



2° edizione - Luglio 2022

GESTIONE STRATEGICA E INNOVATION MANAGEMENT

Corso di formazione imprenditoriale
per la gestione di una startup

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

La Camera di Commercio di Pavia organizza un percorso di 3 **moduli da 10 ore** ciascuno per sviluppare le capacità analitiche e le competenze strategiche necessari per lo sviluppo di un business solido.

Chi frequenterà tutti i moduli formativi avrà la possibilità di accedere a **2 ore di assistenza personalizzata** per un approfondimento su una delle tre tematiche trattate.



MODULO

Marketing e strategia

29 giugno e 1 luglio 2022



MODULO

Gestione economica-finanziaria

6 e 8 luglio 2022



MODULO

Organizzazione aziendale

13 e 15 luglio 2022

DESTINATARI

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



MODULO MARKETING E STRATEGIA

29 giugno e 1 luglio 2022 (10 ore)

Oggi, per competere efficacemente sul mercato, l'imprenditore deve saper essere anche manager, stratega e leader creativo. È fondamentale saper definire strategie di successo che tengano conto dei mercati iper-competitivi e iper-connessi odierni, della trasformazione digitale in corso e della mutevole percezione di valore da parte dei clienti.

*Il modulo affronta la complessa disciplina del Marketing, **dalla pianificazione agli aspetti più operativi**, fornendo a imprenditori e manager gli strumenti indispensabili per analizzare la propria azienda e il contesto in cui è inserita, sviluppare una strategia che massimizzi la creazione di valore e un piano d'azione per raggiungere gli obiettivi fissati. Attraverso esercizi pratici, lezioni interattive e discussioni dinamiche, i partecipanti saranno in grado, al termine del percorso, di stendere un Piano strategico d'impresa e un Piano di marketing.*

OBIETTIVI FORMATIVI

- Stabilire obiettivi chiari ed efficaci e sviluppare una strategia che permetta di raggiungerli.
- Realizzare un'analisi dell'ambiente esterno per scorgere minacce e opportunità.
- Analizzare le risorse aziendali e allinearle agli obiettivi.
- Conoscere il Marketing e le sue leve: prodotto, prezzo, distribuzione, comunicazione.
- Creare e sviluppare un Piano di Marketing per mettere in pratica la strategia e conseguire con metodo
- gli obiettivi attesi.

PROGRAMMA

- Le **dinamiche** competitive nel mondo iperconnesso
- Stima del valore offerto ai clienti
- **Marketing** strategico, tattico e operativo
- Tecnologie **digitali** e Marketing 4.0
- Dal marketing alla pianificazione strategica
- **Analisi** del mercato e del business
- Definizione della **strategia**
- **Go-to-Market e distribuzione**: scelta dei canali di vendita e distributivi
- **Execution**: tradurre la strategia in operatività
- **Misurazione e analisi** dei risultati
- **Case history** e opportunità dall'attuale scenario di mercato



MODULO

GESTIONE ECONOMICA-FINANZIARIA

6 e 8 luglio 2022 (10 ore)

*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



MODULO ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

13 e 15 luglio 2022 (10 ore)

*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.*

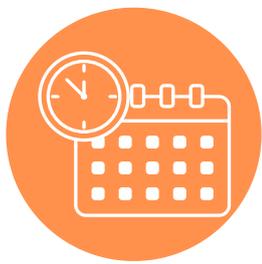
Attraverso esercizi pratici, lezioni interattive e discussioni dinamiche, i partecipanti saranno in grado, al termine del percorso, conoscere e saper mettere in atto le strategie e gli strumenti più utili al costruire una organizzazione preformate e collaborativa

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



ORARIO E MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

MERCOLEDI' 29 giugno - 6 e 13 luglio 2022 dalle ore 9.15 alle ore 17.15 **in presenza** presso Sala Biblioteca via Mentana 27 - Pavia

VENERDI' 1- 8- 15 luglio 2022 dalle ore 9.30 alle ore 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 sarà attivato con un numero minimo di 5 partecipanti a modulo.

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/modulo 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**