

short MBA interaziendale 2021



Randstad HR Solutions
2021

short MBA

la proposta randstad.

reason why

lo **short MBA** di Randstad è il percorso studiato e progettato allo scopo di generare una visione sistemica dell'organizzazione attraverso il consolidamento delle competenze chiave dei leader del futuro

target

manager in sviluppo

struttura

percorso di 50 ore **interamente virtuale** formato da quattro differenti moduli.

valore aggiunto

business game simulation e **testimonianze** dal mondo **aziendale** e **sportivo**

obiettivi

sviluppare **hard e soft skills** che permettono di ricoprire appieno il proprio ruolo raggiungendo una maggiore consapevolezza del proprio **know-how**.



short MBA concept.

Un percorso modulare
per approfondire le
principali aree di
interesse dei manager

Un pool di docenti e
“testimonial” con
esperienza
internazionale

Una simulazione
competitiva utilizzata in
prestigiose Business
Schools per imparare
“divertendosi”

Un’esperienza che
arricchisce e crea spirito
di squadra

Il **percorso** è formato da differenti moduli legati tra loro dallo strumento del **Business Game** (*Simulation*) in cui i partecipanti sono chiamati a gestire la loro azienda in un mercato virtuale in concorrenza

L’intervento di **Testimonial esterni** rinforzerà l’esperienza formativa portando casi concreti come spunto di connessioni e scelte strategiche di impresa.

short MBA struttura.

testimonianze come elemento di valore:

- dal **mondo aziendale**: manager appartenenti a realtà organizzative di spicco rispetto al modulo in focus racconteranno la loro esperienza
- dal **mondo dello sport**: testimonial d'eccezione che permetteranno di cogliere stimoli interessanti e creare connessioni rispetto alla propria dimensione grazie alla metafora sportiva

MODULO 1
STRATEGIA ed ECONOMIA
COMPORTAMENTALE

STRATEGIA,
CONSAPEVOLEZZA
ORGANIZZATIVA,
NUDGING

MODULO 2
FINANCE
PIANIFICAZIONE E
CONTROLLO

COMPRENDERE LA
CREAZIONE DI VALORE
IN AZIENDA
ECONOMICS, KPI E
PIANIFICAZIONE

MODULO 3
MARKETING,
INNOVAZIONE & VENDITE

MARKETING
STRATEGICO ED
INNOVAZIONE A
SUPPORTO DELLE
VENDITE

MODULO 4
PEOPLE MANAGEMENT

PEOPLE MANAGEMENT

BUSINESS GAME SIMULATION LUNGO TUTTO IL PERCORSO

**48 ore di aula + due incontri da 1h cad individuali con il coordinatore
del percorso**

short MBA

le testimonianze sportive.



All'inizio, a metà e alla fine del percorso sono previsti dei **momenti di riflessione** in cui **testimonial** d'eccezione offriranno una prospettiva diversa e una **rilettura** dei temi in focus attraverso il loro **vissuto, che trae contenuti e valori dalla propria storia di sport.**

I momenti saranno guidati da **Giacomo Sintini**, campione di volley e oggi head of randstad sport, per rileggere in chiave organizzativa i diversi aneddoti e guidare il dialogo attraverso la metafora.

Lo sport diventa il **campo da gioco** che, con le sue regole e il suo linguaggio semplificato, permette di cogliere spunti di riflessione e attivare nuovi processi di **miglioramento**; durante la testimonianza infatti verrà affrontato da una prospettiva del tutto innovativa i temi della **strategia** e della **consapevolezza organizzativa** con **Andrea Zorzi**, della **comunicazione** con **Fabio Caressa** e del **people management** con **Sandro Campagna**.



Giacomo
Sintini.

campione di
volley, oggi
responsabile
della divisione
randstad sport.



Andrea Zorzi.

campione di
volley, della cd
generazione dei
fenomeni e oggi
giornalista.



Fabio Caressa

voce del calcio
italiano,
giornalista e
commentatore
sportivo.



Sandro
Campagna

campione di
pallanuoto e
oggi coach della
Nazionale
"Settebello".

business simulation

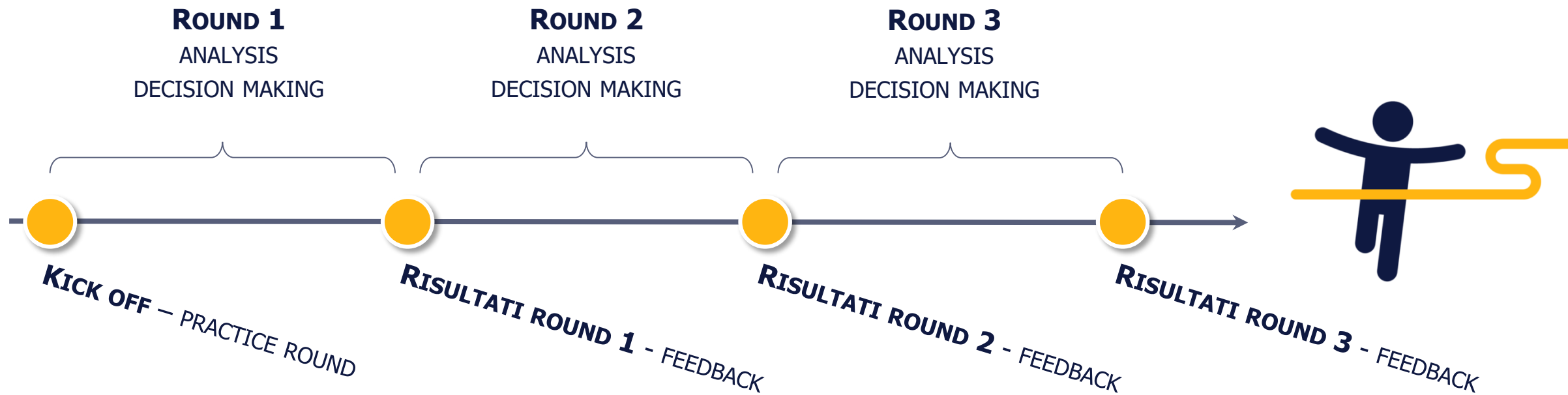
elementi chiave.

- La business simulation permette ai partecipanti **di gestire un'azienda** in un mercato virtuale
- I partecipanti divisi in team gestiscono diverse imprese in un unico mercato simulato; i team sono in concorrenza tra loro con l'obiettivo di **creare valore per la propria impresa**
- Le **decisioni** giuste portano al successo, le decisioni sbagliate si rivelano preziose esperienze di problem solving e di apprendimento
- I partecipanti lavorano in gruppi (tipicamente dalle tre alle cinque persone) ed una parte importante del processo di apprendimento è infatti lo **scambio di idee** all'interno del gruppo

business simulation

i moduli.

Un percorso formativo (simulazione) è composto da diversi round (tipicamente 5). Si crea così un ciclo in cui l'apprendimento si ottiene mediante l'**analisi**, il **processo decisionale**, i **feedback**. La facilitazione del docente è progettata per supportare l'apprendimento con l'approfondimento dei contenuti al termine di ogni round.



business simulation

i benefici.

- Il training offre la possibilità di prendere decisioni in un ambiente protetto. Si tratta di una modalità di apprendimento molto efficace, molto utilizzata anche nel mondo aeronautico o sportivo.
- I partecipanti fanno esperienza attraverso la presa di decisione e toccano con mano i risultati delle loro scelte.
- La possibilità di sperimentare in un ambiente percepito come reale permette un apprendimento più rapido ed efficace.
- L'efficacia della formazione fatta attraverso le simulazioni è data quindi da:
 - ◆ attivo coinvolgimento dei partecipanti
 - ◆ feedback dei contenuti
 - ◆ ripetizione della formazione in più moduli
 - ◆ focus sui contenuti
 - ◆ trasferibilità della conoscenza



incontri individuali

elementi chiave e benefici.

il nostro approccio alle due sessioni one to one, dedicate ai partecipanti del percorso, si basa sull'analisi del contesto del singolo, nella sua **dimensione sistemica** e in quella **personale** per **allineare valori, desideri e comportamenti** alle strategie di business e a performance ad alta prestazione.

questi momenti saranno l'occasione per **confrontarsi** e garantire un **monitoraggio continuo** rispetto ad aspettative reciproche, permettendo al trainer di contribuire attivamente creando **connessioni** e **sinergie**.

il primo incontro sarà effettuato nelle prime settimane per condividere gli obiettivi e le **aspettative**, mentre il secondo a valle del percorso con la finalità di monitorare l'andamento e i risultati raggiunti.



modulo 1

strategia e consapevolezza organizzativa.

Descrizione

La **strategia** consiste nel fare delle scelte: cosa fare e, cosa più importante, cosa non fare.

La **gestione strategica** fornisce una direzione generale all'impresa ed è strettamente correlata al settore.

Questa può essere definita come l'identificazione dello scopo dell'organizzazione e come piani ed azioni atte a raggiungere l'obiettivo.

È quella serie di decisioni e azioni manageriali che determinano le prestazioni a lungo termine di un'impresa.

Principali argomenti:

Qual è la strategia?

- Principi fondamentali della strategia
- A chi dobbiamo rivolgerci come clienti?
- Cosa potremmo offrire a questi clienti?
- Come possiamo farlo effettivamente?
- Pensiero divergente e convergente
- Strategia Oceano Blu

Business Model Generation.

- Le tre dimensioni del business model
- Nuovi percorsi di creazione, dalla delivery al catturare valore.

La connessione tra i vantaggi competitivi e la strategia corporate.

- Le basi della competizione;
- Analisi e posizionamento del business
- La catena di valore

La connessione tra i vantaggi competitivi e la strategia corporate.

- Le basi della competizione;
- Analisi e posizionamento del nel business
- La catena di valore

Comportamenti opportunistici o strategia di lungo termine?

- Nessuna strategia, per quanto valida, durerà per sempre.
- La spinta gentile nei comportamenti organizzativi.

Business Game - presentazione piattaforma e introduzione allo strumento-obiettivi.



modulo 2

finanza: comprendere gli economics d'azienda.

Descrizione

Finance & Accounting è un'abilità fondamentale che consente ai Manager di analizzare e interpretare le performance economiche e finanziarie di una Società. Questa competenza è necessaria non solo per valutare le performance passate, ma anche per valutare e anticipare l'impatto delle decisioni manageriali sui dati futuri dell'azienda.

Principali argomenti:

Introduzione agli economics

Introduzione all'economia

Le prestazioni economiche: "fare profitto"

Le prestazioni finanziarie: "cash is king"

Lo sforzo di investimento

Conto economico: come leggerlo

Ricavi e costi: Livelli di profitto: margine lordo, Ebitda, Ebit e reddito netto

Analisi della redditività e indici finanziari

La redditività dell'Azionista: ROE

La redditività operativa: ROI / ROCE

I driver della redditività: efficacia ed efficienza economica, produttività del capitale

Rischio e costi del capitale: costo medio ponderato del capitale (WACC)

Le componenti di un sistema di pianificazione e controllo: piano strategico, bilancio, rendicontazione, previsione

Punto di pareggio e sensibilità agli utili per volumi, prezzi, costi variabili e fissi

Reporting manageriale e analisi della varianza

Pianificazione e controllo

La creazione del valore Economico-Finanziario

Business Game - simulation



modulo 3

il marketing strategico - l'innovazione per le vendite.

Descrizione

Condividiamo le logiche della definizione di una **value proposition** coerente con gli obiettivi strategici delle vendite e la definizione dei KPI per verificare l'impatto delle azioni innovative.

Principali Argomenti

Cos'è il marketing strategico applicato?

- Customer satisfaction o shareholder satisfaction
- Il marketing strategico per il supporto di una nuova value proposition
- Customer needs: cosa vuole oltre al prezzo?
- La vendita di prodotti e servizi 'sostanziosi'

La strategia dell'innovazione

- I vantaggi competitivi dell'innovazione
- Inserire l'innovazione orientata dal design nella strategia di un'azienda
- Perché le compagnie investono o meno in innovazione?

Il processo di innovazione

- Fare innovazione con il design - non sei solo!
- Ascoltare ed attivare interpretazioni chiave
- Affrontare, proteggere la tua visione

Business Game - simulation



modulo 4

people management.

Descrizione

La **gestione delle persone** consente di garantire all'organizzazione di raggiungere i risultati attesi con le risorse disponibili. Al giorno d'oggi la sola gestione può non essere sufficiente: le aziende devono ottenere le migliori prestazioni e mantenere una leadership autentica capace di sviluppare fiducia e motivazione sul lavoro. Partendo da un modello di leadership condivisa proporremo una chiara visione di cosa s'intenda per leader e capacità di leadership.

Principali Argomenti

Cos'è la leadership?

- Management vs. Leadership
- Managing or Leading People? The Leader-Manager
- Vision & goals

Lo sviluppo delle persone attraverso la delega

- Delega: ostacoli e opportunità
- Gli step della delega
- Cosa delegare e a chi - il compito e la responsabilità

Motivazione e coaching

- Valorizzare la performance
- I driver motivazionali
- Ispirare i collaboratori
- Sviluppare fiducia e gestire i conflitti

Le competenze chiave del leader

- Il coaching e feedback
- Le tipologie di feedback
- Dalle intenzioni alle azioni

Piano di azione individuale

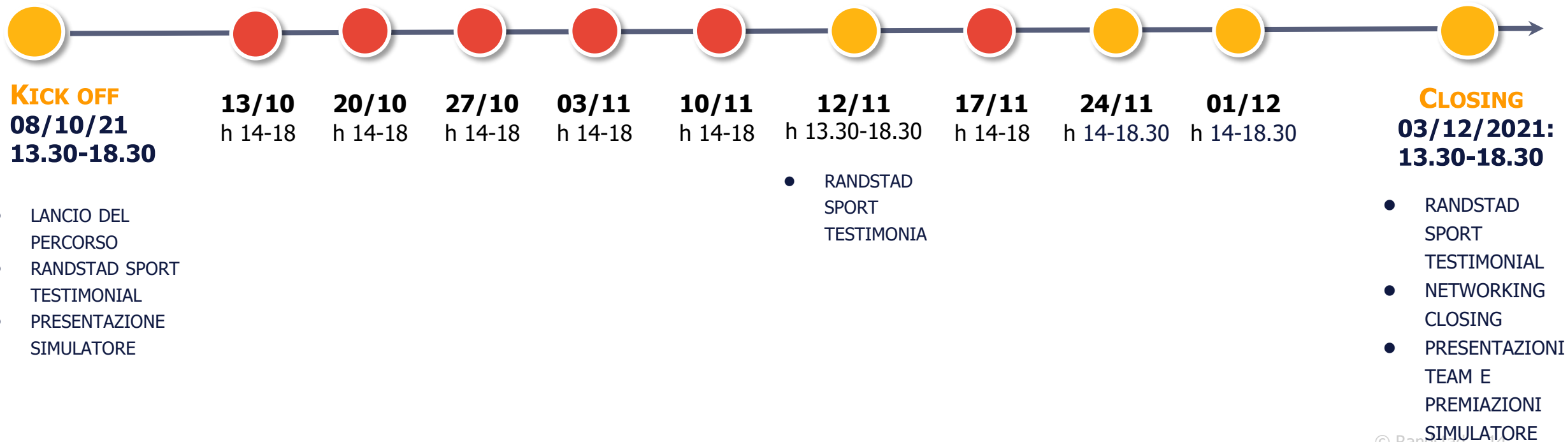
Business Game - simulation

Closing - fine tuning e presentazione finale dei team di lavoro, celebrazione gruppo vincente



short MBA

future planning: percorso di 50 ore in virtuale.



short MBA economics.

attività

€

short MBA interaziendale

quota a partecipante

€ 3.000 + iva

*(finanziabile con Fondi Interprofessionali
da valutare)*



formula opzionale

l'assessment.

management path - short mba

web assessment reason why.

per avere una chiara **fotografia** delle **competenze soft** a supporto della **managerialità** ed approfondire le parti relative ad un profilo focalizzato alla gestione delle risorse, avente un ruolo chiave in azienda, Randstad Hr Solutions propone, in maniera opzionale, il suo servizio di **assessment** per valorizzare al meglio il percorso di acquisizione delle skills a seguito dello **"Short MBA 2021"**.

un modo per confrontarsi ed avere un **quadro diagnostico** per poter comprendere il potenziale della risorsa e svilupparlo al proprio interno.

*per maggiori informazioni chiedi al tuo HR Consultant di Randstad Hr Solutions



management path - short mba

web assessment - il processo.



analisi del contesto
e progettazione

allineamento con il cliente volto ad approfondire l'esigenza specifica, gli obiettivi e le finalità dell'intervento. consente di definire struttura e contenuti dell'assessment in linea con le esigenze del cliente, attraverso:

- definizione congiunta del modello di competenze
- definizione dei tempi e modalità di erogazione



delivery

strumenti **standardizzati** somministrati **online**. e' possibile scegliere uno o più test a seconda delle competenze oggetto di valutazione con delivery di gruppo o individuale.



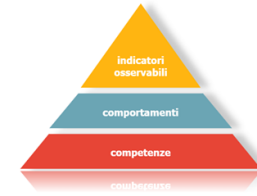
restituzione dei
risultati

condivisione di report relativi ai risultati dei test inseriti nel percorso valutativo. condivisione del **profilo completo redatto dall'assessor randstad** per ciascun candidato con le indicazioni circa punti di forza e aree di miglioramento.

inoltre verranno condivisi **i risultati quantitativi rispetto alle competenze di tutta la popolazione valutata**

Verrà predisposto un **colloquio di feedback** con ciascun partecipante

la metodologia di osservazione
integrata.



esempio modello di
competenze.

qualità del lavoro	orientamento al cliente
	orientamento al risultato
socialità	responsabilità
	collaborazione
	negoziazione
change management	comunicazione
	visione strategica
	apertura al cambiamento

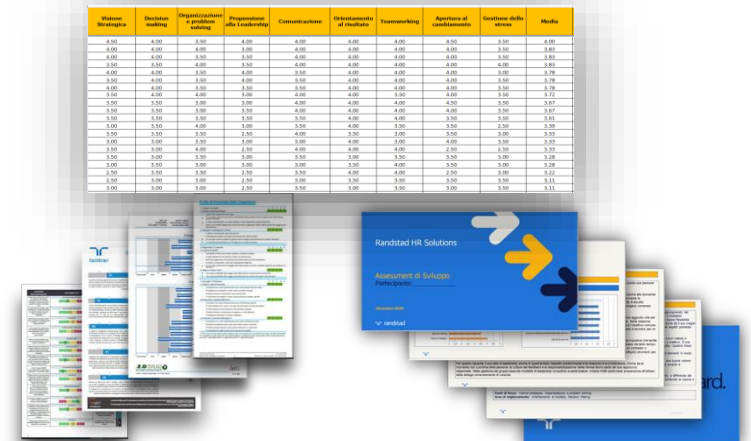


GIUNTIO.S.
PSYCHOMETRICS

.SHL
Talent in Innovation,
Innovation in Talent.



(egg)up®



C3 confidential

highlights

il mondo randstad.

highlights il mondo randstad research.

Clicca sulle
icone e scopri
le ricerche
randstad

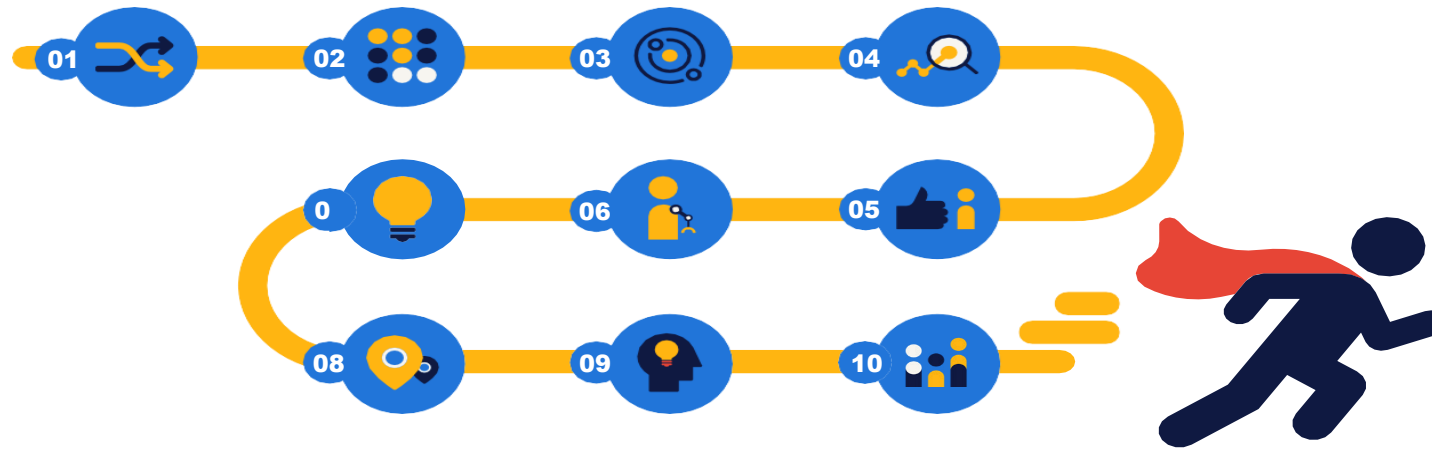


randstad research

le ricerche: il talent trend 2020.



La ricerca sui Talent Trends di Randstad Sourceright è progettata e finalizzata per comprendere al meglio quali siano i **maggiori trend legati alla talent acquisition**: la sensibilità verso tematiche di diversità ed inclusione appare **cruciale** per comporre una workforce che valorizzi i singoli contributi:



1. prevalgono le aziende con forza lavoro “agile”
2. i dati definiscono il mercato del lavoro
3. la cultura del posto di lavoro è rimodellata dalla trasformazione digitale
4. gli insight sulla trasformazione digitale guidano la strategia dei talenti
5. la talent experience è un gioco da vincere
6. I recruiter “bionici” costruiscono relazioni migliori con i talenti
7. assunti per l’oggi; riqualifica per il domani
8. la mobilità interna accelera in un’era dinamica
9. non si tratta del livello di istruzione, ma delle competenze
10. la diversità e l’inclusione sul lavoro diventano cruciali

randstad

human forward.

