

PRIMO MODULO – LA VALUTAZIONE DEL BUSINESS PLAN (8 ORE)

26 febbraio 2021 ore 9-13

5 marzo 2021 ore 9-13

Unità didattica	Tempo	Contenuti	Metodologia/Strumenti
La formalizzazione del Business Plan	2 h	Finalità e contenuti	Didattica tradizionale
I piani operativi contenuti nel Business Plan	1 h	Gli action plan a supporto della realizzazione del BP	Didattica tradizionale; esempi di action plan
Gli aspetti economico/finanziari del BP	2 h	La formalizzazione del BP	Caso didattico (esercitazione di gruppo)
La What If Analysis	2 h	La valutazione del BP al variare degli assumption	Caso didattico (esercitazione di gruppo)
La valutazione del Business Plan	1 h	Gli strumenti per la valutazione del BP (rischio operativo, sostenibilità, bancalità)	Didattica tradizionale

SECONDO MODULO – LE SCELTE OPERATIVE (16 ORE)

15 marzo 2021 ore 14-18

22 marzo 2021 ore 14-18

31 marzo 2021 ore 9-13

12 aprile 2021 ore 9-13

Unità didattica	Tempo	Contenuti	Metodologia/Strumenti
La classificazione dei costi	1 h	Le logiche di classificazione dei costi	Didattica tradizionale
Business case/esercitazioni	2.5 h	L'utilizzo dell'analisi costi/volumi/risultati e la sua valenza decisionale	Esercitazione di gruppo Debriefing esercitazione di gruppo
Il direct e il full costing	1 h	Le modalità di costing del prodotto servizio: tecniche e finalità	Didattica tradizionale

Business case/esercitazioni	2.5 h	Le scelte di MAKE or BUY	Esercitazione di gruppo Debriefing esercitazione di gruppo
Full vs Direct Costing	1 h	I costi a supporto delle decisioni	Esercitazione di gruppo Debriefing esercitazione di gruppo
Il modello di controllo per il monitoraggio del business	2.5 h	Business case; come controllare il business	Esercitazione di gruppo Debriefing esercitazione di gruppo
Il processo di budget	1.5 h	Il processo di budgeting: le fasi e le responsabilità organizzative	Didattica tradizionale
Il Budget	2.5 h	La redazione del budget	Esercitazione di gruppo Debriefing esercitazione di gruppo
Business case/esercitazioni	1 h	Il sistema di reporting	Didattica tradizionale
Analisi degli scostamenti	0.5 h	L'analisi degli scostamenti tra i dati consuntivi e quelli previsti nel budget	Didattica tradizionale Esempi di esercitazioni

TERZO MODULO – DAI COSTI AL PREZZO (8 ORE)

21 aprile 2021 ore 9-18

Unità didattica	Tempo	Contenuti	Metodologia/Strumenti
Refresh	1 h	Riepilogo delle tematiche dei due moduli precedenti	Didattica attiva: Q&A
Le scelte di pricing	1 h	Le logiche di determinazione del prezzo	Didattica tradizionale
Il pricing	2 h	Business case: come definire il prezzo e gli obiettivi di redditività	Esercitazione di gruppo Debriefing docente
Aspetti qualitativi del pricing	1 h	La percezione del prezzo da parte del mercato; un prezzo differente per i diversi segmenti di mercato	Didattica tradizionale
Business case/esercitazioni	3 h	Business case: dagli obiettivi di fatturato alle strategie di vendita	Esercitazione di gruppo Debriefing docente

QUARTO MODULO – LE SOFT SKILLS (8 ORE)

27 aprile 2021 ore 9-18

Unità didattica	Tempo	Contenuti	Metodologia/Strumenti
Organizzazione	1 h	I sistemi organizzativi	Didattica tradizionale
La mappatura delle competenze per la realizzazione degli obiettivi	2 h	Dal modello di leadership alla definizione del sistema delle competenze Dal saper fare al saper essere	Didattica tradizionale
Le scelte organizzative	1 h	Business case: la scelta della struttura organizzativa coerente con gli obiettivi aziendali	Esercitazione di gruppo Debriefing docente
La comunicazione	3 h	La comunicazione verbale e non verbale La comunicazione efficace: come scegliete le modalità di comunicazione in funzione degli obiettivi e del target Business case e role playing	Didattica tradizionale Esercitazione di gruppo Debriefing docente
Comunicazione e strategia	1 h	Vision and economics: quali strumenti per guidare una squadra vincente La valutazione del personale: coerenza e gap analysis	Didattica tradizionale: lettura di schemi