



DESTINATARI

Il Corso è rivolto a manager, collaboratori d'impresa e giovani imprenditori con profilo tecnico, economico e manageriale appartenenti a qualsiasi area aziendale, interessati ad approfondire gli strumenti che favoriscono, implementano e gestiscono l'innovazione.

OBIETTIVI

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

STRUTTURA

8 moduli – 88 ore
Formula week-end: lezioni venerdì (intera giornata - 7h) e sabato (solo mattino - 4h).
Workshop in azienda e study tour presso centri nazionali di ricerca e innovazione

Corso di Alta Formazione Manageriale

TECNOLOGIE E MANAGEMENT DELL'INNOVAZIONE

2017 6^A EDIZIONE | MAGGIO - DICEMBRE |

DOMANDA DI AMMISSIONE

Per iscriversi o iscrivere collaboratori è sufficiente compilare la scheda di adesione [online](#)

QUOTA DI ISCRIZIONE

E' possibile iscriversi all'intero percorso (3.500 euro) o acquistare i moduli singolarmente (450 euro). Sono previste riduzioni per:

- Soci ISTAO
- ALUMNI ISTAO (30% su prezzo di iscrizione)

PER INFORMAZIONI

Alessandra Micozzi
Tel. 0712137011
alessandra.micozzi@istao.it
informa@istao.it
istao.it

*POSSIBILITÀ DI FINANZIAMENTO
TRAMITE FONDI INTERPROFESSIONALI*

26-27 MAGGIO 2017

MODULO 1

OPEN INNOVATION MODELS & PEOPLE MANAGEMENT: LE PERSONE AL CENTRO DELLE ORGANIZZAZIONI

Innovazione, identità e forme di comunicazione oggi: Quali elementi rendono "open" una struttura o una organizzazione?

Come si favoriscono la creatività e l'invenzione?

Quali gli effetti, i benefici e le competenze necessarie?

Quali sono i modelli di leadership e di gestione dei collaboratori nelle organizzazioni "open"?

Il contesto e gli strumenti definiscono i diversi stili manageriali: leadership responsabile, leadership etica, leadership partecipativa.

Nel modulo i partecipanti potranno scoprire lo stile di leadership più coerente con le proprie attitudini e l'ambiente di riferimento, sviluppando il proprio potenziale e migliorando i propri punti deboli.

Si affronteranno i modelli di azienda "open" con riferimento a:

- L'impresa basata sulla conoscenza, la molteplicità e la multidisciplinarietà
- Elementi organizzativi della struttura, della cultura e dei ruoli
- Procedure e comportamenti
- Ambienti multi progetto
- Reti di impresa

Workshop Aziendale
LOCCIONI

23-24 GIUGNO 2017

MODULO 2

DAL LAVORO INDIVIDUALE AL LAVORO DI SQUADRA

Perseguire un obiettivo comune nei tempi dati sta alla base del lavoro di un team vincente. Nel modulo si svilupperanno i seguenti temi:

- quali caratteristiche in un team di successo
- dal gruppo in azienda al team nell'impresa "open"
- l'evoluzione del team: forming, storming, norming, performing
- abcde, il metodo per impostare un lavoro di gruppo
- come percepire se stessi rispetto all'ambiente: il modello d.i.s.c.
- l'attitudine al lavoro di gruppo: feelings, beliefs and opinions

7-8 LUGLIO 2017

MODULO 3

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

Che cosa significa trasferimento tecnologico e con quali modalità realizzarlo:

i partecipanti avranno l'occasione di conoscere la struttura, le attività ed i protagonisti di un incubatore/centro di ricerca di eccellenza in Italia, dove imprenditori e manager racconteranno le dinamiche creative ed evolutive delle proprie iniziative di successo.

29-30 SETTEMBRE 2017

MODULO 4

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

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

Come si arriva a creare reti d'impresa partendo da una ri(e)voluzione del prodotto?

Come si innestano soluzioni ITC nel settore della manifattura tradizionale?

Workshop Aziendale
ROLAND DG

6-7 OTTOBRE 2017

MODULO 5

STRUMENTI ALTERNATIVI ALLA FINANZA TRADIZIONALE

La crisi ha messo in luce gli aspetti negativi di una finanza spesso collegata ad un capitalismo spregiudicato. Alla luce delle più recenti best practices di successo il modulo ha lo scopo di capire come sia possibile coniugare giustizia sociale e finanza.

Nel dettaglio verranno affrontati i seguenti temi:

- La funzione del risparmio nella Costituzione italiana.
- Come è possibile utilizzare gli strumenti esistenti per una economia equa e sostenibile?
- Quali strumenti finanziari innovativi e quali strumenti digitali sono disponibili e compatibili con uno sviluppo economico e sociale?
- La finanza d'impatto: generare un impatto nell'ecosistema concreto e misurabile.

20-21 OTTOBRE 2017

MODULO 6

L'IMPRESA E LA SCELTA RESPONSABILE: TECNICHE DI VENDITA E DI NEGOZIAZIONE ETICA

Sales Ethics è un approccio innovativo sviluppato negli atenei di Babson, Bentley ed MIT, per citarne alcuni, volto a sviluppare la relazione con il cliente e le tecniche di

negoiazione, integrando i principi del business etico con le performance aziendali.

In che modo la customer loyalty si ricorda con l'etica aziendale incrementandone il valore e l'impatto?

Il corso fornirà gli strumenti attraverso l'analisi dei seguenti punti:

- Le nuove dinamiche di mercato e il ruolo dell'etica nel business moderno
- La vendita etica e i cambiamenti delle professioni commerciali
- La relazione empatica con il cliente, ascoltare e domandare per capire motivazioni e esigenze
- Il sistema d'offerta: vendere il valore intangibile e presentare l'offerta del modo più etico ed efficace
- La relazione prezzo/valore
- La gestione ed il superamento delle obiezioni: finalizzare la trattativa in modo naturale
- Il mantenimento della soddisfazione e la relazione nel tempo
- L'analisi della trattativa per migliorarsi e apprendere dai propri errori
- Le sinergie marketing e vendite per soddisfare il cliente nel tempo

10-11 NOVEMBRE 2017

MODULO 7

BIG DATA: ANALYTICS FOR MANAGEMENT

La rivoluzione digitale ha aperto nuovi orizzonti consentendo l'accesso ad una moltitudine di dati a costi contenuti inimmaginabile fino a pochi anni fa.

Saper quindi gestire i dati disponibili diviene un fattore critico di successo nella gestione dell'azienda.

Nel modulo si analizzeranno le tecniche e gli strumenti per:

- La raccolta
- La selezione
- L'analisi
- L'organizzazione
- La presentazione
- La tutela e la conservazione dei dati in sicurezza

1-2 DICEMBRE 2017

MODULO 8

LA TRASFORMAZIONE DIGITALE IN OTTICA I 4.0

Parlando di "digital" si rischia di confondere strumenti e contenuti, dando allo strumento un'attenzione eccessiva. L'azienda è un organismo che divulga contenuti, aggrega persone e crea comunità, i suoi stessi prodotti sono i veicoli di messaggi e cultura.

Obiettivo di questo modulo è aiutare a ripensare la propria organizzazione in ottica digitale, riprogettandola alla luce dei principali punti contenuti nel piano industria 4.0.

I principali temi trattati nel modulo saranno:

- Dal digital marketing alle digital communities
- Il network orizzontale
- Push/Pull, nuovi approcci al mercato
- I prodotti come contenitori di saperi.

Workshop Aziendale
IGUZZINI

ISTAO
ISTITUTO
ADRIANO
OLIVETTI