



Umbria
Business
School

CATALOGO FORMATIVO

UMBRIA BUSINESS SCHOOL

2021

VISITA IL NOSTRO SITO
www.sfcu.it



INDICE

Digital Go-to-Market: portare sul mercato
nuovi servizi in modo efficace ed economico

in collaborazione con **GELLIFY**

Pag. 1

I motivi e le metodologie di determinazione
del valore aziendale

in collaborazione con **SANTUCCI&PARTNERS**

Pag. 2

La trasformazione creativa dei conflitti

in collaborazione con **RONDINE ACADEMY**

Pag. 3

La gestione della comunicazione professionale

in collaborazione con **ANDREA SALES**

Pag. 4

Ingegnere di manutenzione

in collaborazione con **FESTO ACADEMY**

Pag. 5 e 6

Product Development Excellence

in collaborazione con **FESTO ACADEMY**

Pag. 7 e 8



Digital Go-to-Market: portare sul mercato nuovi servizi in modo efficace ed economico

Panoramica del corso

il corso mostra le principali metodologie per costruire una strategia di go-to-market basato su strumenti digitali, in linea con i più innovativi esempi del mondo delle startup tecnologiche.

Obiettivi

Costruire le competenze strategiche e di marketing operativo per lanciare prodotti e/o servizi sui mercati digitali in modo efficace ed economico.

Contenuto

- Definizione e modello di go-to market
- Customer insights, conoscere i clienti quando le ricerche di mercato non sono sufficienti
- Personas, formalizzare i possibili utenti
- Team-work: comprensione dei clienti
- La proposizione di valore, comprendere come aiutare gli utenti a indirizzare le proprie esigenze
- Team-work: costruire la proposizione di valore
- Customer journey: come uno sconosciuto diventa cliente
- Team-work: costruire un customer journey
- La gestione dei canali: dai social media al marketing automation alla pubblicità online
- Team-work: costruire una strategia di canale
- Zero-based marketing: mixare canali e attività partendo da zero
- Team-work: costruire un piano di zero-based marketing
- Growth hacking: come progettare una crescita esponenziale
- Team-work: costruire un piano di growth hacking

Destinatari

Marketing & sales manager, Marketing operator, Digital manager, Product manager, Imprenditori e Professionisti

Docente

Davide Zane

Director of Interactive Capability, GELLIFY.

GELLIFY è una piattaforma di innovazione che connette start-up B2B ad alto contenuto tecnologico con aziende tradizionali per innovare processi, prodotti e modelli di business attraverso investimenti e grazie alle competenze di esperti di prodotti software enterprise e SaaS.

Durata

16 ore

Data e Orario

25, 28 ottobre,
3 e 9 novembre 2021

14.30-18.30

E-learning

Quote di iscrizione

Aziende associate
Confindustria Umbria
€ 320,00 (IVA esclusa)

Aziende non associate
Confindustria Umbria
€ 400,00 (IVA esclusa)

Maggiori informazioni

Telefono: 075.582741
formazione@sfcu.it
www.sfcu.it



I motivi e le metodologie di determinazione del valore aziendale

Panoramica del corso

Vi sono molteplici contesti nei quali è necessario pervenire alla determinazione del valore aziendale: la misurazione delle performance aziendali, la parametrizzazione di sistemi di incentivazione manageriale, la vendita o l'acquisto di un'azienda, la realizzazione di operazioni straordinarie, il coinvolgimento di fondi di private equity, i percorsi di quotazione.

La massimizzazione del valore d'azienda, pertanto, può essere considerata come l'obiettivo principale della gestione d'impresa ed il parametro che dovrebbe orientare le scelte del management.

E' quindi necessario definire con precisione il concetto stesso valore economico ed individuare le corrette modalità di calcolo.

Obiettivi

Attraverso le argomentazioni teoriche e l'illustrazione di casi concreti, il corso si propone di fornire ai partecipanti l'inquadramento sia concettuale che metodologico per individuare le corrette modalità di calcolo del valore aziendale.

Contenuto

Il concetto di valore

- il concetto di valore d'azienda;
- i contesti di determinazione del valore d'azienda;

I metodi di determinazione del valore

- le tecniche per la valutazione d'azienda;
- il quadro metodologico: la valutazione degli investimenti;
- l'applicazione dei metodi e l'interpretazione dei risultati;

Gli utilizzi della valutazione di azienda

- la massimizzazione del valore;
- l'emersione del valore: il private equity e le IPO.

Destinatari

Imprenditori, Dirigenti, Quadri, Addetti di funzione, lavoratori autonomi

Docenti

Filippo Riccardi

Santucci & Partners s.t.p. a r.l.

Durata

8 ore

Data e Orario

11 novembre 2021
9.00-13.00 e 14.00-18.00
Confindustria Umbria,
Perugia

Quote di iscrizione

Aziende associate
Confindustria Umbria
€ 160,00 (IVA esclusa)

Aziende non associate
Confindustria Umbria
€ 200,00 (IVA esclusa)

Maggiori informazioni

Telefono: 075.582741
formazione@sfcu.it
www.sfcu.it



La trasformazione creativa dei conflitti

Panoramica del corso

I conflitti aziendali possono avere una ricaduta pesante sul clima organizzativo e sulla stessa performance lavorativa. Saper utilizzare le tecniche di gestione dei conflitti per riconoscere, prevenire e affrontare positivamente le situazioni conflittuali e costruire relazioni proficue a livello interpersonale e interprofessionale, può fare la differenza nel lavoro e nella vita. Forte di vent'anni di impegno nell'ambito educativo e formativo e dei primi riconoscimenti da parte della comunità accademica italiana ed internazionale – tra cui l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e l'Università di Padova - Rondine Cittadella della Pace ha elaborato un Metodo per la trasformazione creativa dei conflitti.

Obiettivi

Attraverso un approccio molto interattivo, il corso si propone di allenare i partecipanti a riconoscere la parte autentica e costruttiva delle relazioni umane, e sperimentare che:

- è possibile per ognuno di noi vivere le differenze come opportunità generativa di crescita, personale e professionale;
- i rischi del conflitto, quando rimane sommerso, sono molto insidiosi e possono compromettere in modo importante le attività dell'organizzazione;
- senza dare soluzioni preconfezionate, è possibile gestire la conflittualità e creare relazioni positive.

Contenuto

Il percorso è suddiviso in 3 moduli:

- Il primo modulo formativo conduce alla scoperta della parola "conflitto" secondo il Metodo RONDINE, riconfigurando, come primo passo, il suo significato nella percezione personale di ciascun partecipante
- Il secondo modulo approfondisce il concetto di "relazione"
- Il terzo modulo rivela la parola "nemico" e la sua influenza nell'ambito delle relazioni.

Destinatari

Il corso è destinato a tutti coloro che, a qualsiasi livello organizzativo, vogliono migliorare le proprie capacità di prevenzione, gestione e soluzione costruttiva dei conflitti inter-personali, nell'ambito lavorativo ma non solo.

Docenti

Claudia Bernardini

Rondine Academy, società formativa che adotta il metodo "Rondine", oggetto di studio e di ricerca da parte dell'Università Cattolica di Milano (psicologia sociale) e dell'Università di Padova (antropologia filosofica). Si pone l'obiettivo di favorire la crescita del fattore umano, individuale e collettivo, all'interno delle organizzazioni

Data e Orario

22 ottobre 2021
9.30-13.00 e 14.00-16.30

Durata

6 ore

Confindustria Umbria,
Perugia

Quote di iscrizione

Aziende associate
Confindustria Umbria
€ 280,00 (IVA esclusa)

Aziende non associate
Confindustria Umbria
€ 350,00 (IVA esclusa)

Maggiori informazioni

Telefono: 075.582741
formazione@sfcu.it
www.sfcu.it



La gestione della comunicazione professionale

Panoramica del corso

Riunioni, videoconferenze, dibattiti, call, colloqui e trattative. Gli obiettivi degli scambi comunicativi (online e offline) sono molteplici e per raggiungerli c'è bisogno di entrare in relazione con gli interlocutori in modo efficace. Solo grazie all'ascolto e alla gestione dei processi di comunicazione (verbale, non verbale e paraverbale) è possibile cogliere l'esigenza dell'interlocutore, acquisire credibilità e trasmettere fiducia al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati. I timori del public speaker (siamo tutti Public Speaker!), come quello di avere la voce tremolante, di dimenticare concetti rilevanti, di essere colti impreparati dagli interventi dei destinatari e di non riuscire a essere impattanti, si affrontano grazie alla consapevolezza di sé, alla padronanza degli strumenti comunicativi e alla conoscenza del funzionamento neuropsicologico della comunicazione.

Contenuto

- le basi della comunicazione
- contenuto
- relazione
- processo
- mezzi, stili e toni
- limiti, vincoli, esempi e allenamenti
- giudizio vs feedback

Destinatari

Imprenditori, Manager, Responsabili aziendali e Professionisti.

Docenti

Andrea Sales

Psicologo, psicoterapeuta, formatore aziendale, docente universitario e opinionista televisivo.

Durata

8 ore

Data e Orario

5 e 12 novembre 2021

09.00 - 13.00

E-learning

Quote di iscrizione

Aziende associate
Confindustria Umbria
€ 220,00 (IVA esclusa)

Aziende non associate
Confindustria Umbria
€ 280,00 (IVA esclusa)

Maggiori informazioni

Telefono: 075.582741
formazione@sfcu.it
www.sfcu.it



Ingegnere di manutenzione

Panoramica del corso

Il Percorso si fonda sull'integrazione delle skills tecniche tipiche dell'ingegneria di manutenzione, con quelle più avanzate relative all'Industry 4.0, specie per quanto riguarda la gestione dei big data provenienti dalle analisi on-condition e predittive sugli impianti.

Ciò allo scopo di adottare le misure necessarie per la razionalizzazione di tutti gli asset produttivi, supportando il Maintenance manager nelle scelte più idonee in merito alle politiche manutentive e alle strategie che sottendono il processo di manutenzione, sempre più centro di efficienza e di saving. L'approccio è basato su un apprendimento fortemente interattivo, che prende spunto dall'esperienza di campo dei partecipanti, con esercitazioni, casi e testimonianze aziendali, provenienti da realtà industriali di eccellenza.

In tal modo si favorisce un confronto e una partecipazione d'aula che costituiscono il vero valore aggiunto dal punto di vista dell'efficacia formativa.



Perchè partecipare

Per l'azienda

- Ottenere migliori prestazioni nella manutenzione e ridurne i costi
- Ottimizzare flussi e processi
- Migliorare e ottimizzare le performance del sistema produttivo (O.E.E.)

Per il partecipante

- Impostare e implementare l'ingegneria di manutenzione
- Conseguire gli obiettivi indicati dal programma formativo
- Confrontarsi con esperti e colleghi, cogliendo spunti e riflessioni per applicazioni pratiche
- Qualificarsi professionalmente e accedere alla Certificazione delle competenze di Manutenzione di Livello 2

Destinatari

Maintenance engineer, Addetti all'ingegneria di manutenzione, fornitori di service, Aziende manifatturiere, Industrie di processo, Trasporto pubblico locale, MultiUtilities

Qualifica

La partecipazione al Percorso permette il conseguimento della Qualificazione, ovvero il riconoscimento dell'eccellenza del know-how tecnico-professionale sviluppato attraverso la formazione, secondo gli standard fissati dalla Norma UNI EN 15628 "Qualifica del Personale di manutenzione" per il Livello 2 "Ingegnere di manutenzione". Attraverso una prova teorico-pratica, Festo Academy verifica e quindi attesta che l'apprendimento conseguito sul programma del Percorso sia conforme agli standard di qualità delle Competenze professionali e dei processi manutentivi fissati dalla stessa Norma.



Ingegnere di manutenzione

La Mappa

Modulo 1
Problem solving
in manutenzione
Root Cause
Analysis

Modulo 2
Strategie e metodi
dell'ingegneria di
manutenzione
Ingegneria
dell'affidabilità e
manutenibilità

Modulo 3
Pianificazione e
programmazione delle
attività di
manutenzione
Gestione ricambi

Modulo 4
La manutenzione
verso l'Industry 4.0
Manutenzione
predittiva 4.0 e
Big Data

Modulo 5
Conto economico
e gestionale della
manutenzione
Gestione degli asset
produttivi

Caratteristiche e Metodologia didattica

- Progettazione del Percorso pensata in modo integrato per affrontare i singoli moduli all'interno di una visione complessiva
- Know how selezionato e veicolato da chi ha vissuto l'azienda, per una facile e immediata trasferibilità nel contesto di lavoro
- Dibattito, confronto e condivisione delle esperienze dei partecipanti per assicurare la massima integrazione tra contributi teorici e il vissuto nella realtà aziendale
- Forte interazione pratica mediante l'uso di Business Game, casi ed esercitazioni, per la massima efficacia del processo di apprendimento
- Testimonianze aziendali e visite in stabilimento
- Calendarizzazione snella (2 giorni al mese) per un'osmosi continuativa aula/azienda
- Contributo alla progettazione da parte delle aziende clienti e dell'esperienza consulenziale della Faculty Festo
- Identificazione e impostazione di un Project work, per un approccio pragmatico e immediatamente operativo
- Attestato di qualificazione per chi ha realizzato la prova teorica (test di fine Modulo) e la prova pratica (Project work)

Docente

Festo Academy,
l'Industrial Management School che opera sui temi dell'organizzazione e della gestione d'impresa.
La sua missione è supportare le aziende nell'espressione del loro massimo potenziale attraverso l'ampliamento e lo sviluppo delle competenze delle proprie Risorse Umane.

Durata

10 giorni +
1 giorno di esame di
certificazione CICPND
(opzionale)

Metodologia Formativa

Blended

Data e Orario

Dal 21 ottobre 2021
al 25 febbraio 2022

Quote di iscrizione con certificazione

Aziende associate
Confindustria Umbria
€ 5130,00 (IVA esclusa)

Aziende non associate
Confindustria Umbria
€ 5415,00 (IVA esclusa)

Quote di iscrizione senza certificazione

Aziende associate
Confindustria Umbria
€ 4410,00 (IVA esclusa)

Aziende non associate
Confindustria Umbria
€ 4655,00 (IVA esclusa)

Maggiori informazioni

Telefono: 075.582741
formazione@sfcu.it
www.sfcu.it



Product Development Excellence

Panoramica del corso

L'ufficio tecnico/progettazione è il luogo dove risiede e si sviluppa la competenza tecnica sul prodotto ma è anche il luogo dove si prendono decisioni importanti che impattano fortemente sulle successive fasi del ciclo di vita del prodotto stesso.

Il successo del processo di sviluppo prodotto si misura in termini di qualità, efficienza, tempo di sviluppo, flessibilità ma anche produttività, fattibilità e, in generale, la capacità di migliorare dalle esperienze passate.

Per rispettare questi parametri sono sufficienti le sole competenze tecniche?

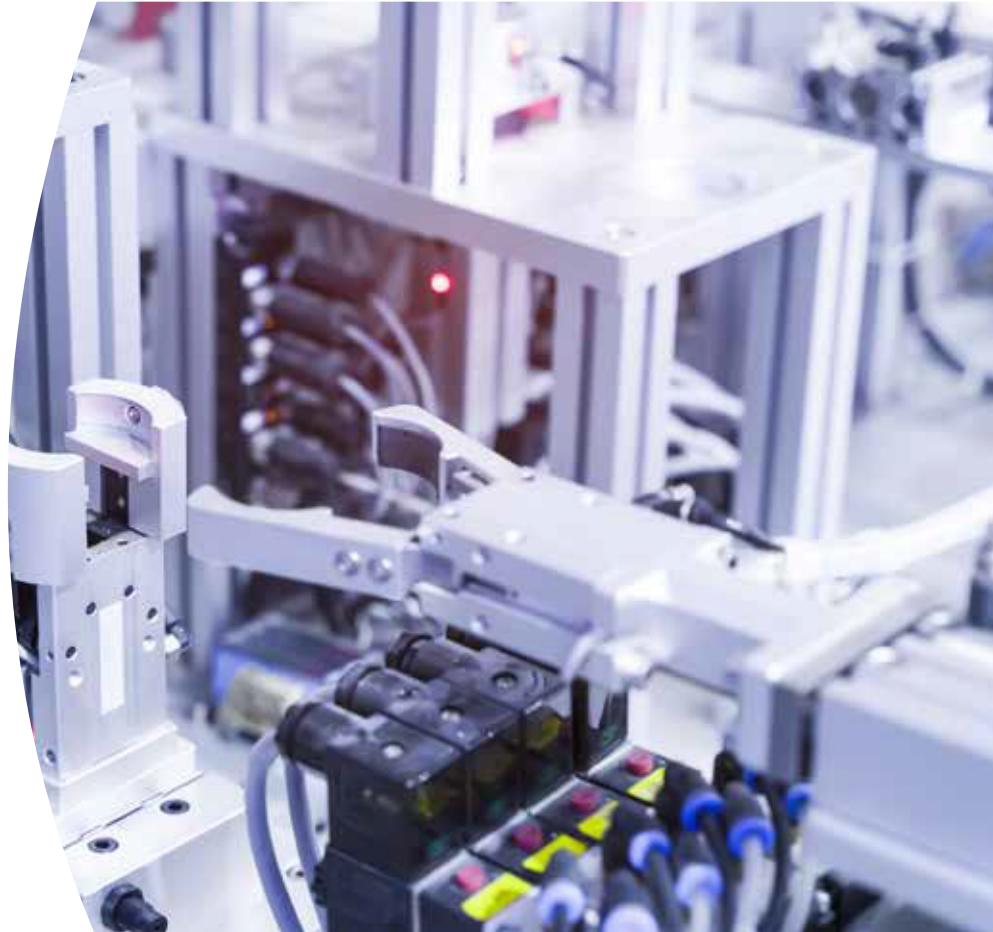
Il percorso è specificatamente sviluppato per le aziende che vogliono "progettare la Qualità" dei propri prodotti e processi produttivi piuttosto che reagire e risolvere eventuali problemi dopo il lancio in produzione.

Perchè partecipare

- Supportare piani di miglioramento delle prestazioni dello sviluppo prodotto in termini di tempi, costi e qualità
- Acquisire competenze professionali di natura organizzativo-gestionale e strumenti operativi necessari per massimizzare le attività personali e del team
- Apprendere e sperimentare metodologie di comprovata efficacia a supporto dello sviluppo prodotto

Destinatari

Direttore tecnico, Responsabile di progettazione e ufficio tecnico, Progettisti e Professional ad alto potenziale dell'area Engineering, Product manager, Project manager, Gestore commessa



Caratteristiche del percorso

Progettare integrando le nuove tecnologie (3D printing); Project work operativo su auto-caso aziendale; Didattica interattiva e coinvolgente con simulazioni, pratiche e momenti di contestualizzazione sui prodotti/processi dei partecipanti; Confronto e condivisione delle esperienze per assicurare la massima integrazione tra contributi teorici e il vissuto nella realtà aziendale



Product Development Excellence

La Mappa

Modulo 1

LPD - Lean Product Development & Management

Obiettivi

- Apprendere una panoramica dei principi Lean
- Comprendere il ruolo dello sviluppo nuovo prodotto in un'azienda Lean
- Apprendere le peculiarità del processo di sviluppo prodotto in ottica Lean
- Apprendere semplici strumenti che abilitino il cambiamento organizzativo e riducano gli sprechi dello sviluppo prodotto

Contenuti

- Lean Product Development: approccio
- Lean Product Development: strumenti
- Individuazione degli sprechi e definizione del piano di miglioramento
- Mappatura del processo di sviluppo (attività, ruoli, tempi, rischi, sprechi)
- Impostazione di sistemi "Visual" per la gestione del progetto
- Analisi di case history
- Project work operativo su auto-casi aziendali

Docente

Festo Academy,

l'Industrial Management School che opera sui temi dell'organizzazione e della gestione d'impresa. La sua missione è supportare le aziende nell'espressione del loro massimo potenziale attraverso l'ampliamento e lo sviluppo delle competenze delle proprie Risorse Umane.

Durata

Modulo 1: 2 giorni
Modulo 2: 6 giorni

Metodologia Formativa

Blended

Data e Orario

Modulo 1: 11 e 12/10/2021
Modulo 2: Dal 09/11/2021
al 11/01/2022

Quote di iscrizione Modulo 1 + Modulo 2

Aziende associate
Confindustria Umbria
€ 3510,00 (IVA esclusa)

Aziende non associate
Confindustria Umbria
€ 3705,00 (IVA esclusa)

Modulo 2

Product development & engineering tools

Obiettivi

- Apprendere modalità di implementazione di strumenti operativi per l'ottimizzazione dello sviluppo prodotto
- Apprendere metodologie e strumenti finalizzati a equilibrare il rapporto tra le funzioni di prodotto e i costi dello stesso (e quindi il valore attribuito dal cliente)
- Applicare i principi di industrializzazione del progetto già in fase di design, al fine di migliorarne qualità, costi, fattibilità e affidabilità

Contenuti

- Dall'analisi dei bisogni alle specifiche tecniche
- QFD Quality Function Deployment
- Concept generation
- Metodologie e strumenti per la pianificazione, controllo e riduzione dei costi (DTC, DFx e Variety reduction program)
- Il modello di Kano e SWOT analysis
- CTQ e definizioni specifiche
- L'applicazione della tecnica QFD (light QFD1) per la definizione dei requisiti e delle specifiche
- Tecniche di Creative thinking
- Scelte di architettura, generazione e selezione del concept
- Analisi del valore di un prodotto esistente
- Simulazione di analisi della varietà di una gamma esistente

Possibilità di iscrizione anche al singolo modulo

Maggiori informazioni

Telefono: 075.582741
formazione@sfcu.it
www.sfcu.it