

## CALENDARIO EVENTI 2011

### GENNAIO 2011

Data e Luogo	Titolo e Temi	Tipologia	Area
<b>19 gennaio</b> Napoli	<b><u>Padri, Figli e Patrimoni</u></b> <u>Family business e passaggio generazionale</u>	<u>Corso "Joint"</u>	Strategy

### FEBBRAIO 2011

Data e Luogo	Titolo e Temi	Tipologia	Area
<b>07 febbraio</b> Milano	<b><u>Performance Improvement through Innovation and Strategy Management</u></b>	<u>Corso "Joint"</u>	Strategy
<b>08 febbraio</b> Milano	<b><u>Performance Improvement through Innovation and Strategy Management</u></b>	<u>Corso "Joint"</u>	Strategy
<b>09 febbraio</b> Milano	<b><u>Esecuzione della Strategia e misurazione delle Performance.</u></b> <u>Le nuove sfide del Management System</u>	<u>Workshop</u>	Strategy
<b>23 febbraio</b> Milano	<b><u>Integrare per innovare</u></b> <u>Sviluppare nuove idee, reperire risorse, condividere conoscenze e diventare internazionali</u>	<u>Workshop 2.0</u>	Strategy

## MARZO 2011

Data e Luogo	Titolo e Temi	Tipologia	Area
09 marzo Roma	<b><u>Padri, Figli e Patrimoni</u></b> <u>Family business e passaggio generazionale</u>	<u>Corso "Joint"</u>	Strategy
22 marzo Milano	<b><u>I Fondi Interprofessionali per rilanciare le aziende.</u></b> <u>Investire sulle risorse umane: la chiave di successo per il futuro</u>	<u>Meeting 2.0</u>	People
22 marzo Milano	<b><u>La comunicazione interna ed esterna all'azienda</u></b> <u>Il web come strumento per rafforzare il brand</u>	<u>Meeting 2.0</u>	Customer
30 marzo Padova	<b><u>Corporate Treasury Management</u></b> <u>Payment Factory: il ruolo della Tesoreria nella questione dei pagamenti</u>	<u>Meeting 2.0</u>	Accounting

## APRILE 2011

Data e Luogo	Titolo e Temi	Tipologia	Area
06 aprile Milano	<b><u>Il sostegno allo sviluppo delle imprese:</u></b> <u>Il ruolo del Fondo Italiano di Investimento</u>	<u>Corso "Joint"</u>	Strategy

14 aprile Milano	<b><u>Customer Forum. I nuovi paradigmi del marketing management.</u></b> <u>Customer experience, fidelizzazione e massimizzazione dei profitti</u>	Workshop	Customer
---------------------	--	----------	----------

## MAGGIO 2011

Data e Luogo	Titolo e Temi	Tipologia	Area
18 maggio Milano	<b><u>Human Resources Management Disclosure</u></b> <u>Misurare e comunicare il contributo del Capitale Umano al valore d'azienda</u>	<u>Meeting 2.0</u>	People
19-22 maggio Terni	<b><u>Energia, Co-Creation e Benessere nelle Organizzazioni</u></b>	<u>Corso "Joint"</u>	People
27-28 maggio Pescara	<b><u>Insieme per eccellere.</u></b> <u>Un nuovo dialogo tra università e impresa - 40° Congresso Nazionale AIDP</u>	<u>Corso "Joint"</u>	People
31 maggio Mantova	<b><u>Padri, Figli e Patrimoni</u></b> <u>Family business e passaggio generazionale</u>	<u>Corso "Joint"</u>	Strategy

## GIUGNO 2011

Data e Luogo	Titolo e Temi	Tipologia	Area
--------------	---------------	-----------	------

<b>08 giugno</b> Brescia	<b><u>Padri, Figli e Patrimoni</u></b> <u>Family business e passaggio generazionale</u>	<u>Corso "Joint"</u>	Strategy
<b>16 giugno</b> Roma	<b><u>Quarantennale di Fondazione di Asfor.</u></b> <u>Premi Asfor in Memoria di Luigi Pieraccioni e Claudio Demattè</u>	<u>Corso "Joint"</u>	Strategy
<b>16 giugno</b> Firenze	<b><u>Gestione per il successo.</u></b> <u>Il ruolo dei modelli di integrazione e dei sistemi di misurazione in azienda</u>	<u>Workshop Plus</u>	Strategy
<b>22 giugno</b> Milano	<b><u>Come la banca può (ri)conquistare i propri dipendenti</u></b>	<u>Meeting 2.0</u>	Financial
<b>22 giugno</b> Milano	<b><u>Riorganizzare i processi con il Lean Six Sigma.</u></b> <u>Ottimizzare la produttività, ridurre i costi e migliorare le performance aziendali</u>	<u>Meeting 2.0</u>	Operation
<b>29 giugno</b> Firenze	<b><u>Il ciclo di gestione della performance negli enti locali.</u></b> <u>Esperienze e prospettive a confronto</u>	<u>Meeting 2.0</u>	Public

## LUGLIO 2011

<b>Data e Luogo</b>	<b>Titolo e Temi</b>	<b>Tipologia</b>	<b>Area</b>
<b>05-06 luglio</b> Milano	<b><u>Competere e Vincere con risorse limitate:</u></b> <u>come migliorare e integrare l'approccio Blue Ocean alla strategia</u>	<u>Corso "Joint"</u>	Customer

<b>06 luglio</b> Milano	<b><u>Lean Accounting: eliminare gli sprechi per aumentare i profitti.</u></b> <u>Come programmare e misurare i risultati</u>	<u>Meeting 2.0</u>	Accounting
<b>06 luglio</b> Milano	<b><u>Le Reti d'Impresa per un nuovo sviluppo competitivo.</u></b> <u>Come affrontare la globalizzazione e sfruttare le opportunità dei mercati internazionali</u>	<u>Meeting 2.0</u>	Strategy

## SETTEMBRE 2011

<b>Data e Luogo</b>	<b>Titolo e Temi</b>	<b>Tipologia</b>	<b>Area</b>
<b>20 settembre</b> Milano	<b><u>Marketing Metrics: misurare l'efficacia delle attività di Marketing.</u></b> <u>Strategia, modelli e soluzioni per accrescere la performance aziendali</u>	<u>Meeting 2.0</u>	Customer
<b>23 settembre</b> Rozzano (MI)	<b><u>Analisi Scenario Macroeconomico. Andamenti e Previsioni Mercati.</u></b> <u>Materie Prime, Beni e Servizi.</u>	<u>Corso "Joint"</u>	Operation

## OTTOBRE 2011

<b>Data e Luogo</b>	<b>Titolo e Temi</b>	<b>Tipologia</b>	<b>Area</b>
<b>04 ottobre</b> Milano	<b>Governare le responsabilità in azienda per migliorare consapevolmente la redditività</b>	<u>Meeting 2.0</u>	Accounting

<b>04 ottobre</b> Milano	<b>La gestione del rischio crediti commerciali nelle imprese italiane.</b> Le best practice delle imprese finaliste al Premio Assiteca 2011	<u>Corso "Joint"</u>	Accounting
<b>18 ottobre</b> Milano	<b>Misurare la Customer Satisfaction</b> <u>Come tradurre la soddisfazione dei propri clienti in aumento di redditività</u>	<u>Meeting 2.0</u>	Customer

## NOVEMBRE 2011

Data e Luogo	Titolo e Temi	Tipologia	Area
<b>08 novembre</b> Milano	<b>Misurare il web</b> <u>Come costruire relazioni con i clienti attuali e potenziali</u>	<u>Meeting 2.0</u>	Customer
<b>30 novembre</b> Milano	Top Management Forum	Top Management Forum	Strategy

## DICEMBRE 2011

Data e Luogo	Titolo e Temi	Tipologia	Area
<b>01 dicembre</b> Milano	Top Management Forum	Top Management Forum	Strategy

**Data e Luogo**

**Titolo e Temi**

**Tipologia**

**Area**

**24 gennaio**  
Milano

**Priorità del Marketing Management:**  
misurare le attività per rapportarsi con l'Alta Direzione

Meeting 2.0

Customer