

Sviluppo Competenze



**Percorsi
di formazione
continua
per aziende**

INFORMATION TECHNOLOGY

NUOVE COMPETENZE DELL'IT MANAGER



14 ore | 4 incontri
Mix presenza/online



Responsabili e addetti IT



giugno/luglio 2025



Iscriviti qui
<https://bit.ly/3L0k7v6>



Giovanni Re
Engagement Manager (Roland DG Mid Europe srl)

Corrado Giustozzi
Esperto di sicurezza cibernetica presso l'[Agenzia per l'Italia Digitale](#) per la realizzazione del CERT-PA

Massimo Chiriatti
Chief Technical e Innovation Officer in LENOVO - Autore del libro "Incoscienza artificiale"

OBIETTIVI

Fornire tutti gli elementi per analizzare il contesto aziendale nel quale la funzione IT svolge la propria attività, saperlo interpretare e anticiparne l'evoluzione. Sviluppare possibili scenari di cambiamento della funzione IT con particolare riferimento ai più recenti sviluppi in materia di Intelligenza Artificiale, sicurezza informatica, soluzioni cloud e digitalizzazione dei processi aziendali.

Il corso vuole essere un luogo di condivisione di problemi, best practice e standard di riferimento tra gli IT Manager delle aziende del territorio, con l'obiettivo di far evolvere la funzione IT nelle aziende partecipanti.

COSTO INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

Euro € 640,00+IVA soci Confindustria, iscritti ODCEC e soci ISTAO
Euro € 800,00+IVA non associati

Riduzione del 20% a partire dal secondo iscritto. Formazione finanziabile con Fondimpresa.

CONTENUTI

Intelligenza Artificiale e AI Generativa

Introduzione all'IA e alle sue applicazioni.
Panoramica sull'AI generativa e sui suoi utilizzi pratici.

Cybersecurity in azienda: consigli e allerte negli scenari di digitalizzazione integrata

Integrazione dell'Intelligenza artificiale nella cybersecurity.
Analisi dei rischi e delle strategie di difesa contro i cyber attacchi all'IA.

Cloud / Server

Gestione e implementazione di soluzioni cloud.
Best practices per la sicurezza dei server.

Digitalizzazione Integrata e Digital Fabrication

Introduzione alla digitalizzazione dei processi aziendali.
Tecniche di digital fabrication e loro applicazioni pratiche.

INFORMATION
TECHNOLOGY

COMMERCIALE E MARKETING

LA TRASFORMAZIONE STRATEGICA DEL RUOLO DELLE VENDITE



18 ore | 4 incontri
Mix presenza/online



Responsabili area commerciale e marketing



settembre/ottobre 2025



Iscriviti qui
<https://bit.ly/3KYpyKY>



Giorgio Di Tullio
*Innovation and
Identity Designer*

Zeffirino Perini
*Founder e Ceo TeamSystem
Communication*

OBIETTIVI

Comprendere le nuove sfide del mercato passando ad una visione integrata di funzioni strategiche, commerciali e di marketing: apprendere come incrementare e gestire un flusso di interazioni e relazioni in modo analitico e sistemico, imparare a garantire un'efficace implementazione delle azioni pianificate.

Un laboratorio di progettazione su casi pratici favorisce l'esperienza immersiva e lo sviluppo di strumenti per affrontare e gestire nuovi mercati.

COSTO INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

Euro € 800,00+IVA soci Confindustria, iscritti ODCEC e soci ISTAO
Euro € 1.000,00+IVA non associati

Riduzione del 20% a partire dal secondo iscritto. Formazione finanziabile con Fondimpresa.

CONTENUTI

Scenari in trasformazione

Crisi e cambiamento del mercato
Nuovi comportamenti della
forza vendita e reinterpretazione
di un luogo sociale

La trasformazione strategica del ruolo delle vendite nei processi aziendali

Come organizzare la propria
struttura di vendita per fronteggiare
le sfide strategiche dell'azienda
Branding and positioning, push and pull
Come affrontare le scelte di
struttura: specializzazione della
Rete, grado di controllo
(Rete diretta e indiretta) e corretto
dimensionamento della forza vendita

Come e perché digitalizzare i processi

Semplificare il processo per
aumentare le vendite
Vendita a distanza nel B2B, fiere,
eventi di incontro, acquisizione
e gestione dei contatti

Come trovare e acquisire nuovi clienti

Come progettare e scegliere
i clienti, chi è il cliente?
Gestire il processo di motivazione e
incentivazione della forza vendita
Organizzazioni verticali, orizzontali, teal

COMMERCIALE E MARKETING

ACQUISTI E LOGISTICA

NUOVE COMPETENZE PER I RESPONSABILI ACQUISTI



16 ore | 3 incontri
Mix presenza/online



Responsabili acquisti



aprile/maggio 2025



Iscriviti qui
<https://bit.ly/3RJoxdv>



Carlo Alberto Zanini
*Senior Expert per la Lean
Production e la Lean
Transformation Gianesin,
Canepari & Partners S.r.l.*

OBIETTIVI

Nell'attuale contesto di mercato, lo sviluppo di una corretta strategia di acquisto, unita all'implementazione di metodi e strumenti ben definiti, rappresenta un elemento fondamentale per migliorare la competitività dell'Azienda.

- Il corso consentirà ai partecipanti di:
- Acquisire nuove competenze relative alla definizione di strategie di acquisto ed alla gestione dei fornitori
 - Acquisire gli step per definire la corretta politica di gestione degli articoli di acquisto e come dimensionare correttamente le scorte
 - Misurare le performance di acquisto e valutare in modo corretto le scorte di magazzino
 - Prendere contatto con strumenti avanzati per la gestione dei costi di acquisto e per migliorare la collaborazione con i fornitori

CONTENUTI

Il concetto di Supply Chain integrata

Strategie di acquisto e la gestione dei fornitori e del processo di acquisto.

Le politiche di gestione

La gestione degli articoli di acquisto e metodi per un corretto dimensionamento delle scorte.
Key Performance Indicators e Cross analysis.

Strumenti innovativi

Portali collaborativi per la gestione degli approvvigionamenti.
Software per la costificazione.

COSTO INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

Euro € 640,00+IVA soci Confindustria, iscritti ODCEC e soci ISTAO
Euro € 800,00+IVA non associati

Riduzione del 20% a partire dal secondo iscritto. Formazione finanziabile con Fondimpresa.

**ACQUISTI
E LOGISTICA**

Progetto realizzato in collaborazione con ISTAO e con il patrocinio dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Ancona



CONFINDUSTRIA ANCONA



So.Ge.S.I. srl
Società di Gestione Servizi Industriali



ISTAO
ISTITUTO
ADRIANO
OLIVETTI

SITI DI PER LA GESTIONE
DELLE FAMIGLIE
E DELLE AZIENDE




Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Ancona

Contattaci

P: 071 29048281

E: s.santolini@confindustria.an.it

P: 071 290481

w: www.confindustria.an.it