



**ISTAO**  
ISTITUTO  
ADRIANO  
OLIVETTI

Programma in

# STRATEGIA E MANAGEMENT PART TIME

**DURATA 10 MESI**

**2 APPUNTAMENTI MENSILI**

**INIZIO 29 MAGGIO 2020**

## OBIETTIVI

Il corso in Strategia e Management Part Time è mirato ad accrescere le competenze manageriali di giovani, professionisti e imprenditori che, già inseriti in un contesto lavorativo, ambiscono ad un percorso di crescita personale e professionale. Il corso avrà un taglio fortemente innovativo e pragmatico e toccherà tutti i principali aspetti del management per fornire strumenti utili ad affrontare la crescente complessità che governa i processi di business. I partecipanti acquisiranno competenze tecniche e manageriali attraverso esperienze multidisciplinari e impareranno ad affrontare le sfide del contesto competitivo con una visione globale. Durante il corso, attraverso opportune attività di didattica esperienziale, si alleneranno il proprio stile di leadership, la capacità di negoziazione, la gestione del team e il problem solving.

## PERCHÉ ISCRIVERSI

- › Formula week-end
- › Summer Camp estivo
- › Pluriennale esperienza dei docenti
- › Programma di sviluppo soft skills
- › Ciclo "Pills for Future" usufruibile anche on-line
- › Networking professionale di alto valore
- › Possibilità di fruizione in e-learning.

## DESTINATARI

Il corso è rivolto in particolare a:

- › **Giovani laureati** in varie discipline che, già inseriti in un contesto professionale, vogliono aumentare le proprie prospettive professionali ampliando il bagaglio di conoscenze e competenze.
- › **Giovani imprenditori** che mirino ad accrescere le proprie abilità e pratiche manageriali e ad entrare in un network professionale di alto valore.
- › **Professionisti o Responsabili di processo**, con almeno due anni di esperienza, che ambiscono a passare da un ruolo squisitamente tecnico ad un ruolo manageriale e trasversale all'interno di una organizzazione.
- › **Piccole imprese** che puntino ad offrire un programma di formazione eccellente ad un gruppo di collaboratori strategici che possano frequentare a rotazione il percorso.

## STRUTTURA DEL CORSO

Il corso è part-time e si declinerà attraverso appuntamenti previsti il venerdì e/o il sabato. Sono previsti un Summer Camp estivo della durata di 3 giorni e un ciclo di appuntamenti brevi "Pills for Future" usufruibili anche on-line.

## ISCRIZIONI

Iscrizioni online entro il 25 maggio.

Il costo complessivo del corso è di 3.500€ +iva.

Sono previste riduzioni sul prezzo per:

- › Soci Istao e loro dipendenti: 50%
- › Iscritti entro il 15 aprile: 20%
- › Alumni Istao: 30%.

Le agevolazioni non sono cumulabili.

## Moduli:

### 1. NUOVE STRATEGIE PER NUOVI SCENARI

Il modulo si prefigge di affrontare il tema dei macrotrend e dei nuovi scenari al fine di individuare le traiettorie di medio-lungo periodo da intraprendere per traghettare un'impresa verso il futuro. Sarà declinato il tema dell'Innovation Management e di come le piccole e medie imprese possano attrezzarsi per intercettare l'innovazione e vincere le nuove sfide del mercato. Sarà posto in primo piano anche il tema della sostenibilità, tema cruciale per la sopravvivenza delle imprese e del sistema. Il modulo si concluderà con la costruzione del Piano Strategico e degli strumenti di controllo.

### 2. ANALYTICS & ECONOMICS PER IL BUSINESS

Oggi più che mai la capacità di analizzare i fenomeni dal punto di vista economico è fondamentale per creare valore nei processi. Il modulo svilupperà la capacità di padroneggiare gli strumenti quantitativi e le metriche per misurare l'efficienza aziendale. Oltre a saper analizzare la situazione patrimoniale e finanziaria dell'impresa, si imparerà a monitorare l'interrelazione tra costi e ricavi, a valutare la redditività di un nuovo progetto, a formulare correttamente un budget e i relativi strumenti di controllo.

### 3. MARKETING & SALES NELL'ERA DIGITALE

Il modulo affronterà in chiave innovativa e pragmatica tutte le tematiche connesse al marketing e allo sviluppo del business. L'ottica sarà quella omnichannel, strategica per assicurare un'esperienza di customer journey unica, sia nel mercato b2c che nel mercato b2b. Si analizzeranno gli strumenti per sviluppare il business secondo logiche off line e on line. Si focalizzerà l'attenzione su modalità innovative per la gestione della rete commerciale, allenando anche competenze relazionali e negoziali. Infine, si analizzeranno le modalità con cui valutare l'opportunità di ingresso in un mercato estero.

### 4. LA GESTIONE DEI PROCESSI E DELLE PERSONE

Una volta definito il proprio modello di business e formulato il piano strategico, è importante focalizzare l'attenzione sui processi e sull'individuazione e gestione delle criticità. I temi che verranno affrontati in questo modulo spaziano dal Time management per l'ottimizzazione del proprio lavoro alla gestione del team e al problem solving. Verranno inoltre trattate le nuove sfide del supply chain management con l'obiettivo di avere una visione completa della gestione aziendale.

### 5. DALLA STRATEGIA ALLE AZIONI

L'ultimo modulo sarà un Business Game attraverso il quale i partecipanti interagiranno tra loro e simuleranno l'ottimizzazione del funzionamento dei processi di un'azienda nella sua complessità. Si avrà modo di mettere in evidenza le interconnessioni tra le varie funzioni e tra i processi interni e le variabili esterne. Il "complex problem solving" sarà ampiamente utilizzato nello svolgimento del game così come la valutazione del rischio e la visione globale e sistemica.