

Executive Development Programme



ISTUD Business School



Fondazione ISTUD in co-organizzazione con l'Ordine degli Ingegneri della Provincia del V.C.O. organizza il percorso "Executive Development Programme".

Agli ingegneri partecipanti al corso verranno attribuiti n° 96 CFP. Come previsto dal REGOLAMENTO PER L'AGGIORNAMENTO DELLA COMPETENZA PROFESSIONALE trattandosi di un corso, gli ingegneri per avere i crediti dovranno frequentare il 90% delle ore totali previste.





Executive Development Programme

81~ EDIZIONE

I modulo

9-12 maggio 2017

II modulo

20-23 giugno 2017

III modulo

19-22 settembre 2017

82~ EDIZIONE

I modulo

14-17 novembre 2017

II modulo

23-26 gennaio 2018

III modulo

6-9 marzo 2018

La crisi di questi ultimi anni ha portato a ripensare il mestiere e il ruolo del manager: in un mondo dove tutto si sta trasformando e che presenta sfide inedite, le imprese sono alla ricerca di modelli economici sostenibili e di nuove modalità di creazione di valore.

Tutto questo pone l'attenzione sull'innovazione che non può, e non deve, limitarsi ai temi del prodotto, del processo, della "fabbrica", ma deve essere al centro di una visione ampia, della capacità di andare oltre i modi di pensare noti, oltre i percorsi già conosciuti per diventare un approccio culturale e operativo.

E I MANAGER?

I manager, dal canto loro, devono riguadagnare un ruolo strategico e legittimato e per questo hanno bisogno di agire mettendo in campo nuovi valori e competenze, coerenti con l'evoluzione della società, così da accrescere la propria competitività sul mercato professionale.

Come Business School lavoriamo affinché tutti i manager si sentano coinvolti nell'importante sfida di essere innovatori e di allargare la prospettiva del "business-as-usual", considerando anche gli impatti sociali e ambientali delle loro scelte.

I tre moduli di **Executive Development Programme** (di quattro giorni ciascuno, residenziali) sono incentrati sull'analisi di problemi aziendali attuali e complessi, affrontati secondo diverse prospettive e nell'ottica di più funzioni aziendali. L'esperienza d'aula è integrata da un percorso individuale di coaching: il percorso parte da una autoriflessione e analisi delle proprie capacità manageriali (con uno strumento online) e si sviluppa attraverso incontri personalizzati con un executive coach. Gli incontri si svolgono di regola negli intervalli tra i moduli.

L'approccio didattico, basato su metodologie attive e su tecniche di facilitazione dell'apprendimento, valorizza lo scambio di esperienze, l'apprendimento reciproco, l'apertura ad altri punti di vista, il confronto con molteplici business system "presenti in aula".

Con **Executive Development Programme** vogliamo dare una visione più ampia e generale su come funziona e produce valore un'impresa, nel contesto del cambiamento accelerato, della trasformazione e discontinuità che caratterizza la nostra epoca. Al tempo stesso portiamo in aula metodologie e strumenti che rappresentano per i partecipanti utili take-aways e riferimenti da utilizzare "oltre l'aula", nell'applicazione quotidiana.

Executive Development Programme utilizza molteplici risorse. E' centrale il processo di sviluppo di conoscenze e nuove consapevolezze: saperi ed esperienze dei docenti e dei partecipanti, contenuti sempre aggiornati, contributi di testimoni e interventi tematici di guest speaker, costituiscono tutti insieme la tela su cui si costruisce un'esperienza che si svolge in aula ma prosegue oltre l'aula.

Executive Development Programme è una "esperienza tracciante" che favorisce la crescita e la piena espressione della potenzialità dei partecipanti.

Video: Executive What's Next.
Intervista a Maria Rita Fiasco e a Sonia Claudia
Lepore

[Clicca sull'immagine per aprire il video](#)

1

BUSINESS MODEL E VALUE CREATION

leadership

Self guided learning

Executive Coaching

2

ECONOMICS E CONTROLLO STRATEGICO

leadership

Self guided learning

Executive Coaching

3

INNOVAZIONE E CAMBIAMENTO

leadership

Executive Coaching conclusione del percorso

Tra un modulo e l'altro si svolgono gli incontri individuali di **Executive Coaching** e le attività di **self-guided learning** supportate da una **web learning room**, accessibile da computer e da dispositivi mobile nella quale sono contenuti tutti i materiali del programma.

1 BUSINESS MODEL E VALUE CREATION

COME L'IMPRESA CREA VALORE

- L'impresa come organismo della società
- Il proposito dell'impresa
- La proposta di valore, come interpretare le esigenze del cliente e proporre la nostra offerta
- Definire il modello di business e il meccanismo di guadagno
- Necessità ed efficacia del brand e del marketing
- Il ruolo del marketing, il ciclo del marketing e il customer journey
- Passare dalla teoria alla pratica: capire gli strumenti del marketing nell'era digitale

ECONOMICS

- La strategia economico-finanziaria dell'impresa
- Comprendere la struttura dei bilanci e dei flussi finanziari
- Interpretare i risultati aziendali mediante l'albero degli indici di bilancio



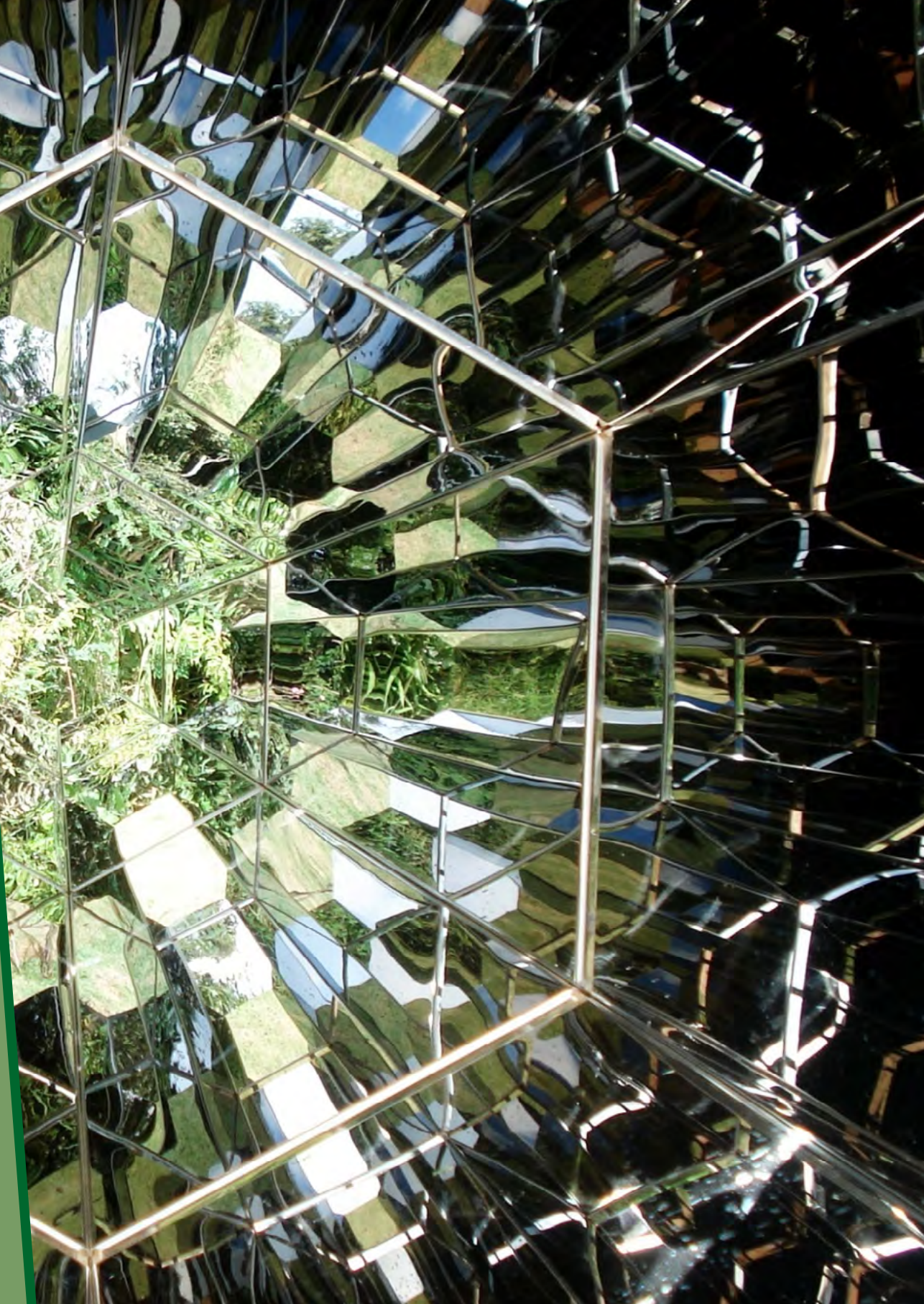
RENZO RIZZO

Consulente di Marketing, CMO ed esperto di brand e di prodotto. Ha guidato con successo progetti di brand building, digital strategy, comunicazione, sviluppo prodotto, e new business - in B2C e B2B. Cresciuto in Procter & Gamble, ricoprendo posizioni di Product Development, Marketing e New Business in Italia, Europa e Stati Uniti, ha inoltre lavorato in Barilla come direttore R&D e si è infine dedicato alla consulenza e alla formazione di marketing e innovazione. Negli ultimi 4 anni è stato CMO e SVP Marketing e R&D di Manfrotto.



UMBERTO RUBELLO

Laurea in Ingegneria Civile presso il Politecnico di Milano, è docente di Pianificazione e Controllo presso l'Università Cattaneo – LIUC (Castellanza VA). Svolge attività di consulenza aziendale su temi di pianificazione e controllo di gestione in imprese operanti nel settore chimico, tessile-abbigliamento, calzaturiero, alimentare, meccanico, telecomunicazioni e servizi. E' autore di articoli pubblicati su riviste di settore su temi di Controllo di Gestione, Calcolo dei Costi e Pianificazione Strategica.



2 ECONOMICS E CONTROLLO STRATEGICO

LE VALUTAZIONI ECONOMICO-FINANZIARIE E IL CONTROLLO STRATEGICO

- Il ciclo di costruzione del valore
- La contabilità direzionale e i suoi strumenti
- I costi aziendali e le metodologie di calcolo: Activity Based Costing
- Patrimoni intangibili e creazione di valore: Balanced Scorecard
- Pianificazione e controllo di gestione a supporto dell'attuazione della strategia aziendale



ALBERTO BUBBIO

Laurea in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi, perfezionamento degli studi presso la Harvard Business School seguendo il corso Managing Corporate Controller and Planning. Professore associato di Economia Aziendale e responsabile del corso di Programmazione e Controllo, presso l'Università Cattaneo - LIUC (Castellanza, VA). È autore di libri e di numerosi articoli sui temi di Controllo di Gestione, Calcolo dei Costi e Pianificazione Strategica. Svolge inoltre attività di consulenza direzionale su temi di pianificazione strategica, controllo di gestione e finanza aziendale.



UMBERTO RUBELLO

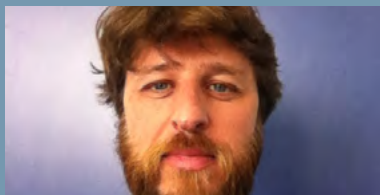
Laurea in Ingegneria Civile presso il Politecnico di Milano, è docente di Pianificazione e Controllo presso l'Università Cattaneo – LIUC (Castellanza VA). Svolge attività di consulenza aziendale su temi di pianificazione e controllo di gestione in imprese operanti nel settore chimico, tessile-abbigliamento, calzaturiero, alimentare, meccanico, telecomunicazioni e servizi. E' autore di articoli pubblicati su riviste di settore su temi di Controllo di Gestione, Calcolo dei Costi e Pianificazione Strategica.



3 INNOVAZIONE E CAMBIAMENTO

INNOVAZIONE E CAMBIAMENTO

- L'emergere di nuovi paradigmi dell'innovazione
- La natura sperimentale dell'innovazione
- Innovare oltre il prodotto e nell'ecosistema delle startup
- Progettare l'innovazione con l'approccio "Lean Startup"
- Sviluppare innovazioni disruptive per diventare o rimanere leader di mercato
- Corporate Venture Capital, Corporate Accelerator, Crowdfunding, Acqui-Hiring, incubazione interna, partnership strategiche



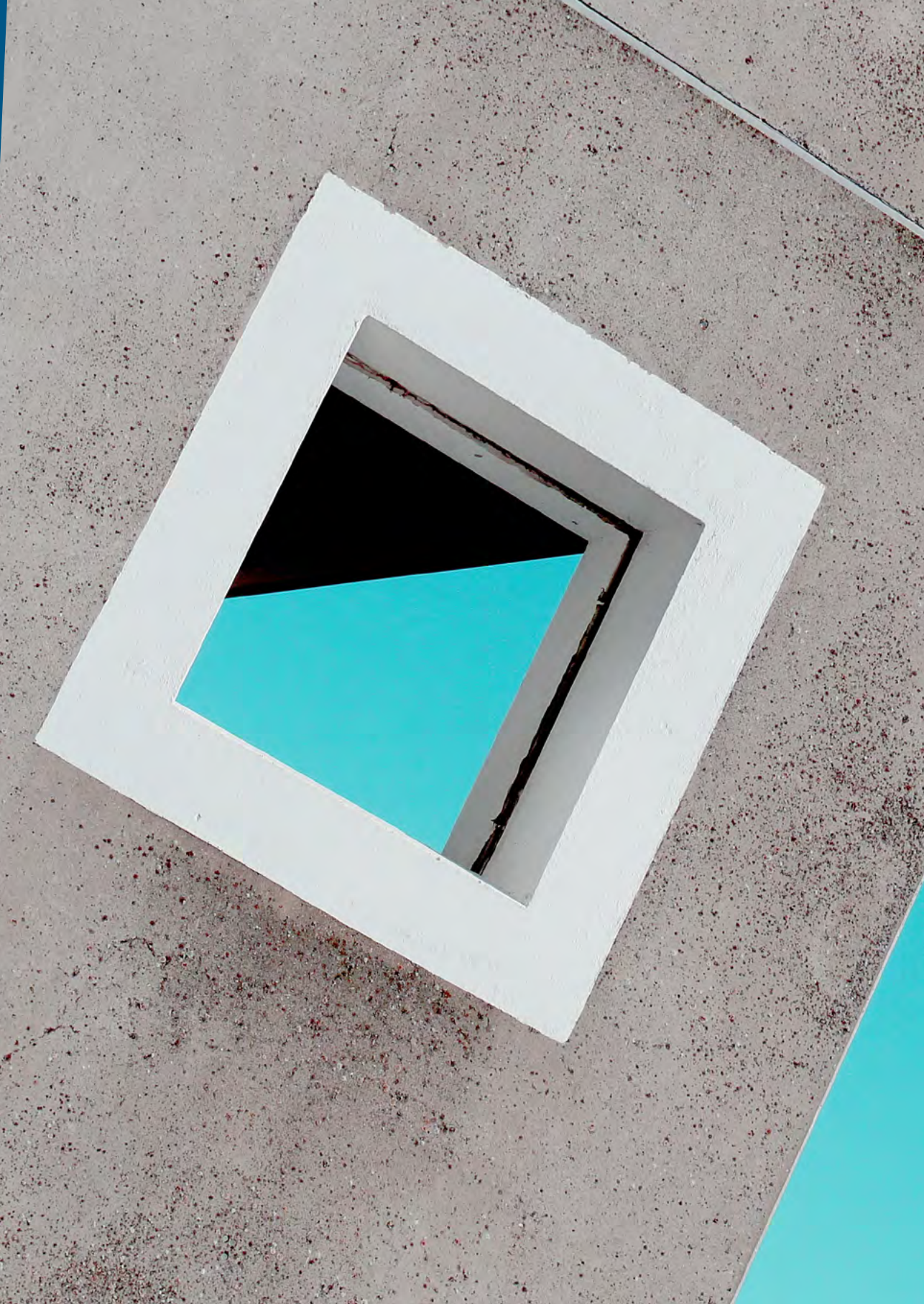
ENRICO CATTANEO

Laurea in Ingegneria Aerospaziale al Politecnico di Torino, ha lavorato in aziende ad alto contenuto tecnologico, nei settori aeronautico e automotive, dove si è avvicinato ai temi dell'Innovazione di Prodotto, di Processo e Organizzativa. Con un Dottorato di Ricerca presso la Facoltà di Economia e Commercio di Torino è oggi Affiliate Professor all'ESCP Europe e collabora con il Politecnico di Torino e di Milano e con la Fondazione di Ricerca Humanplus su temi di Innovation Management e con la Fondazione CRT sui temi di Social Innovation.



COSIMO PANETTA

Di formazione tecnica ha iniziato la sua attività lavorativa nel settore commerciale ricoprendo ruoli direttivi sia in piccole che medie aziende, successivamente si è specializzato nello sviluppo di prodotti, business innovation, lean start up, customer development. Nel 2014 ha fondato una società che si occupa di coaching e consulenza manageriale attraverso la metodologia Lean Startup. Dal 2015 è partner di 42 Accelerator, un programma di accelerazione per startup in fase early stage, che si avvale di un network di mentors, advisors, investitori e esperti da tutto il mondo. Autore di "Innovate or Die: Come pianificare l'innovazione", e-book pubblicato ad aprile 2016.



LEADERSHIP

La leadership è presente come fil rouge 'in' e 'tra' tutti i tre i moduli del percorso di Executive Development. A poco servirebbe ai manager affinare la propria vision e capacità di guida economica e strategica se non riuscissero a portare le persone con sé, a motivare, ingaggiare e a comunicare efficacemente. La leadership quindi è offerta come un contenuto trasversale volto ad aiutare i manager nella sfida insita nella leadership: farsi seguire. Vengono stimolati a lavorare sulla leadership sia "outside in", interpretando le sfide del momento e le richieste implicite delle persone nei confronti di chi le guida, sia "inside out" conoscendo meglio quell'insieme di valori, attitudini e motivazioni che conferisce a ciascun manager la sua "impronta" distintiva di leadership".

1° MODULO

- Le funzioni della leadership
- Lo sviluppo di una leadership autentica
- La gestione delle proprie qualità

2° MODULO

- L'Engagement
- La flessibilità relazionale

3° MODULO

- La leadership a supporto del cambiamento personale e organizzativo



MORAG MC GILL

Nata in Scozia, educata tra l'Inghilterra e l'Australia, vive e lavora in Italia dall'82. Laureata in Lettere e Storia ha esperienza ventennale sia come manager in gruppi multinazionali che come Trainer e Executive Coach. Il suo approccio è sistemico, interculturale, votato alla valorizzazione delle attitudini e allo sviluppo delle soft skills che "fanno la differenza". In ISTUD dal 2005 oltre ad occuparsi della Leadership nell'Executive Development Programme, conduce workshop sull'arte dell'influenzamento e guida progetti in house di sviluppo organizzativo e personale. Tra le certificazioni: PCC (Professional Certified Coach) con ICF; MGSCC (Marshall Goldsmith Stakeholder Centred Coaching process); Core Quadrants (Ofman), COF: The Cultural Orientation Framework (Rosinski); Istruttore Mindfulness (Centro Italiano Studi Mindfulness).

IL TEAM DI EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAMME

La **Faculty** di Executive Development Programme è composta da docenti italiani e stranieri, esperti e ricercatori di temi di management che generano conoscenza e sapere nelle diverse aree di competenza. La Faculty si riunisce periodicamente e con continuità per approfondire e condividere i temi del programma da proporre in aula, confrontarsi sulle esperienze che emergono nella didattica, assicurare la migliore integrazione e coerenza di contenuti e metodologie.

Il team di Executive Development Programme include:



Marella Caramazza
Direttore Generale
ISTUD Business School



Maria Rita Fiasco
Direttore
del Programma



Monica Zanetti
Coordinatore
del Programma

EXECUTIVE COACHING

Nell'**Executive Development Programme** il coaching è sin dall'inizio una risorsa individuale e personalizzata che si aggiunge alla formazione d'aula, attiva nel partecipante le leve motivazionali per un apprendimento ancora più consapevole e focalizzato.

L'obiettivo principale delle sessioni previste tra un modulo e l'altro del programma è proprio di avviare un percorso di **consapevolezza**, facilitato da uno strumento di auto-riflessione sul proprio bilancio e progetto professionale e da un "fast assessment" per l'analisi del proprio profilo di capacità manageriali. Nei tre incontri il Coach restituisce al partecipante le evidenze di tale fase di analisi, stimolando la riflessione e l'azione sui punti di forza comportamentali da valorizzare e sulle aree su cui investire prioritariamente in ragione del proprio progetto professionale.

L'**Executive Coaching** è un processo che allena il partecipante a confrontarsi con il proprio contesto di riferimento, a individuare gli obiettivi prioritari di apprendimento, a scoprire e utilizzare con maggiore consapevolezza le proprie risorse, a rendere più efficaci i comportamenti chiave per il successo del suo ruolo nell'organizzazione utilizzando la metodologia del "learning by doing and learning by thinking".



SONIA CLAUDIA LEPORE - COACH

Laureata in Lingue e Letterature Straniere e specializzata alla Scuola Superiore per Interpreti e Traduttori, ha conseguito un master in Assessment & Development delle capacità manageriali, un master in Corporate Coaching e un master in Skill Coaching. Fa parte della Faculty ISTUD (area Leadership) dal 2008, dopo una ventennale esperienza aziendale come Corporate HR manager in gruppi multinazionali. Le sue competenze distinte risiedono in particolare nell'assessment, valorizzazione e sviluppo delle capacità manageriali, nel corporate e skill coaching, nello sviluppo dell'engagement, nel performance management, nella selezione e nell'orientamento attitudinale.

OPZIONE ELECTIVE

L'**Executive Coaching** previsto dall'opzione Elective è costituito da ulteriori 5 sessioni di coaching supplementari, che rappresentano il naturale proseguimento e sviluppo del percorso iniziato con le sessioni di coaching precedentemente effettuate nell'ambito del programma. La durata di ogni incontro è di circa due ore, a intervalli di circa tre settimane.

TESTIMONI E RELATORI ESTERNI

In tutti i moduli sono previsti interventi di testimoni e relatori esterni.

I **testimoni** provengono da primarie aziende e apportano le loro esperienze e casi significativi di turn-around aziendali, trasformazione strategica, internazionalizzazione, innovazione.

I **relatori** esterni sono accademici e ricercatori di spicco, che apportano contenuti e riflessioni di attualità in una visione ampia di tipo geopolitico, socio-culturale, economico.

Nelle recenti edizioni sono intervenuti in testimonianza Top Manager di aziende, tra le quali:

Coca Cola HBC, Dompé, Sapio, BravoSolutions, Amiat, B&C Swiss, Halldis, Bellco, Indesit, LinkedIn, Cisco Italia, Findus, Pirelli, Zambon, BFT Group, Arol.



PARTECIPANTI

Pensiero innovativo, visione, flessibilità, approccio etico e conoscenza a trecentosessanta gradi del modello di business che fa funzionare l'azienda. Sono le caratteristiche che devono essere presenti nel manager di oggi per diventare protagonista nella propria realtà alla guida di persone e di business, in un presente in continua trasformazione.

I manager che frequentano **Executive Development Programme** hanno esperienze eterogenee, provengono da diverse aziende e business system e rappresentano tutte le funzioni aziendali:

GENERAL MANAGER

PRODUCT MANAGER

KEY ACCOUNT MANAGER

MARKETING & COMMUNICATION MANAGER

R&D MANAGER

MANUFACTURING & PRODUCTION MANAGER

HR & ORGANIZATION MANAGER

FINANCE & CONTROL MANAGER

I partecipanti provenienti da diverse aziende e funzioni aziendali, consentono di ricostruire in aula esempi significativi del sistema produttivo e della supply chain, una "azienda nell'azienda".

Tutti i punti di vista sono rappresentati. I fenomeni aziendali e le strategie possono essere esaminati in concreto sotto diverse prospettive, per sviluppare una consapevolezza più profonda e integrata dei fenomeni e dei processi di costruzione del valore.

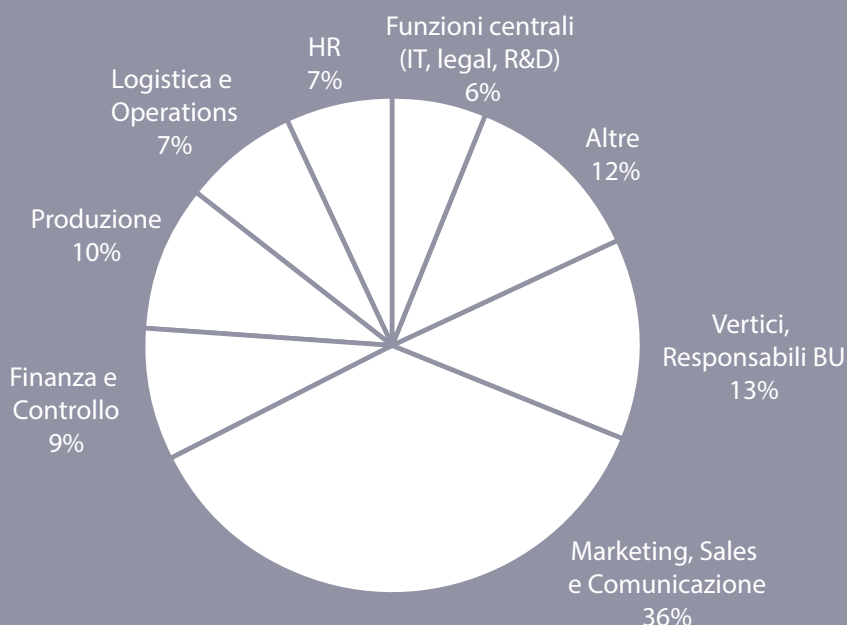
STEFANO BERSANETTI - CAREL INDUSTRIES

"Splendida esperienza, sia da un punto di vista professionale che umano"

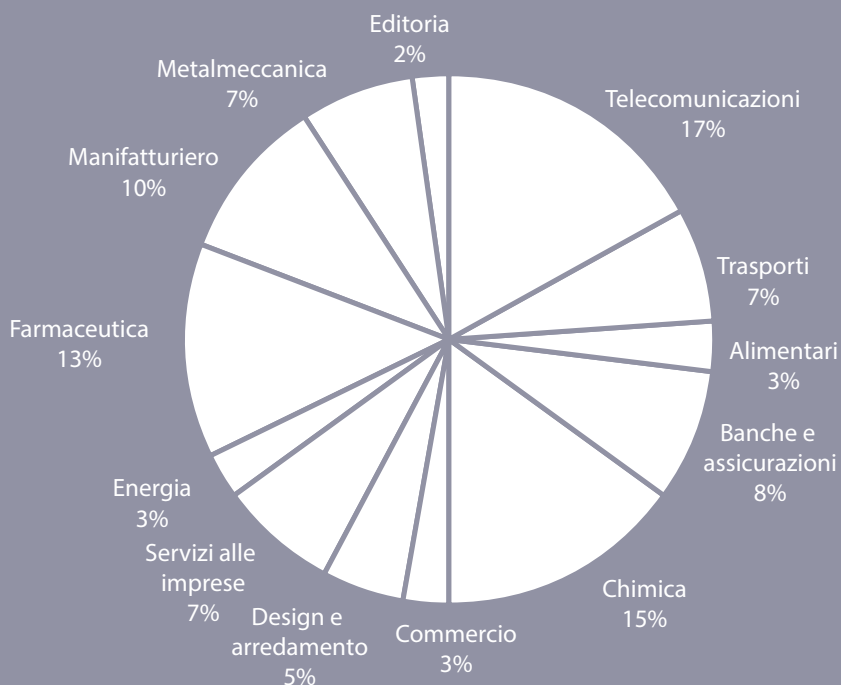
EMANUELA MAGGIO - INTESA SANPAOLO

"L'Executive ha aperto nuove visioni e nuovi approcci anche molto pratici"

In ogni aula Executive sono rappresentate tutte le funzioni aziendali e troviamo uno spaccato del sistema produttivo del Paese: multinazionali e aziende italiane; medie e grandi imprese di diversi settori e con relazioni con i mercati globali.



RUOLI DEI PARTECIPANTI ALLE ULTIME EDIZIONI DI EXDP



SETTORI DELLE AZIENDE PARTECIPANTI ALLE ULTIME EDIZIONI DI EXDP



COMMUNITY

Executive Development Programme si inserisce nella tradizione dell'ISTUD di programmi di sviluppo manageriale cominciata nel 1972 con PSAD - Programma di Sviluppo delle Abilità Direttive e proseguita con Eraclitus Executive Programme.

Il **Network degli Alumni ISTUD** è un punto di incontro per continuare il networking iniziato in aula, condividere e valorizzare le esperienze e interessi dei partecipanti, aggiornarsi, accrescere le proprie competenze attraverso workshop e tavole rotonde, eventi e seminari legati al mondo della cultura aziendale.

Tutti i partecipanti potranno accedere ad un gruppo LinkedIn dedicato con aggiornamenti, contenuti, news su economia, management e innovazione.

ALESSIA TERRUZZI - GIELLEPI

"Ad oggi una delle esperienze più grandi di crescita professionale"

SIMONE TASSI - LAMBERTI

"Complessivamente il corso è molto bello e per la prima volta rispetto alle esperienze fatte in passato posso dire 'mi piace'"

PARTECIPARE AD EXECUTIVE PER:

Acquisire una visione della **complessità** in cui le “connessioni” sono più importanti delle “parti” e essere capaci di sviluppare reti di **stakeholder** interni ed esterni.

Sviluppare la capacità di **risolvere problemi** che coinvolgono diverse competenze e funzioni aziendali e con attenzione all’impatto economico e sociale delle decisioni.

Diventare **consapevoli** del proprio modo di decidere e acquisire **sicurezza** nel gestire progetti di cambiamento.

Progettare la **propria crescita** a partire dai propri punti di forza per raggiungere con maggiore efficacia gli obiettivi aziendali.

Comprendere **strategie e obiettivi** aziendali, traducendoli in azioni e decisioni **attivando** colleghi e collaboratori.

Guardare al **contesto socio-economico** con sguardo aperto e disponibile al confronto e all’innovazione.

L'EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAMME SI SVOLGE A BAVENO SUL LAGO MAGGIORE.

La formula residenziale consente di sfruttare gli spazi "protetti" del percorso formativo per realizzare esperienze di apprendimento e di social networking uniche.

Il secondo e terzo giorno di ognuno dei tre moduli si protraggono after hours, sia per svolgere gli assignments previsti durante il percorso didattico, sia per la presenza dei testimoni.

Gli incontri individuali di Executive Coaching si svolgono in parte in presenza a Milano e in parte a distanza, negli intervalli tra i moduli, secondo una programmazione concordata.

PER PARTECIPARE

Quota di iscrizione: € 7.200 + IVA.

La quota include:

- **Formazione d'aula: tre moduli di 4 giorni, residenziali, a Baveno (VB)**
- **N. 3 incontri individuali di Executive Coaching**
- **Materiali didattici e utilizzo della web learning room**
- **Fast assessment online delle capacità manageriali**
- **Percorso di self-guided learning sugli elementi di base di Economics&Finance, propedeutico al Modulo 2**

MODULI ELECTIVE

I moduli Elective, opzionali e a scelta, si svolgono successivamente al percorso residenziale sono selezionati dal catalogo generale ISTUD e proposti a condizioni scontate per i partecipanti al Programma:

- per i seminari di approfondimento: 1.200 Euro + IVA
- per l'Executive coaching (5 incontri della durata di due ore ciascuno): 4.000 Euro + IVA

Seguici su:

Facebook: @FondazioneISTUD
Twitter: @IstudExecutive
LinkedIn: ISTUD Business School
Gruppo LinkedIn: ISTUD for Executive



