



FORMAPER

Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA MILANO

Nuovi Percorsi **STRATEGIA E** **IMPRENDITIVITA'**

Le PMI che da anni vivono in un acceso contesto competitivo richiedono sempre più strumenti e conoscenze che le aiutino a **fronteggiare in modo consapevole le complesse sfide di mercato.**

Per tale ragione, le imprese sentono l'esigenza strategica di rielaborare il proprio modello di business valorizzando la propria capacità d'innovare e dotandosi di opportuni strumenti economico-finanziari.

A fronte di questa necessità, **Formaper offre agli imprenditori una risposta concreta**, tramite appositi percorsi d'intervento, affinché siano in grado di implementare **elementi strategici ed innovativi alla conduzione della propria attività di business.**

Attraverso lo sviluppo di un **percorso integrato di formazione e assistenza personalizzata tramite la rete di esperti aziendali** (i manager SIT) si vuole dare un taglio fortemente operativo ed applicativo rendendo l'esperienza d'aula più vicina e rispondente alle singole criticità delle imprese partecipanti.

I percorsi proposti sono strutturati come un luogo d'incontro, di confronto e di scambio di esperienza tra gli imprenditori e gli esperti, con **l'obiettivo di:**

- Acquisire metodologie e idee per affrontare competizione e continuità dell'impresa attraverso opportune scelte strategiche;
- Favorire **l'ampliamento di prospettiva della propria realtà** attraverso l'approfondimento e lo scambio tra i diversi settori e le esperienze dei casi partecipanti;
- Stimolare le **occasioni di networking tra gli imprenditori** attorno ad obiettivi e progettualità condivise.

Sono previste due aree strategiche d'intervento:

- Strategie competitive e innovazione
- Strategie finanziarie per migliorare l'accesso al credito

I PERCORSI SI RIVOLGONO A

Titolari, soci e amministratori di società e, in generale, i principali responsabili e decisori delle strategie aziendali.

I percorsi si articolano in momenti di formazione d'aula ed incontri di lavoro in azienda.

I moduli formativi sono articolati in tre parti: teorico/metodologico (a cura del docente); testimonianze (a cura di esperti e professionisti); esercitazioni e casi aziendali d'eccellenza.

Ogni modulo della durata di 4 ore nella fascia oraria dalle 15 alle 19 si concluderà con un *aperitivo* al fine di creare un clima favorevole allo scambio e allo sviluppo di potenziali sinergie tra e con i partecipanti.

Gli incontri in azienda sono realizzati con i manager selezionati dallo Sportello SIT – Sportello Impresa in Trasformazione, si veda www.sportellosit.it.

Sono facoltativi e possono essere attivati durante o alla conclusione del percorso. SIT provvederà a selezionare i profili di manager più adatti alle esigenze dell'impresa, prevedendo anche un primo incontro conoscitivo tra manager e impresa. Se l'incontro dà risultati positivi, l'azienda può decidere di proseguire con il manager che l'affianca nel progetto aziendale individuato.

Il rapporto di collaborazione prevede da parte dell'impresa un rimborso spese al manager prescelto di € 200,00 al mese nell'ipotesi di n.4 incontri. La durata varia da un minimo di 1 mese ad un massimo di n.3. Formaper su richiesta dell'azienda provvederà ad attivare e a monitorare il servizio SIT.

Il progetto "SIT – Sportello Impresa in Trasformazione" è stato selezionato per rappresentare l'Italia al premio European Enterprise Awards 2010 nella categoria Premio Sviluppo dell'ambiente imprenditoriale.



FORMAPER

Corso

STRATEGIE COMPETITIVE E INNOVAZIONE

Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA MILANO

Lo scenario di riferimento è quello del sistema impresa che punta sempre di più sulla propria capacità di essere innovativa, di difendere la creatività e l'eccellenza dei propri prodotti, sviluppando e consolidando nel tempo la capacità di collaborare nello sviluppo dell'innovazione del proprio settore.

In una situazione di mercato maturo, forte concorrenza, diminuzione della domanda e pressione sui prezzi, le imprese che scelgono una strategia competitiva basata sull'innovazione possono perseguire politiche di differenziazione dell'offerta, o contenere i costi, o rivolgersi a nuovi segmenti di mercato etc.. Possono cercare nuovi spazi di mercato attraverso una nuova offerta oppure creare valore intorno alle proprie proposte valorizzando la partnership con i fornitori, fidelizzando i propri clienti e facilitando lo sviluppo di idee creative con i dipendenti. Tenuto conto che l'innovazione è un processo complesso che avviene in diversi modi e non è mai lineare, è necessario interpretare i segnali deboli provenienti dal mercato e condividere le informazioni all'interno della propria filiera produttiva.

In tal senso l'innovazione è intesa come un processo "aperto", che deve coinvolgere non solo le conoscenze e le competenze interne "core" dell'azienda; al tempo stesso l'orientamento aziendale che coinvolge attori esterni (*collaborative innovation*) ai propri confini per creare nuovi prodotti/servizi o per disegnare nuove modalità di lavoro è sempre più legato alla sua capacità di generare innovazione in modo sistematico.

Il corso è occasione di riflessione sulle possibili strategie competitive che le aziende possono adottare ripercorrendo le possibili vie dell'innovazione.

Una sessione sarà dedicata alla programmazione e gestione di una sessione "creativa" per l'innovazione in azienda, ciò implica saper stimolare incontri di brainstorming per la generazione di "bottom-up" di nuove idee, motivare e incentivare le persone che lavorano in azienda a contribuire a progetti d'innovazione.

IL CORSO SI RIVOLGE A

Titolari, soci e amministratori d'impresa
Responsabili ricerca e sviluppo
Responsabili marketing e comunicazione

OBIETTIVI

- Acquisire informazioni e strumenti per integrare innovazione, marketing e strategia di business nella propria azienda monitorando il mercato e i bisogni dei clienti in modo continuativo
- Acquisire linguaggio, conoscenze e strumenti operativi per fare facilitare l'innovazione nella propria azienda e saper gestire l'innovazione come un processo formalizzato e più consapevole
- Acquisire conoscenze e strumenti sull'innovazione gestionale e l'innovazione "incrementale" anche attraverso l'analisi di casi eccellenti nazionali o esteri e/o interviste guidate a testimoni privilegiati per l'innovazione (aziende speciali della Camera di Commercio, Regione Lombardia, università, altri enti)
- Favorire capacità di ideazione, comunicazione e implementazione dell'innovazione nella propria azienda motivando le persone a contribuire in modo "creativo".

SEDE e DATE

MILANO - Via Santa Marta, 18

**18, 31 MARZO – 15, 29 APRILE – 13, 27 MAGGIO •
14, 22 OTTOBRE – 5, 12, 19, 26 NOVEMBRE**

METODOLOGIE DIDATTICHE

I percorsi si articolano in momenti di formazione d'aula ed incontri di lavoro in azienda.

Ogni modulo della durata di 4 ore nella fascia oraria dalle 15 alle 19 si concluderà con un **aperitivo** al fine di creare un clima favorevole allo scambio e allo sviluppo di potenziali sinergie **tra** e **con** i partecipanti.

AULA - N. 6 moduli formativi in Formaper dalle ore 15.00 alle 19.00

Ore 19.00 **Aperitivo.**

SIT - N. 4 Incontri in azienda con i manager del servizio SIT.

La metodologia prevista è fortemente attiva, offre indicazioni pratiche, immediatamente applicabili dai partecipanti, esercitazioni e simulazioni. Verranno fornite informazioni aggiornate sui principali strumenti bancari e finanziari a disposizione delle PMI.

Verranno proposte interviste guidate/testimonianze di manager ICT e/o di servizi della Camera di Commercio in merito ai Finanziamenti e bandi all'Innovazione.

Il ruolo del docente è di facilitare e sostenere i partecipanti nella sperimentazione ed elaborazione di strategie nuove, riflettere con loro sull'esperienza per consolidarla.

DURATA DEL CORSO

24 ore in 6 giorni – moduli da 4 ore ciascuno con orario 15,00/19,00

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Euro 750,00 + IVA

PROGRAMMA

Primo incontro

La Vision, gli obiettivi e la mission d'azienda: come rilanciare e/o innovare l'attività.

Rileggere obiettivi strategici e operativi in prospettiva della ripresa.

Come fare l'analisi della concorrenza e del portafoglio prodotti e servizi.

L'innovazione "incrementale" nella PMI.

Il ruolo dell'innovazione tecnologica: **testimonianza di un manager SIT area ICT.**

Secondo incontro

Diario di bordo: applicare analisi concorrenza e portafoglio alla propria realtà.

Come trovare nuovi mercati nazionali e internazionali e/o migliorare il proprio posizionamento competitivo.

Prodotto, servizio, innovazione e qualità, sono leve da migliorare?

Testimonianza di un manager SIT area Strategia e Innovazione.

Terzo incontro

Focus sulle principali leve dell'innovazione aziendale: modello di business/processo, prodotto, servizio, tecnologie, altre variabili – Casi di aziende "eccellenti".

La mappa dell'innovazione delle imprese partecipanti.

I driver dell'innovazione dei concorrenti e della propria realtà.

Quarto incontro e Quinto incontro

Gestire una sessione creativa per agevolare l'innovazione in azienda

- Innovare collaborando con i fornitori e i partner.
- Innovare attraverso i focus con i clienti.
- Innovare attraverso lo sviluppo della creatività dei dipendenti.

Sesto incontro

Come innovare in azienda a 360°: analisi e strutturazione del processo, dei prodotti/servizi, controllo e gestione dei progetti d'innovazione.

Come finanziare, monitorare e valutare la crescita strategica e l'innovazione per competere sui mercati: piano di fattibilità personalizzato.

Business plan sui fattori dell'innovazione aziendale per competere.

Intervista guidata ad un interlocutore privilegiato per l'innovazione.

INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Segreteria Corsi Formaper, azienda speciale Camera di Commercio Milano

Via Santa Marta, 18 - 20123 Milano

Tel. 02/85155385 - Fax 02/85155331

segreteria.corsi@formaper.it - www.formaper.it



FORMAPER

Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA MILANO

Formaper è certificata
UNI EN ISO 9001:2008