

# Fare Impresa Eccellente e Sostenibile

---

## MASTER

*In presenza e on line*

# CHI SIAMO



The European House - Ambrosetti da più di 50 anni affianca e sostiene aziende e persone di tutti i settori di business nei processi di cambiamento e di sviluppo di competenze manageriali ed organizzative. The European House - Ambrosetti ricopre un ruolo di primo piano nel sistema educativo, ponendosi come avanguardia nello studio e nella lettura dei fenomeni sociali, creando un collegamento tra il mondo della ricerca e la consulenza a sostegno delle persone.

ISFOR – Fondazione A.I.B. è da 35 anni il punto di riferimento dell'impresa bresciana e della Lombardia orientale per la formazione continua di imprenditori, manager e personale delle aziende.

Svolge attività di alta formazione e di formazione su misura e propone un catalogo annuale di oltre 250 percorsi formativi.



# L'ARTICOLAZIONE

Il master **Fare Impresa Eccellente e Sostenibile** è un percorso di apprendimento «a flusso», caratterizzato da personalizzazione e feedback in tempo reale, che si sviluppa attraverso una serie di appuntamenti in presenza con approfondimenti on-line.

Questi gli elementi costitutivi:

- **Analisi dei bisogni** per la condivisione degli obiettivi prioritari
- **3 moduli, 8 sessioni, ciascuna con focus su tematiche specifiche** per il mondo imprenditoriale, 4 della durata di 6 ore e 4 della durata di 4 ore
- **Team di consulenti** esperti sempre disponibile
- **Piattaforma online** dedicata per lo scambio e la condivisione di idee, contenuti e materiali

# L'ARTICOLAZIONE



## *MODULO 1*

Il primo modulo del Master è focalizzato su alcune **macro aree di analisi strategica dello scenario**, attraverso cui è possibile creare opportunità, evitando errori ed elaborando strategie di medio lungo termine, incentrate su innovazione, governance e centralità del cliente

# L'EVOLUZIONE DELLO SCENARIO DI BUSINESS

PRENDERE DECISIONI IN SITUAZIONI COMPLESSE



## ***MODULO 1: LO SCENARIO***

La prima sessione del Master è focalizzata sullo scenario competitivo di oggi e di domani, sui nuovi trend e le strategie d'impresa che portano innovazione e internazionalizzazione

# L'EVOLUZIONE DELLO SCENARIO DI BUSINESS

PRENDERE DECISIONI IN SITUAZIONI COMPLESSE

*In presenza*

## Focus:

- Analisi dello scenario competitivo e posizionamento strategico
- La gestione del cambiamento organizzativo in azienda
- L'esperienza e la conoscenza professionale e personale
- La gestione del talento e la valorizzazione delle diversità
- Il ruolo della comunicazione nelle società di domani
- Il patrimonio personale: la profondità delle proprie radici
- Come affrontare il rischio e come trovare la miglior soluzione in caso di errore
- Le doti vincenti: fiducia e perseveranza

**MARCO GRAZIOLI**

# INTEGRARE LA SOSTENIBILITÀ NEL BUSINESS

PERCHE' L'IMPRESA HA BISOGNO DI ESSERE SOSTENIBILE



## ***SOSTENIBILITA'***

La seconda sessione del Master è focalizzata sulle tematiche legate alla sostenibilità, come opportunità da cogliere per gli imprenditori di oggi e di domani

# INTEGRARE LA SOSTENIBILITÀ NEL BUSINESS

## PERCHE' L'IMPRESA HA BISOGNO DI ESSERE SOSTENIBILE

*In remoto*

**Focus:**

- La sostenibilità non è più quella di una volta
- Fatti e numeri chiave di un'accelerazione senza precedenti
- La finanza come leva per la transizione sostenibile e la tassonomia europea
- Il piano strategico di sostenibilità
- Raccontare la sostenibilità
- Il dialogo conta: il ruolo dell'ascolto e del coinvolgimento degli stakeholder

**CARLO CICI**



# GOVERNARE L'IMPRESA DI FAMIGLIA

## TRA GOVERNANCE, GESTIONE E RELAZIONI



### ***FAMILY GOVERNANCE***

La terza sessione del Master è focalizzata temi di family governance, dal passaggio generazionale, alla responsabilità dei soci, del CDA e dei consiglieri indipendenti

# GOVERNARE L'IMPRESA DI FAMIGLIA

## TRA GOVERNANCE, GESTIONE E RELAZIONI

*In presenza*

### **Focus:**

- Family business: risultati a confronto
- Azienda, famiglia, patrimonio
- L'approccio al rischio
- Gli elementi di governance
- Le relazioni e gli aspetti psicologici
- Convivenza e passaggio generazionale
- Fare crescere le nuove generazioni

**LUCA PETOLETTI**



# L'ARTICOLAZIONE



## *MODULO 2*

Il secondo modulo del Master è focalizzato su alcune **macro aree di competenza aziendale particolarmente rilevanti** nella fase attuale e sulle modalità attraverso le quali esse possono essere integrate al meglio per il raggiungimento degli obiettivi di business.

# STRATEGIE PER L'ECCELLENZA

LE SFIDE PER CHI FA IMPRESA



***IL VIAGGIO VERSO L'ECCELLENZA: impresa e pianificazione strategica***

La quarta sessione del Master è dedicata a conoscere il percorso per raggiungere l'eccellenza, imparando a conoscere il presente per immaginare il futuro.

# STRATEGIE PER L'ECCELLENZA

## LE SFIDE PER CHI FA IMPRESA

*In presenza*

**Focus:**

- La pianificazione strategica come base dello sviluppo
- Missione e visione: proiettare l'impresa nel futuro
- Imparare giocando: ball game
- Obiettivi, ambizioni, misure
- Strumenti base per la pianificazione strategica
- Come creare una cultura dello sviluppo: le priorità strategiche ed i 3 orizzonti
- Gli elementi numerici del piano strategico

**ALESSANDRO MARINI**



# CUSTOMER CENTRICITY

VERSO UNA NUOVA STRATEGIA CUSTOMER ORIENTED



## *CUSTOMER CENTRICITY*

La quinta sessione del Master è focalizzata sulla sempre più strategica centralità del cliente per il successo dell'impresa e su come strutturare l'azienda attorno a questa centralità

# CUSTOMER CENTRICITY

## VERSO UNA NUOVA STRATEGIA CUSTOMER ORIENTED

*In presenza*

**Focus:**

- Stimolare la fedeltà e accrescere la propensione al riacquisto
- Il focus sul cliente e l'impatto sulle performance aziendali
- Customer Insight
- Impatto diretto del cliente sulle decisioni strategiche aziendali
- Customer Satisfaction e ciclo di vita del cliente nel nuovo scenario di business

**PAOLO PUGNI**



# INNOVATION & CHANGE MANAGEMENT

USCIRE DAL SOLCO DEL GIA' NOTO



## ***INNOVATION & CHANGE MANAGEMENT***

La sesta sessione del Master è focalizzata sulle opportunità derivanti dall'innovazione dei modelli di business e tecnologici e su come valorizzare e gestire i processi di cambiamento

# INNOVATION & CHANGE MANAGEMENT

USCIRE DAL SOLCO DEL GIA' NOTO

*In remoto*

## **INNOVATION AND CHANGE**

- Certezze rassicuranti e certezze «bloccanti», quando le prime diventano le seconde
- Recuperare l'«incompetenza strategica» per i super-competenti
- Imparare ad osservare l'inosservabile: il concetto e il modello della «Black Box»
- Innocenza primaria e innocenza secondaria, per potere in ogni momento «ricominciare da capo»
- I principali comportamenti manageriali «out of the box»

**ALBERTO MATTIELLO**



# L'ARTICOLAZIONE



## *MODULO 3*

Il terzo modulo del Master pone l'accento sulle **capacità/qualità personali come elemento distintivo dell'organizzazione** e leva primaria di competizione, con particolare riferimento all'attuale congiuntura e alla sua evoluzione.

# PEOPLE STRATEGY

COME VALORIZZARE IL POTENZIALE DELLE PERSONE IN UNA NUOVA HUMAN AGE



## *PEOPLE STRATEGY*

Nella settima sessione formativa del Master l'attenzione si concentra sull'importanza delle persone per estrarre e rendere possibile il valore aziendale e su come generare opportunità di lavoro purpose driven e sviluppare le performance e le competenze delle persone in azienda

# PEOPLE STRATEGY

COME VALORIZZARE IL POTENZIALE DELLE PERSONE IN UNA NUOVA HUMAN AGE

*In presenza*

## **Focus:**

- Le nuove sfide della funzione HR
- Recruiting, selezione, induction
- Analisi e sviluppo delle competenze
- Reward tra hard e soft: Performance appraisal e Performance Management
- Leadership, engagement e talent management

**UMBERTO FRIGELLI**



# SVILUPPARE LA LEADERSHIP

## IL LEADER COACH



### ***SVILUPPARE LA LEADERSHIP***

L'ottava sessione del Master si concentra sui nuovi modelli di leadership che rispondono al mutato rapporto con le persone in azienda e che consentono di raggiungere l'eccellenza aziendale

# SVILUPPARE LA LEADERSHIP

## IL LEADER COACH

*In presenza*

### **Focus:**

- Consolidare le proprie capacità di lavoro in team e di cooperazione
- Migliorare la capacità di lettura e di intervento nelle dinamiche psicologiche e sociali che avvengono in un team
- Motivazione e appartenenza
- Performance e collaborazione sotto stress: come ottenere il massimo dai propri collaboratori
- Le coach abilities del leader nelle organizzazioni della «new human hera»

**IRENE MORRIONE**



# LA COMMUNITY ONLINE

**Una piattaforma online dedicata** consente a tutti i partecipanti di interagire fra loro e con i docenti durante il periodo in cui si articola il percorso.

Questa modalità di interazione e di dialogo permette di realizzare un continuum nel processo di apprendimento attraverso:

- La possibilità di approfondire con i docenti specifici temi trattati nel corso delle sessioni online
- La creazione di una comunità virtuale fra partecipanti e docenti per lo scambio e la condivisione di materiale, esperienze professionali e riflessioni sulle materie oggetto della formazione



# GLI ESPERTI

## Marco Grazioli

È Presidente e Senior Partner di The European House – Ambrosetti e Responsabile dell'area «Vantaggi competitivi attraverso le persone» che comprende le tre practice: The European House – Ambrosetti Academy, Change e Readiness e Business Acceleration.

È esperto di gestione dei processi di cambiamento. Di formazione sociologica, studia in particolare come trasformare i comportamenti delle Persone in risultati di business attraverso le leve organizzative e la gestione del Personale.

Un'ulteriore area di consolidata esperienza è quella della gestione di negoziazioni complesse, in diversi contesti e settori. Insegna Processi Decisionali e Negoziati nella Facoltà di Scienze Politiche e Sociali dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

È stato Ricercatore presso l'Università Statale di Milano (Cattedra di Sociologia Politica). È autore di numerose pubblicazioni, tra le quali «Come si decide in azienda» (Fendac Servizi, con Paolo Donati), «I saggi sulla mobilitazione di gruppo e sulla relazione tra giovani e organizzazione» (in Altri Codici, Il Mulino), il capitolo «La formazione» nel volume «L'azienda del futuro» (Il Sole 24 Ore) e «Cambiamenti – Azione collettiva e intrecci organizzativi in un'epoca di crisi» (Rubbettino Editore, 2012), «Creare governare e dirigere» (Alinari 2015, con Carlo Adelio Galimberti).



# GLI ESPERTI

## Carlo Cici

È Head of Sustainability in The European House – Ambrosetti.

È esperto di strategie di sostenibilità, reporting, stakeholder engagement, valutazione d'impatto.

È stato titolare della cattedra di Politica Ambientale e poi di Comunicazione Ambientale e Sociale presso l'Università Statale di Milano.

Ha iniziato la sua carriera nel 1991, nell'area ambientale della Federazione delle Associazioni Scientifiche e Tecniche (FAST), un'organizzazione non profit indipendente che supporta lo sviluppo dell'istruzione scientifica e tecnica e la diffusione della conoscenza scientifica. Nel 1995 è diventato responsabile dell'area ambientale di FAST e Direttore del Centro di valutazione dell'impatto ambientale italiano (EIA), elaborando i temi del consenso e delle comunicazioni sociali e ambientali per la costruzione di nuove infrastrutture. Nel 2000 ha assunto il ruolo di Vice Segretario Generale di FAST.

Prima di entrare in The European House - Ambrosetti ha lavorato in Arthur Andersen, Deloitte, Rga e Ey.



# GLI ESPERTI

## Luca Petoletti

Dal 2011 è Partner di The European House - Ambrosetti con responsabilità delle aree "Famiglia-Impresa" e "Sistema Impresa, governance e Riferimenti Fondamentali per la gestione strategica".

In questo ambito ha lavorato per molte importanti famiglie imprenditoriali del Paese guidando progetti relativi all'ottimizzazione del rapporto famiglia-impresa (Patti di Famiglia), alla revisione dei Sistemi di Governo (Consigli di Amministrazione, Comitati, Ruoli e Responsabilità dei membri della famiglia e degli altri uomini chiave), alla definizione dei Riferimenti Fondamentali per la gestione strategica (Missione, Valori Guida, Visione del Futuro tradotta in Obiettivi concreti e misurabili, ecc.), all'ottimizzazione delle strutture societarie e delle regole relative alla circolazione delle quote proprietarie, allo sviluppo professionale e della leadership nelle giovani generazioni.

Tra il 2004 ed il 2006, sempre nell'ambito del Gruppo The European House-Ambrosetti, è stato Assistente del Presidente e Fondatore, Alfredo Ambrosetti. In questo ruolo ha partecipato a progetti relativi alla definizione di strategie competitive per Gruppi/Imprese privati e per Istituzioni pubbliche.

In precedenza ha lavorato all'ISPI (Istituto per gli Studi di Politica Internazionale) nella Divisione Formazione.

Ha conseguito la Laurea con lode in Economia Aziendale presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano.



# GLI ESPERTI

## Alessandro Marini

Ingegnere, attivo da oltre 30 anni nel settore manifatturiero sia come consulente che come dirigente d'azienda, sui temi della produzione, dell'innovazione e della digitalizzazione.

Dopo i primi anni di attività in Andersen Consulting, ha operato nel settore industriale come ICT Manager di Lucchini Spa. E' stato fondatore e direttore generale di Lutech Spa, la società del Gruppo Lucchini dedicata alle tecnologie ICT oggi attore primario delle tecnologie digitali a livello nazionale ed europeo.

Dal 2013 è socio dello Studio Maruggi dove ha gestito lo sviluppo e il consolidamento della divisione Management Consulting e successivamente i servizi di pianificazione strategica.

È Cluster Manager della Associazione Fabbrica Intelligente Lombardia e membro del consiglio di amministrazione del Cluster Tecnologico Nazionale Fabbrica Intelligente.

È docente di sistemi informativi per la gestione delle operazioni industriali presso l'Università degli Studi di Brescia. Ha conseguito nel 2017 il dottorato di ricerca Ingegneria dell'Informazione presso l'Università degli Studi di Brescia, sul tema delle infrastrutture informatiche a supporto del Cyber Physical Systems.



# GLI ESPERTI

## Paolo Pugni

Esperto in consulenza e formazione con focus sulla vendita, ha lavorato in Enichem, Montedison e Pall Italia in area commerciale, vendita e marketing.

Ha realizzato percorsi sales di Achieve Global (Times Mirror Training) a fine anni 90 e sviluppato soluzioni proprie anche grazie allo studio sistematico di programmi utilizzati per i partner internazionali con i quali collabora da oltre vent'anni. Lavora sullo sviluppo digitale e sul sostegno che le attività in rete (inbound e content marketing, social marketing, social selling) possono offrire alla vendita.

È socio di Pugni Malagò Sas. Tra le aziende clienti: Montefarmaco, HP, GiGroup; Bosch Rexrorth, Schneider Electric; Hitachi Ventara; Pfannenber Dassi; Pompea; Elisabetta Franchi; Sifà; Arval; ACNielsen; IBM; Dell; Pall Italia; Carslon Wagon Lits; AIM Group; Tokheim; Fumero; Bahlsen; Aventis; Sanofi Synthelabo; Pfizer. Collabora con alcune università ed enti/istituzioni tra cui: Università Cattolica di Milano, Università di Calabria, Soccer Management Institute, Talent Garden Cosenza/Goodwill, Fondazione Jacs per il made in Italy di san Paolo d'Argon.

Relatore presso convegni nel mondo della business ethics organizzati dalle università De Paul (Chicago) St.John's (New York) Buffalo, Oxford e IESE Barcellona.



# GLI ESPERTI

## Alberto Mattiello

Futurista, autore, imprenditore, pensatore e oratore. Autore di «*Mind The Change. Capire il cambiamento per progettare il business del futuro*» e «*Marketing Thinking*», è un esperto di tecnologia e innovazione con oltre in qualità di creative director.

Dirige il Future Thinking Project al Wunderman Thompson, un hub internazionale per l'innovazione e l'accelerazione che si concentra sull'aiutare le aziende a ideare e utilizzare tecnologie emergenti e piattaforme orientate al futuro per risolvere i problemi di oggi.

Spinto dall'idea di creare spazi di lavoro esterni significativi che consentano a più persone di portare il proprio lavoro oltre lo spazio ufficio tradizionale, nel dicembre del 2018 ha fondato Eitherland.

Formatore e speaker per aziende e start-up, insegna Marketing e Innovazione digitale presso l'Università Bocconi e l'Imperial College di Londra.

È membro del comitato scientifico di Confindustria.



# GLI ESPERTI

## Umberto Frigelli

Psicologo del lavoro, Professore a contratto di Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni presso il Dipartimento di Psicologia dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, Amministratore di Mading, e Coordinatore Nazionale Centro Ricerche AIDP (Associazione Italiana per la Direzione del Personale).

Ha lavorato presso il Servizio Formazione della Direzione Centrale del Personale del Gruppo Rinascente. Entrato in consulenza, è stato prima consulente senior del Gruppo Poliedros, e successivamente esperto di Organizational Development e Management Development per Mac Group-Gemini Consulting. Ha ricoperto gli incarichi di Organizational Effectiveness Practice Leader per l'Italia in Hewitt Associates e di Direttore Divisione Industry in RSO. Ha operato ed opera in molteplici contesti organizzativi, ed è specializzato in formazione manageriale, valutazione del potenziale, sviluppo organizzativo, reingegnerizzazione di processi aziendali e change management. È autore di numerosi articoli per riviste specializzate del settore e partecipato come relatore a convegni.



# GLI ESPERTI

## Irene Morrione

E' executive, leadership e team coach certificata MCC ICF, Direttore Scientifico del Corso universitario Being Coach, Associate Executive Coach & Leadership Training di TPC Leadership.

Fondatrice e CEO di Into the change.

E' esperta di coaching, di percorsi e processi di cambiamento organizzativo, di culture change, di talent development e people management, di leadership e sviluppo della leadership.

Autrice di numerosi articoli e del libro «La leadership sinergica»



# CALENDARIO

---

- **09/11/23** *L'evoluzione dello scenario di business. Prendere decisioni in situazioni critiche*
- **15/11/23** *Integrare la sostenibilità nel business. Perché l'impresa ha bisogno di essere sostenibile*
- **05/12/23** *Governare l'impresa di famiglia Tra governance, gestione e relazioni*
- **19/12/23** *Strategie per l'eccellenza. Les fide per chi fa impresa*
- **09/01/24** *Customer Centricity. Verso una nuova strategia customer oriented*
- **23/01/24** *Innovation & change management. Uscire dal solco del già noto*
- **06/02/24** *People strategy. Nuove strategie per competere*
- **20/06/24** *Sviluppare la leadership. Leadership in presenza e a distanza*

# VALORIZZAZIONE ECONOMICA

---

## IL PERCORSO COMPRENDE

- Allineamento preventivo
- Rilevazione dei bisogni
- 8 sessioni (5 in presenza della durata di 6 ore, 3 on line della durata di 3 ore ciascuna)
- Possibilità di fruire in remoto anche delle sessioni in presenza
- Totale personalizzazione degli interventi

**+ € 5.000 euro + IVA**

Per ciascun partecipante per il percorso così descritto, e comprensivi di ideazione, personalizzazione e realizzazione