

DESTINATARI

Il Corso è rivolto a **manager, collaboratori d'impresa e giovani imprenditori** con profilo tecnico, economico e manageriale appartenenti a qualsiasi area aziendale

OBIETTIVI

- Apprendere i metodi di gestione e le best practice più avanzate nel campo dell'innovazione
- Sviluppare nuove conoscenze tecniche e manageriali
- Acquisire strumenti di analisi evoluti
- Interloquire efficacemente con soggetti finanziatori

STRUTTURA

- Durata 6 mesi - 8 moduli - 96 ore
- Formula week-end: lezioni venerdì (intera giornata) e sabato (solo mattino) a settimane alterne
- Workshop in azienda e study trip presso centri nazionali di ricerca e innovazione



Corso di Alta Formazione Manageriale

TECNOLOGIE E MANAGEMENT DELL'INNOVAZIONE

2014-15 5^A EDIZIONE | NOVEMBRE 2014 | Durata 6 mesi

Con la collaborazione della Camera di Commercio di Ancona

DOMANDA DI AMMISSIONE

Per iscriversi o iscrivere collaboratori è sufficiente compilare la scheda di adesione online oppure contattare l'ISTAO

www.istao.it

QUOTA DI ISCRIZIONE

3.500 euro intero corso
500 euro singolo modulo

La Camera di Commercio di Ancona offrirà **12 voucher** del valore di **1750 euro** l'uno, pari al 50% del costo del corso,
AI PRIMI 12 ISCRITTI
TRA I COLLABORATORI DI AZIENDE
CON SEDE NELLA PROVINCIA DI ANCONA

Sono previste riduzioni per:

- AZIENDE SOCIE ISTAO
- ALUMNI ISTAO (30% su prezzo di iscrizione)

REFERENTE ORGANIZZATIVO

Lorenzo Palego
Coordinatore Executive Education
ISTAO
Tel. 071.2137032
lorenzo.palego@istao.it
informa@istao.it

TECNOLOGIE E MANAGEMENT DELL'INNOVAZIONE

7-8 NOVEMBRE 2014

MODULO 1

INNOVAZIONE, IDENTITA' E COMUNICAZIONE: TALK DESIGN, PARLARE AL FUTURO, ARTS, TOOLS AND PHILOSOPHY

Il modulo di apertura apre una panoramica sui concetti di innovazione, identità e forme di comunicazione nel contesto attuale.

Il processo innovativo viene analizzato secondo i seguenti step:

- dall'epoca della comunicazione a quella della testimonianza: i sistemi multimediali, la memetica e la visione del futuro
- come creare l'innovazione? Come gestire l'innovazione? Come ridefinire l'idea stessa di prodotto, di offerta, di mercati, di consumatori?
- la rete (il web): come cambia lo spazio delle comunicazioni e come fonde il tempo delle conversazioni diffuse e ridondanti (gli strumenti Facebook, LinkedIn, Twitter, ecc)

Giorgio Di Tullio - *Consulente in disegno industriale e comunicazione*

28-29 NOVEMBRE 2014

MODULO 2

INNOVARE E TRASFERIRE LE TECNOLOGIE: AZIENDE, UNIVERSITÀ, CENTRI DI RICERCA

Il trasferimento tecnologico è fase strategica del processo implementativo dell'innovazione. Cosa esso significa e con quali modalità viene realizzato, sarà spiegato attraverso uno study-tour esperienziale, dove i partecipanti hanno l'occasione di conoscere struttura, attività e protagonisti di uno dei Parchi Scientifici di eccellenza in Italia.

Imprenditori e manager raccontano le dinamiche creative ed evolutive delle proprie iniziative (start-up, centri ricerca) "incubate" nel Parco.

Stephen Taylor - *Director of Technology Transfer (presso Area Science Park, Trieste)*

12-13 DICEMBRE 2014

MODULO 3

INNOVARE L'ORGANIZZAZIONE: OPEN INNOVATION MODELS

Il processo innovativo attuale necessita di strutture organizzative "aperte" che favoriscano lo sviluppo

di creatività e invenzioni. Il modulo esplora i modelli di aziende "open". In particolare, il modulo analizza alcuni punti focali dei modelli open:

- elementi organizzativi della struttura, della cultura e dei ruoli
- procedure e comportamenti
- ambienti multiprogetto
- business canvas
- reti di impresa

Carlo Marinoni - *Senior partner GEA Consulting*

16-17 GENNAIO 2015

MODULO 4

INNOVARE CON LE PERSONE: PEOPLE MANAGEMENT IN MODELLI OPEN. OPEN LEADERSHIP

Un approfondimento organizzativo è dedicato ai più innovativi modelli di leadership, con particolare riguardo alle organizzazioni "open":

- potere, autorità e ruoli di potere nelle organizzazioni
- potere e leadership
- modelli e stili di leadership (valori, comportamenti)
- la scuola italiana; good to great; servant leadership; go giver leadership
- leadership etica e leadership olivettiana

Giuliano Calza - *Direttore generale ISTAO*

6-7 FEBBRAIO 2015

MODULO 5

INNOVARE NEI MERCATI: IL PROCESSO DI SVILUPPO DI NUOVI PRODOTTI IN MERCATI TRADIZIONALI

Attraverso un workshop in impresa si analizzano con i responsabili manageriali idee, processi e prodotti di una azienda che lancia nel mondo un modello di successo in un settore produttivo "tradizionale".

Particolare attenzione verrà riservata al ruolo centrale dell'innovazione sui mercati internazionali ed al fenomeno dell'heritage marketing: come innovare e valorizzare le tradizioni e le tipicità al servizio dell'export.

Massimo Franzosi - *Consulente in brand marketing*

27-28 FEBBRAIO 2015

MODULO 6

INNOVARE, TUTELARE E COMUNICARE L'IDENTITA' DEL NUOVO PRODOTTO

La brand identity come valore distintivo per riuscire a trasferire la filosofia aziendale nel prodotto. La tutela legale dei marchi e brevetti per difendere il nuovo prodotto dalla concorrenza. L'identificazione degli standard qualitativi del nuovo prodotto come garanzia per il consumatore e per i buyer. Teoria e laboratorio "learning by doing".

Riccardo Diotallevi - *Architetto*

Clizia Cacciamani - *Avvocato*

Giovanna Giuliani - *Consulente*

20-21 MARZO 2015

MODULO 7

INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ: GLI STRUMENTI DELLA GREEN ECONOMY COME ASSET STRATEGICI DELL'INNOVAZIONE

Come sviluppare una innovazione efficiente nello sfruttamento delle risorse, con particolare attenzione alle tematiche ambientali ed energetiche della green economy. I modelli di misurazione e riduzione di carbonio come strumenti per creare valore e vantaggio competitivo, generando beneficio per la società e ambiente. Come gestire ed eliminare i rischi di green washing.

Gruppo REM - *Communication Consultancy*

10-11 APRILE 2015

MODULO 8

FINANZIARE L'INNOVAZIONE: STRUMENTI DI SUPPORTO ALLE NUOVE IDEE E ALLE NUOVE IMPRESE

Come finanziare e farsi finanziare le innovazioni: quali i canali, quali gli strumenti, a chi rivolgersi? Nel modulo vengono esaminati il ruolo di business angels, i canali di finanziamento nuovi (crowdfunding) e tradizionali e quelli istituzionali a livello nazionale e regionale (POR 2014-2020). Particolare attenzione è dedicata ai nuovi strumenti di finanziamento tramite fondi europei: Horizon2020, SME Instruments, PPP (partenariati pubblici e privati), LIVE +.

Antonio Carbone - *National Contact Point di Horizon 2020 in APRE*



Camera di Commercio Ancona