

Esperto Universitario

Business Consulting and Strategy

E B C S



tech università
tecnologica



tech università
tecnologica

Esperto Universitario Business Consulting and Strategy

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techtitute.com/it/business-school/specializzazione/specializzazione-business-consulting-strategy

01 Benvenuto

Nelle grandi aziende c'è una posizione che è estremamente importante per la crescita dell'azienda: il consulente aziendale. Questa figura ha il compito di individuare e implementare i miglioramenti per ottimizzare in qualche modo i risultati aziendali. Pertanto, è necessario che sia una persona metodica, diligente e organizzata, in modo che questo lungo e complesso processo sia compreso e applicato da tutti gli agenti coinvolti. Perciò, questo programma aiuterà lo studente a padroneggiare gli aspetti chiave del settore, comprendendo gli elementi di una struttura e metodologia di analisi di un settore industriale, e il modello di marketing e vendita di un'azienda.



Esperto Universitario in Business Consulting and Strategy.
TECH Università Tecnologica



“

Diventa un leader capace di avviare una propria impresa o fornire i suoi servizi di consulenza a livello internazionale”

02

Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande Business School 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 internazionale 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 offre agli studenti la migliore metodologia di apprendimento online. L'università combina il metodo *Relearning* (la metodologia di apprendimento post-laurea più riconosciuta a livello internazionale) con i "casi di studio" della Harvard Business School. Tradizione e avanguardia in un difficile equilibrio e nel contesto del più esigente itinerario educativo.



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.



Grazie a TECH potrai disporre dei casi di studio proposti dalla Harvard Business School

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 Esperto Universitario è stato progettato per aiutare gli esperti di business a specializzarsi nella consulenza, migliorando le loro competenze e capacità per elaborare un piano che si traduce in un successo per l'azienda e il suo capitale umano. Così, alla fine del programma, lo studente capirà le fonti di valore della strategia aziendale e la crescita inorganica per la business strategy.



“

*Con questo Esperto Universitario, sarai
in grado di fare un passo avanti nella
costruzione di un profilo professionale solido”*

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

L'Esperto Universitario in Business Consulting and Strategy prepara lo studente a:

01

Imparare 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

04

Comprendere e acquisire le conoscenze per l'esecuzione di ognuna delle fasi del processo di pianificazione strategica

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 di pianificazione strategica



05

Interiorizzare l'importanza dell'implementazione e il ruolo che i vertici aziendali e il resto dell'impresa hanno nella strategia

06

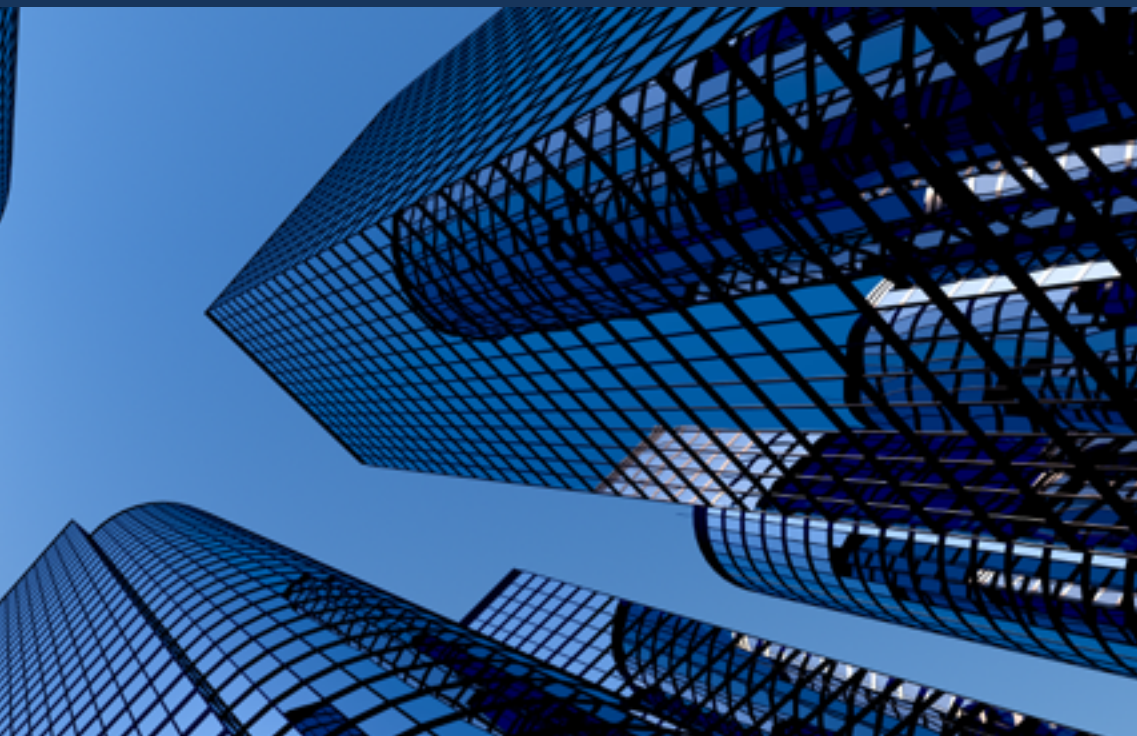
Condividere due casi specifici della strategia, quali l'espansione internazionale e la crescita inorganica

07

Comprendere come si sviluppa un processo generale di vendita nella consulenza

08

Acquisire una visione propria su tutti gli aspetti da considerare in tale processo di vendita



05

Struttura e contenuti

L'esperto Universitario in Business Consulting and Strategy è stato sviluppato seguendo una metodologia all'avanguardia. Presenta una serie di contenuti didattici che sono stati progettati da esperti del settore, in modo che lo studente possa comprendere accuratamente i molteplici approcci del programma.



“

Iscriviti subito a questo Esperto Universitario e sarai capace di comprendere il processo di pianificazione aziendale da zero”

Piano di studi

In questo Esperto Universitario in Business Consulting and Strategy, gli studenti troveranno un programma di riferimento internazionale, che permetterà loro di accedere a un insieme di conoscenze disponibile online.

I contenuti sono progettati per promuovere le capacità manageriali degli studenti, permettendo loro di sviluppare e implementare un piano strategico che li aiuterà a promuovere gli obiettivi di qualsiasi azienda che richiede i loro servizi. Oppure, d'altra parte, per diventare un *Business Consultant* indipendente.

In questo modo, nel corso delle 450 ore della specializzazione, lo studente avrà accesso a molteplici casi di studio presentati da esperti del settore. Allo stesso modo, disporrà di molteplici esempi pratici e casi reali che lo aiuteranno a fissare le informazioni.

Il programma di questo Esperto Universitario affronta in profondità la realtà attuale del settore, i servizi che sono richiesti e i diversi tipi di società di consulenza che esistono. Così, lo studente laureato avrà conoscenze preziose per fare un passo avanti nel settore e ricoprire il ruolo di consulente, CFO o CEO di un'azienda.

In definitiva, questo programma sarà un eccellente strumento per diventare un consulente riconosciuto a livello internazionale. Grazie a un contenuto innovativo e basato sulle ultime tendenze del mercato, questo programma è adattato alle esigenze dei professionisti e si svolge in una modalità completamente online.

Questo Esperto Universitario ha la durata di 6 mesi e si divide in 3 moduli:

Modulo 1	Il Business Consulting e la Funzione del Consulente
Modulo 2	Strategy
Modulo 3	Marketing e Vendite nel Business Consulting



Dove, quando e come si realizza?

TECH offre la possibilità di svolgere questo Esperto Universitario completamente online. Durante i 6 mesi della specializzazione, lo studente potrà accedere a tutti i contenuti di questo programma in qualsiasi momento, il che gli consente di autogestire il suo tempo di studio.

Mette in relazione la pubblicità e le relazioni pubbliche in modo coerente con altre scienze sociali e umane.

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: locale, regionale, globale

Modulo 2. Strategie

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 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 corporativa vs Strategia competitiva
 - 2.10.1.1. Principali fonti di valore di una strategia corporativa
 - 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 portfolio

2.10.3. Valutazione del successo o del fallimento dei modelli di crescita

Modulo 3. Marketing e Vendite nel Business Consulting

3.1. La funzione del Marketing e delle Vendite nel Business Consulting

- 3.1.1. Marketing e posizionamento
- 3.1.2. Relazione tra Marketing e vendite
- 3.1.3. La vendita nel Business Consulting

3.2. Convertire un'idea in una proposta per il mercato

- 3.2.1. Il processo
- 3.2.2. L'offerta
- 3.2.3. Validazione e viabilità
- 3.2.4. Dimensioni del mercato: TAM, SAM, SOM
- 3.2.5. Il cliente target
- 3.2.6. Caso di mercato

3.3. Strutturando il processo di vendita

- 3.3.1. La struttura generale nel processo di vendita
- 3.3.2. Il Funnel di vendita
- 3.3.3. Fasi e passaggi di ogni parte del processo

3.4. Il processo di origination

- 3.4.1. Fonti di origination
- 3.4.2. L'opportunità
- 3.4.3. Step successivi

3.5. Qualificare le opportunità

- 3.5.1. Il business del tuo cliente
- 3.5.2. Qualificare le opportunità: processo e criteri
- 3.5.3. L'importanza di generare valore aggiunto

3.6. Interazione con i vari Stakeholders

- 3.6.1. L'acquirente e il resto dei partecipanti
- 3.6.2. Interazione tra loro: strategie
- 3.6.3. Profili di interazione umani: l'importanza di regolare il messaggio all'audience

3.7. Componenti chiavi di una proposta

- 3.7.1. Struttura e contenuto minimo
- 3.7.2. Sommario esecutivo
- 3.7.3. Gestione dei risultati e dei rischi

3.8. L'importanza di generare valore aggiunto ad una proposta di mercato

- 3.8.1. Come parlare di valore?
- 3.8.2. Differenza tra prezzo e valore
- 3.8.3. Modelli di prezzo distinti: implicazioni e rischi

3.9. Processo di negoziazione e chiusura

- 3.9.1. Passi tipici di una negoziazione
- 3.9.2. L'importanza di generare alternative
- 3.9.3. Gestione dei rischi e gestione contrattuale

3.10. Leadership del processo di vendita

- 3.10.1. Durata e gestione del processo di vendita
- 3.10.2. Tecnologia nel processo di vendita
- 3.10.3. Monitoraggio del processo
- 3.10.4. L'importanza del Feedback



Accetti la sfida? Partecipa a un programma che ti aiuterà a uscire dalla tua zona di comfort e a portare la tua carriera al livello successivo"



06

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.



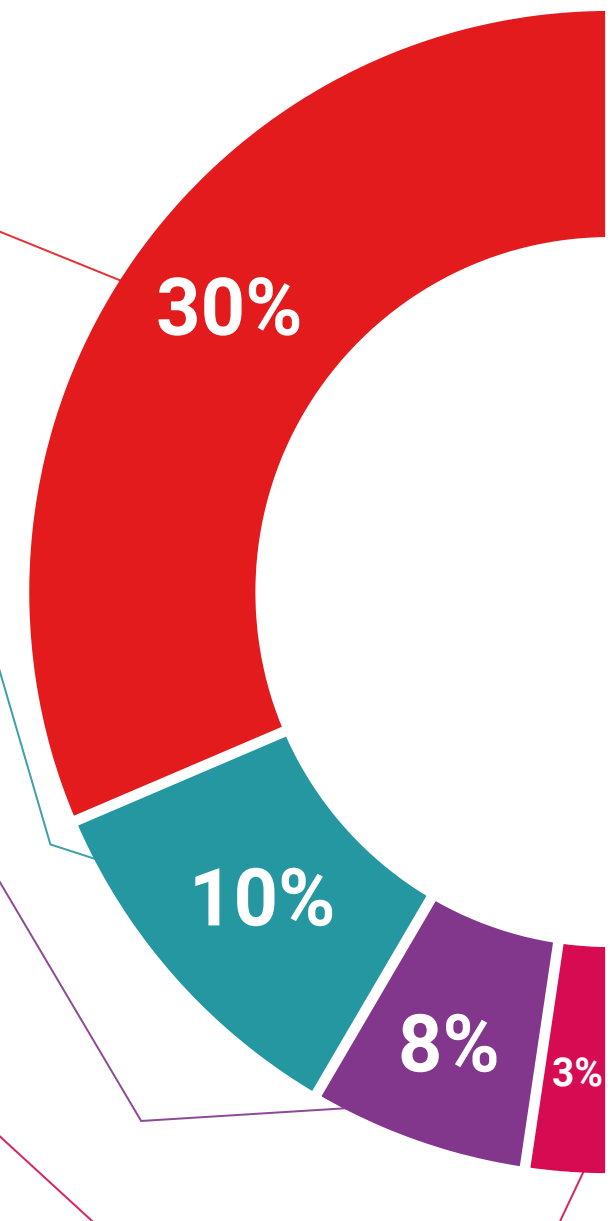
Stage di competenze manageriali

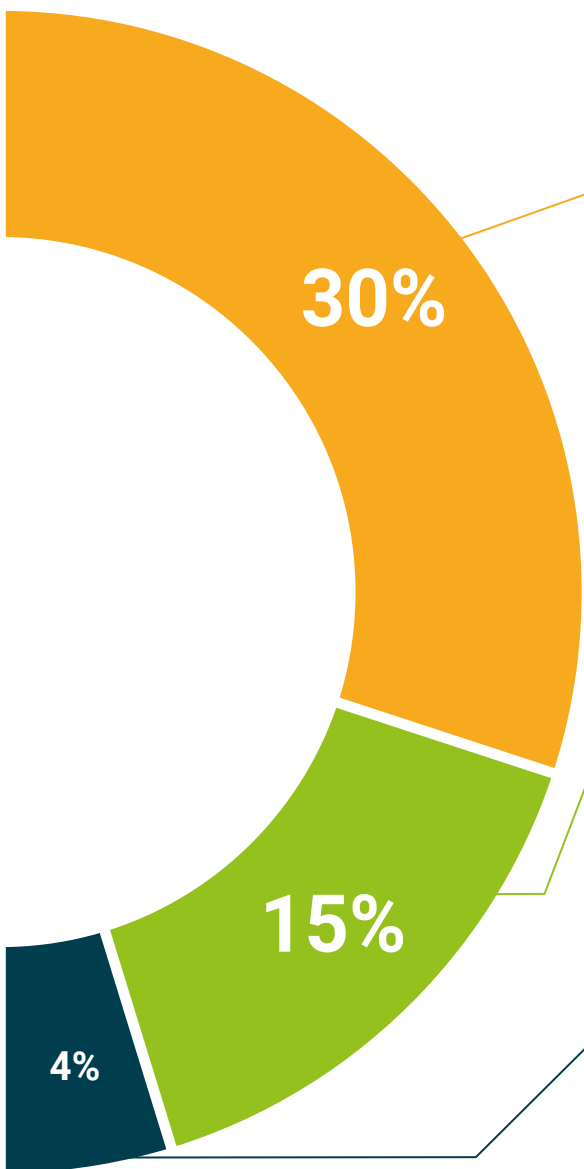
Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



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.



07

Profilo dei nostri studenti

Lavorare in una società di consulenza o possederla è una sfida eccitante che i professionisti del settore affrontano costantemente. Quindi, è necessario che gli studenti di questa professione siano persone competenti, autonome, intraprendenti e con un forte desiderio di auto-miglioramento. Gli studenti vengono da tutto il mondo e da carriere relative a questo settore.





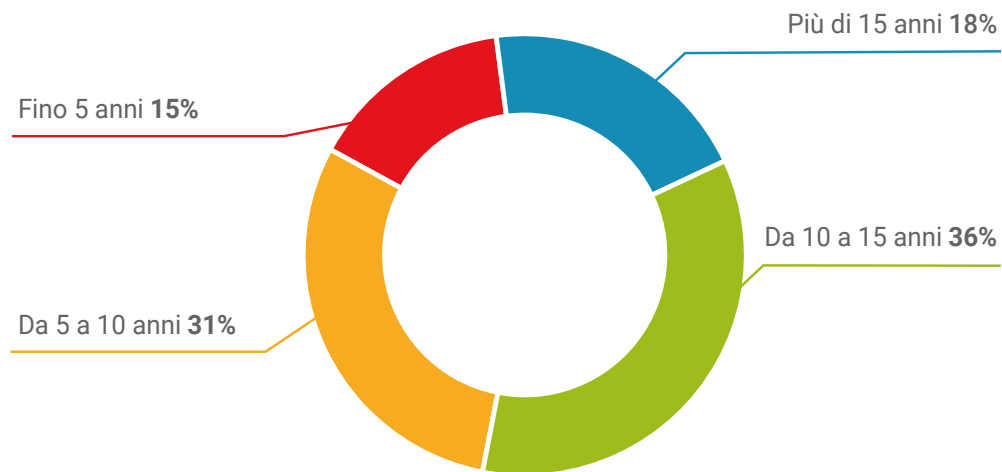
“

Questo è il tuo momento per distinguerti in un settore di grande proiezione internazionale”

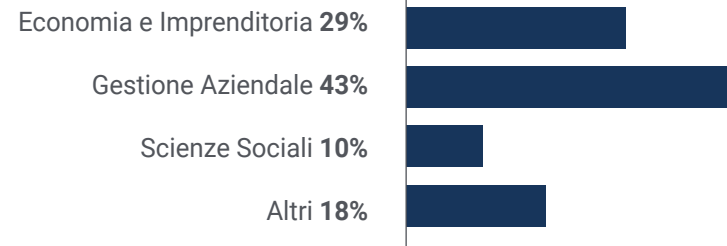
Età media

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

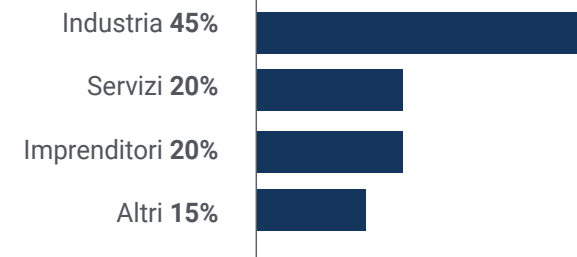
Anni di esperienza



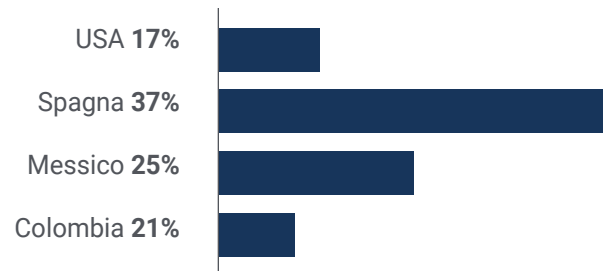
Educazione



Profilo accademico



Distribuzione geografica



Camila Robles

Consulente aziendale nel dipartimento fiscale di un'azienda

"Questo programma mi ha permesso di fare carriera nel mio settore, rendendomi una professionista migliore. Ora sono responsabile dell'esecuzione dei controlli fiscali e anche dei progetti presentati da tutti i dipartimenti del mio settore. Questo mi motiva a continuare in questa linea professionale e a intraprenderne di nuovi"

08

Direzione del corso

Per impartire i contenuti di questo programma, contiamo con un personale docente di alto livello e prestigio sul piano internazionale. Sono esperti all'avanguardia nel settore, conoscono le sue esigenze e i punti di forza, il che li prepara ad accompagnare gli studenti in questo nuovo percorso professionale.



“

*Un team poliedrico incaricato di redigere
il contenuto di questo programma.
Aiutandoti a fare il passo avanti necessario
per iniziare la tua attività di consulenza”*

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



Professori

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

09

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.



“

*Grazie a questo programma
imparerai a realizzare un'Analisi
del portfolio di prodotti e servizi”*

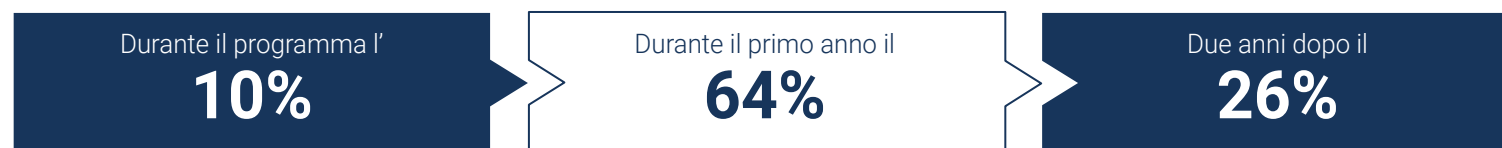
Se desideri un cambiamento positivo nella tua professione, l'Esperto Universitario in Business Consulting and Strategy ti aiuterà a realizzarlo.

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

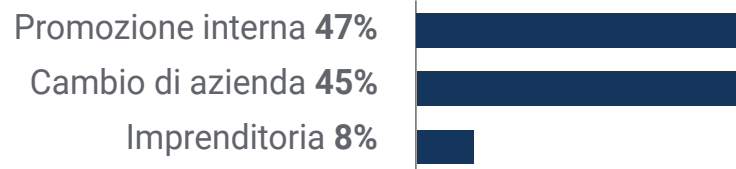
L'Esperto Universitario in Business Consulting and Strategy di TECH è un programma intensivo che prepara gli studenti ad affrontare sfide e decisioni nell'ambito aziendale e imprenditoriale. Il suo obiettivo principale è di promuovere la tua crescita personale e professionale. Aiutarti a raggiungere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

Non c'è momento migliore di questo per un cambiamento. Aziende di tutto il mondo richiederanno il tuo supporto per realizzare un'analisi delle forze e debolezze aziendali.

Momento del cambiamento



Tipo di cambiamento



Miglioramento salariale

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



10

Benefici per la tua azienda

Questo Esperto Universitario in Business Consulting and Strategy migliorerà la carriera professionale di tutti gli studenti che desiderano diventare professionisti autonomi in questo settore. Per farlo, otterranno le conoscenze più aggiornate nel settore, insegnate 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.





“

*Un programma stimolante per
guidarvi nella giusta direzione: avviare
un'attività nel mondo del business"*

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 Esperto Universitario fornirà ai professionisti le competenze necessarie ad affrontare nuove sfide e far crescere la propria azienda.



11 Titolo

Il Esperto Universitario in Business Consulting and Strategy garantisce, oltre alla formazione più rigorosa e aggiornata, l'accesso al Esperto Universitario rilasciato dalla TECH Università Tecnologica.



“

*Supera con successo questo programma
e ricevi il tuo titolo universitario senza
spostamenti o fastidiose formalità”*

Questo **Esperto Universitario in Business Consulting and Strategy** possiede il programma più completo e aggiornato presente sul mercato.

Dopo aver superato le valutazioni, lo studente riceverà, mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, il suo corrispondente titolo **Esperto Universitario** rilasciato da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** indica la qualifica ottenuta nel Esperto Universitario e soddisfa i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Esperto Universitario in Business Consulting and Strategy**

N.º Ore Ufficiali: **450 O.**



*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.



Esperto Universitario Business Consulting and Strategy

- » Modalità: **online**
- » Durata: **6 mesi**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

Esperto Universitario

Business Consulting and Strategy