

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



STRATEGIKON VINCERE PRIMA DI COMBATTERE



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

STRATEGIKON

Vincere prima di combattere

PRESENTAZIONE DEL SEMINARIO



Gli strateghi vittoriosi hanno già trionfato, prima ancora di dare battaglia; i perdenti hanno già dato battaglia, prima ancora di cercare la vittoria
Sun Tzu

Il pensiero strategico è un campo fertile per chiunque debba gestire un'organizzazione.

La parola strategia deriva da strategòs (dal greco stratòs –esercito- e àgein – condurre-), colui che nell'antiche Grecia aveva la responsabilità di dirigere le campagne militari per proteggere la propria città.

Nell'arte della guerra si trattava di impostare e gestire le grandi operazioni ed individuarne gli obiettivi principali.

Da questo ambito l'uso della parola si è allargato a qualsiasi settore dell'attività umana, in cui si verificano conflitti o competizioni. Così in senso più lato, strategia significa l'abilità di raggiungere lo scopo voluto, l'insieme di accorgimenti e scelte effettuati per ottenere la vittoria.

In questo modulo si riflette sui diversi modelli di strategia e su come pianificarli e realizzarli rispondendo ai seguenti quesiti:

- Cosa significa la parola strategia?
- Quali sono i livelli presenti in ogni pianificazione strategica?
- Quali i modelli classici elaborati dalla strategia militare?
- Quali gli elementi e i principi da considerare per pianificare una strategia vincente?
- Come si passa da un'accurata pianificazione ad una efficace realizzazione?
- Perché i piani falliscono nonostante un'ottima preparazione?

I partecipanti saranno coinvolti in un caso formidabile di pianificazione strategica di successo rappresentato dal D-Day, giorno dello sbarco in Normandia .

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

Il corso *"Strategikon – Vincere prima di combattere"* può 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

"Strategikon – Vincere prima di combattere" 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

