

D/F *actory*

PERCORSO DI FORMAZIONE PER DONNE D'IMPRESA

<i>Il nuovo marketing relazionale. Ampliare il mercato in modo smart</i>	15 - 22 - 29 MAGGIO
<i>Gestione d'impresa lean e business model</i>	19 - 26 GIUGNO 3 LUGLIO
<i>Leadership e gestione delle risorse</i>	2 - 9 - 16 OTTOBRE

UN PERCORSO DI FORMAZIONE TUTTO AL FEMMINILE, RIVOLTO A DONNE TITOLARI D'AZIENDA, DIPENDENTI E LIBERE PROFESSIONISTE

Una vera e propria **fabbrica di opportunità** tutta al femminile, per accompagnare imprenditrici, artigiane, dipendenti e professioniste nella loro **crescita professionale**, fornendo strumenti innovativi e sviluppando le competenze oggi necessarie per gestire al meglio il proprio business e mettere il turbo al proprio lavoro.

Con **D/Factory** CNA lancia la sfida all'impresa al femminile che guarda avanti, per costruire insieme una nuova classe di imprenditrici e manager di successo.

Un **percorso di formazione** costruito in tre step e rivolto a tutte le donne che l'impresa la fanno e la vivono ogni giorno, ma anche alle giovani **aspiranti imprenditrici** che sognano un'azienda tutta loro e alle **dipendenti d'azienda** che vogliono accrescere le proprie skills.

IL FORMAT



**3 MODULI
ACQUISTABILI
SINGOLARMENTE**

Un pacchetto studiato per darti la possibilità di scegliere le materie da approfondire e di intraprendere il percorso più adatto alle tue esigenze specifiche.



**36 ORE DI FORMAZIONE
TOTALI | 9 LEZIONI | VISITE
IN AZIENDE SELEZIONATE**

Un calendario ricco che va da maggio a ottobre. Tre appuntamenti pomeridiani da 12 ore, e tre percorsi specifici con focus su tematiche fondamentali per chi fa impresa.



**TUTOR
SEMPRE A TUA
DISPOSIZIONE**

Con noi sei in buone mani. I tutor dell'Area Formazione CNA ti accompagneranno lungo tutto il percorso formativo, garantendoti assistenza e supporto organizzativo e didattico.

I DOCENTI

Un team vincente di **professionisti** ed **esperti** di settore, per garantirti **qualità** nella didattica ed efficacia nel raggiungimento dei tuoi **obiettivi professionali**.



**BARBARA
BONAVENTURA**

ESPERTA DI MARKETING STRATEGICO
E OPERATIVO



**ANDREA
DE MURI**

IMPRENDITORE, CONSULENTE E
FORMATORE ESPERTO DI BUSINESS
STRATEGY
E LEAN ORGANISATION



**BEATRICE
MONTICELLI**

FORMATRICE ESPERIENZIALE E
FACILITATRICE PROFESSIONISTA IAF
CERTIFIED™

IL TUTOR



**ELISABETTA
SCALA**

SPECIALIST AREA SVILUPPO MESTIERI
CNA VICENZA

CONTATTI

MESTIERI@CNAVICENZA.IT | 0444 569 900

IL PROGRAMMA

1° MODULO

mercoledì 15 - 22 - 29 maggio | CNA Vicenza - via G. Zampieri, 19 | 14.00 - 18.00

IL NUOVO MARKETING RELAZIONALE. AMPLIARE IL MERCATO IN MODO SMART

DOCENTE

Barbara Bonaventura

MERCOLEDÌ 15 MAGGIO

Le nuove frontiere del marketing

Dagli **strumenti** per **classificare i clienti**, all'analisi delle nuove **tendenze del mercato**, mettendo le basi per la costruzione di un **management delle relazioni**: al centro della 1^a lezione sarà il confronto tra il nuovo **marketing relazionale** – che prevede un approccio orientato prevalentemente al cliente – e il vecchio **marketing transazionale** – incentrato quasi esclusivamente sull'attività di vendita.

Quale strategia adottare? Come combinarle per raggiungere gli obiettivi?

MERCOLEDÌ 22 MAGGIO

La relazione con il cliente come risorsa per la crescita del business

Sotto la guida della docente, le partecipanti impareranno come accrescere il valore della **relazione con il cliente**, attraverso la sua **fidelizzazione**. Verranno analizzati **strategie** e **strumenti** per la costruzione della **relazione di valore**, concentrandosi su due elementi fondamentali per ogni azienda: **reputazione** e **credibilità**.

MERCOLEDÌ 29 MAGGIO

Online e off line

Durante il corso si approfondiranno tecniche e metodologie per creare **nuovi contatti commerciali**, impostando una **strategia di crescita** e rafforzando il proprio **posizionamento** di valore. Ultimo step del 1° modulo: la **gestione della crisi** e della **concorrenza**, in un contesto in continuo divenire.

2° MODULO

mercoledì 19 - 26 giugno e 3 luglio | CNA Vicenza- via G. Zampieri, 19 | 14.00 - 18.00

GESTIONE D'IMPRESA LEAN E BUSINESS MODEL

DOCENTE

Andrea De Muri

MERCOLEDÌ 19 GIUGNO

Masterclass sul Business Model | Esposizione - Fine tuning - Sviluppi

Un percorso di approfondimento ed esercitazione sugli strumenti e il processo di costruzione di un **business model** funzionante, a partire da un'idea.

Insieme scopriremo i **tool operativi** più utili, imparando come combinarli in sequenza, esercitandoci con la pratica su **applicazioni concrete**.

MERCOLEDÌ 26 GIUGNO

Costruire e gestire una roadmap | Tradurre la visione in attività concrete

Come formulare **obiettivi** "corretti" e, successivamente, **allineare un team** verso il loro raggiungimento? Per rispondere a questa decisiva domanda, durante il corso verrà presentato il modello dell'**Impact Mapping**: innovativo strumento di pianificazione per la **gestione agile**, utile a identificare le leve con cui raggiungere un obiettivo aziendale.

Una lezione pratica, in cui imparare a concretizzare i business model più complessi e stimolare la sensibilità, per realizzare una "visione".

MERCOLEDÌ 3 LUGLIO

Realizzare il flow nella produzione

Il terzo step è quello più legato alla **fase produttiva**, di approccio più pratico. Guidate dal docente, le partecipanti riprenderanno i concetti base della produzione lean, per applicarli alla **realizzazione di un piano**. In particolare il focus sarà sulla fase di **creazione del flow** e sulla rimozione degli ostacoli che impediscono alle attività di scorrere.

3° MODULO

mercoledì 2 - 9 - 16 ottobre | CNA Vicenza- via G. Zampieri, 19 | 14.00 - 18.00

LEADERSHIP E GESTIONE DELLE RISORSE

DOCENTE

Beatrice Monticelli

MERCOLEDÌ 2 OTTOBRE

Leadership | L'approccio sistemico-relazionale

Un corso-laboratorio in cui le partecipanti avranno la possibilità di mettersi in gioco, misurandosi con il proprio stile di leadership e confrontandosi con simulazioni di casi reali.

*Obiettivo principale della prima lezione: implementare una **visione sistemica** come chiave per un approccio ecologico alla **gestione dei team** di lavoro.*

MERCOLEDÌ 9 OTTOBRE

Le dinamiche di gruppo | Come leggerle, facilitarle e promuoverle in maniera positiva

*Saper decifrare i **comportamenti**, le **esigenze**, le **istanze** dei propri collaboratori e colleghi è di fondamentale importanza per chiunque diriga un'azienda, un ufficio o un team.*

*Nel secondo appuntamento, le partecipanti apprenderanno tecniche e strumenti per la **facilitazione delle dinamiche di gruppo**, sia sul piano gestionale-organizzativo, che sul piano relazionale-comunicativo.*

MERCOLEDÌ 16 OTTOBRE

Tecniche di team coaching e gestione dei conflitti

*A conclusione del percorso, una panoramica di approfondimento sugli aspetti più conflittuali e sulle **dinamiche più complesse** che possono nascere in un gruppo di lavoro.*

*Obiettivo: migliorare le performance di una squadra attraverso la **definizione dei ruoli**, delle **regole** e dei **processi** necessari affinché un gruppo di persone lavori in team, con la massima **sinergia**.*

I COSTI

Tre moduli specifici, acquistabili singolarmente. Un unico percorso di alta formazione “*tailor made*”, per diventare imprenditrici e manager di successo.

Abbiamo scelto questa formula per permetterti di *decidere il percorso formativo* più adatto alle tue esigenze, dandoti la possibilità di comprare i singoli corsi, o scegliere il pacchetto completo.

E per le imprese in regola con i contributi e i requisiti *EBAV*, possibilità di ottenere un *rimborso* sul costo del singolo modulo.

COSTO PER SINGOLO MODULO

240 € + iva

IMPRESE SOCIE CNA

300 € + iva

IMPRESE NON ASSOCIATE

RIMBORSO EBAV DI 192 €
SUL COSTO DEL SINGOLO MODULO



ISCRIZIONI E CONTATTI



MESTIERI@CNAVICENZA.IT



0444 569 900



CNAVICENZA.IT

