
FORMAZIONE MANAGERIALE



Gemini Europa

Piazza Cavour 17, 00193 Roma - Tel. +39 06 3265.1319 - 06 3265.1351 N° Verde 800 297 800 Fax +39 06 3265.1830

www.geminieuropa.com www.eformanager.com www.certificazionedqualita.net

E-mail: marketin@geminieuropa.com

La Formazione Manageriale

Nell'epoca dell'economia della conoscenza, **è fondamentale l'investimento in ricerca e in formazione;** lo scenario, oggi, è fortemente caratterizzato da un forte sviluppo e richiesta di nuove applicazioni, ma soprattutto di nuove figure in grado di capire e applicare rapidamente.

I nostri servizi di implementazione della Formazione Manageriale vengono progettati sempre con questa logica: aiutare le aziende a crescere e a migliorare, potenziando le competenze professionali e manageriali delle persone con interventi di formazione che integrino *simulazioni, modelli interpretativi, formazione esperenziale, metodi e soluzioni sviluppati con i Clienti.*



Caratteristiche della metodologia

Il principio animatore dei nostri corsi è quello del "***learning by doing***", ossia dell'apprendimento tramite la pratica.

Tale metodologia consente di acquisire non solo conoscenze teoriche, ma esperienze pratiche, che possono essere facilmente trasferite nella realtà lavorativa.

Per l'erogazione dei corsi di Formazione Manageriale **Gemini Europa** ha creato un sito WEB dedicato (<http://www.eformanager.com>).



La nostra offerta formativa è costituita da:

- ***Training by Practice Simulation***
- ***Corsi ILAD***

Training by Practice Simulation

Gemini Europa (partner **MCC International** b.v) eroga, in esclusiva per l'Italia, corsi di formazione manageriale basati sul metodo della *Practice Simulation*.

I partecipanti, in qualità di manager interinali, gestiscono un'azienda virtuale, prendendo una serie di decisioni relative all'andamento dell'azienda, in ogni attività strategica.

Le *Practice Simulation* possono essere di tipo:

- **Standard:**

- IMC International Management Challenge
- *con*-Corso di Direzione Aziendale
- *con*-Corso di Amministrazione Municipale
- *con*-Corso di Gestione dei Punti Vendita



- **In-House (Personalizzati)**

- intensiva (dal vivo)
- a distanza (sul nostro sito WEB www.eformanager.com)
- o con formula mista (lancio e finale del corso dal vivo, resto on line).

Il grado di personalizzazione è molto elevato, grazie alla capacità di modificare una gran quantità di parametri per venire incontro al bisogno specifico del committente.

Esempi di In-House



Gruppo ENEL: “competere per crescere” Competitive Practice Simulation per il Middle Management

Practice Simulation: In-House.

Scenario: l'azienda da gestire opera nel settore della domotica, cioè l'alta tecnologia applicata alle abitazioni, le cosiddette “case intelligenti”.

Destinatari: Middle Management del Gruppo Enel (2° e 3° linea: dirigenti, quadri con responsabilità di struttura).

Società del Gruppo Enel partecipanti: Enel Distribuzione, Enel Holding, Enel.it, Enel Produzione, Enel Trade, Erga, FTL, Hydro, Sole S.p.A., Terna S.p.A., Inter Power, Canphoebus, Cesi, Colombo Gas.

Obiettivi formativi: Sviluppare competenze manageriali orientate alla creazione del valore per l'azionista ed il cliente in contesti competitivi.

Struttura del corso:

Round 0 – 1 Periodo Decisionale di Prova – Starting Situation 0 (senza punteggio).

Round 1 – 5 Periodi Decisionali – Starting Situation 1

Round 2 – 5 Periodi Decisionali – Starting Situation 2

Ogni Round inizia con una Starting Situation uguale per tutti i partecipanti. Le caratteristiche dell'azienda da gestire sono sempre le stesse, ma ogni Starting Situation propone difficoltà crescenti nelle varie fasi del corso.

1° Edizione 25/09 – 31/10/2000

N° Partecipanti: 50

N° Squadre: 10 Mercati : 2

Modalità di erogazione: Round 0 e Round 3 (Finale) “dal vivo” in aula.

2° Edizione 06/11 – 20/12/2000

N° Partecipanti: 150

N° Squadre: 30 Mercati : 6

Modalità di erogazione: svolto completamente a distanza, sul sito WEB creato appositamente per il corso.

3° Edizione 15/01 – 07/03/2001

N° Partecipanti: 150

N° Squadre: 30 Mercati : 6

Modalità di erogazione: svolto completamente a distanza, sul sito WEB creato appositamente per il corso.



con-Corso Manageriale

Practice Simulation: In-House.

Scenario: l'azienda da gestire opera nel settore della domotica, cioè l'alta tecnologia applicata alle abitazioni, le cosiddette “case intelligenti”.

Destinatari: dipendenti con un alto potenziale di crescita professionale.

Obiettivi formativi: acquisire un approccio imprenditoriale - strategico, una buona capacità decisionale, valutazione dei singoli contesti, razionalizzazione del proprio tempo.

Struttura del corso:

1 Periodo Decisionale di Prova – Starting Situation 0 (senza punteggio).

Ogni Periodo Decisionale è equivalente a un trimestre (anziché un anno fiscale).

Periodi Decisionali di Qualificazione: minimo 4 - max 7.

2000

Nel 2000 si sono svolti 5 seminari durante tutto l'arco dell'anno. Ogni seminario ha avuto la partecipazione di gruppi di numero variabile.

N° Partecipanti: minimo 8 – max 20.

N° Squadre: variabili in base alle presenze per seminario. Le squadre sono composte da 3 - 4 partecipanti.

Modalità di erogazione: “dal vivo” in aula. Ogni seminario si è svolto con 3 giornate d'aula, in un albergo. Le sessioni non avevano limiti temporali previsti.

Tutti i seminari hanno avuto il supporto aggiuntivo di un docente universitario che ha illustrato e approfondito alcuni concetti della gestione aziendale. Il compito del docente, affiancando il lavoro svolto dal tutor, è stato quello di riesaminare i risultati ottenuti dalle squadre riportandoli ad alcuni case history, al fine di visualizzare meglio le possibili conseguenze di ogni scelta strategica adottata.

2001 e 2002

Si sono svolti 5 seminari durante l'arco dell'anno, con le stesse caratteristiche dell'anno 2000, con una media di 18 partecipanti per seminario.



con-Corso Manageriale

Practice Simulation: In-House.

Scenario: Virtland, anno 2006, un paese europeo con circa 30 milioni di abitanti, all'avanguardia nella net-economy. Allo scopo di risolvere il problema del traffico giunto al collasso, si decide di sviluppare soluzioni alternative. L'**IMS (Intelligent Mobility System)** è una possibile soluzione. Riguarda l'effettiva disponibilità dei veicoli (quando se ne ha bisogno) e la facilità di raggiungere i punti di stationamento. Quindi, invece di acquistare ognuno un'auto propria, per poi usarla effettivamente in media meno di un'ora al giorno, molte persone condividono pochi veicoli da utilizzare individualmente, su prenotazione ed in self service. (Questo lo scenario dell'ultimo con-Corso Manageriale SEAT PAGINE GIALLE).

Destinatari: dipendenti con un alto potenziale di crescita professionale.

Obiettivi formativi: acquisire un approccio imprenditoriale – strategico. Anticipare le evoluzioni del mercato, educare “tutti” al cambiamento. Sono necessarie una buona capacità decisionale, una valutazione dei singoli contesti, una visione ampia del mercato e dei bisogni del consumatore.

Struttura del corso:

Il lancio e la Finale del corso si fanno in vivo, 2 giorni d'aula per gruppi di 25/30 partecipanti.

1 Periodo Decisionale di Prova – Starting Situation 0 (senza punteggio).

5 Periodi Decisionali di Qualificazione Intermedia, di cui 3 dal vivo e 2 Periodi Decisionali a distanza – ogni Periodo a distanza ha una durata di 7 giorni ciascuno.

Finale – 5 Periodi Decisionali dal vivo con una durata massima di 45 minuti per Periodo.

E' dal 1998 che SEAT PAGINE GIALLE utilizza la *Practice Simulation* come metodologia stabile, nella forma descritta sopra. Inoltre ha partecipato con un minimo di 3 squadre – target neoassunti - ad ogni edizione del **con-Corso di Direzione Aziendale** (2 edizioni per anno) e all'**IMC International Management Challenge** del 2001 con 1 squadra.

Ogni *practice* In-House, ha visto la partecipazione di 60 dipendenti = 10 squadre = 2 Mercati.

Ogni edizione ha avuto un diverso target, tra i quali: dirigenti, quadri, venditori e addetti commerciali.





**Gestiamo
l'Azienda**

Esempi di In-House

***Una innovativa proposta didattica
per stimolare le capacità imprenditoriali e decisionali degli studenti***

TRAMONTANA è un marchio  RCS Scuola

Per l'anno scolastico 2002/2003 **Gemini Europa** insieme a **R.C.S. Scuola - Tramontana** propone una interessante novità **Gestiamo l'azienda**, un innovativo programma di formazione a distanza.

Gestiamo l'azienda è stato progettato *ad hoc* da **Tramontana** in collaborazione con **Gemini Europa**, società di consulenza di direzione, esperta nella progettazione e realizzazione di percorsi formativi dalle tipologie e metodologie di apprendimento più innovative e interattive.

Gestiamo l'azienda è un programma formativo destinato agli studenti delle ultime classi affinché, in prossimità dell'ingresso nel mondo del lavoro o universitario, possano contare su una formazione che alla teoria unisca anche la simulazione realistica di casi pratici.

Gestiamo l'azienda, infatti, è un corso di formazione basato sul metodo della **Practice Simulation**, metodologia di formazione manageriale che si fonda sul principio del "**learning by doing**" ovvero "**apprendo facendo**".

Gli studenti vengono coinvolti in gruppi o squadre in competizione tra loro, nella direzione di un'azienda, che devono gestire in ogni area strategica: Amministrazione e Finanza, Marketing, Vendita, Produzione, Ricerca e Sviluppo, Risorse Umane ...

Ogni squadra assume la direzione di un'azienda "virtuale" che ha tutte le caratteristiche e problematiche di un'azienda "reale". Attraverso, dunque, un ambiente imprenditoriale competitivo, "virtuale" ma "realistico", gli studenti sperimentano in concreto opportunità e difficoltà della gestione d'impresa e apprendono, assumendo le decisioni tipiche della gestione di ciascuna area strategica, verificandone poi le conseguenze. Le squadre si trovano a concorrere nello stesso scenario di mercato e le decisioni che esse assumono influenzano l'andamento del mercato stesso e le performance di ciascuna squadra.

Durante lo svolgimento dell'intero corso i Tutor **Gemini Europa** supportano e guidano gli studenti, anche tramite l'utilizzo di strumenti multimediali (e-mail, forum on line, chat dedicate ...).



Interactive Learning At Distance

I corsi **ILAD** sono da intendersi come metodo di **“apprendimento attivo e coinvolgente”** contraddistinto da una elevata partecipazione dei soggetti in formazione, che esercitano un’azione di iniziativa e controllo sul modo e sui contenuti dell’iter formativo, influenzandone l’andamento, facendolo proprio e interiorizzandolo.

I principali corsi **ILAD**:

- **ILAD *Marketing***
- **ILAD *Web Marketing***
- **ILAD *Vendita***
- **ILAD *Quality***
- **ILAD *Start-up***
- **ILAD *Problem Solving e Decision Making***
- **ILAD *Leader***
- **ILAD *Team Building***

