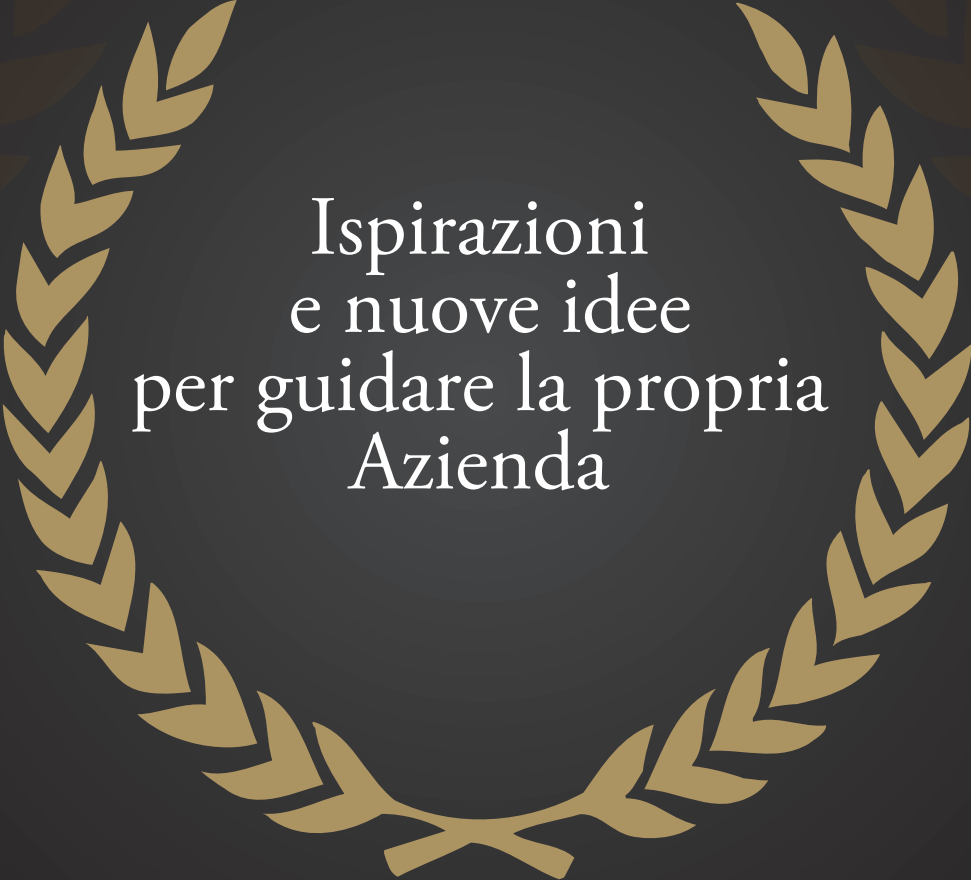


BUSINESS SYMPOSIUM



Ispirazioni
e nuove idee
per guidare la propria
Azienda

Missione

La nostra missione è sviluppare il potenziale di ogni singola persona, per creare aziende e comunità migliori.

Visione

Mète affianca e supporta le aziende nei percorsi verso le proprie mete tramite lo sviluppo e la piena realizzazione del potenziale delle persone che ne fanno parte (imprenditori, manager, collaboratori) e l'incremento delle loro performance.

I nostri clienti ottengono risultati attraverso:

- Una visione chiara e forte di dove vogliono andare e l'identificazione della strada per raggiungerla.
- L'innovazione ed il miglioramento dei processi e dei prodotti/servizi.
- L'implementazione di strumenti e metodi duplicabili.
- Collaboratori competenti, motivati e allineati alla direzione aziendale.
- Una forte cultura aziendale orientata al cambiamento ed alla flessibilità.

Come lo facciamo

Coaching to Perform - Alleniamo le persone ad un livello di performance più alto, che abbia un ritorno e un impatto misurabili sulla realtà aziendale.

I risultati dei nostri clienti:

- Aumento del fatturato.
- Diminuzione dei costi.
- Diminuzione del turnover aziendale.
- Diminuzione dei giorni di assenza per malattia/infortuni.
- Maggiore responsabilità e impegno dei collaboratori.
- Miglioramento del clima aziendale e del senso di appartenenza all'azienda.
- Incremento del numero di suggerimenti ed idee di miglioramento.
- Aumento della capacità di attrazione di talenti.
- Miglioramento della produttività dei singoli e del team.
- Diminuzione numero di errori e non conformità.

Le aree di intervento

- **Boost your business**
 - Pianificazione strategica aziendale
 - Executive coaching mensile
- **Passaggio generazionale**
- **Training & Coaching**
 - Palestra di Vendita
 - Leadership per Imprenditori e Manager
 - Comunicazione
 - Team ad alte performance
 - Servizio ai clienti di prima classe

CARI IMPRENDITORI BENVENUTI!

In questa particolare fase economica pochi imprenditori riescono a vedere e ad approfittare delle occasioni create dal cambiamento profondo che sta vivendo la nostra società per far crescere la propria attività, per eccellere nel proprio business e creare ricchezza per la realtà in cui operano. Business Symposium è un'occasione per acquisire **idee ed ispirazioni da applicare immediatamente alla propria Impresa** per poter farle fare ora il salto di qualità necessario affinché possa attraversare con successo questa situazione storica e possa fare veramente la differenza nel presente e nel futuro.

Le informazioni oggi non hanno prezzo. Il loro valore è inestimabile. Specie se le sappiamo prima degli altri. Come non ha prezzo la prossimità con le persone che possiedono le informazioni. Questo evento è stato creato per dare informazioni e creare prossimità fra i partecipanti. Ognuno di noi può arrivare più velocemente dove vuole arrivare, se dietro di sé ha un gruppo di persone che può essere fonte di ispirazione, di innovazione e di nuovo coraggio.

Come avverrà tutto questo?

Speaker ispiranti si alterneranno sul palco nel corso dei 2 giorni e a loro si aggiungeranno degli ospiti a sorpresa che ci ispireranno con i loro racconti.

Saliranno sul palco:

**Mirco Gasparotto, Wladimir Biasia, Simone Di Sabato, Andrea Beltrami,
Francesco Marini Clarelli, Enrico Giraudi, Denise Cumella,
Daniel Truran, Alessio Brusemini,
Terenzio Traisci e Ferdinando Buscema.**

Ringrazio gli Speaker e tutti Voi che, con il vostro prezioso contributo, avete reso possibile la realizzazione di questo evento e mi auguro che, dopo queste due giornate, possiate tornare nelle vostre aziende più ricchi di informazioni e di nuove amicizie con Imprenditori di tutta Italia.

BUON SEMINARIO!

Alessio Brusemini

fondatore di Mète






Mirco Gasparotto
Imprenditore

NOTE

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.





Economista, Strategist e Responsabile della ricerca intermarket per WB Advisors

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.







COME IL CROWDFUNDING OGGI PUO' ESSERE UN'OPPORTUNITA' PER L'IMPRENDITORE E PER LA SUA AZIENDA

Simone Di Sabato
Imprenditore e Regional Manager
Italia UInvest

e

Andrea Beltrami
Imprenditore

NOTE

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.





Francesco Marini Clarelli
Presidente Italian Angels for Growth

NOTE

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.





Denise Cumella
Marketing Manager Yves Rocher







Daniel Truran

NOTE

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.









Psicologo del Lavoro e FormAttore comico

NOTE

NOTE

NOTE



NOTE

NOTE



PIANO D'AZIONE**OBIETTIVI O AZIONI****DATA DI
RAGGIUNGIMENTO**

1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		
16.		
17.		
18.		
19.		
20.		

I NOSTRI PROGRAMMI PER LE AZIENDE

BOOST YOUR BUSINESS PASSAGGIO GENERAZIONALE TRAINING & COACHING

Tutti i programmi sono coordinati da Alessio Brusemini,
fondatore di Mète

Alessio si occupa di **Coaching e Training** dal 1999. Durante l'Università diventa Presidente Nazionale di Aiesec Italia. Partecipa a conferenze sulla leadership in tutto il mondo ed organizza e tiene eventi formativi nelle Università di tutta Italia. Ha frequentato l'Ecole Supérieure de Commerce di Grenoble (Francia), una delle più importanti scuole di business francesi e si laurea in Economica e Commercio nel 2001. Alla fine degli studi trasforma una sua passione nel suo lavoro.

Nel 2010 fonda **Mète, Coaching to Perform**. Dal 1999 ad oggi ha allenato migliaia di persone accomunate dalla **voglia di far fare alle proprie vite un salto di qualità sia in ambito professionale che personale**: imprenditori, manager, dirigenti, studenti. E' il primo ad investire sulla propria **crescita**, frequentando ogni anno incontri con i migliori trainer a livello mondiale: Tony Robbins, Brian Tracy, Robert Cialdini, Jack Canfield... **Tra i suoi clienti aziendali annovera: Virgin Active Italia, Revlon Professional, Intercosmo, Lush, Messaggerie Libri, Generali INA Assitalia, oltre che centinaia di imprenditori di PMI italiane.** E' un runner e vanta 8 maratone alle spalle... Anzi, sulle gambe.

“Quali sono gli errori più comuni che commettono gli imprenditori?”

Lo studioso John Kotter, nel suo libro “Leading Change: Why Transformation Efforts Fail”, ne elenca 8:

1. Non creare un forte senso di urgenza nei collaboratori.
2. Non costruire una coalizione potente che guidi il processo.
3. Non avere una visione chiara e forte.
4. Non comunicare la visione in modo chiaro e continuativo.
5. Non rimuovere gli ostacoli al raggiungimento della visione.
6. Non pianificare i risultati di breve periodo.
7. Dichiarare vittoria troppo presto.
8. Non ancorare il concetto di cambiamento alla nuova cultura aziendale.

IL PROGRAMMA **Boost Your Business** (AMPLIFICARE IL TUO BUSINESS) NASCE PER SUPERARE QUESTI ERRORI.

• **Come?**

Pianificazione Strategica Aziendale ed Executives Coaching mensile

Benefici

- Creerai una visione (modello di business) della tua azienda appassionante e potenziante.
- Definirai chiaramente ruoli, responsabilità e obiettivi individuali (a tutti i livelli).
- Allineerai i tuoi collaboratori verso una stessa direzione.
- Imparerai un metodo di pianificazione efficace delle attività.
- Implementerai un metodo di monitoraggio dei risultati che ti permetterà di prevenire i problemi piuttosto che rimediare quando ormai è troppo tardi.
- Ti occuperai della visione strategica aziendale.
- Imparerai a far crescere in autonomia e responsabilità i tuoi collaboratori.
- Farai crescere le figure chiave nella gestione operativa aziendale.

LE FASI DEL PERCORSO

MISSIONE AZIENDALE
VALORI AZIENDALI
VISIONE A 3 ANNI
VISIONE A 1 ANNO
SWOT ANALYSIS
MAPPA STRATEGICA E LINEE GUIDA
INDICATORI DI PERFORMANCE
PIANO D'ATTACCO MENSILE
PIANO D'ATTACCO SETTIMANALE

75%
le aziende europee di proprietà o a controllo familiare

92%
di 4,3 milioni: le imprese familiari presenti in Italia

80.000
gli imprenditori italiani che ogni anno sono coinvolti nel passaggio generazionale

50%
le imprese che sopravvivono nel passaggio fra la prima e la seconda generazione

15%
le imprese che arrivano alla terza generazione*

* Fonte, Elaborazione CERIF su dati Unione Fiduciaria S.p.A/Istat 2008.

Il passaggio generazionale rappresenta un momento critico nella vita delle imprese.

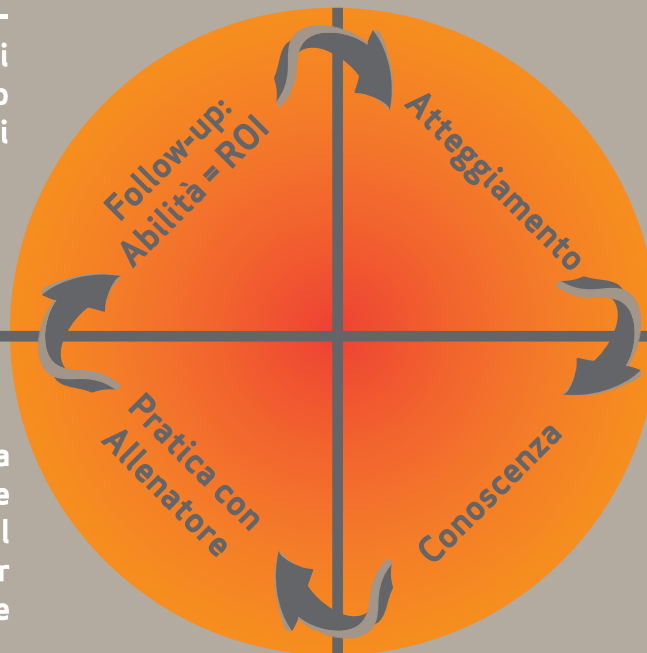
PER QUESTO ABBIAMO CREATO UN PROGRAMMA IN 8 FASI CHE PERMETTA DI GESTIRE UN PASSAGGIO DI CONSEGNE CHE NON SIA DI FRENO MA DI PROPULSIONE ALLO SVILUPPO DELL'AZIENDA.



**LA NOSTRA METODOLOGIA:
IL CICLO DELLO SVILUPPO**

Coinvolgiamo i partecipanti in un processo di miglioramento continuo per generare prestazioni eccellenti.

Alleniamo i partecipanti a mettere in pratica le nuove conoscenze nel loro lavoro quotidiano per riuscire a farle proprie realmente.



Facciamo crescere nelle persone il desiderio di imparare e le aiutiamo a vincere le usuali resistenze al cambiamento.

Forniamo le informazioni, gli strumenti e le metodologie per ottenere i risultati desiderati.

Il processo di sviluppo delle competenze di Mète coinvolge e guida i partecipanti attraverso tutte le fasi del Ciclo dello Sviluppo e costruisce il desiderio di un miglioramento continuo.

ESEMPIO DI UN PERCORSO FORMATIVO



I NOSTRI TRAINING PERSONALIZZATI:

Palestra di Vendita

Leadership per Imprenditori e Manager

Comunicazione e Presentazioni Efficaci

Team ad alte performance

Servizio ai clienti di prima classe



ONLUS MARIANA nasce dalla consapevolezza e dalla visione di persone coscienti di quanto possa essere ingiusto e umanamente inaccettabile distogliere lo sguardo dalle sofferenze dei più sfortunati e dei più deboli. **La missione che ci siamo dati è creare e diffondere quel valore aggiunto che nessuna crisi economica potrà mai eliminare, poiché risiede nelle persone: l'istruzione.**

Fino dalla sua fondazione nel 2002 ad opera di Mirco Gasparotto, la **Onlus Mariana Associazione Opere nel Mondo** ha avuto come obiettivo principale **l'invio di aiuti economici ai paesi del Terzo Mondo**, al fine di fornire e costruire **strutture di accoglienza per i più piccoli e scuole**. Abbiamo scelto di concentrare le nostre forze sull'istruzione perché la parola istruzione significa libertà, progresso e pace sociale. Dal 2002 ad oggi sosteniamo 72 scuole e 18.000 bambini, ma il nostro obiettivo è di aiutarne 100.000!!!

PROGETTO: SOSTEGNO A DISTANZA DI ASILI IN ERITREA

L'obiettivo del progetto è di aiutare a mantenere in vita e migliorare la qualità delle scuole materne presenti nell'area circostante ad **Asmara in Eritrea**, aprirne di nuove, migliorare le attrezzature di quelle già esistenti e coprire i deficit di gestione annuale. **Attualmente sono in funzione 27 scuole materne con circa 4000 bambini.**

www.onlusmariana.org

