



MANAGEMENT CONSULTING

Programmazione e organizzazione
per il raggiungimento di performance di eccellenza

CONSULENZA

**STRATEGICA
E ORGANIZZATIVA**

STRUMENTI INNOVATIVI

La **Pianificazione Strategica** per supportare le aziende nella costruzione di piani di medio-lungo periodo e nella fase successiva di realizzazione degli obiettivi e di monitoraggio delle performance.

La **Consulenza Organizzativa** per strutturare l'azienda con le corrette competenze e i ruoli necessari per la realizzazione della mission aziendale, creando ambienti di lavoro orientati alla performance e al senso di appartenenza.

Il **Temporary Management** è volto a gestire, coordinare e supervisionare direttamente i team interni durante le fasi di cambiamento, trasferendo contemporaneamente le competenze in modo che diventino valore per l'organizzazione.



Diego Pasqualini

“Trovarsi insieme è un inizio, restare insieme un progresso... lavorare insieme un successo” (Henry Ford)

La mia esperienza matura all'intero di gruppi di lavoro multiculturali e su differenti scenari: turismo, servizi tecnologici e industria manifatturiera. Ho trascorso 12 anni all'estero.

Credo nel valore assoluto del lavoro di squadra e nel costante accrescimento delle competenze e delle performance sia in ambito professionale che personale.

Skills:

Project Management e business coaching.

Project Manager Professional – PMP® con specializzazione in Business Analysis.

Coach certificato Wave-Six Seconds® e membro qualificato dell'Associazione Professionale Consulenti di Management (APCO®).

Coach Ironman® Certificato.



Elisa Chiarioni

“Non esistono problemi, ma solo opportunità”

Una laurea in Economia Aziendale nel 1998, ho avuto la fortuna di fare esperienze di lavoro in realtà internazionali operanti in diversi settori, grazie alle quali sono evoluta, professionalmente e personalmente, acquisendo un approccio olistico nella valutazione delle situazioni e possibili soluzioni. Ho trascorso alcuni anni in USA e sono sempre in viaggio, consapevole dell'importanza di sapersi confrontare con gli altri per poter realizzare progetti di successo. Gli aspetti umani sono importanti quanto le competenze tecniche per il successo dei processi di cambiamento.

Skills:

Business coach certificato;

“Innovation Manager” qualificato presso il Registro del MISE

Coach Ironman® Certificato.



Licia Montebugnoli

“There is no finish line”

I numeri parlano e raccontano il risultato di un lavoro in team che permette di ottenere un risultato migliore e sostenibile, un risultato che va oltre la somma dei singoli elementi. Nel mio ruolo in Amministrazione e Finanza, come imprenditore, socio, consigliere di amministrazione e CFO, ho contribuito al passaggio da piccola realtà locale a società quotata cogliendo le sfaccettature che ogni diverso ruolo richiede. Ho lavorato in associazioni, in aziende di produzione e di servizi, in micro e piccole- medie imprese, arrivando a comprendere le diversità e i tratti comuni di ciascuna.

Skills:

PNL e Business Coaching

Coach certificato Wave-Six Seconds®.

Socio ANDAF.



Agnese Pelliconi

“Se vuoi avere ciò che non hai mai avuto, devi fare ciò che non hai mai fatto” (Thomas Jefferson)

Accompano persone e organizzazioni nel riconoscere e sviluppare i propri talenti.

Da oltre 20 anni affianco aziende di grandi e piccole dimensioni nel definire e implementare piani di miglioramento e Sviluppo Organizzativo. Per ampliare gli strumenti da mettere a disposizione dei miei team, seguendo la mia passione per la crescita e lo sviluppo personale, ho conseguito la qualifica di Executive Coach e di Emotional Intelligence Assessor. Come Team&Business Coach facilito imprenditori, manager e team nel raggiungere i propri obiettivi strategici e ad attuare processi di Change Management. Credo profondamente che le persone abbiano molte risorse da mettere in campo – di cui spesso non sono consapevoli – e credo che sia possibile unire “aziende e team che funzionano” con un “sano equilibrio” di vita privata e lavoro.

Skills:

Lean Thinking Consultant

Executive Coach, con credenziale ACC di ICF, Team&Business Coach

Emotional Intelligence Assessor (Six Seconds)

PNL Master Practitioner



Luca Biscione

Persone, competenze e Innovazione dei Processi sono alla base di un corretto assetto aziendale.

Ho una formazione universitaria a livello gestionale ma le mie competenze arrivano da più di venti anni di consulenze in PMI italiane. I settori nei quali opero vanno dalla Meccanica (carpenteria, meccatronica, componentistica, impiantistica) al Food, dalla Supply Chain all'Elettronica. Ho iniziato a collaborare come funzionario commerciale per diverse aziende leader in vari settori merceologici, acquisendo conoscenze dei vari mercati e competenze organizzative e operative.

Sono un Marketing Manager e un Innovation Manager e ritengo l'innovazione culturale e di processo, la base per i moderni sistemi di gestione aziendale, necessari per adeguare il sistema produttivo nazionale alle nuove sfide che il mercato globale impone e richiede.

Ritengo le Persone l'asset più importante di una qualsiasi azienda: ogni strategia, ogni piano industriale, ogni programma di pianificazione, può avere piena efficacia solo se rispecchia le capacità e le competenze delle Persone che lavorano in azienda.

COME LAVORIAMO

La consulenza di PMC è di tipo direzionale: affianchiamo la direzione aziendale nella soluzione di problemi strategici, organizzativi e gestionali. La comprensione della cultura aziendale e dei valori fondanti dell'azienda cliente caratterizzano i nostri interventi.

Le tre Aree di attività di PMC sono:

Pianificazione Strategica ed Execution,

Consulenza Organizzativa,

Temporary Management.

Insieme alle nostre competenze, portiamo nelle aziende strumenti specifici per la performance management, modelli per la costruzione di sistemi premianti, per la pianificazione economico-finanziaria, la gestione della tesoreria e la costruzione dei bilanci economico-finanziari.

I nostri servizi si rivolgono principalmente alle PMI, alle aziende in fase di startup con fatturato esistente e alle aziende destrutturate e/o in fase di cambiamento.

La Road Map dei nostri servizi



SERVIZI



Road Map e Strategy Execution



Programmazione finanziaria



Operazioni straordinarie



Organizzazione commerciale



Innovazione organizzativa



Formazione Manageriale



Business coaching

ROAD MAP E STRATEGY EXECUTION



La **Strategy Execution** è l'insieme degli strumenti che consentono all'azienda di compiere azioni efficaci, organizzate e coordinate, per il raggiungimento di performance di eccellenza. Ogni azienda, indipendentemente dalla dimensione o dal livello di maturità, deve essere in grado di definire e comunicare i valori, gli obiettivi, le modalità di azione e i sistemi con cui premia le risorse per i risultati ottenuti.

Con un appropriato livello di dettaglio, i manager devono avere le linee guida per implementare le attività, i relativi tempi e risorse, nonché gli indicatori di misurazione delle performance.

In PMC COACH abbiamo perfezionato negli anni un **percorso in 6 moduli** molto efficace per dotare le aziende delle linee guida e degli strumenti operativi necessari.

ROAD MAP AZIENDALE in 3 step – Definizione o ridefinizione delle “radici” per consolidare la strategia

Individuazione dello scopo nobile e definizione della carta dei valori (Vision);

Definizione della strategia e obiettivo del business (Mission);

Definizione del Business Model: target, clienti, fornitori, risorse, processi interni, composizione ricavi e struttura dei costi.

IMPLEMENTAZIONE DELLA STRATEGY EXECUTION in 3 step – Pianificazione operativa: linee guida, strumenti per il controllo delle performance e supervisione di azioni

Obiettivi operativi: la pianificazione economico finanziaria, le linee guida e la definizione dei KPI (Business Plan);

Controllo di gestione: la costruzione dei cruscotti di controllo; gli strumenti per la gestione delle performance: sistemi premianti, percorsi di coaching a supporto dell'inserimento di nuove risorse (Performance management);

Regole di gestione, deleghe, ruoli e responsabilità; policy aziendali, organigrammi e mansionari. (Corporate Governance).



“Guardare al futuro”: senza ombra di dubbio uno dei punti di forza fondamentali che permettono all’azienda di rimanere competitiva e di crescere nel tempo.

La programmazione finanziaria è necessaria per sostenere ogni piano aziendale e per affrontare con consapevolezza e tempestività i momenti più critici.

Gli **strumenti di pianificazione finanziaria** permettono il mantenimento dell’equilibrio tra impieghi e fonti di capitale e tra entrate e uscite di cassa, garantendo adeguata copertura finanziaria alle spese e agli investimenti e un buon livello di liquidità aziendale.

Come opera PMC COACH

Sviluppa piani industriali;

Costruisce modelli di bilanci previsionali;

Sviluppa modelli di budget di cassa;

Progetta e implementa sistemi di tesoreria aziendale;

Costruisce sistemi di reporting periodici.

I benefici

Attraverso questi strumenti le aziende:

- Definiscono con maggiore precisione gli obiettivi;
- Sono tempestive e precise nella definizione del fabbisogno finanziario;
- Dimostrano la sostenibilità e il ritorno atteso di un progetto, o di un business, o di una commessa verso i partner strategici;
- Sviluppano maggiori capacità di identificare alternative per l’ottimizzazione degli obiettivi aziendali;
- Riducono le inefficienze;
- Agevolano il processo di cambiamento organizzativo.

La corretta struttura finanziaria è fondamentale per il successo delle scelte strategiche aziendali.

OPERAZIONI STRAORDINARIE



Sebbene le operazioni straordinarie di fusioni, acquisizioni e partnership abbiano avuto una crescita a dir poco esponenziale, si registra ancora oggi un numero di fallimenti molto elevato in fase di integrazione.

I dati indicano infatti che solo un'operazione su quattro nel lungo periodo risulta avere successo.

Il fattore centrale, e molte volte sottovalutato nelle PMI italiane, è la capacità di analizzare, valutare, valorizzare e poi affrontare adeguatamente i cambiamenti che le operazioni straordinarie generano nelle organizzazioni.

PMC Coach, attraverso solide best practice, competenze di alto livello e strumenti scientificamente testati è in grado di fornire misurazioni oggettive degli elementi di valore delle aziende coinvolte e che risultano determinanti sia nella fase di valutazione preliminare che in quella di integrazione post operazione.

Attività post integrazione

PMC Coach è Preferred Partner di Six Seconds® per lo sviluppo di progetti organizzativi legati alle operazioni straordinarie. L'utilizzo del paradigma dell'Intelligenza Emotiva e gli strumenti scientificamente testati da Six Seconds ci permettono di identificare in maniera precoce e precisa le possibili sinergie di tipo organizzativo, il livello del clima aziendale, gli stili di leadership e i driver della performance: strategia - operatività - persone - organizzazione.

Il successo di una operazione straordinaria si misura nella capacità delle organizzazioni di integrarsi e di generare valore nel più breve tempo possibile!

PMC Coach svolge **due diligence finanziaria, organizzativa e strategica/commerciale** attraverso:

- Predisposizione delle check list;
- Raccolta documentale economico - finanziaria;
- Analisi economiche, patrimoniali e dei flussi di cassa;
- Analisi funzionale organigramma;
- Misurazione clima aziendale e team efficacy;
- Mappature delle competenze;
- Raccolta documentale strategico - commerciale;
- Analisi della composizione del fatturato, portafoglio clienti, marginalità, pricing, concorrenza e potenzialità sinergiche;
- Stesura del report finale di due diligence.



Le crescite esponenziali e i risanamenti del business sono sempre accompagnati a una **gestione attenta e innovativa della funzione vendite**.

L'azione commerciale ha tanto più valore quanto più la si costruisce attorno alle caratteristiche e ai bisogni del cliente e all'ambito in cui opera.

Partendo da questi presupposti, PMC COACH sviluppa approcci organizzati e completi per un efficace utilizzo delle risorse aziendali, per la massimizzazione delle vendite e la minimizzazione dei costi e dei rischi.

PROGRAMMAZIONE

Analisi degli obiettivi e delle politiche commerciali;
Sviluppo strategie commerciali a breve, medio e lungo termine;
Sviluppo del Budget Commerciale.

PRODOTTI e PREZZI

Analisi della gamma dei prodotti;
Strategie di prodotto;
Costruzione dei prezzi.

OPERATIVITÀ

- Organizzazione delle strutture commerciali e della rete vendita;
- Gestione portafoglio clienti;
- Definizione e assegnazione degli obiettivi di vendita;
- Progettazione sistemi premianti;
- Elaborazione cruscotto di gestione e statistiche di vendita.
- Per raggiungere i propri obiettivi le organizzazioni devono assicurarsi le competenze e gli strumenti necessari per pianificare e gestire le informazioni a supporto delle decisioni strategiche.



Le imprese si muovono in contesti fortemente influenzati dal continuo mutare dei fattori economici, sociali e tecnologici. In tali circostanze è decisiva per le organizzazioni la capacità di innovarsi e di trasformarsi attraverso **interventi e percorsi formativi mirati allo sviluppo e alla valorizzazione delle competenze e, più in generale, delle Risorse Umane.**

Ripensare e ridisegnare gli assetti organizzativi permette di:

- sviluppare la cultura aziendale, i sistemi e i supporti per la cooperazione e per la partecipazione;
- potenziare la comunicazione interna ed esterna;
- reingegnerizzare i processi di sviluppo e mantenimento delle conoscenze e delle competenze strategiche;
- sviluppare forme di team working efficaci;
- creare nuove forme di organizzazione del luogo di lavoro;
- introdurre sistemi di welfare aziendale e di work-life balance

PMC COACH è una delle società abilitate dal Mise a fornire alle Pmi e alle reti d'impresa servizi di consulenza specialistica finalizzati a sostenere progetti di innovazione e ammodernamento degli assetti gestionali e organizzativi.



I percorsi di formazione applicata per manager e team leader si sviluppano su 3 elementi:

ACTION LEARNING: Attraverso una progettazione accurata, il percorso formativo è volto a far acquisire nuovi approcci, nuovi sistemi, nuovi modi di pensare e di agire nel contesto in cui si opera e con totale integrazione agli obiettivi di business.

CHANGE MAP: Ogni modulo è basato sul ciclo motivare-attivare-riflettere per sviluppare la capacità di gestire i cambiamenti. Perché l'apprendimento facilita il cambiamento.

PERFORMANCE: Il percorso formativo è caratterizzato da misurazioni della leadership performance. Ad inizio percorso (baseline), misurazioni periodiche e di fine progetto per verificare il raggiungimento degli obiettivi individuali e misurare il ROI.

SAM – Sviluppo Agile Mindset - Il percorso completo

- 1 BE SMART** - Obiettivi chiari e benefici di progetto
- 2 BE AGILE** - Conoscere il contesto
- 3 BE EFFECTIVE** - Aree critiche e punti forza
- 4 BE STICK TO THE PLAN** - Pianificazione attività e compiti
- 5 BE LEAN** - Competenze e processi
- 6 BE A PROBLEM SOLVER** - Affrontare e risolvere criticità e imprevisti
- 7 BE DATA DRIVEN** - Conoscere gli economics
- 8 BE SUCCESSFUL** - Identificare gli Indicatori di performance



Fusioni, acquisizioni, cambi di strategia, riorganizzazioni, avvicendamenti di manager, introduzione di nuovi sistemi operativi o nuove politiche hanno un **impatto significativo sulle persone** coinvolte in un cambiamento. Lo scopo dei programmi di coaching è quello di fornire metodo e strumenti adeguati per gestire le fasi di transizione legate ai cambiamenti tipici di una moderna organizzazione.

PMC COACH progetta percorsi di business coaching avvalendosi degli strumenti della linea Vital Signs Assessment (VSTM). Progettati e scientificamente validati per supportare i change agents e le organizzazioni durante percorsi di cambiamento, integrando al paradigma **razionale** quello **emozionale**.

PER CHI:

Individui, Team, Organizzazioni

PERCHÉ:

Il 70% dei cambiamenti organizzativi fallisce.

La linea VS è una prima risposta per essere nel 30% di successo

Tool LVS Self – Leadership Vital Signs Self Evaluation

LVS 360 – Leadership Vital Signs Full 360

TVS – Team Vital Signs

OVS – Organizational Vital Signs.

Le aziende potranno sviluppare percorsi di potenziamento dell'intelligenza emotiva, individuali e di team, che consentiranno alle persone di ottenere piena consapevolezza delle proprie potenzialità, di costruire e gestire efficacemente i team di lavoro, e di sviluppare la leadership e l'orientamento al lavoro per obiettivi.

A black and white photograph of a courtyard. In the foreground, there is a large, textured tree trunk on the left and a paved area with a brick pattern on the right. The background features a two-story building with a series of arches supported by columns. The arches are filled with various murals or paintings. The overall scene is a classic architectural courtyard.

PMCOACHTM
MANAGEMENT CONSULTING



PMC srl
UFFICIO OPERATIVO
Via Del Fonditore 1/3
40138 Bologna (BO)
Tel. +39 393 70 14 672
info@pmccoach.com
www.pmccoach.com

Diego Pasqualini
dpasqualini@pmccoach.com

Elisa Chiarioni
echiarioni@pmccoach.com

Licia Montebugnoli
lmontebugnoli@pmccoach.com



ASSOCIATI A:



**CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO**
Le imprese di Bologna,
Ferrara e Modena



ANDAF
Associazione Nazionale
Direttori Amministrativi e Finanziari



**PM Project
Management
Institute.**

apco
associazione
professionale italiana
consulenti di management