



APCO: L'offerta formativa del 2012

"Professione Management Consultant"

Milano: 24-30-31 gennaio; Padova: 19-26-27 marzo; Roma: 8-14-15 maggio

Milano: 16-22-23 ottobre

Il corso si focalizza sulle caratteristiche della professione, i ruoli del consulente, il processo di consulenza, le competenze e i valori etici. Permette di acquisire gli strumenti operativi per gestire le principali fasi del processo di consulenza e i riferimenti degli standards professionali per avviarsi alla certificazione CMC. Il corso di 3 giornate offre una sintesi delle competenze richieste per la certificazione

"Fare business, fare azienda, fare squadra"

I consulenti di management, soprattutto quando esercitano la professione da poco tempo, o vi si avvicinano dopo esperienze in azienda, spesso si chiedono come avviare la professione, come promuoversi sul mercato e sui clienti come gestire le relazioni, il network, gli stakeholder. Per soddisfare queste esigenze, APCO ha progettato tre incontri formativi. Le tre giornate costituiscono il proseguimento del percorso di sviluppo professionale avviato con il corso "professione management consultant".

"Fare business" Milano, 13 febbraio 2012

Quali sono i trends del mercato della consulenza di management nel terzo millennio? Come scegliere dove posizionarsi? Come cambiano i modelli di business: quali sono le criticità e le nuove soluzioni.

Relatore: Dott. Giorgio Merli, Senior Advisor in KPMG, Membro del Corporate Sustainable Development Panel di EDF, docente di Sociologia d'impresa presso l'Università degli Studi di Milano-Bicocca

"Fare azienda" Milano, 20 febbraio 2012

Come svolgere la propria attività professionale di consulente di management? Quali sono gli aspetti fiscali, tributari, previdenziali e societari? Il corso offre indicazioni e suggerimenti pratici per scegliere come svolgere la propria attività, consapevoli degli adempimenti e delle diverse possibilità.

Relatore: Dott. Domenico Rinaldi, dottore commercialista, revisore contabile, revisore dei conti di Federprofessional.

"Fare squadra" Milano, 27 febbraio 2012

Il consulente, non gioca mai da solo, anche quando è un free-lance, si trova "immerso" nelle relazioni. Un aspetto importante della professione è dunque cogliere le leve e saperle utilizzare in

APCO - Associazione Professionale Italiana dei Consulenti di direzione e organizzazione

Corso Venezia, 49 - 20121 Milano (MI) - Tel. +39 02 7750449 - Fax +39 02 7750480

www.apcoitalia.it apco@apcoitalia.it

C. F. e P. Iva: 13029740159



modo efficace, con ciascun differente stakeholder. Brevi considerazioni di tipo introduttivo saranno seguite prima da esercitazioni pratiche e poi da conclusioni di tipo più generale. Insieme con i partecipanti verrà costruita una utile "mappa" che porrà in relazione : situazioni, comportamenti, competenze. Al termine della giornata ogni partecipante costruirà il proprio piano di miglioramento personale.

Relatore: dott. Franco Guazzoni, consulente di management CMC, rappresentante per l'Italia presso ICMCI, partner di Coreconsulting, coordinatore Area Nord di Assoconsult

Le competenze trasversali

"Apriamo gli occhi", Milano 26 Marzo 2012

Il workshop sulle competenze sistemiche e strategiche favorisce lo sviluppo di un approccio mentale e l'uso di strumenti che guidino il consulente nel leggere contesti sempre più complessi ed incerti, ma anche strumenti per navigare...

Le competenze sistemiche e strategiche sono spesso il punto di partenza per leggere il sistema cliente e co-costruirne il futuro; ma nel percorso di sviluppo professionale del consulente di management sono spesso il punto d'arrivo.

Facilitatore: Dott. Franco Guazzoni, CMC, consulente di management da oltre 40 anni, presidente della commissione soci di APCO; membro della giunta e coordinatore dell'Area Nord di ASSOCONSULT

"La consulenza di Management in 5 mosse, Bologna 21-22 Aprile 2012

I consulenti di management supportano le organizzazioni nel migliorare le proprie performance, principalmente attraverso l'analisi dei problemi di business e lo sviluppo di piani di azione. Conoscere e saper applicare una metodologia ispirata alle best practice internazionali può fare la differenza per i clienti e per i consulenti di management.

I partecipanti, guidati da un facilitatore esperto sperimenteranno i fondamenti metodologici del Management Consulting attraverso l'analisi e la discussione di casi.

Come trasformare le best practice internazionali nelle best practice personali... in 5 mosse!

Facilitatore: Dott. Felice Petrigliano Consulente di management, membro della Commissione Soci APCO con un'esperienza pluriennale nella consulenza Business-IT

"Il come della consulenza di management: la relazione con il cliente", Milano 14 Maggio 2012

La consulenza di management è un'attività ad alta intensità relazionale, nella quale il rapporto che il consulente instaura, costruisce e mantiene con il cliente e con il sistema-cliente è determinante ai fini del risultato. Come in ogni relazione interpersonale, anche in questo caso l'efficacia della relazione dipende dai comportamenti e dalle attese di entrambi gli attori, ma è responsabilità del consulente comprendere e gestire le dinamiche che si innescano. La capacità di gestire una relazione efficace è una componente fondamentale della sua credibilità.

Facilitatore: d.ssa Valeria Sborlino, CMC, consulente di management da oltre 30 anni sui temi del cambiamento organizzativo e dello sviluppo professionale delle persone.

APCO - Associazione Professionale Italiana dei Consulenti di direzione e organizzazione

Corso Venezia, 49 - 20121 Milano (MI) - Tel. +39 02 7750449 - Fax +39 02 7750480

www.apcoitalia.it apco@apcoitalia.it

C. F. e P. Iva: 13029740159



"Introduzione al project management", Milano 4-5 Giugno 2012

Ogni intervento di consulenza parte da un progetto. Gestire un progetto significa definirne fin dall'inizio le caratteristiche e gli obiettivi, concordarne gli esiti con gli stakeholder, definire i parametri per monitorarne e valutarne la riuscita o correggere la rotta. Il corso offre i principi base del Project Management; al termine delle giornate i partecipanti sapranno elaborare la scheda di progetto e la work breakdown structure.

"Contrasti e conflitti", Milano 24 Settembre 2012

La vita organizzativa è costellata di situazioni di disaccordo, di contrasti tra interessi divergenti, ma spesso le differenze di opinioni sono vissute come questioni personali, relazioni conflittuali. Per il consulente di management, che si trova immerso tra contrasti e conflitti, è importante riconoscerne le differenze per gestirli in modo produttivo verso il raggiungimento degli obiettivi. Il workshop è propedeutico a quello sulla negoziazione.

Facilitatore: Dott. Giorgio Carnesecchi , certificato AIF e socio ICF. Consulente di management, trainer e coach specializzato sulla comunicazione inter-personale.

"Il consulente di management come negoziatore", Milano 12 Novembre 2012

Saper negoziare è una delle competenze maggiormente richieste nella vita professionale. Tutti i giorni ci troviamo, deliberatamente o meno, a "trattare" con gli altri, ma non sempre il risultato raggiunto è soddisfacente. Negoziare vuol dire creare le condizioni per ottenere un profitto reciproco. Il workshop offre tecniche e strumenti per pianificare, preparare e condurre una negoziazione efficace, tagliate sulle specifiche esigenze dei consulenti che si trovano a negoziare con i diversi stakeholders.

Facilitatore: Dott. Giorgio Carnesecchi , certificato AIF e socio ICF. Consulente di management, trainer e coach specializzato sulla comunicazione interpersonale.

Informazioni ed iscrizioni presso Segreteria APCO - Corso Venezia 49 - 20121 Milano
Mail: segreteria@apcoitalia.it Web: www.apcoitalia.it - Tel. 02 7750449