

### DESTINATARI

Il Corso è rivolto a **figure manageriali in crescita** con profilo tecnico o economico, appartenenti a qualsiasi area aziendale.

### OBIETTIVI

- Apprendere i metodi di gestione e le best practices più avanzate
- Sviluppare competenze trasversali alla gestione d'impresa
- Acquisire strumenti di analisi evoluti
- Acquisire informazioni utili per lo sviluppo dell'impresa

### STRUTTURA

- Durata 5 mesi - 7 moduli da 12 ore (tot. 84 ore)
- Formula week-end: lezioni venerdì (intera giornata) e sabato (solo mattino) a settimane alterne
- Workshop aziendale



Corso di Alta Formazione Manageriale

# BUSINESS IN ACTION

**2015** 2<sup>A</sup> EDIZIONE | **MARZO 2015** | **Durata 5 mesi**

### DOMANDA DI AMMISSIONE

Per iscriversi o iscrivere collaboratori è sufficiente compilare la scheda di adesione online ([www.istao.it](http://www.istao.it)) oppure contattare l'ISTAO.

### QUOTA DI ISCRIZIONE

Intero percorso **3.500 Euro**  
Singolo modulo **500 Euro**

Sono previste riduzioni per:

- **AZIENDE SOCIE ISTAO**
- **ALUMNI ISTAO**  
(30% su prezzo di iscrizione)
- **PRIMI 12 ISCRITTI**  
(15% su prezzo di iscrizione)

### PER INFORMAZIONI

Lorenzo Palego  
Coordinatore Executive Education  
Tel. 071.2137032  
[lorenzo.palego@istao.it](mailto:lorenzo.palego@istao.it)  
[informa@istao.it](mailto:informa@istao.it)

# Corso di Alta Formazione Manageriale **BUSINESS IN ACTION**

**27-28 MARZO 2015**

## **MODULO 1 OPEN INNOVATION MODELS**

“Non tutte le persone più intelligenti del mondo stanno oggi lavorando per la vostra azienda” (Chesbrough).

L'organizzazione aziendale letta in chiave innovativa:

- Origine ed evoluzione dei modelli di Open Innovation
- Lo scenario di riferimento attuale internazionale sui modelli di Impresa e Business “Open”
- Le caratteristiche e le finalità della Open Innovation in impresa
- Sviluppi e prospettive per l'organizzazione aziendale

**Carlo Marinoni** - Senior Partner GEA Consulting

**10 APRILE e 10 LUGLIO 2015**

## **MODULO 2 PEOPLE MANAGEMENT**

La gestione delle persone in modelli open e nelle man centred organizations, con particolare focus sulla leadership nelle organizzazioni innovative, sulla motivazione e la valorizzazione:

- Le politiche del personale e i Sistemi Operativi di Gestione come leva strategica di gestione delle persone
- La gestione delle persone come elemento dell'identità aziendale
- People Management e cambiamento organizzativo
- Dal gruppo al team: la costruzione di uno spirito di squadra
- Il “Buon Gruppo di lavoro” (esercitazione) e le dinamiche di Leadership
- La cultura organizzativa come Identità
- Nuovi skills per un People Management innovativo

**Giuliano Calza** - Direttore Generale ISTAO

**8-9 MAGGIO 2015**

## **MODULO 3 NEGOZIAZIONE**

Il modulo approfondisce le strategie e le tattiche negoziali sia utilizzando simulazioni di casi aziendali e tecniche come il debriefing e la discussione in plenaria, sia analizzando tre temi centrali:

- Prepararsi a negoziare: molti negoziatori esperti mancano di un metodo strutturato per prepararsi a negoziare
- La gestione delle emozioni in una trattativa: i negoziatori sono prima di tutto persone
- Le concessioni alla controparte: decidere cosa e come concedere alla controparte è in alcuni casi la più importante abilità negoziale

**Ivano Scolieri** - CEO Inventrix spa

**22-23 MAGGIO 2015**

## **MODULO 4 FINANCE FOR NON FINANCIAL MANAGERS: DAL BILANCIO AL FINANCIAL PLAN**

A partire da una panoramica sui principi del bilancio, il modulo approfondisce le attività di programmazione e controllo nella gestione aziendale. Verranno quindi introdotti e analizzati alcuni degli strumenti di contabilità direzionale, tra cui il budgeting, utilizzati da chi opera nel controllo di gestione.

**Andrea Moretti** - Formatore e facilitatore

**5-6 GIUGNO 2015**

## **MODULO 5 STRATEGIC COST MANAGEMENT**

I principi dello Strategic Management Accounting e l'uso delle informazioni economico-finanziarie per la gestione del valore:

- Strategic Management Accounting: concetti, ruoli e finalità
- La rilevanza del management accounting
- Strategic Financial Analysis
- Strategic Cost Management

**Giovanni Ciafre'** - Formatore e consulente

**LABORATORIO**

**WORKSHOP  
AZIENDALE**

**25-26 GIUGNO 2015**

## **MODULO 6 MARKETING FUNDAMENTALS FOR BUSINESS**

Il Marketing nelle sue principali declinazioni di business, viene illustrato e comunicato tramite un workshop aziendale con successivo debriefing in aula. Vengono approfonditi i seguenti aspetti:

- Domanda, consumo e bisogno
- Settori e gruppi
- Portfolio e categorie
- Scelte strategiche e operative
- Marketing traffic jam
- Atl e Btl
- Preference e relevance
- Relationship marketing

**Massimo Franzosi** - Consulente

**2-3 LUGLIO 2015**

## **MODULO 7 MARKETING PLANNING**

Il modulo trasmette conoscenze e strumenti metodologici utili per costruire piani di marketing efficaci e d'impatto, identificare e valutare le alternative strategiche più rilevanti in rapporto a specifici settori, aree e modelli di business ed in relazione ai prodotti/servizi, mercati e paesi. Il modulo si propone inoltre di illustrare i benefici di una buona pianificazione e facilitare la stesura di un piano marketing in ambito locale o internazionale.

**Giorgio Gandellini** - Formatore e consulente

**ISTAO**  
ISTITUTO  
ADRIANO  
OLIVETTI