

ARCHITETTURA E MANAGEMENT



EMPOWER YOUR VISION

ARCHITETTURA E MANAGEMENT

Come il management può contribuire
all'eccellenza dell'architettura italiana

Workshop **2014**



“ Empower your vision significa allargare i propri orizzonti e acquisire solide prospettive per sviluppare una visione manageriale completa. Empower your vision è il nostro impegno e il tuo risultato.

Bruno Busacca | Dean, SDA Bocconi School of Management



“ Molte delle sfide che l'architetto affronta nella sua attività sono, sempre più, di natura imprenditoriale e manageriale.

ARCHITETTURA E MANAGEMENT

L'Italia ha più architetti e studi di architettura di qualsiasi altro paese in Europa ed è tra i primi dieci paesi al mondo per volume d'affari dei servizi di progettazione.

La dimensione e il fatturato medio d'impresa sono però tra i più bassi d'Europa. Quale può essere il contributo del management per valorizzare il potenziale dell'architettura italiana e contribuire al successo anche economico della professione?

*I workshop rispondono a questa domanda, fornendo **logiche, modelli e strumenti di management applicati al settore, attraverso la discussione di casi reali, l'uso di simulazioni e il confronto con altri professionisti.***

I workshop sono indirizzati agli architetti che svolgono la libera professione, che sono titolari di studi o che vi lavorano. Sono inoltre aperti a ingegneri e designer e a coloro che sono interessati alla comprensione del settore e delle relative logiche manageriali.

- **I workshop part time** si conciliano in modo flessibile con l'attività lavorativa e permettono di sperimentare, gradualmente ma con continuità, quanto appreso. Offrono una panoramica ampia su diversi temi chiave per la gestione di uno studio.
- **Il workshop intensivo** propone una selezione dei modelli e degli strumenti di management essenziali per gestire la propria attività o il proprio studio. Consente di concentrare in due giornate full time l'impegno in aula.

Dicono di noi

“ Come architetti siamo bravi coordinatori del progetto e siamo stati formati per questo. Peccato non rivolgere questa expertise all'interno delle nostre strutture professionali. I workshop hanno fornito innumerevoli stimoli di riflessione su questo necessario cambio di prospettiva.

Valeria Bottelli, Presidente dell'Ordine degli Architetti di Milano

“ Non è più il tempo in cui basta “fare bene” il progetto per essere un imprenditore di successo. Nei workshop ho trovato spunti per la mia realtà e messo a fuoco aspetti prima magari solo intuiti, in un percorso che ogni giorno si è alimentato di contenuti e di forma, senza dare nulla per scontato.

Tobia Marcotti, ITI Studio

“ I workshop sono stati un'occasione di ripensamento delle scelte e delle azioni professionali, insieme a docenti interessanti e interessati ad aiutarci a incardinare i concetti nelle nostre singole realtà e in un clima di condivisione tra i partecipanti. Coniugando teoria e casi pratici, i contenuti dei workshop sono pronti per essere subito sperimentati e applicati sul lavoro.

Giovanni Salvarani, ingegnere libero professionista



“ L'architetto. Sette sfide manageriali per la crescita professionale

“ Non solo linee guida ma anche strumenti concreti e mirati per il management quotidiano. Affiancato ai workshop il libro agevola il percorso di crescita verso la qualità degli studi di progettazione.

Andrea Cini, NEXIAR

WORKSHOP PART TIME

IMPRENDITORIALITÀ E MERCATO

16 aprile 2014

Modelli imprenditoriali e scelte di posizionamento

Professionisti e studi si caratterizzano per un posizionamento distintivo sul mercato, un sistema di offerta e una struttura coerenti. Si delineano i principali modelli imprenditoriali per la generazione di valore.

29 aprile 2014

Gestire la relazione con il cliente

Come vendere un servizio di progettazione? Si affrontano i temi della gestione delle percezioni del cliente, della presentazione della proposta, della fiducia e della fidelizzazione del rapporto con il cliente.

6 maggio 2014

Attrarre e acquisire i clienti

Come scegliere tra canali digitali e tradizionali per sviluppare la relazione con i potenziali clienti? Come trasformare i contatti acquisiti in opportunità qualificate? Si sperimentano gli strumenti di marketing e comunicazione più efficaci in relazione agli obiettivi.

21 ottobre 2014

Progettare la crescita dello studio

Quali sono le tipologie e i percorsi di crescita possibili? Come scegliere tra diversificazione, consolidamento del core business, internazionalizzazione e networking? Si presentano le principali azioni strategico-organizzative necessarie per una crescita profittevole.

LEADERSHIP E PERSONE

22 maggio 2014

L'identità e la cultura organizzativa in studio

Ogni studio, anche piccolo, si caratterizza per una cultura organizzativa ('famiglia allargata', fucina creativa...) che ha impatto diretto sui risultati. Si forniscono strumenti di costruzione della cultura e del clima e di allineamento rispetto a processi, persone e stili gestionali.

4 giugno 2014

Costruire e gestire il team di progetto

Quali sono i fattori alla base del successo di un team di progetto? Attraverso un caso reale, si condividono suggerimenti pratici su come costruire la squadra e gestirla, con un focus particolare sulla risoluzione dei conflitti e sulla capacità di prendere decisioni.

17 giugno 2014

La gestione dei collaboratori

Come gestire le persone in modo efficace? Ci si confronta con temi di motivazione dei collaboratori, resistenze alla delega, valutazione delle prestazioni e progettazione di sistemi di ricompensa adeguati alle diverse realtà, dalle micro alle grandi.

1 luglio 2014

Strumenti e tecniche di negoziazione

Quando e come negoziare in modo efficace con soci, clienti, fornitori e altri attori? Attraverso una simulazione di settore, si sperimentano strumenti e tecniche negoziali e si riflette su come preparare una trattativa nelle sue fasi.

PROGETTI E RISULTATI

8 luglio 2014

Allineare scelte organizzative e risultati economici

Qual è il legame tra struttura e risultati? Attraverso la discussione di un caso, si approfondiscono le principali relazioni di causa ed effetto tra decisioni di configurazione organizzativa e risultati economici.

8 settembre 2014

Programmare e monitorare il progetto

Attraverso una simulazione, si sperimentano strumenti e tecniche per la pianificazione del progetto (WBS, RACI e Gantt) e l'integrazione con il sistema di programmazione e controllo di studio. Si riflette inoltre sul ruolo del project manager.

22 settembre 2014

Valutare i risultati di uno studio

Attraverso un caso e specifici strumenti di analisi si applicano alcuni indicatori per valutare la sostenibilità di uno studio e per comprenderne lo stato di funzionamento. Si definiscono le principali linee di azione per una gestione più efficace ed efficiente.

7 ottobre 2014

Sviluppare e implementare un sistema di controllo dei risultati

Quali sono processi e procedure per un monitoraggio continuo e approfondito dei risultati economici? Si introducono i modelli di contabilità analitica e di budgeting integrando prospettiva economica e finanziaria. Si approfondisce come usare i risultati a supporto delle decisioni.

WORKSHOP INTENSIVO

3 novembre 2014

I modelli imprenditoriali e le strategie di crescita:

implicazioni organizzative ed economiche di diversificazione, consolidamento del core business, internazionalizzazione e networking.

Attrarre e acquisire i clienti: la costruzione della relazione con il cliente; i canali e gli strumenti tradizionali e digitali di marketing e comunicazione.

4 novembre 2014

I risultati economici: gli strumenti di analisi e gli indicatori per valutare la sostenibilità dei progetti e dello studio; le principali linee di azione per una gestione efficace ed efficiente.

Gestire il team di progetto: il ruolo del responsabile di progetto o del titolare di studio nel motivare, delegare e valutare i collaboratori; i criteri di costruzione e gestione della squadra.

i INFORMAZIONI

Sede

SDA Bocconi School of Management
Via Bocconi 8, 20136 Milano

Durata e orari workshop

12 workshop part time, dalle 18.00 alle 21.00
1 workshop intensivo,
il 3 novembre 2014 dalle 10.00 alle 18.30
il 4 novembre 2014 dalle 9.00 alle 17.30

In aggiunta ai workshop:

- Community online per costruire relazioni, condividere materiali e aggiornamenti su temi di settore
- Aperitivi come ulteriore occasione di confronto e di networking

Coordinamento

Beatrice Manzoni
beatrice.manzoni@unibocconi.it

Quota di partecipazione

Da 1 a 3 serate: € 200 a workshop
Da 4 a 6 serate: € 170 a workshop
Da 7 a 9 serate: € 160 a workshop
Da 10 a 12 serate: € 150 a workshop
Workshop intensivo: € 1.000

La quota si intende al netto di IVA, comprensiva del materiale didattico

Il coordinatore è a disposizione per studiare insieme ai partecipanti il percorso formativo più adatto alle esigenze individuali

I workshop permettono di acquisire i crediti formativi per architetti al CNAPPC e i PDU riconosciuti dal Project Management Institute PMP® per la certificazione PMP®

Agevolazioni

Nel caso di almeno 3 partecipanti della stessa azienda/studio professionale si garantisce uno sconto del 20% per ciascuna quota di iscrizione

Iscrizioni

Erica Cottarelli
tel. +39 02 5836.6882
fax +39 02 5836.6893
architetturaemangement@sdbocconi.it

Il numero massimo dei partecipanti è programmato. Si consiglia di effettuare una pre-iscrizione telefonica

Con il supporto dell'Ordine degli Architetti
P.P.C. della Provincia di Milano

SDA Bocconi School of Management



SDA Bocconi School of Management si distingue nella formazione manageriale di eccellenza da oltre 40 anni, grazie al suo continuo cambiamento: nell'impronta internazionale, nel dialogo con ogni business community, nel profilo della ricerca, nella didattica.

Obiettivo della Scuola è contribuire alla crescita degli individui, delle aziende e delle istituzioni attraverso la conoscenza e l'immaginazione. A questo concorrono programmi MBA, Master Executive e Specialistici, Programmi Executive e Progetti Formativi su Misura, Ricerche Accademiche, Mirate e Knowledge Centers settoriali - un'offerta formativa rivolta a professionisti di tutto il mondo e di tutti i settori economici.

SDA Bocconi è leader in Italia e tra le prime 30 Business School nel mondo. È anche l'unica ad avere il triplo accreditamento: EQUIS, AMBA e AACSB, che la pone nell'élite delle più certificate Business School mondiali.

Dalla forte vocazione internazionale di SDA Bocconi è nata MISB Bocconi, la nuova Business School internazionale con sede a Mumbai. Un'iniziativa di SDA Bocconi lanciata per affrontare le crescenti sfide competitive sullo scenario globale.

ACCREDITATIONS



AACSB International
The Association to Advance Collegiate Schools of Business



European Quality Improvement System



Association of MBAs
MBA provision accredited



Quality Management System
Certification ISO 9001:2008
Financed Projects
Service Centre



The Italian Association for Management Education Development
Full-Time MBA accredited



CFA program partner of CFA Institute
MCF program accredited



Royal Institution of Chartered Surveyors
MRE program accredited

MEMBERSHIPS



European Foundation for Management Development



The Association to Advance Collegiate Schools of Business



The Academy of Business in Society



Partnership in International Management



Community of European Management Schools and International Companies



The Italian Association for Management Education Development



Global Business School Network

RANKINGS

Financial Times
Bloomberg Businessweek
Wall Street Journal
The Economist - Which MBA?
Forbes
Espansione
América Economía

SDA Bocconi School of Management

via Bocconi 8, 20136 Milano, Italy | tel +39 02 5836 6605-6606 | info@sdabocconi.it | sdabocconi.it

Follow SDA Bocconi on:

