
PMI ACADEMY

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il percorso **PMI Academy** si articola in macro aree di contenuto declinate in **quattro moduli e due approfondimenti** a scelta erogati in modalità blended.

I 4 moduli formativi rappresentano il cuore della Gestione d'impresa e affrontano i temi **Gestione delle Risorse Umane, Analisi e Sviluppo del Mercato, Fondamenti di Economia e Finanza, Cultura della Crescita**. Gli approfondimenti a scelta su tematica di frontiera vertono sui temi **Industria 4.0** e **Data Analysis e Project Management**.

I formati di fruizione per ciascuno dei 4 moduli core consistono in:

- 1, 5 ore di clip multimediali della durata di 15 minuti circa intervallate da domande a scelta multipla fruibile attraverso una piattaforma dedicata;
- 1 Live Sessions della durata di due ore attraverso Skype for Business; ogni sessione live consiste in una vera e propria lezione "digitale" che avviene in modalità sincrona. La presenza attiva degli allievi, in modalità distance, garantisce la possibilità di interazione, di fatto ricreando virtualmente tutte le dinamiche d'aula;
- 1 giornata in workshop in presenza

Per ciascuno dei due approfondimenti a scelta, sono previsti:

- 30 minuti di clip multimediali
- 1 giornata di workshop in presenza

MIP Politecnico di Milano mette a disposizione la propria piattaforma innovativa sviluppata su tecnologia Microsoft. La piattaforma di e-learning permetterà di creare una vera e propria community online e momenti di apprendimento attraverso pillole formative e materiale di approfondimento selezionato.

Ai partecipanti verrà rilasciato il **diploma MIP PMI - Academy**

L'iscrizione al percorso può valere per un singolo partecipante (frequenza dei 6 moduli) o può essere suddivisa tra più partecipanti della stessa azienda (uno per ognuno dei 6 moduli), previa comunicazione ad Assolombarda Servizi

PROGRAMMA

CALENDARIO FORMATIVO:

Primo modulo – Gestione delle Risorse Umane

- Visione Clip (1,5 h – 6 clip) a **partire dal 8 ottobre 2018**
- Sessione Live dalle 14.00 alle 16.00: **19 ottobre 2018**
- Giornata di formazione in aula: **22 ottobre 2018**

Secondo modulo – Analisi e Sviluppo del Mercato

- Visione Clip (1,5 h – 6 clip) a **partire dal 29 ottobre 2018**
- Sessione Live dalle 14.00 alle 16.00: **12 novembre 2018**
- Giornata di formazione in aula: **23 novembre 2018**

Terzo modulo – Fondamenti di Economia e Finanza

- Visione Clip (1,5 h – 6 clip) a **partire dal 19 novembre 2018**
- Sessione Live dalle 14.00 alle 16.00: **30 novembre 2018**
- Giornata di formazione in aula: **10 dicembre 2018**

Quarto modulo – La cultura della crescita

- Visione Clip (1,5 h – 6 clip) a **partire dal 7 gennaio 2019**
- Sessione Live dalle 14.00 alle 16.00: **18 gennaio 2019**
- Giornata di formazione in aula: **25 gennaio 2019**

Approfondimento 1 – Industria 4.0

- Visione Clip (30 m – 2 clip) a **partire dal 28 gennaio 2019**
- Giornata di formazione in aula: **8 febbraio 2019**

Approfondimento 2 – Data Analysis e Project Management

- Visione Clip (30 m – 2 clip) a **partire dal 11 febbraio 2019**
- Giornata di formazione in aula: **22 febbraio 2019**

Orari delle singole giornate in presenza:

9:00 – 9:15 *Accreditamento*

9:15 – 11:00 *Formazione*

11:00 – 11:15 *Coffee Break*

11:15 – 13:00 *Formazione*

13:00 – 14:00 *Pausa*

14:00 – 16:00 *Formazione*

16:00 – 16:15 *Coffee Break*

16:15 – 18:00 *Formazione*

18:00 *Conclusione*

PROGRAMMA DIDATTICO DELLE GIORNATE IN PRESENZA

Modulo 1 – Gestione delle Risorse Umane

Mattina

- I sistemi di gestione delle risorse umane – aspetti definatori e componenti chiave
- Gli attori aziendali coinvolti nella gestione delle risorse umane

Pomeriggio

- Il reclutamento e la selezione – caso di studio
- La formazione e lo sviluppo – caso di studio
- La retribuzione – esercitazione in aula

Modulo 2 – Analisi e sviluppo di mercato

Mattina:

- Quadro integrato – sia a livello B2C che B2B – di come i processi di acquisto sono cambiati in virtù delle tecnologie digitali
- Le strategie di marketing multicanale potenzialmente perseguibili ai fini della creazione di valore economico

Pomeriggio

- Le leve operative attraverso le quali interagire con il mercato nella prospettiva di incrementare fatturato e profitti.

A questo riguardo, particolare attenzione sarà dedicata a: il ruolo che i social network rivestono nella gestione della relazione con prospect/clienti, l'identificazione dei programmi di comunicazione più efficaci, l'analisi di come l'implementazione di un programma CRM possa contribuire a massimizzare i risultati aziendali.

Modulo 3 – Fondamenti di Economia e Finanza

Mattina

- Dal business plan al cashflow plan
- Dal cashflow plan alla fattibilità finanziaria

Pomeriggio

- Come costruire il portafoglio di soluzioni per il finanziamento del business
- Emissione di minibond
- Aumento di capitale e quotazione sui mercati delle PMI

Modulo 4 – La cultura della crescita

Mattina

- Principi di base di lean management
- La cultura del miglioramento continuo e del problem solving
- Modelli organizzativi orientati al coinvolgimento e alla partecipazione dei lavoratori

Pomeriggio

- La leadership per la trasformazione organizzativa e culturale
- La progettazione congiunta tecnologia-organizzazione nell'era della trasformazione digitale

Approfondimento 1 – Industria 4.0

Mattina

- Introduzione al manufacturing del futuro (Industria 4.0)
- Le iniziative globali di Industria 4.0 e il piano nazionale (2017 e 2018)
- Tecnologie abilitanti dell'Industria 4.0 (Smart Technologies vs Traditional Technologies)

Pomeriggio

Casi di adozione delle diverse metodologie e diffusione in Italia, con particolare focus su esperienze di PMI.

- Benefici e costi dell'Industria 4.0
- Misurare il proprio livello di Industria 4.0

Approfondimento 2 – Data Analysis e Project Management

Mattina

- Caratteristiche e particolarità dei progetti
- Quali logiche applicare nella gestione di un progetto
- Come organizzare le risorse che operano sul progetto

Pomeriggio

- Quali passi prevedere e perché
- Quali strumenti utilizzare
- Standard e associazioni professionali del settore

DOCENTI

MARCO GUERCI – Professore Associato di Organization Theory and Human Resource Management presso il Dipartimento di Scienze Sociali e Politiche dell'Università degli Studi di Milano e membro della Faculty HRM del MIP Politecnico di Milano.

GIULIANO NOCI – Professore ordinario di Strategy & Marketing al Politecnico di Milano, dove è anche Prorettore del Polo territoriale cinese, componente del CdA del MIP e responsabile scientifico di Osservatori sulla Digital Innovation (Internet Media, Multicanalità, Omnichannel Customer Experience).

MARCO GIORGINO – Professore Ordinario di Finanza e di Risk Management al Politecnico di Milano.

LUCIANO PERO – docente di Sistemi Organizzativi presso il Politecnico di Milano e Como.

MARCO TAISCH – Professore ordinario presso il Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale, dove insegna Sistemi di Produzione Automatizzati e Tecnologie Industriali.

OILIMPIO BRIVIO – Professore a contratto di Sistemi Organizzativi al Politecnico di Milano.

DESTINATARI

Il percorso formativo è rivolto a imprenditori della Piccola e Media Impresa

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA