



# INNOVATION BUSINESS STRATEGY



CORSO - EXECUTIVE PROGRAM

# IL CORSO

Il corso si propone di fornire una **visione pratica** sulla strategia aziendale, esplorando concetti e strumenti essenziali per **analizzare e migliorare il posizionamento competitivo** delle imprese.

Attraverso l'analisi di **casi studio e attività pratiche**, i partecipanti acquisiranno competenze utili a comprendere l'ambiente interno ed esterno, valutare risorse e capacità, e formulare strategie efficaci.

## DESTINATARI

Il corso è rivolto a **professionisti, manager e imprenditori** che desiderano approfondire le proprie competenze strategiche e guidare le proprie organizzazioni verso il successo.

È particolarmente indicato per chi opera in **contesti dinamici** e vuole affinare le proprie capacità decisionali attraverso un **approccio strutturato alla strategia d'impresa**.

## OBIETTIVI

- **Comprendere** il concetto di strategia e la sua rilevanza nelle decisioni aziendali
- **Sviluppare** le competenze per analizzare l'ambiente competitivo e interno
- **Identificare** e valorizzare risorse e capacità uniche per il vantaggio competitivo
- **Apprendere** strumenti pratici per l'esecuzione della strategia

# FONDAMENTI DI STRATEGIA DI IMPRESA

29 maggio dalle ore 9 alle ore 13 - Online

- **Introduzione** alla Business Strategy
- **Evoluzione** della Business Strategy ruolo nell'attuale contesto **VUCA**
- **Overview** Strategie di Impresa
- Definizione degli **Obiettivi Strategici**
- **Implementazione della Strategia**
- **Monitoraggio e Valutazione**

# L'ANALISI STRATEGICA E IL CONTESTO COMPETITIVO

5 giugno dalle ore 9 alle ore 13 - Online

- **Analisi delle competenze interne** aziendali e del portafoglio prodotti
- **Fattori critici di successo interni:** dove creo valore per i miei clienti?
- Il ruolo di **RISORSE** e **COMPETENZE** nel posizionamento strategico
- **Strumenti:** matrici portafoglio prodotti, matrice tecnologie – prodotti, etc.
- **Analisi dell'ambiente esterno** che influenza il business aziendale
- **Fattori critici di successo richiesti dal business:** cosa chiedono i clienti?
- **Analisi di settore e attrattività dei settori**
- **Strumenti:** cinque forze di Porter, STEEP analysis , etc.
- Sintesi elementi interni aziendali vs elementi esterni: **SWOT Analysis**
- **Strategie di differenziazione** per il vantaggio competitivo

# CREARE E MANTENERE IL VANTAGGIO COMPETITIVO

12 giugno dalle ore 9 alle ore 13 - Online

- **Il vantaggio competitivo:** leadership di costo vs differenziazione
- **Strategie di innovazione:** la matrice di Verganti e la Mappa aggregata dei progetti innovativi
- **Product & Technology Roadmapping:** panieri strategici e selezione dei progetti
- **Innovazione LAGO Verde:** Lean, AGile, Open Innovation
- **Portfolio Management:** gestione delle priorità e analisi carico-capacità

# PROJECT WORK: SIMULAZIONE STRATEGICA

*20 giugno dalle ore 9 alle ore 18 - In presenza presso BI-REX*

Il Business Game è un'**esperienza immersiva** che simula la gestione di un'azienda operante in un mercato competitivo.

I partecipanti, suddivisi in team, assumeranno il ruolo di manager aziendali e **prenderanno decisioni strategiche e operative** per massimizzare il valore di mercato della propria impresa.

Caratteristiche principali della simulazione:

- **Competizione realistica:** i team operano nello stesso mercato, affrontando dinamiche competitive reali.
- **Decisioni strategiche integrate:** Ogni scelta influenza le performance aziendali e deve essere coerente con risorse disponibili e obiettivi di lungo termine.
- **Analisi dinamica:** Ogni round di simulazione offre spunti di apprendimento per affinare strategie e migliorare la performance aziendale.

Il Business Game rappresenta il momento culminante del corso, permettendo ai partecipanti di **applicare le conoscenze acquisite** in un contesto pratico e stimolante.

# DOCENTI

## **Nicolò Dardi, EY**

Laureato in Ingegneria Gestionale all'Università di Bologna nel 2016, ha conseguito un International EMBA presso la Bologna Business School nel 2020, completando un'esperienza alla San José State University focalizzata su innovazione e digital transformation. Senior Manager in EY, si occupa di Value Creation con focus su Supply Chain, Operations e Digitalization, guidando programmi di ottimizzazione, trasformazione strategica e miglioramento della performance. Ha esperienza in iniziative di crescita del valore aziendale, efficientamento operativo e integrazione di sistemi, con un impatto misurabile sui risultati economici.

## **Michele Mattioli, EY**

Laureato in Ingegneria Meccanica presso il Politecnico di Milano, Michele ha oltre 20 anni di esperienza in consulenza direzionale e collabora con il top management e il leadership team per progettare e implementare strategie operative e programmi di trasformazione. Ha lavorato con multinazionali e PMI in settori quali Automotive, Cosmetica, Alimentare, Tessile, Macchinari e Elettrodomestici.

## **Arianna Bignami, EY**

Laureata in Ingegneria Gestionale presso il Politecnico di Milano, Arianna è Manager di EY dove lavora a stretto contatto con i clienti su tematiche di strategia industriale, trasformazioni aziendali e programmi di eccellenza operativa. Ha lavorato sia per aziende, principalmente nei settori Tessile, Macchinari, Farmaceutico e Alimentare, sia per fondi di private equity per operazioni di due diligence.

## **Francesco Iannice, EY**

Laureato in Ingegneria Civile all'Università di Bologna, con un Master in Operation & Innovation Management. Senior Advisor in EY, ha oltre 20 anni di esperienza in Lean Transformation per aziende manifatturiere e di servizi. È Adjunct Professor di Project Management all'Università di Bologna e docente alla Bologna Business School. Ha collaborato con importanti gruppi industriali in ambiti quali innovazione, sviluppo prodotto e gestione dei processi.

**CLICCA QUI PER ISCRIVERTI**Oppure compila in tutte le sue parti la seguente scheda e inviala scansionata a [valentina.matra@bi-rex.it](mailto:valentina.matra@bi-rex.it).**DATI DI ISCRIZIONE DEL PARTECIPANTE**

Cognome e nome

Cell. e-mail

Titolo di studio Regione di provenienza

Funzione aziendale/Profilo

**PRIVATO**

Intestazione e indirizzo

Partita I.V.A./ C.F. PEC/E-mail

**PARTECIPAZIONE A TITOLO AZIENDALE**

Ragione sociale

Settore  PMI  Grande Azienda  Altro

Indirizzo Cap Comune Prov

Referente amministrativo E-mail Tel.

Intestazione e indirizzo

Partita I.V.A./ C.F. Codice SDI PEC

**Prezzo intero****Corso Innovation Business Strategy**

- 2500€ + IVA  
Sconto 10% a partire dal 2° iscritto

**Prezzo Consorziati, Partner o PMI:****Corso Innovation Business Strategy**

- 2300€ + IVA  
Sconto 10% a partire dal 2° iscritto

**MODALITÀ DI ISCRIZIONE**

L'iscrizione dovrà avvenire entro il **5° giorno lavorativo** antecedente l'inizio del corso. L'iniziativa verrà realizzata al raggiungimento del numero minimo di 5 iscritti. In caso di mancato raggiungimento di tale numero, BI-REX si riserva la facoltà di disdire il corso, comunicandolo all'indirizzo del partecipante entro 2 giorni dalla data di inizio prevista. In tal caso, al partecipante/Azienda che ha già provveduto al pagamento della quota di iscrizione verrà offerta la possibilità di partecipare ad un altro corso o verrà restituita la quota di iscrizione.

**CONDIZIONI DI PAGAMENTO**

La quota di iscrizione deve essere versata al momento della conferma del corso. Il pagamento deve essere effettuato mediante bonifico Bancario intestato a **BI-REX codice IBAN: IT41 V030 6902 4781 0000 0017 142 presso Intesa Sanpaolo Filiale 68109 - BOLOGNA SEDE**. BI-REX provvederà all'invio della fattura, via email, al ricevimento della quota di iscrizione.

**DISDETTA DELLA PARTECIPAZIONE**

Qualsiasi rinuncia deve pervenire, in forma scritta, entro **4 giorni lavorativi** dall'inizio del corso. In caso di rinuncia pervenuta dopo tale termine o di mancata presenza del partecipante ad inizio corso o di ritiro durante lo stesso BI-REX è autorizzato a trattenere l'intera quota se già versata. La presente scheda dovrà essere inviata a BI-REX via email all'attenzione del responsabile dei servizi di formazione e consulenza, Valentina Matrà ([valentina.matra@bi-rex.it](mailto:valentina.matra@bi-rex.it)). Per chiarimenti è possibile contattare BI-REX allo 051 0923251.

Acconsento al trattamento dei miei dati personali per rimanere informato su iniziative analoghe, ricevere comunicazioni : [\[clicca qui per leggere l'informativa\]](#)

SI  NO

I dati raccolti saranno trattati ai sensi del regolamento europeo sulla protezione dei dati (Reg. UE 2016/679). Si fornisce il consenso al trattamento dei propri dati personali in riferimento all'informativa ricevuta

SI  NO

DATA

TIMBRO E FIRMA