

OPEN PROGRAM

BBS



INDICE

- Amministrazione, Finanza e Controllo	3
- Change Management	5
- Communication Skills	7
- Customer Service B2B	9
- Executive Coaching Program	11
- Finance for Non Finance Manager (Online o On Campus)	13
- General Management Program (Online o On Campus)	15
- Human Resources Management & Development	17
- Interpersonal Skills for Business	19
- KAM - Gestione dei clienti principali	21
- Leadership in Action	23
- Marketing Management	25
- Merger & Acquisition	27
- Negotiation Skills	29
- Operations Management	31
- Procurement Management	33
- Project Management	35
- Project Management Advanced	37
- Project Management Certification	39
- Sales Management	41
- Technology & Innovation Management	43



OPEN PROGRAM IN

AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO

VI EDIZIONE / MAGGIO - NOVEMBRE 2024

Il corso permette ai professional che vogliono maturare **una visione completa dell'Amministrazione, Finanza e Controllo** di approcciare **in modo pragmatico** le tematiche critiche per la funzione. L'obiettivo è **uscire da un ruolo di meri specialisti**, per comprendere le logiche generali della funzione e **proporsi come veri e propri Executive** per il

coordinamento della stessa. D'altra parte, chi desidera avere una visione verticale su aspetti specifici può approfittare di **incontri con esperti** sui temi di maggior attualità: strumenti di business intelligence per il controllo di gestione, strumenti e approcci di gestione della tesoreria, transfer pricing, operazioni di ristrutturazione aziendale, gestione di operazioni straordinarie.

LA STRUTTURA

19 sessioni didattiche in modalità ibrida.

Primo modulo:

10 maggio 2024
17 maggio 2024
18 maggio 2024
24 maggio 2024
7 giugno 2024
8 giugno 2024

Secondo modulo:

14 giugno 2024
21 giugno 2024
22 giugno 2024
29 giugno 2024
5 luglio 2024
6 luglio 2024

Terzo modulo:

13 settembre 2024
20 settembre 2024
21 settembre 2024
11 ottobre 2024

Quarto modulo:

25 ottobre 2024
26 ottobre 2024
08 novembre 2024

“La funzione Amministrazione, Finanza e Controllo è oggi soggetta a mille fonti di cambiamento: approcci, strumenti, principi contabili, tecnologie. Il cambiamento si può subire, limitandosi a lamentarsene, oppure si può guidare, essendone attori consapevoli e preparati. Questo programma mira a creare competenze trasversali ed evolute nell'ambito della funzione Amministrazione, Finanza e Controllo per essere veri creatori e custodi del valore aziendale e poter crescere nel proprio percorso professionale.”

Franco Visani

Direttore didattico / franco.visani2@unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

PRIMO MODULO

CONTROLLO DI GESTIONE E COST MANAGEMENT

- Modelli di controllo di gestione nelle aziende di produzione e servizi
- Sistemi di cost accounting
- Direct Costing, Full Costing, Activity-based Costing
- Analisi dei costi rilevanti e del fabbisogno finanziario di una decisione aziendale
- Modelli di analisi economico-finanziaria a supporto delle decisioni manageriali
- Sviluppo del processo di Budgeting e Reporting

SECONDO MODULO

AMMINISTRAZIONE E ANALISI ECONOMICO-FINANZIARIA

- L'evoluzione del bilancio tra principi contabili internazionali e nuove normative nazionali
- Analisi economico-finanziaria per indici e flussi
- L'analisi del rendiconto finanziario
- Due diligence e interventi gestionali a supporto di operazioni straordinarie
- La gestione delle relazioni con le società di revisione
- Lo sviluppo di piani economico-finanziari per la realizzazione di business plan e piani industriali

TERZO MODULO

FINANZA E GESTIONE DELLA TESORERIA

- Modalità di finanziamento aziendale nelle diverse fasi del ciclo di vita aziendale
- Valutazione di azienda e Capital Budgeting
- Risk Management
- Treasury Management
- Comprensione dei rating bancari e gestione delle relazioni con gli istituti di credito
- Gestione delle assicurazioni sul credito
- Strumenti informatici per la gestione della tesoreria

QUARTO MODULO

BUSINESS INTELLIGENCE E POWER BI

- Creazione di report basati su dati di qualunque tipo e dimensione, localizzati ovunque, interattivi e automaticamente aggiornati con Power BI
- Scelta delle modalità di visualizzazione più appropriate per il fenomeno da modellare
- Sviluppo di Business Analytics con Power BI e cenni di altri sistemi di analisi (R e Python)
- Introduzione alla condivisione via cloud

OVERVIEW

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time, Hybrid
- Residential venerdì e sabato

PROFILI DEI PARTECIPANTI

Questo programma si rivolge a tutti i professionisti impegnati nell'ambito di Amministrazione, Finanza e Controllo

MODULI

- Controllo di gestione e cost management
- Amministrazione e analisi economico-finanziaria
- Finanza e gestione della tesoreria
- Business Intelligence e Power BI

SCADENZA ISCRIZIONI

- primo modulo: 6 maggio 2024
- secondo modulo: 10 giugno 2024
- terzo modulo: 9 settembre 2024
- quarto modulo: 21 ottobre 2024

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 5.000 euro + iva
- modulo: 1.900 euro + iva

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/finance

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

- ISCRIZIONI PERVENUTE ANTICIPATAMENTE
- AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS
- ALUMNI BBS
- GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN **CHANGE MANAGEMENT**

V EDIZIONE / OTTOBRE - NOVEMBRE 2024

La Gestione del Cambiamento interessa le attività aziendali dalla definizione della strategia alla gestione dei progetti.

Nel contesto attuale, aspetti di complessità e di forte incertezza influenzano le aziende e le organizzazioni nella gestione dei loro obiettivi. Il corso si articola in 4,5 giornate, organizzate in due residential di due giorni in formula

weekend (venerdì e sabato) e due sessioni di approfondimento online di 2 ore ciascuna. Verranno approfondite le seguenti tematiche: Introduzione alla gestione del cambiamento; I principali metodi di gestione del cambiamento; Aspetti sociali e comportamentali del cambiamento; Introdurre il cambiamento nelle organizzazioni; Il costo del cambiamento per le aziende.

LA STRUTTURA

Il corso si articola in 4 moduli residenziali in formato weekend (venerdì e sabato dalle 9.15 alle 17.45) e due sessioni di approfondimento online dalle ore 17.30 alle 19.30.

CALENDARIO

18-19 ottobre 2024 (on campus dalle 9.15 alle 17.45)
5 novembre 2024 (online dalle 17.30 alle 19.30)
14 novembre 2024 (online dalle 17.30 alle 19.30)
29-30 novembre 2024 (on campus dalle 9.15 alle 17.45)

“La gestione del cambiamento è una disciplina che coinvolge il metodo e gli aspetti culturali e comportamentali delle organizzazioni nel loro complesso come nelle singole persone che le compongono”

Luca Costa

Direttore Esecutivo / luca.costa@unibo.it

Alessandro Grandi

Direttore Didattico / alessandro.grandi@unibo.it

PROGRAMMA

MODULI

INTRODUZIONE: IL CAMBIAMENTO E LE SUE RADICI

In questo modulo verranno descritti i principali aspetti del cambiamento e introdotti i principali contesti di cambiamento: dalla modifica del modello di business alle modifiche strutturali, dalle cause economiche a quelle sociali. Verranno descritti gli ordini di cambiamento e la sua reversibilità, la relazione fra cambiamento e regole, fra scopo dell'organizzazione e comportamento delle persone.

LA PERSONA E LA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

Questo modulo ha lo scopo di approfondire i principali metodi di gestione del cambiamento a livello personale. Verranno esposti i principali metodi per l'identificazione delle cause della resistenza al cambiamento e per la gestione del Cambiamento; gli step di Kotter; gli aspetti emotivi e comportamentali del cambiamento; la sostenibilità sociale, economica e ambientale delle iniziative.

LA CREAZIONE E LA MOTIVAZIONE DEL TEAM

In questo modulo verranno descritti in dettaglio i principali metodi per la creazione e per la motivazione della squadra. Verranno illustrati i principi per creare e gestire un Team, inteso come squadra che condivide un modo specifico di perseguire i propri obiettivi. Nel modulo verranno esposte le principali teorie motivazionali e proposti casi reali dal mondo dello sport e delle aziende.

MASTERCLASS FINALE

Dopo un breve riepilogo verrà proposto un caso aziendale in cui sarà richiesto di gestire un'iniziativa specifica con i cambiamenti organizzativi che comporta, considerando le attività necessarie per l'introduzione e l'avvio, redigendo un piano di implementazione. I partecipanti saranno riuniti in gruppi di tre/quattro persone.

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Luca Costa
Alessandro Grandi

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time
- Residential venerdì e sabato
- Ottobre - novembre 2024

PROFILO DEI PARTECIPANTI

Il corso si rivolge a Project Manager e a Manager aziendali che utilizzano metodi per la gestione di progetti, programmi complessi e portafogli strategici in contesti di elevata variabilità e incertezza.

SCADENZA ISCRIZIONI

- 14 ottobre 2024

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 2.500 euro + iva
- Quota early bird per le iscrizioni pervenute anticipatamente

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/change-management

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN **COMMUNICATION SKILLS**

II EDIZIONE / MAGGIO - LUGLIO 2024

Migliorare la comunicazione in ambito professionale, è fondamentale per il successo del team e dell'azienda. Il corso fornisce elementi utili per sviluppare una comunicazione efficace in un contesto aziendale. Il corso permette di accrescere la consapevolezza dei propri talenti e dei propri limiti nella comunicazione interpersonale. Permette inoltre di potenziare i primi e ridurre i secondi. Consente di apprendere tecniche specifiche

per ogni argomento trattato: dall'assertività alla comunicazione nei conflitti. In questo modo le persone possono avere più soluzioni possibili per affrontare i temi della comunicazione. La struttura è articolata in 4 moduli per un totale di 7 sessioni didattiche in formato blended. Il programma ha una durata di 31 ore e comprende: 7 incontri diretti con il docente, 15 ore di e-learning, 2 ore di coaching individuale e 2 ore di assestement certificato.

LA STRUTTURA

CALENDARIO

4 maggio 2024 9.00-18.00 - ON CAMPUS
16 maggio 2024 17.00-20.00 - ONLINE
22 maggio 2024 17.00-20.00 - ONLINE
13 giugno 2024 17.00-20.00 - ONLINE
18 giugno 2024 17.00-20.00 - ONLINE
4 luglio 2024 17.00-20.00 - ONLINE
9 luglio 2024 9.00-18.00 - ONLINE

“Oggi la comunicazione tra le persone è una delle abilità più importanti da maturare, a fronte di una educazione ancora troppo limitata sull'argomento. Nelle aziende, in famiglia, nei gruppi sociali di cui si fa parte, saper comunicare in modo consapevole è essenziale. Non basta più il buon senso e il fai da te. Occorre acquisire una più profonda conoscenza personale e personalizzata dell'argomento. Per questo è importante investire su questi percorsi che offrono un concreto e reale contributo alla crescita della persona e alla sua capacità comunicativa.”

Massimo Franceschetti

Direttore Esecutivo / massimo.franceschetti@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

LA COMUNICAZIONE EFFICACE: LE BASI

- La comunicazione: è tempo di cambiare approccio alla comunicazione efficace, da una visione meccanica e riduttiva ad una organica, ecologica ed etica
- Come curare la comunicazione: cosa osservare, cosa non considerare
- La necessità di capire come funziona il linguaggio per imparare a parlare
- La necessità di capire come funziona la mente per imparare ad ascoltare (e a non ascoltare)
- Il ruolo della ripetizione

LA COMUNICAZIONE EFFICACE IN GRUPPO

- Elementi di base di un gruppo di lavoro
- Comunicare obiettivi
- La comunicazione e il ruolo
- La gestione delle regole
- Comunicazione e rispetto
- La comunicazione trasparente
- La comunicazione organizzata
- La comunicazione in gruppo online

LA COMUNICAZIONE ASSERTIVA

- Cos'è e come funziona l'assertività
- Imparare ad essere diretti e trasparenti
- Comunicare esigenze proprie e ascoltare quelle altrui
- Imparare a dire no, quando serve
- Imparare a gestire il sì condizionato
- Imparare a comunicare con domande

LA COMUNICAZIONE IN UN FEEDBACK

- Dare feedback: condizioni, azioni, attenzioni
- Ricevere feedback: affrontare i propri limiti è il vero salto di qualità professionale

OVERVIEW

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time hybrid
- Maggio-luglio 2024

PROFILI DEI PARTECIPANTI

Il corso si rivolge a impiegati, manager e dirigenti che desiderano migliorare le proprie capacità comunicative e personali.

SCADENZA ISCRIZIONI

- Scadenza iscrizioni: 29 aprile 2024

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 3.500 euro + iva

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/communication_skills

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN CUSTOMER SERVICE BTOB

I EDIZIONE / MAGGIO 2024

Il corso è stato progettato per affrontare il crescente cambiamento nel panorama aziendale, dove la creazione di valore oltre il prodotto è diventata fondamentale. La servitizzazione in ambito industriale è un fenomenale fattore di trasformazione del business che grazie alle moderne tecnologie consente scenari di adattabilità e economicità impossibili prima d'ora che consente anche di definire e di raggiungere obiettivi di sostenibilità. Il corso si concentrerà quindi sulla "servitizzazione",

una strategia che le aziende industriali adottano per espandere l'offerta di valore dei propri prodotti al fine di guadagnare un vantaggio competitivo significativo. La tradizionale produzione e distribuzione di prodotti non è più sufficiente per mantenere la competitività nel mercato odierno. Si incoraggerà la riflessione critica e l'analisi delle sfide e delle opportunità legate alla servitizzazione, preparando i partecipanti a guidare il cambiamento e l'innovazione all'interno delle loro organizzazioni.

LA STRUTTURA

4 giornate.

CALENDARIO

10 maggio 2024, dalle ore 9.15 alle 17.45
11 maggio 2024, dalle ore 9.15 alle 17.45
24 maggio 2024, dalle ore 9.15 alle 17.45
25 maggio 2024, dalle ore 9.15 alle 17.45

"Con questa formazione, sarai in grado di supportare il cambiamento all'interno della tua azienda. Potrai sviluppare e implementare strategie di servitizzazione che trasformeranno il vostro modello di business per restare competitivi e anticipare le esigenze del mercato. Un investimento nella tua crescita personale e professionale che può avere un impatto duraturo sulla tua carriera e sul successo dell'azienda."

Daniele Rimini

Direttore Esecutivo / daniele.rimini@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

SERVITIZZAZIONE BTOB

- Servitizzazione dalla prospettiva del cliente
- I principali driver verso la servitizzazione
- Servitizzazione dalla prospettiva del fornitore
- I livelli di servitizzazione: servizi di base, intermedi e avanzati
- La strategia di prodotto per la servitizzazione
- Il framework PaaS Business Architecture: i 6 elementi costitutivi e gli impatti sull'organizzazione aziendale

COMUNICARE IL VALORE

- Come comunicare efficacemente nel contesto BtoB
- Aumentare il valore percepito della servitizzazione attraverso la comunicazione
- Identificazione del linguaggio appropriato per il pubblico target
- Creazione di messaggi chiave focalizzati sui vantaggi per il cliente
- Tecniche per una presentazione chiara e convincente
- La comunicazione omni-channel sui vari touch point del Customer Journey

TRASFORMAZIONE DIGITALE

- Definizione di digitalizzazione nei servizi post vendita B2B
- Benefici e vantaggi della digitalizzazione
- Tendenze e motivazioni per l'adozione della digitalizzazione nei servizi post vendita
- Utilizzo di software e piattaforme digitali per la gestione dei servizi post vendita
- Automazione dei processi e ottimizzazione delle operazioni
- Ruolo dell'intelligenza artificiale

ECONOMICS & FINANCE

- Come valutare la fattibilità economico-finanziaria della servitizzazione
- Come quantificare i costi e i ricavi della servitizzazione
- Gli indicatori chiave per valutare l'efficacia del modello di business orientato alla servitizzazione
- Come gestire i rischi finanziari connessi alla servitizzazione
- Le strategie per la gestione del rischio finanziario e la mitigazione dei potenziali impatti negativi

OVERVIEW

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time on campus
- Residential venerdì e sabato
- Maggio 2024

SCADENZA ISCRIZIONI

- Scadenza iscrizioni: 6 maggio 2024

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 3.400 euro + iva

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/customer_service

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN **EXECUTIVE COACHING PROGRAM**

I cambiamenti in atto nel contesto lavorativo richiedono che il nuovo leader sviluppi non solo competenze tecniche, quanto **capacità comunicative**. Gestire un team o un'azienda oggi significa innanzitutto gestirne il **sistema relazionale e conversazionale**, garantendone la massima efficacia. Il riconoscimento della competenza dei collaboratori,

la creazione di un clima di responsabilità, delega e fiducia diventano così abilità utili al leader per il raggiungimento degli obiettivi personali ed aziendali. Imparando a instaurare relazioni one to one non direttive, il coach aiuta le persone a **mettersi in ascolto verso di sè** per esprimere a pieno il proprio **potenziale professionale**.

LA STRUTTURA

8 moduli, 18 sessioni didattiche.

“Il corso ha lo scopo di trasmettere un insieme di competenze conversazionali, secondo le linee guida etiche dell’International Coach Federation, che permettano di indagare e di intervenire sul tipo di osservatore che ognuno di noi è, al fine di raggiungere ciò che desideriamo. Tali competenze sono trasversali e utilizzabili nei più svariati ambiti lavorativi e non.”

Raquel Guarnieri

Direttore Didattico / rguarnieri@scuolacoaching.org

BBS



www.bbs.unibo.it

PROGRAMMA

MODULI

FINALITÀ E APPLICAZIONE DEL COACHING

- Nozioni fondamentali del coaching ontologico: cornice teorica di riferimento
- Paradigma impegno-fiducia

CONTESTO E FEEDBACK

- Ascolto, rispecchiamento, ricapitolazione
- Distinzione fatti-opinioni, strumento principe per il feedback

FASI DI UNA CONVERSAZIONE DI COACHING

- Dalla situazione attuale alla situazione ideale
- Piano d'azione
- Monitoraggio

STRUMENTI AL SERVIZIO DEL COACHING

- Scala d'inferenze
- Metodo Merlino
- Identità pubblica
- Fatti-opinioni-azioni
- Richieste-offerte
- Progetto di conversazione

COMPETENZE DEL COACH

- Stabilire l'accordo di coaching
- Ottemperare alle linee guide etiche
- Fondare le opinioni
- Domande potenti

APPROFONDIMENTI

- Emozioni e stati d'animo
- Visione

PRATICHE IN SUPERVISIONE

- Sessioni di coaching individuali in plenaria osservate

ESAME TEORICO E PRATICO

- Test on line a scelta multipla
- Sessione di coaching secondo gli standard icf con valutatore PCC o MCC

Al termine del I° Modulo - FONDAMENTA sarà possibile ricevere una sessione di coaching individuale online da parte di un senior coach EEC.

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Raquel Guarnieri

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time, Hybrid
- Residential venerdì e sabato

PROFILO DEI PARTECIPANTI

Questo programma si rivolge a tutti coloro vogliono acquisire competenze utili allo svolgimento della professione di Coach in azienda o come libera professione

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 6.300 euro + iva
- Quota early bird per le iscrizioni pervenute anticipatamente

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/coaching

IN PARTNERSHIP CON



ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN

FINANCE FOR NON FINANCE MANAGER

VI EDIZIONE / SETTEMBRE 2024 - FEBBRAIO 2025

L'accounting è il linguaggio del business. Operatori, manager e direttori di tutte le funzioni aziendali, nonché gli stessi amministratori e imprenditori, si trovano continuamente a contatto con un linguaggio tecnico di natura contabile che spesso comprendono e gestiscono in maniera parziale e inappropriata. Il corso permette a manager e imprenditori senza un background amministrativo di acquisire consapevolezza del linguaggio economico-finanziario e di utilizzare le informazioni

contabili per supportare decisioni più efficaci e finanziariamente sostenibili.

Più nello specifico, il corso fornisce competenze di base per l'analisi e l'interpretazione del bilancio aziendale (di fornitori, clienti, partner, ecc.) e per sviluppare analisi a supporto delle decisioni manageriali e del controllo di gestione (analisi economico-finanziarie per le decisioni operative, capital budgeting, analisi della redditività di prodotto/servizio/cliente, budgeting e reporting).

LA STRUTTURA

2 moduli, 9 sessioni didattiche in modalità part-time on campus, dalle 9.15 alle 17.45.

CALENDARIO

20-21 settembre 2024
18-19 ottobre 2024
15 novembre 2024
18 gennaio 2025
31 gennaio 2025
21-22 febbraio 2025

“I manager di tutte le funzioni hanno necessità di comprendere il linguaggio economico-finanziario, leggere un report aziendale o il bilancio di un fornitore, cliente o partner. Questo corso fornisce le competenze fondamentali per dialogare con l'area finance, con i colleghi di altre aree e per prendere decisioni consapevoli nell'ottica di creare valore per l'azienda.”

Franco Visani

Direttore didattico / fvisani@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

PRIMO MODULO

LEGGERE IL BILANCIO E LE DINAMICHE ECONOMICO-FINANZIARIE D'AZIENDA

- Il bilancio aziendale: logiche, finalità e struttura
- Struttura dello sto patrimoniale, conto economico e rendiconto finanziario
- Visioni riclassificate dei prospetti economico-finanziari
- Calcolo e interpretazione degli indici economico-finanziari
- Conseguenze economico-finanziarie di differenti modelli di business

SECONDO MODULO

BUDGETING E ANALISI ECONOMICO-FINANZIARIE PER LE DECISIONI AZIENDALI

- L'utilizzo delle informazioni economico-finanziarie per il supporto delle decisioni operative aziendali
- L'utilizzo delle informazioni economico-finanziarie per supportare le decisioni strategiche
- Analisi dei costi aziendali e profitability analysis
- Il processo di controllo di gestione: budgeting e reporting

OVERVIEW

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time, on campus
- Settembre 2024 - febbraio 2025

PROFILI DEI PARTECIPANTI

Operatori, manager e direttori di tutte le funzioni aziendali, nonché gli stessi amministratori e imprenditori, che utilizzano il linguaggio amministrativo, economico e finanziario e che si relazionano con l'area Finance

SCADENZA ISCRIZIONI

- Primo modulo: 16 settembre 2024
- Secondo modulo: 14 gennaio 2025

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- Primo modulo: 3.500 euro + iva
- Secondo modulo: 3.000 euro + iva
- Intero percorso: 6.000 euro + iva

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/finance

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

- ISCRIZIONI PERVENUTE ANTICIPATAMENTE
- AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS
- ALUMNI BBS
- GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN **GENERAL MANAGEMENT PROGRAM**

Il General Management Program permette una rapida crescita di giovani ad alto potenziale o di specialisti di impresa fornendo una visione d'insieme delle funzioni aziendali e degli strumenti gestionali. Una didattica coinvolgente, l'analisi di esperienze concrete, la simulazione diretta tramite business game permettono di

acquisire una comprensione delle dinamiche aziendali a 360 gradi. Le imprese oggi necessitano di professionisti in grado di comprendere le responsabilità legate al proprio ruolo e che sappiano anche interpretarlo in modo proattivo e dinamico per far fronte alle mutevoli necessità dell'organizzazione.

Il General Management Program vuole essere un'esperienza significativa nel percorso di sviluppo manageriale dei partecipanti; per questo motivo il programma prevede incontri residenziali full time intervallati da periodi di approfondimento a distanza con il supporto di tutor didattici. Poiché risorsa preziosa ed al contempo scarsa di un manager è senza dubbio il tempo, gli incontri d'aula richiederanno un elevato coinvolgimento ed una forte interazione con i docenti, al fine di creare quel valore aggiunto che il percorso si pone come obiettivo.

Paolo Di Marco

Direttore Didattico /paolo.dimarco@bbs.unibo.it

BBS



www.bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

STRATEGIA IN AZIONE

- Definire il modello di business
- Costruire il vantaggio competitivo
- Identificare le opportunità di crescita
- Supportare l'execution

LETTURA E COMPrensIONE DEL BILANCIO

- Comprendere gli aspetti economici e finanziari dell'impresa
- Analizzare il bilancio in un'ottica gestionale
- Valutare gli equilibri patrimoniali
- Interpretare i principali indicatori di bilancio

I COSTI PER LE DECISIONI

- Conoscere le configurazioni di costo e di margine
- Scegliere la giusta configurazione per la propria azienda
- Determinare il costo dei prodotti/servizi
- Decidere attraverso l'analisi dei costi e delle marginalità

MARKETING E VENDITE

- Marketing Funnel vs. Inbound Marketing
- Modelli e Strumenti di marketing
- Profilare la clientela e mappare il portafoglio clienti
- Identificare la Value proposition
- Utilizzare il Web e i social media nel BtoB
- Pianificare le attività di marketing
- Definizione del budget commerciale
- Organizzazione rete di vendita
- Gestione del tempo e del territorio
- Determinare i principali KPI
- Monitorare l'andamento dei risultati

SUPPLY CHAIN E INNOVAZIONE

- Comprendere le determinanti dei sistemi operativi
- Analizzare la supply chain
- Organizzare e gestire l'innovazione
- Pianificare il lancio dei nuovi prodotti

PEOPLE MANAGEMENT

- La differenza tra leadership e stile di leadership
- Supportare il change management
- Gestione dei collaboratori difficili
- Sviluppo del team building

BUSINESS PLAN

- Definire struttura e contenuti
- Sviluppare diverse tipologie di piani
- Analizzare la fattibilità economico-finanziaria
- Formalizzare e comunicare il business plan

BUSINESS GAME CONCLUSIVO

- Momento conclusivo in cui i partecipanti imparano a prendere le decisioni necessarie per una corretta gestione di impresa

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Paolo Di Marco

LINGUA

- Italiano

PROFILO DEI PARTECIPANTI

Il corso è rivolto ad imprenditori, manager e professional di imprese

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 4.500 euro + iva
- Quote agevolate per le iscrizioni pervenute anticipatamente

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/open-program/general-management-program/

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT & DEVELOPMENT

La funzione HR ha acquisito negli ultimi anni ancora maggiore centralità per lo sviluppo del business e la realizzazione delle strategie dell'impresa. Per essere protagonisti di questo cambiamento e accompagnare la propria organizzazione nella crescita competitiva in un mercato "liquido" come quello attuale, non si può prescindere dall'apprendimento degli aspetti innovativi che caratterizzano il nuovo HR e dalla condivisione delle migliori esperienze che vanta il panorama delle nostre imprese. Il Percorso Human Resources Management & Development ha lo scopo

di dotare gli HR Manager delle conoscenze di business, strategia e degli strumenti necessari per giocare un ruolo centrale nel guidare il cambiamento all'interno dell'organizzazione, consapevoli del proprio ruolo e del potenziale contributo per il raggiungimento degli obiettivi dell'impresa. I partecipanti acquisiranno una visione innovativa e trasversale dell'organizzazione, che consentirà loro di dare una lettura critica dello status quo e di sviluppare competenze progettuali e operative utili per definire e attuare una people strategy efficace.

LA STRUTTURA

6 moduli da 2 giornate per complessivi 12 incontri.

"Essere manager del personale richiede credibilità, conoscenza approfondita del core business dell'azienda e capacità di innovazione per far fronte alle crescenti aspettative dei lavoratori e contribuire al conseguimento degli obiettivi strategici dell'azienda. Questo programma ambisce a fornire le competenze necessarie per rimanere competitivi in un mondo in continua trasformazione."

Carlo Ugdulena

Direttore Didattico / carlo.ugdulena@bbs.unibo.it

Irene Vecchione

Direttrice Esecutiva / irene.vecchione@tacktm.it

PROGRAMMA

PEOPLE MANAGEMENT & HR FUNCTION

FAR CRESCERE LE PERSONE PER FAR CRESCERE IL BUSINESS: NUOVI VALORI E MISSION DELLA FUNZIONE HR

- Recruiting: alla ricerca delle competenze per competere
- Evaluation: cosa valutare delle persone e come
- Management: HH Business Partner o part of business?
- Learning: Apprendimento: come, dove e perché

PEOPLE STRATEGY & DIGITAL HR

PROGETTARE L'ORGANIZZAZIONE ED I PROCESSI HR ALLA LUCE DELLA DIGITAL TRANSFORMATION

- La rivoluzione digitale in atto e impatto su persone e processi aziendali
- HR Technology (Digital & Social Recruiting)
- L'impatto della tecnologia nella comunicazione aziendale
- Cyber Security e protezione dei dati

TALENT ATTRACTION, ACQUISITION E ONBOARDING

STRATEGIE E TOOLS NELL'ERA DELLA CACCIA AL TALENTO

- Digital & Social Recruiting
- Tecniche e strumenti di Assessment

LEARNING & DEVELOPMENT

L&D NUOVO ASSET STRATEGICO DELL'IMPRESA

- Learning & Development: strategie e piani operativi
- Need Analysis: sviluppo delle competenze aziendali e individuali
- Metodologie e strumenti per l'apprendimento e lo sviluppo in azienda

EMPLOYEE PERFORMANCE & TOTAL WORKFORCE MANAGEMENT

L'EVOLUZIONE DELL'APPROCCIO TOTAL WORKFORCE E IL CONTRIBUTO DEI MODELLI DI COMPETENZE E DEI SISTEMI DI PERFORMANCE MANAGEMENT

- Le competenze: il nuovo valore
- Il modello delle competenze: architettura e progettazione
- Gli strumenti per la mappatura delle competenze
- Architettura dei sistemi e fasi del processo di performance management
- Sistemi di rating e calibrazione, supporti e sistemi IT
- Trend evolutivi in ambito EMP

NEW WAYS OF WORKING

OLTRE LO SMARTWORKING PER FAVORIRE L'ENGAGEMENT DELLE PERSONE E L'EMPOWERMENT INDIVIDUALE

- Nuove forme organizzative (business agility) e New Ways of Working: lavoro smart, lavoro agile, lavoro ibrido
- Cultura aziendale e EVP
- Lavoro sostenibile: modello e strategie di employability
- Le sfide di HR: globalità, diversità, inclusione
- Employee Wellbeing & Engagement

OVERVIEW

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part time
- Residential venerdì e sabato

PROFILI DEI PARTECIPANTI

Questo programma si rivolge a Manager, Professional HR, Consulenti e Imprenditori interessati a sviluppare una moderna concezione delle funzioni HR.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- singolo modulo: 1.200 euro + iva
- intero percorso: 4.500 euro + iva
- Quote agevolate per le iscrizioni pervenute anticipatamente

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/HRExecutive

IN PARTNERSHIP CON



ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

- ISCRIZIONI Pervenute anticipatamente
- AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS
- ALUMNI BBS
- GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN

INTERPERSONAL SKILLS FOR BUSINESS

I EDIZIONE / SETTEMBRE - DICEMBRE 2024

Le persone e la qualità delle relazioni che riescono a creare sono al centro delle dinamiche aziendali e rappresentano un asset strategico determinante ai fini dei risultati operativi e di business. Le aziende hanno sempre più bisogno di persone capaci di gestire la complessità dei rapporti interpersonali; le persone, a loro volta, sviluppano a pieno la propria professionalità attraverso un'efficace gestione della relazione con gli altri, con se stessi e con i propri ruoli. Il corso si pone la finalità di

potenziare e raffinare la capacità relazionale dei partecipanti, dando loro strumenti e mindset per relazioni ottimali con se stessi, con gli altri e con i propri ruoli professionali. Il percorso si basa su una metodologia estremamente potente e innovativa, interamente esperienziale, caratterizzata da un ampio ricorso a tecniche di qui ed ora (dinamiche di gruppo, propedeutica teatrale, mindfulness) capaci di innescare nelle persone apprendimenti multi-livello, non solo cognitivi, persistenti e duraturi.

LA STRUTTURA

4 moduli, 7,5 giornate in modalità ibrida

CALENDARIO

26 settembre 2024, ore 17.00-20.00 - ON CAMPUS
27 settembre 2024, ore 9.15-17.45 - ON CAMPUS
28 settembre 2024, ore 9.15-17.45 - ON CAMPUS
25 ottobre 2024, ore 9.15-17.45 - ON CAMPUS
26 ottobre 2024, ore 9.15-17.45 - ON CAMPUS
22 novembre 2024, ore 9.15-17.45 - ON CAMPUS
23 novembre 2024, ore 9.15-17.45 - ON CAMPUS
13 dicembre 2024, ore 9.15-17.45 - ONLINE

“Un percorso che mette al centro dell'attenzione la persona, con il suo bagaglio di esperienze, abilità, potenzialità.”

Marco Meschini

Direttore Esecutivo / marco.meschini@bbs.unibo.it

BBS



www.bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

TEAM EFFECTIVENESS

Aiutare le persone a prendere consapevolezza di sé all'interno di un gruppo/team e stimolarle ad esplorare modalità di relazione più evolute e coraggiose

SELF EFFECTIVENESS

Aiutare le persone a prendersi cura di sé in modo olistico, ad essere consapevoli del proprio potenziale e degli aspetti che lo vincolano, ad acquisire strumenti per alimentarlo ed utilizzarlo nel migliore dei modi

ROLE EFFECTIVENESS

Aiutare le persone a prendere contatto con la propria modalità consueta di interpretare i propri ruoli, supportandoli nell'esplorazione di modalità più evolute e libere

DIGITAL SELF EFFECTIVENESS

Aiutare le persone ad acquisire strumenti da utilizzare in contesti digitalizzati

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Marco Meschini

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time, Hybrid
- Residential venerdì e sabato
- Settembre-dicembre 2024

SCADENZA ISCRIZIONI

- Scadenza iscrizioni: 20 settembre 2024

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 4.000 euro + iva
- Quote agevolate per le iscrizioni pervenute anticipatamente

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/interpersonal-skills

IN PARTNERSHIP CON



ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN

KAM - STRATEGIC CUSTOMER MANAGEMENT

VIII EDITION - JUNE 2024

Markets are continuously and rapidly evolving while Customers are radically changing their purchasing practices. With the objective to differentiate the offer and maintain high loyalty standards it is a must to change commercial strategies for value creation with strategic accounts.

Key Account Management Course, through theoretical and practical examples, offers a

comprehensive understanding to manage strategic accounts and to acquire the most innovative Sales and Marketing methodologies. Participants will learn and practice complete skills set, processes and tools that would enable them to successfully drive the profitable, sustainable and collaborative business with the Key Accounts.

LA STRUTTURA

SCHEDULE

6-7-8 June 2024

“Customer centricity, value creation, operating models, adapt Key Performance Indicators (KPI's) and much more: that is the the basics of Key Account Management.”

Alessio Arcando

Director of Studies / alessio.arcando@bbs.unibo.it

PROGRAMME

STRUCTURE

STRATEGIC CO-VALUE CREATION PROCESS

- How sales rep role has been changing
- How to ensure support, engagement and participation of the Executive Sponsor
- How to structure and optimize value creation processes with Strategic Accounts and consequently create win/win/win solutions
- How to structure the Account Plan

THE RIGHT KAM/SAM PROFESSIONAL

- Key Account Manager: role, competencies and responsibilities
- KAM: selection process
- KAM: importance of coaching

ORGANIZATIONAL ENABLERS

- Customer Centricity
- How to structure the organization and choose the appropriate model
- Cultural blocks to be overcome in the new organization
- How to ensure alignment between the Company and KAM
- How to choose appropriate Key Performers Indicators (KPIs)

OVERVIEW

LANGUAGE

- English

ATTENDANCE

- Part-time online
- Residential Thursday, Friday and Saturday
- June 2024

TARGET

Key Account Managers, Key and Strategic account team members, Account executive or senior account managers, Sales managers or Sales director responsible for maintaining and growing business with key customers, Global Account Managers or International Account Managers

APPLICATION DEADLINE

- 31 May 2024

APPLICATION FEE

- The registration fee for the program is 2.100 euros (plus VAT) to be paid by the start date of the course
- Discounts are available for early registrations

APPLICATION FORM

www.bbs.unibo.it/kam

ACCREDITATION AND RANKING



DISCOUNTS ARE AVAILABLE FOR:

- EARLY REGISTRATIONS
- BUSINESS NETWORK COMPANIES
- ALMA AND PROFINGEST ALUMNI
- GROUPS OF AT LEAST 3 PEOPLE



OPEN PROGRAM IN **LEADERSHIP IN ACTION**

L'incertezza sui mercati e la pressione per ottenere risultati, il crescente impatto della tecnologia e dei nuovi modi di lavorare, la difficoltà a motivare e fare collaborare persone diverse per background, cultura ed età, ci impongono una riflessione su cosa significhi oggi usare la propria leadership all'interno di un'organizzazione o addirittura se sia ancora possibile esercitare il ruolo di leader.

Il corso è pensato per chi **gestisce** persone, o per chi si appresta ad assumere questa **responsabilità**,

e prevede **3 moduli** (1 base e 2 advanced): i fondamenti della leadership, From awareness to action, Experience the future.

Il percorso si concluderà con un project work e una giornata di presentazione per condividere le esperienze tra i partecipanti. Il percorso, grazie all'articolato mix di metodologie didattiche, è quindi adatto sia a chi ha voglia di approfondire i concetti di leadership con i contributi più moderni e di frontiera sia a chi vuole un supporto nell'applicazione pratica.

LA STRUTTURA

6 giornate d'aula.

Vuoi condurre un gruppo? Ambisci ad avere un tuo team? Il corso è pensato per gestire persone o per chi si appresta ad assumere questa responsabilità. Un mix di metodologie didattiche che ti permettono di approfondire i concetti di leadership con i contributi più moderni e di frontiera.

Massimiliano Ghini

Direttore Esecutivo / massimiliano.ghini@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

MODULI

LEADERSHIP FUNDAMENTALS

Il modulo si propone di spiegare le basi della leadership, i concetti e i modelli fondamentali per la gestione dei collaboratori.

- Come funzionano le persone
- La differenza tra lo stile di leadership e la leadership
- La motivazione delle persone
- Lo sviluppo dei collaboratori

FROM AWARENESS TO ACTION

Guidare un gruppo nell'innovazione, nell'affrontare e risolvere problemi è uno dei principali compiti di un leader oggi. Integrando discipline diverse è possibile creare un toolset completo per migliorare la collaborazione.

- Le principali dinamiche di team che influenzano i risultati
- Il leader come facilitatore di un gruppo
- La metodologia del design thinking come processo per la gestione dei team
- Team practice
- Coaching 1:1 - discussione di un leadership o team assessment a 360°

EXPERIENCE THE FUTURE

- Generazioni e tecnologie al lavoro
- L'anticipazione dei futuri e le previsioni
- Change in action
- Presentazione dei project work

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Massimiliano Ghini

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part time
- Residential venerdì e sabato

PROFILI DEI PARTECIPANTI

Il corso è pensato per gestire persone o per chi si appresta ad assumere questa responsabilità.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 4.600 euro + iva
- Quote agevolate per le iscrizioni pervenute anticipatamente

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/open-program/leadership

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN **MARKETING MANAGEMENT**

La pandemia, le complessità successive, le nuove tecnologie e la crescente digitalizzazione hanno ridefinito il nostro modo di vivere, lavorare e consumare. Il panorama del marketing, i bisogni e le percezioni dei consumatori sono stati profondamente influenzati da questi cambiamenti, richiedendo un adattamento rapido e intelligente. L'Open Program in Marketing Management è stato progettato per rispondere a questa esigenza, fornendo ai manager e ai professionisti strumenti e

competenze per affrontare con successo queste sfide. Il corso ha l'obiettivo di fornire a Manager e Professionisti gli strumenti operativi e le conoscenze strategiche al fine di gestire il consumatore, le leve dal valore e il piano commerciale. Il programma si concentrerà su questi tre pilastri (consumatore, relazione col cliente, digitalizzazione), fornendo così una visione sistematica di come il processo di gestione del marketing possa essere tradotto in risultati operativi.

LA STRUTTURA

6 sessioni didattiche, dalle ore 9.15 alle 17.45.

“Varie fonti autorevoli, da McKinsey, a Nielsen, alle principali riviste del settore concordano che il Marketing sarà ancora più importante per il futuro di quanto non lo fosse prima, e sarà strategico mettere i consumatori al centro del processo di marketing”

Daniele Scarpi

Direttore Didattico / daniele.scarpi@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

I MODULO MARKETING

- Consumatori, Soddisfazione, Reclamo
- Il valore per il cliente
- Pianificazione e Gestione del Budget di Marketing

II MODULO CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

- Implementazione di sistemi CRM per migliorare la gestione dei consumatori e la retention
- Monitoraggio delle interazioni e risoluzione dei problemi attraverso il CRM
- Utilizzo di dati e analisi per personalizzare le interazioni e migliorare l'esperienza del cliente finale

III MODULO DIGITAL MARKETING

- Dal marketing relazionale al digital marketing
- Social media e reputazione
- Digital Marketing e sostenibilità: opportunità e rischi

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Daniele Scarpi

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time on campus

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 4.000 euro + IVA

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/open-program/marketing

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN

MERGER & ACQUISITION

I EDIZIONE / GIUGNO - LUGLIO 2024

L'idea di vendere o acquisire un'azienda o di intraprendere operazioni straordinarie sul capitale della società è un momento significativo per un imprenditore, che introduce una serie di potenziali opportunità e sfide. Il corso offre competenze tecniche essenziali ed esperienze concrete per gestire con efficacia le fusioni e acquisizioni. Questo programma guida i partecipanti attraverso un percorso tattico e strategico, enfatizzando aspetti cruciali del processo decisionale e

della leadership in M&A. Destinato a imprenditori, manager e professionisti interessati ad apprendere le tecniche di M&A e a contribuire al successo di tali operazioni, il corso segue un approccio "prima - durante - dopo".

Il corso propone un'esperienza interattiva e di confronto, dove ogni modulo non è solo una lezione, ma una tappa significativa e pragmatica nel percorso professionale di chi affronta un progetto di M&A.

LA STRUTTURA

6 sessioni didattiche.

CALENDARIO

14 giugno 2024 - dalle 9.15 alle 17.45 - ON CAMPUS
15 giugno 2024 - dalle 9.00 alle 13.00 - ONLINE
28 giugno 2024 - dalle 9.15 alle 17.45 - ON CAMPUS
29 giugno 2024 - dalle 9.00 alle 13.00 - ONLINE
3 luglio 2024 - dalle 18.00 alle 21.00 - ONLINE
12 luglio 2024 - dalle 9.15 alle 17.45 - ON CAMPUS

"Le aziende, in continua evoluzione e metamorfosi, affrontano sfide cruciali per la loro prosperità a lungo termine. Le operazioni di M&A rappresentano un momento chiave in questo processo evolutivo: dalla nascita dell'idea, attraverso le complessità dell'operazione, fino alla fase cruciale post-acquisizione. L'indiscussa importanza delle fasi progettuali e contrattuali non trascura l'ultima fase post-acquisizione."

Giuseppe Renato Grasso

Direttore Esecutivo / giuseppe.grasso@bbs.unibo.it

Angela Montanari

Direttrice Esecutiva / angela.montanari@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

PRIMA: DALL'IDEA ALL'AZIONE

- Introduzione: quando e perché usare la finanza straordinaria
- Influenza della geopolitica e della finanza internazionale
- Il linguaggio del valore. Esercizi di valutazione
- La costruzione del Team di Advisor
- Le operazioni di finanza straordinaria: quale scegliere in funzione di quali obiettivi
- Casi pratici

DURANTE: COME GESTIRE IL PROCESSO DI M&A

- Identificazione delle fasi critiche del processo M&A
- La comunicazione interna ed esterna durante il processo I documenti che si usano in un processo di vendita
- La due diligence
- Strategie negoziali: cosa negoziare e come
- Aspetti legali e contrattuali
- Aspetti fiscali

DOPO: STRATEGIE E TATTICHE DI INTEGRAZIONE

- Integrazione culturale e organizzativa
- Sinergie e ottimizzazione operativa
- Gestione del capitale umano
- Valutazione e monitoraggio delle performance post-acquisizione
- Gestioni dei rischi legali e di conformità

OVERVIEW

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time, Hybrid
- Residential venerdì e sabato
- Giugno-Luglio 2024

SCADENZA ISCRIZIONI

- Scadenza iscrizioni: 10 giugno 2024

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 2.900 euro + iva

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/merger_acquisition

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN **NEGOTIATION SKILLS**

The art of negotiation is now an indispensable requirement in any working context. The course prepares people of all ages, education, and seniority to become highly effective negotiators. The course is designed for those who wish to achieve better results from their negotiations with customers, suppliers, and

colleagues and provides participants with new tools to increase their negotiating skills. The course uses Adult Learning Methodology techniques (created by experts from Harvard University). The program offers participants an engaging and interactive way to learn by playing thanks to the “Online Learning Games”.

STRUCTURE

The training course is divided into three days (Thursday and Friday), of which a day of follow-up and final role-plays. Each teaching session is from 09.15 to 17.45.

“The program takes a contemporary and engaging approach, where participants learn essential negotiation techniques in a fun way.”

Ceynur Nak

Director of Studies / ayseceynur.nak@bbs.unibo.it

PROGRAMME

STRUCTURE

- Introduction and Learning Objectives and Collaboration vs. Competitiveness
- Fundamental principles for successful negotiations
- Different approaches to negotiation
- Interest-based negotiation and process 3 step alignment
- Identify stakeholder interests
- Brainstorming and evaluation of options trading
- Risk analysis
- Implementation of the optimal strategy
- Formulation of the proposal and implementation of the business case
- Communicate offers and influence the process decision-making of others
- Negotiate a package and manage the negotiation of the price
- Managing a complex negotiation: tactics and situations
- Application feedback in the field
- Preparation for actual negotiations
- Role-playing game

OVERVIEW

DIRECTOR OF STUDIES

Ceynur Nak

LANGUAGE

- English / Italian

ATTENDANCE

- Part-time online
- Thursday and Friday

APPLICATION FEE

- The registration fee for the program is 2.100 euros (plus VAT) to be paid by the start date of the course
- Discounts are available for early registration

APPLICATION FORM

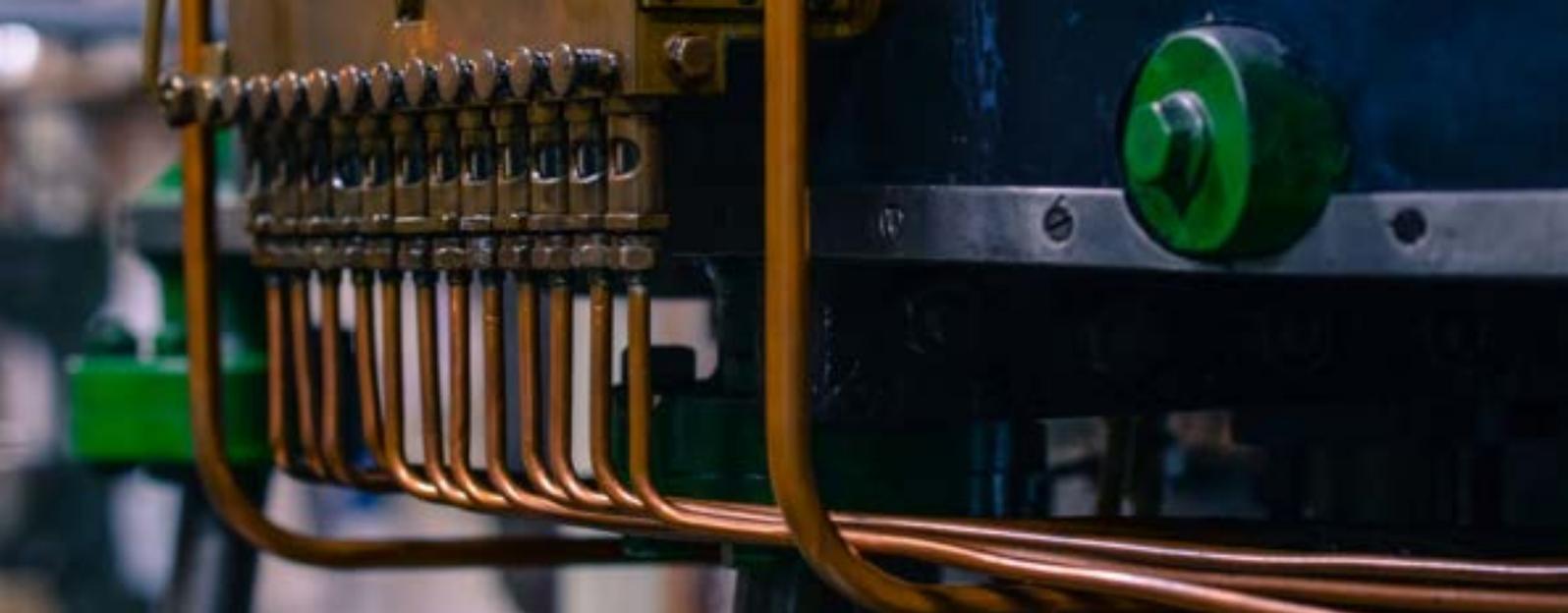
www.bbs.unibo.it/negotiation

ACCREDITATIONS AND RANKING



DISCOUNTS ARE AVAILABLE FOR:

- EARLY REGISTRATIONS
- BUSINESS NETWORK COMPANIES
- ALMA AND PROFINGEST ALUMNI
- GROUPS OF AT LEAST 3 PEOPLE



OPEN PROGRAM IN **OPERATIONS MANAGEMENT**

VII EDIZIONE / NOVEMBRE 2024 - MARZO 2025

La gestione delle Operations (produzione e logistica) è una chiave competitiva fondamentale per le nostre imprese: l'equilibrio tra efficienza, servizio ed economicità è sempre più instabile e richiede continui aggiustamenti in termini di tecnologie, processi gestionali e soprattutto competenze delle persone.

Efficienza, velocità e affidabilità dei processi operativi sono le dimensioni prestazionali con cui quotidianamente dobbiamo confrontarci, nelle imprese industriali come nei servizi.

Per conseguire gli obiettivi di eccellenza operativa che la competizione e i clienti ci impongono sono necessarie una profonda conoscenza dei principi fondamentali di gestione della produzione e della logistica, una solida padronanza delle relative best practices tecniche e organizzative e un continuo confronto con le esperienze applicative più avanzate. Trasformare le operations in una fonte di vantaggio competitivo significa saper integrare questi tre elementi in una visione coerente e perseguirla con costanza e determinazione.

LA STRUTTURA

10 giornate.

CALENDARIO

8-9 novembre 2024

29-30 novembre 2024

10-11 gennaio 2025

7-8 febbraio 2025

14-15 marzo 2025

“Efficienza, flessibilità e affidabilità dei processi operativi sono le dimensioni prestazionali con cui quotidianamente dobbiamo confrontarci, nelle imprese industriali come nei servizi. Solo la padronanza assoluta degli strumenti tecnici e organizzativi di riferimento e il confronto diretto con le esperienze applicative più avanzate possono consentire di conseguire gli obiettivi di operational excellence che la competizione e i clienti ci impongono”.

Mauro Marini

Direttore Didattico / mauro.marini@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

PRIMO MODULO

OPERATIONS STRATEGY

- Come le Operations supportano la strategia aziendale
- Scegliere il modello produttivo in funzione del mercato
- Modelli per l'internazionalizzazione della produzione e footprint
- Supply Chain e sistemi di fornitura
- La gestione strategica degli acquisti

SECONDO MODULO

PLANNING AND CONTROL

- Sales and operations planning
- Pianificazione principale e MPS
- Metodi di gestione dei materiali: MRP e gestione delle scorte
- Pianificazione operativa e controllo della produzione
- Software di supporto - Scheduler e MES

TERZO MODULO

MANUFACTURING MANAGEMENT

- Misurare per migliorare: i KPI fondamentali
- Quality first
- Il Lean manufacturing e i suoi principi
- World Class Manufacturing
- Six Sigma

QUARTO MODULO

LOGISTICS MANAGEMENT

- Progettare magazzini al servizio della produzione e del cliente
- Leve per il miglioramento del servizio e per l'ottimizzazione dei sistemi logistici
- Definizione del corretto livello e tipo di automazione: tecnologia dove e quando serve
- Software di supporto - WMS/TMS, sistemi per la tracciabilità e l'identificazione dei materiali
- Monitoraggio e controllo delle performance: i KPI logistici
- Reti distributive e ottimizzazione dei trasporti
- Outsourcing logistico: rischi, benefici e complessità

QUINTO MODULO

SERVICE OPERATIONS MANAGEMENT

- Specificità dei servizi
- Fattori che condizionano l'efficienza e la qualità dei servizi
- Il fattore umano
- Service Operations Management: principi di efficientamento dei processi
- Al confine tra Manufacturing e Servizi: After Sales e Servitization

OVERVIEW

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time on campus
- Residential venerdì e sabato
- Novembre 2024 - marzo 2025

PROFILO DEI PARTECIPANTI

Il corso è rivolto a manager e Professional di area Supply Chain e Operation e più in generale chiunque abbia necessità di approfondire le proprie competenze sulle tecniche di gestione dei processi. Queste riguardano sia gli aspetti di produzione che di servizio.

SCADENZA ISCRIZIONI

- 4 novembre 2024

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 4.500 euro + iva

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/operations

Ogni partecipante potrà usufruire di una sessione di coaching individuale (circa due ore) con un docente del corso per discutere di uno specifico tema di interesse tra quelli affrontati nel corso.

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN

PROCUREMENT MANAGEMENT

XV EDIZIONE / NOVEMBRE 2024 - FEBBRAIO 2025

Il corso Procurement Management fornisce un quadro completo di tecniche e strumenti per una efficace e concreta gestione dello spend aziendale. Il focus punta verso tutti quegli elementi che oggi il Procurement è chiamato a governare per generare Valore e sostenere redditività all'azienda. Il corso coniuga i temi più innovativi in termini di organizzazione, risorse e strumenti operativi per gestire tutto il processo Source-to-Pay: dallo scouting al supplier risk analysis, dalle tecniche di calcolo del Total Cost of Ownership alle decisioni

di make-or-buy, dalla Spend Analysis agli strumenti di Vendor Management utilizzando quelle tecnologie digitali abilitanti che il Procurement ha oggi acquisito in azienda grazie al nuovo posizionamento strategico. Questo programma permette di apprendere come identificare i fabbisogni dell'azienda e scegliere i partner giusti, identificando le adeguate strategie di sourcing, tecniche relazionali e negoziali. Il corso Procurement Management concilia le ragioni dei costi con il valore che ogni acquisto ha per l'organizzazione.

LA STRUTTURA

4 moduli, 14 sessioni didattiche on campus

CALENDARIO

15-16 novembre 2024 (on campus)
29-30 novembre 2024 (on campus)
13-14 dicembre 2024 (on campus)
10-11 gennaio 2025 (on campus)
24-25 gennaio 2025 (on campus)
7-8 febbraio 2025 (on campus)
21-22 febbraio 2025 (on campus)

“Questo programma consentirà di acquisire le conoscenze di base per progettare una strategia di procurement, disegnare e monitorare le performance di un'organizzazione strutturata di Procurement, familiarizzare con le tecniche e gli strumenti più indispensabili per acquistare al miglior Total Cost of Ownership.”

Giovanni Contino

Direttore didattico
Founder & CEO Contino & Partners
giovanni.contino@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

PRIMO MODULO

STRATEGIC PROCUREMENT

- Importanza strategica del Procurement per il business
- Impatto degli Acquisti sulla redditività
- Strategia e organizzazione nel Procurement
- Procurement performance: metrics e scorecard
- Strutturare e monitorare il piano strategico nel Procurement
- Gestione Lean del processo di Acquisto
- Procurement e Supply Chain Management
- Time management: le attività a valore per gli acquisti
- Competenze nel Procurement: misura e mappatura
- Il caso Ducati: Change Management agli Acquisti

SECONDO MODULO

PROCUREMENT TOOLS

- I tools fondamentali del Procurement
- Spend analysis e category management
- Strategie di acquisto e matrice di Kraljic
- Misura delle performance delle forniture
- Strumenti e tecniche di cost reduction
- Acquistare servizi e logistica
- Digital Procurement e relativi sistemi abilitanti
- Sustainable Procurement
- KPIS e TCO che integrano i parametri di sostenibilità
- ISO 20400: linee guida per il Sustainable Procurement

TERZO MODULO

SUPPLIER FINANCE MANAGEMENT

- Introduzione alla terminologia economica, finanziaria e patrimoniale
- Analisi impatti economici e finanziari delle decisioni di approvvigionamento
- Criteri di analisi di Make or Buy
- Analisi del trade off tra sconto e dilazione
- Configurazioni di costo e costing di prodotti e servizi
- Total Cost of Ownership di fornitura: teoria e calcolo pratico
- Analisi di bilancio dei fornitori: teoria e casi pratici
- Indicatori di redditività, efficienza, indebitamento, liquidità e rischio
- Risk analysis Reporting e Ranking finanziario
- Blockchain e AI: nuovi scenari per gli Acquisti

QUARTO MODULO

SUPPLIER RELATIONSHIP AND NEGOTIATION

- Processo negoziale: il valore di un metodo
- Come prepararsi alla negoziazione
- Abilità, competenze, tecniche per negoziare
- Comunicazione scritta efficace
- Comunicazione strategica virtuale e interazioni live
- Intelligenza emotiva: consapevolezza della propria gestione emotiva per negoziare
- Gestione dello stress in situazioni critiche e in assenza di orizzonti definiti
- Tecniche per la risoluzione di contenziosi e conflitti
- Role play sulla negoziazione

OVERVIEW

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time on campus
- Residential venerdì e sabato
- Novembre 2024 - febbraio 2025

PROFILI DEI PARTECIPANTI

Il programma si rivolge a Buyer, CPO, Manager, imprenditori PMI, Professional del Procurement.

SCADENZA ISCRIZIONI

- primo modulo: 11 novembre 2024
- secondo modulo: 25 novembre 2024
- terzo modulo: 6 gennaio 2025
- quarto modulo: 3 febbraio 2025

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- Intero percorso: 5.000 euro + iva
- Primo modulo: 1.200 euro + iva
- Secondo modulo: 2.000 euro + iva
- Terzo modulo: 2.000 euro + iva
- Quarto modulo: 2.000 euro + iva
- Quote agevolate per le iscrizioni pervenute anticipatamente

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/procurement

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN **PROJECT MANAGEMENT**

Organizzare e gestire le attività per progetti è stato per lungo tempo prerogativa di grandi imprese che operano nei settori delle infrastrutture e di ingegneria civile e industriale. Oggi il numero e le tipologie di aziende che lavorano per progetti si è ampliato tantissimo, soprattutto a seguito dell'espansione dei settori che offrono servizi alle imprese.

Il corso di Project Management consente di **acquisire gli strumenti** ed il **corretto approccio** per la **gestione di progetti** nei **diversi contesti**. Bologna Business School è Registered Education Provider® presso il PMI Institute®: la frequenza al corso consente l'iscrizione agli esami di certificazione internazionale PMP®

LA STRUTTURA

CALENDARIO

Edizione part-time:

5 giornate concentrate nel weekend

(venerdì e sabato) dalle ore 9.00 alle ore 18.00

Edizione serale:

10 serate martedì e giovedì dalle 18.30 alle 22.00

ed esercitazioni online

“La crescente attenzione al conseguimento di obiettivi stringenti lungo le classiche dimensioni di performance dei progetti rende il project management strumento e pratica manageriale per tutte le imprese e i settori. Il project management deve infatti essere inteso come un sistema gestionale orientato ai risultati, che guida le persone a darsi obiettivi, a pianificare come raggiungerli, a controllare il processo operativo che porta al loro conseguimento, ad operare con sistematicità e flessibilità allo stesso tempo.”

Alessandro Grandi

Direttore Didattico/ alessandro.grandi@unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

I MODULO

- Progetti e tipologie di progetti: caratteri distintivi
- Fasi e criticità del ciclo di vita dei progetti
- Attività e obiettivi delle fasi iniziali del progetto
- Il piano di progetto
- Strutture organizzative di progetto
- Tecniche di programmazione e controllo: WBS, Gantt, CPM, PERT
- Ottimizzazione delle risorse disponibili: livellamento delle risorse, fast tracking, crashing, gestione dei trade off di prestazione tempo-costi
- Il ciclo di analisi dei rischi: valutazioni di impatto e probabilità, contingency plan
- Verso modelli flessibili e agili

II MODULO

- La gestione multi progetto
- Strutturazione e gestione del portafoglio progetti
- Il controllo dei progetti: integrazione delle prospettive di pianificazione e organizzativa
- Le tecniche di Visible Planning: processi e casi aziendali
- I software a supporto del Project Management: rappresentazione di un progetto con MS Project
- I ruoli chiave nelle strutture di progetto
- Il Project Manager: profili di ruolo e di competenze, gestione dei membri del gruppo di progetto

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Alessandro Grandi

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time on campus
- Serale online

PROFILO DEI PARTECIPANTI

Questo programma si rivolge a tutti i professionisti impegnati nell'organizzazione e nella gestione delle attività per progetti

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 3.200 euro + iva

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/open-program/project-management/

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN

PROJECT MANAGEMENT ADVANCED

VII EDIZIONE / NOVEMBRE - DICEMBRE 2024

Discontinuità, innovazione e cambiamento sono oggi sfide quotidiane nelle imprese di ogni dimensione e in tutti i settori, nella manifattura e nei servizi. Per rispondere a queste sfide le imprese avviano progetti e programmi (intesi come insiemi di progetti fra loro collegati) in molteplici ambiti: sviluppo di nuovi prodotti/servizi/processi, digitalizzazione, cambiamento organizzativo e tanto altro. Il tutto in un quadro di elevata incertezza tecnologica, organizzativa e competitiva, dove progetti e programmi sono realizzati in parallelo e condividono (e competono per) risorse finite e spesso insufficienti.

Il risultato è un quadro di elevata complessità strategica e gestionale, in cui efficacia ed efficienza nella realizzazione dei progetti sembrano andare in opposizione, il conflitto organizzativo è latente, la capacità di soddisfare le attese dei clienti - interni ed esterni - è incerta, e il livello di rischio (economico, tecnico e relazionale) è elevato. Project Management Advanced fornisce gli strumenti per comprendere e gestire al meglio questa complessità. Frequentare il programma permetterà di acquisire le conoscenze e i metodi necessari ad una gestione di ampio respiro delle attività dei progetti e dei programmi e delle loro principali criticità.

LA STRUTTURA

2 residential, 4 giornate d'aula

CALENDARIO

15-16 novembre 2024

13-14 dicembre 2024

“Un programma per manager e professionisti che offre strumenti avanzati e propone le best practice per il successo di progetti e programmi complessi.”

Alessandro Grandi

Direttore Didattico / alessandro.grandi@unibo.it

Luca Costa

Direttore Esecutivo / luca.costa@unibo.it

PROGRAMMA

MODULI

METODI E STRUMENTI PER LA GESTIONE AGILE

- Principi dei Metodi Agili
- Principali Metodi
- Strumenti e Framework di Supporto
- Costo dell'Agilità

RISK MANAGEMENT

- Gestione Qualitativa
- Identificazione del Rischio
- SWOT e altri strumenti di identificazione
- Risk Register
- Gestione Qualitativa: Matrice Opportunità/Impatto
- Gestione Qualitativa: individuare le priorità
- Il rischio e il processo decisionale
- Elementi di Analisi Quantitativa

GESTIONE DEL CLIENTE E DEGLI STAKEHOLDER

- Gestire gli Stakeholder
- Gestire la comunicazione

MULTI-PROJECT E PROGRAM MANAGEMENT

- Multiproject Management
- Il ciclo di vita di un Programma
- Programmi e Gestione del Cambiamento
- Impostazione del Portfolio e Strategia Aziendale
- Gestione e Bilanciamento del Portfolio
- Metodi e Strumenti Informativi di Supporto

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Alessandro Grandi
Luca Costa

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part time
- Residential venerdì e sabato
- Novembre - dicembre 2024

PROFILI DEI PARTECIPANTI

Questo programma si rivolge a tutti i professionisti impegnati nell'organizzazione e nella gestione delle attività per progetti

SCADENZA ISCRIZIONI

- 11 novembre 2024

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 2.500 euro - iva
- Quote agevolate per iscrizioni pervenute entro settembre 2024

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/advpm

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN

PROJECT MANAGEMENT CERTIFICATION

La certificazione PMP® (Project Management Professional) è una tra le certificazioni più riconosciute che un professionista può utilizzare per dimostrare che possiede la capacità di gestire progetti complessi. Permette di confrontarsi utilizzando un linguaggio comune, grazie a un approccio standardizzato e condiviso. La certificazione, rilasciata in tutto il mondo dal PMI (Project Management Institute), attesta le

competenze individuali acquisite per ciò che riguarda le metodologie e le tecniche di gestione dei progetti. Il corso ha l'obiettivo di preparare alla prova d'esame attraverso la comprensione della struttura del PMBoK, dei temi oggetto dell'esame, di come rispondere alle domande su metodologie e tecniche per lo studio e per il superamento dell'esame.

LA STRUTTURA

4 giornate. Il corso ha una durata di 40 ore e comprende: 3 incontri di 8 ore ciascuno, 8 ore di e-learning e 8 ore di simulazione d'esame online.

“La crescente attenzione al conseguimento di obiettivi stringenti lungo le classiche dimensioni di performance dei progetti rende il project management strumento e *pratica manageriale* operativo che porta al loro conseguimento, ad operare con sistematicità e flessibilità allo stesso tempo.”

Alessandro Grandi

Direttore Didattico / alessandro.grandi@unibo.it

Luca Costa

Direttore Esecutivo / luca.costa@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

01. COMPOSIZIONE E STRUTTURA DEL PMBOK
02. RUOLO DEL PM E AMBIENTE IN CUI OPERA
03. AREE DI CONOSCENZA DEL PROJECT MANAGEMENT
04. PROCESSI DEL PROJECT MANAGEMENT E STRUTTURA
05. FASI DEL PROGETTO
06. TIPOLOGIA E DISTRIBUZIONE DELLE DOMANDE
07. USO DEL SIMULATORE
08. METODI PER ANALIZZARE E RISPONDERE ALLE DOMANDE

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Alessandro Grandi
Luca Costa

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time, Hybrid

PROFILO DEI PARTECIPANTI

Il corso si rivolge a project manager con esperienza che intendono consolidare la loro conoscenze e conseguire una certificazione che riconosce la loro esperienza a livello internazionale.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 2.300 euro + iva

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/pmcertification

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN **SALES MANAGEMENT**

I clienti B2B oggi sono spesso strutture modernamente organizzate, manageriali, che richiedono dall'altra parte figure professionali e consulenziali. I prodotti e i servizi sono diventati commodity in quasi tutti i mercati; quello che oggi fa la differenza è il servizio al cliente, la competenza, la capacità di individuare le sue esigenze e proporre soluzioni ai suoi problemi.

Comprendere le attuali dinamiche della funzione vendite, le possibili forme organizzative, le modalità più efficaci per la gestione del team, le logiche della gestione dei clienti-chiave sono diventati

punti cardine nelle aziende contemporanee, che desiderino rimanere sul mercato in un contesto in continua evoluzione.

L'Open Program in Sales Management si sviluppa su questi pilastri: come si inquadra la funzione vendite nello scenario attuale e nelle moderne organizzazioni; quali sono le principali forme organizzative e le leve per la gestione della forza vendite; i principi fondamentali nella gestione dei clienti-chiave; il Customer Relationship Management come strumento strategico per creare relazioni durature e profittevoli.

LA STRUTTURA

5 sessioni didattiche in modalità ibrida, dalle ore 9.15 alle 17.45.

“Mai come in questi ultimi anni il mercato ha mostrato dinamiche evolutive così accentuate. Un'organizzazione commerciale mirata ed efficiente, unitamente ad una selezione e gestione dei clienti con i quali costruire il futuro della propria azienda, sono i fondamenti per competere efficacemente.”

Annamaria Cofano

Direttrice Didattica / annamaria.cofano@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

LA FUNZIONE VENDITE

- Il ruolo della funzione vendite nella moderna organizzazione aziendale
- Evoluzione del ruolo nell'era digitale e omnicanale
- Le principali figure commerciali nelle organizzazioni

L'ORGANIZZAZIONE E LA GESTIONE DELLA FORZA VENDITE

- Organizzazione e dimensionamento della forza vendite
- Leadership e gestione del team di vendita
- SMarketing, l'utilizzo di strumenti di marketing nel sales
- La pianificazione commerciale e i KPI delle vendite

IL KEY ACCOUNT MANAGEMENT

- La creazione del valore per il cliente B2B
- Ruolo e caratteristiche del Key Account Manager
- La selezione e gestione dei clienti-chiave dell'azienda
- Il Key Account Planning

LA GESTIONE DELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE B2B

- Conoscere il cliente per poterlo gestire
- Usare i dati dei clienti per supportarli
- Le metriche del CRM: customer satisfaction, loyalty e retention

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Annamaria Cofano

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time, hybrid

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 3.500 euro + IVA

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/open-program/sales

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



OPEN PROGRAM IN

TECHNOLOGY & INNOVATION MANAGEMENT

L'innovazione rappresenta un elemento fondamentale per la crescita delle imprese e decisivo ai fini del successo e della sostenibilità del vantaggio competitivo.

La sfida dell'innovazione è però affrontata spesso senza definire strategie chiare o predisporre processi articolati per la scelta e l'organizzazione dei progetti di R&D e sviluppo nuovi prodotti.

Gli innovatori di successo si avvalgono invece di metodologie, tecniche e strumenti di gestione ben delineati. Lo sviluppo di innovazione deve

quindi essere posto al centro dell'attenzione manageriale, conferendo ad essa rilevanza strategica e continuità. Saper promuovere e gestire l'innovazione è oggi una competenza chiave nel profilo di ogni manager.

L'Executive Program in "Technology and Innovation Management" consente di rispondere a tali sfide fornendo le competenze necessarie per affrontare con approccio sistemico le problematiche legate alla gestione strategica, organizzativa e operativa dell'innovazione.

LA STRUTTURA

8 giornate d'aula.

“La sfida dell'innovazione richiede di investire nella generazione di conoscenze avanzate e nell'esplorazione di percorsi inediti, per creare nuovo valore per i clienti attraverso prodotti, processi e servizi migliorati o radicalmente modificati. Al termine del corso saprai comprendere meglio il processo di definizione di una strategia di innovazione e le implicazioni per la gestione ottimale dei progetti di sviluppo di nuovi prodotti e servizi.”

Federico Munari

Direttore Didattico / federico.munari@unibo.it

Lucia Chierchia

Direttore Esecutivo / lucia.chierchia@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

STRUTTURA

INNOVATION STRATEGY AND ADVANCED DESIGN

- Le dinamiche dell'innovazione e lo sviluppo della strategia di innovazione
- Technology Forecasting e Technology Roadmapping
- Technology Trends e Digital Transformation

TECHNOLOGY LEADERSHIP AND INNOVATION PROTECTION

- Open Innovation e sviluppo collaborativo dell'innovazione
- Business Model Innovation
- Strutture organizzative e governance dell'innovazione

OPEN INNOVATION AND CREATIVITY MANAGEMENT

- Pensiero creativo e generazione nuove idee
- Metodi di selezione e valutazione dei progetti di innovazione
- Protezione dell'innovazione e gestione della proprietà Intellettuale

INNOVATION DEVELOPMENT AND AGILE PROJECT MANAGEMENT

- Design Thinking e analisi dei bisogni del mercato
- Agile Project Management
- KPI e valutazione delle performance innovative

2 giornate d'aula si terranno presso il **Phyigital Hub di Gellify**.

Il Phyigital HUB è un **laboratorio permanente di innovazione per l'industria 4.0** con esposizione di tecnologie digitali B2B. Lo spazio accoglie eventi della Community EXPLORE, tour tecnologici e workshop.

Un'opportunità unica per toccare con mano nuove tecnologie e use case innovativi.

OVERVIEW

DIREZIONE DIDATTICA

Federico Munari
Lucia Chierchia

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part-time
- Residential venerdì e sabato

PROFILO DEI PARTECIPANTI

Il corso si rivolge a R&D manager e responsabili di uffici tecnici; ricercatori, tecnici e ingegneri di PMI e grandi imprese industriali e di servizi; responsabili delle altre aree aziendali direttamente coinvolte nei processi di sviluppo di innovazione

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 4.000 euro + iva
- Quote agevolate per le iscrizioni pervenute anticipatamente

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/innovation

ACCREDITAMENTI E RANKING



AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE



INFORMAZIONI

Eleonora Leporatti openprograms@bbs.unibo.it
Bologna Business School, Villa Guastavillani,
Via degli Scalini, 18 - 40136 Bologna - Italy
Tel. +39 051 2090177