





Fondazione
Scuola Cattolica
di Valle Camonica



Assocamuna
associazione d'imprenditori

MANAGEMENT & INNOVATION ACADEMY





Un sogno sembra un sogno
fino a quando non si comincia da qualche parte,
solo allora diventa un proposito,
cioè qualcosa di infinitamente più grande.


Adriano Olivetti



PROGETTO

Management & Innovation Academy è un progetto di alta formazione sviluppato da Fondazione Scuola Cattolica di Valle Camonica e Assocamuna volto a promuovere un percorso formativo altamente qualificato rivolto a imprese (manager, imprenditori, prime linee aziendali), professionisti, giovani laureati. Il progetto vuole offrire una visione globale dei diversi processi aziendali, che verranno approfonditi da formatori con qualificata esperienza in ambito formativo e di consulenza d'impresa. I diversi moduli formativi previsti verranno affrontati attraverso metodologie e strumenti didattici innovativi, esercitazioni, role playing e intendono fornire una visione di prospettiva e di strategia rispetto alle diverse tematiche affrontate.

Management & Innovation Academy metterà inoltre a stretto contatto imprenditori, prime linee aziendali e professionisti con giovani laureati che si confronteranno così sui diversi temi di management trasversali alle diverse tipologie di imprese e settori.





Fondazione
Scuola Cattolica
di Valle Camonica

CHI SIAMO

FONDAZIONE SCUOLA CATTOLICA DI VALLE CAMONICA

La Fondazione Scuola Cattolica di Valle Camonica, oltre ad offrire servizi scolastici di istruzione e di formazione professionale, propone e realizza progetti di formazione rivolti a persone e imprese con l'obiettivo di favorire lo sviluppo di competenze e l'aggiornamento continuo in diversi ambiti professionalizzanti. L'Ente di Formazione FSCVC sviluppa percorsi formativi progettati sulla base delle diverse esigenze, proponendo quindi soluzioni personalizzate attraverso docenti qualificati e metodologie didattiche innovative. Un Team di professionisti, attento ai fabbisogni formativi delle Imprese e del mercato del lavoro, elabora progetti concreti per una formazione efficace e portatrice di cambiamenti positivi per lo sviluppo del territorio.



Due realtà locali, che intendono proporre un'offerta formativa qualificata e "unica" alle imprese e ai giovani del territorio.

ASSOCAMUNA

Assocamuna è un'Associazione di Rappresentanza di Imprese fondata nel Dicembre 1995 da Luigi Buzzi e da un gruppo di imprenditori camuni al fine di creare sul territorio della Valle Camonica una realtà che potesse rappresentare il mondo imprenditoriale camuno e farsene portavoce.

La sua mission è di contribuire allo sviluppo economico e sociale del territorio attraverso l'impulso alla crescita delle diverse realtà imprenditoriali e l'offerta di servizi a forte valore aggiunto ad imprese profit e no profit, enti pubblici locali, lavoratori e persone disoccupate.

L'Associazione si distingue per il legame con il territorio, che la vede impegnata in azioni di valorizzazione e promozione e per l'attenzione e l'interesse verso le sfide e le opportunità di un panorama in continua evoluzione.

PLUS

- **ALTA FORMAZIONE** nei contenuti e nella selezione dei formatori e tutor, orientata alle Imprese, con caratteristiche peculiari anche legate alla territorialità.
- **COINVOLGIMENTO DEI RESPONSABILI DI FUNZIONI AZIENDALI** per l'aggiornamento su specifici processi.
- **REALIZZAZIONE DI PROJECT WORK** sviluppati nelle imprese partecipanti, in collaborazione con laureati presenti in aula, con la supervisione e il coordinamento di tutor qualificati.
- **CONTATTO DIRETTO DEI LAUREATI CON GLI IMPRENDITORI** integrando le loro conoscenze con l'esperienza e le competenze delle realtà imprenditoriali del territorio.

Il progetto intende perseguire i seguenti obiettivi:

- Sviluppare competenze manageriali e imprenditoriali nelle imprese del territorio per renderle maggiormente competitive e innovative sul mercato.
- Accompagnare e guidare le realtà imprenditoriali locali, attraverso progetti di miglioramento gestionale, organizzativo, digitale e commerciale.
- Offrire la possibilità all'imprenditore di condividere l'aggiornamento su alcune tematiche con il suo responsabile di funzione, ottimizzando così la gestione dei processi aziendali.

OBIETTIVI

- Coinvolgere e formare giovani laureati attraverso una metodologia didattica più vicina alla realtà delle imprese.
- Offrire ai giovani laureati la possibilità di applicare le loro conoscenze in un progetto concreto e strutturato.

MODULI

MODULO 1
MARKETING E VENDITE

MODULO 2
ACQUISTI

MODULO 3
CONTROLLO DI GESTIONE

MODULO 4
RISORSE UMANE

MODULO 5
LEAN E QUALITA' TOTALE

MODULO 6
DIGITAL TRANSFORMATION

STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO

6 MODULI

per un totale di

72 ORE

Ogni modulo si svolgerà nelle giornate di:

VENERDI'

dalle 10.00 alle 18.30

e

SABATO

dalle 08.30 alle 13.00

STRUTTURA DEL PROGETTO

DESTINATARI

**Imprenditori, manager,
prime linee aziendali,
professionisti**

- Partecipano all'intero pacchetto formativo;
- Possono individuare un laureato con cui sviluppare un project work;
- Possono far partecipare, per ciascun modulo, un collaboratore interno alla propria impresa.

**Responsabili di
funzioni aziendali delle
imprese partecipanti**

- Partecipano a singoli moduli formativi individuati a seconda delle esigenze specifiche dell'imprenditore partecipante al progetto.

Laureati

- Partecipano all'intero pacchetto formativo;
- Sviluppano un project work per le imprese partecipanti.



MODULO
1

FRANCESCO GRAZIA *MARKETING E VENDITE*

Dal più di 15 anni si occupa di Marketing e Vendite, prima come consulente in una società italiana leader nella consulenza marketing e poi con diversi ruoli in una società di consulenza operante a livello globale. Oggi ricopre il ruolo di Account & Business Development Operations Leader - EMEA Markets in Ernst & Young. Ha lavorato per 4 anni a Londra maturando un'importante esperienza internazionale. Componente del direttivo del Centro Studi Grande Milano.

10-11 NOVEMBRE 2017

Definire una strategia di marketing, progettare un'offerta di prodotti /servizi e organizzare una struttura commerciale

TEMATICHE AFFRONTATE

Quali fattori esterni e mega trend impattano il mercato | Marketing strategico | Segmentazione e posizionamento | Analisi della concorrenza | Marketing operativo | Definire prodotti e servizi coerenti con le aspettative dei clienti | Come definire il prezzo | Promozione | Dal Marketing alla Vendita | I diversi canali commerciali | Progettare, gestire e controllare una rete vendita.



MODULO
2

RUGGERO GOLINI *ACQUISTI*

Professore Associato presso l'Università di Bergamo dove insegna Gestione Aziendale e dei Sistemi Logistici. Dal 2007 collabora con il MIP - Politecnico di Milano su tematiche di Acquisti, Supply Chain e Project Management. I suoi interessi di ricerca si focalizzano sulla strategia e gestione delle filiere globali e i risultati di tali ricerche sono stati pubblicati nelle principali riviste internazionali di settore. Ha partecipato a numerosi progetti in collaborazione con aziende italiane e multinazionali principalmente nei campi dell'eProcurement, previsione della domanda, revisione dei processi, sostenibilità e global sourcing.

15-16 DICEMBRE 2017

La gestione degli acquisti.

TEMATICHE AFFRONTATE

Le decisioni di make or buy | L'importanza strategica degli acquisti | Il processo di acquisto | L'analisi della spesa | La definizione della strategia di approvvigionamento | Il processo di individuazione e scelta dei fornitori | La negoziazione d'acquisto | La gestione della partnership cliente/fornitore | La gestione delle scorte.



MODULO
3

EMILIO BOTRUGNO *CONTROLLO DI GESTIONE*

Laureato in Economia e Commercio, ha lavorato per 15 anni come Controller in aziende di diverse dimensioni e settori tra cui Chiesi Farmaceutici e Gruppo Henkel. Dal 2000 svolge attività di consulenza e formazione rivolta al management e alla proprietà di aziende manifatturiere e di servizi, organizzazioni no-profit, scuole ed enti di formazione manageriale.

19-20 GENNAIO 2018

Progettare un cruscotto per migliorare le performance dell'azienda e supportare l'imprenditore nelle sue scelte strategiche.

TEMATICHE AFFRONTATE

I sistemi di controllo di gestione | Obiettivi economici e finanziari | Budgeting | Il margine di contribuzione | I costi di struttura | I flussi finanziari | Indicatori di performance | Reporting e cruscotto aziendale.



MODULO
4

MASSIMO LUPI *RISORSE UMANE*

Ha maturato esperienze come responsabile formazione, selezione e sviluppo in Beiersdorf Italia, responsabile europeo formazione e sviluppo in Sony Europa a Berlino e responsabile, a livello mondiale, dei progetti nell'area Talent Management in Microsoft Corporation a Redmond (Seattle - Stati Uniti). Si occupa di progetti di consulenza volti a sviluppare l'efficacia dei processi organizzativi ed i sistemi di performance management; è formatore nell'area della gestione risorse umane e dei conflitti. È docente nell'area Comportamento Organizzativo al MIP - Politecnico di Milano e Professore a contratto di Organizational Development and Change presso l'università degli Studi di Milano nel corso di Human Resources Mgmt and Labour Sciences.

23-24 FEBBRAIO 2018

Creare valore attraverso le Risorse Umane: processi e strumenti per la gestione.

TEMATICHE AFFRONTATE

Le risorse umane nelle PMI | Il processo HR | La selezione | Lo sviluppo | La valutazione | L'incentivazione | La gestione del potenziale e del talento | La comunicazione interna.



MODULO
5

CORRADO SQUARZON *LEAN E QUALITA' TOTALE*

Esperto di sistemi socio-tecnici con lunga esperienza di Team Leader in progetti di cambiamento a supporto di PMI, grandi organizzazioni e di realtà pubbliche. Per anni docente di "Organizzazione e Management" all'Università di Trieste. Svolge attività di formazione e consulenza per start-up (business model generation), grandi acciaierie (industrial management), e aziende innovative del territorio (approccio lean). È EFQM Ambassador, Licensed Trainer & Advisor e Qualified Assessor con molte esperienze di assessment di aziende in Europa e Medio Oriente.

23-24 MARZO 2018

Creare valore per il cliente attraverso logiche e metodi lean

TEMATICHE AFFRONTATE

Processi aziendali | Lean Production e Lean Office | Valore per il cliente | Sprechi | Oltre la Lean: EFQM | Miglioramento continuo.



MODULO
6

ROBERTO PEZZA *DIGITAL TRANSFORMATION*

Ha maturato vent'anni di esperienza in consulenza per organizzazioni italiane e internazionali. Oggi aiuta le Aziende a definire il proprio percorso di trasformazione digitale, agendo sui modelli di business, sull'organizzazione e sullo sviluppo degli stili di leadership e competenze digitali. Gestisce progetti per ridefinire sia business model, digital workplace, che lo sviluppo delle persone attraverso percorsi di reskilling digitale. Collabora in progetti di ricerca che hanno l'obiettivo di applicare sistemi di Intelligenza Artificiale e Machine Learning. È mentor di diverse Start Up e responsabile della selezione dei Mentor per l'acceleratore Innovits Gymnasium.

20-21 APRILE 2018

In-nativi digitali: le imprese e la digital transformation

TEMATICHE AFFRONTATE

Innovazione digitale nelle imprese | Impatto della Digital Transformation su strategie, organizzazione, persone e sistemi informativi | Opportunità e minacce del digitale | Casi di successo (e di insuccesso) della trasformazione digitale delle imprese | Come le PMI possono cogliere le opportunità del digitale.



Coordinamento
didattico:

- **Marco Tottoli**
- **Luca Baiguini**
- **Lara Martinazzoli**

Segreteria
organizzativa:

- **Gabriele Caponetto**
- **Francesca Laffranchi**
- **Chiara Angeli**

COSTI DI ISCRIZIONE

**Imprenditori, manager,
prime linee aziendali,
professionisti**

3.500 € + IVA

Associato Assocamuna o imprese Partner
Fondazione Scuola Cattolica di Valle Camonica:
3.000 € + IVA

**Collaboratori aziendali,
tecnici delle imprese
partecipanti**

Singolo Modulo: **600 € + IVA**

Associato Assocamuna o imprese Partner
Fondazione Scuola Cattolica di Valle Camonica:
Singolo Modulo: **500 € + IVA**

Laureati

Attribuzione **BORSA DI STUDIO**
a completa copertura del costo

INFO E MODALITÀ D'ISCRIZIONE



Sede del corso

Assocamuna

Presso **Incubatore di Imprese**
Piazza Giacomini, 2
25040 Cividate Camuno (BS)



Contatti telefonici

segreteria organizzativa:

**Fondazione Scuola Cattolica
di Valle Camonica**
0364.33.10.16 | 0364.42.088



Contatto mail

info@scuolacattolicavallecamonica.it

MODALITÀ E TEMPI DI ISCRIZIONE

Le iscrizioni dovranno pervenire entro **27 OTTOBRE 2017**

tramite mail: **info@scuolacattolicavallecamonica.it**

oppure tramite posta all'indirizzo:

FONDAZIONE SCUOLA CATTOLICA DI VALLE CAMONICA

Via Madre Annunciata Cocchetti, 5
25044 Capo di Ponte - Loc. Cemmo (BS)

MODALITÀ DI ISCRIZIONE PER LAUREATI

Le domande per partecipare al percorso formativo devono pervenire
entro il **20 OTTOBRE 2017**

tramite mail: **info@scuolacattolicavallecamonica.it**



Un buon imprenditore è fondamentale
per ogni buona economia,
non esiste una buona economia
senza un buon imprenditore.

Papa Francesco





Fondazione
Scuola Cattolica
di Valle Camonica



FONDAZIONE SCUOLA CATTOLICA DI VALLE CAMONICA

Via Madre Annunciata Cocchetti, 5
25044 Capo di Ponte - Loc. Cemmo (BS)
www.scuolacattolicavallecamonica.it

ASSOCAMUNA associazione d'imprenditori

Piazza Giacomini, 2
25040 Civate Camuno (Bs)
www.assocamuna.it



www.fondazionescv.it/formazione