



Settembre 2021

GESTIONE STRATEGICA E INNOVATION MANAGEMENT

Moduli formativi per la gestione
di una startup

SERVONO COMPETENZE MANAGERIALI E GESTIONALI PER LA CORRETTA CONDUZIONE DI UNA STARTUP

La Camera di Commercio di Pavia organizza un percorso di tre moduli per sviluppare le capacità analitiche e le competenze strategiche necessari per lo sviluppo di un business solido.



Organizzazione aziendale

10 e 11 settembre 2021



Gestione economica-finanziaria

17 e 18 settembre 2021



Marketing

24 e 25 settembre 2021

PER CHI

Titolari e dipendenti di Neo-Imprese (iscritte da non più di 24 mesi al Registro delle Imprese) con sede in provincia di Pavia.



ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

10 e 11 settembre 2021

*Il periodo attuale proprio per la sua dinamicità e complessità richiede per poter raggiungere i risultati desiderati che **le risorse siano gestite, organizzate e motivate con grande maestria.***

Questo è soprattutto vero per le realtà di piccole dimensioni che hanno la necessità di poter attingere a tutto il potenziale disponibile e trasformarlo in risultati economici.

*Questo modulo è stato progettato per dare la possibilità ai partecipanti di avere delle **strategie utili a organizzare al meglio le attività quotidiane** sia in termini individuali che di lavoro di gruppo.*

Attraverso esercizi pratici, lezioni interattive e discussioni dinamiche, i partecipanti saranno in grado, al termine del percorso, conoscere e saper mettere in atto le strategie e gli strumenti più utili al costruire una organizzazione preformate e collaborativa

OBIETTIVI FORMATIVI

- Definire gli obiettivi e un piano per raggiungerli
- Strutturare le attività in modo da raggiungere il massimo dei risultati con il minimo dispendio di risorse
- Comprendere come gestire i propri collaboratori in modo da sviluppare le loro potenzialità individuali e di team in modo motivante e collaborativo

PROGRAMMA

- **Visione Missione Ruolo e Ambizione:** come creare un chiaro quadro di riferimento per noi stessi, per i collaboratori e per l'azienda nel suo complesso
- **Auto-organizzazione:** come ottimizzare tempi e metodi per raggiungere quelli che sono i risultati previsti
- **Da gruppo a team:** i segreti che consentono di organizzare al meglio i propri collaboratori trasformandoli in un team performante ed efficace
- **Imparare ad imparare:** fare tesoro delle proprie esperienze per creare routine utili al miglioramento continuo



GESTIONE ECONOMICA-FINANZIARIA

17 e 18 settembre 2021

*In una situazione economica così incerta e difficoltosa, tenere sotto controllo il **budget della propria azienda** ed essere in grado di effettuare una previsione dell'andamento economico-finanziario, risulta fondamentale per rimanere una impresa efficiente e “sana”.*

*Per affrontare il cambiamento occorre progettare, implementare e rafforzare un sistema di **controllo di gestione** disegnato su misura ed applicato alla propria realtà aziendale, con la consapevolezza della propria struttura dei costi, quale elemento imprescindibile per le scelte strategiche, per **migliorare il posizionamento sul mercato**, estendere le proprie attività e potenziare le vendite*

OBIETTIVI FORMATIVI

- Tenere sotto controllo il budget della propria azienda ed essere in grado di effettuare una previsione dell'andamento economico-finanziario
- Progettare, implementare e rafforzare un sistema di controllo di gestione disegnato su misura ed applicato alla propria realtà aziendale
- Strutturare i costi, quale elemento imprescindibile per le scelte strategiche, per migliorare il posizionamento sul mercato, estendere le proprie attività e potenziare le vendite.

PROGRAMMA

- **Uno strumento per l'ottimizzazione dei costi** e l'ottenimento degli obiettivi aziendali.
- **Calcolo dei costi dei prodotti** - metodi alternativi
- **Le analisi** e le attribuzioni dei costi aziendali
- **Determinazione dei costi d'impresa**
- **La marginalità** per cliente e per commessa
- **Margini lordi** per aziende che producono su commessa – Esercitazione



MARKETING

24 e 25 settembre 2021

I clienti conoscono esattamente i vantaggi di quello che offriamo? Li gradiscono o li vorrebbero diversi? Quando valutano tra più alternative d'acquisto, quali fattori prendono in considerazione? Il nostro prodotto potrebbe reggere un prezzo superiore?

Per queste e molte altre domande la soluzione è molto più semplice di quanto si possa pensare: basta chiedere al cliente.

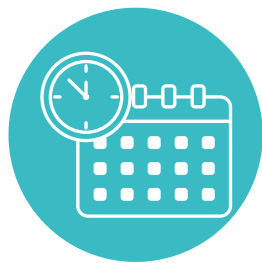
*A tal scopo, questo modulo fornisce una valida guida alla progettazione di una ricerca di mercato, attraverso l'uso di **questionari**, **focus group**, **interviste** in profondità etc.*

OBIETTIVI FORMATIVI

- Fornire ai partecipanti conoscenze e competenze che consentono la realizzazione di una ricerca di mercato
- Trasferire metodi e tecniche per la la selezione del campione, la raccolta dei dati, la somministrazione del questionario e la conduzione di interviste e focus group,
- Illustrare elementi di statistica per l'interpretazione delle informazioni raccolte ai fini delle decisioni strategiche aziendali

PROGRAMMA

- **Strategia** e Innovation Management
- Il **Marketing 4.0**: Omni-canale e cross-mediale
- **Analisi** del mercato e della concorrenza allargata
- **Innovare** il proprio modello di business
- Allineare la strategia agli **obiettivi**
- **Action Plan**: tradurre la strategia in pratica
- **Business Intelligence** per il monitoraggio dei risultati



ORARIO E MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

VENERDI' ore 9.15-13 e 14-17.15 | in presenza presso Sala Biblioteca via Mentana 27 - Pavia

SABATO ore 9.30-12.30 | in modalità webinar tramite piattaforma Zoom

Il corso prevede una **quota di partecipazione individuale di 50 euro + iva a MODULO**. L'iscrizione ai **tre moduli ha un costo totale di 120 euro + iva**.

Nel caso di più partecipanti di una stessa azienda è prevista una riduzione del 30% per ogni iscritto oltre al primo.

La quota di partecipazione dovrà essere versata a mezzo Bonifico Bancario – codice iban: IT34V0569611300000005750X58 - Intestato a: PAVIASVILUPPO, Azienda Speciale Camera Commercio Pavia, presso BANCA POPOLARE DI SONDRIO, Succursale di Pavia PIAZZALE PONTE COPERTO TICINO 11 - 27100 PAVIA (PV), Pavia, specificando la causale del versamento. A seguito del pagamento verrà rilasciata regolare fattura.

L'iscrizione si intende perfezionata alla compilazione del form on-line, accompagnata dalla ricevuta del versamento della quota prevista, entro 7 giorni dalla data di inizio del corso. La compilazione del form è comunque vincolante e in caso di disdetta è necessario avvisare Paviaviluppo tramite mail a paviaviluppo@pv.camcom.it. Sarà restituito il 50% della quota di partecipazione agli iscritti che recedono dal corso entro il terzo giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa.

Il percorso è riservato ad un massimo di 9 partecipanti.

Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo fino ad esaurimento dei posti. PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto un numero minimo di partecipanti e non si assume nessuna responsabilità in caso di annullamento per cause di forza maggiore. Le quote versate verranno restituite.

**ISCRIVITI
CLICCA QUI**