

I corsi di “Vincere che impresa”
Seminari di formazione manageriale



CATALOGO 2011

**VINCERE,
CHE IMPRESA!**



CICLO D'INCONTRI PER COMPRENDERE COME ALESSANDRO, CESARE, NAPOLEONE E ALTRI CONDOTTIERI DEL PASSATO HANNO AFFRONTATO LA LEADERSHIP E IL MODELLO ORGANIZZATIVO, HANNO PRESO DECISIONI DIFFICILI, COSA HANNO IMPARATO DALLE SCONFITTE E COME, IMPRENDITORI E MANAGER, POSSONO OGGI APPRENDERE DA LORO.

Percorsi di polemologia

La storia è una severa maestra!
 Impariamo dagli errori perché i motivi dell'insuccesso sono più semplici da capire si ripetono anche nella vita d'impresa. **"Vincere, che impresa!"** parte da un'analisi delle grandi sconfitte per offrire soluzioni.

Si perde:

- ❖ quando non si decide e occorre lavorare sulla leadership;
 - ❖ quando si decide male e occorre lavorare sulla strategia;
 - ❖ quando si commettono errori organizzativi, senza informazioni adeguate e occorre lavorare sui modelli.
- Ecco il percorso che lega i 5 moduli.

VINCERE, CHE IMPRESA!

QUANDO SI PERDE ?

I corsi di "Vincere che impresa"
 Seminari di formazione manageriale

**VAE VICTIS!
 CANNE, WATERLOO,
 STALINGRADO.
 IMPARARE A VINCERE DALLE GRANDI
 SCONFITTE DELLA STORIA.**

COLO D'INDENTE PER COMPRENDERE COME ALESSANDRO, CESARE, NAPOLEONE E ALTRI CONDOTTIERI DEL PASTO HAPO APPROFICATO LA STRATEGIA E IL MODELLO ORGANIZZATIVO, MAHMO PRIMO DECISE DIFFICILI, COME HANNO RINUNCIATO DALLE SCONFITTE E COME HANNO RINUNCIATO IL MARCHIO, POSSONO ESSERE APPLICATI OGGI

Percorsi di paleoneurologia

A.B.D. - Via Caviglioli, 21 - 40124 Bologna Tel. +39 051 239761 - Fax +39 051 239771 - info@abd.it

QUANDO SI DECIDE MALE

I corsi di "Vincere che impresa"
 Seminari di formazione manageriale

**STRATEGIKON
 VINCERE PRIMA DI
 COMBATTERE**

COLO D'INDENTE PER COMPRENDERE COME ALESSANDRO, CESARE, NAPOLEONE E ALTRI CONDOTTIERI DEL PASTO HAPO APPROFICATO LA STRATEGIA E IL MODELLO ORGANIZZATIVO, MAHMO PRIMO DECISE DIFFICILI, COME HANNO RINUNCIATO DALLE SCONFITTE E COME HANNO RINUNCIATO IL MARCHIO, POSSONO ESSERE APPLICATI OGGI

Percorsi di paleoneurologia

A.B.D. - Via Caviglioli, 21 - 40124 Bologna Tel. +39 051 239761 - Fax +39 051 239771 - info@abd.it

QUANDO SI COMMITTONO PIU' ERRORI DELL'AVVERSARIO

I corsi di "Vincere che impresa"
 Seminari di formazione manageriale

**VIRTUS - INSIEME PIU
 FORTI DI TUTTI
 L'IMPORTANZA DEL MODELLO
 ORGANIZZATIVO PER IL SUCCESSO D'IMPRESA**

COLO D'INDENTE PER COMPRENDERE COME ALESSANDRO, CESARE, NAPOLEONE E ALTRI CONDOTTIERI DEL PASTO HAPO APPROFICATO LA STRATEGIA E IL MODELLO ORGANIZZATIVO, MAHMO PRIMO DECISE DIFFICILI, COME HANNO RINUNCIATO DALLE SCONFITTE E COME HANNO RINUNCIATO IL MARCHIO, POSSONO ESSERE APPLICATI OGGI

Percorsi di paleoneurologia

A.B.D. - Via Caviglioli, 21 - 40124 Bologna Tel. +39 051 239761 - Fax +39 051 239771 - info@abd.it

QUANDO NON SI DECIDE

I corsi di "Vincere che impresa"
 Seminari di formazione manageriale

**LEADERSHIP
 L'ARTE DEL COMANDO
 DALLA STORIA ALLA GESTIONE D'IMPRESA**

COLO D'INDENTE PER COMPRENDERE COME ALESSANDRO, CESARE, NAPOLEONE E ALTRI CONDOTTIERI DEL PASTO HAPO APPROFICATO LA STRATEGIA E IL MODELLO ORGANIZZATIVO, MAHMO PRIMO DECISE DIFFICILI, COME HANNO RINUNCIATO DALLE SCONFITTE E COME HANNO RINUNCIATO IL MARCHIO, POSSONO ESSERE APPLICATI OGGI

Percorsi di paleoneurologia

A.B.D. - Via Caviglioli, 21 - 40124 Bologna Tel. +39 051 239761 - Fax +39 051 239771 - info@abd.it

IN ASSENZA DI ADEGUATE INFORMAZIONI

I corsi di "Vincere che impresa"
 Seminari di formazione manageriale

**DUBIUM, SAPIENTIAE
 INITIUM - COME DECIDERE
 NELL'INCERTEZZA**

COLO D'INDENTE PER COMPRENDERE COME ALESSANDRO, CESARE, NAPOLEONE E ALTRI CONDOTTIERI DEL PASTO HAPO APPROFICATO LA STRATEGIA E IL MODELLO ORGANIZZATIVO, MAHMO PRIMO DECISE DIFFICILI, COME HANNO RINUNCIATO DALLE SCONFITTE E COME HANNO RINUNCIATO IL MARCHIO, POSSONO ESSERE APPLICATI OGGI

Percorsi di paleoneurologia

A.B.D. - Via Caviglioli, 21 - 40124 Bologna Tel. +39 051 239761 - Fax +39 051 239771 - info@abd.it

Percorsi Di Polemologia

Vincere, Che Impresa !



Si vince quando si decide

Si vince quando si commettono meno errori dell'avversario

Si vince con l'entusiasmo

La polemologia (dal greco *pólemos*, guerra e *logos*, studio) è la disciplina che da oltre duemila anni analizza, attraverso lo studio dei conflitti, i modelli strategici ed organizzativi sottostanti ad ogni successo militare.

Non è difficile intravedere un parallelismo fra questa disciplina e la direzione di un'azienda. Sul mercato, come in battaglia, si assiste ad un confronto di volontà e a prove di forza per sconfiggere il piano d'azione dell'avversario. Manager e generali delineano la propria strategia definendo gli obiettivi da raggiungere ed i mezzi necessari, nell'ineludibile dialettica tra ciò che si desidera e quanto è possibile.

Costruiamo quindi un ponte tra queste due discipline allo scopo di individuare ed utilizzare i modelli più efficaci per dare nuovo slancio alle nostre imprese..

I seminari formativi "*Percorsi di Polemologia*", permettono ad imprenditori e manager di rileggere i propri comportamenti gestionali e le proprie logiche decisionali utilizzando la metafora della polemologia.

Attraverso la riscoperta dei classici del pensiero strategico, vengono presentati quei modelli organizzativi e di leadership che hanno permesso ai grandi generali e leader della storia di eccellere sul campo di battaglia.

I "*Percorsi di Polemologia*", oltre a rappresentare un'iniziativa unica in Italia, costituiscono dunque un'occasione irripetibile di arricchimento culturale e una valida alternativa per chiunque sia alla ricerca di nuove modalità per interpretare e governare le dinamiche della propria azienda.

I "*Percorsi di Polemologia*" si compongono dei seguenti moduli
VAE VICTIS! – CANNE, WATERLOO, STALINGRADO, IMPARARE A VINCERE DALLE SCONFITTE
LEADERSHIP – L'ARTE DEL COMANDO
STRATEGIKON – VINCERE PRIMA DI COMBATTERE
VIRTUS – INSIEME PIU' FORTI DI TUTTI
DUBIUM, SAPIENTIAE INITIUM – COME DECIDERE NELL'INCERTEZZA

METODOLOGIA FORMATIVA

I seminari *“Vincere, che impresa!”* possono avere una durata variabile, a seconda del numero e delle esigenze dei partecipanti.

Attraverso citazioni, aneddoti, brani antologici e filmati, il corso si propone di suscitare un forte coinvolgimento del pubblico, che viene invitato a riflettere e confrontarsi con le gesta dei più celebri leader della storia.

Strumento di supporto principale, per lo svolgimento del corso, è il volume di recente pubblicazione *“VINCERE, CHE IMPRESA”*: una raccolta di consigli e insegnamenti, tratti dalle opere dei più grandi teorici e storici della guerra, sul difficile esercizio della leadership e della gestione di uomini e organizzazioni. Da Vegezio a Sun-Tzu, fino a Machiavelli, Federico II e Clausewitz. Nonché l’analisi delle più celebri campagne della storia militare: dalle imprese di Alessandro Magno alle conquiste di Cesare in Gallia, dalle vittorie di Napoleone allo sbarco alleato del D-Day.

DESTINATARI

“Vincere, che impresa!” rappresenta un’operazione stimolante ed unica per imprenditori e manager. In altri termini, per chiunque abbia la responsabilità di gestire persone, cose ed organizzazioni.

RELATORE

Andrea Dalledonne - Svolge dal 1978 attività professionale in tema di organizzazione, pianificazione strategica e controllo di gestione presso aziende e società internazionali di consulenza. Dal 1996 è Presidente di *A.D.D. S.r.l.* E’ membro di numerosi consigli di amministrazione e collegi sindacali tra i quali ENI e AGIP oltre ad importanti aziende nazionali, gruppi internazionali e fondi di investimento. E’ fondatore di *Strategikon* per lo studio dei modelli strategici. Ha pubblicato numerosi testi ed articoli in materia aziendale, sul tema della polemologia ed il recente libro *“Vincere, che impresa!”*.

DATA E LUOGO

