



2024

EPBA GENERAL MANAGEMENT

NELLA FILIERA DEI BENI STRUMENTALI

Executive Program

IN PARTNERSHIP CON



IN COLLABORAZIONE CON



CONTENUTI

1

Il progetto

Benvenuto del
responsabile didattico
Pag 3

Perché scegliere il nostro EPBA
Pag 4

La partnership
Pag 5

Class profile
Pag 6

2

La struttura

I percorsi
Pag 7

I moduli formativi
Pag 8

La metodologia didattica
Pag 9

Le sedi
Pag 10

Il laboratorio
Pag 11

Piattaforma e-learning
Pag 12

Le visite aziendali e leader
corner
Pag 13

3

Il programma formativo

Megatrends 2030
Pag 14

General management e
sistema azienda
Pag 15

Economics d'Impresa
Pag 16

Operations, supply chain e lean
management
Pag 18

Marketing & communication
management
Pag 19

Digital transformation
Pag 20

Sales management
Pag 21

Open innovation
Pag 22

Leadership, HR e organizzazione
Pag 24

Sostenibilità
Pag 25

Graduation day
Pag 26

4

Modalità di iscrizione

Domanda d'ammissione
costi e finanziamenti
Pag 27

Benvenuto del responsabile didattico



In un contesto di continuo cambiamento che sta coinvolgendo il panorama industriale del nostro Paese diventa essenziale formare dei “leader del futuro” capaci di guidare questo cambiamento.

L'Executive Program “**General Management nella filiera dei Beni Strumentali**” è un percorso di eccellenza studiato per la formazione di futuri manager e imprenditori, titolari di seconda generazione e manager deputati a sviluppi di carriera, capaci di contribuire al successo delle imprese sempre più orientate all'innovazione, all'internazionalizzazione e alla digitalizzazione dei mercati.

Attraverso una visione organica e trasversale del sistema impresa, il manager svilupperà capacità di analisi, diagnosi e soluzione delle problematiche gestionali aziendali con una visione internazionale.

È un'opportunità di arricchimento aziendale e personale che sviluppa competenze a 360° sulla gestione dell'impresa.

I formatori dell'Executive Program sono prevalentemente docenti universitari delle principali Business School Italiane, e manager e professionisti che condivideranno in aula contenuti e strumenti immediatamente applicabili ad ogni contesto lavorativo.

Responsabile didattico

Lauside

Perché scegliere il nostro EPBA



Settorialità

Primo e unico Executive Program a livello nazionale sulla Gestione d'Impresa nel settore dei Beni Strumentali.



Sinergia tra strutture

L'EPBA nasce dalla collaborazione tra strutture del sistema confindustria per affiancare settori trainanti dell'economia italiana.



Didattica agile

L'EPBA ha una durata di 12 mesi e il calendario è pensato per conciliarsi con l'attività lavorativa del partecipante, alternando sessioni online serali e un appuntamento mensile al venerdì e sabato mattina.



Alta formazione

Formatori in prevalenza docenti universitari delle principali business school italiane e coinvolgimento di testimonial esperti provenienti da primarie aziende del settore.



Apprendimento learning by doing

Presenza di laboratori su moduli selezionati per una formazione esperienziale.

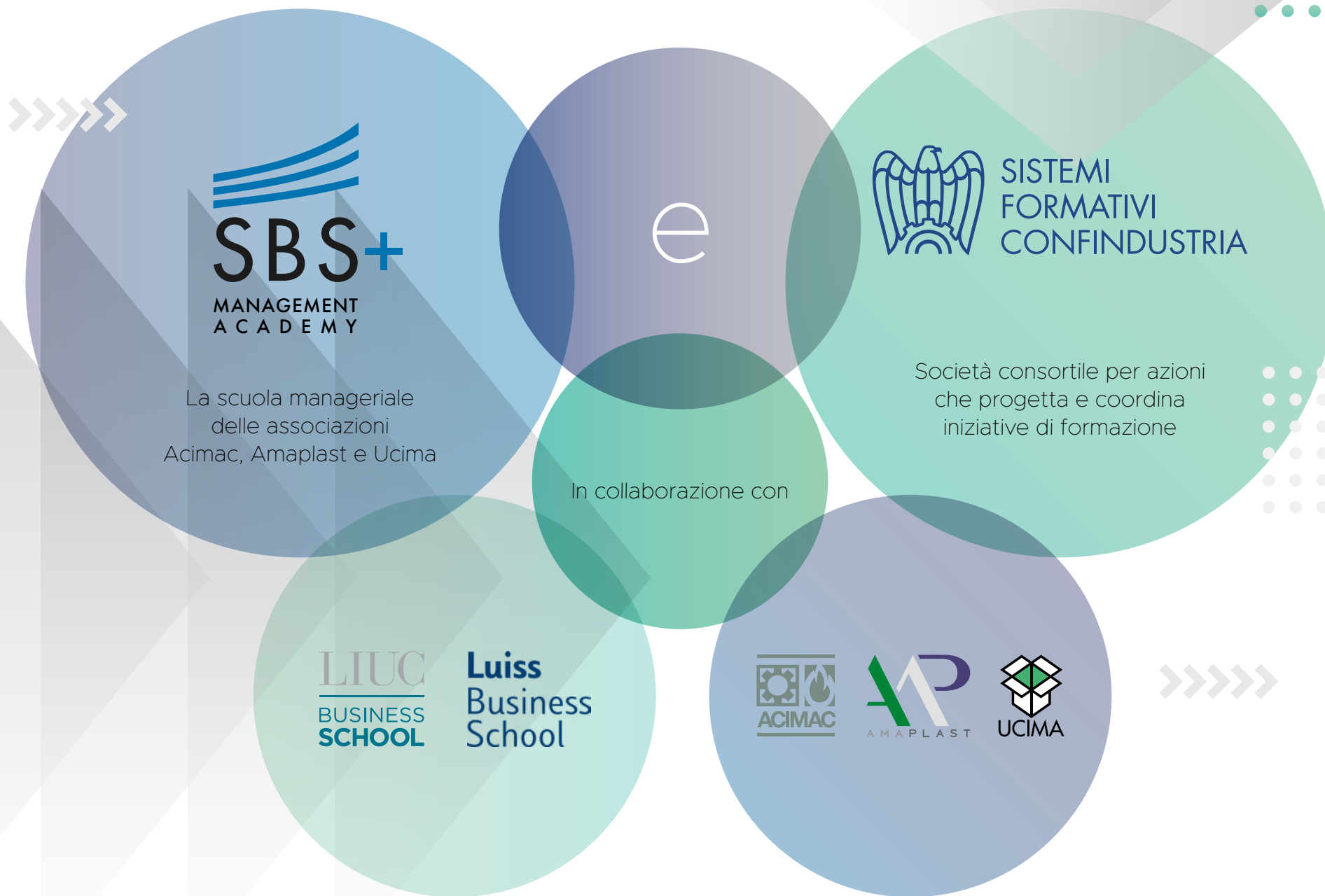


Formula flessibile

Il nostro EPBA, unico nel suo genere in termini di flessibilità consente di scegliere la partecipazione a tutto il percorso o a solo uno tra i due: percorso manageriale e percorso tecnologico.

La Partnership

L'EPBA nasce da una partnership tra:



Class profile

ETÀ MEDIA



ALUNNI 2023

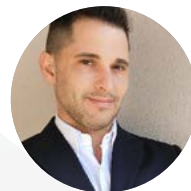
Dicono di noi



Stefania Masina

Controller, Bonfiglioli Engineering s.r.l.

Quando mi fu proposto l'Executive Program, sentivo la necessità di cercare una nuova prospettiva e che il mio percorso di formazione non fosse terminato. Durante il percorso ho imparato a guardare le cose da un nuovo punto di vista e a pensare che nei momenti difficili si annidano grandi opportunità di miglioramento e crescita. Se dovessi racchiudere quest'esperienza in due sole parole, sarebbero: coinvolgente e stimolante. Come scrisse Plutarco "gli studenti non sono vasi da riempire ma fiaccole da accendere", ed è quello che l'executive program ha fatto con noi, fornendo non solo nozioni tecniche ma sviluppando l'autonoma capacità e voglia di apprendere ed approfondire.



Andrea Carandini

Sales Director, I-TECH s.r.l.

Grazie a questo percorso di alta formazione ho avuto l'opportunità di accedere ad un piano interdisciplinare con il quale ho migliorato la mia preparazione professionale attraverso l'acquisizione di nuove skills mantenendo una visione di insieme strategica e dinamica. L'altissimo livello di preparazione dei docenti e la passione trasmessa durante le lezioni hanno reso ancora più ricca questa fantastica esperienza.



Milena Bandini

Financial Controlling, Angelus s.r.l.

Per un finance abituato a destreggiarsi quotidianamente tra numeri frutto di decisioni già prese ed eventi già verificati, questo corso aiuta ad aprire la mente ad una visione strategica e globale dell'azienda e fornisce gli strumenti per agire e impattare i numeri prima di arrivare a quello che sarà il dato finale.



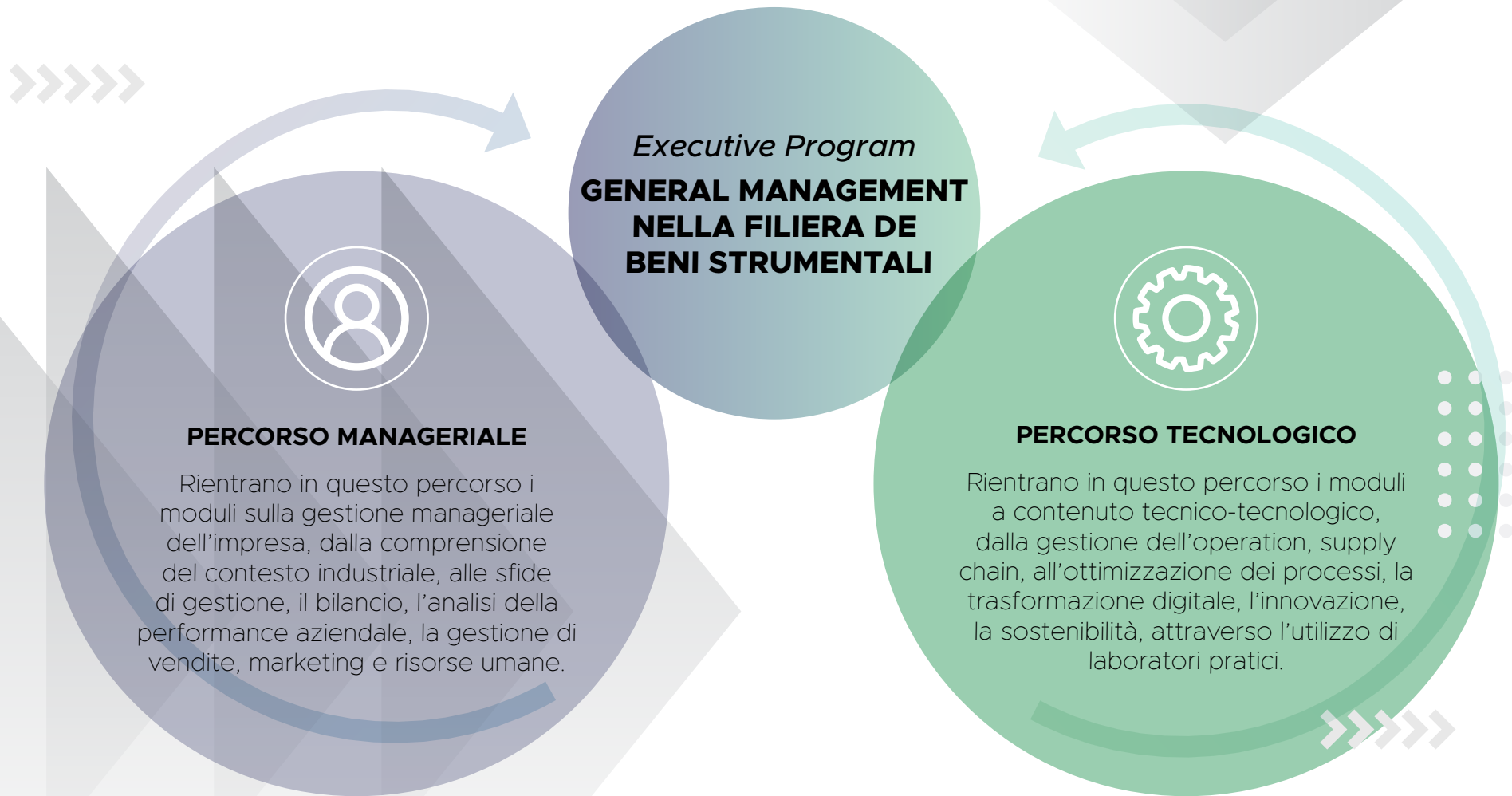
Gabriele Peccetti

**Member of the board GRUPPO COLINES® Holding
Marketing & Communication Director & Sales Area Manager**

Il corso è stato molto interessante grazie all'ottima preparazione dei docenti e alla qualità degli interventi di manager esperti. Il corso mi ha dato sicuramente l'opportunità di vedere aspetti aziendali da me precedentemente non presi in considerazione o, in alcuni casi, ai quali non avevo dato la giusta importanza. Questo mi ha dato la spinta a sfruttare le conoscenze acquisite, proponendole da subito nella mia realtà aziendale. Infine, scambiare opinioni, consigli ed esperienze lavorative con altri partecipanti di aziende del settore è un grande valore aggiunto.

La struttura

È possibile scegliere di frequentare l'EPBA come percorso completo o uno solo dei due percorsi tematici:



La struttura



PERCORSO MANAGERIALE




PERCORSO TECNOLOGICO

Moduli formativi

Durata

Periodo

 	MEGATRENDS 2030	2	Novembre 2024
	GENERAL MANAGEMENT E SISTEMA AZIENDA	19	Novembre 2024
	ECONOMICS D'IMPRESA	27	Gennaio – febbraio 2025
	OPERATIONS, SUPPLY CHAIN LEAN MANAGEMENT	29	Febbraio – marzo 2025
	MARKETING & COMMUNICATION MANAGEMENT	19	Aprile 2025
	DIGITAL TRANSFORMATION	18	Maggio 2025
	SALES MANAGEMENT	19	Giugno 2025
	OPEN INNOVATION	19	Settembre 2025
	LEADERSHIP, HR, ORGANIZZAZIONE	19	Ottobre 2025
	SOSTENIBILITÀ	25	Novembre 2025
 	GRADUATION DAY	4	Novembre 2025

Metodologia didattica

Uno dei punti di forza del percorso è rappresentato da metodologie didattiche caratterizzate dall'alternanza tra **lezioni on campus a Modena, Milano e Varese**, lezioni **online** live che garantiscono un confronto costante tra i partecipanti e gli esperti, alternate a momenti anche di **formazione a distanza asincrona** in sessioni individuali di approfondimento, giornate in laboratorio **I-FAB di LIUC Università Cattaneo** e visite aziendali.

A conclusione dei moduli formativi è previsto un test di verifica apprendimento delle competenze acquisite.



Le sedi



VILLA MARCHETTI

Via Fossa Buracchione 84 – Baggiovara (MO)

Edificio storico restaurato sede delle associazioni ACIMAC e UCIMA.



LIUC BUSINESS SCHOOL

Corso Matteotti 22 – Castellanza (VA)

Sede dell'Università LIUC, dotata di laboratori per una formazione esperienziale.



MILANO LUISS HUB

Via Massimo D'Azeglio 3 – Milano (MI)

Il Milano LUISS HUB for makers 2 students è un'agorà multidisciplinare dell'economia della conoscenza dedicata all'apprendimento, condivisione e integrazione di competenze imprenditoriali tradizionali e innovative.

I-FAB

SOLO PERCORSO COMPLETO



O TECNOLOGICO

Il laboratorio **I-FAB** della **LIUC-Università Cattaneo** simula il **funzionamento di una fabbrica** organizzata secondo **logiche Lean**, che utilizza molti degli strumenti propri del paradigma **Industria 4.0**, della quarta rivoluzione industriale.

L'I-FAB rappresenta un **esempio concreto** di fabbrica intelligente, dimostrando i **vantaggi** che le tecnologie digitali possono portare nella **gestione delle Operations**.

Il Green Transition Hub

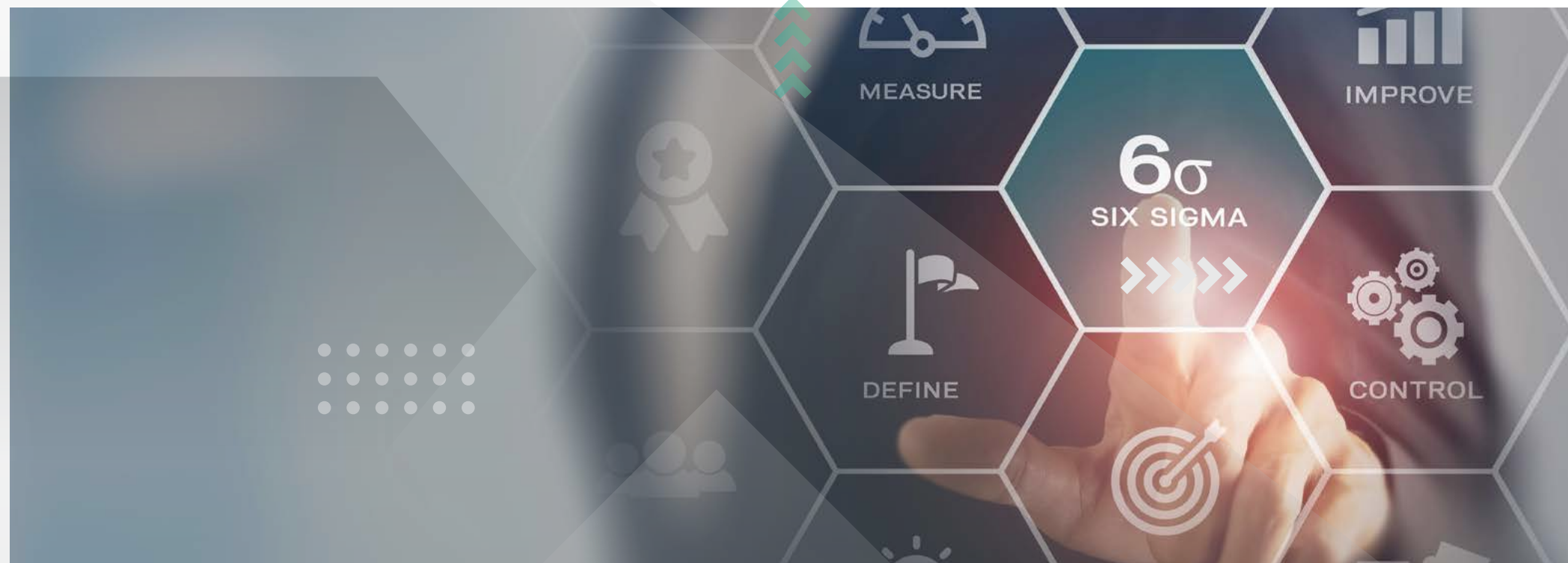
SOLO PERCORSO COMPLETO



O TECNOLOGICO

Il **Green Transition Hub** della **LIUC - Università Cattaneo** è un centro di aggregazione di competenze e conoscenze relative ai temi di transizione economica che si rivolge a studenti e imprese per indirizzarli verso **obiettivi di Sostenibilità ed Economia Circolare** per diffondere la cultura presso gli stakeholder e la società.

I progetti sviluppati dal centro riguardano l'**innovazione sostenibile e nuovi modelli di business**, processi industriali sostenibili e misurazione delle prestazioni di sostenibilità, supply chain sostenibili e circolari (reti distributive, magazzini, imballaggi e trasporti), **reverse logistics, end of waste e simbiosi industriale**.



La piattaforma e-learning

L'EPBA fornisce l'accesso a una **piattaforma virtuale** all'interno della quale il partecipante troverà i contenuti FAD, quindi di formazione a distanza asincrona, a integrazione delle ore ON CAMPUS e Online sincrone.

Cosa troverai sulla piattaforma E-learning:

- Presentazione moduli formativi
- Promemoria lezioni
- Link di accesso alla formazione online
- Contenuti FAD
- Materiali didattici
- Test di fine modulo
- Chat per dialogare con compagni di corso e tutor

Le esperienze di settore

LEADER CORNER

Per ogni modulo formativo è prevista la testimonianza di un **esperto di settore** in grado di raccontare **case history di successo** ed **esperienze concrete** del panorama dei beni strumentali.



VISITE AZIENDALI

Per moduli formativi selezionati è prevista una **experience in azienda**, opportunità affascinante di **esplorare realtà innovative** e acquisire preziose conoscenze e **ispirazione**.



Legenda



on campus



online live



in FAD asincrona



leader corner



visita aziendale



percorso manageriale



percorso tecnologico

Il programma formativo



MEGATRENDS 2030

giovedì 14 novembre
17.00 - 19.00



modulo

00



Massimiliano Serati

FACULTY

Dean della LIUC Business School e Professore Associato di Politica Economica presso la Scuola di Economia della LIUC - Università Cattaneo.

In ambito macroeconomico, si occupa per lo più di temi legati alla Politica Monetaria, al Ciclo Economico, al Mercato del lavoro nonché della produzione di previsioni e della costruzione di scenari macroeconomici per le imprese, combinando contestualmente l'approccio teorico con l'impiego di strumenti econometrici per l'analisi empirica.

È stato consulente della Banca d'Italia, del Ministero dell'Economia, del Ministero della P.A. e di diverse realtà istituzionali e private nazionali ed estere, tra cui: Regione Lombardia, Eupolis Lombardia, Explora, Unioncamere Lombardia, Confindustria Lombardia, SEA Aeroporti Milano, Sistema Moda Italia (SMI) e Federchimica.Dentale, Aermacchi, Brembo, ABB Sace, Unilever.

FOCUS

Visione prospettica delle tendenze del settore.



GENERAL MANAGEMENT E SISTEMA AZIENDA

modulo

01

venerdì 22 novembre

10.00 - 18.00 Modena

sabato 23 novembre

9.00 - 13.00 Modena



15 h

4 h



giovedì 28 novembre

16.00 - 20.00



Federica Brunetta

FACULTY

Professore Associato di Economia e Gestione delle Imprese in Luiss Business School, Università Luiss Guido Carli, Vice Direttore del Research Centre for Business Transformation (ReBooT) e Coordinatrice Accademica dell'Executive Education di Luiss Business School.

Ha conseguito il Dottorato di Ricerca presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, ed è stata Visiting Scholar presso la Ross School of Business, Università del Michigan. I suoi interessi di ricerca sono orientati allo studio delle strategie in ambienti altamente regolati, digitalizzazione e business transformation, network analysis. I suoi lavori sono pubblicati, tra gli altri, in Organization Studies, Journal of Business Research, IEEE Transactions on Engineering Management, Organizational Dynamics. E' autrice del libro "Istituzioni, Mercati e Imprese" edito da McGrawHill e "New Organizational Forms, Controls, and Institutions. Understanding the Tensions in 'Post-Bureaucratic' Organization" edito da Palgrave.

FOCUS

Il modulo intende guidare i partecipanti nella comprensione del contesto industriale di riferimento e le dinamiche competitive in esso presenti, analizzare l'impatto dei megatrend sulla gestione, analizzare il comportamento e le performance delle imprese in differenti condizioni di concorrenza e diverse strutture di mercato e valutare la posizione competitiva di un'impresa e usare degli strumenti per il suo miglioramento.

modulo

02

ECONOMICS D'IMPRESA

giovedì 9 gennaio
16.00 - 19.00



venerdì 24 gennaio
10.00 - 18.00 *Milano*



sabato 25 gennaio
9.00 - 13.00 *Milano*



giovedì 30 gennaio
16.00 - 20.00



giovedì 6 febbraio
16.00 - 19.00

21 h

6 h



FOCUS

Attraverso questo modulo formativo i partecipanti saranno in grado di comprendere la costruzione del bilancio e interpretare i principali valori del bilancio di esercizio, analizzare le performance aziendali, valutare gli strumenti di controllo dei costi, discutere le metodologie di valutazione degli investimenti



Alberto Frau

FACULTY

Professore aggregato, ricercatore universitario di Economia Aziendale e prorettore con delega al bilancio presso l'Università degli Studi di Roma "Foro Italico" e docente presso Luiss Business School.

Rilascia pareri su aspetti formali e sostanziali nell'applicazione dei principi contabili e della normativa fiscale in tema di bilancio d'esercizio. Conduce attività di controllo gestionale in aziende ed enti operanti nei settori industriale, bancario, immobiliare, ICT, cinematografico, vitivinicolo, pubblica amministrazione (MIUR). Esegue valutazioni d'azienda e pronuncia di fairness opinion per operazioni di trasformazione, cessione d'azienda, cessione di partecipazioni, fusioni, scissioni. Partecipa, in qualità di componente effettivo o di presidente, a consigli di amministrazione e collegi sindacali di aziende industriali e amministrazioni pubbliche.



Federica Izzo

FACULTY

Lecturer presso la LUISS Guido Carli, dove insegna Economia Aziendale, Controllo di Gestione Avanzato e Financial Reporting.

Precedentemente è stata Ricercatore di Performance Measurement and Financial Reporting, presso il Dipartimento di Impresa e Management della LUISS Guido Carli; Research Assistant presso il Management Science and Operations Department della London Business School e Visiting Scholar presso la Jones Graduate School of Management, Rice University, Houston -Texas.

Aree di ricerca: financial and management accounting, corporate governance e responsabilità sociale d'impresa. Dottore commercialista e Revisore Contabile.

modulo

02



OPERATIONS, SUPPLY CHAIN E LEAN MANAGEMENT

modulo

03

venerdì 21 febbraio

10.00 - 18.00 Varese

sabato 22 febbraio

09.00 - 13.00 Varese

giovedì 27 febbraio

16.00 - 19.00

venerdì 7 marzo

14.00 - 18.00

venerdì 14 marzo

10.00 - 18.00 Varese



25 h

4 h



Raffaele Secchi

FACULTY

Membro della Core Faculty della LIUC Business School e Professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso la LIUC – Università Cattaneo.

Le sue aree di competenza riguardano Operations e Supply Chain Management, con particolare focalizzazione sui temi di Lean Management e Process Improvement. Nell'ambito delle attività sul Lean Management ha avuto occasione di effettuare oltre 50 Gemba Walk negli stabilimenti giapponesi di Toyota, Honda, Daikin, Denso e negli stabilimenti europei ed italiani di Porsche, Pirelli, FCA, Whirlpool, Ducati, Merck, Electrolux, Borg Warner Morse Tec, Uniflair, Cefla Finishing e Dentale, Aermacchi, Brembo, ABB Sace, Unilever.

FOCUS

Il modulo didattico intende fornire le metodologie e gli strumenti per capire le logiche di progettazione e di gestione dei processi operativi (operations) all'interno delle aziende, far acquisire ai partecipanti la capacità di comprendere le cause che determinano performance operative non soddisfacenti e proporre azioni di miglioramento che possono condurre a una razionalizzazione nell'organizzazione dei processi oggetto del corso.

TAKE AWAYS: Diagnosi dello "stato di salute" dei processi operativi aziendali, miglioramento dei processi, sia sotto il profilo gestionale-organizzativo attraverso i principi del lean management, sia sotto il profilo tecnologico attraverso le soluzioni 4.0



MARKETING & COMMUNICATION MANAGEMENT

modulo

04

giovedì 3 aprile
16.00 - 20.00



venerdì 11 aprile
10.00 - 18.00 *Milano*



sabato 12 aprile
9.00 - 13.00 *Milano*

15 h

4 h



Matteo De Angelis

FACULTY

Professore Ordinario di Marketing presso la Luiss Guido Carli, dove insegna Marketing, Web Analytics & Marketing e Marketing Plan & Markstrat Simulation e Direttore della Laurea Triennale in Economia e Management.

Docente in area marketing presso la Luiss Business School nei programmi full-time MBA, part-time MBA, Executive MBA, master specialistici ed executive education. Presso la Luiss Business School, è altresì Direttore del Master in Marketing Management e Co-direttore del programma Executive Horeca Business. È membro del Centro di Ricerca X.ite presso la Luiss Guido Carli e di comitati editoriali di libri e riviste di rilevanza internazionale. Visiting Scholar presso la Northwestern University di Evanston, Illinois e Visiting Professor presso la University of Wisconsin-Milwaukee, vanta oltre 100 pubblicazioni accreditate.

FOCUS

Nel modulo formativo verranno analizzati modelli, processi, strumenti e tecniche essenziali per guidare analisi, decisioni e gestione nel campo del marketing. Si approfondiranno i fondamenti del marketing e gli elementi cruciali della comunicazione per creare valore per i clienti e costruire relazioni durature con loro, con un focus sul ciclo di vita della relazione, quali l'acquisizione, la retention e lo sviluppo. Inoltre, si esaminerà attentamente le dinamiche dei bisogni dei consumatori e dei processi decisionali, insieme ai processi di comunicazione.



DIGITAL TRANSFORMATION

modulo

05

mercoledì 8 maggio
16.00 - 20.00



venerdì 16 maggio
10.00 - 18.00 Varese



sabato 17 maggio
9.00 - 13.00 Varese

15 h

3 h



Tommaso Rossi

FACULTY

Membro della Core Faculty della LIUC Business School, Direttore della Scuola di Ingegneria Industriale e Professore Ordinario di Impianti Industriali Meccanici presso la LIUC – Università Cattaneo.

Le sue aree di competenza riguardano la progettazione e la gestione di sistemi logistico-produttivi, con particolare focus sui temi della simulazione, dei processi e strumenti di pianificazione e controllo della produzione e del Lean manufacturing. Dal 2011 al 2022 è stato Direttore del Lean Club, dal 2016 è Responsabile scientifico di i-Fab e dal 2017 è Direttore dell'Executive Program L'eandustry 4.0. Ha partecipato a numerose iniziative di formazione, ricerca e consulenza con aziende di primaria importanza nazionale e internazionale tra cui Aermacchi, Bausch + Lomb, CoeClerici, Diplomatic, Eni, FIAMM, Fonderia Casati, JSW, LTC, Sices Group, Slimpa Kone, Unilever, Vetrotex Saint-Gobain, etc.

FOCUS

Il modulo è finalizzato a far comprendere in modo pratico ed esperienziale quali tecnologie del digitale verranno applicate (e come) nelle fabbriche, quali vantaggi tali tecnologie possono davvero portare all'azienda e a scardinare alcuni pregiudizi che causano inevitabili resistenze al cambiamento (per esempio: "i robot autonomi sottrarranno posti di lavoro" e "per le persone della fabbrica è difficile usare le tecnologie dell'industry 4.0").



SALES MANAGEMENT

modulo

06

giovedì 12 giugno
16.00 - 20.00



venerdì 20 giugno
10.00 - 18.00 *Modena*



sabato 21 giugno
09.00 - 13.00 *Modena*

15 h

4 h



FACULTY

Docente di Marketing & Sales presso Luiss Business School.

Ha formato manager di Wind3, Sanofi, Citrix, Abbot, Gabetti, American Express, Poste Italiane, Confindustria, Ordine Nazionale degli Ingegneri, Benetton, Alitalia e molte altre aziende. Docente di Strategie per i Mercati Internazionali presso l'Università Politecnica delle Marche. Specializzato in marketing strategico, sales management e tecniche di persuasione e comunicazione, ha ideato modelli innovativi per la gestione delle vendite, del marketing e della comunicazione come la Sales Strategy Design®, la Sales Strategy Matrix®, la Sales Strategy Radar®, il Mental Imprint® e il Voice Design e sviluppato un sistema di pianificazione e coordinamento delle vendite. Ha recentemente pubblicato "Strategie di Vendita e Marketing" con l'editore Dario Flaccovio dove approfondisce le tecniche da lui ideate.

FOCUS

Il modulo formativo approfondisce elementi di Sales Management volti a disegnare strategie di vendita efficaci. In particolare, ci si concentrerà sulle tecniche di vendita e negoziazione per comunicare il valore dei prodotti e servizi, concentrarsi sulle prestazioni e migliorare gli aspetti di vendita, per ottimizzare le performance. Si analizzeranno anche le strategie di pianificazione delle vendite.



Gabriele Micozzi

modulo

07

OPEN INNOVATION

venerdì 12 settembre
10.00 - 18.00 *Modena*

sabato 13 settembre
09.00 - 13.00 *Modena*

venerdì 19 settembre
14.00 - 18.00



15 h

4 h



FOCUS

Il modulo formativo guiderà i partecipanti nel comprendere i potenziali vantaggi e limiti della open innovation, discutere casi reali di adozione di modelli di innovazione aperta, acquisire gli strumenti di base per affrontare le decisioni di open innovation.



Raffaella Manzini

FACULTY

Membro della Core Faculty della LIUC Business School e Direttrice dell'Osservatorio IPcube della LIUC - Università Cattaneo.

È altresì Full Professor di Innovation Management presso la Scuola di Ingegneria Industriale dello stesso Ateneo.

I suoi interessi di ricerca riguardano l'Open Innovation, la gestione della proprietà intellettuale, le attività di technology intelligence e scouting, la misura delle performance innovative e il technology assessment.

Conta più di 70 pubblicazioni internazionali e ha coordinato numerosi progetti con aziende e associazioni industriali.



Andrea Urbinati

FACULTY

Membro della Core Faculty della LIUC Business School e Professore Associato di Analisi Strategica e Progettazione Organizzativa presso la Scuola di Ingegneria Industriale della LIUC - Università Cattaneo.

I suoi interessi di ricerca riguardano i filoni dell'Economia Circolare, della progettazione di modelli di business e delle tecnologie digitali. Conta più di 70 pubblicazioni, tra articoli su riviste nazionali e internazionali, libri e capitoli di libri, convegni nazionali e internazionali. È Associate Editor dell'International Journal of Innovation and Technology Management, membro dell'Editorial Board della rivista Sustainability, Review Editor nell'Editorial Board della rivista Frontiers in Sustainability (sezione specializzata sull'Economia Circolare) e membro ordinario della International Society for Circular Economy (IS4CE).



LEADERSHIP, HR E ORGANIZZAZIONE

modulo

08

giovedì 2 ottobre
16.00 - 20.00



venerdì 10 ottobre
10.00 - 18.00 *Milano*



sabato 11 ottobre
09.00 - 13.00 *Milano*

15 h

4 h



Felice Valente

FACULTY

Executive coach e consulente in materia di People & Organization per LUISS Business School.

Imprenditore e Senior Executive con una comprovata esperienza internazionale nel mondo dello sviluppo del capitale umano. In oltre 22 anni di carriera corporate, dei quali molti trascorsi all'estero, ha lavorato per Iveco Magirus (Germania), Philips (Olanda), British American Tobacco (Francia) e Fiat (Brasile) ricomprendo ruoli apicali di Direzione dipartimenti Risorse Umane o Responsabile di Gruppo di centri di eccellenza e di strategia HR. Ha fondato Human Reload, una realtà specializzata nella consulenza strategica HR e nell'executive coaching e mentoring. Ha una forte passione per lo sviluppo delle persone e una profonda conoscenza dei più avanzati processi di acquisizione, sviluppo e formazione.

FOCUS

Il modulo formativo intende analizzare le strutture organizzative adeguate e efficaci in relazione alla strategia aziendale ed alle necessità di gestione del personale, discutere le principali metodologie di recruitment, selezione e di valorizzazione del capitale umano, comprendere le criticità collegate alla trasformazione organizzativa, identificare gli stili di leadership



SOSTENIBILITÀ

giovedì 23 ottobre
16.00 – 19.00



venerdì 7 novembre
10.00 - 18.00 *Varese*



sabato 8 novembre
9.00 – 13.00 *Varese*

giovedì 13 novembre
16.00 – 19.00



venerdì 14 novembre
14.00 – 18.00



21 h

4 h



modulo

09



Andrea Urbinati

FACULTY

Membro della Core Faculty della LIUC Business School e Professore Associato di Analisi Strategica e Progettazione Organizzativa presso la Scuola di Ingegneria Industriale della LIUC - Università Cattaneo.

I suoi interessi di ricerca riguardano i filoni dell'Economia Circolare, della progettazione di modelli di business e delle tecnologie digitali. Conta più di 70 pubblicazioni, tra articoli su riviste nazionali e internazionali, libri e capitoli di libri, convegni nazionali e internazionali. È Associate Editor dell'International Journal of Innovation and Technology Management, membro dell'Editorial Board della rivista Sustainability, Review Editor nell'Editorial Board della rivista Frontiers in Sustainability (sezione specializzata sull'Economia Circolare) e membro ordinario della International Society for Circular Economy (IS4CE).

FOCUS

Il modulo formativo tratterà i concetti fondamentali dell'Economia Circolare, i macro-trend dell'economia globale e limiti del modello lineare e le Regolamentazioni sull'Economia Circolare a livello europeo, italiano e globale, per osservare poi modelli di business circolari fino a studiare strumenti e tecniche per la progettazione degli stessi. Verranno inoltre analizzati modelli di configurazione e coordinamento di supply chain circolari, sperimentando la progettazione di una supply chain circolare e relativa architettura delle relazioni e misurandone la sostenibilità.



GRADUATION DAY

Giovedì 27 novembre
10.00 - 16.00 *Modena*



modulo

10

Modalità d'iscrizione

DOMANDA DI AMMISSIONE

La partecipazione all'EPBA General management nella filiera dei beni strumentali è aperta a tutte le aziende della filiera, con accesso prioritario assegnato alle aziende associate ACIMAC, AMAPLAST e UCIMA.

A seguito dell'iscrizione inviata tramite questo [link](#)



Si richiede di inviare via mail a formazione@scuolabenistrumentali.it

- copia del CV
- lettera di presentazione

Quote individuali di partecipazione

EXECUTIVE COMPLETO

PER ASSOCIATO*: € 9.900,00
PER NON ASSOCIATO: € 10.900,00

PERCORSO MANAGERIALE/TECNOLOGICO

PER ASSOCIATO*: € 6.000,00
PER NON ASSOCIATO: € 7.000,00

*priorità sulle iscrizioni ad aziende associate Acimac, Amaplast e Ucima.

AGEVOLAZIONI E SCONTI:

Prenota prima: sconto **5%** per iscrizioni entro il 31/07/2024.

Sconto personalizzato per iscrizioni multiple.

È possibile **finanziare** il corso in modo rapido e **gratuito** attraverso il conto formazione Fondimpresa o Fondirigenti dell'azienda.

SBS Scuola Beni Strumentali è in grado di fornire supporto per tutte le fasi della richiesta.

- Recupero credenziali
- Analisi piano e finanziabilità
- Progettazione
- Condivisione sindacale
- Candidatura
- Monitoraggio
- Rendicontazione

Lo staff di SBS è a disposizione per rispondere in modo mirato alle vostre esigenze attraverso progetti formativi elaborati su misura e soluzioni customizzate



SBS+ MANAGEMENT ACADEMY
Via Fossa Buracchione, 84 - 41126 Baggiovara (MO)
T. 39 059 472 6320 - formazione@scuolabenistrumentali.it
www.scuolabenistrumentali.it