aziendale (dashboard), misurare per conoscere gli indici finanziari, economici e le prestazioni di tutti i processi e di tutte le funzioni aziendali. Solo così puoi prevenire situazioni negative, intervenendo subito sulle reali cause interne.

- Monitoring e reporting, Cruscotto di indicatori
- Problem Setting
- Problem Solving
- Riepilogo metodi, tecniche e strumenti a disposizione.

Dal momento in cui sei nel mercato anche solo con una partita iva, hai già il compito di crescere in modo profittevole. Così dal progetto puoi disporre delle tecniche di vendita, degli strumenti, dei metodi ed approcci per importi con successo nel tuo mercato di riferimento. Torniamo sulle strategie e sulle attività al fine di applicare tutto ciò che avrai già appreso nelle fasi precedenti, focalizzando l'attenzione sulle cose veramente importanti e capendo come programmarle.

- Linee guida per costruire un piano industriale.

*13gg (1 anno) di business coaching
Lista Bonus*

Ci prendiamo per mano e non ci FERMA PIU' NESSUNO!

Accedi Subito al Progetto IMPRENDIAMO

Promozione Speciale: Accedi Ora e risparmi il 20%

1. Ecco cosa ottieni:

- **BONUS 1: Assistenza per tutto il percorso**
- Sei aiutato a costruire il futuro che desideri e ad attivare le risorse necessarie perché quel futuro diventi realtà.
- Sei supportato nella definizione degli obiettivi, nella determinazione del piano d'azione per il loro conseguimento.
- Ti troverai a migliorare la situazione attuale, andando a fare qualcosa che solitamente non sei disposto a fare, ma che facendolo migliora la tua vita e le tue prestazioni.
- Hai a disposizione gli strumenti per emergere con profitto
- Definizione chiara della tua vision e mission
- Sviluppi doti di leadership
- Hai a disposizione dei metodi per gestire al meglio i propri collaboratori
- 13 gg di business coaching + 5 bonus per Te + bonus promozione speciale
- ogni sessione affronta un argomento diverso
- esercitazioni mirate
- a tua disposizione
- ogni argomento ti porta a riflettere sui contenuti e a mettere a terra azioni
- definizione del tuo posizionamento
- check intermedi di Riesame e di Verifica
- **BONUS 2: Sessione di coaching gratuita**
- **BONUS 3: Manuale del percorso** riassuntivo dei dettagli di tutto
- **BONUS 4: Articoli e Monografie** a tua disposizione
- **BONUS 5: Kit Format** documentali.