

FEDERMANAGER FRIULI VENEZIA GIULIA

Associazione Dirigenti Aziende Industriali Friuli Venezia Giulia

Sede e Circoscrizione di Trieste. Circoscrizioni di Gorizia, Pordenone e Udine

sito: www.fvg.federmanager.it

TRIESTE

Via Cesare Beccaria, 7 – 34133 TRIESTE
Tel. 040 371090 – Fax 040 634358
e-mail: adaifvg@tin.it

orario uffici

lunedì, martedì, giovedì e venerdì
dalle 9:00 alle 12:00

UDINE

Via Tolmezzo 1/1 – 33100 UDINE
Tel. 0432 478470 – Fax 0432 478759
e-mail: adaid@tin.it

orario uffici

lunedì 16:30 – 19:00
martedì, mercoledì, giovedì, venerdì 10:00 – 12:30

PORDENONE

Via S. Quirino, 37 – 33170 PORDENONE
Tel. 0434 365213 – Fax 0434 1691102
e-mail: pordenone@federmanager.it

orario uffici

da lunedì al venerdì 16:00 – 19:00

QUOTE ASSOCIATIVE 2014

Dirigenti in servizio **euro 234,00** – Dirigenti in pensione **euro 120,00** – Pensionati ante 1988 **euro 110,00** – Seniores (over 85) **euro 50,00**
Albo speciale **euro 120,00** – Coniuge superstita **euro 50,00** – Quadri superiori **euro 180,00** – Quadri apicali **euro 120,00**

È possibile effettuare il versamento con le seguenti modalità:

- bonifico bancario su Banca Fineco: **IBAN IT68 W 03015 03200 000003126746**
- bonifico bancario su Banca Cividale: **IBAN IT05 I 05484 02201 074570421165**
- bollettino di c/c postale n. **14428346**
- direttamente presso le sedi dell'Associazione.

Intestazioni: Associazione Dirigenti Aziende Industriali Friuli Venezia Giulia

Essere manager di successo. Seminario Profexa al MIB di Trieste

Lo scorso giovedì 12 giugno 2014, presso il MIB School of Management di Trieste, si è tenuto un incontro seminariale organizzato da Federmanager FVG e dalla società di formazione Profexa, sul tema "Essere Manager di successo. Da manager a sprigionatori di potenziali, in contesti ad alta turbolenza".

All'incontro, animato dalla brillante trainer Cristina Cocchi, hanno partecipato una trentina di colleghi, Dirigenti e Quadri di Federmanager e Manageritalia, provenienti da realtà aziendali diversificate, ma accomunati dalla stessa motivazione a riscoprire e rimettere in circolo le risorse cognitive e psichiche proprie e dei collaboratori più vicini. È stato un pomeriggio intenso, adrenalinico in cui Cristina Cocchi ha condotto l'uditorio, vivace e reattivo, nel campo della P.D.A. (Potential Development Analysis), un **cluster** di strumenti e metodologie certificate per lo studio e l'attivazione del potenziale umano. Per essere "Capitani nel futuro" della nostra

squadra, dobbiamo infatti prima di tutto lavorare su noi stessi, conoscerci e rinforzarci e poi "agire" quei comportamenti che fanno di noi leader capaci di sprigionare il potenziale umano nostro e di chi ci sta a fianco sul lavoro e nella vita.

Gli strumenti che ci ha fatto conoscere Cristina Cocchi sono la bussola ed il sestante che ci consentono di navigare in un mare complesso e turbolento come quello dei nostri giorni, ma sono anche lo strumento psicologico per attivare quel guizzo di energia che ci occorre per uscire da quelle paludi in cui talvolta ci capita di finire.

Tra teoria ed esercizi, sapientemente alternati dalla formatrice, siamo stati tutti messi alla prova e chiamati al centro dell'agone formativo e così siamo usciti dalla tornata più consapevole e più preparati per affrontare ciò che ci aspetta "la fuori", ma anche "dentro di noi".

C.B.



Visita alla Pilosio

Giovedì 29 maggio un nutrito gruppo di pensionati della circoscrizione di Udine, accompagnati da alcune gentili consorti, si è ritrovato a Feletto Umberto per partecipare alla visita dello stabilimento della Pilosio S.p.A.

Siamo stati ricevuti con grande cordialità dal Responsabile delle relazioni esterne Luca Drigani, che assieme al Responsabile Marketing Domenico Contella, ci ha illustrato le fasi storiche dello sviluppo dell'Azienda, accompagnando le relazioni con un significativo filmato di presentazione aziendale. È intervenuto, nel proseguo, il CEO Dario Roustayan che ha relazionato sul cambiamento strategico attuato dall'Azienda dopo il 2010, anno in cui la Pilosio in piena tem-

pesta della crisi ha fatturato il minimo storico di 17 milioni di Euro ponendo tutto il personale in cassa integrazione. La svolta "epocale" di strategia di mercato è stata realizzata modificando il target del loro cliente tipo, che non è stato più il rivenditore edile italiano, ma la grande impresa di costruzione che opera in tutto il mondo. In appoggio a questo rinnovamento l'azienda si è strutturata con un importante potenziamento dell'ufficio di progettazione tecnica e dal nuovo sistema produttivo passato da produzione di serie a scorta a produzione su commessa. Tutto ciò ha permesso all'Azienda di poter esportare in tutto il mondo e di arrivare oggi ad un fatturato di 40 milioni di euro ed una occupazione complessiva di

200 addetti. La visita allo stabilimento è stata guidata dal Responsabile Sistema Gestione Integrata Giorgio Cantoni, che ci ha illustrato le varie fasi del sistema produttivo aziendale. La visita si è poi simpaticamente conclusa con il pranzo presso un ristorante tipico del luogo.

A.P.

