



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.

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

SETTEMBRE 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. Come è possibile utilizzare gli strumenti esistenti per una economia equa e sostenibile?

Quali strumenti finanziari innovativi sono disponibili e compatibili con uno sviluppo economico e sociale?

Alla luce delle più recenti best practices di successo il modulo ha lo scopo di capire sia possibile coniugare giustizia sociale e finanza.

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 negoziazione, 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

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

DICEMBRE 2017

MODULO 8

LA TRASFORMAZIONE DIGITALE IN OTTICA 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