

partner:



euristica



[www.managementbymagic.it](http://www.managementbymagic.it)



PROPONE UN PERCORSO **FORMATIVO UNICO!**

**seminari in 3d**

**SAGGIO IN OMAGGIO !!!**  
**A TUTTI I PARTECIPANTI IL**  
**LIBRO DI RINO PANETTI**



**PER ISCRIZIONI**  
**ENTRO IL 31/01/12**  
**SCONTO 10%**  
**AD OGNI SINGOLO SEMINARIO**

**Sconti e promozioni**  
**da non perdere!!!**  
**Leggi la scheda info**

**APPRENDI, GIOCA E VINCI**  
**IL TUO VOUCHER**  
**“CENA SLOW FOOD”**  
**al Ristorante Enoteca Giò Arte e Vini**

# seminari in 3d



**Tre seminari**  
**Tre temi centrali**  
**Tre tappe indispensabili**

per accrescere in maniera decisiva le competenze su tre dimensioni essenziali per ogni Persona ed Organizzazione

**CREATIVITÀ - LEADERSHIP**  
**INNOVAZIONE E STRATEGIE DI VALORE**

I seminari si terranno presso  
il Centro Congressi Perugia - Hotel Giò (Perugia)  
nelle seguenti date:

## 17 Febbraio 2012

“Sviluppare il pensiero creativo e divergente.  
Dal problem solving al problem setting”

## 9 Marzo 2012

“Dalla creatività all’innovazione di valore - Il modello  
Strategia Oceano Blu per vincere senza competere”

## 30 Marzo 2012

“Risolvere i conflitti e trovare soluzioni ad alto potenziale con i TP Tools”

Il docente **Rino Panetti**.

Contaminazioni tra campi diversi, intersezioni che suscitano il pensiero creativo: su queste dimensioni si muove Rino Panetti, esperto in management, leadership e creatività, consulente di Direzione e formatore con esperienza pluridecennale in primarie Organizzazioni sia private che pubbliche, accompagnate in percorsi di miglioramento organizzativo e ottimizzazione delle performance.

Profondo conoscitore e applicatore di Modelli evoluti di gestione aziendale quali Strategia Oceano Blu, Lean Thinking, Teoria dei Vincoli, TQM, SPC, docente in Master e Corsi Universitari, è anche Leader Auditor per Audit sui Sistemi Qualità e valutatore del Modello EFQM.

Nel 1995 fonda la Società di formazione e consulenza direzionale QXC, di cui ancora oggi è uno dei titolari.

Studio della complessità, cultore dell’illusionismo, costantemente attento alle interdipendenze tra campi diversi, è ideatore del Modello Management by Magic e autore dell’omonimo Saggio, prezioso e affascinante Volume tra contaminazioni, creatività, complessità, leadership e management.

*lo stile unico e la forza formativa dell’approccio*

**MANAGEMENT BY MAGIC: solo il valore!**

# “Sviluppare il pensiero creativo e divergente. Dal problem solving al problem setting”.

17 Febbraio 2012

Centro Congressi Perugia – Hotel Giò

09.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

*L'éureka non sarebbe l'accendersi improvviso di un libero spirito ma il prodursi di qualcosa di inatteso e imprevedibile che origina da un terreno predisposto a quel risultato*

**Edoardo Boncinelli (Come nascono le idee)**

Un **Seminario in 3d** in cui la fusione tra **Apprendimento, Sperimentazione e Gioco** raggiunge le massime espressioni e potenzialità.

Un Seminario in 3d per comprendere e interiorizzare al meglio le leve che favoriscono il pensiero creativo e l'innovazione e per arrivare a conoscere l'essenza della leadership e come svilupparla e rafforzarla.

Il Partecipante scoprirà come far emergere e aumentare il proprio potenziale creativo (e di quello delle proprie Organizzazioni) e apprenderà le tecniche, gli strumenti e gli approcci grazie ad un mix ideale di:

- esercizi, giochi di ruolo ... per imparare facendo e divertendosi ... con l'illusionismo a costituire un sorprendente e giocoso punto di riferimento
- contaminazioni con campi e discipline in apparenza distanti: passeggeremo con personaggi come Manzoni e lo psicoanalista James Hillman, Harry Houdini e Sir Arthur Conan Doyle e ognuno contribuirà ad accrescere la Conoscenza
- sistematizzazione teorica e scoperta degli stretti collegamenti tra complessità, forza delle contaminazioni, creatività e leadership ... nello stile chiaro e semplice di Management by Magic
- richiamo ad alcuni grandi pensatori quali Richard Normann, Peter Senge, Frans Johansson, Richard Wiseman, ecc.

## Ecco gli argomenti trattati:

- Comprendere la **Complessità** per guidare il cambiamento (non per gestirlo!)
- Trovare problemi alle soluzioni!: dal **Problem Solving** al **Problem Setting** verso la vera Creatività
- Il ciclo virtuoso: *cosa siamo – cosa potremmo essere – cosa dovremmo essere*
- **Creatività push** e **creatività pull**
- Rafforzare la tensione creativa
- Tecniche e strumenti per sviluppare il pensiero creativo: le 13 carte del Grande Slam della Creatività (vincoli creativi; caratteristiche personali; brainstorming: funziona veramente?; le mappe mentali; e molto altro ancora)
- Tecniche e strumenti per sviluppare il pensiero creativo: i 10 steps del Processo Creativo
- L'essenza della **Leadership**: dal "Fare il leader" ad "Essere Leader"
- Leadership: vincere la "sindrome 'si figuri'"

**Un Corso che insegna la creatività in modo nuovo e avvincente, l'unico in cui un tale argomento può essere insegnato!**

**La fusione di Tre Dimensioni "didattiche", le "3 d": [Apprendimento - Sperimentazione - Gioco](#)**

Attraverso la sapiente alchimia di queste tre Leve, il partecipante interiorizza i concetti, le tecniche e gli approcci necessari per sviluppare le competenze sopra descritte.

**Una giornata altamente formativa, dalle potenzialità uniche, nello stile e profondità del Modello Management by Magic:**

**solide basi teoriche; tecniche e strumenti; sollecitazioni mentali attraverso stimoli provenienti dall'illusionismo e altre contaminazioni; simulazioni, esercizi, sperimentazione in prima persona, giochi e provocazioni, allenamento mentale ... per imparare facendo!**

*"Nel corso della storia, praticamente ogni cultura ha avuto l'arte, la musica, la danza, l'architettura, la poesia, la narrativa, la ceramica e la scultura. Il desiderio di creare non è limitato da convenzioni, nazionalità, credo, formazione educativa, oppure dall'epoca. E' un'esigenza che è in ciascuno di noi ... non è limitata alle arti, ma può racchiudere tutta la vita, dagli aspetti mondani a quelli profondi".*  
**(Robert Fritz in "La quinta disciplina", Peter Senge).**



# “Dalla creatività all’innovazione di valore - Il modello Strategia Oceano Blu per vincere senza competere”

09 Marzo 2012

Centro Congressi Perugia – Hotel Giò

09.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

*Tutte queste chiacchiere sull’adattabilità al cambiamento non solo sono stupide, ma dannose.*

*L’unico modo per gestire il cambiamento è crearlo in prima persona*

**Peter Drucker**

Il banco di prova del pensiero creativo e dell’Innovazione è la **Creazione di Valore**.

Frans Johansson: *Le idee creative sono nuove, hanno un valore, sono realizzabili.*

Il **Modello Strategia Oceano Blu** è un efficacissimo ed innovativo modello strategico e di marketing per arrivare a definire una **Innovazione di Valore**, attraverso la quale puntare non a combattere la competizione serrata nella stessa arena, ma a stravolgere le regole del settore, aprire nuovi spazi.

Perché non conviene battersi con la concorrenza, bensì aggirarla!

Restare invischiati in competizioni di settore porta a situazioni in cui, alla fine, “tutti perdono”: si finisce infatti sempre per attuare strategie imitative, eventualmente apportando piccoli vantaggi incrementali, presto e facilmente però riprodotti dai concorrenti. E così, si arriva sempre a combattere logoranti guerre sui prezzi, i quali diventano l’unica vera leva a disposizione: questo è il mondo “Oceano Rosso”.

## ► **Strategia Oceano Blu mette in discussione alcuni dei paradigmi del marketing tradizionale, ad esempio:**

- Chi l’ha detto che è fondamentale continuare a segmentare il mercato, anziché trovare comunanze tra ambiti anche lontani?
- Chi l’ha detto che il benchmarking è così utile?
- Chi l’ha detto che la competizione sulle sole best practices sia un must?
- E via dicendo.

## ► **Con Strategie Oceano Blu si ha un duplice obiettivo:**

- Pervenire ad innovazioni che stravolgano l’arena competitiva, non facilmente imitabili dai competitor
- Creare, con queste innovazioni, un tangibile e rilevante valore per i clienti (o gli altri destinatari dell’innovazione), così che l’innovazione non sia fine a se stessa ma abbia subito un mercato interessato e pronto a richiederla. È quella che, nel Modello Strategia Oceano Blu, prende il nome di **“Innovazione di valore”!**

In questo Corso si impara a definire ed attuare correttamente una Strategia Oceano Blu, analizzando anche casi concreti e impiegando strumenti e approcci quali:

## ► **Definizione del Quadro Strategico e della Curva del Valore (attuale e futura)**

### ► **Framework delle Quattro Azioni**

(cosa aumentare, cosa creare ex novo, cosa ridurre e cosa eliminare, rispetto a quanto presente nel proprio settore)

### ► **Sei percorsi per pensare**

- analizzare i settori alternativi
- analizzare i gruppi strategici
- analizzare la catena degli acquirenti
- analizzare prodotti e servizi complementari
- analizzare l’appeal funzionale o emotivo sugli acquirenti
- analizzare i cambiamenti nel tempo

### ► **Realizzare la Strategia: Le Quattro Fasi per sbloccare la creatività**

- risveglio visivo
- esplorazione visiva
- rassegna delle strategie visive
- comunicazione visiva

### ► **Andare oltre la domanda esistente**

### ► **Seguire la giusta sequenza strategica:**

- utilità per il cliente
- prezzo (come impostare le corrette politiche di prezzo per Innovazioni di Valore: “pricing strategico”)
- politiche di costo (come avere una scala di costi compatibile con le politiche di pricing)
- adozione (come superare e risolvere gli ostacoli all’adozione dell’innovazione: persone, risorse, budget, azioni, ecc.)

### ► **Leadership del punto critico:**

- Quali ‘qualità’ deve possedere il Leader che punta all’Innovazione di Valore? Senza la giusta “leadership”, le migliori idee rischiano di infrangersi contro un muro insormontabile.

## **NOVITÀ! UNICO!:**

Nel seminario il modello Strategia Oceano Blu è spiegato mostrando come sia possibile incrementare esponenzialmente la sua potenzialità e efficacia fondendolo con tecniche e approcci di altri modelli manageriali (Drucker, Johansson, Normann, Eli Goldratt, ecc.): un modo unico per approfondire il Modello, possibile solo grazie alle profonde conoscenze in ambito di management del Docente.



# “Risolvere i conflitti e trovare soluzioni ad alto potenziale con i TP Tools”

30 Marzo 2012

Centro Congressi Perugia – Hotel Giò

09.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00

I **Thinking Processes Tools** sono potentissimi strumenti, nati nell’ambito della Teoria dei Vincoli di Goldratt, che servono a:

## **1- Gestire i rapporti e i conflitti tra le persone:**

Il compromesso non può essere la soluzione di un conflitto, occorre invece far “evaporare” il conflitto con vere soluzioni win-win per entrambi i soggetti in conflitto

## **2- Trovare soluzioni ad alto potenziale:**

Arrivare al cuore, all’essenza di un problema o di una situazione (interna, di un cliente, di mercato, ecc.) per trovare soluzioni che agiscono non sui sintomi ma sulla causa profonda: solo così è possibile rimuovere tutti gli effetti indesiderabili e massimizzare le potenzialità delle soluzioni individuate

## **3- Definire le azioni da porre in essere per perseguire le soluzioni ad alto potenziale individuate:**

Una soluzione non è ancora un risultato. Occorre saperla anche attuare.

I **Thinking Processes Tools** sono costituiti da un set di strumenti “logici” (chiamati “alberi”) così composto:

### **1) EVAPORATING CLOUD (EC – Nuvola del Conflitto):**

serve per risolvere i conflitti (tra persone, tra scelte alternative, ecc.) con soluzioni win-win e non – come spesso accade – con compromessi che, alla fine, lasciano tutti scontenti

### **2) CURRENT REALITY TREE (CRT – Albero della realtà corrente):**

serve per fotografare chiaramente la situazione iniziale, mostrandone tutte le sfaccettature e le interdipendenze tra i vari elementi, al fine di individuare il “core problem” sul quale intervenire. Qualsiasi altro intervento, non portato a quel livello (core problem) non potrà che determinare risultati insoddisfacenti, frustrazione, ecc.

### **3) FUTURE REALITY TREE (FRT – Albero della realtà futura):**

serve, partendo dall’Albero della Realtà Corrente, a delineare chiaramente, mostrando tutte le interrelazioni e di fattori, la strategia futura da perseguire, una strategia in grado di rimuovere il core problem e tutti gli ‘effetti indesiderabili’ da esso discendenti (sintomi, troppe volte però scambiati per il ‘vero problema’)

### **4) NEGATIVE BRANCH (NBR – Rami negativi):**

serve a sollevare e risolvere tutte le implicazioni negative della soluzione prospettata con il FRT

### **5) PREREQUISITE TREE (PRT- Albero dei prerequisiti):**

serve a costruire la mappa degli obiettivi intermedi da raggiungere in vista dell’obiettivo ultimo definito con il FRT (“realtà futura”), rimuovendo tutti gli Ostacoli alla sua implementazione

### **6) TRANSITION TREE (TT: Albero della transizione):**

È l’Albero del ‘come’: serve a mostrare nel dettaglio la logica del come spostarsi dal presente (CRT) al futuro desiderato (FRT).

Si tratta di strumenti molto pratici, visivi e in grado di coinvolgere gli interessati in un interessante lavoro sia di squadra sia individuale.

Il Corso approfondisce questi temi chiarendo e sviluppando i riferimenti teorici che li supportano (riferiti soprattutto alla Teoria dei Vincoli di Goldratt) e dedicando ampio spazio alle esercitazioni per porre in condizione il partecipante di utilizzarli con efficacia e reale valore.



# I SEMINARI IN 3d.....QUALCHE INFORMAZIONE IN PIÙ

I seminari sono aperti ad un limite massimo di 50 partecipanti

Ogni seminario rispetterà il seguente orario:

9.00 : Accoglienza partecipanti

9.30 / 11.00: Seminario

11.00 / 11.30: Coffè Break

11.30 / 13.00: Seminario

13.00 / 14.00: Lunch Bouffet

14.00 / 16.00: Seminario

16.00 / 16.30: Coffè Break

16.30 / 18.00: Seminario

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La **quota di partecipazione** ad ogni seminario è di **Euro 350,00+iva** e comprende: partecipazione, attestato, 2 coffè break e 1 lunch buffet

Ad ogni partecipante sarà consegnato, oltre al materiale didattico, il libro **"Management by Magic"** di **Rino Panetti** oltre 420 pagine per approfondire i contenuti dei Seminari.

Il **pagamento** della quota di partecipazione dovrà essere effettuato a mezzo **bonifico bancario anticipato** intestato a:

THOT

IBAN: [IT75 G01030 03077 000000 225753](#)

da inviare a **mezzo fax** al numero **075 5849904** al momento dell'iscrizione.

## SCONTI E PROMOZIONI:

**entro il 31/01/12**

- Per tutti gli iscritti entro il 31/01/12: sconto del 10% non cumulabile con le altre promozioni

**entro il 10/02/12**

- **Prendi 3 paghi 2**  
1050,00€ / 700,00 € - per chi si iscrive a tutti e 3 i seminari
- **In Team**  
5250,00€ / 2625,00 € - valida per iscrizioni ai 3 seminari per 5 partecipanti della stessa Organizzazione

**entro la data ultima di adesione di ogni singolo corso**

- **In 2**  
700,00€ / 475,00 € - valida per iscrizioni ad ogni singolo seminario per due partecipanti della stessa Organizzazione

## MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Per iscrizioni on line vai al link [www.thotperugia.com/seminari3d.php](http://www.thotperugia.com/seminari3d.php) oppure invia la scheda di iscrizione debitamente compilata a mezzo fax al numero 075 5849904 o via mail all'indirizzo [eventi@thotperugia.com](mailto:eventi@thotperugia.com)

## CHIUSURA ADESIONI

Seminario 1: termine ultimo di adesione 10 Febbraio 2012

Seminario 2: termine ultimo di adesione 02 Marzo 2012

Seminario 3: termine ultimo di adesione 23 Marzo 2012

# seminari in 3d

## DATI

Cognome: \_\_\_\_\_ Nome: \_\_\_\_\_

Professione: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_ Tel.: \_\_\_\_\_

e-mail: \_\_\_\_\_

## DATI PER LA FATTURAZIONE

Ragione Sociale: \_\_\_\_\_

Indirizzo: \_\_\_\_\_

Città: \_\_\_\_\_ Prov.: \_\_\_\_\_ CAP: \_\_\_\_\_

P.iva: \_\_\_\_\_ C.F.: \_\_\_\_\_

## SEMINARIO PRESCELTO

- 17 Febbraio 2012**  
"Sviluppare il pensiero creativo e divergente.  
Dal problem solving al problem setting"
- 9 Marzo 2012**  
"Dalla Creatività all'Innovazione di valore - Il modello  
Strategia Oceano Blu per vincere senza competere"
- 30 Marzo 2012**  
"Risolvere i conflitti e trovare soluzioni ad alto potenziale con i *TP Tools*"

## Modalità di pagamento

Bonifico Bancario anticipato sul seguente conto corrente intestato a THOT  
IT75 G01030 03077 000000 225753

Data: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

Ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. N. 30.6.2003 n.196, La informiamo che i Suoi dati sono conservati  
nel data base informatico del titolare del trattamento: THOT

Firma: \_\_\_\_\_

Si prega di rispedire la scheda di iscrizione compilata unitamente alla ricevuta di avvenuto pagamento  
al numero di Fax 075 5849904, oppure via mail a [eventi@thotperugia.com](mailto:eventi@thotperugia.com)

Segreteria Organizzativa THOT