



STRATEGIA E MANAGEMENT

PART TIME

Inizio **4 marzo 2022**

Durata **9 mesi**

formula week-end

Corso on-line
in modalità sincrona

ISTAO

Villa Favorita
Largo Giorgio Fuà
Ancona

t / +39 0712137011
m / informa@istao.it

istao.it



OBIETTIVI

Il programma in Strategia e Management Part Time, giunto alla terza edizione, è mirato ad accrescere le competenze manageriali di giovani che, già inseriti in un contesto lavorativo in qualità di manager o imprenditori, ambiscono ad un percorso di crescita personale e professionale. I moduli del corso attraverseranno i principali aspetti della gestione di un'impresa, con un approccio pragmatico e innovativo, e forniranno strumenti concreti per affrontare la crescente complessità dei modelli 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 percorso, attraverso specifiche metodologie di didattica esperienziale, si alleneranno il proprio stile di leadership, la capacità di negoziazione, la gestione del team e il problem solving.

DESTINATARI

Il corso è rivolto in particolare a:

- **Giovani laureati** in varie discipline che, già inseriti in un contesto lavorativo, vogliono aumentare le proprie prospettive professionali ampliando il bagaglio di conoscenze e competenze.
- **Giovani imprenditori** che mirino ad accrescere le proprie abilità manageriali e ad entrare in un network professionale di alto valore.
- **Professionisti o Responsabili di processo** 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.

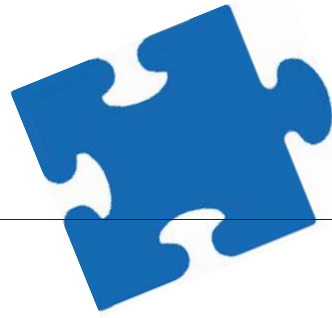
PERCHÉ ISCRIVERSI

- Formula week-end (venerdì pomeriggio e sabato mattina)
- Pluriennale esperienza dei docenti in qualità di manager e/o consulenti
- Programma di sviluppo soft skills
- Fruizione in e-learning
- Networking professionale di alto valore
- Qualificate testimonianze imprenditoriali e manageriali.

STRUTTURA DEL CORSO

Il corso è part time e in formula week-end. I moduli sono previsti il venerdì pomeriggio e il sabato mattina con cadenza quindicinale. L'intero programma sarà svolto on-line con attività sincrone per garantire il massimo coinvolgimento. Uno o due appuntamenti l'anno sono pianificati in presenza per agevolare il networking tra i partecipanti ma potranno essere fruibili anche on-line.

L'iscrizione prevede la possibilità di partecipare facoltativamente ad appuntamenti seminariali aggiuntivi coerenti con il percorso e in comune con altri Corsi ISTAO.



I MODULI

1. NUOVI SCENARI E PIANIFICAZIONE STRATEGICA

4/5 e 18/19 marzo, 1/2 e 22/23 aprile

Il modulo si prefigge di analizzare i principali macro-trends e gli scenari che vanno delineandosi a livello globale al fine di individuare le traiettorie di medio-lungo periodo che il management deve intraprendere per traghettare l'impresa verso la crescita. Attraverso il dialogo con esperti e testimoni eccellenti si valuteranno i modelli di business emergenti e verranno poste in primo piano le trasformazioni di processo in atto sul fronte della digitalizzazione e della sostenibilità, cruciali per la sopravvivenza delle imprese e del sistema. Il modulo si concluderà esercitandosi su un modello concreto per elaborare un piano strategico.

2. ANALYTICS & ECONOMICS PER IL BUSINESS

6/7 e 20/21 maggio, 3/4 e 17/18 giugno, 1/2 luglio

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 investimento industriale, a formulare correttamente un budget e i relativi strumenti di controllo.

3. MARKETING & SALES NELL'ERA DIGITALE

15/16 luglio, 2/3, 16/17, 30 settembre, 1 e 14/15 ottobre

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

28/29 ottobre, 11/12 e 25/26 novembre

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. Sarà pertanto cruciale il tema della Lean Organization, dai suoi principi ispiratori fino agli strumenti principali per una efficace implementazione, ma sarà posta l'attenzione anche sull'innovation management. Sul fronte della gestione delle persone in questo modulo si affronteranno temi trasversali ma fondamentali per costruire un'organizzazione efficiente: il time management, il problem solving e la gestione delle dinamiche di gruppo.

5. DALLA STRATEGIA ALLE AZIONI: BUSINESS GAME

9/10 dicembre

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.



ISCRIZIONE E COSTI

Iscrizioni on-line entro il **20 febbraio 2022**.

Il costo complessivo del corso è di 3.500€ (iva inclusa).

Sono previste riduzioni sul prezzo per:

- Soci Istao e loro dipendenti: 50%
- Alumni Istao: 30%
- Iscritti entro il 31 dicembre 2021: 20%
- Iscritti entro il 31 gennaio 2022: 15%

Le agevolazioni non sono cumulabili.

Il pagamento potrà avvenire in unica soluzione al momento dell'iscrizione con un 5% di sconto (cumulabile con la precedente scontistica indicata) o in 5 rate:

- 1° rata di 500 euro, il 28/02/2022
- 2° rata pari ad un quarto dell'importo residuo dovuto, entro il 31/03/2022
- 3° rata pari ad un quarto dell'importo residuo dovuto, entro il 30/05/2022
- 4° rata pari ad un quarto dell'importo residuo dovuto, entro il 31/07/2022
- 5° rata pari ad un quarto dell'importo residuo dovuto, entro il 30/09/2022

Coordinate Bancarie ISTAO:

INTESA SAN PAOLO - IBAN IT89T0306902609100000001145

