



## **CICLO DI SEMINARI TECNICI GRATUITI A SOSTEGNO DELL'IMPRENDITORIA E DELLO SVILUPPO DEL LAVORO FEMMINILE – EDIZIONE 2013**

(azione 4 del Piano di attività del Comitato Imprenditoria Femminile della provincia di Ferrara)

**Sala Conferenze - Camera di Commercio di Ferrara - Largo Castello, 10 – 2° piano**

**GIOVEDÌ 14 NOVEMBRE 2013 – Dalle ore 14.30 alle ore 19.30**

**Seminario 1: SHAKESPEARE IN ... BUSINESS - I testi di Shakespeare come modelli comunicativi**

**Docente:** Dario Turrini

**Obiettivo/premessa:** Nell'azienda di oggi, il manager ha spesso l'esigenza di affrontare situazioni comunicativamente impegnative: entusiasmare i collaboratori per un progetto complesso, sostenere un'idea in contrasto con altre opinioni, intervenire in situazioni pubbliche giustificando o difendendo un comportamento o una strategia etc.

Shakespeare, sicuramente il maggiore e più celebre drammaturgo di tutti i tempi, ci propone, nei suoi testi, splendidi esempi di retorica e comunicazione. La varietà delle situazioni e dei discorsi dove la parola deve affascinare, convincere, persuadere l'interlocutore scenico (ma ovviamente anche il pubblico o il lettore) rendono i suoi monologhi esempi perfetti di comunicazione efficace.

Il percorso didattico del seminario, che vedrà anche il coinvolgimento diretto di alcuni partecipanti, si propone proprio di avvicinare, analizzare e approfondire alcuni testi, che, calati nelle specifiche e classiche situazioni aziendali, suggeriscono al manager o al professional interessanti esempi di struttura del discorso, stile del linguaggio, tecniche persuasive utilissime a risolvere complesse e, in alcuni casi, spinose situazioni di comunicazione personale e pubblica.

Il seminario sarà utile a tutte coloro che, per esigenze professionali, si trovano nelle condizioni di dover esporre le proprie idee in occasione di riunioni, conferenze, convegni, assemblee, tutte coloro che vogliono trovare un approccio nuovo alle proprie modalità discorsive.

### **Programma:**

#### **Su il sipario: la struttura e il linguaggio dei discorsi**

- "Ci sono più cose in cielo...": il linguaggio di Shakespeare e l'efficacia della comunicazione
- Oltre la retorica e la poesia: la parola che conquista

#### **Chi è di scena!\***

- ENRICO V: l'entusiasmo motivante.
- RICCARDO III: la forza di un'offerta inattesa
- AMLETO: l'efficacia di un gesto: il flauto di Guildenstern

#### **Dietro le quinte: le strategie per gestire la relazione.**

"The rest is silence..." l'ultimo segreto

**GIOVEDÌ 5 DICEMBRE 2013 - Dalle ore 14.30 alle ore 19.30**

**Seminario 2: Funzione acquisti in azienda: come renderla un reale centro di profitto**

**Docente:** Vincenzo Francioso

**Obiettivo/Premessa:** L'obiettivo di ogni azienda è migliorare la propria redditività in relazione al mercato in cui compete. Tuttavia, non è sufficiente aumentare la redditività dell'azienda agendo solo sull'incremento di fatturato e sulla diminuzione dei costi; occorre piuttosto offrire qualcosa che il cliente percepisca come un plus, in altri termini occorre offrire Valore. Gli Acquisti possono e devono contribuire alla profittabilità delle aziende; per realizzare tale scopo è necessario utilizzare strategie e tecniche mirate, per aiutare le aziende a competere con tutti, dovunque e in qualsiasi momento con l'aspettativa di generare Vantaggio Competitivo per l'impresa.

In azienda è necessario strutturare un Piano Strategico degli Acquisti quale punto di inizio di un cambiamento culturale di impresa. Tale Piano è una metodologia per perseguire l'eccellenza negli acquisti e rappresenta uno step indispensabile per ottenere forti e continui miglioramenti delle performance d'acquisto su un orizzonte temporale di 2-3 anni.



Camera di Commercio  
Ferrara



La negoziazione è il momento in cui bisogna tradurre in risultati quanto definito nella stesura della strategia. Ci si propone di fornire elementi nozionali per elaborare strategie negoziali efficaci e orientare correttamente il contesto della negoziazione. In particolare, si illustrerà l'uso della strategia della Scacchiera, uno strumento ausiliario di grande impatto per definire il miglior iter negoziale.

**Programma:** Acquistare valore dal mercato; Acquisti come Vantaggio Competitivo; Piano strategico degli Acquisti; Cenni di strategie e tattiche di negoziazione: la strategia della Scacchiera.

**GIOVEDÌ 12 DICEMBRE 2013 - Dalle ore 14.30 alle ore 19.30**

**Seminario 3: Passaggio generazionale e diritto successorio**

**Docente:** Cosimo Scarafile

**Obiettivo/premessa:** Il passaggio generazionale è un momento molto delicato nella vita di un'impresa e una sua mancata (o errata) programmazione può rappresentare un pericolo per la sopravvivenza stessa dell'impresa. A tutt'oggi, in Italia, il problema principale è dato dalla mancanza di cultura in merito a questo aspetto: sono ancora troppo poche le aziende che gestiscono per tempo e bene tale pianificazione; l'obiettivo è analizzare le ragioni di questa carenza e proporre possibili soluzioni.

L'intervento affronterà inoltre la tutela del patrimonio e illustrerà gli strumenti utili a questo scopo: dal fondo patrimoniale al trust, dal patto di famiglia alle polizze vita. Nel nostro Paese, non tutti questi strumenti sono conosciuti e, quindi, adeguatamente usati. Eppure, un loro utilizzo - opportunamente integrato - consentirebbe di perseguire in modo trasparente ma efficace l'obiettivo di un asset protection personale e aziendale.

L'ultima parte sarà dedicata a Serpico e al Redditometro: Il Grande Fratello fiscale sta generando molti timori e perplessità: ipotesi di accertamenti e indagini sulla capacità contributiva rappresentano "spettri" potenziali che turbano il sonno di molti imprenditori. Probabilmente, c'è un'enfasi eccessiva, ma diventa tuttavia opportuno sapere il necessario per "convivere" senza patemi con questi strumenti.

**Programma:** La pianificazione del passaggio generazionale nelle imprese; gli strumenti a tutela del patrimonio; da Serpico al Redditometro: cosa sapere e cosa temere.

⇒ **ISCRIZIONI ON-LINE** alla pagina:

<http://www.fe.camcom.it/promozione/imprenditoria-femminile/ciclo-seminari-tecnici-a-sostegno-dellimprenditoria-femminile-edizione-2013>

Per maggiori informazioni:

**Segreteria del Comitato Imprenditoria Femminile** presso:

**Ufficio Marketing del Territorio, Innovazione e Qualità** – Largo Castello 6 – 44121 Ferrara

Funzionario incaricato: **Vittorio Bovi**

Tel. 0532-783.821-820-813; fax 0532-783856

E-mail: [promozione@fe.camcom.it](mailto:promozione@fe.camcom.it)

Web: [www.fe.camcom.it](http://www.fe.camcom.it)