

IEN

Istituto Europeo Neurosistemica

Dialoghi col Futuro[©]

Un'iniziativa di Walter Passerini e Marco Rotondi



Nice Company[®]

Imprese che vincono le crisi

Nice Company[®]: imprese che vincono le crisi

L'importanza di valori, idee, persone, tecnologie

IEN

Palazzo Negrotto Cambiaso
Baia del silenzio, Sestri Levante

7 ottobre 2011 ore 10.00 - 17.00

Nice Company®

Imprese che danno importanza a valori, idee, tecnologie

Le imprese e i loro manager oggi sono nell'occhio del ciclone. La rappresentazione delle imprese e dei loro leader dopo la crisi ricorre a toni apocalittici e mostruosi. Le corporation oggi sono spesso il capro espiatorio per colpe che riguardano tutti i sistemi e che si diffondono a tutto il tessuto imprenditoriale.

E' ormai evidente a tutti che si può uscire dalle crisi non reiterando vecchi percorsi, ma trovando nuovi modelli, nuovi paradigmi, nuovi modi di essere e di agire, nelle imprese e tra le imprese e il mondo.

Nice Company® è un termine difficile da tradurre in italiano. Per questo lo usiamo in inglese. Nel dizionario di inglese, "nice" viene tradotto con: bello, grazioso, attraente, amichevole, affabile, gradevole, piacevole, simpatico, cortese, gentile, premuroso. Nice Company® è l'impresa o l'organizzazione che rende concrete e visibili tutte queste qualità.

Nice Company® è una bella azienda, un buon posto dove lavorare. Un'azienda etica, responsabile, piacevole, rispettosa dell'ambiente e delle persone, un'azienda attraente per le risorse umane e per tutti gli altri soggetti economici e istituzionali.

L'impresa del futuro è una Nice Company®, un'organizzazione che rende possibili queste qualità, compresa quella della redditività, perché ormai è dimostrato: le aziende che rientrano in questa categoria sono anche quelle più profittevoli. E' necessario però creare nuovi modelli organizzativi. La ricerca della "niceness" ha bisogno di nuovi leader, nuovi esempi, nuovi soggetti.

La Nice Company® si distingue da tutte le altre imprese, per molte ragioni:

- perché mette in pratica l'etica della responsabilità
- perché è un organismo vivente grazie alle sue persone
- perché ha a cuore i rapporti tra azienda e persone e i rapporti fruttuosi tra azienda e azienda
- perché è un'impresa che crede nell'etica del business, senza togliersi i guantoni, perché crede in quello che fa e che è condiviso; ma come nello sport della boxe rispetta le regole e la gentilezza.

La Nice Company® non ha come unico valore quello del profitto, ma crede nella sostenibilità, in cui tutti hanno un ruolo. E' un'impresa ad alto valore aggiunto, economico, sociale, culturale, ambientale.

Nella giungla del business la Nice Company® crea e diffonde intense e proficue relazioni sociali, dentro e fuori di sé.

Il suo modo di agire, oltre che efficace e redditizio, è orientato a un gioco sempre positivo, che massimizza i valori in campo. La Nice Company® rifiuta i giochi a somma zero, il conflitto per il conflitto, l'entropia organizzativa.

La Nice Company® non paga il pizzo e non alimenta la catena delle della corruzione. Adotta la strategia della reciprocità e della partnership. La "nice strategy" favorisce la circolazione delle idee, il cambiamento, la diffusione di una leadership partecipativa, la cura delle persone, ama tutto ciò che crea migliori relazioni e forti legami con il territorio e gli altri sistemi.

® Nice Company è un marchio registrato IEN

PROGRAMMA DELLA GIORNATA

mattina

chairman

Walter Passerini

Giornalista (La Stampa), Università Statale Milano

Concorso d'idee

Gli strumenti più efficaci per innovare e trasformarsi in Nice Company®

Fabrizio Peralisi e Maria Paola Palermi

People Manager e Communication Manager Loccioni Group

Umanizzare l'economia e l'impresa

La banca, una Nice Company basata sulla condivisione dei valori

Marco Morganti

Amministratore delegato Banca Prossima

Question Time 1

Domande per cogliere le opportunità offerte dalle esperienze dei relatori

lunch-buffet d'autunno

pomeriggio

chairman

Marco Rotondi

Presidente IEN

Saper abbracciare le persone e i clienti

L'utilizzo intelligente dei social network

Cristian Marinelli

Direttore Risorse Umane Leroy Merlin

Creatività diffusa nell'impresa collaborativa

Tecnologia come driver per ripensare il business

Emanuela Spreafico

Manager Reply-Starbytes

Question Time 2

Domande per cogliere le opportunità offerte dalle esperienze dei relatori

I Dialoghi col Futuro

Una finestra aperta sulle opportunità di domani

Il futuro è già cominciato.

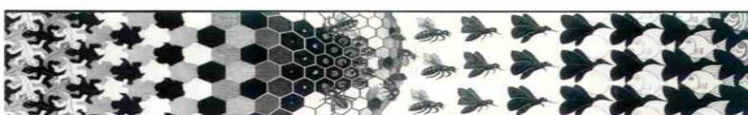
Forse non ce ne rendiamo conto.

Tutto succede a grande velocità.

E mentre stiamo facendo progetti tutto cambia.

Lo dicevano i saggi: la vita è ciò che ti succede mentre tu stai facendo progetti.

La natura cambia seguendo i suoi ritmi: le stagioni si susseguono, quelle delle persone, delle aziende, delle comunità, dell'umanità.



Essere dentro il cambiamento è il nuovo imperativo, sapendo che a volte c'è armonia, a volte una forte discontinuità. Il futuro non è sempre figlio del passato.

E quando ci coglie mentre stiamo realizzando i nostri progetti spesso non siamo pronti.

Il problema diviene allora quello di far parlare il futuro, di ascoltarlo, di fare attenzione ai segnali che, se siamo all'erta, da deboli diventano sempre più forti. La previsione è l'arte più difficile. Ma se siamo in ascolto, anche laddove gli altri pensano vi sia solo silenzio, saremo in grado di costruire armonia e di gestire le eventuali disarmonie.

NOTE ORGANIZZATIVE

Come iscriversi

L'iscrizione va effettuata inviando l'apposita scheda di adesione tramite sito, email o fax. L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di IEN di copia del pagamento effettuato della quota prevista.

I posti sono limitati; le iscrizioni vengono accettate secondo l'ordine cronologico di arrivo. Accertarsi di avere ricevuto la conferma dell'avvenuta iscrizione.

Quota di partecipazione

La quota di partecipazione al Convegno è di 100 euro + IVA se dovuta.

Comprende: iscrizione, materiale didattico, lunch buffet, sconto del 25% sull'acquisto di libri e pubblicazioni IEN.

Sconti

E' previsto uno sconto del 25% per advance booking (pagamento della quota d'iscrizione entro 5 settembre).

Per i soci IEN (aziendali o individuali) è previsto uno sconto del 10%.

Per iscrizioni multiple richiedere le agevolazioni applicabili.

Le agevolazioni non sono tra loro cumulabili.

Dove

A Sestri Levante (GE), nella Baia del Silenzio, presso la sede IEN, Palazzo Negrotto Cambiaso, Via Portobello 14.



Orario

Inizio ore 10,00; termine previsto ore 17,00.

Sistemazione

Chi lo desidera può prenotare direttamente presso gli hotel convenzionati con IEN richiedendo le tariffe agevolate. (Per informazioni chiedere in segreteria)

Tempi e Modalità di pagamento

La quota di partecipazione va versata entro e non oltre 10 giorni lavorativi prima della data di inizio del convegno tramite bonifico diretto o assegno bancario non trasferibile.

Modalità di disdetta

In caso di disdetta, la stessa deve essere pervenuta a IEN in forma scritta entro e non oltre 10 giorni lavorativi dalla data d'inizio del convegno. Trascorso tale termine viene addebitata l'intera quota d'iscrizione. E' possibile effettuare una sostituzione.

PER INFORMAZIONI:

IEN - ISTITUTO EUROPEO NEUROSISTEMICA

Palazzo Negrotto Cambiaso, Via Portobello 14, 16039 Sestri Levante (GE)

Tel. 0185 41558 Fax: 0185 481780

business_school@ienonline.org

www.ienonline.org

SCHEDA DI ISCRIZIONE

L'iscrizione si intende perfezionata solo al momento del ricevimento del pagamento effettuato

Nome Cognome
 Azienda Ruolo
 Cell Tel.....
 E-mail Fax

Dati per l'intestazione della fattura	Dati per invio fattura (solo se diverso)
Nome o Azienda	Nome o Azienda
Indirizzo.....	Indirizzo.....
P. IVA	P. IVA
C.F.....	C.F.....
alla C.A. Sig./Uff.....	alla C.A. Sig./Uff.....
Tel.....Fax.....	Tel.....Fax.....
E-mail	E-mail

Desidero iscrivermi al Convegno:

NICE COMPANY® (7 ottobre 2011)

Agevolazioni applicabili non cumulabili:

- Socio IEN (sconto 10%)
- Advanced booking sconto 25%
- Iscrizioni multiple/carnet (richiedere le agevolazioni applicabili) N° aut. _____ sconto ___ %

Totale importo + Iva 20% se dovuta = TOTALE Iva compresa

- Bonifico bancario sul conto corrente intestato a IEN ISTITUTO EUROPEO NEUROSISTEMICA presso la Banca Passadore Agenzia B di Nervi IBAN IT18L033320140400000812006
- Assegno circolare non trasferibile intestato a IEN ISTITUTO EUROPEO NEUROSISTEMICA inviato a mezzo raccomandata assicurata.

Data.....Timbro e firma.....

Modalità di disdetta: E' attribuito a ciascun partecipante il diritto di recesso ai sensi dell'art. 1373 Cod. Civ. e potrà essere esercitato con le seguenti modalità: 1) entro e non oltre dieci giorni lavorativi dalla data di inizio il partecipante potrà recedere senza dovere alcun corrispettivo. 2) Oltre il termine di cui sopra il partecipante dovrà corrispondere l'intera quota d'iscrizione 3) In caso di mancata partecipazioni senza alcuna comunicazione di disdetta il partecipante dovrà corrispondere l'intera quota. Ai sensi dell'art. 1341 C.C. approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta.

Firma

Vi informiamo che i Vostrì dati sono trattati solo per finalità consentite dalla Legge e per scopi contrattuali. Il loro conferimento è essenziale per l'erogazione delle prestazioni richieste. Detti dati non sono soggetti a diffusione, ma possono essere comunicati a soggetti che operano all'interno dell'azienda o come consulenti, a incaricati della gestione dei pagamenti, a enti che ne facciano richiesta a norma di legge. Vi sono riconosciuti i diritti di cui all'art 7 della legge 196/03. Ulteriori informazioni sono a Vostra disposizione presso il nostro ufficio. Consenso: Letta l'informativa ai sensi dell'art. 13 del D.lgs. 196/03, con la consegna della presente scheda consento al trattamento dei miei dati con le modalità e per le finalità indicate nella stesa informativa. Attraverso il conferimento dell'indirizzo e-mail, del numero di telefax e/o del numero di telefono consento all'utilizzo di questi strumenti per l'invio delle newsletters IEN. Se non desidera riceverle barri la casella qui accanto

Firma