UNIVERSITÀ EUROPEA DI ROMA

UER ACADEMY
Per lo sviluppo delle professionalità

Nuove sfide per i professionisti

Un programma di workshop tematici, ciascuno della durata di 4 ore, intende fornire quelle competenze che sono oggi indispensabili per fare evolvere alcune figure professionali tradizionali verso quella di un consulente esperto in varie attività e settori innovativi nella piccola e media azienda.

I workshop affrontano in maniera operativa vari temi caldi che vanno dal management, alla gestione dei rischi anche finanziari, da come gestire il cambiamento, alle tecniche per le previsioni economiche e finanziarie; ma anche *counseling skills* per migliorare le abilità comunicative e relazionali, intelligenza emotiva, la capacità di collaborazione, la consapevolezza della lettura dei contesti

Ciascun incontro è strutturato in una parte teorica e in una parte pratica in cui ogni partecipante può verificare il suo apprendimento per mezzo di esercitazioni o discussioni guidate.

Internal Audit	*Internal audit come strumento operativo finalizzato a valutare e migliorare i processi di gestione dei rischi, di controllo, e di governance.*	Simone Scettri	*Docente di Corporate governance and internal auditing alla Luiss Guido Carli, Dottore commercialista e revisore legale, Presidente Reconta Ernst & Young Vice Presidente dell'ASSIREVI*	***Date del corso:*** *9* novembre *2019* ***Fine iscrizioni:*** 18 ottobre 2019
Business plan	*Il Business plan come lo strumento operativo per presentare ai propri potenziali finanziatori la propria impresa. In quanto strumento fondamentale per reperire fondi sul mercato, è essenziale che sia completo e credibile in ogni aspetto. Il Business plan è legato anche al ciclo di vita dell'azienda e deve essere modellizzato in base allo stato attuale della stessa, dall'iniziale seed stage fino all'expansion stage. Deve inoltre riflettere le aspettative degli specifici operatori di mercato a cui è rivolto, mettendo in evidenza gli aspetti essenziali alla base della valutazione di fattibilità dell'investimento da parte del potenziale finanziatore.*	Cristiano Panfili Vittorio Vecchione	*Partner delle società di consulenza Looking for Value, WebMagistri Consulting e Day One, ha conseguito l'MBA presso l'IE Business School di Madrid ed in precedenza la laurea in Economia e Commercio alla Luiss di Roma, con una parentesi all'ESSEC di Parigi. Ha pure conseguito una seconda Laurea Magistrale in Giurisprudenza presso la Sapienza di Roma* *Responsabile del Risk Management dell'Istituto per il Credito Sportivo dal 2013. Professore a contratto presso l'Università Europea di Roma deal corso Financing Innovation and Entrepreneurship. Dal 2014 al 2018 Professore a contratto di Risk Management alla Luiss Guido Carli.*	***Date del corso:*** *22* novembre *2019* ***Fine iscrizioni:*** 2 novembre 2019
Gestione del rischio finanziario attraverso la duration analysis	*Il rischio finanziario attraverso lo studio di un caso reale che propone l'analisi di un portafoglio di titoli obbligazionari, lo studio della sua duration e l'individuazione operativa dell'epoca ottima di smobilizzo per far fronte ad eventuali necessità di pagamento.*	Gennaro Olivieri Maria Sole Staffa	*Professore emerito alla Luiss Guido Carli, Attuario, Dottore commercialista e revisore legale* *Professore associato di Metodi matematici dell'economia e delle scienze attuariali e finanziarie All'Università Europea di Roma, Professore a contratto di matematica alla Luiss Guido Carli, PHD in Scienze Statistiche ed Attuariali, Attuario*	***Date del corso:*** *7* dicembre 2019 ***Fine iscrizioni:*** 22 novembre 2019

Enterprise Risk Management	*L'Enterprise Risk Management permette di coniugare l'arte del prendere decisioni strategiche ad un rigoroso studio sul rischio, interpretato come l'insieme degli eventi che possono allontanare un'organizzazione dal raggiungimento dei propri scopi. Come integrare e completare le nozioni acquisite con il Business plan, con le analisi necessarie a pervenire ad un quadro di riferimento per la selezione dell'appetito al rischio con uno strumento di pianificazione strategica integrata e orientata al raggiungimento degli obiettivi ed al contenimento dei rischi.*	Vittorio Vecchione	*Responsabile del Risk Management dell'Istituto per il Credito Sportivo dal 2013. Professore a contratto presso l'Università Europea di Roma deal corso Financing Innovation and Entrepreneurship. Dal 2014 al 2018 Professore a contratto di Risk Management alla Luiss Guido Carli*	***Date del corso: 6*** dicembre 2019 ***Fine iscrizioni:*** 22 novembre 2019
Clusterizzazione della posizione competitiva dell'impresa	*La Cluster Analysis gerarchica e non-gerarchica. Costruzione del dendrogramma, selezione della partizione ottima. Applicazione ed interpretazione dei risultati su dati di business.*	Alessio Guandalini	*PHD in Statistica Metodologica nel 2014 presso il Dipartimento di Scienze Statistiche dell'Università di Roma. Attualmente lavora presso la Direzione per la metodologia e il processo statistico dell'Istituto nazionale di statistica. Docente dei corsi di "Disegni campionari complessi", "Statistica multivariata", "Metodi statistici per il marketing" e "European Labour Market indicators" presso varie Università*	***Date del corso: 14 gennaio*** *2020* ***Fine iscrizioni:*** 8 gennaio 2020
Project Management	*Il project management come set di conoscenze, abilità e competenze comportamentali alla base di una efficace ed efficiente gestione di ogni tipologia di progetti.*	Marco Arcuri	*Titolare ed amministratore unico della società AMPM Consulting s.r.l. che svolge attività di consulenza di management. Vice presidente di COLAP e vice presidente ASSIREP, di coordinatore della Commissione Project Management dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Latina. Svolge docenze in ambito universitario nel settore del project management presso il Politecnico di Milano, l'università dell'Aquila, lo IUAV di Venezia, l'Università La Sapienza di Roma e Latina, lo IED di Roma. Certificato PMP® e CMC®.*	***Date del corso: 17*** gennaio 2020 ***Fine iscrizioni:*** 8 gennaio 2019
Gli operatori per il finanziamento all'imprenditoria e i Venture Capital	*I diversi operatori alla ricerca di opportunità di investimento in imprese si differenziano per gli obiettivi che perseguono, per le tipologie di strumenti di finanziamento che offrono e per il punto di vista dell'impresa rispetto al quale normalmente intervengono. La conoscenza teorica e pratica degli operatori presenti sul mercato italiano è fondamentale per un'azienda per ricercare e selezionare le migliori opportunità di crescita, ricercando le migliori partnership, finalizzate a ricercare equity o capitale di debito.*	Cristiano Panfili	*Partner delle società di consulenza Looking for Value, WebMagistri Consulting e Day One, ha conseguito l'MBA presso l'IE Business School di Madrid ed in precedenza la laurea in Economia e Commercio alla Luiss di Roma, con una parentesi all'ESSEC di Parigi. Ha pure conseguito una seconda Laurea Magistrale in Giurisprudenza presso la Sapienza di Roma*	***Date del corso: 18*** gennaio 2020 ***Fine iscrizioni:*** 27 dicembre 2019

Gestione finanziaria di un portafoglio titoli	*Gli elementi base per la valutazione di titoli azionari e per la costruzione di un portafoglio azionario ottimo. Attraverso casi pratici si effettuerà la selezione di portafogli azionari e la costruzione di effettivi portafogli quanto più possibile efficienti.*	Paola Fersini Maria Sole Staffa	*Professore aggregato di Metodi matematici dell'economia e delle scienze attuariali e finanziarie alla Luiss Guido Carli, Docente Luiss Business School, PHD in Scienze Statistiche ed Attuariali, Attuario, Dottore Commercialista e Revisore Legale.* *Professore associato di Metodi matematici dell'economia e delle scienze attuariali e finanziarie All'Università Europea di Roma, Professore a contratto di matematica alla Luiss Guido Carli, PHD in Scienze Statistiche ed Attuariali, Attuario*	***Date del corso: 24*** gennaio 2020 ***Fine iscrizioni:*** 27 dicembre 2019
Complessità, innovazione e sostenibilità: come gestire il cambiamento	*Innovazione strategica, manageriale e culturale a supporto dell'innovazione tecnologica e digitale. Gli strumenti (tradizionali e più recenti) per integrare e gestire il processo di innovazione all'interno della cornice strategica dell'organizzazione. Cenni sulla sostenibilità (sociale, ambientale ed economica) come scelta di competitività. Un caso pratico di trasformazione di un'intuizione/idea imprenditoriale in una startup innovativa.*	Anna Elisa Fersini	*Strategic Advisor, startupper e temporary manager nel settore privato e pubblico. Dottore Commercialista e Revisore Legale*	***Date del corso: 7*** febbraio 2020 ***Fine iscrizioni:*** 24 gennaio 2020
Previsioni economiche e finanziarie	*Il modello di regressione lineare i suoi assunti base. Come utilizzare il modello di regressione in un contesto sia lineare che non lineare per prevedere dati cross–sectional o serie storiche economiche e finanziarie.*	Barbara Guardabascio	*Dottore commercialista e revisore dei conti dal 2006, dottorato in Econometria ed Economia Empirica presso l'Università di Roma Tor Vergata. Attualmente Ricercatore presso la Direzione per la metodologia e il processo statistico dell'Istituto Nazionale di Statistica e docente a contratto di "Quantitative Methods III" presso l'Università di Roma Tor Vergata. I suoi principali interessi comprendono: le previsioni economiche, l'analisi di ciclo economico e i big-data, temi sui i quali ha pubblicato diversi articoli su riviste internazionali*	***Date del corso: 14*** febbraio 2020 ***Fine iscrizioni:*** 31 gennaio 2020

Il professionista e l'analisi della domanda: entrare in empatia col cliente	*Esplorare e individuare la reale domanda del cliente sin dal primo colloquio, consente di assumere l'incarico professionale con chiarezza e conoscendo le aspettative del cliente, con una focalizzazione puntuale e una ottimizzazione dei tempi.*	Lucia Fani Emiliana Alessandrucci	*Counselor e mediatore familiare. Iscritta all' Ordine degli avvocati dal 1992 sino al 2018 si è dedicata alla formazione ed alla consulenza nell'ambito organizzativo, della gestione dei conflitti e dello sviluppo delle RU. Dopo Laurea in Tecniche Psicologiche si è iscritta all' Ordine degli Psicologi della Lombardia Sez. B si occupa di comunicazione e formazione.* *Oltre 20 anni di esperienza in consulenza organizzativa e sviluppo delle competenze, dopo la laurea in Scienze politiche si è specializzata in counseling e in coaching. Ha lavorato come consulente e docente per note società di consulenza nazionale e internazionali, per diversi atenei, insegnando anche a due MBA, è docente della SNA. E' responsabile della comunicazione dell'Ateneo Pontificio Regina Apostolorum e lavora per alcune testate giornalistiche (Di martedì, Quarta Repubblica, Stasera Italia)*	***Date del corso: 19*** ottobre 2019 ***Inizio e fine iscrizione:*** 27 settembre 2019

La relazione con il cliente	*La relazione del cliente richiede molteplici competenze che devono tenere conto di varie necessità della relazione stessa (ascolto, empatia, assertività, comunicazione, leadership).*	Emiliana Alessandrucci Lucia Fani	*Oltre 20 anni di esperienza in consulenza organizzativa e sviluppo delle competenze, dopo la laurea in Scienze politiche si è specializzata in counseling e in coaching. Ha lavorato come consulente e docente per note società di consulenza nazionale e internazionali, per diversi atenei, insegnando anche a due MBA, è docente della SNA. E' responsabile della comunicazione dell'Ateneo Pontificio Regina Apostolorum e lavora per alcune testate giornalistiche televisive (Di martedì, Quarta Repubblica, Stasera Italia)* *Counselor e mediatore familiare. Iscritta all' Ordine degli avvocati dal 1992 sino al 2018 si è dedicata alla formazione ed alla consulenza nell'ambito organizzativo, della gestione dei conflitti e dello sviluppo delle RU. Dopo Laurea in Tecniche Psicologiche si è iscritta all' Ordine degli Psicologi della Lombardia Sez. B si occupa di comunicazione e formazione.*	***Date del corso:*** ***25*** ottobre 2019 ***Fine iscrizioni:*** 10 novembre 2019
La pratica dell'ascolto	*Saper ascoltare è una pratica che si apprende e si allena. Durante il percorso si farà esperienza dell'ascolto attivo, passivo e della riformulazione.*	Lucia Fani	*Counselor e mediatore familiare. Iscritta all' Ordine degli avvocati dal 1992 sino al 2018 si è dedicata alla formazione ed alla consulenza nell'ambito organizzativo, della gestione dei conflitti e dello sviluppo delle RU. Dopo Laurea in Tecniche Psicologiche si è iscritta all' Ordine degli Psicologi della Lombardia Sez. B si occupa di comunicazione e formazione.*	***Date del corso:*** ***23*** novembre 2019 ***Fine iscrizioni:*** 4 novembre 2019
Valorizzare le risorse: strategia di azione	*Individuare e valorizzare le risorse del cliente, consente di studiare una strategia operativa in cui il cliente ha un ruolo attivo e collaborativo. Questo consente la condivisione dell'operatività e la fidelizzazione del cliente.*	Lucia Fani	*Counselor e mediatore familiare. Iscritta all' Ordine degli avvocati dal 1992 sino al 2018 si è dedicata alla formazione ed alla consulenza nell'ambito organizzativo, della gestione dei conflitti e dello sviluppo delle RU. Dopo Laurea in Tecniche Psicologiche si è iscritta all' Ordine degli Psicologi della Lombardia Sez. B si occupa di comunicazione e formazione.*	***Date del corso:*** ***13*** dicembre 2019 ***Fine iscrizioni:*** 28 novembre 2019
Il networking professionale: capitale sociale di un professionista	*La costruzione di una rete professionale è oggi indispensabile come strategia di sviluppo della professione e diventa una vera e propria strategia di marketing e di network.*	Emiliana Alessandrucci	*Oltre 20 anni di esperienza in consulenza organizzativa e sviluppo delle competenze, dopo la laurea in Scienze politiche si è specializzata in counseling e in coaching. Ha lavorato come consulente e docente per note società di consulenza nazionale e internazionali, per diversi atenei, insegnando anche a due MBA, è docente della SNA. E' responsabile della comunicazione dell'Ateneo Pontificio Regina Apostolorum e lavora per alcune testate giornalistiche televisive (Di martedì, Quarta Repubblica, Stasera Italia)*	***Date del corso:*** ***14*** dicembre 2019 ***Fine iscrizione:*** 28 novembre 2019
Il valore e l'etica professionale	*L'etica professionale come prassi di lavoro e di valorizzazione della professione. Le buone pratiche e la necessità dell'etica.*	Lucia Fani Emiliana Alessandrucci	*Counselor e mediatore familiare. Iscritta all' Ordine degli avvocati dal 1992 sino al 2018 si è dedicata alla formazione ed alla consulenza nell'ambito organizzativo, della gestione dei conflitti e dello sviluppo delle RU. Dopo Laurea in Tecniche Psicologiche si è iscritta all' Ordine degli Psicologi della Lombardia Sez. B si occupa di comunicazione e formazione.* *Laureata in Scienze politiche si è specializzata in counseling e in coaching. Ha lavorato come consulente e docente per note società di consulenza nazionale e internazionali, per diversi atenei, insegnando anche a due MBA, è docente della SNA. E' responsabile della comunicazione dell'Ateneo Pontificio Regina Apostolorum e lavora per alcune testate giornalistiche televisive (Di martedì, Quarta Repubblica, Stasera Italia)*	***Date del corso:*** ***17*** gennaio 2020 ***Fine iscrizioni:*** 27 dicembre 2019

Comunicazione efficace: verso i clienti e verso il mercato	*Una comunicazione è efficace quando si controllano specifici elementi, quali contenuto, canale, feedback, linguaggio verbale e non verbale, contesto e quando si conoscono i possibili ostacoli.*	Emiliana Alessandrucci	*Oltre 20 anni di esperienza in consulenza organizzativa e sviluppo delle competenze, dopo la laurea in Scienze politiche si è specializzata in counseling e in coaching. Ha lavorato come consulente e docente per note società di consulenza nazionale e internazionali, per diversi atenei, insegnando anche a due MBA, è docente della SNA. E' responsabile della comunicazione dell'Ateneo Pontificio Regina Apostolorum e lavora per alcune testate giornalistiche televisive (Di martedì, Quarta Repubblica, Stasera Italia)*	***Date del corso: 25*** *gennaio* 2020 ***Fine iscrizioni:*** 27 dicembre 2019
Tecniche di colloquio	*Come si struttura un colloquio? Come creare sin dal primo colloquio una relazione di fiducia e di alleanza professionale.*	Lucia Fani	*Counselor e mediatore familiare. Iscritta all' Ordine degli avvocati dal 1992 sino al 2018 si è dedicata alla formazione ed alla consulenza nell'ambito organizzativo, della gestione dei conflitti e dello sviluppo delle RU. Dopo Laurea in Tecniche Psicologiche si è iscritta all' Ordine degli Psicologi della Lombardia Sez. B si occupa di comunicazione e formazione.*	***Date del corso: 31*** *gennaio* 2020 ***Fine iscrizione:*** 17 gennaio 2019