

EXECUTIVE MASTER MARINA MANAGEMENT

I Edizione

6 NOVEMBRE 2013 - 30 APRILE 2014 / NAO48

PATROCINI



EMMMa

EXECUTIVE MASTER MARINA MANAGEMENT

OBIETTIVI IL PERCORSO FORMATIVO MIRA A SVILUPPARE UN ALTO PROFILO DI MANAGER DI PORTO TURISTICO O MARINA MANAGER,

che acquisisca competenze di natura manageriale nonché strumenti strategici ed operativi fondamentali per operare nel mondo della portualità turistica. **Il Global Marina Institute (GMI) è attualmente l'unico istituto riconosciuto a livello mondiale che provvede alla formazione e certificazione dei Marina Manager (CMM) con l'obiettivo di mantenere e**

incrementare gli standard nelle marine di tutto il mondo. I CMM (Certified Marina Manager) rappresentano l'élite della nautica da diporto mondiale e sono professionisti che hanno completato un percorso formativo ampio e complesso attraverso il processo di certificazione del GMI. Attualmente esistono 304 Certified Marina Manager in tutto il mondo, che

operano nei porti del Regno Unito, in Europa, Australia, Asia e Stati Uniti. La formazione fornita dall'Executive Master in Marina Management non vuole sostituire quella del GMI, ma intende contribuire alla preparazione dei Marina Manager fornendo le competenze manageriali necessarie alla definizione di questo ruolo.

MERCATO E SCENARIO DI RIFERIMENTO IL TERMINE MARINA STA AD INDICARE IL PORTO TURISTICO

e deriva dal vocabolo utilizzato nei paesi anglosassoni ma adottato ormai a livello mondiale. Nel corso degli ultimi 15 anni i porti turistici nazionali e internazionali, hanno subito una profonda trasformazione passando da semplici "parcheggi" per unità da diporto, a veri e propri "villaggi" o centri di aggregazione turistica, diventando simbolicamente e strutturalmente delle **porte di ingresso al territorio di riferimento**, con l'obiettivo di incrementare

l'offerta turistica e agire da volano per l'economia locale. All'interno dei nuovi porti turistici sono infatti sempre più presenti strutture ricettive come alberghi, centri benessere, uffici e residenze nonché locali commerciali e attività di ristorazione. Con il forte sviluppo della flotta di unità da diporto che si è registrato negli ultimi 15 anni (mitigato negli ultimi 2 anni a causa della nota congiuntura economica Internazionale), anche i porti turistici sono aumentati di

numero, migliorando sempre più i servizi offerti ed evolvendosi in vere e proprie Aziende. In tal senso, una struttura organizzativa standard per la gestione di un porto turistico non è configurabile. Essa infatti dipende dalle dimensioni del marina, dal numero dei posti barca, dalla presenza di attività residenziali, dall'obiettivo che la proprietà del marina si è dato, dal target di riferimento e da numerosi altri elementi che ne caratterizzano la complessità gestionale.

DESTINATARI E PROFILI IN USCITA

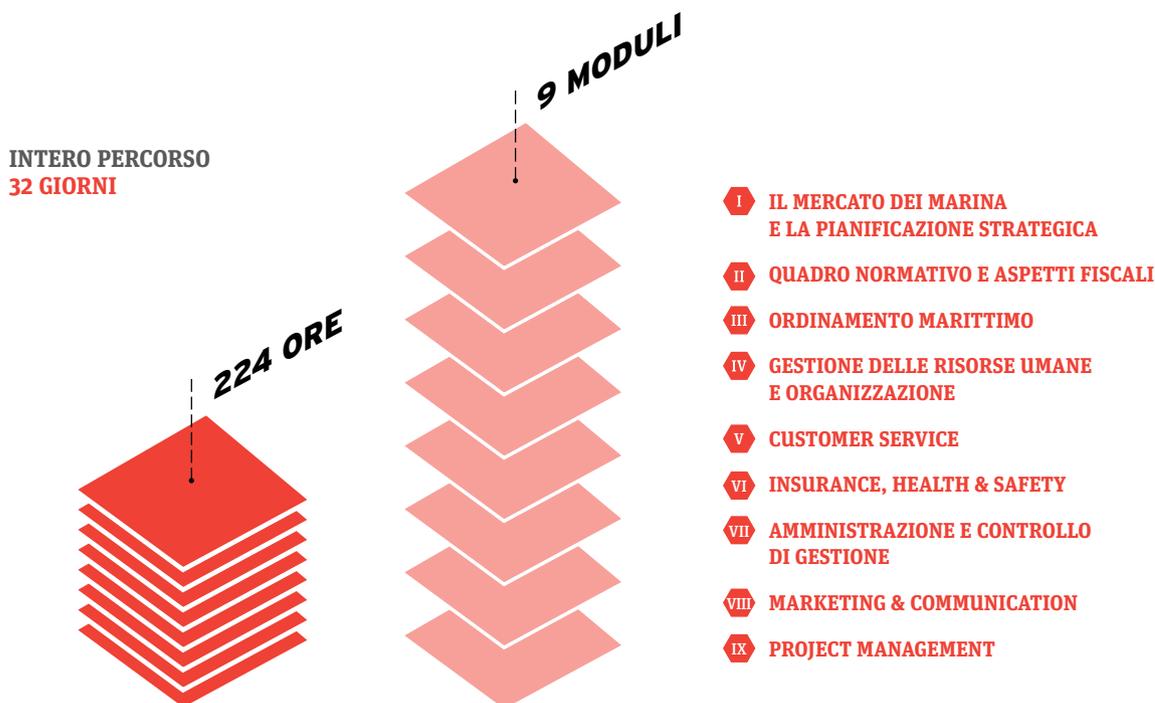
Destinatario ideale dell'iniziativa, è un **giovane professionista con almeno 1 o 2 anni di esperienza nel**

mondo delle marine e che voglia accrescere le proprie competenze in questo ambito.

Il Marina Manager al termine del percorso avrà acquisito le seguenti caratteristiche:



STRUTTURA IL MASTER HA UNA DURATA COMPLESSIVA DI 32 GIORNATE/224 ORE DI FORMAZIONE D'AULA



METODOLOGIA

LUISS Business School adotta una metodologia didattica di tipo esperienziale in cui l'**apprendimento avviene tramite l'esperienza**. Sono privilegiate: testimonianze relative alle eccellenze di settore, esercitazioni utili a contestualizzare, momenti di condivisione delle singole esperienze degli allievi con la facilitazione del docente.

La scuola utilizza la piattaforma **BLACKBOARD LEARNING SYSTEM™** che consente l'accesso ai materiali didattici da ogni supporto.

VALUTAZIONI

Durante il Master sono previsti momenti di valutazione al fine di verificare il livello di apprendimento degli allievi e il raggiunto grado di capacità di applicazione delle competenze acquisite a problematiche aziendali. In particolare le prove consistono in **test composti da domande aperte e/o chiuse, relative agli argomenti dei singoli moduli** previsti nel programma.

CERTIFICAZIONI

La frequenza al modulo Project Management (della durata di 21 ore) consente di accedere alla prova di esame per ottenere la **Certificazione Base di Project Management** rilasciata dall'ISIPM, Istituto Italiano di Project Management.

PROGRAMMA

Modulo I

IL MERCATO DEI MARINA E LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Obiettivo

Il modulo intende fornire una overview di settore e fornire gli strumenti fondamentali di pianificazione strategica e di redazione del business Plan

Contenuti

Il mercato dei marina: scenari ed evoluzione

Business planning e pianificazione strategica

Il ruolo e le responsabilità di un Marina Manager

Modulo II

QUADRO NORMATIVO E ASPETTI FISCALI

Obiettivo

All'interno del modulo vengono affrontati temi quali diritto civile e societario nonché quelli relativi all'inquadramento fiscale nell'ambito delle destinazioni turistiche e delle marine

Contenuti

Diritto societario

Diritto del lavoro

Diritto civile

Concessioni demaniali

Diritto ambientale

Modulo III

ORDINAMENTO MARITTIMO

Obiettivo

L'obiettivo è fornire una classificazione della legislazione nautica e degli ordinamenti delle autorità di riferimento.

Contenuti

Leggi e regolamenti nautici

Ordinamento autorità marittime e portuali

Codice della navigazione

Codice della nautica da diporto

Convenzioni marittime internazionali

Cenni di marineria

Cenni di meteorologia

Modulo IV

GESTIONE DELLE RISORSE UMANE E ORGANIZZAZIONE

Obiettivo

Il modulo si pone l'obiettivo di fornire gli strumenti concettuali e operativi per valutare l'adeguatezza del modello organizzativo, individuare soluzioni anche in termini di costo/opportunità e di inquadrare i principali modelli di gestione delle risorse in relazione al modello di business

Contenuti

Cenni di organizzazione aziendale

Sistemi di compliance normativa

Modelli di Corporate Governance

PROGRAMMA

Responsabilità amministrativa ex L. 231/01

Risk governance

Modelli di gestione delle RU

Stili di leadership

Selezione del personale

dei lavoratori dipendenti, del pubblico che frequenta il porto in ottemperanza alle disposizioni delle autorità competenti (Capitaneria di Porto, Comune, Regione, Provincia, A.S.L, Vigili del fuoco, etc)

Gestione delle assicurazioni del porto

Contenuti

Marketing plan

marketing & Sales

Destination Marketing

Social e media management

La comunicazione di corporate

Modulo V

CUSTOMER SERVICE

Obiettivo

La gestione del cliente risulta una delle prerogative indispensabili per il buon andamento di un'azienda turistica, in particolare nel governo di un porto turistico, considerando la molteplicità dei servizi e delle attività offerte.

Contenuti

Gestione dei servizi di accoglienza

Gestione del cliente

Public speaking

CRM

Modulo VII

AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE

Obiettivo

Obiettivo del modulo è quello di fornire un percorso di pianificazione e controllo della performance del business, attraverso la conoscenza e il sapiente utilizzo degli strumenti di bilancio e controllo di gestione

Contenuti

Contabilità generale

Come si legge il bilancio

Budgeting e controllo di gestione

Modulo IX

PROJECT MANAGEMENT

Obiettivo

Conoscere le regole della pianificazione e della gestione attraverso modalità e strumenti standardizzati consente di governare tutte le fasi di progetti semplici o complessi

Contenuti

Progetti, programmi e project Management

Gestione dei tempi, dei costi, del gruppo e della qualità

Gestione dei rischi e delle opportunità

Procurement di progetto

Monitoring e review di progetto

Reporting e gestione della comunicazione

Modulo VI

INSURANCE, HEALTH & SAFETY

Obiettivo

Il modulo ha lo scopo di approfondire la normativa riferita alla sicurezza portuale e alla gestione degli aspetti assicurativi delle marine

Contenuti

La sicurezza portuale: ordinanze, regolamenti dell'autorità marittima

La sicurezza delle installazioni a terra,

Modulo VIII

MARKETING & COMMUNICATION

Obiettivo

La consapevolezza del cambiamento nei sistemi di comunicazione e la conoscenza degli strumenti di marketing propri dell'era della contaminazione digitale dei media e dei prodotti, diviene oggi un imperativo categorico per il settore turistico.

DOCENTI

COMITATO SCIENTIFICO

Franco Fontana
Direttore LUISS Business School. Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese LUISS Guido Carli

Paolo Boccardelli
Professore Ordinario di Economia e gestione delle imprese e Strategia d'impresa. Responsabile Area Internazionale LUISS Business School

Roberto Neglia
Coordinatore dell'Osservatorio Nautico Nazionale

Emanuele Rinaldi
Amministratore unico ESEAR Marinas Management Solutions

Marina Stella
Direttore Generale UCINA Confindustria Nautica

FACULTY

La formazione d'aula è svolta da una faculty composta da **Docenti universitari, Professionisti del mondo della portualità turistica, Consulenti aziendali del segmento Lusso e Testimoni istituzionali** e delle imprese provenienti dal settore dei Marina.

ALBERTO CASTELVECCHI
esperto di comunicazione ed editore, docente LUISS Business School di Public speaking, docente e consulente LUISS Guido Carli per la comunicazione e il web

ALBERTO FRAU
Ricercatore universitario di Economia Aziendale è docente presso l'Università degli Studi "Foro Italico" di Roma. Docente LUISS Business School

LUCA GIUSTINIANO
Associato di Economia e Gestione delle Imprese Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali LUISS Guido Carli

VITTORIO IMPALLOMENI
Amministratore Unico Yacht Pass

EDOARDO MAGNOTTA
Co-fondatore e CEO di STRATEGYTALY Luxury consulting

RENATO MARCONI
Amministratore Unico Marinedi

ALBERTO MATTIACCI
Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese all'Università Sapienza di Roma. Referente Scientifico Area Marketing LUISS Business School

GIANFRANCO MEGGIORIN
Amministratore Unico Navimeteo

MARY MORAMARCO
Avvocato presso lo Studio Legale Di Cecco, Esposito e Associati. Docente LUISS Business School

MARIA ELENA NENNI

Ricercatore confermato di Impianti Industriali Meccanici presso la Facoltà di Ingegneria dell'Università degli Studi di Napoli Federico II; Referente del Knowledge Center Project & Operations Management LUISS Business School

EUGENIO RAMBALDI

Fondatore e attuale Presidente dell'Istituto Italiano di Project Management

GIAN MARCO UGOLINI

Ordinario di Geografia del turismo Università di Genova

KENNY JONES

MBE CMM, Executive Vice President of Island Global Yachting (IGY) New York

Quali skills deve avere un Marina Manager di successo?
When selecting a new General Manager for one of my IGY facilities, I focus very heavily on the potential candidates personality, as the skills needed to administer a successful marina facility can be taught, the right personality to manage and lead to a successful marina facility team cannot be taught, as it comes from within. A successful strategy should be to invest in your staffs future through training and adopt the philosophy of: it's better to train your staff and have them leave, than not train them and have them stay. Combining a fun loving, but strong personality with a high level of knowledge that can be produced through professional training will ultimately lead to success.



BIBLIOTECA

T. 06 852 25 600 / F 06 852 25 625
biblioteca@luiss.it

→ CONSULTAZIONE E PRESTITO DI LIBRI,
 PERIODICI E BANCHE DATI ELETTRONICHE

Le risorse a disposizione sono:

- cataloghi on-line italiani e stranieri;
- banche dati bibliografiche e legislative;
- periodici e Working papers elettronici.



BOOKSHOP / Arion Luiss

Viale Romania 32 - 00197 Roma
 T. 06 84 19 527 / F 06 85 34 43 63
luiss@libreriarion.it

→ OGNI PARTECIPANTE PUÒ RITIRARE
 GRATUITAMENTE LA PROPRIA CARD, CON
 LA QUALE AVRÀ DIRITTO ALLO SCONTO
 DEL 10% SU TUTTI I LIBRI ACQUISTATI IN
 QUALUNQUE LIBRERIA ARION



CENTRO COPIE

T. 06 852 25 254 / F 06 84 12 932
cservizi@luiss.it

→ FOTOCOPIE, RILEGATURE E CANCELLERIA.



MENSA

Pranzo

lun. - ven. ore 13 - 14 / sab. ore 12 - 13.30

Cena

lun. - ven. ore 19 - 20



NAVETTA

Collegamento fra le varie sedi LUISS.
 Maggiori informazioni sugli orari
 sono disponibili all'ingresso
 di ciascuna sede.

CERTIFICAZIONI E RICONOSCIMENTI



Il Sistema Qualità di Luiss Business School è
 certificato UNI EN ISO 9001 - Settore EA:37 - 35
 (attività di formazione e consulenza direzionale).



Luiss Business School è REP - Registered
 Education Provider del PMI, il Project
 Management Institute.



Luiss Business School è citata come Top
 Business School nell'Eduniversal Worldwide
 Business Schools Ranking 2010.



Luiss Business School è socio ASFOR
 (Associazione per la Formazione alla
 Direzione Aziendale).



Luiss Business School è struttura accreditata
 presso la Regione Lazio per le attività di
 formazione e orientamento.



Luiss Business School è citata
 stabilmente tra le prime 3 Business School
 Italiane nella classifica annuale redatta
 dal mensile Espansione.

SEDE

LUISS Business School, Viale Pola 12 Roma

AMMISSIONE AL CORSO

L'iscrizione è subordinata all'accettazione della domanda di ammissione (scaricabile dal sito www.lbs.luiss.it Area Leisure, Cultura) che dovrà essere inviata entro il 18 ottobre 2013 insieme al proprio curriculum vitae a LUISS Business School Divisione di Luiss Guido Carli, viale Pola, 12 - 00198 Roma, c.a. Dott.ssa Mariangela Barbuzzi oppure all'indirizzo email mbarbuzzi@luiss.it

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Per iscriversi è necessario inviare il modulo di iscrizione debitamente compilato e sottoscritto via fax al numero 06 85 222 400 unitamente alla copia del bonifico bancario dell'intera quota o della prima rata.

QUOTA DI ISCRIZIONE

€ 5000,00 + IVA 21% rateizzabile in 3 tranches di pari importo. È possibile applicare esclusivamente le seguenti riduzioni, non cumulabili tra loro:

- le aziende che iscriveranno 2 partecipanti, usufruiranno di uno sconto del 10% su ciascuna quota;

- le aziende che iscriveranno 3 o più partecipanti usufruiranno di uno sconto del 15% su ciascuna quota;
- i partecipanti (persone fisiche) che hanno già frequentato un corso LUISS Business School e i laureati LUISS Guido Carli potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al 10%.

Borse di studio

Sono previste borse di studio fornite dagli enti patrocinatori e dalle aziende partner

MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota d'iscrizione può essere pagata mediante Bonifico Bancario indicante gli estremi del partecipante, il titolo e il codice del corso/seminario - a favore di: LUISS Guido Carli - Divisione LUISS Business School - c/c 400000917 - ABI 02008 - CAB 05077 - ENTE 9001974 - IBAN IT17H0200805077000400000917 - n. agenzia 274 - dipend. 31449 - Viale Gorizia, 21 - 00198 Roma.

ATTESTATO DI FREQUENZA

È previsto il rilascio di un attestato di frequenza al termine del corso (frequenza minima richiesta: 80% delle attività di formazione).

IN COLLABORAZIONE CON



ESEAR Marinas Management Solutions di Emanuele Rinaldi CMM, è una società che fornisce assistenza e consulenza altamente qualificata in una ampia gamma di settori della gestione dei porti turistici.

PARTNER



MEDIA PARTNER



LUISS Business School

Area Leisure Cultura e Turismo

Referente organizzativo: Mariangela Barbuzzi

Viale Pola, 12 - 00198 Roma

T 06 85 222 240 / 256

mbarbuzzi@luiss.it

www.lbs.luiss.it