

## **ETHOS: L'identità imprenditoriale umbra come leva di competitività**

**ETHOS** è un progetto promosso da **Umbria Export** in collaborazione con **SFCU – Sistemi Formativi Confindustria Umbria**, per accompagnare le imprese umbre nello **sviluppo delle competenze necessarie a innovare, crescere e competere sui mercati nazionali e internazionali**.

Grazie all'**Avviso S.T.R.A.D.E. – Strategie Territoriali per la Riqualificazione Aziendale, Digitale ed Ecologica, finanziato dal PR Umbria FSE+ 2021-2027**, le imprese possono partecipare **gratuitamente a percorsi formativi dedicati alla strategia, all'innovazione, all'organizzazione e all'internazionalizzazione**.

ETHOS parte da un elemento comune alle imprese del territorio: un patrimonio distintivo fatto di qualità, competenze, cultura imprenditoriale, capacità manifatturiera, relazioni e legame con il territorio.

L'obiettivo è trasformare questo patrimonio in un concreto vantaggio competitivo, costruendo un modello umbro di sviluppo d'impresa capace di coniugare:

- identità e apertura internazionale;
- tradizione e innovazione;
- crescita aziendale e sviluppo del territorio;
- competitività individuale e collaborazione tra imprese.

Il modello ETHOS assume l'identità imprenditoriale umbra come patrimonio di competenze, cultura imprenditoriale, qualità produttiva, capacità manifatturiera e relazioni che caratterizzano il sistema economico regionale. Il Made in Umbria rappresenta l'espressione di questo patrimonio distintivo, che i percorsi formativi aiutano le imprese a valorizzare nelle proprie strategie di crescita, innovazione e internazionalizzazione, trasformandolo in un concreto fattore di competitività sui mercati nazionali e internazionali.

**L'offerta formativa è articolata in sei dimensioni strategiche complementari: pianificazione della crescita, sviluppo dei mercati internazionali, sviluppo organizzativo per la crescita, innovazione dell'offerta e dei modelli di business, capacità di interpretare gli scenari competitivi e gestione operativa dell'export.**

Il percorso prende avvio con un **modulo comune interaziendale**, cui seguono **sei percorsi specialistici**, ciascuno dedicato a una delle dimensioni strategiche individuate. Ogni impresa può costruire un percorso formativo modulare e personalizzato, selezionando gli approfondimenti più coerenti con i propri obiettivi di sviluppo e con i fabbisogni espressi.

### Destinatari

Possono beneficiare della formazione le imprese e i datori di lavoro con unità operative localizzate nel territorio della Regione Umbria.

La formazione è rivolta a imprenditori, amministratori e lavoratori occupati presso le sedi umbre dell'impresa, inquadrati nelle seguenti forme:

- dipendenti con contratto a tempo indeterminato o determinato, sia a tempo pieno che part-time;
- apprendisti, limitatamente alla formazione aggiuntiva rispetto a quella obbligatoria prevista dal Piano Formativo Individuale;
- titolari d'impresa, soci di cooperativa e amministratori di società;
- liberi professionisti, in forma autonoma o associata, con domicilio fiscale in Umbria.

**Ogni impresa può partecipare a un solo progetto formativo finanziato nell'ambito dell'Avviso S.T.R.A.D.E., indipendentemente dalla modalità di attuazione (aziendale o interaziendale). Non è quindi possibile aderire contemporaneamente a più progetti.**

### Organizzazione dei percorsi formativi

I percorsi formativi saranno progettati sulla base dei fabbisogni rilevati e potranno essere realizzati in forma aziendale o interaziendale, coinvolgendo lavoratori appartenenti alla medesima impresa o a più imprese accomunate da esigenze formative analoghe.

Le attività potranno svolgersi presso le sedi delle imprese coinvolte, presso sedi formative accreditate o, ove compatibile con i contenuti e con le regole dell'Avviso, anche in modalità a distanza sincrona.

Ai fini dell'organizzazione delle attività, per ciascun percorso formativo è richiesto un numero minimo di 7 partecipanti. Il numero ordinario di partecipanti per ciascuna edizione è compreso tra 7 e 12 persone; eventuali edizioni con 13-15 partecipanti potranno essere valutate solo in presenza di adeguata motivazione organizzativa e didattica.

In caso di approvazione del progetto, le attività formative saranno presumibilmente realizzate nel corso del 2027. Il calendario sarà definito successivamente, in raccordo con le imprese partecipanti e nel rispetto dei vincoli previsti dall'Avviso.

### Partecipazione e regime di aiuto

La partecipazione ai percorsi formativi è subordinata all'approvazione del progetto da parte di ARPAL Umbria. In caso di finanziamento, la formazione non comporterà costi diretti a carico dell'impresa beneficiaria, nei limiti e alle condizioni previste dall'Avviso.

### Modalità di manifestazione di interesse

Per manifestare il proprio interesse, l'impresa è invitata a compilare la presente scheda, selezionando uno o più percorsi formativi di potenziale interesse e indicando, ove possibile, il numero di partecipanti, i ruoli aziendali coinvolti e le priorità formative.

La scheda compilata dovrà essere trasmessa a [formazione@sfcu.it](mailto:formazione@sfcu.it) entro il **28 agosto 2026**.

Per informazioni:

Sistemi Formativi Confindustria Umbria – SFCU

Tel. 075 582741

E-mail: [formazione@sfcu.it](mailto:formazione@sfcu.it)

## Scheda Analisi Fabbisogni

**Nota operativa:** la presente scheda è una manifestazione di interesse e non sostituisce la modulistica ufficiale dell'Avviso. La compilazione consente a SFCU di verificare coerenza, aggregabilità dei fabbisogni, numerosità dei partecipanti e ipotesi progettuali.

### 1. Dati impresa e referente

|                                                   |  |                                                    |                                  |
|---------------------------------------------------|--|----------------------------------------------------|----------------------------------|
| <b>Ragione sociale</b>                            |  | <b>P. IVA / C.F.</b>                               |                                  |
| <b>Sede operativa in Umbria</b>                   |  | <b>Comune / Provincia</b>                          |                                  |
| <b>Codice ATECO prevalente</b>                    |  | <b>Dimensione impresa</b>                          | Micro / Piccola / Media / Grande |
| <b>Referente aziendale</b>                        |  | <b>Ruolo</b>                                       |                                  |
| <b>Telefono</b>                                   |  | <b>E-mail</b>                                      |                                  |
| <b>N. lavoratori potenzialmente coinvolgibili</b> |  | <b><u>Presenza investimenti FESR/ZES Unica</u></b> | Si / No / Da verificare          |
| <b>Note</b>                                       |  |                                                    |                                  |
|                                                   |  |                                                    |                                  |

### 2. Fabbisogni formativi

#### Strategie per la competitività e l'internazionalizzazione delle imprese umbre

Umbria Business School

Sistemi Formativi Confindustria Umbria S.c.a.r.l.

Sede legale: Via Palermo n. 80/A, 06124 Perugia – Unità locale: Via Adriano Garofoli n. 13–15, 05100 Terni

C.F. / P. IVA 02494560549 – E-mail [info@sfcu.it](mailto:info@sfcu.it) – PEC [sfcu@legalmail.it](mailto:sfcu@legalmail.it) – Codice destinatario SUBM70N

Tel. 075 582741 – [www.sfcu.it](http://www.sfcu.it) – [www.umbriabusinessschool.it](http://www.umbriabusinessschool.it)

**Percorsi finalizzati a rafforzare le competenze strategiche, organizzative e manageriali necessarie per sostenere la crescita delle imprese, affrontare mercati nazionali e internazionali, promuovere l'innovazione e sviluppare modelli di business competitivi.**

| Sel.                     | Titolo corso                                                                                          | Obiettivi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Contenuti                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Ore | N. partecipanti (7-12) |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------|
| X                        | <b>Preparare l'impresa alla crescita e ai mercati internazionali (Percorso comune interaziendale)</b> | Fornire una visione introduttiva e integrata dei principali fattori che incidono sulla competitività e sulla capacità di un'impresa di crescere e operare sui mercati internazionali.<br>Il percorso aiuta le aziende a leggere il proprio posizionamento, riconoscere le competenze distintive e individuare le principali priorità di sviluppo. | Analisi del posizionamento competitivo dell'impresa; competenze e risorse distintive; evoluzione dei mercati e nuove dinamiche competitive; requisiti organizzativi per la crescita; strategie di innovazione e sviluppo competitivo; opportunità e criticità dell'internazionalizzazione; valorizzazione del Made in Umbria come elemento di posizionamento competitivo; collaborazioni, reti e partnership tra imprese; definizione delle priorità di sviluppo aziendale. | 16  |                        |
| <input type="checkbox"/> | <b>Strategia aziendale e pianificazione della crescita</b>                                            | Sviluppare le competenze necessarie per analizzare il contesto competitivo, definire obiettivi di sviluppo e tradurli in un piano operativo e misurabile.                                                                                                                                                                                         | Analisi del mercato e dei concorrenti; valutazione dei punti di forza e delle aree di miglioramento; definizione degli obiettivi strategici; pianificazione dello sviluppo aziendale; valutazione                                                                                                                                                                                                                                                                           | 24  |                        |

Umbria Business School

Sistemi Formativi Confindustria Umbria S.c.a.r.l.

Sede legale: Via Palermo n. 80/A, 06124 Perugia – Unità locale: Via Adriano Garofoli n. 13–15, 05100 Terni

C.F. / P. IVA 02494560549 – E-mail [info@sfcu.it](mailto:info@sfcu.it) – PEC [sfcu@legalmail.it](mailto:sfcu@legalmail.it) – Codice destinatario SUBM70N

Tel. 075 582741 – [www.sfcu.it](http://www.sfcu.it) – [www.umbriabusinessschool.it](http://www.umbriabusinessschool.it)

|                          |                                                                |                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |    |  |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--|
|                          |                                                                |                                                                                                                                                     | economica delle scelte; controllo di gestione e indicatori di performance; KPI per crescita, innovazione ed export; monitoraggio dei risultati.                                                                                                                                                                                                                |    |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>Marketing internazionale e sviluppo commerciale estero</b>  | Fornire strumenti e metodologie per individuare nuovi mercati, definire strategie commerciali e sviluppare la presenza internazionale dell'impresa. | Analisi e selezione dei mercati esteri; valutazione dell'attrattività dei Paesi target; analisi dei clienti e dei concorrenti internazionali; strategie di ingresso nei mercati esteri; definizione dell'offerta e del posizionamento; marketing e comunicazione internazionale; canali distributivi e reti commerciali; partnership e accordi internazionali. | 24 |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>Organizzazione aziendale per la crescita internazionale</b> | Preparare l'organizzazione, le persone e i processi aziendali a sostenere percorsi di crescita, innovazione e internazionalizzazione.               | Valutazione dell'assetto organizzativo; ruoli e responsabilità nei processi di sviluppo; competenze necessarie per l'internazionalizzazione; coordinamento tra area commerciale, produzione e amministrazione; gestione dei processi di cambiamento; coinvolgimento delle persone; comunicazione interna;                                                      | 16 |  |

Umbria Business School

Sistemi Formativi Confindustria Umbria S.c.a.r.l.

Sede legale: Via Palermo n. 80/A, 06124 Perugia – Unità locale: Via Adriano Garofoli n. 13–15, 05100 Terni

C.F. / P. IVA 02494560549 – E-mail [info@sfcu.it](mailto:info@sfcu.it) – PEC [sfcu@legalmail.it](mailto:sfcu@legalmail.it) – Codice destinatario SUBM70N

Tel. 075 582741 – [www.sfcu.it](http://www.sfcu.it) – [www.umbriabusinessschool.it](http://www.umbriabusinessschool.it)

|                          |                                                                             |                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |    |  |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--|
|                          |                                                                             |                                                                                                                                             | sviluppo delle competenze manageriali; miglioramento dei processi organizzativi.                                                                                                                                                                                                                                                                   |    |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>Innovazione dell'offerta e nuovi modelli di business</b>                 | Sviluppare la capacità dell'impresa di innovare prodotti, servizi e modelli di business, rispondendo ai bisogni di nuovi clienti e mercati. | Analisi dei bisogni del cliente; valore distintivo dell'offerta aziendale; innovazione di prodotto e servizio; sviluppo di nuove proposte di valore; Business Model Innovation; sviluppo di servizi a valore aggiunto; valutazione delle opportunità di mercato.                                                                                   | 16 |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>Scenari internazionali e decisioni strategiche</b>                       | Migliorare la capacità di leggere i cambiamenti economici, tecnologici e geopolitici e valutarne gli effetti sulle strategie aziendali.     | Analisi degli scenari economici internazionali; trend settoriali e competitivi; evoluzione dei mercati e dei modelli di business; cambiamenti nelle catene globali del valore; rischi geopolitici e commerciali; analisi dei rischi e delle opportunità; tecniche di scenario planning; processi decisionali strategici in contesti di incertezza. | 16 |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>Export management e strumenti operativi per l'internazionalizzazione</b> | Trasferire competenze operative per pianificare e gestire le principali attività connesse allo sviluppo commerciale sui mercati esteri.     | Organizzazione delle attività export; ruolo e funzioni dell'export manager; ricerca e selezione di clienti e partner; gestione di agenti, distributori e intermediari; preparazione di offerte commerciali                                                                                                                                         | 16 |  |

Umbria Business School

Sistemi Formativi Confindustria Umbria S.c.a.r.l.

Sede legale: Via Palermo n. 80/A, 06124 Perugia – Unità locale: Via Adriano Garofoli n. 13–15, 05100 Terni

C.F. / P. IVA 02494560549 – E-mail [info@sfcu.it](mailto:info@sfcu.it) – PEC [sfcu@legalmail.it](mailto:sfcu@legalmail.it) – Codice destinatario SUBM70N

Tel. 075 582741 – [www.sfcu.it](http://www.sfcu.it) – [www.umbriabusinessschool.it](http://www.umbriabusinessschool.it)

|                          |                                                                    |                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                      |  |  |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|                          |                                                                    |                                                                                                                                                                                                            | internazionali; negoziazione interculturale; contrattualistica e condizioni di vendita; logistica, pagamenti e gestione dei principali rischi operativi; monitoraggio delle attività commerciali sui mercati esteri. |  |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>Altro fabbisogno strategico, organizzativo o internazionale</b> | Indicare eventuale ulteriore esigenza aziendale non ricompresa nei titoli precedenti, specificando area aziendale, ruoli coinvolti, obiettivo atteso e collegamento con sviluppo e internazionalizzazione. |                                                                                                                                                                                                                      |  |  |

#### 4. Sintesi finale e invio

|                                                           |                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Disponibilità a partecipare ad aule interaziendali</b> | <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Da verificare |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Ulteriori note o fabbisogni non ricompresi nelle tabelle:**

*La manifestazione di interesse non comporta automatica ammissione al progetto: sarà nostra cura ricontattarvi per verificare le effettive esigenze e approfondire la richiesta. I percorsi saranno attivati solo in caso di approvazione del finanziamento, nel rispetto dei vincoli dell'Avviso, del regime de minimis e della coerenza complessiva del progetto formativo.*

Umbria Business School

Sistemi Formativi Confindustria Umbria S.c.a.r.l.

Sede legale: Via Palermo n. 80/A, 06124 Perugia – Unità locale: Via Adriano Garofoli n. 13–15, 05100 Terni

C.F. / P. IVA 02494560549 – E-mail [info@sfcu.it](mailto:info@sfcu.it) – PEC [sfcu@legalmail.it](mailto:sfcu@legalmail.it) – Codice destinatario SUBM70N

Tel. 075 582741 – [www.sfcu.it](http://www.sfcu.it) – [www.umbriabusinessschool.it](http://www.umbriabusinessschool.it)