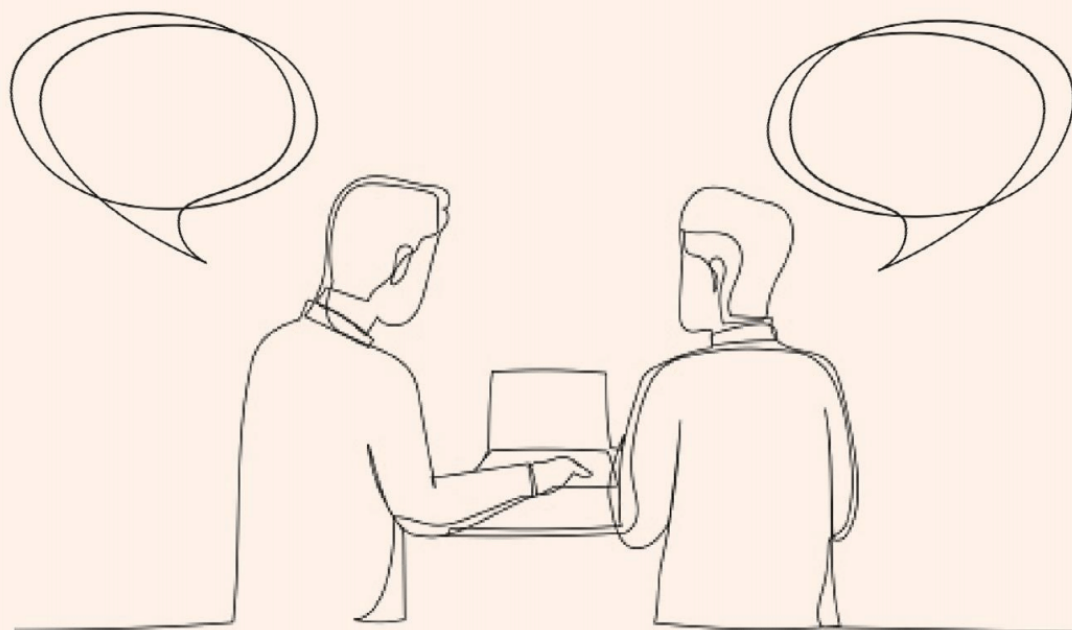


Area Management e Finanza

General Management

Next Gen Business Strategy



sole24oreformazione.it



Titolo	Next Gen Business Strategy
Categoria	General Management
Area	AREA MANAGEMENT E FINANZA
Durata sessioni	<p>Il corso si svolgerà il sabato mattina, dalle ore 9.00 alle ore 13.00</p> <p>L'ultima lezione si terrà di venerdì, dalle 14.00 alle 18.00</p>
Calendario	<p>MARZO</p> <ul style="list-style-type: none">• venerdì 1 marzo, dalle 18 alle 21 in sede in presenza in Viale Sarca 223, Milano• sabato 2 marzo, dalle ore 9.00 alle ore 13.00• sabato 9 marzo, dalle ore 9.00 alle ore 13.00• sabato 16 marzo, dalle ore 9.00 alle ore 12.00• sabato 23 marzo, dalle ore 9.00 alle ore 12.00 <p>APRILE</p> <ul style="list-style-type: none">• sabato 6 aprile, dalle ore 9.00 alle ore 12.00• sabato 13 aprile, dalle ore 9.00 alle ore 12.00• sabato 20 aprile, dalle ore 9.00 alle ore 13.00 <p>MAGGIO</p> <ul style="list-style-type: none">• venerdì 10 maggio, dalle ore 13 alle ore 17 in presenza in sede Bain & company

<p>Presentazione</p>	<p>In un contesto caratterizzato da costante evoluzione e da crisi sempre più multi-dimensionali, la business strategy diventa la chiave per il successo dell'azienda e per il suo sviluppo, anche in ottica sostenibile. È essenziale che le imprese adottino una strategia future back che permetta loro di essere flessibili e all'avanguardia, assicurandosi di comprendere e integrare i nuovi macro-trend che stanno rivoluzionando il business, come l'ESG e le new tech. In quest'ottica, la professionalità del consulente gioca un ruolo centrale nell'affiancare le imprese in ogni sfida, aiutandole ad essere competitive e a creare valore per i propri stakeholder, garantendo al contempo un impatto positivo sulle comunità, sull'ambiente e sulle future generazioni. Con una docenza pratica ed esperienziale direttamente erogata da figure di spicco del mondo della consulenza strategica provenienti di Bain & Company, il corso Next Gen Business Strategy permette agli studenti di immergersi a 360° nel mondo della Business Strategy, e di far proprie queste leve.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modello flessibile che prevede parte sia delle lezioni in live-streaming che la possibilità, per chi lo volesse, di seguire parte delle lezioni anche in aula, garantendo comodità ed esperienza ottimale • Opportunità di networking con il leadership team nel mondo della consulenza • Cocktail di fine Progetto presso gli uffici di Bain & Company Italia • Testimonial d'eccezione con casi concreti e testimonianze di aziende top player di diversi settori
<p>Coordinatore corso</p>	<p>Bain & Company</p>
<p>Qualificazione acquisita</p>	<p>Attestato di Partecipazione</p>

<p>Relatori</p>	<p>Partecipazione di figure leader della consulenza mondiale:</p> <ul style="list-style-type: none"> • R. Prioreshi, SEMEA Regional Managing Partner presso Bain & Company • P. Serlenga, Managing Partner of Bain & Company Italy presso Bain & Company • R. Fiorello, Senior Partner, Private Equity & TMT Practice Leader presso Bain & Company • Carlo Maria Farina, Partner, Bain & Company • Valeria Sterpos, Partner Bain & Company • Roberta Berlinghieri, Partner Bain & Company • Emanuele Veratti, Partner Bain & Company • Marcello Pallotta, Partner Bain & Company • Rosangela Pacifico, Partner Bain & Company • Federica Levato, Senior Partner Bain & Company • Laura La Posta, Caporedattrice Il Sole 24 Ore • Luca Tremolada, Data journalist Il Sole 24 Ore • Antonio Barin, Associate Partner Bain & Company • Roberto Bernardi, Associate Partner Bain & Company • Margherita Bafaro, Senior manager Bain & Company • Maria Grazia Bedoni, Consultant Bain & Company • Filippo Prete, Associate Partner Bain & Company • Vittorio Bonori, Expert Partner Bain & Company • Federico Suria, Enterprise commercial lead Microsoft
<p>Strumenti didattici</p>	<p>Corso breve a numero chiuso con frequenza obbligatoria.</p> <p>Struttura:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lezioni: sabato, dalle ore 9 alle ore 13.00 • Frequenza obbligatoria: almeno 80% delle ore per conseguire l'Attestato di Partecipazione • Durata complessiva: 8 week-end di lezioni (da febbraio a maggio) • Modalità di erogazione: 100% sincrona <ul style="list-style-type: none"> ◦ 78% delle ore in live-streaming ◦ 22% ore erogate in aula (o in live-streaming), a contatto diretto con leader del mondo della consulenza, compreso un cocktail di networking in chiusura al corso <p>Il corso è a numero chiuso ed è previsto un numero massimo di partecipanti pari a 40.</p>

Programma

Il corso di Next Gen Business Strategy, in collaborazione tra Sole24Ore Formazione e Bain & Company Italia, società leader del mondo della consulenza strategica, intende trasmettere ai partecipanti le **nozioni essenziali per sviluppare una strategia all'avanguardia e vincente, con un occhio ai trend più attuali e a quelli che incideranno sull'evoluzione del business a livello globale**. Attraverso una combinazione di **case study ed esercizi interattivi**, progettati ed erogati da figure di spicco di Bain & Company, i partecipanti trasformeranno la propria visione di Business Strategy e faranno proprie le leve chiave che sostengono un'implementazione sostenibile della strategia che guidi l'azienda verso il successo. Il corso offre una panoramica completa e approfondita sui macro-trend che stanno rivoluzionando il mondo, con particolare focus sulle iniziative ESG e sull'impatto delle nuove tecnologie (es. GenAI), supportando i partecipanti nella loro integrazione rispetto allo sviluppo della strategia e della sua execution.

Modulo 1: Introduzione: Tra Strategia e Mega Trend

In questo modulo, gli studenti verranno introdotti ai concetti chiave della strategia aziendale. I partecipanti si focalizzeranno sugli step necessari a costruire una strategia aziendale, partendo dalle sue fondamenta con la definizione dei pilastri chiave, della mission e del purpose, proseguendo con una comprensione della sua evoluzione nel tempo e le ultime novità. Verranno inoltre introdotti ai principali megatrend in atto nel nostro Paese e nel resto del mondo e analizzeranno come questi impattano le diverse strategie e i diversi settori merceologici.

Modulo 2.a: Mega Trend che Rivoluzionano il Business – ESG: Punto di Incontro tra Impatto e Mission

Nel modulo 2.a. "ESG: Punto di Incontro tra Impatto e Mission" è previsto un deep dive sui temi legati alla transizione sostenibile, che sta plasmando già oggi società ed economia, ma che ancora di più impatterà sulle generazioni future. I partecipanti approfondiranno i vari angoli del mondo ESG, analizzeranno come integrare la sostenibilità nei modelli di business, gestendo l'ESG skepticism e il green washing. Il modulo prevede anche un focus sul tema della Diversity, Equity & Inclusion, strumento sempre più centrale, alla luce delle evoluzioni del mercato, per costruire dei team straordinari e inclusivi.

Modulo 2.b.: Mega Trend Che Rivoluzionano il Business – IA, Advanced Analytics e Nuove Tech: Il Potenziale della Trasformazione Digitale

Nel modulo 2.b. "IA, Advanced Analytics e Nuove Tech: Il Potenziale della Trasformazione Digitale", i partecipanti andranno ad approfondire le nuove tecnologie che stanno rivoluzionando il modo di approcciare il business. In particolare, verranno esplorate le infrastrutture digitali chiave quali blockchain, smart contracts, NFTs, etc. ed i loro effetti. Inoltre, nel corso di questo Modulo, verranno approfonditi possibili use case dell'intelligenza artificiale nelle industrie chiave e gli advanced analytics come leva di miglioramento della performance.

Modulo 3: Creazione del Valore: Percorsi e Sfide

Il terzo modulo rappresenta il fulcro della Business Strategy. Ai partecipanti verranno forniti gli strumenti chiave per comprendere l'evoluzione dei bisogni dell'azienda e del suo top management, e per delineare un piano strategico di crescita. Verranno esplorati i principali framework di creazione del valore: Performance Improvement, Commercial Excellence, Private Equity Value

Creation Plans e Post-Merger Integration. Durante il modulo, verrà analizzato come i mega-trend rivoluzionari approfonditi nei primi tre moduli siano acceleratori di queste leve di creazione del valore.

Modulo 4: Il Business al 2030: Change Management ed Execution

Per implementare una nuova strategia in maniera efficace, è fondamentale apportare delle modifiche all'organizzazione, non solo in termini di talento, ma ripensando in maniera più olistica i valori dell'azienda, e apportando un vero e proprio cambiamento culturale. In questo modulo, gli studenti avranno l'opportunità di approfondire il Change Management e i suoi strumenti chiave, e comprenderanno come questa evoluzione risponda alle organizzazioni orientate al futuro.

Modulo 5: Strategie Aziendali: Winning Factors & Cases

Nella conclusione del Corso di Business Strategy, i partecipanti potranno analizzare concretamente casi di successo e di insuccesso, andando quindi a snocciolare i fattori che ne hanno determinato l'esito. Nel modulo verrà anche trattato il tema della strategia nei momenti di crisi, e di come una strategia solida, basata su una visione all'avanguardia e lungimirante, possa aiutare l'azienda a ad attraversare con resilienza i momenti di maggiore difficoltà.

<p>Termini iscrizione</p>	
<p>Informazioni</p>	<p>Il corso Next Generation Business Strategy è ideale per neo-laureati e figure da junior a middle, che desiderino acquisire competenze nel mondo della consulenza aziendale e della business strategy</p>
<p>Sbocchi occupazionali</p>	<p>Business Analyst, Associate Consultant</p>

<p>Requisiti ammissione</p>	<p>Per la candidatura è necessario completare la domanda di ammissione con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Curriculum Vitae <p>Il processo di selezione prevede:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analisi della domanda di ammissione e Curriculum Vitae • Colloquio orale 																								
<p>Contenuti</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tematica</th> <th>ORE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>MODULO 1 - INTRODUZIONE: TRA STRATEGIA E MEGA TRENDS</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>MODULO 2a - ESG: PUNTO DI INCONTRO TRA IMPATTO E MISSION</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>MODULO 2b - IA, ADVANCED ANALYTICS E NUOVE TECH. IL POTENZIALE DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>MODULO 3 - CREAZIONE DEL VALORE: PERCORSI E SFIDE</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>MODULO 4 - IL BUSINESS AL 2030: CHANGE MANAGEMENT ED EXECUTION</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>MODULO 5 - STRATEGIE AZIENDALI: WINNING FACTORS & CASES</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Totale</td> <td>32</td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	ORE	1	MODULO 1 - INTRODUZIONE: TRA STRATEGIA E MEGA TRENDS	4	2	MODULO 2a - ESG: PUNTO DI INCONTRO TRA IMPATTO E MISSION	4	3	MODULO 2b - IA, ADVANCED ANALYTICS E NUOVE TECH. IL POTENZIALE DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE	4	4	MODULO 3 - CREAZIONE DEL VALORE: PERCORSI E SFIDE	12	5	MODULO 4 - IL BUSINESS AL 2030: CHANGE MANAGEMENT ED EXECUTION	4	6	MODULO 5 - STRATEGIE AZIENDALI: WINNING FACTORS & CASES	4	Totale		32
	Tematica	ORE																							
1	MODULO 1 - INTRODUZIONE: TRA STRATEGIA E MEGA TRENDS	4																							
2	MODULO 2a - ESG: PUNTO DI INCONTRO TRA IMPATTO E MISSION	4																							
3	MODULO 2b - IA, ADVANCED ANALYTICS E NUOVE TECH. IL POTENZIALE DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE	4																							
4	MODULO 3 - CREAZIONE DEL VALORE: PERCORSI E SFIDE	12																							
5	MODULO 4 - IL BUSINESS AL 2030: CHANGE MANAGEMENT ED EXECUTION	4																							
6	MODULO 5 - STRATEGIE AZIENDALI: WINNING FACTORS & CASES	4																							
Totale		32																							
<p>Termini iscrizione</p>																									
<p>Quota di iscrizione</p>	<p>€ 3.050 IVA INCLUSAPREZZO</p>																								
<p>Modalità pagamento</p>	<p>Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario. Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente: IT96N0326803402052620984800</p> <p>Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*</p> <p><i>* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.</i></p>																								