



**Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE IN GENERAL MANAGER (DIREZIONE GESTIONE E STRATEGIA D'IMPRESA) – PROMOZIONE 2020 –**

**Salerno Formazione**, società operante nel settore della didattica, della formazione professionale e certificata secondo la normativa UNI EN ISO 9001:2008 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione di corsi di formazione professionale e di master di alta formazione professionale, **organizza il MASTER IN GENERAL MANAGER (DIREZIONE GESTIONE E STRATEGIA D'IMPRESA).**

**Il MASTER IN GENERAL MANAGER (DIREZIONE GESTIONE E STRATEGIA D'IMPRESA)** – fornisce una visione completa dell'impresa a partire dall'interrelazione fra i suoi comparti. Il Master trasferisce ai partecipanti metodologie gestionali e tecniche operative, indispensabili per operare nell'ambiente competitivo dell'azienda moderna.

Il Master ha l'obiettivo di far acquisire ai partecipanti la capacità di affrontare l'ingresso nel sistema azienda muniti degli strumenti e delle tecniche più efficaci per intervenire attivamente nei processi decisionali, di programmazione e di controllo.

**Il Master in General Management -Salerno Formazione-** permette di acquisire le conoscenze e gli strumenti necessari delle principali funzioni aziendali al fine di gestire correttamente l'impresa. Il percorso formativo è finalizzato a fornire una visione integrata e globale del sistema impresa, attraverso un approccio sistemico che tende ad approfondire le diverse aree funzionali, in un'ottica di integrazione e di sviluppo del business. Il Master si pone l'obiettivo di formare manager ed imprenditori capaci di contribuire al successo delle imprese, fornendo le competenze tecniche e manageriali oggi necessarie per inserirsi con professionalità e competenza nel mercato economico e della produzione.

Oggi si sente moltissimo parlare di **general management** in relazione a diversi settori, dall'*hotellerie* allo sport. Ma chi è il general manager, di cosa si occupa e, soprattutto, quali sono le competenze necessarie per svolgere questa professione?

In questa guida affronteremo questo tema e ti spiegheremo quali sono le attitudini che ogni manager dovrebbe avere, parlando anche del percorso di studi propedeutico per intraprendere questo lavoro.

La prima cosa da dire riguarda la **definizione di management**, un ottimo punto di partenza per affrontare il tema di questa guida. Per management intendiamo ciò che ha a che fare con il coordinare risorse umane, finanziarie e fisiche per raggiungere obiettivi comuni ad un'organizzazione. Il termine "general", in aggiunta, va a delineare la trasversalità di questa attività di management, che prevede pianificazione, organizzazione, guida e controllo.

Il concetto di management è applicabile in diversi contesti, ma racchiude al suo interno principi universalmente validi come:

- Autorità e responsabilità;
- Ordine;
- Spirito di gruppo;
- Disciplina;
- Divisione del lavoro;
- Unità di comando;
- Unità di direzione.

Il management è ben diverso dal **governo di un'azienda**, che spetta alla proprietà dell'imprenditore. La proprietà assume le decisioni strategiche di lungo termine, come eventuali modifiche al perimetro dell'azienda,



cambio del nome e del brand, acquisto o cessione di asset materiali o finanziari, adozione di policy e codice etico.

il general manager (in italiano “amministratore generale”) è quella figura professionale ad indirizzo dirigenziale, che esercita una responsabilità globale su un’attività o un’organizzazione.

Quando aggiungiamo il termine “general” vogliamo indicare che si tratta di una figura professionale responsabile per tutte le aree e non solo per un’area specifica.

Tra le **principali responsabilità** del general manager menzioniamo:

- Coordinamento delle attività di business;
- Coordinamento delle risorse umane;
- Responsabilità del profitto e delle perdite;
- Supervisore del comparto marketing;
- Supervisore del comparto vendite;
- Supervisore del comparto operativo;
- Responsabile della pianificazione strategica.

Il concetto di pianificazione è particolarmente importante quando si parla di management, perché rappresenta un’attività vitale per un’azienda.

La figura dell’amministratore generale può essere identificato con diversi titoli; ne sono esempi presidente, amministratore delegato, direttore finanziario e direttore operativo in italiano e chief marketing officer, brand manager, category manager, managing partner, senior partner, managing director e così via in inglese.

Il Master in General Manager proposto dalla SALERNO FORMAZIONE rappresenta un percorso di Alta Formazione Professionale finalizzato alla direzione d’impresa, con un percorso formativo orientato allo sviluppo di professionalità altamente specializzate, ed in grado di operare con versatilità e dinamismo nei settori dell’economia, finanza e mercati, general management, marketing, diritto aziendale, nuove tecnologie.

Durante il percorso formativo saranno trattate le seguenti discipline:

- Elementi di matematica generale, statistica, economia politica, economia aziendale;
- Economia e finanza;
- Contabilità e Finanza;
- Decision making e metodi di business quantitativo;
- Marketing Management;
- Management Strategico;
- Business Law;
- Gestione delle risorse umane;
- Innovazione e ICT;
- Sostenibilità: economia, ambientale, sociale.

**DATA INIZIO LEZIONI: 05 OTTOBRE 2020**

**DURATA E FREQUENZA:** Il master avrà la durata complessiva di 50 ore. Il master si svolgerà presso la sede della Salerno Formazione con frequenza settimanale per circa n. 3 ore lezione.

**E’ POSSIBILE SEGUIRE LE LEZIONI, OLTRE CHE IN AULA, ANCHE IN MODALITA’ E.LEARNING – ON.LINE.**



E' prevista solo una quota d' iscrizione di €. 350,00 per il rilascio del **DIPLOMA DI MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI PRIMO LIVELLO IN "GENERAL MANAGEMENT" (DIREZIONE GESTIONE E STRATEGIA D' IMPRESA).**

**DESTINATARI:** Il master è a numero chiuso ed è rivolto a n. 16 persone in possesso di diploma e/o laurea triennale e/ o specialistica.

**PER ULTERIORI INFO ED ISCRIZIONI:** è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 16:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno formazione ai seguenti recapiti telefonici 089.2960483 e/o 338.3304185.

**CHIUSURA ISCRIZIONI: ENTRO E NON OLTRE IL 30/09/2020 E/O RAGGIUNGIMENTO DI MASSIMO 16 ISCRITTI**

#### **PROGRAMMA DI STUDIO:**

##### **MODULO 1 – GENERAL MANAGEMENT**

- Principi di Business Strategy
- Contabilità e Bilancio
- Fondamenti di Finanza d' Azienda
- Modelli Organizzativi del Business e Gestione delle Risorse Umane
- Principi di Diritto dell' Impresa

##### **MODULO 2 - LE COMPETENZE MANAGERIALI**

- L' arte di Comunicare e il public speaking
- Gli obiettivi della comunicazione
- La gestione del pubblico La gestione delle obiezioni
- Gestione del tempo e degli obiettivi
- Il lavoro per obiettivi e la gestione delle priorità
- Le regole della programmazione
- La delega come strumento strategico di gestione
- Leadership e Gestione dei collaboratori
- Gli obiettivi come strumento di valutazione
- La leadership e la costruzione di una squadra vincente

##### **MODULO 3 - IL SISTEMA AZIENDA - FONDAMENTI DI MANAGEMENT**

- Elementi di economia e organizzazione aziendale
- Il sistema impresa: la struttura aziendale e il ruolo degli stakeholders
- Corporate governance
- La gestione economica: reddito, capitale, cash flow
- Evoluzione dei modelli di organizzazione aziendale
- Strategia ed innovazione d' impresa Corporate Strategy: business, diversificazione ed internazionalizzazione
- La catena del valore Strategie d' innovazione: tecnologica, di processo, di prodotto
- Intellectual Property Rights: che cosa sono e come si tutelano i brevetti e alcuni beni immateriali d' impresa

##### **MODULO 4 - ECONOMIA D'IMPRESA**

- Guida al bilancio e alla lettura dei dati economico-finanziari
- I contenuti del bilancio I principi contabili e la fiscalità
- L' analisi dei risultati: riclassificazione del bilancio, stato patrimoniale e conto economico
- L' analisi per indici
- Il rendiconto finanziario e l' analisi della dinamica finanziaria
- Guida alla finanza d' impresa
- La costruzione del business plan
- Stima e previsione dei flussi finanziari



- Analisi dei metodi di valutazione degli investimenti
- La copertura dei fabbisogni finanziari e valutazione delle fonti di finanziamento
- L'Accordo di Basilea 2 e le implicazioni nel rapporto banca-impresa
- Guida agli strumenti di controllo dei costi in azienda
- Le logiche dei sistemi di controllo
- Gli strumenti per il controllo dei costi in azienda
- Gli aspetti strategici della gestione dei costi
- L'impatto dei costi sulle decisioni aziendali
- Budget, reporting e performance management
- Il processo di costruzione del budget
- Il budget delle vendite e dei costi commerciali
- Il budget della produzione e la politica degli approvvigionamenti
- Il budget delle risorse umane e il costo del lavoro
- Reporting e analisi degli scostamenti
- Dalla Balanced Scorecard al Performance management

#### **MODULO 5 – PMI**

- La gestione dell'impresa familiare e il passaggio generazionale
- Transizione imprenditoriale e continuità dell'azienda familiare
- Organizzazione e strategia nel family business
- Le relazioni tra strategia, proprietà e governance
- La pianificazione strategica, la tutela e la trasmissione del patrimonio familiare

#### **MODULO 6 - INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA**

- Guida all'Europa e agli strumenti finanziari comunitari per le imprese
- Il Sistema "Europa": orientamenti dell'UE su politiche economiche e industriali;
- Il Mercato Unico Europeo: la politica per le imprese, la politica industriale e gli appalti pubblici
- Il bilancio comunitario
- Le istituzioni finanziarie europee e gli strumenti finanziari
- Guida alla consultazione del sito dell'Unione Europea [www.europa.eu](http://www.europa.eu)
- I finanziamenti agevolati per lo sviluppo e l'innovazione delle imprese
- I programmi a gestione indiretta e a gestione diretta
- Le politiche di Sviluppo Sostenibile
- Le strategie di internazionalizzazione d'impresa
- Il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane
- Le agevolazioni per l'internazionalizzazione
- Il contratto internazionale: dalla negoziazione alla sua redazione
- La gestione delle problematiche doganali e dei trasporti nelle operazioni all'estero

#### **MODULO 7 - GESTIONE FINANZIARIA, RISK MANAGEMENT, VALUTAZIONE E FINANZIAMENTO DEGLI INVESTIMENTI**

- La pianificazione finanziaria e le scelte di finanziamento
- Costruzione ed interpretazione del Business Plan
- Metodologie di valutazione e gestione degli investimenti il Capital Budgeting
- La determinazione del fabbisogno finanziario
- La gestione della tesoreria e il Risk Management
- Il rischio nell'azienda: definizione, misurazione e gestione
- Il rischio di liquidità
- Strumenti di analisi del rischio di interesse: duration e gap analysis
- Il rischio di credito e di cambio
- Gli strumenti di copertura dei rischi



**Per ulteriori informazioni e/o per le iscrizioni, è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 16:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno formazione ai seguenti recapiti telefonici 089.2960483 e/o 338.3304185.**

**SITO WEB: [www.salernoformazione.com](http://www.salernoformazione.com)**