

# Master Semipresenziale Business Consulting





**tech** università  
tecnologica

## Master Semipresenziale Business Consulting

Modalità: Semipresenziale (Online + Tirocinio)

Durata: 12 mesi

Titolo: TECH Università Tecnologica

Accesso al sito web: [www.techtitute.com/it/business-school/master-semipresenziale/master-semipresenziale-business-consulting](http://www.techtitute.com/it/business-school/master-semipresenziale/master-semipresenziale-business-consulting)

# Indice

01

Presentazione

---

*pag. 4*

02

Perché iscriversi a questo  
Master Semipresenziale?

---

*pag. 8*

03

Obiettivi

---

*pag. 12*

04

Competenze

---

*pag. 16*

05

Direzione del corso

---

*pag. 20*

06

Struttura e contenuti

---

*pag. 28*

07

Tirocinio

---

*pag. 44*

08

Dove posso svolgere il  
Tirocinio?

---

*pag. 50*

09

Metodologia

---

*pag. 54*

10

Titolo

---

*pag. 62*

01

# Presentazione

La capacità di innovare e rimanere competitivi in un mercato in continua evoluzione è fondamentale per il successo a lungo termine di qualsiasi azienda. In questo senso, il Business Consulting svolge un ruolo cruciale nel fornire alle aziende le conoscenze, gli strumenti e le strategie necessarie per ottimizzare la loro posizione sul mercato. In questo contesto, è fondamentale che i professionisti si tengano aggiornati sugli ultimi sviluppi in questo campo per aiutare le aziende a crescere e raggiungere i loro obiettivi. Per questo, TECH lancia un rivoluzionario titolo universitario focalizzato sulle strategie più innovative in materie come la Gestione del Cambiamento o la Gestione Integrale dei Progetti.



“

*Grazie a questo rivoluzionario Master Semipresenziale svilupperai piani strategici solidi per aiutare le entità a raggiungere i loro obiettivi adattandosi ad un ambiente aziendale in continua evoluzione"*



Secondo l'ultimo rapporto sulla competitività globale del World Economic Forum, le aziende che hanno investito in Business Consulting sono state più propense ad adottare pratiche innovative e a migliorare la loro posizione competitiva nel mercato globale. In questo contesto, gli enti cercano di incorporare nei loro organigrammi professionisti altamente specializzati in questo settore. Per sfruttare al meglio queste opportunità di lavoro, gli esperti devono aggiornare le loro conoscenze per fornire servizi di alta qualità.

In questo contesto, TECH presenta un pionieristico Master Semipresenziale in Business Consulting. Progettato da esperti in questo settore, il percorso accademico approfondirà in profondità questioni come *Corporate Finance*, Funzione Finanziaria o Metodologie per la Trasformazione Digitale delle imprese. Inoltre, il programma fornirà agli studenti gli strumenti più innovativi per la stima delle risorse (tra cui spiccano il *Top-Down*, la stima Delphi e il *Bottom UP*). Allo stesso tempo, gli studenti acquisiranno competenze avanzate per adattarsi rapidamente ai cambiamenti nel contesto aziendale e adattare le strategie di conseguenza per soddisfare le esigenze delle organizzazioni.

Va sottolineato che, dopo aver superato la fase teorica, il programma prevede che gli studenti effettuino un soggiorno pratico in un'istituzione di prestigio nel campo del Business Consulting. Grazie a questo, gli studenti avranno l'opportunità di applicare tutto ciò che hanno appreso in un ambiente pratico, in strutture di alto livello dotate di strumenti tecnologici di primo livello. In questo modo, gli esperti di Business Consulting svilupperanno competenze avanzate che permetteranno di espandere i propri orizzonti lavorativi a un livello superiore. Inoltre, l'itinerario comprende 10 *Master class* complete tenute da un prestigioso Direttore Ospite Internazionale, che approfondiranno le strategie più innovative per la trasformazione digitale delle aziende.

Questo **Master Semipresenziale in Business Consulting** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ♦ Sviluppo di oltre 100 casi pratici presentati da professionisti in Business Consulting
- ♦ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazione tecnica riguardo alle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ♦ Particolare attenzione alle metodologie più innovative in Gestione Integrata di Progetti
- ♦ Lezioni teoriche, domande all'esperto, forum di discussione di argomenti controversi e lavori di riflessione individuale
- ♦ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet
- ♦ Possibilità di svolgere un tirocinio presso una delle migliori aziende del settore



*Un noto Direttore Ospite Internazionale terrà 10 esclusive Master class sugli ultimi sviluppi nel campo del Corporate Performance Management"*

“

*Effettuerai un tirocinio educativo intensivo di 3 settimane in una prestigiosa entità, dove sarai circondato da un team altamente specializzato in Business Consulting”*

In questa proposta di Master, di carattere professionalizzante e modalità semipresenziale, il programma è rivolto all'aggiornamento dei professionisti di Business Consulting, le cui funzioni richiedono un alto livello di qualificazione. I contenuti sono basati sulle ultime prove scientifiche e orientati didatticamente per integrare il sapere teorico nella pratica, e gli elementi teorico-pratici faciliteranno l'aggiornamento delle conoscenze e consentiranno il processo decisionale informati.

Grazie ai contenuti multimediali realizzati con la più recente tecnologia educativa, permetteranno al professionista di Business Consulting un apprendimento localizzato e contestuale, un ambiente simulato che fornirà un apprendimento immersivo programmato per allenarsi in situazioni reali. La creazione di questo programma si basa sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale il professionista deve cercare di risolvere le diverse situazioni di pratica professionale che gli si presentano durante il programma. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

*Avrai le migliori risorse multimediali per arricchire il tuo apprendimento e metterla in pratica in modo molto più semplice.*

*Effettuerai un tirocinio educativo di 3 settimane in una rinomata istituzione, insieme a un team di lavoro formato da professionisti del settore.*



# 02

## Perché iscriversi a questo Master Semipresenziale?

Il Business Consulting è diventata un'area molto richiesta dalle aziende, poiché i suoi specialisti offrono una prospettiva arricchente per affrontare le sfide e le opportunità aziendali. Di fronte a questo, i professionisti devono rimanere all'avanguardia dei recenti progressi in questo settore al fine di offrire servizi di eccellenza. Per questo, TECH ha creato questa qualifica pionieristica, che combina l'aggiornamento più recente in aree come la Cultura Organizzativa, la Digitalizzazione o la Gestione Integrale dei Progetti con un tirocinio educativo in un centro clinico di grande prestigio. In questo modo gli esperti acquisiranno competenze avanzate che ottimizzeranno notevolmente la loro pratica quotidiana.





“

*TECH ti offre l'opportunità di entrare in una vera istituzione per affrontare un settore di lavoro impegnativo, che ti fornirà le ultime tendenze nella Gestione del Cambiamento"*

### **1. Aggiornarsi sulla base delle più recenti tecnologie**

Le nuove tecnologie basate sull'Industria 4.0 stanno avendo un impatto significativo sul campo del Business Consulting, trasformando il modo in cui gli specialisti lavorano, interagiscono con i clienti e offrono soluzioni. Un esempio di ciò è la tecnologia Blockchain, che fornisce un registro immutabile e trasparente delle transazioni per garantire l'integrità dei dati aziendali. Per avvicinare gli specialisti a queste tecnologie, TECH presenta questo tirocinio educativo, che permetterà ai professionisti di accedere ad un ambiente di lavoro all'avanguardia, dove accederanno agli strumenti tecnologici più innovativi in questo settore.

### **2. Approfondire nuove competenze dall'esperienza dei migliori specialisti**

Durante l'intero periodo di studio, gli studenti saranno guidati da un team di professionisti altamente specializzati nel campo della Consulting del Business. Questi esperti aiuteranno gli studenti a utilizzare strumenti sofisticati per sviluppare soluzioni innovative. Un tutor appositamente designato aiuterà gli studenti a sfruttare al meglio il percorso accademico.

### **3. Accedere ad ambienti professionali di prim'ordine**

TECH sceglie con cura tutti i centri disponibili per la realizzazione dei suoi Tirocini. Grazie a ciò, gli studenti hanno le garanzie necessarie per godere di un'esperienza accademica in istituzioni all'avanguardia. In questo modo, potranno sperimentare la vita quotidiana di una professione molto richiesta dalle imprese.





#### **4. Combinare la migliore teoria con la pratica più avanzata**

Con l'obiettivo di facilitare l'assimilazione delle competenze professionali dei suoi studenti, TECH ha configurato un modello dirompente di apprendimento che combina la pratica con lo studio teorico. In questo modo, gli studenti si trovano di fronte a un'opportunità unica, senza pari nello scenario accademico, che li aiuterà ad optare immediatamente per le migliori posizioni del mercato del lavoro.

#### **5. Ampliare le frontiere della conoscenza**

Il tirocinio educativo di questo Master Semipresenziale TECH può essere realizzato in diverse istituzioni di portata internazionale. In questo modo, gli studenti ampliaranno i loro orizzonti e saranno altamente qualificati per esercitare la loro professione in qualsiasi parte del mondo. Tutto questo è possibile grazie all'ampia rete di contatti e accordi a disposizione della più grande università digitale del mondo.

“

*Avrai l'opportunità di svolgere il tirocinio all'interno di un centro di tua scelta”*



# 03

## Obiettivi

Attraverso questo Master Semipresenziale in Business Consulting, i professionisti avranno un approccio completo che permetterà loro di svolgere efficacemente in questo campo. Allo stesso tempo, gli studenti arricchiranno la loro pratica quotidiana con l'implementazione delle strategie di marketing e vendita più avanzate. In questo modo, gli specialisti aumenteranno la competitività e la crescita dell'istituzione.



“

*Sarai altamente qualificato per guidare efficacemente i cambiamenti organizzativi e culturali”*





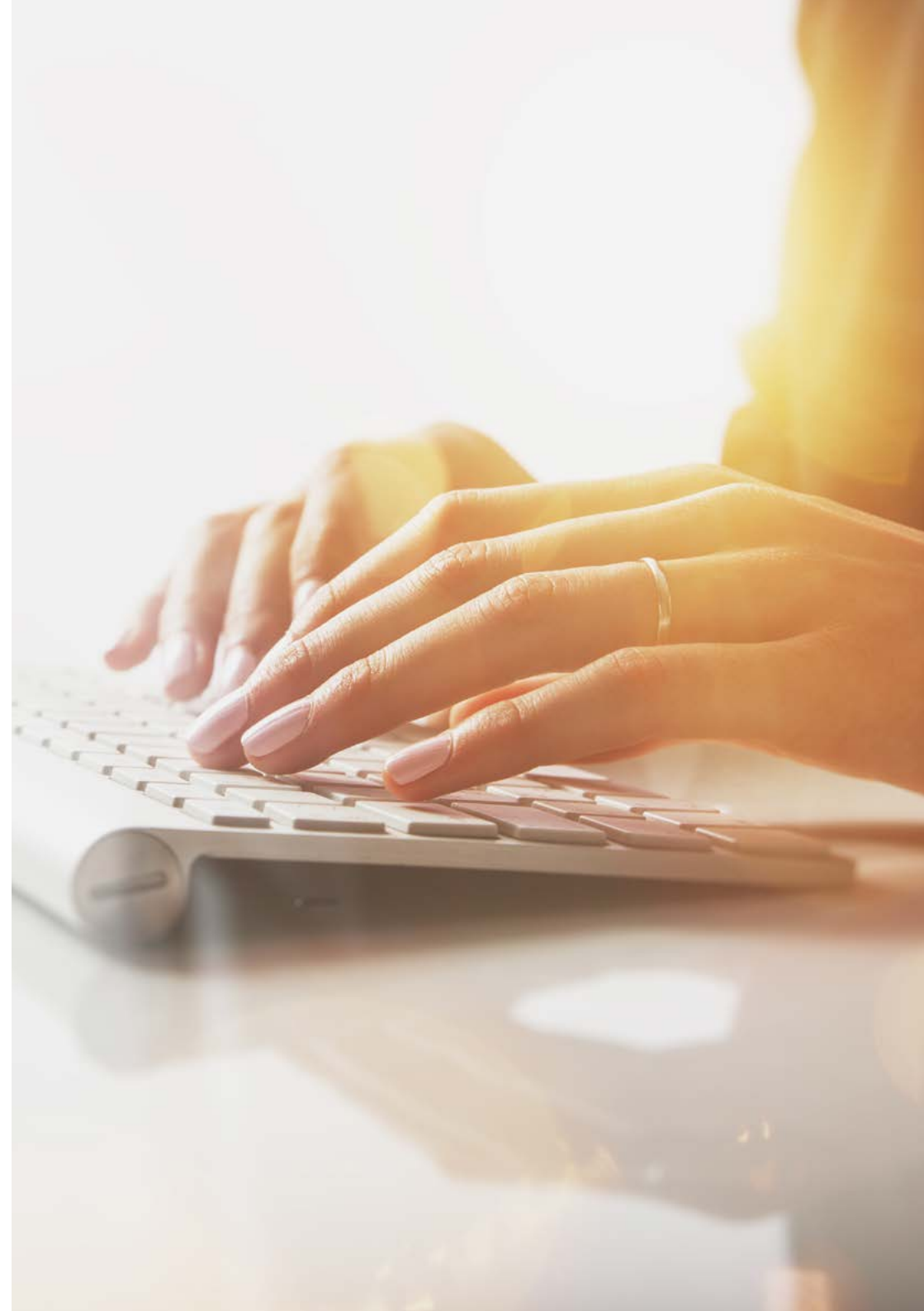
## Obiettivo generale

---

- Grazie al presente Master Semipresenziale in Business Consulting, gli specialisti saranno altamente qualificati in materie come l'analisi, la pianificazione strategica e la gestione del cambiamento nelle aziende. Allo stesso modo, gli studenti svilupperanno competenze avanzate per gestire progetti in modo efficace, dalla pianificazione o esecuzione alla valutazione dei risultati. In sintonia con questo, gli esperti saranno in grado di ottimizzare i processi operativi e gestire in modo efficiente la catena di approvvigionamento



*La priorità di TECH è offrire il programma universitario più completo sul mercato per essere in grado di essere più efficiente nella tua carriera come Consulente Aziendale"*





## Obiettivi specifici

---

- Imparare la tipologia di servizi che vengono forniti in consulenza aziendale in base alle tendenze, ai disordini aziendali e tecnologici e alle esigenze di cambiamento e adattamento richieste dalle aziende
  - Acquisire una visione completa della realtà delle società di consulenza aziendale, come sono organizzate, come prestano i loro servizi, quali professionisti hanno bisogno per sviluppare i loro servizi, quali tipi di progetti realizzano e come li eseguono da un punto di vista metodologico
  - Comprendere il processo generale di pianificazione strategica e come aggiunge valore alle aziende
  - Comprendere gli elementi della struttura e metodologia di analisi di un settore industriale o di un'azienda
  - Comprendere le fonti della concorrenza, la supply chain, i clienti, i possibili sostituti di mercato o le barriere di entrata al mercato
  - Fornire agli studenti le conoscenze essenziali sull'importanza e gli effetti del debito, nonché sulle alternative al finanziamento bancario e sulle particolarità dei processi di rifinanziamento, così attuali in questi giorni
  - Conoscere gli strumenti di valutazione e i principali driver di generazione di valore nell'azienda
  - Comprendere le opportunità di raccolta fondi nei mercati dei capitali e le implicazioni delle operazioni M&A aziendali
  - Imparare a differenziare la strategia aziendale e come tradurla nella pratica, da un punto di vista più generale a uno più dettagliato,
  - Conoscere le tecniche e le metodologie per lo sviluppo di progetti legati all'analisi, al miglioramento e alla trasformazione dei processi, precisando aspetti come l'ottimizzazione, la digitalizzazione e la robotizzazione dei processi attraverso la tecnologia, introducendo aspetti come il process mining, l'activity mining e la robotizzazione
- Comprendere come si sviluppa un processo generale di vendita nella consulenza
  - Identificare i diversi tipi di società in termini di modello organizzativo
  - Capire come è organizzata la gestione finanziaria nelle aziende e quali modelli operativi esistono nelle organizzazioni commerciali
  - Comprendere il concetto di innovazione, molto spesso mal interpretato
  - Analizzare il nuovo ruolo della tecnologia in azienda, le nuove tendenze e la loro applicazione diretta con casi reali specifici



*Potenzia la tua carriera professionale con un insegnamento olistico, che ti consenta di progredire sia dal punto di vista teorico che pratico"*

# 04

# Competenze

Dopo la realizzazione di questo Master Semipresenziale, i professionisti del Business Consulting acquisiranno competenze avanzate di sviluppo strategico. In questo modo, gli specialisti svilupperanno, attueranno e valuteranno strategie aziendali allineate agli obiettivi dell'organizzazione. Grazie a questo, i consulenti saranno dotati delle risorse necessarie per affrontare le sfide in questo campo e forniranno un valore significativo sia ai loro clienti che alle organizzazioni.



“

*Grazie a questo rivoluzionario Master Semipresenziale, sarai in grado di gestire progetti di Business dalla concezione alla sua implementazione"*



## Competenze generali

---

- Migliorare le abilità di ascolto attivo delle necessità dell'azienda, comprendendo tutte le parti coinvolte nel business
- Sviluppare la capacità di coinvolgere ai membri chiave dell'organizzazione, senza alterarne le funzioni quotidiane
- Raggiungere obiettivi reali e realizzare un'analisi dinamica tra l'azienda e i clienti
- Migliorare le competenze comunicative per esprimere le proprie idee con chiarezza

“

*Questo programma universitario  
includerà casi pratici reali ed esercizi per  
avvicinare lo sviluppo del programma alla  
pratica standard dei Business Consulting”*







## Competenze specifiche

---

- Usare correttamente i canali di investimento (propri e altrui), per includere nuove tecnologie nell'azienda
- Comprendere le funzioni finanziarie e i modelli operativi che esse presentano
- Usare e ricavare informazioni analitiche che supportino le proprie proposte e ricerche
- Offrire alternative valide per l'impresa e il suo contesto, senza dimenticare della qualità innovatrice, utile, pratica e concreta
- Essere in grado di gestire qualsiasi tipo di progetto di trasformazione tecnologica
- Poter scomporre il lavoro in fasi, attività e compiti per rispettare le scadenze dei clienti

05

# Direzione del corso

In linea con la sua filosofia di mettere a disposizione di chiunque i titoli universitari più completi e aggiornati, TECH realizza un processo minuzioso per costituire il suo personale docente. Per questo Master Semipresenziale riunisce illustri professionisti nel campo del Business Consulting. Grazie a questo, gli specialisti hanno sviluppato materiali didattici che si distinguono sia per la loro alta qualità che per l'adattamento alle richieste del mercato del lavoro attuale. Senza dubbio, gli studenti sono di fronte a un diploma universitario ad alta intensità che espanderà notevolmente i loro orizzonti lavorativi.





“

*Sarai sempre consigliato dal personale docente, composto da professionisti con una vasta esperienza nel campo del Business Consulting”*

## Direttrice Ospite Internazionale

Premiata dalla Società di Pubbliche Relazioni d'America per la sua **divulgazione scientifica** attraverso molteplici webinar, Erin Werthman è diventata una prestigiosa **Amministratrice di Imprese** altamente specializzata nel campo del **Marketing** e delle **Comunicazioni**.

Ha quindi svolto il suo lavoro in enti internazionali di riferimento come il Collegis Education. Tra i suoi principali risultati, si distingue per aver sviluppato **soluzioni tecnologiche** e **operative complete** che hanno ottimizzato in modo significativo le attività operative delle istituzioni. Ad esempio, ha gestito un portafoglio clienti di oltre 15 milioni di dollari e ha ottenuto un margine lordo del 58%. In questo senso, ha anche generato un'atmosfera di lavoro collaborativo, dove i team di lavoro svolgono le loro funzioni con la massima qualità per garantire la soddisfazione dei clienti.

Inoltre, è stato incaricato di elaborare molteplici **piani strategici aziendali in situazioni di crisi**. Grazie a questo, ha contribuito a dare alle aziende un'ottima immagine nella comunità. Allo stesso tempo, anticipando eventuali disagi derivanti dal suo esercizio, ha garantito che le istituzioni possano continuare a operare in modo efficace anche in condizioni avverse. Ha anche creato relazioni proattive e trasparenti con i **media di comunicazione**. In questo modo, è riuscito a massimizzare sia la visibilità che la reputazione delle organizzazioni.

Inoltre, nel suo impegno per l'eccellenza, è una relatrice abituale in **congressi** e **simposi** di carattere internazionale. Condividi la tua conoscenza olistica su materie come la **Responsabilità Sociale**, le **Relazioni Pubbliche** o la **Pubblicità**. Vale la pena di notare che il suo rendimento professionale è stato ricompensato in diverse occasioni sotto forma di **riconoscimenti**, come dimostra il riconoscimento che ha ottenuto al Rasmussen College per la sua capacità di leadership, l'atteggiamento risoluto e il miglioramento delle campagne pubblicitarie.



## Dott.ssa Werthman, Erin

---

- Media Manager e Partner Esperto Associato presso Bain & Company, Minnesota, USA
- Socio Senior Director presso Collegis Education, Bloomington, Minnesota
- Direttore della Strategia dei Media e dello Sviluppo del Marchio presso il Rasmussen College di Minneapolis
- Direttore delle Relazioni Pubbliche e dello Sviluppo presso la Facoltà di Medicina della University of Illinois
- Laurea in Inglese-Retorica Scrittura Professionale presso l'Università di Illinois Urbana-Champaign
- MBA in Economia e Marketing presso la Benedictine University, Illinois
- Certificazione Bain Sostenibilità in Azione da Bain & Company
- Membro del Consiglio di Amministrazione della PTA della Riverview Elementary School

“

*Grazie a TECH potrai apprendere con i migliori professionisti del mondo”*



## Direzione



### **Dott. Pérez-Ayala, Luis Yusty**

- ◆ Direttore Finanziario e di Controllo di Gestione nelle Aree di Ingegneria, Infrastrutture, Energia e Navale di SENER
- ◆ Travel & Hospitality Industry Technology Lead presso Accenture in Spagna, Portogallo, Andorra e Israele
- ◆ Senior Manager presso Accenture nell'area di Intelligent Finance
- ◆ Associate Director per EY nell'area CFO Services e Financial Accounting Advisory Services
- ◆ Senior Manager presso KPMG nella Business Consulting Area in Finance Function
- ◆ Docente in studi post-universitari relativi alla Business Consulting
- ◆ Laurea in Amministrazione e Gestione Aziendale per la UCLM
- ◆ Laurea in Economia presso la UCLM
- ◆ Master in Revenue Management presso la Cornell University
- ◆ Master in Sales presso la Sales Business School
- ◆ Programmi di Certificazione in Controllo Gestionale, Gestione Finanziaria e Fiscale

## Personale docente

### Dott.ssa Silva, Camila

- ◆ Talent Acquisition Partner Iberia di Johnson & Johnson
- ◆ Consulente presso Ackermann International
- ◆ Talent Scout in Bay4leaders
- ◆ Avvocato in Pereira dos Santos Advogados
- ◆ Coach e Mentore presso la Fundação Getúlio Vargas
- ◆ Laurea in Giurisprudenza presso UniCuritiba
- ◆ Master in Giurisprudenza e Filosofia presso l'Università Complutense di Madrid
- ◆ Specializzazione in Tecnologie dell'informazione e Big Data applicati alle risorse umane presso l'Università Politecnica di Madrid

### Dott. Aguado-Muñoz Olmedilla, Álvaro

- ◆ Consulente senior nel settore della Gestione della Catena di Fornitura in ACCENTURE
- ◆ Consulente SAP nel settore della Gestione della Catena di Fornitura in VIEWNEXT
- ◆ Docente in corsi tenuti nel campo universitario
- ◆ Ingegnere Agronomo presso l'Università Politecnica di Madrid
- ◆ Master in Tecnologia e Controllo Alimentare presso il Centro di Studi Superiori dell'Industria Farmaceutica
- ◆ *Business Expert di ThePower Business School*

### Dott. Cuesta, José María

- ◆ Imprenditore, Conferenziere e Consulente Esperto in Gestione e Amministrazione di Imprese, Motivazione, Networking e Innovazione
- ◆ Co-fondatore e Direttore Commerciale di Wtransnet, Penisola Iberica
- ◆ Direttore della Fondazione Merezé
- ◆ Laureato in Direzione e Amministrazione di Imprese presso la EADA di Barcellona
- ◆ Membro di: Comitato di Esperti del Programma Ports 4.0 (Ports of Spain Tradetech Fun)

### Dott. Añon, Pablo

- ◆ Senior Manager di Debito e Ristrutturazione presso BDO Spain
- ◆ Senior manager dell'area Financial Function di PwC Spain
- ◆ Direttore Finanziario e degli Investimenti del Gruppo Dadelos
- ◆ Consulente nell'area di Financial Accounting Advisory Services presso EY Spain
- ◆ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale presso l'Università Politecnica di Valencia
- ◆ Executive MBA presso la IE Business School
- ◆ Master in Consulenza Finanziaria e Assicurazioni presso l'Università Politecnica di Valencia

### Dott. de Sopeña Fernández, Ignacio

- ◆ Global Director di Business Consulting per VASS
- ◆ Direttore della consulenza presso KPMG
- ◆ Partner di consulenza responsabile per la Funzione Finanziaria presso *Ernst & Young*
- ◆ Relatore in conferenze e conferenze di consulenza e gestione aziendale
- ◆ Docente in studi post-laurea legati alla consulenza e gestione aziendale
- ◆ Laurea in Scienze Economiche e Commercio dal College di Studi Finanziari
- ◆ Programma di Sviluppo Manageriale presso la IESE *Business School*

### Dott. Gavilanes Navarro, Alberto

- ◆ Senior Manager di Trasformazione Digitale e Tecnologia presso Kearney
- ◆ Senior Manager di Trasformazione Digitale presso Accenture
- ◆ Head of Digital Channels presso Naturgy
- ◆ Direttore dei Progetti Strategici Aziendali di Prosegur per l'Unità Aziendale di Sorveglianza
- ◆ Ingegnere Senior in Informatica presso l'Università Nebrija
- ◆ Master in Consulenza e Implementazione di Sistemi Informativi presso Deusto

**Dott. Lara Oria, Enrique**

- ♦ Esperto di Trasformazione Tecnologica e Aziendale
- ♦ Direttore di Axis Corporate Transformation, Innovazione e Digitale
- ♦ Socio Responsabile della divisione di Strategia e Management Consulting per KPMG. Colombia
- ♦ Esperienze preve in consulenza aziendale per KPMG, IBM *Global Business Services* e *Accenture*
- ♦ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale presso l'Università Complutense di Madrid

**Dott. Carabaño, Mario**

- ♦ Responsabile del Settore Pubblico e della Trasformazione Digitale di Grant Thornton
- ♦ Amministratore di Ernst & Young
- ♦ Coautore di *Il Segreto dell'Innovazione*
- ♦ Conferenziere internazionale nelle tematiche di Trasformazione Digitale, Innovazione e Finanziamento Pubblico
- ♦ Laurea in Amministrazione e Gestione Aziendale presso l'Università Europea di Madrid
- ♦ Laurea in Giurisprudenza presso l'Università Complutense di Madrid

**Dott. Gallego Cañas, Alberto**

- ♦ Senior Manager e Funzione Finanziaria presso PwC
- ♦ Senior Manager di PwC Spain
- ♦ Senior Finance Specialist in Ecoembes
- ♦ Senior Finance Manager del Grupo SM
- ♦ Consulente Senior di Accenture
- ♦ Laureato in Economia presso l'Università Complutense di Madrid
- ♦ MBA presso ESCP Europe
- ♦ Programma Avanzato di *Corporate Finance* da parte dell'IEB



**Dott. Hernando Guijarro, Javier**

- ◆ Partner di Funzione Finanziaria e Tesoreria Aziendale presso PwC Spain
- ◆ Responsabile della linea di servizi *Treasury & Finance* presso PwC Spain
- ◆ Responsabile del Dipartimento di Audit Esterno degli Istituti Finanziari presso Ernst & Young, Madrid
- ◆ Coautore del libro *El Cubo del Líder (Il Cubo del Leader)*
- ◆ Docente in studi universitari
- ◆ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale presso l'Università Complutense di Madrid
- ◆ Master in Mercati finanziari e Derivati presso l'UNED
- ◆ Corso Avanzato in Revisioni presso l'Università Autonoma di Madrid

**Dott. Carreño Ocaña, Rubén**

- ◆ Director, Head of Corporate e Human Strategy per CBRE
- ◆ Head in EMEA Portfolio & Location Network per CBRE
- ◆ Chief Transformation Officer per KPMG
- ◆ Senior Manager Risk Consulting per KPMG
- ◆ Senior Manager Strategy & Operations per KPMG
- ◆ Responsabile Infrastrutture, Trasporti, Governo e Salute presso Accenture per l'EMEA
- ◆ Ingegnere Industriale presso l'Università Carlos III di Madrid
- ◆ Programma di Sviluppo Esecutivo in Gestione presso l'Istituto delle Imprese







“

*Gestirai efficacemente la tecnologia Blockchain e fornirai soluzioni sicure per la gestione delle identità digitali”*

## Modulo 1. Il Business Consulting e la Funzione del Consulente

- 1.1. La realtà imprenditoriale cui è diretto il Business Consulting
  - 1.1.1. Classificazione di aziende
  - 1.1.2. La struttura aziendale
  - 1.1.3. Vantaggi competitivi e sopravvivenza aziendale
- 1.2. Evoluzione, cambiamento e trasformazione
  - 1.2.1. Ambiente innovativo
  - 1.2.2. Leve di trasformazione
  - 1.2.3. Acceleratori del cambiamento
- 1.3. Tipi di servizi di consulenza
  - 1.3.1. I servizi di consulenza
  - 1.3.2. Servizi specifici della consulenza aziendale
  - 1.3.3. Una visione della consulenza aziendale in base al settore di attività
- 1.4. Integrazione della consulenza aziendale con altri servizi professionali
  - 1.4.1. Revisioni
  - 1.4.2. Fiscali/Legali
  - 1.4.3. Rischi e adempimenti normativi
  - 1.4.4. Tecnologia
  - 1.4.5. Operazioni
- 1.5. Consulenza interna Vs. Consulenza esterna
  - 1.5.1. Prospettive e ambiti di azione
  - 1.5.2. Motivi per la scelta
  - 1.5.3. Capacità e acceleratori
- 1.6. Tipologie di imprese di prestazione di servizi di consulenza
  - 1.6.1. Compagnie di consulenza in base all'area di prestazione dei servizi
  - 1.6.2. Compagnie di consulenza specializzata
  - 1.6.3. Visione grafica e tendenze del mercato
- 1.7. Funzioni, abilità e competenze del consulente
  - 1.7.1. Funzioni e abilità
  - 1.7.2. Competenze

- 1.8. Modalità di assunzione
  - 1.8.1. "Progetto chiuso"
  - 1.8.2. *Time & Materials*
  - 1.8.3. Sub-contrattazione e *Bodyshopping*
  - 1.8.4. Altre modalità
- 1.9. Esecuzione: fasi della consulenza
  - 1.9.1. Preparazione
  - 1.9.2. Analisi e diagnosi
  - 1.9.3. Piano d'azione
  - 1.9.4. Applicazione o implementazione
  - 1.9.5. Termine
  - 1.9.6. Altri concetti e modalità: co-definizione, *Agile*
- 1.10. Organizzazione di una compagnia di consulenza
  - 1.10.1. Direzione
  - 1.10.2. Settori
  - 1.10.3. Funzioni

## Modulo 2. Strategia

- 2.1. La Strategia
  - 2.1.1. Elementi o componenti della strategia aziendale
    - 2.1.1.1. Fasi del pensiero strategico
    - 2.1.1.2. Ambizione vs strategia
  - 2.1.2. Ambiente competitivo e analisi settoriale
    - 2.1.2.1. Concetti e metodi
    - 2.1.2.2. Differenziatori
  - 2.1.3. Fasi di una strategia
    - 2.1.3.1. Tappe cruciali nella gestione strategica aziendale

- 2.2. Il ciclo strategico
  - 2.2.1. Elementi della pianificazione strategica
    - 2.2.1.1. L'analisi settoriale
    - 2.2.1.2. La diagnosi
    - 2.2.1.3. La proiezione
    - 2.2.1.4. Scelte strategiche
  - 2.2.2. Definizione e implementazione della strategia
  - 2.2.3. Il processo di revisione della strategia: analisi e considerazioni
- 2.3. L'analisi settoriale – le 5 forze di Porter
  - 2.3.1. Concorrenza
    - 2.3.1.1. Analisi della concorrenza
    - 2.3.1.2. Fonte di differenziazione
  - 2.3.2. Fornitori
    - 2.3.2.1. Analisi dei principali fornitori
    - 2.3.2.2. I fornitori sono fondamentali per l'azienda
    - 2.3.2.3. Alternative e potere di negoziazione Azienda vs Fornitori
  - 2.3.3. Clienti
    - 2.3.3.1. Analisi dei clienti
    - 2.3.3.2. Il processo di acquisto e i modelli decisionali
  - 2.3.4. Sostituti
    - 2.3.4.1. Prodotti, servizi e alternative dei clienti
    - 2.3.4.2. Posizionamento nel mercato delle alternative
  - 2.3.5. Barriere all'entrata
    - 2.3.5.1. Analisi delle barriere all'entrata in relazione all'azienda
- 2.4. La diagnosi dell'azienda
  - 2.4.1. Differenziazione competitiva: Analisi del portfolio dei prodotti e servizi
  - 2.4.2. Analisi di redditività, punti di forza e di debolezza: Analisi delle capacità nei principali mercati
- 2.5. La proiezione strategica
  - 2.5.1. Previsioni di mercato e macroeconomiche
    - 2.5.1.1. La macroeconomia e il comportamento del settore nei cicli economici
  - 2.5.2. Il caso base
    - 2.5.2.1. Analisi della situazione in caso di non attuare
    - 2.5.2.2. Proiettare un caso base
    - 2.5.2.3. Sfidare le convinzioni
  - 2.5.3. Analisi delle tendenze di mercato
    - 2.5.3.1. Tendenze del settore
    - 2.5.3.2. Tendenze geografiche
    - 2.5.3.3. Innovazione
  - 2.5.4. Elaborazione di scenari
    - 2.5.4.1. Ipotesi di entrata agli scenari
    - 2.5.4.2. Modellamento degli scenari
    - 2.5.4.3. Lo stress-test degli scenari: La resilienza strategica
- 2.6. Scelte strategiche
  - 2.6.1. Creazione di un portfolio di iniziative
    - 2.6.1.1. Crescita nel core business
    - 2.6.1.2. Espansione internazionale
    - 2.6.1.3. Nuove fonti di crescita
    - 2.6.1.4. Miglioramenti operativi
  - 2.6.2. Dare la priorità alle iniziative
    - 2.6.2.1. Misurare l'impatto
    - 2.6.2.2. Comprendere le necessità di risorse
    - 2.6.2.3. Matrici di prioritizzazione
  - 2.6.3. La scelta della strategia
    - 2.6.3.1. La formulazione strategica *top-down*
    - 2.6.3.2. La comunicazione
    - 2.6.3.3. La misurazione

- 2.7. Lancio, implementazione e revisione di una strategia
  - 2.7.1. Il lancio della strategia
    - 2.7.1.1. Lancio di un programma strategico
    - 2.7.1.2. La struttura del piano strategico e le sue iniziative
    - 2.7.1.3. I responsabili dell'iniziativa
    - 2.7.1.4. Gli obiettivi della strategia e delle iniziative
  - 2.7.2. L'ufficio strategico
    - 2.7.2.1. Il team dell'ufficio strategico
    - 2.7.2.2. Il monitoraggio dell'implementazione di una strategia, il modello di governo
    - 2.7.2.3. Gli elementi di successo di una buona implementazione strategica
  - 2.7.3. La revisione strategica
    - 2.7.3.1. Gli ambienti VUCA
    - 2.7.3.2. Il processo di revisione di una strategia
- 2.8. I vertici aziendali e il loro ruolo nella strategia
  - 2.8.1. Le funzioni dei vertici aziendali nelle decisioni strategiche
    - 2.8.1.1. Il ruolo del CEO
    - 2.8.1.2. Il ruolo della prima linea N-1
    - 2.8.1.3. Il ruolo del *Middle Management*
  - 2.8.2. L'organizzazione
    - 2.8.2.1. L'allineamento strategico dell'organizzazione
  - 2.8.3. La cultura e la sua importanza nell'implementazione della strategia
- 2.9. L'espansione internazionale
  - 2.9.1. Vantaggi delle multinazionali
    - 2.9.1.1. Economie di scala
    - 2.9.1.2. Proiezione internazionale come punto di differenziazione
    - 2.9.1.3. Gestione del rischio globale
  - 2.9.2. Espansione a nuovi mercati
    - 2.9.2.1. Espansione del Core Business in altri mercati
    - 2.9.2.2. Modi per entrare in nuovi mercati
    - 2.9.2.3. Localizzazione di attività
  - 2.9.3. Organizzazione e modelli di espansione

- 2.10. La crescita inorganica come fonte di valore
  - 2.10.1. Strategia aziendale vs strategia competitiva
    - 2.10.1.1. Principali fonti di valore di una strategia aziendale
    - 2.10.1.2. Crescita inorganica vs crescita organica
  - 2.10.2. Crescita inorganica vs Crescita organica
    - 2.10.2.1. Le sinergie come fonte di valore per una strategia aziendale vs la gestione del portafoglio
  - 2.10.3. Valutazione del successo o del fallimento dei modelli di crescita

### Modulo 3. Corporate Finance e M&A

- 3.1. *Corporate Finance*
  - 3.1.1. Analisi finanziaria NOF, WC, Ratio operativi, finanziari e di redditività
  - 3.1.2. Crescita sostenibile o senza finanziamenti extra
  - 3.1.3. Analisi di DuPont o del ROE
- 3.2. Il valore del denaro nel tempo
  - 3.2.1. Valore del denaro nel tempo
  - 3.2.2. Tipi di *Cash Flows*
  - 3.2.3. Tasso di sconto e redditività
  - 3.2.4. Sconto dei flussi di cassa
- 3.3. Valutazione di imprese e progetti di investimento
  - 3.3.1. Valutazione di imprese
  - 3.3.2. Strumenti di analisi e valutazione dei progetti di investimento: VAN, Tiro e Payback
  - 3.3.3. Metodi di valutazione patrimoniale
  - 3.3.4. Valutazione con i moltiplicatori
  - 3.3.5. Valutazione tramite DCF
  - 3.3.6. Aspetti avanzati e specificità della valutazione
- 3.4. Decisioni sui finanziamenti
  - 3.4.1. Costi ed effetti del debito
  - 3.4.2. Che quantità di debito richiedere
  - 3.4.3. Tipi di debito
  - 3.4.4. Strumenti di finanziamento bancario

- 3.5. Alternative al finanziamento bancario
  - 3.5.1. L'importanza della diversificazione
  - 3.5.2. *Direct Lending*
  - 3.5.3. Finanziamento partecipativo
- 3.6. Finanziamento del debito
  - 3.6.1. Processo di finanziamento
  - 3.6.2. IBR
  - 3.6.3. Accordo di finanziamento
  - 3.6.4. Omologazione giudiziale
- 3.7. Mercati dei capitali
  - 3.7.1. Mercato a reddito variabile
  - 3.7.2. Mercato dei prestiti sindacati
  - 3.7.3. Mercato Obbligazionario
  - 3.7.4. Mercato dei capitali ibridi
  - 3.7.5. Mercato valutario
  - 3.7.6. Prodotti derivati
  - 3.7.7. Project Finance
- 3.8. Fusioni e Acquisizioni (M&A)
  - 3.8.1. Principali ragioni di fusione e acquisizione
  - 3.8.2. Come si svolge un processo di M&A
  - 3.8.3. Struttura del finanziamento nei processi di M&A
- 3.9. *Due diligence* finanziaria
  - 3.9.1. Fondamenti della DD finanziaria
  - 3.9.2. Revisione del P&L
  - 3.9.3. Revisione del bilancio
  - 3.9.4. Revisione di *Cash Flows*
  - 3.9.5. Aspetti rilevanti nel processo
- 3.10. *Private equity* e venture capital
  - 3.10.1. Tipologie di investimento di un PE
  - 3.10.2. Strumenti e finanziamento di operazione di PE
  - 3.10.3. Meccanismi di retribuzione del team manageriale e strutturazione dell'*Equity*

## Modulo 4. Operazioni, processi ed efficienza

- 4.1. Le operazioni
  - 4.1.1. Strategie Operative
  - 4.1.2. I partecipanti alle operazioni
- 4.2. La struttura delle operazioni
  - 4.2.1. Sequenza di attività
  - 4.2.2. Catena di disegno
  - 4.2.3. Catena di valore
  - 4.2.4. Catena del servizio
- 4.3. Le Variabili dell'Operazione
  - 4.3.1. Varianti dell'Operazione
  - 4.3.2. Analisi dei processi
  - 4.3.3. Analisi della flussi
- 4.4. Altre considerazioni sulle variabili dell'operazione
  - 4.4.1. Risorse umane
  - 4.4.2. Analisi di sistemi informativi
  - 4.4.3. Risoluzione di conflitti
- 4.5. Processi dell'impresa
  - 4.5.1. Visione globale dei processi
  - 4.5.2. *Front Office*
  - 4.5.3. *Back Office*
- 4.6. Il processo operativo per eccellenza: La catena di approvvigionamento
  - 4.6.1. La supply chain
  - 4.6.2. Sfide nella supply chain
  - 4.6.3. Soluzioni a partire dalle operazioni
- 4.7. L'efficienza nei processi
  - 4.7.1. Processi critici
  - 4.7.2. Individuazione di aree da migliorare
  - 4.7.3. Indicatori di misurazione dell'efficienza




- 4.8. Ottimizzazione, la digitalizzazione e la trasformazione dei processi
  - 4.8.1. *Business Process Management* (BPM)
  - 4.8.2. *Process Mining*
  - 4.8.3. *Task Mining*
  - 4.8.4. Robotizzazione dei processi (RPA)
- 4.9. Strategie di outsourcing e la centralizzazione dei processi
  - 4.9.1. BPO vs CSC nei processi
  - 4.9.2. Concettualizzazione di un CSC
  - 4.9.3. Aspetti critici di un CSC
- 4.10. Miglioramento continuo delle operazioni
  - 4.10.1. L'area di qualità e processi nell'azienda
  - 4.10.2. Ottenere il miglioramento continuo
  - 4.10.3. Trasformazione digitale associata al miglioramento continuo

## Modulo 5. Marketing e Vendite nel Business Consulting

- 5.1. La funzione del Marketing e delle Vendite nel Business Consulting
  - 5.1.1. Marketing e posizionamento
  - 5.1.2. Relazione tra Marketing e vendite
  - 5.1.3. La vendita nel Business Consulting
- 5.2. Convertire un'idea in una proposta per il mercato
  - 5.2.1. Il processo
  - 5.2.2. L'offerta
  - 5.2.3. Validazione e viabilità
  - 5.2.4. Dimensioni del mercato: TAM, SAM, SOM
  - 5.2.5. Il cliente *target*
  - 5.2.6. Caso di mercato
- 5.3. Strutturando il processo di vendita
  - 5.3.1. La struttura generale nel processo di vendita
  - 5.3.2. Il *funnel* delle vendite
  - 5.3.3. Fasi e passaggi di ogni parte del processo



- 
- 5.4. Il processo di origination
    - 5.4.1. Fonti di origination
    - 5.4.2. L'opportunità
    - 5.4.3. Step successivi
  - 5.5. Qualificare le opportunità
    - 5.5.1. Il business del tuo cliente
    - 5.5.2. Qualificare le opportunità: processo e criteri
    - 5.5.3. L'importanza di generare valore aggiunto
  - 5.6. Interazione con i differenti *stakeholder*
    - 5.6.1. L'acquirente e il resto dei partecipanti
    - 5.6.2. Interazione tra loro: strategie
    - 5.6.3. Profili di interazione umani: l'importanza di regolare il messaggio all'audience
  - 5.7. Componenti chiavi di una proposta
    - 5.7.1. Struttura e contenuto minimo
    - 5.7.2. Sommario esecutivo
    - 5.7.3. Gestione dei risultati e dei rischi
  - 5.8. L'importanza di generare valore aggiunto ad una proposta di mercato
    - 5.8.1. Come parlare del valore
    - 5.8.2. Differenza tra prezzo e valore
    - 5.8.3. Modelli di prezzo distinti: implicazioni e rischi
  - 5.9. Processo di negoziazione e chiusura
    - 5.9.1. Passi tipici di una negoziazione
    - 5.9.2. L'importanza di generare alternative
    - 5.9.3. Gestione dei rischi e gestione contrattuale
  - 5.10. Leadership del processo di vendita
    - 5.10.1. Durata e gestione del processo di vendita
    - 5.10.2. Tecnologia nel processo di vendita
    - 5.10.3. Monitoraggio del processo
    - 5.10.4. L'importanza del *Feedback*



## Modulo 6. Organizzazione, Persone e Cultura Organizzativa

- 6.1. Le organizzazioni, tipologia e aspetti cruciali
  - 6.1.1. Tassonomia delle organizzazioni in base alla dimensione/scala e alle funzioni. Grandi corporazioni vs Medie imprese
  - 6.1.2. Caso particolare: *Start Up*
- 6.2. La funzione delle Risorse Umane
  - 6.2.1. Posizione all'interno dell'organizzazione
  - 6.2.2. Principali condizionamenti della funzione HR
    - 6.2.2.1. Organizzativi
    - 6.2.2.2. Talento
  - 6.2.3. Principali attributi
- 6.3. Dipartimenti Interni
  - 6.3.1. Gestione del talento
  - 6.3.2. Gestione del rendimento
  - 6.3.3. Preparazione e crescita
  - 6.3.4. Cultura aziendale
- 6.4. Inquadramento dei dipartimenti
  - 6.4.1. Catena di valore
  - 6.4.2. Analisi del gap persone - posti di lavoro
  - 6.4.3. Volume di lavoro e inquadramento
  - 6.4.4. Leve di efficienza
    - 6.4.4.1. Ridefinizione del catalogo dei servizi
    - 6.4.4.2. Consolidamento
    - 6.4.4.3. Automatizzazione
    - 6.4.4.4. Outsourcing
- 6.5. Produttività, attrazione, mantenimento e attivazione del talento
  - 6.5.1. La produttività
  - 6.5.2. Leve per la produttività
  - 6.5.3. Leve di attrazione, mantenimento e attivazione del talento

- 6.6. Compensazione monetaria vs non monetaria
  - 6.6.1. Modelli di categorie salariali
  - 6.6.2. Modelli di compensazione non monetaria
    - 6.6.2.1. Modelli di lavoro
    - 6.6.2.2. Comunità aziendale
    - 6.6.2.3. Immagine dell'impresa
  - 6.6.3. Compensazione monetaria vs non monetaria
- 6.7. Cultura aziendale
  - 6.7.1. Allineamento della cultura e obiettivi strategici
  - 6.7.2. Struttura di un progetto tipo
  - 6.7.3. La Cultura Aziendale e la sua implementazione
- 6.8. Gestione del cambiamento
  - 6.8.1. Componenti dell'analisi nella gestione del cambiamento
  - 6.8.2. Importanza della gestione del cambiamento nei progetti complessi
  - 6.8.3. Struttura di un progetto tipo
- 6.9. Trasformazioni in ambienti aziendali complessi
  - 6.9.1. Trasformazione
  - 6.9.2. Struttura di un progetto tipo
  - 6.9.3. Abilitatori della trasformazione
- 6.10. Trasformazione vs gestione del cambiamento
  - 6.10.1. Principali differenze nel progetto
  - 6.10.2. Ruolo del gestore del cambiamento vs gestore della trasformazione
  - 6.10.3. Strumenti di gestione

## Modulo 7. Gestione Finanziaria

- 7.1. La Gestione Finanziaria
  - 7.1.1. Le funzioni abituali e il ruolo del Direttore Finanziario
  - 7.1.2. Struttura Organizzativa della gestione finanziaria
  - 7.1.3. Sfide e tendenze della gestione finanziaria
    - 7.1.3.1. Retrospettiva della gestione finanziaria
    - 7.1.3.2. Verso una gestione finanziaria più agile
    - 7.1.3.3. Fattori chiave

- 7.2. Finanze operative
  - 7.2.1. Finanza Vs Contabilità
  - 7.2.2. Contabilità finanziaria
    - 7.2.2.1. Attività e passività
    - 7.2.2.2. Bilancio
    - 7.2.2.3. Conto dei risultati
    - 7.2.2.4. Cash Flow
    - 7.2.2.5. Ratio Operativi: ROE, ROA
    - 7.2.2.6. Bisogni operativi dei fondi
    - 7.2.2.7. Fondi d'esercizio
  - 7.2.3. Elementi chiave nell'analisi di bilancio
  - 7.2.4. Fattori di analisi del conto dei risultati
- 7.3. Contabilità Analitica
  - 7.3.1. Tassonomia dei costi
  - 7.3.2. Tipologie di imputazione dei costi
    - 7.3.2.1. Costi standard
    - 7.3.2.2. Modelli analitici
  - 7.3.3. Tipi di modelli analitici
    - 7.3.3.1. *Direct costing*
    - 7.3.3.2. *Full Costing*
    - 7.3.3.3. *Activity Based Costing*
- 7.4. Tesoreria e rischi finanziari
  - 7.4.1. La funzione della tesoreria
  - 7.4.2. Modello organizzativo e di governance della funzione di tesoreria
  - 7.4.3. Funzioni
    - 7.4.3.1. *Working Capital Management*
    - 7.4.3.2. *Cash Flow Management*
    - 7.4.3.3. *Liquidity Management*
  - 7.4.4. Tendenze
  - 7.4.5. Sistemi e applicazioni relazionate alla funzione della tesoreria
  - 7.4.6. Rapporti della tesoreria:
    - 7.4.6.1. Struttura dei rapporti della tesoreria
    - 7.4.6.2. Classificazione dei diversi tipi di costi e pagamenti
    - 7.4.6.3. Il budget dei costi e pagamenti
    - 7.4.6.4. Ottimizzazione dei surplus della tesoreria
    - 7.4.6.5. Conclusioni pratiche della gestione aziendale
- 7.5. *Corporate Performance Management (CPM)*
  - 7.5.1. Pianificazione strategica finanziaria
    - 7.5.1.1. Processo
    - 7.5.1.2. Buone pratiche
    - 7.5.1.3. Modelli (struttura, circolante, debiti/capitale, fiscale, ecc.)
  - 7.5.2. Budget
    - 7.5.2.1. Dimensione del budget
    - 7.5.2.2. Tecniche di Budget
    - 7.5.2.3. Problemi abituali
  - 7.5.3. Consolidamento
    - 7.5.3.1. Tassonomia societaria in consolidamento: Società matrice
    - 7.5.3.2. Società Dipendente
    - 7.5.3.3. Società Multigruppo
    - 7.5.3.4. Società Associata
    - 7.5.3.5. Metodi di consolidamento
      - 7.5.3.5.1. Globale
      - 7.5.3.5.2. Proporzionale
      - 7.5.3.5.3. Metodo del patrimonio netto
    - 7.5.3.7. Fasi del processo
      - 7.5.3.7.1. Uniformare
      - 7.5.3.7.2. Aggregare
      - 7.5.3.7.3. Regolare
      - 7.5.3.7.4. Rapporti
  - 7.5.4. Problemi abituali

- 7.6. Reporting finanziario
  - 7.6.1. Il Dato
  - 7.6.2. Fonti di informazione
  - 7.6.3. Tipi di soluzioni di *reporting*
  - 7.6.4. Metodi di implementazione
  - 7.6.5. Benefici previsti
- 7.7. Adattamento della gestione finanziaria alla nuova era digitale
  - 7.7.1. Tendenze
    - 7.7.1.1. Gestione del talento e design organizzativo
    - 7.7.1.2. Processi digitali / Automazione
    - 7.7.1.3. Sistema ERP di nuova generazione
    - 7.7.1.4. *Cloud* y *SaaS*
    - 7.7.1.5. Internet of Things
    - 7.7.1.6. *Blockchain*
    - 7.7.1.7. *Big Data & Analytics*
  - 7.7.2. Sfide della gestione finanziaria
  - 7.7.3. Soluzioni
    - 7.7.3.1. Strategia, integrazione e trasformazione della funzione
    - 7.7.3.2. Efficienza e automazione (RPA/Intelligenza Artificiale)
    - 7.7.3.3. *Performance Improvement*
    - 7.7.3.4. Gestione della tesoreria
    - 7.7.3.5. Governance e controllo interno
- 7.8. Modelli Organizzativi della gestione finanziaria
  - 7.8.1. Modelli di organizzazione della gestione finanziaria
  - 7.8.2. Centralizzazione vs Decentralizzazione
  - 7.8.3. Centralizzazione: introduzione ai diversi modelli
    - 7.8.3.1. *Shared Services Center (SSC)*
    - 7.8.3.2. *Multi-Function Shared Services (MFSS)*
    - 7.8.3.3. *Global Business Services (GBS)*
    - 7.8.3.4. *Integrated Business Services (IBS)*
    - 7.8.3.5. *Business Process Outsourcing (BPO)*

- 7.9. Governance e controllo interno
  - 7.9.1. La funzione del controllo interno
  - 7.9.2. Controllo interno sull'informazione finanziaria
  - 7.9.3. Quadro di riferimento
  - 7.9.4. Sistemi di controllo interno sull'informazione finanziaria
  - 7.9.5. Il lavoro di supervisione e la funzione del Comitato di Supervisione
- 7.10. Consulenza della gestione finanziaria
  - 7.10.1. Consulenza della gestione finanziaria a seconda dell'area di attuazione
  - 7.10.2. Tipologie di progetti
  - 7.10.3. Organizzazione di progetti di consulenza finanziaria

## Modulo 8. Innovazione

- 8.1. L'Innovazione
  - 8.1.1. L'innovazione
    - 8.1.1.1. Innovazione ed errori di concetto
    - 8.1.1.2. Premesse basiche dell'innovazione
    - 8.1.1.3. Ridefinizione di innovazione
  - 8.1.2. Errori più comuni
    - 8.1.2.1. Cadere nella trappola della coerenza e del compromesso
    - 8.1.2.2. Confondere problemi tecnici con problemi di innovazione
    - 8.1.2.3. Sviluppare soluzione tattiche per problemi strategici e viceversa
- 8.2. Pensieri e cultura innovatrice
  - 8.2.1. Il talento necessario per innovare:
    - 8.2.1.1. Il mito dell'esperto
    - 8.2.1.2. Il successo sta nella varietà
    - 8.2.1.3. Il talento delle imprese innovatrici
    - 8.2.1.4. Il profilo ideali del direttore di innovazione di un'impresa
  - 8.2.2. La cultura collaborativa:
    - 8.2.2.1. Senza collaborazione non c'è innovazione
    - 8.2.2.2. Verso una cultura della collaborazione
    - 8.2.2.3. Valori
  - 8.2.3. Modelli per coltivare la cultura dell'innovazione



- 8.3. Le Soft skills come motore dell'innovazione
  - 8.3.1. La rivoluzione delle soft skills
    - 8.3.1.1. La rivoluzione 4.0
    - 8.3.1.2. La rivoluzione soft
    - 8.3.1.3. Le soft skills
    - 8.3.1.4. Soft skills vs Hard skills
  - 8.3.2. Le soft skills
    - 8.3.2.1. Le soft skills necessarie per l'innovazione
    - 8.3.2.2. Sviluppare in te soft skills per l'innovazione
    - 8.3.2.3. Sviluppo delle soft skills per l'innovazione del business
- 8.4. Ecosistemi di innovazione
  - 8.4.1. L'ecosistema di innovazione
    - 8.4.1.1. La tripla e quadrupla elica
    - 8.4.1.2. I protagonisti degli ecosistemi di innovazione
    - 8.4.1.3. Costruzione di un ecosistema di innovazione per un'azienda
  - 8.4.2. Innovazione aperta
    - 8.4.2.1. Benefici e debolezze dei diversi modelli
    - 8.4.2.2. Quando e in che misura conviene aprirsi all'innovazione
    - 8.4.2.3. Esempi
  - 8.4.3. Principali strumenti di innovazione collaborativa
    - 8.4.3.1. Strumenti analogici
    - 8.4.3.2. Strumenti digitali
    - 8.4.3.3. Processo di scelta per l'impresa
- 8.5. Sistemi di Innovazione aziendale
  - 8.5.1. Sistemi di innovazione
    - 8.5.1.1. L'importanza della dimensione
    - 8.5.1.2. Il sistema di innovazione, su misura per l'azienda
    - 8.5.1.3. Tipologia di sistemi di innovazione
  - 8.5.2. Il ciclo di innovazione
    - 8.5.2.1. Il metodo scientifico
    - 8.5.2.2. Fasi del ciclo di innovazione
    - 8.5.2.3. Gestione del fallimento
- 8.5.3. Elementi fondamentali di un sistema
  - 8.5.3.1. Gestione della conoscenza
  - 8.5.3.2. Misurare l'innovazione
  - 8.5.3.3. Finanziare l'innovazione
- 8.6. Identificazione dei problemi e opportunità di innovazione
  - 8.6.1. Identificazione di problemi:
    - 8.6.1.1. Problemi operativi e strategici
    - 8.6.1.2. Classificazione dei problemi
    - 8.6.1.3. Come elaborare una mappa dei problemi
  - 8.6.2. Priorizzazione dei problemi
    - 8.6.2.1. Scartare i problemi tecnici
    - 8.6.2.2. La matrice di priorizzazione
    - 8.6.2.3. Esercizi di gruppo
  - 8.6.3. Analisi dei problemi e definizione delle sfide
    - 8.6.3.1. Problemi vs Sfide
    - 8.6.3.2. Analisi dei problemi
    - 8.6.3.3. Definizione delle sfide
    - 8.6.3.4. Inquadramento delle sfide (rendimento potenziale)
- 8.7. Sviluppo di soluzioni innovatrici
  - 8.7.1. Disegno di soluzioni innovatrici
    - 8.7.1.1. Tecniche di creatività
    - 8.7.1.2. *Building Blocks* per l'innovazione
    - 8.7.1.3. Allenare la creatività
  - 8.7.2. Identificazione dei rischi
    - 8.7.2.1. Rischi di generazione
    - 8.7.2.2. Rischi di mercato
    - 8.7.2.3. Rischi finanziari
    - 8.7.2.4. Matrice di priorizzazione delle soluzioni ipotetiche
  - 8.7.3. Sperimentazione e validazione iterativa
    - 8.7.3.1. Logica per sperimentare e non sorvegliare
    - 8.7.3.2. Disegno di prove ed esperimenti in base al tipo di rischio
    - 8.7.3.3. Misura dei risultati, analisi, conclusioni e iterazione

- 8.9. Sviluppi Urbani Sostenibili Innovatori e Intelligenti (Smart Cities)
    - 8.9.1. Promuovere l'innovazione nello sviluppo intelligente e sostenibile
      - 8.9.1.1. L'innovazione come motore dello sviluppo sostenibile
      - 8.9.1.2. Impatti attesi
    - 8.9.2. L'innovazione nelle Smart Cities
      - 8.9.2.1. *Smart Cities*
      - 8.9.2.2. La Innovazione nello sviluppo delle città
      - 8.9.2.3. Promozione dell'ecosistema innovatore nelle città
      - 8.9.2.4. La cooperazione Pubblico-Privato
    - 8.9.3. L'innovazione nelle Regioni Intelligenti
      - 8.9.3.1. L'innovazione nello sviluppo delle regioni
      - 8.9.3.2. Promozione dell'ecosistema innovatore nelle regioni
      - 8.9.3.3. L'impatto delle regioni intelligenti
  - 8.10. Finanziamenti pubblici per l'Innovazione
    - 8.10.1. Finanziare l'innovazione
      - 8.10.1.1. Ragioni del finanziamento
      - 8.10.1.2. Obiettivi dei finanziamenti all'innovazione
      - 8.10.1.3. Benefici dei finanziamenti dell'innovazione
    - 8.10.2. Finanziamenti pubblici per l'Innovazione
      - 8.10.2.1. Finanziamenti pubblici
      - 8.10.2.2. Fonti di finanziamento Europea
      - 8.10.2.3. Impatto dei progetti finanziati con fondi Pubblici
- Modulo 9. Tecnologia e Digitalizzazione**
- 9.1. Il nuovo ruolo della tecnologia nell'azienda
    - 9.1.1. La digitalizzazione
    - 9.1.2. Raggiungere la digitalizzazione nella tua azienda
    - 9.1.3. Responsabilità aziendali
  - 9.2. Grandi tendenze tecnologiche e loro applicazione nell'azienda
    - 9.2.1. Innovazione nell'era digitale
    - 9.2.2. Dalle idee al valore aggiunto
    - 9.2.3. Quattro tecnologie da tenere in considerazione (*Cloud, IA, 5G e Blockchain*)
  - 9.3. Il segreto è nei dati
    - 9.3.1. *Data Driven Companies*
    - 9.3.2. Il valore dei dati
    - 9.3.3. Il cloud cambia tutto
    - 9.3.4. *Data Science*
  - 9.4. La vendita di tecnologia e digitalizzazione nell'impresa
    - 9.4.1. Piattaforme di valore nell'impresa
    - 9.4.2. L'importanza dell'ambiente di digitalizzazione
    - 9.4.3. Metodologia di trasformazione digitale
      - 9.4.3.1. La stella Polare
      - 9.4.3.2. Inizia dal basso e cresci rapidamente
      - 9.4.3.3. La prioritizzazione e il *roadmap*
      - 9.4.3.4. *Business Case*: Senza impatto e rendimento non c'è niente
      - 9.4.3.5. Modalità di attuazione: il concetto di "Torre di Controllo" come garanzia del successo
  - 9.5. Un nuovo modello operativo
    - 9.5.1. L'organizzazione digitale
    - 9.5.2. *Open Innovation, Lean Start Up, Design Thinking e Agile*
    - 9.5.3. Il nuovo processo di creazione di prodotti e servizi digitali nell'organizzazione: (dal *Discovery* al *Value Hacking*)
    - 9.5.4. L'MVP e il processo iterativo di sviluppo
      - 9.5.4.1. Il dipartimento di IT: Funzioni
      - 9.5.4.2. Organizzazione e governance
      - 9.5.4.3. I famosi fornitori
  - 9.6. Implementazione di sistemi informativi
    - 9.6.1. Obiettivo: l'impatto
    - 9.6.2. Mappa degli *Stakeholder*
    - 9.6.3. Tecnologia e prodotti più adeguati
  - 9.7. Forme di esecuzione e organizzazione nell'implementazione
    - 9.7.1. Il processo di implementazione
    - 9.7.2. Organizzazione nell'implementazione
    - 9.7.3. Costi e aspetti chiave da considerare

- 9.8. Le persone e la gestione del cambiamento
  - 9.8.1. Il cambiamento culturale
  - 9.8.2. Il progetto di gestione del cambiamento
  - 9.8.3. La comunicazione come parte essenziale nella gestione del cambiamento efficace
- 9.9. Sviluppo di nuovi modelli di business basati sulla tecnologia
  - 9.9.1. *Framework* di sviluppo di nuovi modelli di business
  - 9.9.2. Strategie di approssimazione
  - 9.9.3. Mezzi di investimento *Corporate Venture Capital*
- 9.10. Aiuti all'azienda per lo sviluppo di progetti IT
  - 9.10.1. Quadro Pluriennale di aiuti della Comunità Europea
  - 9.10.2. *EU Next Generation Funds*

## Modulo 10. Project Management integrale

- 10.1. Il progetto e la sua relazione con la Direzione
  - 10.1.1. Il progetto e la direzione di progetti
    - 10.1.1.1. Il progetto
    - 10.1.1.2. La gestione
    - 10.1.1.3. Il ciclo di vita
    - 10.1.1.4. Ruoli nella gestione di un progetto
    - 10.1.1.5. Benefici di gestione di un progetto
  - 10.1.2. Tipologie di progetti
    - 10.1.2.1. Processi
    - 10.1.2.2. Integrazione e Tecnologia
    - 10.1.2.3. Strategia
  - 10.1.3. L'organizzazione dei progetti
- 10.2. Considerazioni importanti in materia di gestione dei progetti
  - 10.2.1. PMBOK
    - 10.2.1.1. Aspetti rilevanti
    - 10.2.1.2. Principali benefici
  - 10.2.2. *Value Realization Office*
    - 10.2.2.1. Aspetti rilevanti
    - 10.2.2.2. Principali benefici
- 10.2.3. *Waterfall*
  - 10.2.3.1. Aspetti rilevanti
  - 10.2.3.2. Principali progetti a cui è destinata questa metodologia
  - 10.2.3.3. Principali benefici
- 10.2.4. *Agile*
  - 10.2.4.1. Aspetti rilevanti
  - 10.2.4.2. Principali progetti a cui è destinata questa metodologia
  - 10.2.4.3. Principali benefici
- 10.3. La gestione della portata e delle aspettative
  - 10.3.1. Piano di gestione del campo di applicazione
    - 10.3.1.1. La portata
    - 10.3.1.2. Caratteristiche principali
    - 10.3.1.3. Verificare la portata
  - 10.3.2. La gestione delle aspettative
    - 10.3.2.1. Identificare le aspettative del cliente
    - 10.3.2.2. Matrice della portata vs. aspettative
    - 10.3.2.3. Verificare e chiudere la portata finale
  - 10.3.3. Rischi e benefici
- 10.4. La pianificazione del progetto
  - 10.4.1. La pianificazione del progetto
    - 10.4.1.1. Pianificazione di obiettivi, attività e altri passaggi principali
    - 10.4.1.2. Pianificazione dei risultati principali
    - 10.4.1.3. Strumenti per la pianificazione (*Dashboard*)
  - 10.4.2. La pianificazione del team
    - 10.4.2.1. Tecniche e strumenti di stima delle risorse (*Top-down, Bottom up, stima Delphi, stima parametrica, ecc.*)
    - 10.4.2.2. Stima delle risorse: ruoli, responsabilità e costi
    - 10.4.2.3. Piano di continuità del servizio
  - 10.4.3. La pianificazione del tempo
    - 10.4.3.1. Sequenza delle attività
    - 10.4.3.2. Sviluppo della tabella di marcia di lavoro
    - 10.4.3.3. Controllo della tabella di marcia di lavoro

- 10.5. La gestione del team (Risorse Umane)
  - 10.5.1. Piano del team
    - 10.5.1.1. Piano Persone
    - 10.5.1.2. Selezione del team del progetto
    - 10.5.1.3. Sistema di valutazione della performance
  - 10.5.2. Sviluppare il team del progetto
    - 10.5.2.1. Acquisizione del team
    - 10.5.2.2. Assegnazione del team al progetto
  - 10.5.3. Direzione del team del progetto
    - 10.5.3.1. Necessità di coordinare e dirigere il team in maniera efficace
    - 10.5.3.2. Strumenti di gestione del lavoro dei team in maniera collaborativa
    - 10.5.3.3. Gestione dei conflitti
    - 10.5.3.4. Piano di continuità del servizio
    - 10.5.3.5. *Feedback* e valutazione del rendimento del team
- 10.6. La gestione dei costi
  - 10.6.1. Stima dei costi
    - 10.6.1.1. Piano di gestione dei costi
    - 10.6.1.2. Stima dei costi del progetto
    - 10.6.1.3. Tecniche e strumenti di gestione dei costi
  - 10.6.2. Il budget
    - 10.6.2.1. Determinazione del budget
    - 10.6.2.2. Metodologia di selezione dei budget
    - 10.6.2.3. Tecniche e strumenti di definizione del budget
  - 10.6.3. Controllo dei costi
    - 10.6.3.1. Obiettivi del controllo dei costi
    - 10.6.3.2. Misurazione dei costi del progetto
    - 10.6.3.3. Tecniche e strumenti di controllo dei costi
- 10.7. Gestione delle Comunicazioni
  - 10.7.1. Individuazione dei soggetti interessati (*Stakeholder*)
    - 10.7.1.1. Individuazione di soggetti interessati interni ed esterni
    - 10.7.1.2. Individuazione delle aspettative dei soggetti interessati
    - 10.7.1.3. Tecniche e strumenti di identificazione degli interessati
  - 10.7.2. Piano di comunicazione
    - 10.7.2.1. Identificazione dei messaggi principali per ogni tipo di agente
    - 10.7.2.2. Identificazione e definizione dei principali canali di comunicazione
    - 10.7.2.3. Analisi dei requisiti di comunicazione
    - 10.7.2.4. Tipologia di comunicazioni: verbale-scritta / formale-informale
    - 10.7.2.5. Tecniche e strumenti di comunicazione
  - 10.7.3. Controllo delle azione di comunicazione
    - 10.7.3.1. Pianificazione di azioni (tabella di marcia, risorse, scadenze, risultati attesi, ecc.)
    - 10.7.3.2. Strumenti di controllo delle azione di comunicazione
    - 10.7.3.3. Misurazione dei risultati delle azioni di comunicazione
- 10.8. Gestione della qualità
  - 10.8.1. Analisi e controllo qualità (*Quality Analysis - QA*)
    - 10.8.1.1. Gestione della qualità
    - 10.8.1.2. I risultati sperati
    - 10.8.1.3. Gli indicatori (standard) di misurazione della qualità
  - 10.8.2. Azioni di accertamento della qualità
    - 10.8.2.1. Pianificazione delle attività di revisione: report mensili, annuali, ecc.
    - 10.8.2.2. Revisioni della qualità
    - 10.8.2.3. Miglioramento continuo
  - 10.8.3. Controllo della qualità del progetto
    - 10.8.3.1. Strumenti di *Feedback* della qualità dei risultati
    - 10.8.3.2. Gestione della conformità o della mancata conformità dei risultati
    - 10.8.3.3. Il *Peer Review* e i suoi principali benefici
    - 10.8.3.4. Misurazione della qualità dei risultati

- 10.9. Gestione dei rischi
  - 10.9.1. La pianificazione dei rischi
    - 10.9.1.1. Pianificazione di gestione dei rischi
    - 10.9.1.2. Identificazione dei rischi
    - 10.9.1.3. Strumenti di categorizzazione dei rischi
  - 10.9.2. Il monitoraggio del piano di contingenza
    - 10.9.2.1. Analisi quantitativa e qualitativa dei rischi
    - 10.9.2.2. Valutazione delle probabilità e degli impatti
    - 10.9.2.3. Strumenti di monitoraggio
  - 10.9.3. Follow up e controllo dei rischi
    - 10.9.3.1. Registro dei rischi: proprietari, azioni, sintomi, livelli di rischio
    - 10.9.3.2. Pianificazione delle azione di mitigazione
    - 10.9.3.3. Revisioni e Monitoraggio dei rischi
    - 10.9.3.4. Monitoraggio dei risultati e dei piani di azione implementati
    - 10.9.3.5. Rivalutazione del rischio
- 10.10. Chiusura del progetto e Gestione del cambiamento
  - 10.10.1. Gestione del cambiamento
    - 10.10.1.1. La Trasferimento della conoscenza
    - 10.10.1.2. Fasi del trasferimento della conoscenza
    - 10.10.1.3. La pianificazione del trasferimento delle conoscenze: preparazione, materiali. ecc.
  - 10.10.2. Chiusura del progetto
    - 10.10.2.1. Raccolta delle informazioni
    - 10.10.2.2. L'analisi finale e le principali conclusioni
    - 10.10.2.3. La riunione di chiusura
    - 10.10.2.4. L'analisi dei passi successivi
  - 10.10.3. L'impatto del progetto
    - 10.10.3.1. L'importanza della misurazione degli impatti ottenuti
    - 10.10.3.2. L'impatto nell'organizzazione
    - 10.10.3.3. La gestione dell'impatto sul cliente



*Eseguirai valutazioni aziendali accurate e svilupperai raccomandazioni pratiche per ottimizzare le tue prestazioni"*

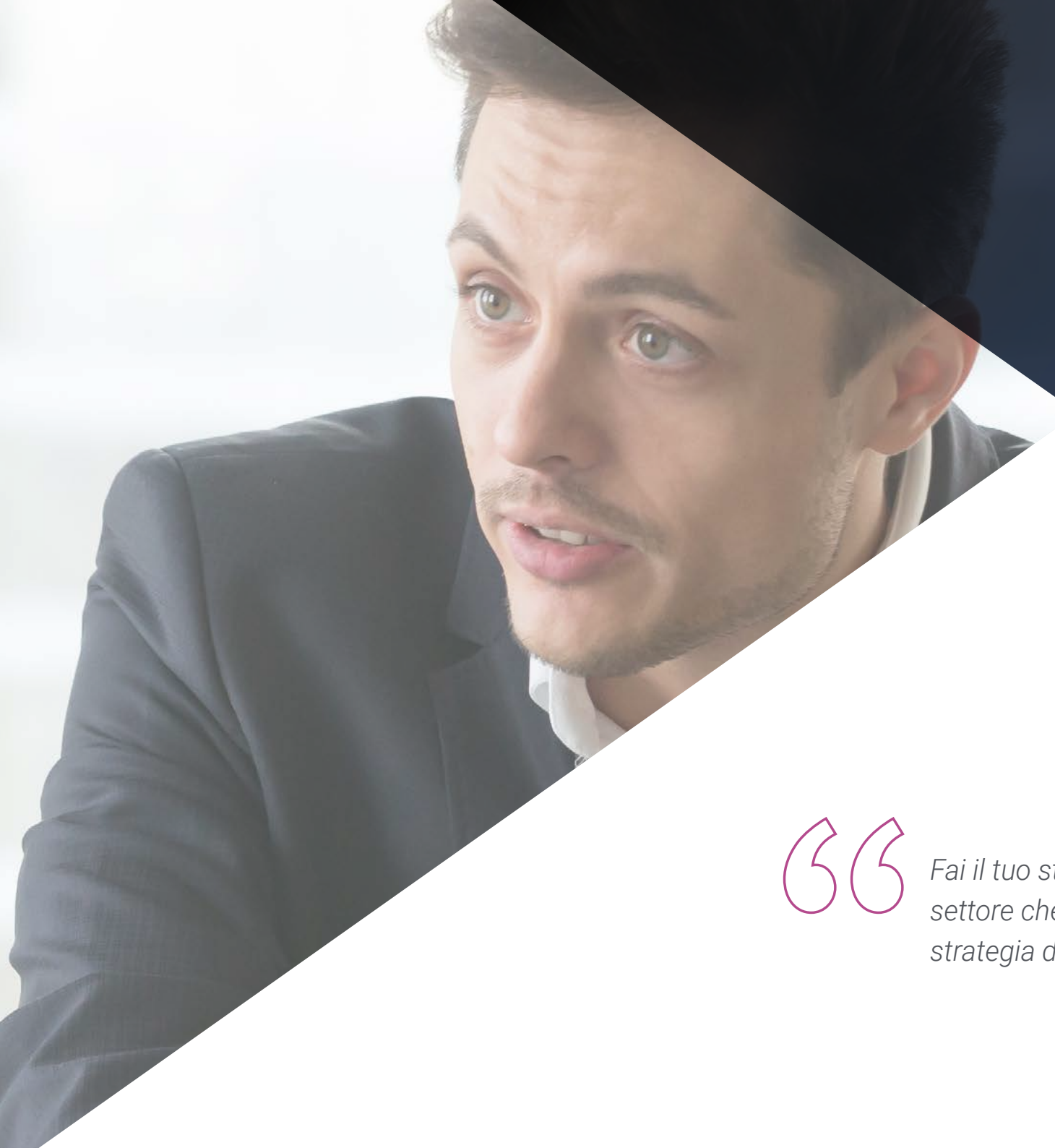


07

# Tirocinio

Una volta superato il periodo teorico online, questo Corso Universitario prevede una fase di Tirocinio in un'istituzione rinomata. In questo modo, gli studenti avranno la supervisione di un tutor specializzato che li assisterà durante l'intero processo e si assicurerà che abbiano un apprendimento altamente efficace.





“

*Fai il tuo stage con professionisti del settore che ti porteranno le ultime strategie dei Sistemi di Informazioni”*

Il periodo di Tirocinio di questo programma in Business Consulting è costituito da un seminario educativo presso un ente riconosciuto, della durata di 3 settimane, dal lunedì al venerdì con giornate di 8 ore consecutive di formazione pratica affiancate da uno specialista strutturato. Questa esperienza consentirà agli studenti di entrare in un ambiente professionale, accanto a un team di professionisti che li aiuterà a potenziare le loro competenze in modo significativo.

Attraverso un approccio eminentemente pratico, le attività che fanno parte di questa proposta accademica sono finalizzate allo sviluppo e al perfezionamento delle competenze necessarie per la fornitura di servizi di Business Consulting. Ciò consentirà agli studenti di incorporare nella loro pratica quotidiana le tecniche più innovative per l'ottimizzazione, la digitalizzazione e la trasformazione dei processi.

Senza dubbio, si tratta di un'opportunità ideale per i laureati di sviluppare professionalmente in strutture di prim'ordine. Inoltre, saranno supportati da un team composto da esperti in Business Consulting. Questi professionisti aiuteranno gli studenti ad utilizzare gli strumenti più avanzati per gestire con successo i cambiamenti organizzativi.

La parte pratica sarà svolta con la partecipazione attiva dello studente svolgendo le attività e le procedure di ogni area di competenza (imparare a imparare e imparare a fare), con l'accompagnamento e la guida di insegnanti e altri compagni di formazione che facilitano il lavoro di squadra e l'integrazione multidisciplinare come competenze trasversali per la pratica di Business Consulting (imparare a essere e imparare a relazionarsi).



Le procedure descritte di seguito saranno la base della parte pratica della formazione, e la loro realizzazione sarà soggetta alla disponibilità propria del centro e al suo volume di lavoro, essendo le attività proposte come segue:

Modulo	Attività Pratica
<b>Tecniche del Marketing e delle Vendite</b>	Condurre ricerche di mercato per identificare potenziali opportunità e tendenze
	Stabilire i segmenti a cui si rivolgerà la Consulenza, in base alle caratteristiche demografiche, psicografiche e comportamentali
	Creare un'identità di marca coerente (tra cui logo, slogan e messaggi chiave)
	Progettare proposte personalizzate che mettano in evidenza i benefici e il valore dei servizi di consulenza
<b>Cultura organizzativa</b>	Ottimizzare processi e flussi di lavoro per migliorare l'efficienza e la produttività
	Implementare strategie di comunicazione per garantire che tutti i dipendenti siano informati e allineati con i cambiamenti nell'ambiente di lavoro
	Implementare sistemi di valutazione delle prestazioni costruttivi, che promuovono la crescita e il miglioramento continuo
	Effettuare indagini periodiche per misurare il clima lavorativo e la soddisfazione della forza lavoro
<b>Gestione Finanziaria</b>	Analizzare i bilanci (bilancio, conto economico, stato dei flussi di cassa) per valutare la salute economica dell'azienda
	Sviluppare budget dettagliati e realistici che allineano le risorse finanziarie con gli obiettivi strategici
	Consigliare la struttura ottimale del capitale per massimizzare il valore per gli azionisti
	Proporre strategie per mitigare i rischi finanziari e di mercato, credito o liquidità
<b>Processi tecnologici e digitali</b>	Valutare l'infrastruttura tecnologica esistente per identificare punti di forza, punti deboli e aree di miglioramento
	Preparare un piano dettagliato che definisca i passi necessari per implementare la strategia digitale
	Pianificare la migrazione di dati e sistemi verso nuove piattaforme tecnologiche, garantendo la continuità aziendale
	Applicare le politiche e i sistemi di protezione dei dati dell'organizzazione



## Assicurazione di responsabilità civile

La preoccupazione principale di questa istituzione è quella di garantire la sicurezza sia dei tirocinanti e degli altri agenti che collaborano ai processi di tirocinio in azienda. All'interno delle misure rivolte a questo fine ultimo, esiste la risposta a qualsiasi incidente che possa verificarsi durante il processo di insegnamento-apprendimento.

Per questo, questa istituzione educativa si impegna a stipulare un'assicurazione di responsabilità civile che copre qualsiasi eventualità che potrebbe sorgere durante lo svolgimento del soggiorno nel centro pratiche.

La polizza di responsabilità civile per i tirocinanti deve garantire una copertura assicurativa completa e deve essere stipulata prima dell'inizio del periodo di tirocinio. In questo modo, il tirocinante non dovrà preoccuparsi in caso di situazioni impreviste e avrà a disposizione una copertura fino al termine del periodo di tirocinio presso il centro.





## Condizioni generali del tirocinio

Le condizioni generali dell'accordo di tirocinio per il programma sono le seguenti:

**1. TUTORAGGIO:** durante il Master Semipresenziale agli studenti verranno assegnati due tutor che li seguiranno durante tutto il percorso, risolvendo eventuali dubbi e domande. Da un lato, lo studente disporrà di un tutor professionale appartenente al centro di inserimento lavorativo che lo guiderà e lo supporterà in ogni momento. Dall'altro lato, allo studente verrà assegnato anche un tutor accademico che avrà il compito di coordinare e aiutare lo studente durante l'intero processo, risolvendo i dubbi e fornendogli tutto ciò di cui potrebbe aver bisogno. In questo modo, il professionista sarà accompagnato in ogni momento e potrà risolvere tutti gli eventuali dubbi, sia di natura pratica che accademica.

**2. DURATA:** il programma del tirocinio avrà una durata di tre settimane consecutive di preparazione pratica, distribuite in giornate di 8 ore lavorative, per cinque giorni alla settimana. I giorni di frequenza e l'orario saranno di competenza del centro, che informerà debitamente e preventivamente il professionista, con un sufficiente anticipo per facilitarne l'organizzazione.

**3. MANCATA PRESENTAZIONE:** in caso di mancata presentazione il giorno di inizio del Master Semipresenziale, lo studente perderà il diritto allo stesso senza possibilità di rimborso o di modifica di date. L'assenza per più di due giorni senza un giustificato motivo/certificato medico comporterà la rinuncia dello studente al tirocinio e, pertanto, la relativa automatica cessazione. In caso di ulteriori problemi durante lo svolgimento del tirocinio, essi dovranno essere debitamente e urgentemente segnalati al tutor accademico.

**4. CERTIFICAZIONE:** lo studente che supererà il Master Semipresenziale riceverà un certificato che attesterà il tirocinio svolto presso il centro in questione.

**5. RAPPORTO DI LAVORO:** il Master Semipresenziale non costituisce alcun tipo di rapporto lavorativo.

**6. STUDI PRECEDENTI:** alcuni centri potranno richiedere un certificato di studi precedenti per la partecipazione al Master Semipresenziale. In tal caso, sarà necessario esibirlo al dipartimento tirocini di TECH affinché venga confermata l'assegnazione del centro prescelto.

**7. NON INCLUDE:** il Master Semipresenziale non includerà nessun elemento non menzionato all'interno delle presenti condizioni. Pertanto, non sono inclusi alloggio, trasporto verso la città in cui si svolge il tirocinio, visti o qualsiasi altro servizio non menzionato.

Tuttavia, gli studenti potranno consultare il proprio tutor accademico per qualsiasi dubbio o raccomandazione in merito. Egli fornirà tutte le informazioni necessarie per semplificare le procedure.

08

# Dove posso svolgere il Tirocinio?

Nella sua filosofia di fornire titoli universitari di eccellenza, TECH ha fatto un grande sforzo per il soggiorno pratico che compone questo Master Semipresenziale può essere realizzato in diverse istituzioni di riferimento intorno alla geografia nazionale. In questo modo, l'istituzione rafforza il suo impegno per la qualità e l'accessibilità dell'istruzione.



“

*Realizzerai il tuo Tirocinio in un'entità prestigiosa, dotata degli strumenti tecnologici più all'avanguardia per sviluppare i tuoi compiti con la massima efficacia"*



## tech 52 | Dove posso svolgere il Tirocinio?



Lo studente può frequentare la parte pratica di questo Master Semipresenziale presso i seguenti centri:



**NeoAttack**

Paese: Spagna      Città: Madrid

Indirizzo: Calle Santa Engracia 151,  
Planta 1, 1, Madrid

NeoAttack è leader di mercato nel settore SEO e delle strategie pubblicitarie

---

**Tirocini correlati:**  
Elaborazione grafica  
- Sviluppo di Software





“

*Approfondisci la teoria più rilevante in questo campo, applicandola successivamente in un ambiente di lavoro reale”*



09

# Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine***.





“

*Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”*



## La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

*Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo”*



*Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.*



*Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.*

## Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.

“

*Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali”*

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione?

Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

## Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

*Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una connessione internet.*

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.







Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

*Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.*

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.

Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



#### Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



#### Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



#### Stage di competenze manageriali

Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



#### Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





### Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.



### Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



### Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.





# 10 Titolo

Il titolo di Master Semipresenziale in Business Consulting garantisce, oltre alla specializzazione più rigorosa e aggiornata, l'accesso ad una qualifica di Master Semipresenziale rilasciata da TECH Università Tecnologica



“

*Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”*



Questo **Master Semipresenziale in Business Consulting** possiede il programma più completo e aggiornato del panorama professionale e accademico.

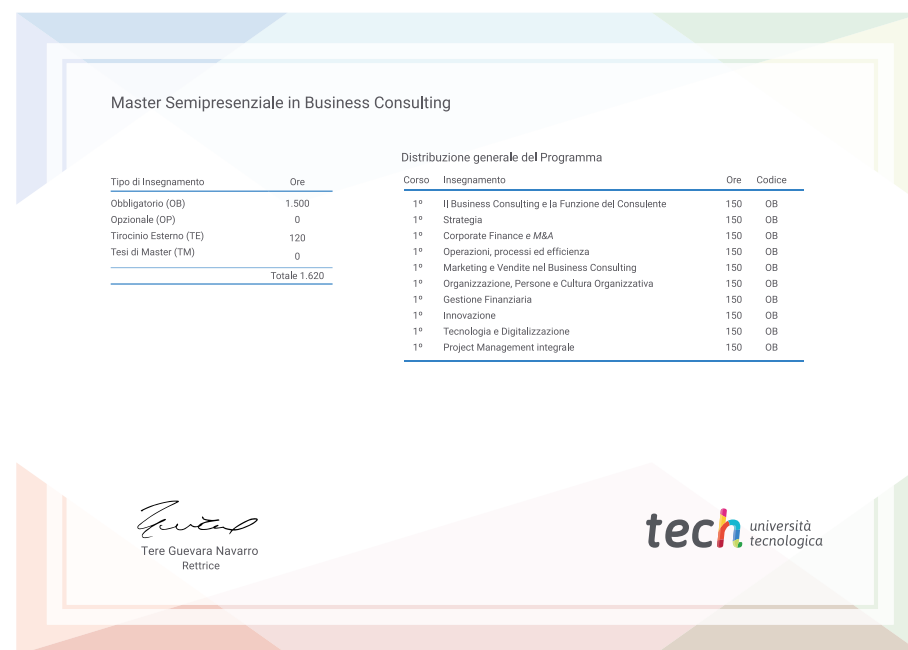
Dopo aver superato le valutazioni, lo studente riceverà mediante lettera certificata, con ricevuta di ritorno, la corrispondente qualifica di **Master Semipresenziale** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**, che accrediterà il superamento delle valutazioni e l'acquisizione delle competenze del programma.

Oltre alla qualifica, sarà possibile ottenere un certificato e un attestato dei contenuti del programma. A tal fine, sarà necessario contattare il proprio consulente accademico, che fornirà tutte le informazioni necessarie.

Titolo: **Master Semipresenziale in Business Consulting**

Modalità: **Semipresenziale (Online + Tirocinio)**

Durata: **12 mesi**



\*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro  
salute fiducia persone  
educazione informazione tutor  
garanzia accreditamento insegnamento  
istituzioni tecnologia apprendimento  
comunità impegno  
attenzione personalizzata innovazione  
conoscenza presente qualità  
formazione online  
sviluppo istituzioni  
classe virtuale lingu

**tech** università  
tecnologica

**Master Semipresenziale**  
Business Consulting

Modalità: Semipresenziale (Online + Tirocinio)

Durata: 12 mesi

Titolo: TECH Università Tecnologica

# Master Semipresenziale Business Consulting

