

# Executive Master Business Consulting

M B C





**tech** università  
tecnologica

## Executive Master Business Consulting

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

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

# Indice

01

Benvenuto

---

*pag. 4*

02

Perché studiare in TECH?

---

*pag. 6*

03

Perché scegliere il nostro programma?

---

*pag. 10*

04

Obiettivi

---

*pag. 14*

05

Competenze

---

*pag. 20*

06

Struttura e contenuti

---

*pag. 24*

07

Metodologia

---

*pag. 40*

08

Profilo dei nostri studenti

---

*pag. 48*

09

Direzione del corso

---

*pag. 52*

10

Impatto sulla tua carriera

---

*pag. 58*

11

Benefici per la tua azienda

---

*pag. 62*

12

Titolo

---

*pag. 66*

# 01 Benvenuto

La globalizzazione e i numerosi progressi tecnologici hanno prodotto un cambiamento nei modelli aziendali tradizionali. Il Business Consulting si basa sull'analisi della situazione di un'azienda, ottenendo un'immagine generale che permetta di assistere ogni area in maniera indipendente e garantire la sua futura evoluzione. Pertanto, è necessario essere dotati di professionisti che siano capaci di realizzare tale analisi e di adattarsi alle nuove tendenze del mercato. Al completamento di questo programma, il professionista riceverà gli strumenti che gli permetteranno di comprendere la realtà aziendale attuale e di specializzarsi nel campo, potendo accedere a nuove possibilità professionali, come le posizioni di direttore di un portafoglio di investimenti o di responsabile per la realizzazione di piani di comunicazione dell'azienda.



Executive Master in Business Consulting.  
TECH Università Tecnologica

“

*Consolida le tue competenze professionali e sviluppa una carriera di successo nel settore del Business Consulting, iscrivendoti a questo programma aggiornato ed elaborato da un personale docente con vasta esperienza in posizioni di consulenza”*

02

# Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande scuola di business 100% online del mondo. Si tratta di una Business School d'élite, con un modello dotato dei più alti standard accademici. Un centro internazionale ad alto rendimento per la formazione intensiva di competenze manageriali.



“

*TECH è l'università all'avanguardia della tecnologia, che agglomera tutte le risorse a sua disposizione con l'obiettivo di aiutare lo studente a raggiungere il successo aziendale”*

## In TECH Università Tecnologica



### Innovazione

L'università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico. Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà allo studente le chiavi per inserirsi in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

*"Caso di Successo Microsoft Europa"* per aver incorporato l'innovativo sistema multi-video interattivo nei nostri programmi.



### Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non è economico. Non è necessario investire eccessivamente per studiare in questa università. Tuttavia, per ottenere un titolo rilasciato da TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti.

**Il 95%**

degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo



### Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

**+100.000**

manager specializzati ogni anno

**+200**

nazionalità differenti



### Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha instaurato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici provenienti dai 7 continenti.

**+500**

Accordi di collaborazione con le migliori aziende



### Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.



### Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con Tech possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da più di 200 nazioni differenti.



TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:



### Analisi

---

In TECH esploriamo il tuo lato critico, la tua capacità di affrontare le incertezze, la tua competenza nel risolvere i problemi e risaltare le tue competenze interpersonali.



### Eccellenza accademica

---

Tech fornisce allo studente la migliore metodologia di apprendimento online. L'università unisce il metodo *Relearning* (una metodologia di apprendimento post-laurea che ha ottenuto un'eccellente valutazione a livello internazionale) al Metodo Casistico. Un difficile equilibrio tra tradizione e avanguardia, visto l'esigente contesto accademico nel quale è inserito.



### Economia di scala

---

TECH è la più grande università online del mondo. Possiede più di 10.000 titoli universitari. Nella nuova economia, **volume + tecnologia = prezzo dirompente**. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia eccessivamente costoso rispetto ad altre università.



### Impara dai migliori del settore

---

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati in una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.



*In TECH avrai accesso ai casi di studio più rigorosi e aggiornati del mondo accademico*

03

# Perché scegliere il nostro programma?

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito dell'alta direzione aziendale.

È una sfida che comporta sforzo e dedizione, ma che apre le porte a un futuro promettente. Lo studente imparerà dai migliori insegnanti e con la metodologia educativa più flessibile e innovativa.



“

*Possediamo il personale docente più prestigioso e il programma più completo del mercato, che ci permette di offrire un percorso educativo di altissimo livello accademico"*

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i quali:

01

### Dare una spinta decisiva alla carriera dello studente

Gli studenti di TECH saranno in grado di prendere le redini del loro futuro e sviluppare il loro pieno potenziale. Grazie a questo programma acquisirai le competenze necessarie per ottenere un cambiamento positivo nella tua carriera e in un breve periodo di tempo.

*Il 70% dei partecipanti a questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.*

02

### Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

*La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.*

03

### Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa aprire le porte ad un panorama professionale di grande rilevanza affinché gli studenti possano ottenere il ruolo di manager di alto livello e acquisiscano un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

*Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.*

04

### Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma, verranno presentate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie che consentono allo studente di lavorare in un contesto in continuo cambiamento.

*Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.*

05

### Accesso a una potente rete di contatti

TECH promuove l'interazione dei suoi studenti per massimizzare le opportunità. Si tratta di studenti che condividono le stesse insicurezze, timori e il desiderio di crescere professionalmente. Questa rete consentirà di condividere partner, clienti o fornitori.

*Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.*

06

### Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, considerando le diverse aree dell'azienda.

*Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.*

07

### Migliorerai le *soft skills* e competenze direttive

TECH aiuta gli studenti ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e a migliorare le loro capacità interpersonali al fine di raggiungere una leadership che fa la differenza.

*Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una svolta alla tua professione.*

08

### Farai parte di una comunità esclusiva

Ti offriamo l'opportunità di far parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle Università più prestigiose del mondo: la comunità TECH Università Tecnologica.

*Ti diamo l'opportunità di specializzarti con un personale docente di rinomato prestigio internazionale.*

# 04

# Obiettivi

Questo Executive Master è stato progettato per aiutare gli esperti di business a specializzarsi nella consulenza, sviluppando nuove competenze professionali per una carriera di successo nel settore. Dopo aver completato il programma, lo studente sarà pronto ad affrontare nuove sfide all'interno di un'azienda o iniziare un progetto indipendente, fornendo servizi alle altre imprese. Così facendo, contribuirai allo sviluppo economico della società.



“

*L'obiettivo di questo Executive Master è quello di mostrare la realtà attuale della consulenza, permettendoti di comprendere questo ambiente e di specializzarti per dirigere un team d'investimento che si impegna per il futuro dell'azienda”*

**TECH rende propri gli obiettivi dei suoi studenti  
Lavoriamo insieme per raggiungerli.**

Il **Executive Master in Business Consulting** ti preparerà a:

01

Distinguere i tipi di servizi forniti nella consulenza aziendale secondo le tendenze, le innovazioni aziendali e tecnologiche e le necessità di cambiamento e adattamento richieste dalle aziende

02

Acquisire una visione completa della realtà delle compagnie di consulenza aziendale, come sono organizzate, come prestano i loro servizi, di quali professionisti hanno bisogno per sviluppare i loro servizi, quali tipi di progetti realizzano e con quali metodologie

03

Comprendere il processo generale di pianificazione strategica e come aggiunge valore alle aziende

04

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

05

Fornire agli studenti le conoscenze essenziali sull'importanza e gli effetti del debito, così come le alternative al finanziamento bancario e le particolarità dei processi di rifinanziamento, che sono così attuali in questi giorni



06

Conoscere gli strumenti di valutazione e i principali fattori di generazione di valore nell'azienda

08

Da un punto di vista più generale a uno più dettagliato, imparare a differenziare la strategia aziendale e come tradurla nella pratica



09

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.

07

Capire quali possibilità si hanno di raccogliere fondi nei mercati dei capitali e le implicazioni delle operazioni di M&A aziendali

10

Comprendere come si sviluppa un processo generale di vendita nella consulenza

11

Identificare i diversi tipi di società in termini di modello organizzativo

12

Capire come è organizzata la gestione finanziaria nelle aziende e quali modelli operativi esistono nelle organizzazioni commerciali





13

Comprendere il concetto di innovazione, molto spesso mal interpretato

14

Analizzare il nuovo ruolo della tecnologia in azienda, le nuove tendenze e la loro applicazione diretta con casi reali specifici

# 05

# Competenze

Questo Executive Master preparerà gli studenti a migliorare le proprie competenze e a diventare consulenti esperti, potenziare le proprie skills per prendere decisioni che beneficino i risultati di una impresa. In questo modo, potranno avanzare nella propria carriera, potendo ambire a posizioni come quella di CFO (*Chief Financial Officer*) o prendere le redini della propria professione e iniziare come CEO (*Chief Executive Officer*) della propria impresa. Tutto ciò, grazie a un programma stimolante e aggiornato, disponibile in modalità online.





“

*Un consulente aziendale è una persona esperta nel suo settore, capace di consigliare e prendere decisioni partendo dal ragionamento e da dati empirici”*

01

Migliorare le abilità di ascolto attivo delle necessità dell'azienda, comprendendo tutte le parti coinvolte nel business

02

Sviluppare la capacità di coinvolgere ai membri chiave dell'organizzazione, senza alterarne le funzioni quotidiane

03

Raggiungere obiettivi reali e realizzare un'analisi dinamica tra l'azienda e i clienti

04

Migliorare le competenze comunicative per esprimere le proprie idee con chiarezza

05

Usare correttamente i canali di investimento (propri e altrui), per includere nuove tecnologie nell'azienda



06

Comprendere le funzioni finanziarie e i modelli operativi che esse presentano

08

Offrire alternative valide per l'impresa e il suo contesto, senza dimenticarsi della qualità innovatrice, utile, pratica e concreta



09

Essere in grado di gestire qualsiasi tipo di progetto di trasformazione tecnologica

07

Usare e ricavare informazioni analitiche che supportino le proprie proposte e ricerche

10

Poter scomporre il lavoro in fasi, attività e compiti per rispettare le scadenze dei clienti

06

# Struttura e contenuti

Il Executive Master in Business Consultancy è un programma completamente online, in cui i professionisti e gli imprenditori che desiderano specializzarsi nel settore non dovranno mettere in pausa le loro attività quotidiane per seguire un percorso accademico. Potranno determinare loro stessi il tempo e il luogo in cui seguire le lezioni. Nel corso di 12 mesi, riceveranno un'esperienza unica e stimolante che servirà come base per il loro successo nel mondo degli affari.



“

*Vuoi compiere un passo avanti nella tua carriera?  
Vuoi diventare un prestigioso CFO? Allora questo  
è il programma che fa per te. Iscriviti ora e accedi  
al piano di studi più completo del mercato”*

## Piano di studi

In molte occasioni le aziende contattano consulenti professionisti per ricevere una serie di informazioni che le aiuti a migliorare le loro strategie di vendita, i loro piani di comunicazione o le loro proiezioni annuali. Ecco perché questa posizione è diventata così richiesta al giorno d'oggi, rendendo un programma come questo Executive Master in Business Consulting di TECH Università Tecnologica un punto di riferimento per tutti coloro che sono interessati a questo campo.

Il contenuto offerto agli studenti da questo Executive Master in Business Consulting è progettato per promuovere le loro capacità manageriali e per prendere decisioni che vanno a beneficio di qualsiasi azienda, adottando un approccio analitico che sostenga qualsiasi piano di sviluppo.

In questo modo, nel corso delle 1.500 ore della specializzazione, lo studente avrà accesso a molteplici casi di studio presentati da esperti del settore. Imparando i fondamenti di base di questo settore, come il tipo di servizi forniti nella consulenza aziendale, tenendo conto delle tendenze e dei campi sociali.

Un programma progettato per il miglioramento professionale degli studenti e che li preparerà a raggiungere l'eccellenza nel campo del business consulting.

Attraverso un contenuto innovativo basato sulle ultime tendenze del mercato, questo percorso è adattato alle esigenze dei professionisti, presentando una modalità completamente online.

Questo Executive Master ha la durata di 12 mesi e si divide in 10 moduli:

<b>Modulo 1</b>	Il Business Consulting e la Funzione del Consulente
<b>Modulo 2</b>	Strategie
<b>Modulo 3</b>	Corporate Finance e M&A
<b>Modulo 4</b>	Operazioni, processi ed efficienza
<b>Modulo 5</b>	Marketing e Vendite nel Business Consulting
<b>Modulo 6</b>	Organizzazione, Persone e Cultura Organizzativa
<b>Modulo 7</b>	Gestione Finanziaria
<b>Modulo 8</b>	Innovazione
<b>Modulo 9</b>	Tecnologia e Digitalizzazione
<b>Modulo 10</b>	Project Management integrale



### **Dove, quando e come si realizza?**

TECH offre la possibilità di realizzare questo Executive Master Business Consulting completamente online. Durante i 12 mesi del percorso di studi, lo studente potrà accedere a tutti i contenuti di questo programma in qualsiasi momento, ciò che gli consentirà di autogestire il suo tempo di studio.

*Un'esperienza educativa  
unica, chiave e decisiva  
per potenziare la tua  
crescita professionale e  
dare una svolta definitiva.*

**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
- 1.10.4. Visione geografica dell'ambito di applicazione: globale

**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 contrattuale 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 della redditività, punti di forza e debolezze 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 priorizzazione
- 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 dei portfolio
- 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, TIR 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. Strategia vs Operazioni
- 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 supply chain**

- 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. L'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* di vendita
- 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 vari Stakeholders**

- 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 chiave 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 di 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 divisione di Risorse Umane
  - 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

<p><b>7.1. La Gestione Finanziaria</b></p> <p>7.1.1. Le funzioni abituali e il ruolo del Direttore Finanziario</p> <p>7.1.2. Struttura Organizzativa della gestione finanziaria</p> <p>7.1.3. Sfide e tendenze della gestione finanziaria</p> <p>7.1.3.1. Retrospettiva della gestione finanziaria</p> <p>7.1.3.2. Verso una gestione finanziaria più agile</p> <p>7.1.3.3. Fattori chiave</p>	<p><b>7.2. Finanze operative</b></p> <p>7.2.1. Finanza vs Contabilità</p> <p>7.2.2. Contabilità finanziaria</p> <p>7.2.2.1. Attività e passività</p> <p>7.2.2.2. Bilancio</p> <p>7.2.2.3. Conto dei risultati</p> <p>7.2.2.4. <i>Cash Flow</i></p> <p>7.2.2.5. Ratio Operativi: ROE, ROA</p> <p>7.2.2.6. Bisogni operativi dei fondi</p> <p>7.2.2.7. Fondi d'esercizio</p> <p>7.2.3. Elementi chiave nell'analisi di bilancio</p> <p>7.2.4. Fattori di analisi del conto dei risultati</p>	<p><b>7.3. Contabilità Analitica</b></p> <p>7.3.1. Tassonomia dei costi</p> <p>7.3.2. Tipologie di imputazione dei costi</p> <p>7.3.2.1. Costi standard</p> <p>7.3.2.2. Modelli analitici</p> <p>7.3.3. Tipi di modelli analitici</p> <p>7.3.3.1. <i>Costo diretto</i></p> <p>7.3.3.2. <i>Full Costing</i></p> <p>7.3.3.3. <i>Activity Based Costing</i></p>	<p><b>7.4. Tesoreria e rischi finanziari</b></p> <p>7.4.1. La funzione della tesoreria</p> <p>7.4.2. Modello organizzativo e di governance della funzione di tesoreria</p> <p>7.4.3. Funzioni</p> <p>7.4.3.1. <i>Working Capital Management</i></p> <p>7.4.3.2. <i>Cash Flow Management</i></p> <p>7.4.3.3. <i>Liquidity Management</i></p> <p>7.4.4. Tendenze</p> <p>7.4.5. Sistemi e applicazioni relazionate alla funzione della tesoreria</p>
<p>7.4.6. Rapporti della tesoreria</p> <p>7.4.6.1. Struttura dei rapporti della tesoreria</p> <p>7.4.6.2. Classificazione dei diversi tipi di costi e pagamenti</p> <p>7.4.6.3. Il budget dei costi e pagamenti</p> <p>7.4.6.4. Ottimizzazione dei surplus della tesoreria</p> <p>7.4.6.5. Conclusioni pratiche della gestione aziendale</p>	<p><b>7.5. Corporate Performance Management (CPM)</b></p> <p>7.5.1. Pianificazione strategica finanziaria</p> <p>7.5.1.1. Processo</p> <p>7.5.1.2. Buone pratiche</p> <p>7.5.1.3. Modelli (struttura, circolante, debiti/capitale, fiscale, ecc.)</p> <p>7.5.2. Budget</p> <p>7.5.2.1. Dimensione del budget</p> <p>7.5.2.2. Tecniche di Budget</p> <p>7.5.2.3. Problemi abituali</p>	<p>7.5.3. Consolidamento</p> <p>7.5.3.1. Tassonomia societaria in consolidamento società matrice</p> <p>7.5.3.2. Soc. Dipendente</p> <p>7.5.3.3. Soc. Multigruppo</p> <p>7.5.3.4. Soc. Associata</p> <p>7.5.3.5. Metodi di consolidamento</p> <p>7.5.3.5.1. Globale</p> <p>7.5.3.5.2. Proporzionale</p> <p>7.5.3.5.3. Metodo del patrimonio netto</p>	<p>7.5.3.6. Fasi del processo</p> <p>7.5.3.6.1. Uniformare</p> <p>7.5.3.6.2. Aggregare</p> <p>7.5.3.6.3. Regolare</p> <p>7.5.3.6.4. Relazioni</p> <p>7.5.4. Problemi abituali</p>
<p><b>7.6. Reporting finanziario</b></p> <p>7.6.1. Il Dato</p> <p>7.6.2. Fonti di informazione</p> <p>7.6.3. Tipi di soluzioni di <i>Reporting</i></p> <p>7.6.4. Metodi di implementazione</p> <p>7.6.5. Benefici previsti</p>	<p><b>7.7. Adattamento della gestione finanziaria alla nuova era digitale</b></p> <p>7.7.1. Tendenze</p> <p>7.7.1.1. Gestione del talento e design organizzativo</p> <p>7.7.1.2. Processi digitali / Automazione</p>	<p>7.7.1.3. Sistema ERP di nuova generazione</p> <p>7.7.1.4. Cloud y SaaS</p> <p>7.7.1.5. Internet of Things</p> <p>7.7.1.6. <i>Blockchain</i></p> <p>7.7.1.7. <i>Big Data &amp; Analytics</i></p> <p>7.7.2. Sfide della gestione finanziaria</p>	<p>7.7.3. Soluzioni</p> <p>7.7.3.1. Strategia, integrazione e trasformazione della funzione</p> <p>7.7.3.2. Efficienza e automazione (RPA/Intelligenza Artificiale)</p> <p>7.7.3.3. <i>Performance Improvement</i></p> <p>7.7.3.4. Gestione della tesoreria</p> <p>7.7.3.5. Governance e controllo interno</p>
<p><b>7.8. Modelli Organizzativi della gestione finanziaria</b></p> <p>7.8.1. Modelli di organizzazione della gestione finanziaria</p> <p>7.8.2. Centralizzazione vs decentralizzazione</p>	<p>7.8.3. Centralizzazione: introduzione ai diversi modelli</p> <p>7.8.3.1. <i>Shared Services Center (SSC)</i></p> <p>7.8.3.2. <i>Multi-Function Shared Services (MFSS)</i></p> <p>7.8.3.3. <i>Global Business Services (GBS)</i></p> <p>7.8.3.4. <i>Integrated Business Services (IBS)</i></p> <p>7.8.3.5. <i>Business Process Outsourcing (BPO)</i></p>	<p><b>7.9. Governance e controllo interno</b></p> <p>7.9.1. La funzione del controllo interno</p> <p>7.9.2. Controllo interno sull'informazione finanziaria</p> <p>7.9.3. Quadro di riferimento</p> <p>7.9.4. Sistemi di controllo interno sull'informazione finanziaria</p> <p>7.9.5. Il lavoro di supervisione e la funzione del Comitato di Supervisione</p>	<p><b>7.10. Consulenza della gestione finanziaria</b></p> <p>7.10.1. Consulenza della gestione finanziaria a seconda dell'area di attuazione</p> <p>7.10.2. Tipologie di progetti</p> <p>7.10.3. Organizzazione di progetti di consulenza finanziaria</p>

**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 soluzioni 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. Open Innovation
  - 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. 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

**8.8. Sviluppi Urbani Sostenibili Innovatori e Intelligenti (Smart Cities)**

- 8.8.1. Promuovere l'innovazione nello sviluppo intelligente e sostenibile
  - 8.8.1.1. L'innovazione come motore dello sviluppo sostenibile
  - 8.8.1.2. Impatti attesi
- 8.8.2. L'innovazione nelle Smart Cities
  - 8.8.2.1. *Smart Cities*
  - 8.8.2.2. La Innovazione nello sviluppo delle città
  - 8.8.2.3. Promozione dell'ecosistema innovatore nelle città
  - 8.8.2.4. La cooperazione Pubblico-Privato

**8.8.3. L'innovazione nelle Regioni Intelligenti**

- 8.8.3.1. L'Innovazione nello sviluppo delle regioni
- 8.8.3.2. Promozione dell'ecosistema innovatore nelle regioni
- 8.8.3.3. L'impatto delle regioni intelligenti

**8.9. Finanziamenti pubblici per l'Innovazione**

- 8.9.1. Finanziare l'innovazione
  - 8.9.1.1. Ragioni del finanziamento
  - 8.9.1.2. Obiettivi dei finanziamenti all'innovazione
  - 8.9.1.3. Benefici dei finanziamenti dell'innovazione
- 8.9.2. Finanziamenti pubblici per l'Innovazione
  - 8.9.2.1. Finanziamenti pubblici
  - 8.9.2.2. Fonti di finanziamento europee
  - 8.9.2.3. 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 né 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 dell'IT
  - 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 *Stakeholders*
- 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. Strategie
- 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 della portata
  - 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 (*Stakeholders*)
  - 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. Ri-valutazione dei rischi

## 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. 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



07

# 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.

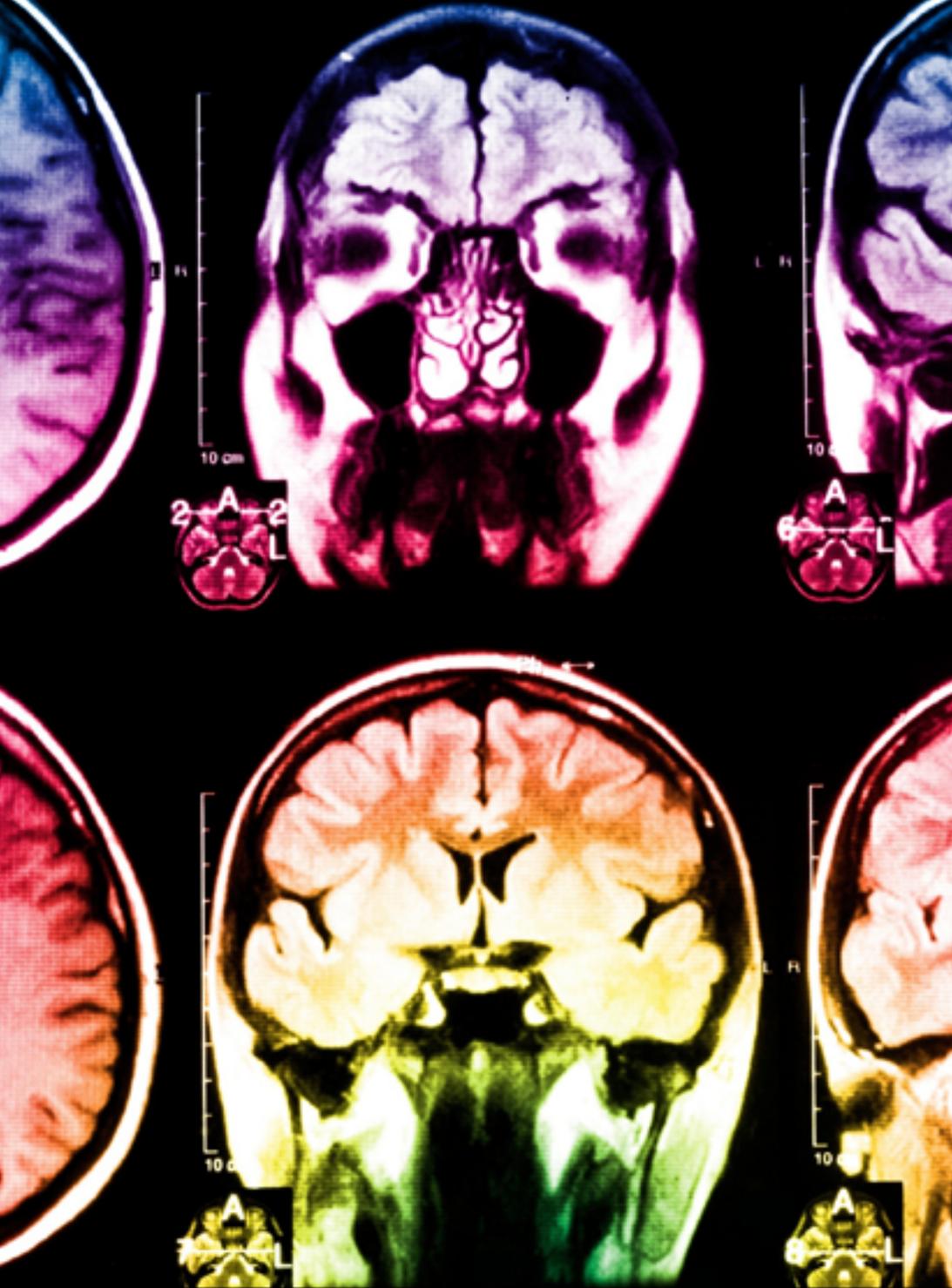
Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

*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.



08

# Profilo dei nostri studenti

Al giorno d'oggi, i professionisti specializzati nel settore aziendale lavorano per qualsiasi tipo di aziende e organizzazioni, con l'obiettivo di migliorare le loro prestazioni, efficienza e redditività. Pertanto, questo programma è rivolto a laureati, ingegneri, architetti, che abbiano già intrapreso una carriera in questo settore e che vogliono approfondire e padroneggiare le ultime novità e tendenze del mercato.





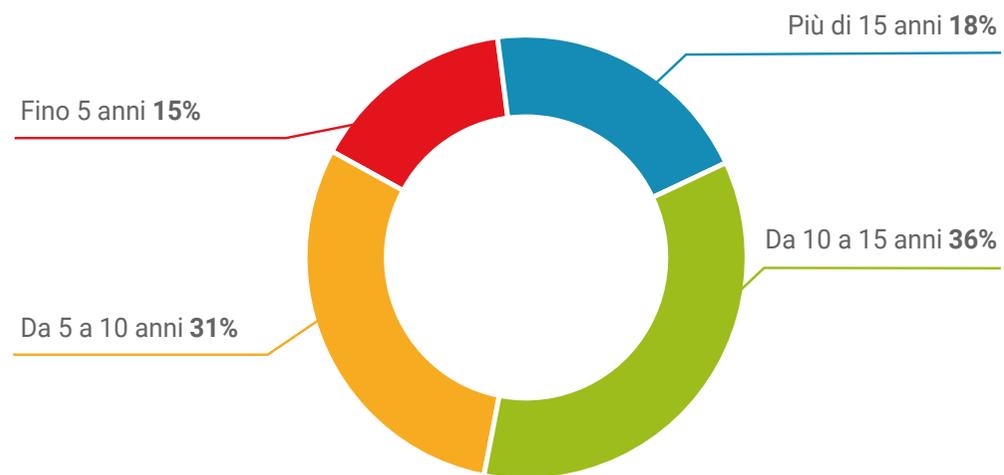
“

*Fatti coraggio e inizia oggi un programma  
che ti porterà al successo nel mondo della  
consulenza aziendale”*

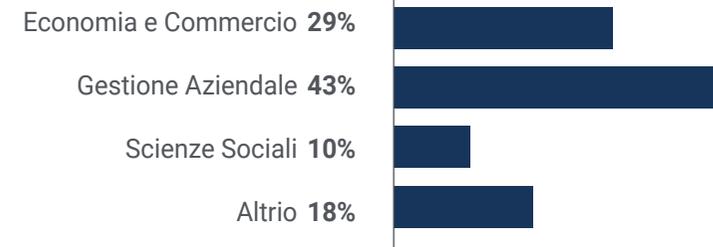
## Età media

Da **35** e **45** anni

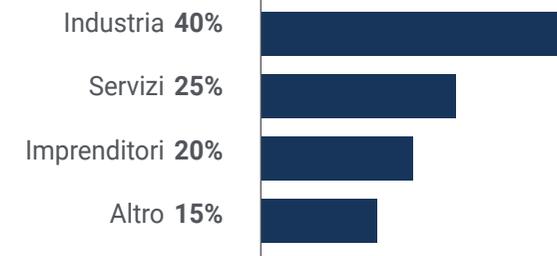
## Anni di esperienza



## Formazione

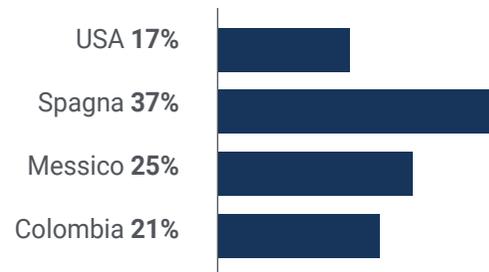


## Profilo accademico



## Distribuzione geografica

---



## María Bastilleros

---

CEO di una compagnia di consulenza

*"Come professionista, è arrivato un momento nella mia carriera in cui era necessario un cambiamento. Portare a termine questo progetto e dedicarmi completamente a ciò che mi appassiona di più: la finanza. Ecco perché, con questo programma, sono riuscita a trovare un nuovo percorso, avviando in modo indipendente la mia azienda per sostenere gli altri e trovare una strategia che permetta loro di crescere"*

09

# Direzione del corso

Questo programma si distingue per la qualità del personale docente che si occupa di ogni lezione. Sono professionisti di alto livello con una vasta esperienza e un solido curriculum nel mondo degli affari. Inoltre, tutti loro sono professionalmente attivi, per cui sono sempre aggiornati sulla realtà aziendale e comprendono la necessità di questo tipo di servizi.



“

*I migliori esperti nel business consulting mettono a tua disposizione la loro esperienza e carriera professionale in un programma dai contenuti didattici e accademici di alto livello”*

## Direttrice ospite internazionale

Premiata dalla Public Relations Society of America per la sua **divulgazione scientifica** attraverso molteplici webinar, Erin Werthman è diventata un prestigioso **Business Administrator** altamente specializzato nel campo del **Marketing** e delle **Comunicazioni**.

Ha quindi svolto il suo lavoro presso enti internazionali di riferimento come il Collegis Education. Tra i suoi principali risultati, spicca l'aver sviluppato **soluzioni tecnologiche complete** e **l'efficienza operativa** che hanno notevolmente ottimizzato le attività operative delle istituzioni. Ad esempio, ha gestito un portafoglio clienti di oltre 15 milioni di dollari, ottenendo allo stesso tempo un margine di profitto lordo del 58%. In questo senso, ha anche generato un'atmosfera di lavoro collaborativo, in cui 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 ciò, ha aiutato le aziende a godere di un'eccellente immagine nella comunità. Allo stesso tempo, prevedendo possibili battute d'arresto derivanti dal suo esercizio, ha garantito che gli enti possano continuare a operare efficacemente anche in condizioni avverse. Ha anche instaurato relazioni proattive e trasparenti con i **media**. 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. Lì condivide la sua conoscenza olistica di materie come la **responsabilità sociale**, le **pubbliche relazioni** o la **pubblicità**. Va notato che la sua performance professionale è stata premiata in diverse occasioni sotto forma di **riconoscimenti**, come dimostra il riconoscimento ottenuto al Rasmussen College per la sua capacità di leadership, l'atteggiamento risolutivo e il miglioramento delle campagne pubblicitarie.



## Dott.ssa Werthman, Erin

---

- Direttrice dei media e partner associata esperta presso Bain & Company, Minnesota, Stati Uniti
- Senior Director Partner presso Collegis Education, Bloomington, Minnesota
- Direttrice della strategia dei media e dello sviluppo del marchio al Rasmussen College, Minneapolis
- Direttrice delle relazioni pubbliche e dello sviluppo della facoltà di medicina dell'Università dell'Illinois
- Laurea in inglese-retorica Scrittura professionale presso l'Università dell'Illinois Urbana-Champaign
- MBA in Business e Marketing presso Benedictine University, Illinois
- Certificazione Bain Sostenibilità in azione di Bain & Company
- Membro del consiglio di amministrazione Riverview Elementary School PTA

“

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

## Direzione



### Dott. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- ◆ Direttore Finanziario e di Controllo della Gestione della divisione di Ingegneria, Infrastrutture, Energia e Navale di SENER
- ◆ Professore di Finanze nel Master di Consulenza e Gestione aziendale dell'Università Politecnica di Madrid (UPM)
- ◆ *Travel & Hospitality Industry Technology Lead in Accenture* per Spagna, Portogallo, Andorra e Israele
- ◆ *Senior Manager in Accenture*, nell'area dell'*Intelligent Finance*
- ◆ *Associate Director* per EY, nell'area *CFO Services - Financial Accounting Advisory Services*
- ◆ *Senior Manager* per KPMG, nell'area di Consulenza Aziendale - Funzione Finanziaria
- ◆ Laurea in Amministrazione e Gestione Aziendale (UCLM)
- ◆ Laurea in Economia (UCLM)
- ◆ *Master in Revenue Management (Cornell University)*
- ◆ *Master in Sales (Sales Business School)*
- ◆ *Certificate programmes* in controllo gestionale, gestione delle finanze e imposte

## Personale docente

### Dott.ssa Silva, Camila

- ♦ TA Partner Iberia di Johnson & Johnson
- ♦ HR Senior Consultant – Ackermann International – Spagna
- ♦ Coaching & Mentoring – Fundação Getúlio Vargas – Brasile
- ♦ Master in Diritto e Filosofia presso l'Università Complutense di Madrid– Spagna
- ♦ Avvocato - Pereira dos Santos Advogados - Brasile
- ♦ Laurea in Giurisprudenze presso la Facoltà di Giurisprudenza di Curitiba - Brasile

### Dott. Aguado - Muñoz Olmedilla, Álvaro

- ♦ Manager della pratica di supply chain e operazioni per ACCENTURE
- ♦ Consulente SAP per l'area di Gestione della Supply Chain per VIEWNEXT (an IBM Subsidiary)
- ♦ Professore collaboratore nel corso di Software di Gestione Aziendale (SAP, Business One) presso la Università Politecnica di Madrid (UPM)
- ♦ Laurea in ingegneria agraria presso la Università Politecnica di Madrid (UPM)
- ♦ Master in Tecnologia e Controllo degli alimenti del Centro di Studi Superiori dell'Industria Farmaceutica (CESIF)

### Dott. Cuesta, José María

- ♦ Autore, Conferenziere, Consulente e Mentore
- ♦ Direttore della Fondazione Mereze
- ♦ Imprenditore del settore alberghiero
- ♦ Membro del comitato di esperti del Programma Ports 4.0 (Ports of Spain Tradetech Fun)
- ♦ Co-fondatore di Wtransnet, 1ª piattaforma online di Logistica e Trasporti
- ♦ Laureato in Direzione e Amministrazione di Imprese presso la EADA di Barcellona

### Dott. Añon, Pablo

- ♦ Senior Manager, Debt & Restructuring per BDO
- ♦ Senior Manager dell'area Funzione Finanziaria di PwC Spagna
- ♦ Direttore Finanziario (CFO) e di Investimenti per il Gruppo Investimenti Dadelos
- ♦ Consulente nell'area di Financial Accounting Advisory Services presso EY Spagna
- ♦ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale presso l'Università Politecnica di Valencia (UPV)
- ♦ *Executive MBA* presso la *IE Business School*
- ♦ Master in Consulenza Finanziaria e Assicurazioni presso l'Università Politecnica di Valencia (UPV)
- ♦ Corsi e programmi post-laurea in valutazione aziendale, modellazione finanziaria, *Corporate Finance*, M&A e *Private Equity* presso varie Business School

### Dott. de Sopeña Fernández, Ignacio

- ♦ Global Director di Business Consulting presso VASS, specializzato nel miglioramento del rendimento e nella trasformazione delle organizzazioni attraverso la strategia, i processi e la tecnologia
- ♦ Global Director Head of Business Consulting per VASS
- ♦ Direttore e Professore dei moduli di Finanza nel Master di Consulenza e Gestione aziendale dell'Università Politecnica di Madrid (UPM)
- ♦ Professore nel Master di Business Consulting nel Modulo di Operazioni, Processi ed Efficienza di TECH Spagna
- ♦ Socio (partner) di Consulenza nell'area di CFO Services - Financial Accounting Advisory Services (FASS) per EY
- ♦ Direttore di Consulting per KPMG e Grant Thornton
- ♦ Laureato in Scienze Economiche e Aziendali presso CUNEF (Complutense di Madrid)
- ♦ PDD presso la IESE Business School

**Dott. Carabaño, Mario**

- ♦ Socio Responsabile del Settore Pubblico e della Trasformazione Digitale di Grant Thornton
- ♦ Esperto specializzato nelle aree di innovazione, trasformazione digitale, finanziamenti pubblici per la ricerca, sviluppo e innovazione, industria 4.0, innovazione strategica e cultura innovatrice
- ♦ Socio di Mentis a la Carta, Spagna
- ♦ Co-autore di "El Secreto de la Innovación" e conferenziere internazionale sui temi di trasformazione digitale (settore pubblico e privato), innovazione e finanziamenti pubblici

**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 di progetti strategici aziendali di Prosegur, per la divisione di Vigilanza
- ♦ Ingegnere Superiore in Informatica presso l'Università Nebrija
- ♦ Master in Consulenza e Implementazione di Sistemi Informativi presso Deusto

**Dott. Gallego Cañas, Alberto**

- ♦ *Senior Manager* – Funzione Finanziaria presso PwC
- ♦ *Senior Finance Manager* – Gruppo Editoriale SM
- ♦ Laureato in Economia presso l'Università Complutense di Madrid
- ♦ MBA della ESCP Business School di Londra
- ♦ Programma avanzato di *Corporate Finance* presso lo IEB (Instituto de Estudios Bursátiles) di Madrid





**Dott. Carreño Ocaña, Rubén**

- ◆ *Director & Head of Corporate & Human Strategy* per CBRE
- ◆ *Head of EMEA Portfolio & Location Network* per CBRE
- ◆ *Chief Transformation Officer* per KPMG
- ◆ *Senior Manager Risk Consulting* per KPMG
- ◆ *Senior Manger Strategy & Operations* per KPMG
- ◆ *Manager per le Infrastrutture, Trasporti, Governo e Salute di Accenture* per EMEA
- ◆ *Ingegnere Industriale (UC3M)*

**Dott. Lara Oria, Enrique**

- ◆ *Direttore di Axis Corporate* di Trasformazione, 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*

**Dott. Hernando, Javier**

- ◆ *Socio Funzione finanziaria e responsabile di Corporate Treasury* per PwC
- ◆ *Revisore finanziario* per EY Madrid e Dublino
- ◆ *Professore Aggiunto alla IE University*
- ◆ *Coautore del libro "El cubo del Líder"*

# 10

# Impatto sulla tua carriera

Tutte le aziende devono adattarsi ai cambiamenti imposti da società, governi, tecnologie, ecc. Ogni giorno è una sfida, per cui è necessario avere dei professionisti che conoscano e identifichino qualsiasi contesto il più presto possibile, potendone dunque trarre vantaggio per migliorare sensibilmente i risultati di qualsiasi azienda.



“

*Non è il momento di esitare. In TECH troverai il piano di contenuti di cui hai bisogno per stimolare la tua carriera”*

## Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta

Il Executive Master in Business Consulting di TECH è un programma intensivo che prepara gli studenti ad affrontare sfide e decisioni nell'ambito aziendale e imprenditoriale. Il suo obiettivo principale è di promuovere la tua crescita personale e professionale. Aiutarti a raggiungere il successo.

*Non c'è momento migliore di questo per un cambiamento, le imprese saranno interessate ai tuoi servizi non appena terminerai questo master.*

*Se desideri un cambiamento positivo nella tua professione, il Executive Master in Business Consulting ti aiuterà a realizzarlo.*

### Momento del cambiamento



### Tipo di cambiamento



## Miglioramento salariale

---

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore al **25,89%**



11

# Benefici per la tua azienda

Questo Executive Master in Business Consulting aiuterà a migliorare la carriera professionale di tutti gli studenti che desiderano diventare professionisti autonomi in questo settore. Per farlo, otterranno le conoscenze più aggiornate nel settore, trasmesse da esperti di grande prestigio. Grazie a ciò, saranno in grado di distinguersi a livello internazionale e portare al successo qualsiasi azienda che si unisce al loro portafoglio di clienti.



“

*In questa nuova era, troverai ottime opportunità per crescere e specializzarti come esperto di business consulting”*

Sviluppare e mantenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine.

01

### **Crescita del talento e del capitale intellettuale**

Il professionista porterà all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono portare cambiamenti significativi nell'organizzazione.

---

02

### **Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli**

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il professionista e apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda.

03

### **Creare agenti di cambiamento**

Sarai in grado di prendere decisioni in tempi di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.

---

04

### **Incremento delle possibilità di espansione internazionale**

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà a contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.



05

### **Sviluppo di progetti propri**

Il professionista può lavorare su un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti nell'ambito di R&S o del Business Development della sua azienda

---

06

### **Aumento della competitività**

Questo Executive Master fornirà ai rispettivi professionisti le competenze per affrontare nuove sfide e portare avanti l'organizzazione.

# 12 Titolo

Il Executive Master in Business Consulting ti garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, l'accesso a una qualifica di Executive Master rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

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

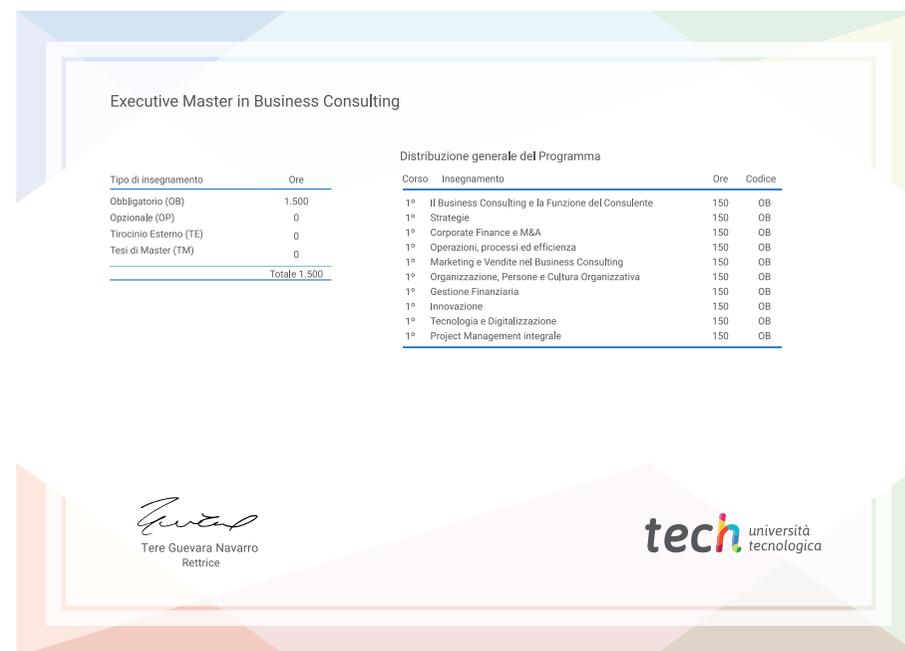
Questo **Executive Master in Business Consulting** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata\* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Executive Master** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Executive Master, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Executive Master in Business Consulting**

N.° Ore Ufficiali: **1.500**



\*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.



## Executive Master Business Consulting

- » Modalità: **online**
- » Durata: **12 mesi**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

# Executive Master Business Consulting

