

POLITECNICO DI MILANO SCHOOL OF MANAGEMENT

CORSI BREVI

LEADERSHIP & ORGANIZATIONAL BEHAVIOUR

www.mip.polimi.it/lob

NUOVI MODELLI ORGANIZZATIVI

GENDER DIVERSITY

LEADERSHIP TIME MANAGEMENT

INTERCULTURAL MANAGEMENT

PUBLIC SPEAKING TEAM BUILDING

SCACCHI E STRATEGIA

- GENDER DIVERSITY
- TIME MANAGEMENT
- SCACCHI E STRATEGIE AZIENDALI®
- INTERCULTURAL MANAGEMENT
- ELEVATOR SPEECH
- PUBLIC SPEAKING
- FONDAMENTI DI LEADERSHIP
- MANAGING AND LEADING TEAMS
- LEADERSHIP PER I NUOVI MODELLI ORGANIZZATIVI

Il Comportamento Organizzativo (Organizational Behaviour) è una dimensione che sembra sfuggire al campo della tecnologia, dell'economia e dell'ingegneria organizzativa; può però dare risposte che non sono accessibili altrimenti o che possono anche essere in contrasto con quelle discipline.

Questa frizione e contrasto fanno di questa disciplina una realtà fertile. Da un lato infatti tempera le discipline classiche: queste, se applicate in modo rigoroso possono deresponsabilizzare i Manager sul fatto che le applicano su persone, non su entità astratte o inanimate.

Dall'altro lato il Comportamento Organizzativo può produrre soluzioni creative quando quelle ordinarie sono inadeguate. Questa materia è in grado di trascendere la dimensione degli individui e dei gruppi ed entrare in quella della cultura organizzativa, che ha grande influenza sulle dinamiche aziendali; la cultura organizzativa è una realtà impalpabile ma capace di fare fallire, se ostile, anche la più avveduta operazione di Merger and Acquisition. Oppure capace di riparare inadeguatezze manageriali. Potremmo dire che OB rappresenta lo "*Human Touch*" dell'organizzazione.

I seminari proposti nel catalogo operano in questo spirito.

I temi e i metodi non mirano, esclusivamente, ad un rafforzamento delle cognizioni o esperienze manageriali, intendono aumentare la sensibilità e la flessibilità dei leader verso il fattore umano. Aiutano inoltre lo sviluppo di sé come persona. Se volessimo usare una metafora, questi corsi rinforzano il sistema immunitario dell'impresa piuttosto che essere soluzioni a problemi. Fuoriescono da un logica di problem solving ed entrano in quella dell'empowerment.

Questo catalogo propone un percorso: il partecipante può individuare temi, docenti, intervalli a lui confacenti e progettare un itinerario personalizzato. Richiederà disciplina, sensibilità verso gli altri ma soprattutto verso sé, dialogo e costanza. E' una strada di condivisione oltre che di apprendimento.

Luciano Traquandi

GENDER DIVERSITY: IL VALORE DELLA DIFFERENZA DI GENERE PER IL BUSINESS E PER L'INNOVAZIONE

www.mip.polimi.it/lob

DOCENTI	L. Adani, L. Erlicher
TARGET	Manager che vogliono sviluppare/migliorare la capacità di gestire e guidare team verso il raggiungimento di risultati di eccellenza, integrando professionalità e competenze diverse: responsabili di BU, di area organizzativa, project e process leaders.
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none">• Saper svolgere la diagnosi del gender gap nella propria azienda.• Saper riconoscere il valore dei talenti femminili per il business e per il team.• Saper disegnare e gestire progetti di sviluppo delle carriere femminile e di empowerment delle donne.• Essere leader del valore della differenza di genere nel team.
DATE	7 Giugno 2012

Il programma del corso prevede una riflessione teorica e una successiva fase di personalizzazione applicativa e sarà articolato in un seminario di una giornata e un successivo colloquio individuale di follow up.

PRIMO GIORNO

- Le opportunità offerte dalle differenze di genere nell'innovazione del prodotto/servizio, nella relazione con il cliente, nei sistemi di gestione
- Le caratteristiche distintive della leadership delle donne
- Gli stereotipi come barriera all'inclusione e alla valorizzazione delle differenze di genere
- Feedback, coaching e mentoring come strumenti per lo sviluppo dei talenti femminili
- Il Piano di azione per diventare leader della valorizzazione delle differenze di genere

FOLLOW UP

- Obiettivo del follow up è considerare concretamente come applicare quanto appreso in aula in relazione alla posizione occupata dal partecipante, al contesto in cui opera e alle sue esigenze specifiche.
- Il colloquio dura circa un'ora e mezza e può svolgersi in fisico a Milano o a distanza tramite telefono o skype.
La data di erogazione (non prima di 15 giorni dopo la giornata in aula e non oltre un mese dopo) sarà concordata insieme al partecipante

DOCENTE

Doriano Marangon

TARGET

Professionisti che intendono gestire in modo efficiente il tempo. Responsabili che devono ottenere il massimo dai propri collaboratori senza correre il rischio del burn-out.

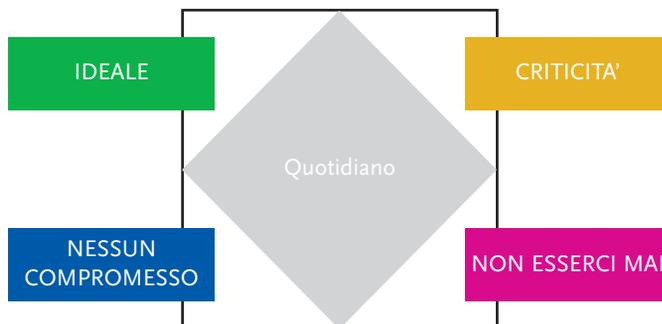
OBIETTIVI

- Possibili soluzioni per rendere il proprio lavoro più efficiente e gratificante, assicurando il raggiungimento degli obiettivi individuali e del gruppo di persone affidate.
- Gestire in modo opportuno gli agenti stressanti.
- Ottimizzare l'utilizzo degli strumenti per gestire il tempo.
- Individuare la propria capacità di gestire lo stress in chiave positiva.
- Utilizzare al meglio il loro tempo progettuale e difendersi dalle urgenze quotidiane.

DATA

3 Luglio 2012

Oltre il quotidiano: come operare nelle quattro dimensioni



PROGRAMMA DELLA GIORNATA

- Introduzione: il diamante del tempo
- Test e riflessione sull'utilizzo del proprio tempo
- L'impatto dello stress nella gestione del tempo
- Oltre il quotidiano: le 4 dimensioni
- Delegare: come e cosa delegare
- Anticipare: trovare soluzioni permanenti
- Innovare e osare: nuove soluzioni a problemi consueti
- Orientare: definire le priorità, scegliere e decidere
- Gli strumenti per lavorare ottimizzando il tempo
- 5 segreti per avere il tempo dalla propria parte
- Check-up your time!

- DOCENTE** Luca Desiata
- TARGET** Manager e professionisti di tutte le Aree di Business.
- OBIETTIVI**
- Approfondire i meccanismi di funzionamento del pensiero strategico tramite la metafora del gioco strategico per eccellenza.
 - Acquisire una serie di strumenti operativi nell'ambito della pianificazione strategica, dei processi decisionali, delle negoziazioni.
- DATA** 18 Ottobre 2012



Francesco Starace, Amministratore Delegato ENEL Green Power, con il docente Luca Desiata in occasione della consegna dei premi Scacchi e Strategie Aziendali® (novembre 2011)



Rocco Sabelli
Amministratore Delegato ALITALIA
"Un approccio nuovo alla formazione manageriale"

PROGRAMMA DELLA GIORNATA

- **PENSIERO STRATEGICO**
La complessità del pensiero strategico alla luce degli esperimenti sui meccanismi di funzionamento delle menti dei grandi campioni di scacchi.
- **PIANIFICAZIONE STRATEGICA**
 - L'anello di congiunzione tra pensiero strategico e piano di implementazione.
 - Gli scacchi come metafora per esplorare strumenti qualitativi, quantitativi deterministici e statistici a supporto della pianificazione strategica.
- **APPROCCIO AL RISCHIO E GESTIONE DELL'INCERTEZZA**
Matrici di rischio-ritorno applicate agli scacchi e a portafogli finanziari e industriali. La propensione al rischio di uno scacchista nella scelta di una variante paragonata alla propensione al rischio di un investitore: un parallelo quantitativo tra gli scacchi e la finanza.
- **LEADERSHIP**
Un modello di leadership basato sulle caratteristiche del pensiero strategico che distinguono lo scacchista amatoriale dal grande campione.

DOCENTE

Raffaella Bossi Fornarini

TARGET

Manager, imprenditori, professionisti che lavorano con persone di altre culture nazionali o organizzative sia internazionalmente che in Italia e che intendono minimizzare i costi e le perdite di efficienza che derivano dai modi culturalmente diversi di agire e che mirano a sfruttare la differenza di cultura come elemento di creazione di profitto.

OBIETTIVI

- Imparare a valorizzare l'impatto della differenza di cultura sulla profittabilità delle attività sia strategiche che operative.
- Conoscere la propria individuale reazione agli aspetti emozionali della differenza in modo da saperli gestire.
- Utilizzare un metodo razionale per strutturare l'approccio interculturale in modo da ridurre il tempo di integrazione.
- Imparare a sfruttare la differenza utilizzando i valori culturali come guida alla creazione di valore.

DATE

22-23 Ottobre 2012

PRIMO GIORNO

- L'impatto della differenza di cultura: come ri-conoscerlo e quantificarlo
- La gestione di progetti internazionali interculturali
- La reazione individuale alla differenza di cultura
- La semplificazione della complessità: le dimensioni interculturali applicate

SECONDO GIORNO

- La creazione di valore interculturale
- L'utilizzo dei valori di cultura nazionale per gestire le differenze
- Come sfruttare la differenza e trasformarla in un elemento di competitività
- La gestione della differenza di cultura nelle relazioni con media virtuali

DOCENTE	Raffaella Bossi Fornarini
TARGET	Manager, imprenditori, professionisti che vogliono comunicare in modo rapido e focalizzato per conquistare l'interesse dell'interlocutore.
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none">• Imparare a sintetizzare e comunicare in 30" un progetto o un'idea anche complessa in modo da ottenere il profondo coinvolgimento dell'interlocutore.• Apprendere un metodo in 4 punti capace di rendere rapida, efficace e coinvolgente ogni comunicazione.• Comprendere come comunicare le proprie caratteristiche e il proprio profilo• Essere rilevanti, diversi e impattanti.
DATA	13 Dicembre 2012

PROGRAMMA DELLA GIORNATA

- Che cosa è l'Elevator Speech e in quali situazioni utilizzarlo
- Obiettivi individuali e definizione del target
- I quattro punti per sviluppare il proprio Elevator Speech: un modo innovativo per considerare quello che si deve comunicare
- La strutturazione, messa a punto, prova e cesellatura del proprio Elevator Speech

DOCENTE

Doriano Marangon

TARGET

Manager, imprenditori, professionisti che intendono migliorare la loro capacità di influenzare gli interlocutori con successo ed ottimizzare la gestione delle risorse personali nel parlare in pubblico con particolare riferimento a all'uso della voce, del corpo e alla gestione dell'ansia.

OBIETTIVI

- Apprendere a strutturare i messaggi.
- Progettare interventi e presentazioni.
- Saper utilizzare le leve emozionali e razionali in funzione dei target prefissati.
- Intervenire sulla propria postura relazionale e incrementare la consapevolezza del proprio stile.
- Migliorare l'utilizzo degli strumenti personali (body language, voce, dizione) e la gestione dell'ansia.

DATE

14-15 Gennaio 2013

PRIMO GIORNO

- Introduzione
- Leadership e comunicazione: la capacità di influenzare le scelte dei nostri interlocutori
- Il processo di comunicazione
- Comunicare in modo efficace
- Le tre fasi del comunicare in pubblico:
- analisi, struttura, esecuzione
- L'analisi: scopo, messaggio, audience
- La struttura del messaggio: le idee, come rendere ricettivi
- Ideazione dei supporti per le presentazioni e gli interventi, i discorsi.

SECONDO GIORNO

- Il tipo di comunicazione: scelta dei media e dello stile più adeguati
- Utilizzo di immagini, colori, dati, grafici, vocabolario
- L'esecuzione: ottenere l'attenzione del pubblico, le risorse personali
- Coinvolgere l'audience: la gestione di domande e risposte
- La gestione dell'ansia e del tempo
- Persuadere o convincere?
- Punti chiave per riuscire una presentazione ed errori tipici
- Checklist della comunicazione efficace
- Conclusioni

DOCENTE	Luca Baiguini
TARGET	Manager che intendono confrontarsi con le tematiche del team management e del team building, con le dinamiche evolutive del gruppo e delle relazioni di leadership-membership.
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none">• Comprendere in profondità le dinamiche che regolano il rapporto tra leader e gruppo.• Leggere nel dettaglio gli impatti del cambiamento a ciascun livello dell'organizzazione.• Sviluppare uno stile di leadership che rifletta la propria identità, i propri valori, le proprie credenze.• Costruire il proprio progetto manageriale e tradurlo in processi decisionali e organizzativi.
DATE	26-27 Giugno 2012

PRIMO GIORNO

Gli elementi e le abilità in gioco

- Il sé e le abilità personali
- Gli altri individui e le abilità di comunicazione
- La visione strategica
- La visione sistemica

Leadership e decision making

- Le decisioni individuali
- Le decisioni nel gruppo e le dinamiche da tenere sotto controllo

Leadership, potere, negoziazione

- La negoziazione come strumento di team management
- Costruire setting negoziali

SECONDO GIORNO

Obiettivi, motivazione e autonomia del gruppo

- Costruire capacità
- Costruire disponibilità

Comunicazione: i terreni da presidiare Leadership e tempo

- Una visione del time management orientata alla performance del team

I livelli del cambiamento e i linguaggi correlati

- Allineare il gruppo su valori, convinzioni, identità

Dalla visione all'azione

- La traduzione della visione in piani operativi

DOCENTE

Luisella Erlicher

TARGET

Manager che vogliono sviluppare/migliorare la capacità di gestire e guidare team verso il raggiungimento di risultati di eccellenza, integrando professionalità e competenze diverse: responsabili di BU, di area organizzativa, project e process leaders.

OBIETTIVI

- Gestire la complessità di business, di obiettivi e di competenze fornendo senso unitario e generando impegno.
- Gestire i conflitti infondendo energia.
- Sostenere la coesione tra le persone, la disponibilità e l'aiuto reciproco.
- Bilanciare empatia e influenzamento.
- Agire come coach del proprio team.

DATE

25-26 Settembre 2012

PRIMO GIORNO

- Il disegno del team per la performance: compiti, ruoli e cultura
- La negoziazione di status e di potere
- Sense making di team: gestione della complessità e creazione di vision e di identità
- Empatia, attenzione e relazione d'aiuto

SECONDO GIORNO

- Il confronto e la collaborazione tra talenti
- La presa di decisione armonizzando contributi diversi
- L'inquadramento sistemico dei flussi di energia
- Il team coaching
- Il piano di azione personale per lo sviluppo della team leadership

DOCENTE	Doriano Marangon
TARGET	Manager di aree critiche e di aziende che vivono in settori ad alta instabilità. Responsabili di gruppi di collaboratori di alto livello. Persone che vogliono migliorare la propria leadership personale e la capacità di affrontare momenti di impasse organizzativo. Responsabili funzionali che desiderano passare a ruoli più gestionali.
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none">• Interpretare il ruolo del leader in modo innovativo e adeguato al periodo attuale.• Saper far leva sugli aspetti culturali e antropologici.• Essere in grado di valorizzare al massimo i collaboratori più eterogenei ed esigenti, individuare e supportare le risorse chiave.• Apprendere nuove capacità per lo sviluppo della leadership personale
DATE	13-14 Novembre 2012

PRIMO GIORNO

- Introduzione
- Dalla Leadership carismatica alla leadership Istituzionale
- Management e Leadership a confronto
- L'approccio antropologico: saper interpretare cultura e valori
- Esercitazione di gruppo

SECONDO GIORNO

- L'approccio consulenziale: l'ascolto empatico e l'orientamento dei talenti
- Esercitazione individuale
- L'approccio artistico: anticipazione e istinto
- Discussione di un caso
- Lo sviluppo della leadership personale
 - Talento cognitivo
 - Talento politico
 - Talento interno

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE L'iscrizione ai corsi deve essere effettuata scaricando la scheda di iscrizione dal sito www.mip.polimi.it/lob e inviandola via mail a corsibrevi@mip.polimi.it o al numero di fax 02 2399 2844.

QUOTA DI ISCRIZIONE Moduli da 1 giornata: € 700 + Iva
Moduli da 2 giornate: € 1.300 + Iva
Percorso di Leadership: € 2.800 + Iva

La quota di partecipazione è comprensiva degli atti e dei coffee break.
Al termine del corso i partecipanti riceveranno l'attestato di partecipazione.

AGEVOLAZIONI Sono previste le seguenti facilitazioni, non cumulabili e non applicabili al Percorso:

- sconto 10% per iscrizioni con anticipo di 20 giorni sulla data di partenza del corso scelto;
- sconto 50% sul 3° iscritto della stessa azienda al medesimo corso;
- Pacchetti aziendali: quotazioni su richiesta.

COORDINAMENTO Barbara Spagnuolo
e-mail: spagnuolo@mip.polimi.it
tel. 02 2399 2852

ORARIO E SEDE DELLE LEZIONI Mattina: 9.00-13.00
Pomeriggio: 14.00-18.00
MIP Politecnico di Milano
Via Lambruschini 4C - building 26/A
20156 Milano

MIP POLITECNICO DI MILANO
SCHOOL OF MANAGEMENT
Via Lambruschini 4C - Building 26/A
20156 Milan - Italy

Tel +39 0223992852
Fax +39 0223992844
corsibrevi@mip.polimi.it

www.mip.polimi.it



less paper more web

*Per la produzione del presente catalogo
è stata utilizzata carta ecologica certificata.*



Business School
Rankings 2010



Executive Education
Ranking 2011