



Umbria Digital Data Percorsi formativi 2025



Finanziato
dall'Unione europea
NextGenerationEU



Proteggere valore e dati d'impresa: Cybersecurity e Continuità Operativa nel Mondo Digitale

Il percorso è articolato in 3 moduli formativi ed ha l'obiettivo di:

- Comprendere i principi della sicurezza delle informazioni e della sicurezza informatica, le principali minacce e la loro relazione con la gestione aziendale;
- Conoscere la struttura e i requisiti di due tra i principali framework per la sicurezza delle informazioni;
- Approfondire i principi della business continuity nel contesto della gestione aziendale.

Metodologie

La metodologia didattica del corso si basa su un approccio pratico e concreto, che alterna momenti teorici a esercitazioni guidate. Il percorso prevede l'analisi di un caso reale di incidente informatico e delle sue implicazioni organizzative, un laboratorio/discussione finalizzato alla redazione del registro dei rischi, la definizione delle misure di mitigazione (azioni di trattamento dei rischi) e il riesame di un mini-progetto digitale con applicazione dei principi di sicurezza e continuità operativa.



Docente

FRANCESCA NOBILINI

Come professionista IT, ha ricoperto diversi ruoli in aziende di primaria importanza nel mutevole panorama informatico degli ultimi decenni.

Consulente di IT Governance, con molti anni di esperienza nel settore dell'audit informatico, è conoscitrice delle più diffuse best practice nella gestione dei progetti, nella gestione dei servizi IT e nella sicurezza delle informazioni.



Contenuti

Modulo 1: Fondamenti di Cybersecurity e contesto organizzativo

- Fondamenti di Cybersecurity: Concetti base, Il glossario della cybersecurity; Tipologie di minacce; Vulnerabilità e superfici di attacco nei sistemi informativi; Principi di difesa in profondità.
- Governance e gestione della sicurezza: Ruoli e responsabilità (CISO, DPO, SOC, PM, team IT); Il ruolo centrale del Risk Management; Sicurezza come processo continuo (ciclo PDCA)
- Quadro normativo e regolamentare: GDPR e sicurezza delle informazioni; Il ruolo di ACN Agenzia per la Cyber Sicurezza Nazionale; Direttiva NIS 2 e requisiti per la Pubblica Amministrazione; Il Regolamento europeo sull'AI; Il Regolamento DORA – Digital Operational Resilience Act.

Modulo 2: Principali Framework sulla sicurezza delle informazioni

- Il concetto di Framework: Principi e benefici dell'adozione di un framework (ISO/IEC 27001:2022 e Cybersecurity Framework); Struttura HLS (High Level Structure) della ISO 27001 e Struttura del Cybersecurity Framework; Relazione tra 27001, 27002 e 27005
- Contesto di riferimento: Analisi del contesto (interno/esterno); Identificazione delle parti interessate; Politica per la sicurezza delle informazioni; Ruoli, responsabilità e autorità
- Risk Management
- Famiglie di controlli": Panoramica sui 93 controlli della ISO 27001:2022; Mappatura con le minacce principali e le misure di mitigazione

Modulo 3: Continuità Operativa dell'azienda, tra obblighi normativi ed esigenze di business

- La Gestione della continuità Operativa nel contesto aziendale: Il rischio d'impresa e l'analisi dell'impatto sul business; I concetti di RTO e RPO; Gestione di un Piano di continuità Operativa; ISO 22301 e perimetro di applicazione; Contesto dell'organizzazione e la Leadership; Pianificazione e Supporto; Operatività; Valutazione delle prestazioni e Miglioramento
- Principi di sicurezza e continuità nel contesto del project management: Ruolo del Project Manager nell'era moderna; Integrazione dei requisiti di sicurezza nel ciclo di vita del progetto; Continuità nel Project Management; Strumenti digitali per la gestione dei progetti (Jira, Asana, MS Project, ecc.); Integrazione tra gestione documentale, collaboration e sicurezza; Gestione dei dati in cloud e sicurezza by design

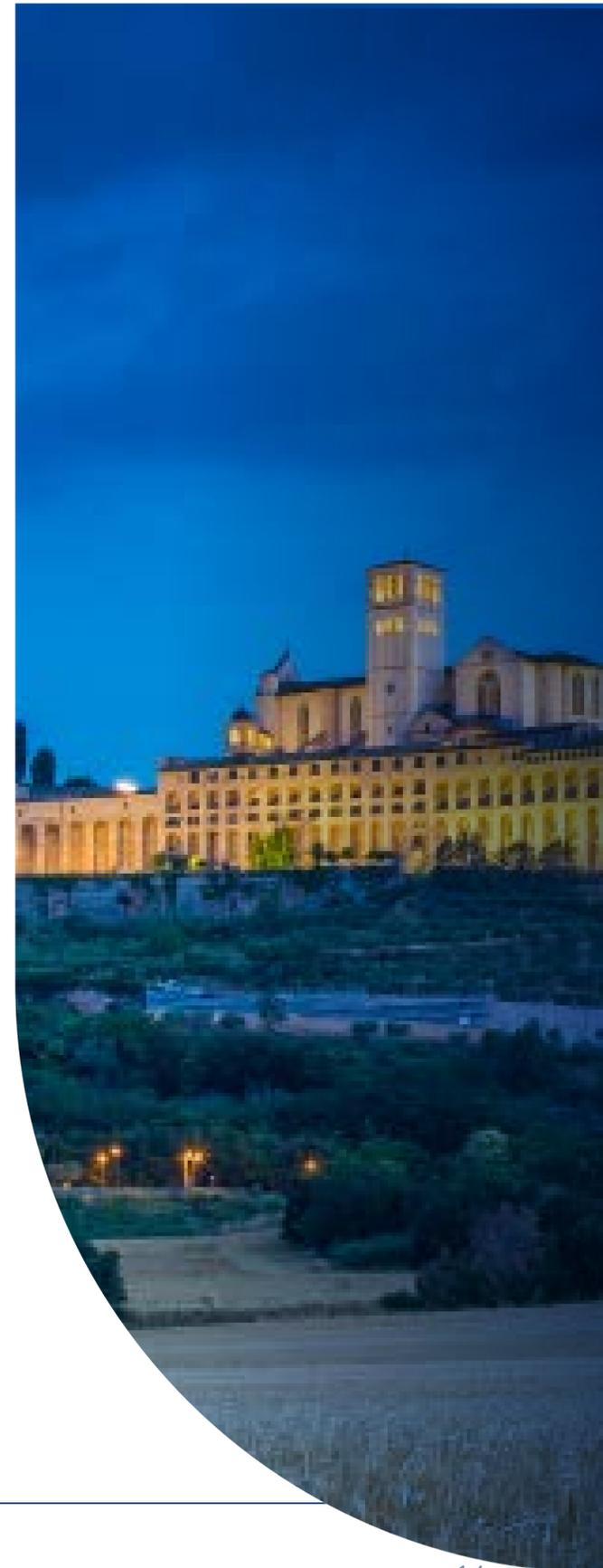


Vantaggi per l'azienda

- Rafforzamento della cultura della sicurezza informatica.
- Conformità a norme e standard (GDPR, NIS2, DORA, ISO).
- Migliore gestione dei rischi e della continuità operativa.
- Integrazione della sicurezza nei processi e nei progetti aziendali.
- Maggiore resilienza e fiducia di clienti e partner.

Durata

18 ore



Intelligenza Artificiale per il Marketing: soluzioni pratiche per le PMI

Il corso mira a fornire competenze pratiche per sfruttare l'intelligenza artificiale per migliorare l'efficacia del marketing. I partecipanti acquisiranno strumenti e tecniche per automatizzare processi, creare contenuti di qualità in modo più efficace.

Durante il percorso il docente presenterà strumenti avanzati di AI per la creazione di contenuti, l'automazione delle comunicazioni, l'analisi dei dati e la gestione dei processi aziendali. La giornata di formazione include un workshop pratico in cui i partecipanti applicheranno direttamente le competenze acquisite su casi reali e strumenti AI di ultima generazione.

Metodologie

L'approccio didattico è basato su esercitazioni interattive, simulazioni e analisi di casi concreti, per garantire un apprendimento esperienziale e immediatamente applicabile. Durante il corso, i partecipanti lavoreranno su progetti pratici, sperimentando direttamente le potenzialità dell'intelligenza artificiale nel marketing.



Docente

ROBERT JULIAN SMITH

Consulente esperto di marketing con un'ampia esperienza internazionale nell'implementazione di strategie digitali e nell'uso dell'intelligenza artificiale per ottimizzare le strategie di marketing. Docente presso l'Università LUISS Guido Carli e la LUISS Business School, ha collaborato con numerose PMI e aziende globali, aiutandole nell'espansione dei loro mercati e nell'adozione di tecnologie innovative. Speaker e formatore, Robert è specializzato in marketing strategico e marketing digitale.



Contenuti

- Introduzione all'intelligenza artificiale applicata al business e al marketing
- Strumenti AI per la creazione di contenuti (testo, immagini, video)
- Automazione del marketing e gestione dei funnel digitali
- AI per ottimizzare il marketing operativo e la gestione delle campagne
- Chatbot e assistenti virtuali per il customer service e la lead generation
- Workshop pratico: utilizzo di strumenti AI per ottimizzare il lavoro quotidiano

Vantaggi per l'azienda

- Migliorare la comunicazione aziendale attraverso l'uso di strumenti di AI
- Applicare l'AI per automatizzare i processi di marketing
- Utilizzare l'AI per migliorare le strategie di marketing
- Applicare in tempo reale tecnologie AI in scenari di business concreti

Durata

8 ore



AI e Customer Experience: creare esperienze digitali personalizzate, efficaci e misurabili

Il corso mira a fornire ai partecipanti strumenti pratici per migliorare le strategie di digital marketing e ottimizzare la customer experience. I partecipanti apprenderanno come utilizzare dati e automazione per personalizzare il customer journey, migliorare l'engagement e aumentare le conversioni.

Attraverso un approccio pratico, verranno analizzati i canali digitali più performanti, l'ottimizzazione del funnel di conversione e l'importanza di un customer journey fluido e personalizzato. Il corso include un workshop pratico per applicare immediatamente le strategie apprese. Attraverso queste sessioni pratiche, i partecipanti acquisiranno competenze utili per creare esperienze digitali efficaci e misurabili.

Metodologie

L'approccio didattico è basato su esercitazioni interattive, simulazioni e analisi di casi concreti, per garantire un apprendimento esperienziale e immediatamente applicabile. Durante il corso, i partecipanti lavoreranno su progetti pratici, sperimentando direttamente le potenzialità dell'intelligenza artificiale nel Digital Marketing per migliorare la Customer Experience.



Docente

ROBERT JULIAN SMITH

Consulente esperto di marketing con un'ampia esperienza internazionale nell'implementazione di strategie digitali e nell'uso dell'intelligenza artificiale per ottimizzare le strategie di marketing. Docente presso l'Università LUISS Guido Carli e la LUISS Business School, ha collaborato con numerose PMI e aziende globali, aiutandole nell'espansione dei loro mercati e nell'adozione di tecnologie innovative. Speaker e formatore, Robert è specializzato in marketing strategico e marketing digitale.



Contenuti

- Fondamenti di Digital Marketing e Customer Experience
- Canali digitali: SEO, SEM, social media, e-mail marketing e advertising
- Creazione e ottimizzazione del funnel di conversione
- Customer journey mapping e touchpoint strategici
- Automazione e personalizzazione della customer experience
- Workshop pratico: progettare una strategia di digital marketing e customer experience

Vantaggi per l'azienda

- Creare strategie di digital marketing mirate ed efficaci
- Ottimizzare il customer journey per migliorare la soddisfazione e la fidelizzazione
- Sfruttare i dati per personalizzare la comunicazione e le offerte
- Utilizzare strumenti di automazione per migliorare l'efficacia delle campagne digitali Applicare strategie di customer experience per aumentare il valore del cliente

•
Durata

8 ore



Digitalizzazione dei processi amministrativi

Il corso fornirà ai partecipanti le competenze per passare dalla digitalizzazione all'automazione intelligente dei processi amministrativi, introducendo strumenti come AI, RPA ((Robotic Process Automation) e agenti virtuali. Attraverso casi reali e laboratori pratici, sarà possibile imparare a individuare inefficienze, calcolare il ritorno sugli investimenti e integrare soluzioni di intelligenza artificiale nei sistemi aziendali. Al termine del percorso, i partecipanti saranno in grado di progettare e avviare piani di automazione concreti, sostenibili e supportati da strategie efficaci di change management.

Metodologie

Il corso adotta un approccio fortemente pratico e interattivo, che combina lezioni frontali, analisi di casi reali e laboratori guidati. I partecipanti saranno coinvolti in esercitazioni operative e nella mappatura di processi aziendali concreti, con l'obiettivo di applicare subito le competenze acquisite e sviluppare un piano d'azione personalizzato per la propria realtà organizzativa.



Docente

EDOARDO QUERCI DELLA ROVERE

Fondatore e CEO di Digital Automations, azienda che trasforma i processi interni delle PMI in un vantaggio competitivo misurabile con l'Intelligenza Artificiale. La sua missione è applicare soluzioni di Automazione Intelligente (RPA) alle imprese italiane per liberare il potenziale umano e aumentare la produttività, garantendo un ROI concreto.

Con oltre quindici anni di esperienza nello sviluppo d'impresa e una solida formazione in ingegneria robotica (Bologna) e strategia (Oxford), unisce una profonda competenza tecnica a un approccio pragmatico. Riconosciuto Top Voice per l'AI su LinkedIn e Business Partner de Il Sole 24 Ore, è un esperto nell'applicare tecnologie avanzate per ottimizzare i modelli di business aziendali.



Contenuti

- Dalla digitalizzazione all'Automazione Intelligente
- Identificare i processi critici
- Il ROI dell'Automazione
- Integrazione Intelligente: Come l'AI connette ERP, gestionali e strumenti digitali
- Ciclo Passivo Automatizzato: Gestione automatica DDT, verifica fatture passive vs Ordini
- Ottimizzazione Ciclo Attivo e Tesoreria
- Gestione Documentale Intelligente: Utilizzo dell'AI per l'estrazione dati
- Case Study Reali: Analisi di progetti di automazione amministrativa in PMI italiane
- Workshop Guidato: Mappatura di un processo amministrativo aziendale dei partecipanti
- Identificazione guidata delle opportunità di automazione con AI.
- Calcolo del TCO del processo attuale e stima del ROI potenziale dell'automazione.
- Discussione plenaria e stesura di un Piano d'Azione concreto per l'azienda

Vantaggi per l'azienda

- Analizzare e migliorare i processi amministrativi interni in chiave di automazione intelligente.
- Identificare soluzioni di AI e RPA efficaci con ROI misurabile.
- Ottimizzare la gestione operativa e documentale riducendo drasticamente l'operatività manuale.
- Tornare in azienda con un piano d'azione immediatamente applicabile.



AI per le risorse umane

Il corso ha l'obiettivo di fornire competenze pratiche sull'uso dell'intelligenza artificiale generativa nelle attività HR. I partecipanti acquisiranno strumenti e tecniche per ottimizzare i processi di selezione, onboarding, gestione dei talenti e analisi del clima aziendale.

Durante la giornata formativa, verranno presentati strumenti avanzati di AI generativa per la creazione di contenuti HR, l'automazione delle attività operative e il miglioramento dell'esperienza dei candidati e dei dipendenti. Il corso include workshop pratici ed esercitazioni per applicare direttamente le competenze apprese in scenari concreti.

Metodologie

L'approccio è esperienziale e orientato alla pratica, con esercitazioni interattive, simulazioni su casi reali, lavoro su progetti operativi. I partecipanti sperimenteranno l'uso concreto dell'AI generativa, migliorando l'efficienza e l'equità dei processi HR.

Durata

8 ore



Contenuti

- Introduzione all'AI generativa nel contesto HR
- Automazione di compiti HR: scrittura di job description, onboarding, analisi dei feedback
- AI per il miglioramento dell'esperienza dei candidati e dei dipendenti
- Riconoscere i bias dell'AI e promuovere processi decisionali equi e trasparenti
- Tecniche e strumenti per integrare l'AI nelle strategie di talent acquisition e gestione delle risorse
- Workshop pratico: applicazione degli strumenti AI a casi concreti nel contesto HR

Vantaggi per l'azienda

- Ottimizzazione dei processi HR: l'AI generativa consente di automatizzare attività ripetitive come la redazione di job description, la creazione di piani di onboarding e l'analisi dei feedback dei dipendenti.
- Aumento della produttività: grazie all'automazione intelligente, il team HR può concentrarsi su attività a maggior valore aggiunto, migliorando l'efficienza complessiva.
- Miglioramento dell'esperienza di candidati e dipendenti: l'AI permette di personalizzare la comunicazione e i percorsi HR, rendendo l'interazione più efficace e coinvolgente.
- Processi decisionali più equi e trasparenti: il corso aiuta a riconoscere i bias insiti negli algoritmi e fornisce strategie per mitigarli, promuovendo inclusione e correttezza.
- Integrazione strategica dell'AI: i partecipanti apprenderanno come inserire l'AI generativa nelle politiche e strategie HR in modo sostenibile e responsabile.



Bilanci con AI

Nel mondo del business, i numeri parlano. Ma cosa fai quando il linguaggio dei bilanci ti sembra un codice segreto? Questo corso è la soluzione perfetta per commerciali, account manager, team operativi e personale amministrativo che vogliono interpretare i dati finanziari con sicurezza, senza bisogno di diventare esperti contabili.

Grazie all'AI, oggi è possibile estrarre informazioni chiave in pochi click, ma serve sapere come farlo. Questo corso fornirà strumenti pratici, esempi concreti e tecniche semplici per leggere i bilanci e trasformarli in vantaggi competitivi.

Metodologie

La metodologia didattica del corso si basa su un linguaggio semplice, privo di gergo tecnico, che punta a rendere ogni concetto chiaro e immediato. L'approccio è pratico e concreto, con esercitazioni guidate che utilizzano bilanci reali e strumenti di intelligenza artificiale. Le tecniche proposte sono pronte all'uso, grazie a template di prompt, checklist operative e strumenti che permettono di applicare subito quanto appreso. Il corso pone particolare attenzione alla vendita e al customer care, mostrando come i dati possano rafforzare la relazione con i clienti e supportare le decisioni commerciali.



Docente

CRISTINA MARIANI

Professore a contratto presso il Master di primo livello "Account & Sales Management" per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Consulente, docente, già imprenditrice, scrittrice e giornalista pubblicitaria, supporta le aziende in area commerciale (marketing, vendite, customer experience, business writing) oltre che per pricing e controllo del cash flow.



Contenuti

- ABC del bilancio: struttura e terminologia essenziale spiegata in modo semplice
- Indicatori chiave che tutti dovrebbero saper leggere
- Strumenti AI user-friendly per estrarre informazioni dai documenti finanziari
- Come trasformare i numeri in argomenti di vendita e supporto al cliente
- Esercitazioni pratiche: analisi di casi reali con approccio non tecnico

Vantaggi per l'azienda

- Formare collaboratori in grado di comprendere e interpretare i dati economico-finanziari in modo autonomo
- Ottimizzare i processi decisionali grazie a una maggiore consapevolezza finanziaria diffusa nei team
- Integrare strumenti AI semplici ma efficaci per migliorare l'analisi e la reportistica interna
- Rafforzare la capacità di trasformare i dati in azioni concrete a supporto della strategia aziendale

Vantaggi per l'azienda

- Superare le difficoltà legate al linguaggio tecnico dell'analisi di bilancio grazie a una spiegazione chiara e accessibile
- Acquisire competenze pratiche per interpretare con sicurezza i principali indicatori finanziari
- Utilizzare strumenti di intelligenza artificiale semplificati per analizzare velocemente i report finanziari
- Risparmiare tempo ed energie nella lettura dei dati, aumentando la propria efficacia nel lavoro



Condizioni di partecipazione

Corsi da 4 e 8 ore:

In funzione del finanziamento previsto in questo progetto è prevista una quota di partecipazione diretta, diverso a seconda della dimensione aziendale:

- Piccola Impresa: € 0.00
- Media Impresa: € 160.00 + iva
- Grande Impresa: € 400.00 + iva

Il costo tiene conto dell'aiuto di Stato – che non viene addebitato ai partecipanti – che nel caso delle Piccole imprese è di 800.00 euro, delle Medie di 640.00 euro e delle Grandi di 400.00 euro.

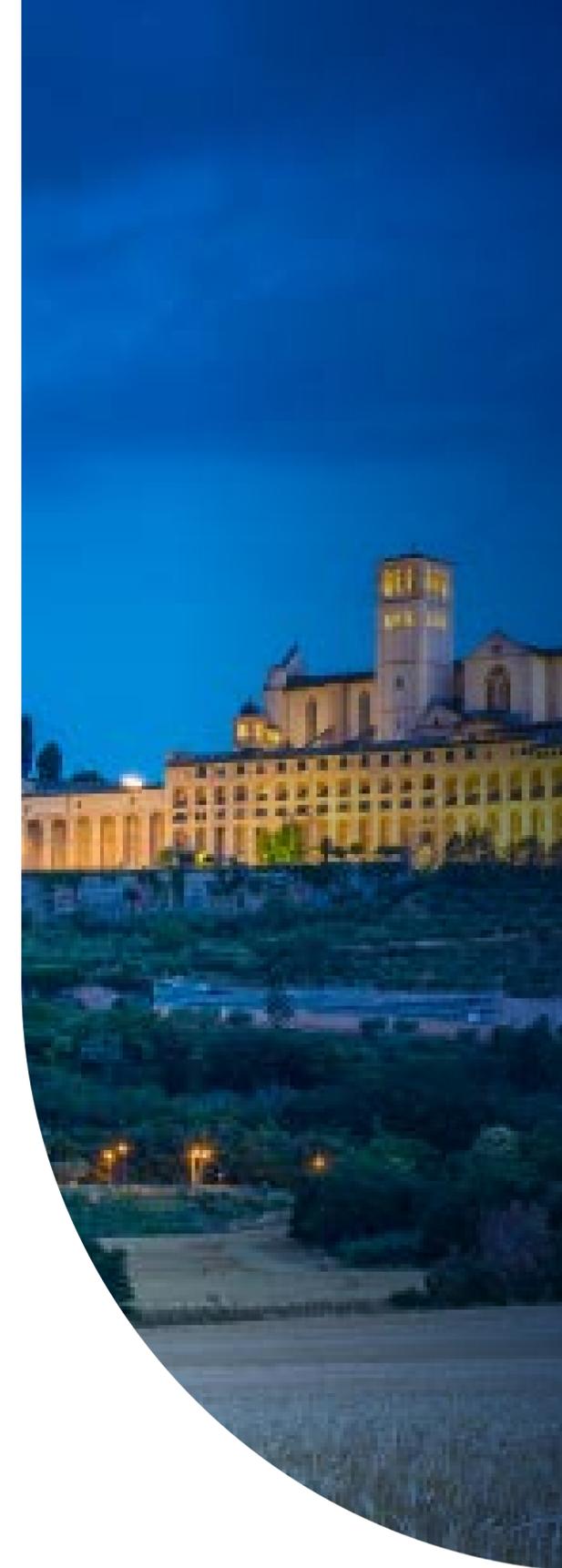
È possibile iscriverne fino a 3 persone per ogni impresa. Numero massimo imprese partecipanti: 5. Se le richieste di partecipazione superano i posti disponibili, il corso potrà essere presto replicato.

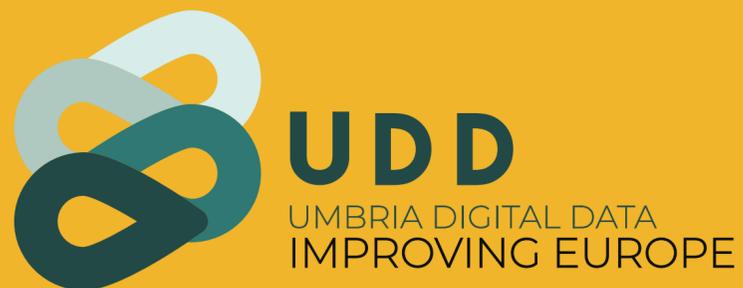
Corsi da 16 ore:

- Piccola Impresa: € 0.00
- Media Impresa: € 500.00 + iva
- Grande Impresa: € 1.250.00 + iva

Il costo tiene conto dell'aiuto di Stato – che non viene addebitato ai partecipanti – che nel caso delle Piccole imprese è di 2.500.00 euro, delle Medie di 2.000.00 euro e delle Grandi di 1.250.00 euro.

È possibile iscriverne fino a 3 persone per ogni impresa. Numero massimo imprese partecipanti: 6. Se le richieste di partecipazione superano i posti disponibili, il corso potrà essere presto replicato.





Contatti

Via Palermo n.80/a - 06124 Perugia (PG)

Via Adriano Garofoli n.13-15 - 05100 Terni (TR)

Tel: 075 582741

formazione@umbriaschool.it



PNRR. M4C2I2.3 "Potenziamento ed estensione tematica e territoriale dei centri di trasferimento tecnologico",
Umbria Digital Data; CUP: B97H22004880001



**Finanziato
dall'Unione europea**
NextGenerationEU

