



Novembre/Dicembre 2020

---

# IMPRENDITORIALITA' E STRATEGIA

---

Percorso Full Immersion per la gestione di una  
Startup

---

**Servono competenze manageriali e gestionali per la corretta conduzione di una startup.**

Il percorso di alta formazione, organizzato dalla Camera di Commercio di Pavia attraverso la sua Azienda Speciale Paviaviluppo, intende sviluppare le **capacità analitiche** e le **competenze strategiche** necessari per lo sviluppo di un business solido.

Il percorso di 24 ore si articola in tre **moduli formativi** di una giornata e mezza ciascuno (venerdì e sabato mattina) e al termine è previsto un **coaching personalizzato** di 4 ore ad azienda su una delle tematiche affrontate durante il percorso.

*I docenti sono qualificati professionisti con una lunga esperienza aziendale. La didattica è interattiva e basata su casi reali e simulazioni per favorire la partecipazione e l'apprendimento.*

Per adattare al meglio i contenuti alle esigenze delle aziende partecipanti, dopo l'iscrizione al percorso, verrà inviato un breve questionario per l'analisi dei fabbisogni.

## 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.

# Programma

---

## Marketing & Strategia Aziendale

20 e 21 novembre 2020

*I mercati di oggi, sempre più turbolenti e dinamici, impongono all'imprenditore di diventare un bravo stratega e un leader creativo, sapendo diagnosticare problemi complessi, ideare strategie innovative e allineando l'organizzazione alla rotta tracciata. Tutto questo senza perdere l'orientamento al cliente, condizione imprescindibile per creare e mantenere un reale vantaggio competitivo.*

*Il modulo unisce in modo inedito la Pianificazione Strategica al Marketing, 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 implementarla per raggiungere gli obiettivi fissati.*

### 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.

### I temi che si andranno ad analizzare:

- Marketing e Strategia
- Analisi del mercato
- Analisi del business
- Definizione della strategia
- Execution: tradurre la strategia in operatività
- Misurazione e analisi dei risultati

Docente: Dr. Andrea Ferrari

---

---

# Costi, ricavi e margini: come individuarli e gestirli

27 e 28 novembre 2020

*Il modulo si propone di trasferire ai partecipanti una visione delle tematiche inerenti al controllo di gestione aziendale, proponendo un metodo operativo integrato da implementare all'interno della propria azienda. Ciascun partecipante acquisirà le competenze necessarie per "portare a casa" il giusto metodo in grado di realizzare ed implementare il proprio sistema di controllo di gestione e di pianificazione finanziaria.*

*La definizione del costo di ciascun prodotto o servizio offerto, la decisione se internalizzare o esternalizzare fasi del processo operativo, la costruzione del prezzo di vendita, le politiche di mix del portafoglio prodotto/cliente per massimizzare la redditività operativa, la determinazione del fatturato minimo da realizzare, rappresentano alcune delle "circostanze" in cui il controllo di gestione supporta l'imprenditore per operare correttamente le dovute decisioni.*

## 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.
- Avere 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.
- Illustrare quegli strumenti che consentono di attivare il proprio sistema di controllo di gestione, di **pianificazione finanziaria** e di definizione di un modello di elaborazione del preventivo d'offerta.

## I temi che si andranno ad analizzare:

- Strumenti attivi per l'ottimizzazione dei costi e l'ottenimento degli obiettivi aziendali.
- Come fare il checkup della propria azienda
- Calcolo dei costi dei prodotti - metodi alternativi
- Le analisi e le attribuzioni dei costi aziendali
- Determinazione dei costi impresa artigiana e metalmeccanica
- La marginalità per cliente e per commessa
- Margini lordi per aziende che producono su commessa – Esercitazione

*Docente: Dr. Roberto Bottani*

---

---

# Leadership e Organizzazione aziendale

4 e 5 dicembre 2020

*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.*

*Solo in modo è possibile trasformare tutte le potenzialità disponibili nei risultati concreti che servono all'organizzazione per mantenere una posizione di centralità e leadership nel proprio settore di riferimento.*

*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 in modo collaborativo e motivante per tutte le persone coinvolte.*

## 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

## I temi che si andranno ad analizzare:

- Visione Missione Ruolo Ambizione
- Le 3 qualità del Leader
- Dagli Obiettivi ai Risultati
- Ottimizzare i processi aziendali
- Da Capo a Leader
- Leadership & Coaching Tools

*Docente: Dr. Lorenzo Boni*

---

# Orario

---

Venerdì ore 10-13 e 14-16

Sabato ore 9.30 - 12.30

Modalità webinar

## Modalità di Partecipazione

---

**Il percorso prevede una quota di partecipazione complessiva di 250 euro + iva ad azienda**

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](mailto: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 8 imprese.**

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.

**AI TERMINE DEL CORSO VERRA' RILASCIATO UN ATTESTATO DI FREQUENZA E IL MATERIALE DIDATTICO IN FORMATO ELETTRONICO.**



**ISCRIVITI ORA  
CLICCA QUI**

---

Per info: PAVIASVILUPPO - Azienda Speciale Camera Commercio Pavia  
0382.393271

[paviaviluppo@pv.camcom.it](mailto:paviaviluppo@pv.camcom.it)

