

**PROMOS ITALIA – CAMERA DI COMMERCIO DI RAVENNA IL PASSAGGIO DI IMPRESA –
LUGLIO 2021**

Segnaliamo che **Promos Italia** (Agenzia nazionale del sistema camerale che supporta le imprese italiane nei processi di internazionalizzazione), in collaborazione con la Camera di Commercio di Ravenna, propone un percorso di **4 incontri on line** (9 – 16 - 27 - 29 luglio 2021) dedicato alla gestione consapevole del **passaggio di impresa** realizzata con metodo, sia che si tratti di un passaggio a membri della famiglia, a dipendenti o a nuovi soggetti.

Il percorso, orientato allo sviluppo d'impresa in un mercato sempre più internazionale, ha una durata di **16 ore complessive** ed è **gratuito per le imprese con sede nella provincia di Ravenna**.

Gli iscritti potranno partecipare, interagendo liberamente col docente, tramite la propria webcam e microfono accesi.

A seguire alleghiamo la brochure di presentazione del corso con le relative modalità di partecipazione.

Info:

Cinzia Bolognesi - Tel. 0544.481415 - cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it



NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA



Corso online
IL PASSAGGIO E LO SVILUPPO D'IMPRESA:
come progettare una PMI sostenibile e internazionale

16 ORE DI FORMAZIONE EXECUTIVE
9, 16, 27 e 29 luglio 2021



IL PASSAGGIO E LO SVILUPPO D'IMPRESA: come progettare una PMI sostenibile e internazionale

Come noto, il sistema imprenditoriale italiano è composto da oltre 4 milioni di imprese, di cui circa l'83% a conduzione familiare. Questo dato fa chiaramente intuire la necessità, per l'intero Sistema-Paese, di approfondire le logiche legate al **passaggio e sviluppo d'impresa**, un processo altamente complesso che – laddove mal gestito – potrebbe causare la cessazione dell'attività.

Il percorso formativo «**Laboratorio di Passaggio e Sviluppo d'Impresa**» è dedicato alla diffusione di un metodo, progettato con le aziende, per affrontare con maggiore consapevolezza un viaggio – quello del passaggio e sviluppo d'impresa - in grado di trasformare il destino di un'azienda.

Il **Corso Executive**, della durata di **16 ore di lezione on line**, mira a fornire **strumenti pratici** per la gestione operativa del **passaggio e sviluppo d'impresa**, con un focus sulla **crescita imprenditoriale** per una **efficace espansione internazionale**.

Il percorso formativo rappresenta inoltre un luogo di percorsi imprenditoriali, ai quali si aggiunge un **metodo didattico** tanto **efficace** e **robusto** quanto **orientato alla risoluzione di problemi concreti** per sviluppare il business sui mercati esteri.



Obiettivi

Il Corso Executive garantisce una **preparazione concreta e operativa**, finalizzata a:

- ✓ supportare i partecipanti nel capire la vera essenza del processo di passaggio generazionale e/o di impresa, che non è solamente caratterizzata da problematiche (intrinseche al processo stesso) bensì anche da enormi opportunità di confronto e di crescita, sia per i padri che per i figli e/o soggetti terzi operanti in azienda;
- ✓ fornire una metodologia per affrontare il processo di passaggio e sviluppo d'impresa in modo più ordinato ed efficiente, dimostrando – grazie alla trattazione di casi reali – che i problemi potenzialmente riscontrabili nelle aziende partecipanti al corso sono in realtà comuni alla maggior parte delle imprese italiane e che solo tramite il confronto (anche tra imprenditori) è possibile superare gli ostacoli legati alla quotidianità aziendale e allo sviluppo commerciale, sia domestico che internazionale;
- ✓ portare i partecipanti a comprendere che il passaggio e sviluppo d'impresa non riguarda il solo rapporto padre-figlio, ma abbraccia una sfera molto più ampia, fatta da equilibri familiari (spesso non scritti), da rapporti con parenti acquisiti o, ancora, dal fatto che lo stesso passaggio d'impresa non debba per forza ridursi al solo ambito familiare, ma possa estendersi verso una molteplicità di soggetti terzi (es. manager, personale).
- ✓ entrare in contatto con nuove realtà imprenditoriali a fini di networking e condivisione delle problematiche comuni, con **focus sullo sviluppo internazionale**.

Destinatari

Il corso è dedicato a imprenditori, figli di imprenditori, membri della famiglia o esterni ad essa, manager e professionisti d'impresa interessati alle più moderne tecniche di gestione del passaggio e sviluppo d'impresa e che intendono approfondire il tema delle dinamiche aziendali e dello sviluppo internazionale.

Metodo

L'approccio didattico prevede l'alternanza di approfondimenti teorici, esercitazioni e analisi di casi concreti.

Durata

Il percorso è strutturato in 4 moduli on line della durata di 4 ore di lezione cadauno. Le lezioni si svolgeranno nei giorni 9, 16, 27 e 29 luglio 2021 dalle ore 9.30 alle ore 13.30.



Docente

Fabio Papa – Docente NIBI

Docente di Economia, con specializzazione sul rilancio economico-finanziario delle Piccole e Medie Imprese. Docente presso l'Università degli Studi di Macerata, l'Università Statale di San Pietroburgo e la *Business School* del Sole 24 Ore (Milano e Roma).

Direttore Scientifico di I-AER, Institute of Applied Economic Research - Centro di Ricerca specializzato nel trasferire competenze gestionali alle PMI italiane.

Esperto di processi di passaggio generazionale, opera in qualità di family business strategist presso numerose realtà imprenditoriali.

Modalità di partecipazione

La partecipazione al Corso è **gratuita** ed è riservata alle aziende che hanno sede legale e/o operativa nelle provincia delle Camere Socie di Promos Italia: **Modena e Ravenna**.

Le iscrizioni devono pervenire entro il 2 luglio p.v. e verranno accettate fino a esaurimento posti disponibili. Il Corso verrà attivato al raggiungimento di un numero congruo di aziende.

Sono esclusi professionisti e consulenti.

Link per iscrizione

Per accedere al corso è necessario compilare l'iscrizione online al seguente link:

<http://crm.promositalia.camcom.it/index.phtml?idi=2114>

Gli iscritti riceveranno successivamente le istruzioni per collegarsi alle piattaforma GoToMeeting.

Per informazioni:

- Maria Romeo, tel. 059 208349;
e-mail: maria.romeo@promositalia.camcom.it
- Cinzia Bolognesi, tel. 0544 481415;
e-mail: cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it



PROGRAMMA

Venerdì 9 luglio
9.30-13.30

CHE COS'È DAVVERO IL PASSAGGIO E SVILUPPO D'IMPRESA E DA QUALI ELEMENTI È COMPOSTO?

- Le sfide operative (e psicologiche) del passaggio generazionale
- Leadership, proprietà, controllo e conoscenza: elementi decisivi a confronto
- Le fasi del passaggio generazionale e il ruolo centrale della famiglia
- Le dieci regole auree per un passaggio generazionale di successo, dal ruolo dell'imprenditore alla costruzione di nuovi equilibri relazionali interni ed esterni all'azienda
- Contributo aziendale: *“come stiamo riuscendo a ottenere la fiducia di nostro padre”*

Venerdì 16 luglio
9.30-13.30

COME (NON) SI GESTISCE IL PASSAGGIO E SVILUPPO D'IMPRESA?

- Governo Familiare e Organizzazione Aziendale: i pilastri per poter rendere sostenibile l'intero processo di passaggio generazionale
- Strategia e Management: il passaggio dall' "io" al "noi". Tecniche operative di condivisione dello sviluppo aziendale
- Innovazione e Tradizione: come trovare il perfetto bilanciamento nel segno della continuità
- Contributo aziendale: *“da una gestione totalmente basata sui nostri genitori ad una realtà che sentiamo sempre più nostra: come sta andando”*



PROGRAMMA

Martedì 27 luglio
9.30-13.30

COME SI RENDE DAVVERO OPERATIVO IL PASSAGGIO E SVILUPPO D'IMPRESA / A

- Oltre il mero passaggio del potere gestionale: aspetti legali per una corretta gestione della successione generazionale (a livello sia familiare che individuale)
- La creazione delle condizioni per garantire un passaggio generazionale conveniente anche sul fronte economico: aspetti di natura fiscale
- Il ruolo del Patto di Famiglia nella gestione del Passaggio d'Impresa: un caso reale

Giovedì 29 luglio
9.30-13.30

COME SI RENDE DAVVERO OPERATIVO IL PASSAGGIO E SVILUPPO D'IMPRESA / B

- Il nuovo ruolo del padre e la trasformazione delle sue relazioni con la famiglia, i figli e l'impresa
- L'importanza degli attori esterni al passaggio: il ruolo dei potenziali investitori L'importanza degli attori esterni al passaggio: il ruolo dei dipendenti strategici
- L'importanza degli attori esterni al passaggio: il ruolo di un mentor a supporto del passaggio
- Contributo aziendale: "come stiamo valutando la messa in opera del passaggio e sviluppo d'impresa, con focus sui processi di crescita internazionale"



NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA

Certificata da:



UNI EN ISO 9001:2015



SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO

Promossa da:



CAMERA DI COMMERCIO
MODENA



Camera di Commercio
Ravenna

Riconosciuto da:



Membro di:

