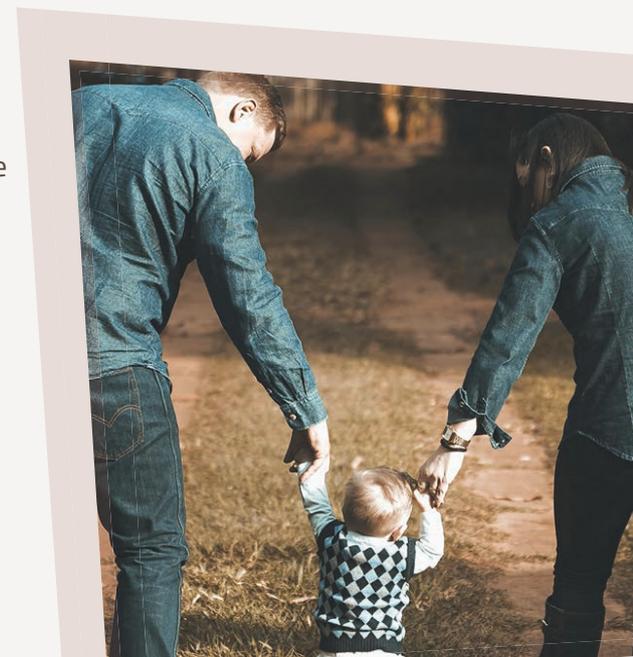


# FOR MED

## Scuola di Alta Formazione per la Mediazione Generazionale nelle Imprese Familiari

### ARGOMENTI

- 1. La necessità di comprendere il contesto:**
  - a. Come fare l'analisi economico finanziaria nell'azienda familiare
  - b. Come fare l'analisi di creazione di valore
  - c. Come fare un'analisi organizzativa in un'azienda familiare
  - d. Cos'è e come fare un'anamnesi familiare in una famiglia che ha impresa
2. Partire dai numeri e dai dati per comprendere i comportamenti e le decisioni prese, giuste o sbagliate
3. Come intervenire su donne e uomini che hanno preso le decisioni
4. Avere un metodo per comprendere il cambiamento e la resistenza che pongono le diverse generazioni in azienda e famiglia: l'approccio sistemico che consente un orientamento bio-psico-socio-culturale
5. Come analizzare gli eventi incrociati che hanno determinato cambiamenti in azienda e famiglia
6. Le conseguenze su stima/valore e identità nelle diverse generazioni e sulla reciproca credibilità
7. Come strutturare l'analisi delle competenze fra visioni e previsioni nelle diverse generazioni
8. Conoscere, saper fare, essere consapevoli, saper diventare, fra motivazioni, esperienza, etica e stile delle diverse generazioni
9. La coerenza fra cliente e professionista: l'interdisciplinarietà fra professionisti coinvolti in azienda e famiglia
10. La creatività come capacità di creare, produrre, collocare nel mondo
11. La questione della sopravvivenza e della continuità
12. Innovare o trasformare l'esistente
13. Cultura e creatività come esercizio pedagogico e pratico
14. Il rapporto con la bellezza in azienda e famiglia
15. Azienda famiglia ed il rapporto con le arti
16. I sistemi di relazione
17. I gruppi fra leadership, autorità ed organizzazione delle famiglie e delle aziende
18. La gestione della delega e la (non) fiducia. Tra autonomia e dipendenze
19. La cura ed il sostegno come modello di gestione delle relazioni
20. La comunicazione: linguaggi, modi, tempi e strumenti
21. La gestione del lutto relazionale, psicologico e fisico



22. La fedeltà, la coerenza e la relazione con il tradimento di familiari, clienti, collaboratori, fornitori e consulenti
23. La gestione del conflitto in tutte le sue declinazioni
- Cos'è il conflitto (normalizzazione)
  - Come lo vive il professionista
  - Come lo vivono le parti coinvolte
  - La violenza
  - Il bisogno di avere ragione
  - Come leggere un conflitto: esplicito/sommerso/distruttivo
24. **La successione (una questione di sistema): in azienda, in famiglia, nell'organizzazione**
- Il ruolo dei consulenti
  - Chi la propone
  - Quando
  - Preparare gli anziani
  - Preparare i giovani
25. Equilibrio sostenibile: la questione sostenibilità ed il nodo ESG (una proposta innovativa per le aziende familiari)
26. L'aspetto giuridico fra aspettative e possibilità per la continuità – Strumenti: testamento, patto di famiglia, trust e altri
27. **Aspetto Fiscale:**
- Una questione etica
  - A chi tocca (vecchia generazione, nuova generazione, azienda)
28. **Aspetto Finanziario:**
- Il valore del patrimonio
  - La destinazione del patrimonio
  - Il rapporto con le banche
  - La questione delle truffe
29. **La successione del Patrimonio**
- Partecipazioni:
    - La ricerca del futuro imprenditore
    - Assetto societario
    - Responsabilità sociale e amministrativa
    - La gestione del potere manageriale
    - La distribuzione del lavoro tra familiari
  - Liquidità
    - I soldi a breve (la sicurezza di vecchi e giovani)
    - I soldi durante (distribuzione di utili)
    - La remunerazione dei familiari
    - La remunerazione del rischio e delle responsabilità
    - La confusione tra spese personali, di famiglia, d'azienda
  - Immobiliare
    - Case, campi e capannoni
    - Le immobiliari e le holding di famiglia
    - Aziende povere e famiglie ricche
    - Le garanzie