



IFMA Italia Training Meeting

La nuova iniziativa targata IFMA Italia
Facilityamoci una formazione d'eccellenza

PARMA - My One Hotel Villa Ducale
16, 17 e 18 giugno 2011

IFMA Italia Training Meeting

GLI OBIETTIVI

Nei contesti lavorativi attuali diviene di imprescindibile importanza l'aggiornamento costante e l'ampliamento continuo del proprio bagaglio culturale e di esperienze, per rendere più "competitivo" il proprio profilo professionale.

Dalle attività di recruitment realizzate dalle aziende emerge infatti come quest'ultime indirizzano le proprie scelte su risorse proattive ed altamente qualificate, che possano anche vantare riconoscimenti professionali rilasciati da enti riconosciuti.

Risorse che, in tale epoca di globalizzazione, siano in grado di individuare soluzioni innovative e di svolgere efficacemente la gestione di immobili e servizi aziendali, per rendere il Facility Management un vero e proprio driver strategico per il successo del core business aziendale.

L'IFMA Italia Training Meeting nasce con l'obiettivo di rispondere a queste esigenze e, in particolare, di offrire a tutti coloro che operano nel mondo del Facility Management una concreta occasione di perfezionamento delle proprie conoscenze e competenze, maturate sia attraverso precedenti corsi di formazione sia grazie alla diretta esperienza lavorativa.

MODALITA' FORMATIVA

L'evento formativo presenta un profilo fortemente innovativo: l'apprendimento si realizza all'interno di un sistema di attività ove i partecipanti sono chiamati a relazionarsi in modo interfunzionale con altre persone ed a gestire momenti di negoziazione e di scambio reciproco, per il raggiungimento di goal propri, del gruppo e dell'azienda.

I partecipanti verranno suddivisi in squadre che, per tutta la giornata di venerdì e per l'intera mattina di sabato, saranno impegnate in momenti teorici, prove pratiche, best practice, role playing, simulazioni e debriefing.

"**Facilityamoci**" è un Business Game che si presenta infatti come metafora delle sfide da affrontare in azienda, attraverso competizione e organizzazione, mirate all'eccellenza dei risultati. È un'ottima occasione per sperimentare situazioni di team, dove le alleanze sono necessarie per fronteggiare momenti di "rischio" e di "urgenza" organizzativa, acquisendo così consapevolezza delle proprie capacità in situazioni di allerta e del proprio self-control emozionale.

La modalità formativa del **Business Game** sollecita l'azione attraverso un ragionamento logico, aiutando sia il singolo sia il gruppo a prendere la decisione più idonea, tenendo conto delle dinamiche e delle condizioni del contesto interno ed esterno, rispettando principi di collaborazione e negoziazione. Al termine delle due giornate i partecipanti avranno quindi sperimentato tematiche e problematiche gestionali ed organizzative e avranno avuto la possibilità di raggiungere un alto livello di apprendimento, all'interno di un contesto ludico.

PERCHE' PARTECIPARE

- Per rinnovare o conseguire il riconoscimento professionale "**Facility Management Specialist - FMS**"
- Per confrontare ed arricchire il proprio bagaglio di conoscenze
- Per consolidare le proprie capacità manageriali
- Per provare un'esperienza stimolante ed innovativa

A CHI E' RIVOLTO

Per il 2011, IFMA Italia ha deciso di arricchire la propria offerta formativa con una nuova iniziativa ad hoc, interamente dedicata a tutti coloro che in questi anni hanno partecipato ai corsi dell'Associazione.

L'IFMA Italia Training Meeting è un'ottima occasione per un aggiornamento delle proprie competenze, nonché per il perfezionamento delle capacità decisionali e manageriali di tutti coloro che operano nell'ambito del Facility Management, con ruoli quali Facility Manager, Responsabili Servizi Generali, Building Manager, Responsabili di Aree Tecniche e Produttive, Responsabili Acquisti e in generale tutte quelle figure aziendali impegnate nella gestione del patrimonio immobiliare.

Partecipando all'evento formativo si ha inoltre la possibilità di rinnovare il proprio riconoscimento FMS, ormai scaduto, nonché raggiungere il totale di crediti formativi necessari per il conseguimento di tale riconoscimento.

PROGRAMMA

L'evento formativo propone un ampio ventaglio di attività ludico-formative, che si intervallano a momenti conviviali.

Alle sessioni formative, improntate all'apprendimento interattivo ed allo scambio di esperienze e know how, si aggiungono momenti di dialogo e incontro quali aperitivi e cene, che offrono ai partecipanti la possibilità di fare due chiacchiere e confrontarsi con gli altri interlocutori in un clima informale.



PARMA - My One Hotel Villa Ducale 16, 17 e 18 giugno 2011

SESSIONI FORMATIVE

Le sessioni formative si declinano in tre principali momenti, ognuno dedicato ad una specifica fase tipica del servizio o del progetto:



1. Conoscenza del contesto e dei bisogni del Cliente

Per la buona riuscita del servizio/progetto, è fondamentale individuare i bisogni sia manifesti sia inespressi del cliente al quale il servizio è destinato ed analizzare il contesto in cui quest'ultimo verrà erogato.

Solo definendo correttamente le esigenze del cliente è possibile rispondere in modo efficace alle sue aspettative ed ottenere l'uguaglianza tra qualità attesa, erogata e percepita dagli utenti del servizio.

Queste prime fasi di progetto devono essere realizzate nei giusti tempi e devono avvalersi del supporto di **adeguate metodologie di analisi**, che permettano di realizzare una proficua comunicazione con l'utente, una corretta analisi dei punti di forza e debolezza dell'azienda e l'introduzione di soluzioni innovative, che rispondano alle necessità di cambiamento che le organizzazioni non sempre sono in grado di individuare.

I partecipanti dovranno mettersi alla prova e rispondere ad importanti quesiti come:

- Conosciamo l'organizzazione e il mercato in cui operiamo?
- Comprendiamo correttamente le esigenze del Cliente?
- La richiesta del Cliente è fattibile?

2. Organizzazione e progettazione del Servizio

Le parole chiave che determinano la buona riuscita delle fasi di organizzazione e di progettazione di un servizio, nonché il successo di quest'ultimo, sono principalmente due: efficacia ed efficienza.

Concetti che devono guidare sia la definizione degli obiettivi di qualità e performance sia la scomposizione e schedulazione delle attività del progetto, nonché devono essere applicati nella gestione del budget ad esso dedicato, grazie anche al ricorso a **strumenti organizzativi e di misurazione ad hoc per la gestione di progetti**.

Senza dimenticare, nel contempo, un altro fattore critico di successo, ovvero le risorse umane impiegate: sia chi eroga il servizio sia chi lo gestisce all'interno dell'azienda deve perfezionare le proprie capacità di leadership e di team building, per motivare ed indirizzare le persone dedicate al dato progetto/servizio.

In questa seconda sessione i partecipanti si cimenteranno nella risoluzione di domande come:

- Sappiamo definire l'obiettivo di efficacia del servizio?
- Siamo in grado di organizzare il servizio in modo efficiente?
- Progettiamo un servizio efficace ed efficiente?

3. Erogazione e monitoraggio del Servizio

L'erogazione ed il controllo del servizio sono fasi delicate che richiedono una loro attenta pianificazione e gestione affinché si possa ridurre al minimo il rischio di problemi, ritardi ed imprevisti e si conseguano gli obiettivi prefissati nelle fasi iniziali.

Entrano in gioco plurime competenze, come le capacità di "problem setting" e "problem solving", che spesso richiedono l'impiego di specifici **strumenti e metodi per l'identificazione e la "risoluzione creativa" dei problemi**.

Diviene infine fondamentale programmare e realizzare attività di monitoraggio ben strutturate, che richiedono sia la capacità di misurare le performance effettive del servizio sia l'abilità di identificare e gestire in maniera ottimale l'eventuale insoddisfazione del Cliente finale, causata da un gap tra le sue aspettative e la percezione che egli ha del servizio ottenuto.

I partecipanti verranno guidati nella ricerca di risposte a interrogativi come:

- Disponiamo di strumenti di controllo?
- Gestiamo la relazione con il Cliente?
- Governiamo il processo di Facility Management?



MOMENTI INFORMALI

GIOVEDÌ'

Dalle ore 19 **aperitivo di benvenuto** all'aperto, organizzato nella caratteristica piazza "La Vela" dell'Hotel Villa Ducale, e a seguire cena presso il ristorante dell'albergo.

VENERDÌ'

Dalle ore 20 **aperitivo** standing en plein air ed a seguire **cena** presso lo splendido Palazzo Ducale di Colorno, località a pochi km da Parma, che ospita l'ALMA, la Scuola Internazionale di Cucina Italiana.

MODULO DI ISCRIZIONE

IFMA Italia Training Meeting

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- Quota iscrizione **intera**: € 1.500,00 (+ IVA 20%)
- Quota iscrizione **scontata** entro il 26/04/2011: € 1.300,00 (+ IVA 20%)
- Quota iscrizione riservata **Socio IFMA Italia**: € 1.200,00 (+ IVA 20%)
- Altro: _____

Per l'iscrizione di **più persone** saranno applicate ulteriori agevolazioni.

La quota di partecipazione **comprende**:

- Partecipazione alle sessioni formative
- Materiale didattico
- Attestato di frequenza
- Pernottamento e prima colazione (2 notti) presso My One Hotel Villa Ducale
- Aperitivo di benvenuto di giovedì sera
- Coffee break e colazioni di lavoro
- Aperitivo e cena presso Palazzo Ducale di Colorno

La quota **non** comprende:

- Trasferimenti (treno, auto, taxi, bus, ecc.)
- Extra maturati presso My One Hotel Villa Ducale
- Altro non espressamente elencato ne "la quota di partecipazione comprende"

Attestati e Crediti formativi

Tutti i partecipanti riceveranno un attestato di frequenza ed acquisiranno **2 crediti formativi** per il conseguimento del riconoscimento professionale "Facility Management Specialist - FMS".

La partecipazione consente inoltre l'acquisizione di tutti i crediti necessari per il **rinnovo** del riconoscimento FMS.

Benchmarking 2010

Sono previste delle agevolazioni di prezzo per l'acquisto dei report del progetto "Benchmarking 2010. L'analisi dei consumi" per tutti i partecipanti dell'IFMA Italia Training Meeting che ne faranno richiesta.

IFMA Italia si riserva la facoltà di annullare o rinviare il Training Meeting in qualsiasi momento dandone tempestiva comunicazione ai partecipanti iscritti.

MODALITA' DI PAGAMENTO

La quota di partecipazione deve essere corrisposta all'atto dell'iscrizione secondo le seguenti modalità:

- BONIFICO BANCARIO*
- C.C. 35623 INTESTATO A IFMA ITALIA – BANCA POPOLARE DI MILANO FILIALE DI P.LE LORETO AG. 9 - COD. IBAN: IT 44 1 05584 01609 000000035623
- ASSEGNO* N° _____

* (Allegare alla presente copia del pagamento effettuato)

MODALITA' DI DISDETTA

Le disdette pervenute alla Segreteria Organizzativa (a mezzo fax) entro le ore 18.00 del 16/05/2011 daranno diritto al rimborso integrale della quota. Dopo tale data sarà trattenuto il 30% a titolo di rimborso spese. È sempre ammessa la sostituzione del partecipante. NB: Nessun rimborso è previsto per le disdette pervenute dopo le ore 13.00 del 03/06/2011.

DATI DEL PARTECIPANTE

Nome _____ Cognome _____
Funzione _____
Azienda _____
Indirizzo _____
CAP _____ Città _____ Prov. _____
Tel. _____ Fax _____
E-mail _____

DATI PER LA FATTURAZIONE

Ragione Sociale _____
P.IVA _____
C.F. _____
Indirizzo _____
CAP _____ Città _____ Prov. _____
Tel. _____ Fax _____
Rif. _____

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs 196 del 30 giugno 2003 La informiamo che i Suoi dati saranno utilizzati da IFMA Italia per l'iscrizione al in oggetto. IFMA Italia richiede il consenso al trattamento dei dati anche in forma automatizzata per finalità statistiche e per l'invio delle comunicazioni inerenti le attività e le iniziative dell'Associazione. I dati dei partecipanti non saranno comunicati a terzi. Ai sensi dell'art. 7 del D.Lgs 196 del 30 giugno 2003, potrà richiedere l'aggiornamento, la rettifica, l'integrazione o la cancellazione dei dati, rivolgendosi direttamente a IFMA Italia Viale Lombardia 66, 20131 Milano, tel. 02.28851611, fax. 02.28851623, e-mail: ifma@ifma.it.

Autorizzo Non autorizzo

DATA _____

TIMBRO E FIRMA _____

Inviare il presente modulo di iscrizione a:
IFMA Italia,
fax 02.28851623,
formazione@ifma.it

Per informazioni:
Francesca Zinzi,
Tel 02.28851611
formazione@ifma.it