



Creare opportunità, gestire in efficienza, generare valore

Percorso executive di alta formazione manageriale per imprenditori del settore edile e loro collaboratori strategici

2^a EDIZIONE

progettato e realizzato da



con il patrocinio di

ANCE | VENETO

www.cuoa.it
www.italsoftgroup.it





Creare opportunità, gestire in efficienza, generare valore

Percorso executive di alta formazione manageriale per imprenditori del settore edile e loro collaboratori strategici

Progettato ed erogato dalla Fondazione CUOA, la prima business school del Nordest, il percorso è articolato in 3 moduli:

- Strategia, Finanza e Marketing
- Project Management e Controllo di gestione
- Amministrazione e bilancio, Contrattualistica e Budget del personale.

Il corso, di elevato **livello qualitativo** e **rigore scientifico**, si distingue per grande **concretezza** e rilevante **carattere applicativo**, con l'obiettivo di fornire contenuti, strumenti e metodi mirati alle specifiche **necessità espresse dalle aziende del settore edile**.

Obiettivo

Massimizzare le possibilità di successo dell'azienda e incrementare la redditività aziendale.

Strategie didattiche

- Acquisire metodi e strumenti per progettare, produrre e misurare il valore in un'impresa del settore edile
- Sviluppare le performance aziendali con un orientamento strategico
- Analizzare e comprendere il contesto competitivo di riferimento di un'impresa del settore edile
- Organizzare e gestire le attività d'impresa in modo efficace ed efficiente in una prospettiva di sviluppo
- Essere in grado di monitorare le dinamiche economiche dei progetti e delle attività aziendali
- Supportare efficacemente i processi decisionali aziendali.

Durata e impegno

Il corso executive ha la durata di 7 mesi, con frequenza a weekend alternati, il venerdì, dalle 10.00 alle 18.00, e il sabato mattina, dalle 9.00 alle 14.00, e si articola su tre percorsi formativi modulari.

La frequenza ad almeno il 75% del corso darà la possibilità di ottenere il Diploma.

In caso di assenze superiori al 25% delle attività del corso, verrà consegnato un attestato di frequenza.

“ La capacità di stare sul mercato si misura con livelli di organizzazione aziendali adeguati alle nuove sfide della competizione economica. Anche all'imprenditore del settore delle costruzioni si richiedono competenze gestionali approfondite, che presuppongono flessibilità e predisposizione al continuo aggiornamento. Il costruttore svolge un ruolo delicato nella filiera dell'edilizia: è il responsabile finale dell'opera, si assume il compito di capofila di un percorso produttivo in cui cooperano una moltitudine di professionalità e di maestranze diverse. Governare efficacemente questo percorso complesso richiede doti relazionali e nuove competenze, tanto più se si considera l'enorme sforzo profuso per promuovere standard qualitativi sempre più elevati. Proprio sulla qualità e su una moderna vision di mercato si gioca il futuro delle nostre imprese. Un terreno sul quale non possiamo farci cogliere impreparati. ”

Luigi Schiavo

Presidente di ANCE Veneto



ITALSOFT GROUP

per la formazione degli imprenditori del settore edile

Il settore dell'edilizia sta attraversando una fase di profonda trasformazione nel segno di una **competizione sempre più agguerrita e sfidante.**

Il successo dell'impresa è dunque legato alla trasformazione di colui che la guida: l'imprenditore.

Cavalcare il cambiamento, diventandone il **protagonista**, non solo è possibile, diventa necessario. È questione di sopravvivenza, ma può essere opportunità di sviluppo e prosperità in base alle scelte dell'imprenditore. In base alle tue scelte.

ITALSOFT GROUP si occupa di questo.

Da imprenditori a imprenditori, la nostra Mission è quella di mettere a disposizione conoscenze, tecniche e strategie di successo attraverso l'eccellenza della formazione manageriale, affinché l'imprenditore possa fare il suo lavoro, prendere le migliori decisioni e ottenere i risultati per il successo della sua azienda.

ITALSOFT GROUP S.p.A. è un gruppo fondato nel 1985, leader nello sviluppo di soluzioni software per il settore edile, con un fatturato che supera i 20 milioni di euro, oltre 8.000 clienti sul territorio nazionale, 40 collaboratori. Questi sono i numeri, il risultato delle nostre decisioni.

Le nostre divisioni:

- **TOPIMPRESA** (www.topimpresa.it) per le piccole, le medie e le grandi aziende del settore edile
- **TOPARTIGIANO** (www.topartigiano.it) per le associazioni artigiane e gli artigiani
- **TOPCANTIERE** (www.topcantiere.it) per professionisti, studi di progettazione e uffici tecnici PA
- **TOPINGEGNERIA** (www.topingegneria.it) per società di engineering e studi specializzati
- **TOP BUSINESS SCHOOL** (www.topschool.it) per servizi di formazione e consulenza.

La nostra soluzione di punta

Alta formazione manageriale mirata al settore edile e software integrato a supporto delle nuove competenze acquisite per controllare e gestire l'impresa e ottenere i risultati pianificati.

Elementi distintivi ITALSOFT

- **Valorizziamo le esperienze dell'imprenditore** e i casi reali di successo
- **Comprendiamo le esigenze del cliente** come solo un collega può fare
- **Personalizziamo le soluzioni proposte** su misura
- **Condividiamo** le nostre **conoscenze del mercato** edilizio e **competenze gestionali** mettendole al servizio del successo dell'imprenditore.



Fondazione CUOA

la prima business school del nordest. dal 1957.

1957

Fondazione CUOA nacque nel 1957 all'interno della Facoltà di Ingegneria dell'Università degli Studi di Padova come **Centro Universitario per l'Organizzazione Aziendale**, con l'obiettivo di contribuire alla creazione e allo sviluppo di una moderna classe manageriale e imprenditoriale.

Il modello istituzionale fu allora di grande originalità, prevedendo nella gestione il coinvolgimento di Università, imprese, associazioni industriali e professionali, Enti Pubblici.

Nel 1971 il CUOA partecipò, come socio fondatore, alla costituzione di **ASFOR**, Associazione Italiana per la Formazione Manageriale, che unisce oggi le principali business school italiane.

1980 - 1990

Nel 1980 il CUOA si trasferì da Padova ad Altavilla Vicentina, alle porte di Vicenza, nella restaurata Villa Valmarana Morosini. Nello stesso anno venne costituita la Divisione Pubblica Amministrazione.

Negli anni '80 vennero sviluppate le attività per le imprese, per le banche e per i giovani inoccupati, grazie all'avvio del Fondo Sociale Europeo.

Nel 1997 il Consorzio divenne Fondazione.

2000

L'ultimo decennio è stato di grande **innovazione** e di **cambiamento**, grazie all'integrazione e alla diversificazione dell'offerta formativa con il segmento dell'executive education, percorsi di alto livello per manager, imprenditori, professionisti, funzionari e dirigenti di istituzioni finanziarie e delle Pubbliche Amministrazioni.

L'offerta della Fondazione CUOA si articola in quattro macro aree di riferimento: Executive Education, Lean Enterprise Center, Finance e Pubbliche Amministrazioni.

La stretta interrelazione con le imprese e le istituzioni è rafforzata da attività di **networking** e di **ricerca**, da occasioni di incontro, confronto, aggiornamento e scambio di esperienze, anche attraverso **comunità professionali** e **siti di ricerca e informazione**.

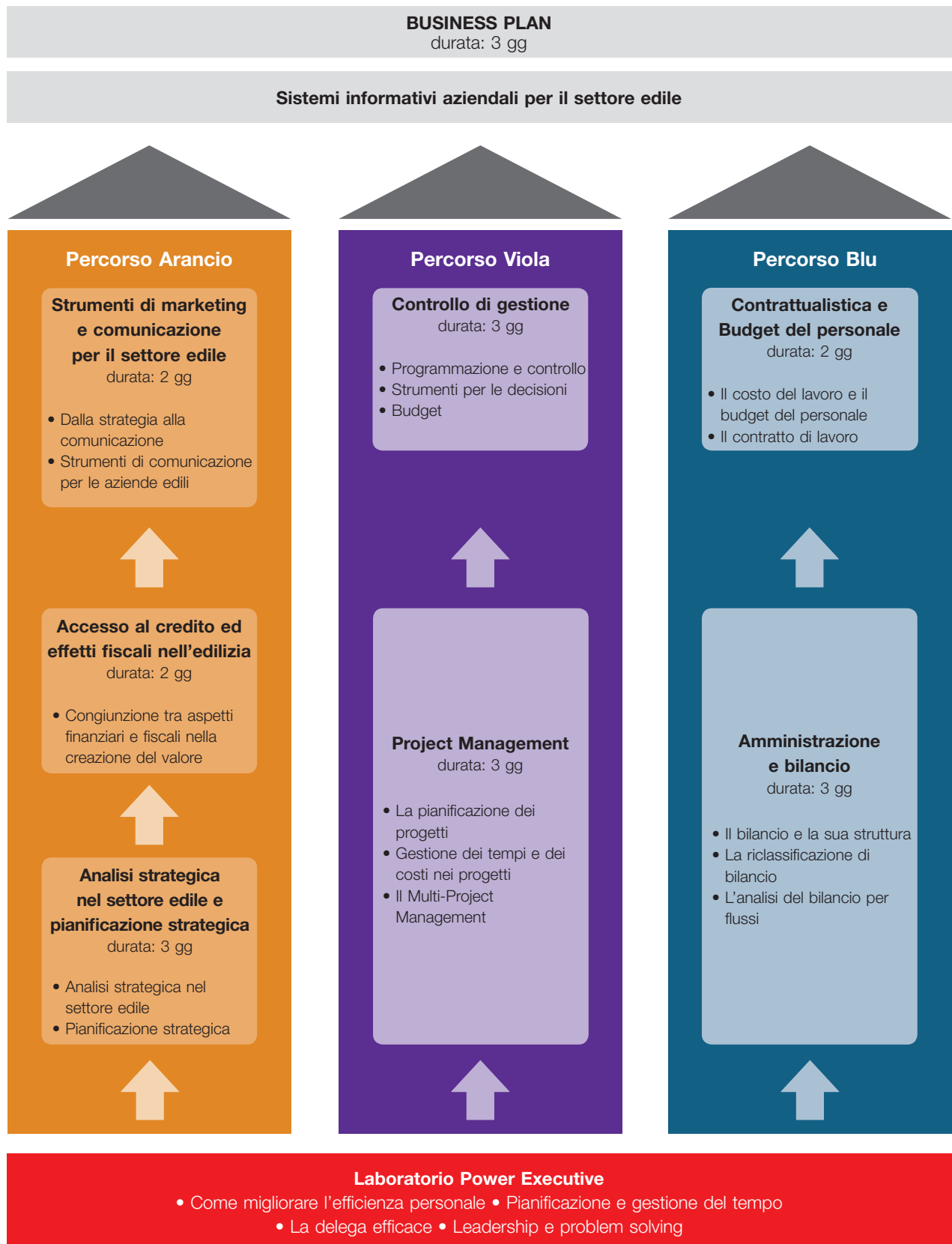
Il CUOA è presente anche in tutti i principali **social network**.

2011

Il CUOA è **punto di riferimento** nell'intero territorio nazionale, come è testimoniato dal ranking di Espansione (giugno 2011), che lo colloca tra le prime quattro business school italiane e prima assoluta del Nordest.

A questo si aggiunge il vero valore del CUOA, costituito dalle decine di migliaia di persone che hanno frequentato le sue diverse attività formative e dagli **oltre 3.000 diplomati master**, gli Alumni del CUOA, usciti dalle sue aule in oltre 50 anni di attività.

Programma



Percorso arancio

Strategia, finanza e marketing

Obiettivi

Acquisire metodologie e strumenti a supporto dell'analisi strategica del contesto competitivo del settore edile, identificare i sentieri di creazione del valore nell'ambito del settore, apprendere le nozioni fondamentali per il disegno e l'attuazione del processo di pianificazione strategica, analizzare la congiunzione tra aspetti finanziari (flussi di cassa) e fiscali e identificare le più opportune strategie di comunicazione per elaborare un'offerta efficace.

Analisi competitiva e formulazione strategia

Analisi strategica nel settore edile

- Definizione di strategia
- Analisi del mercato edilizio, segmentazione e posizionamento strategico
- Orientamento strategico di fondo: vision, mission, valori
- Aree strategiche d'affari
- Fattori interni e fattori esterni
- Lo scenario competitivo: modello di Porter
- Il sistema delle risorse
- Fonti del vantaggio competitivo
- Swot analysis
- Allineamento strategia-struttura.

Pianificazione strategica

- Il processo di pianificazione strategica
- Gli attori della pianificazione
- I ritmi della pianificazione
- Il collegamento tra pianificazione e programmazione e controllo.

Accesso al credito ed effetti fiscali nell'edilizia

Congiunzione tra aspetti finanziari e fiscali nella creazione del valore

- Le interazioni fra indebitamento, fiscalità e valore
- Il quadro generale della normativa fiscale (fondamenti)
- Il quadro generale delle regole di Basilea 2 per l'accesso al credito (fondamenti)
- L'indebitamento e le regole di deducibilità fiscali
- Alcune peculiarità della fiscalità per le imprese nel settore edile
- L'indebitamento e la razionalità delle scelte finanziarie
- Fiscalità, finanziabilità dei progetti e finanziabilità delle vendite: alcune riflessioni operative.

Strumenti di marketing e comunicazione per il settore edile

Dalla strategia alla comunicazione

- La comunicazione per un'impresa del settore edile: cos'è, a cosa serve, come si inserisce all'interno del Business Plan aziendale
- Il triangolo strategico del marketing e la comunicazione
- Principi pratici di comunicazione nel settore edile
- Il modello "start from the end": focus clienti
- Il piano di comunicazione integrata per la coerenza degli strumenti utilizzati.

Strumenti di comunicazione per le aziende edili

- Comunicazione istituzionale: identità vs immagine aziendale
- I contenuti del brand e la reputazione sul mercato
- Comunicazione di marketing: marketing mix per il settore edile
- Segmentazione della comunicazione per buyer-persona
- Materiali e strumenti di comunicazione: regole pratiche per lo sviluppo e la gestione
- Comunicazione one-to-one per l'efficacia negoziale.

Percorso viola

Project management e controllo di gestione

Obiettivi

Comprendere come predisporre progetti compatibili con gli obiettivi dell'azienda, come gestire le risorse, umane e non, coinvolte nei progetti, monitorando pianificazione e avanzamento, acquisire la capacità di identificare un adeguato sistema di controllo come processo di supporto all'attività gestionale, estendendo la focalizzazione dalla mera informazione numerica alla capacità del sistema di controllo di determinare i comportamenti.

Project Management

La pianificazione dei progetti

- Definizioni di progetto e principi di project management
- L'approccio sistemico: le strutture logico-gerarchiche dal computo alla pianificazione
- La Work Breakdown Structure
- Strutture organizzative e criteri organizzativi per il project management
- Fasi dei progetti di sviluppo-prodotto
- Prestazioni di progetto e della progettazione.

Gestione dei tempi e dei costi nei progetti

- Diagrammi e tecniche reticolari (CPM, PERT, MPM, GERT)
- Metodo guidato all'implementazione della tecnica CPM di pianificazione e controllo
- Il controllo avanzamenti dei progetti
- Il budget di progetto e la "baseline"
- Determinazione dei "cost accounts" (costi analitici) di progetto
- L'analisi degli scostamenti di budget, variazioni e indici di performance.

Il Multi-Project Management

- L'impiego delle risorse nei progetti e i vincoli di disponibilità e costo
- La gestione integrata dei progetti e la condivisione delle risorse
- Il risk management nei portafogli-progetti.

Controllo di gestione

Programmazione e controllo

- Collegamenti tra pianificazione strategica e programmazione e controllo nelle aziende edili
- Il sistema di controllo
- Il modello di controllo
- Gli attori del controllo.

Strumenti per le decisioni

- Costing
- Margini
- Break even analysis
- Gli strumenti operativi delle aziende edili: definizione wbs di commessa, computometrico estimativo analizzato a ricavo e a costo e pianificato nel tempo (baseline e budget di commessa), rilevazione produzione (Sil e Sal di commessa), rilevazione costi (contabilità analitica/industriale).

Budget

- Il processo di budget
- Gli attori del processo di budget
- Gli strumenti di budget.

Percorso blu

Amministrazione e bilancio, contrattualistica e budget del personale

Obiettivi

Apprendere le conoscenze fondamentali per la costruzione e la lettura del bilancio di esercizio quale rappresentazione delle principali dinamiche di gestione dell'impresa edile, individuare la forma contrattuale da applicare al rapporto di lavoro alla luce delle possibilità e dei limiti della legge, nel pieno rispetto delle necessità delle aziende edili e delle caratteristiche e aspettative delle risorse umane, predisporre il budget del personale, inteso come strumento finalizzato allo sviluppo dell'impresa.

Amministrazione e bilancio

Il bilancio e la sua struttura

- Lettura della performance aziendale attraverso il bilancio di esercizio
- Le dimensioni della performance aziendale: equilibrio economico, equilibrio finanziario ed equilibrio patrimoniale di un'impresa edile
- Il sistema delle rilevazioni aziendali: il metodo della partita doppia
- La struttura del bilancio di esercizio e gli schemi civilistici di bilancio
- I principali riflessi contabili delle operazioni di esercizio e di assestamento.

La riclassificazione di bilancio

- La riclassificazione degli schemi di bilancio in chiave gestionale: finalità e limiti
- La riclassificazione dello stato patrimoniale in forma finanziaria e funzionale
- La riclassificazione del conto economico a "Valore della produzione e Valore aggiunto"
- L'analisi per margini: capitale circolante netto, capitale circolante netto operativo, margine di tesoreria e margine di struttura, EBIT, EBITDA.

L'analisi del bilancio per flussi

- Il rendiconto finanziario quale prospetto di analisi della dinamica finanziaria dell'impresa
- La ricostruzione delle principali cause di incremento e decremento delle disponibilità finanziarie dell'impresa
- Il flusso monetario netto della gestione operativa e reddituale
- Il flusso monetario netto delle attività di investimento e di finanziamento
- L'impatto finanziario degli adempimenti fiscali.

Contratti di lavoro e budget del personale

Il costo del lavoro e il budget del personale

- Gli elementi del costo del lavoro: diretto, differito, gli oneri, i ratei e i costi di gestione
- Le voci analitiche del costo del lavoro: individuazione delle aree di criticità e formulazione di proposte di contenimento o riduzione
- Dalla retribuzione lorda al netto percepito dal lavoratore
- Dalla retribuzione netta al costo del lavoro: modalità teoriche e pratiche per la determinazione del "delta"
- Gli strumenti a disposizione dell'impresa per ridurre il costo del lavoro
- Il budget del personale: non "mero strumento di burocrazia", ma occasione di sviluppo dell'impresa
- Il budget del personale: dall'analisi dell'organico all'individuazione del fabbisogno occupazionale, dalla predisposizione della politica retributiva all'individuazione dei costi indiretti del personale
- L'andamento del costo del personale sulla base del budget predisposto: individuazione delle possibili aree di criticità e proposta di intervento.

Il contratto di lavoro

- Criteri di identificazione e qualificazione del lavoro subordinato
- Differenze fra lavoro subordinato, parasubordinato e autonomo e indici di criticità
- Inquadramento, qualifica e mansioni
- La lettera di assunzione e il contratto individuale: nozione, contenuto e forma
 - Gli elementi del contratto: clausole economiche e normative nei contratti di lavoro
 - Contratti di ingresso nel mondo dell'edilizia
 - Contratti flessibili per lavori occasionali nelle aziende edili
 - Contratti a termine per esigenze temporanee (commesse, progetti ecc.)
 - Contratti di lavoro con le imprese e lavoratori autonomi
- Le agevolazioni contributive per chi assume nel settore edile.

Laboratorio Power Executive

Potenzia le competenze trasversali per raggiungere più facilmente i tuoi obiettivi

Premessa

In questo percorso, totalmente progettato e sviluppato da ITALSOFT GROUP S.p.A., si valorizzano le competenze trasversali dell'imprenditore per aumentare la sua efficacia alla guida dell'azienda.

Obiettivo

Guido la mia impresa là dove voglio per essere protagonista del processo di cambiamento.

Strategia didattica

In laboratorio si impara ad applicare un insieme di tecniche per sviluppare un atteggiamento mentale innovativo che induce alla rottura di schemi ripetitivi verso soluzioni nuove e risultati potenziati.

Contenuti

- Tecniche per potenziare l'esecuzione e l'efficacia delle azioni necessarie a raggiungere gli obiettivi aziendali individuati durante il percorso arancio sulla strategia aziendale
- Strumenti di pianificazione e gestione del tempo: importante vs urgente
- Dispositivi per la delega efficace
- Leadership: istruzioni per l'uso
- Problem solving: identificare gli ostacoli, liberare le risorse e generare le energie per realizzare gli obiettivi, vivere i cambiamenti organizzativi e cogliere le nuove opportunità di mercato.

Orari e durata del laboratorio

Data l'originalità dell'approccio, ITALSOFT offre l'opportunità di sperimentare il laboratorio attraverso la frequenza delle prime 2 sessioni serali dedicate ai partecipanti del percorso arancio sulla strategia aziendale, il venerdì, dalle 18.00 alle 21.00.

Il Laboratorio Power prevede ulteriori 7 sessioni a numero chiuso, tra gennaio e maggio 2012, basate su esercitazioni pratiche, individuali e di gruppo; queste sessioni sono riservate ad un numero limitato di partecipanti.



Sistemi informativi aziendali per il settore edile by ITALSOFT GROUP S.p.A.

La selezione di un prodotto software è un momento importante nell'evoluzione dell'azienda, sia per la portata che l'investimento potrebbe avere, sia per l'impatto sulla gestione e sulla competitività dell'organizzazione. Diventa fondamentale acquisire un modello organizzativo che possa essere utilizzato per massimizzare i risultati, riducendo rischi e oneri. Il modello deve consentire di individuare in un capitolato di fornitura le caratteristiche di dettaglio della soluzione più adeguata ai bisogni dell'azienda. Per minimizzare i rischi di insuccesso e i tempi di realizzazione è essenziale valutare approfonditamente i seguenti aspetti:

- TCO (Total Cost of Ownership): comprende non solo i costi iniziali delle licenze e degli interventi tecnici di installazione e configurazione del software, ma anche i canoni annuali di manutenzione/aggiornamento, i costi di eventuali personalizzazioni e i costi di apprendimento del nuovo prodotto da parte del personale interno dell'azienda
- analisi funzionale: si deve verificare che siano presenti le funzionalità necessarie per coprire tutte le aree che l'azienda deve o vuole informatizzare, che le funzionalità siano compatibili con l'organizzazione e i flussi informativi aziendali, che i report di stampa e di cruscotti aziendali di controllo siano conformi agli obiettivi aziendali, che non ci siano problemi di integrazione con altri software in uso, che i requisiti minimi per la piattaforma hardware/software siano compatibili con quanto pre-esistente
- valutazione del fornitore: sia in termini di solidità finanziaria, sia di qualità del servizio offerto e della capacità di realizzazione del progetto in tempi e costi ben definiti.

La giornata di formazione affronta i seguenti temi:

- Analisi tecnologica dei sistemi informativi, modalità di utilizzo della piattaforma, affidabilità e usabilità
- Definizione degli obiettivi ideali del sistema informativo aziendale alla luce della propria organizzazione e dimensione, del target di mercato, delle diverse esigenze di controllo di commessa
- Analisi delle eventuali inefficienze del sistema in essere e relative motivazioni
- Integrazione dei processi, integrazione con gli strumenti di office, integrazione con gli strumenti di project management, integrazione con strumenti di gestione documentale e di BPM, integrazione con strumenti di e-procurement
- Organizzazione di una software selection: definizione del caso test, del capitolato di fornitura, del contratto di servizio ed esempi di modulistica
- La fase fondamentale di pre-collauda e di collauda del sistema e del livello di competenze raggiunto dagli operatori prima di implementare il sistema in azienda
- Esempio applicativo di un sistema ERP.



Faculty

Il Referente scientifico del corso è **Andrea Stefani**.

I contenuti del corso da sviluppare vengono definiti e declinati al settore edile con il contributo di Andrea Brigo, Amministratore Delegato di ITALSOFT GROUP S.p.A., Master in Business Administration conseguito presso la Fondazione CUOA, grazie alle esperienze maturate, per alcuni anni, in una primaria azienda nazionale di costruzioni generali, consolidate successivamente alla guida, da oltre 25 anni, di ITALSOFT GROUP, attraverso l'informatizzazione in oltre 1.500 aziende edili. Collabora alla realizzazione del corso Fabio Travaglini, che, dopo la Laurea all'Università Ca' Foscari di Venezia in Economia aziendale, è entrato, 10 anni fa, a far parte del gruppo ITALSOFT, assumendo diversi incarichi, fino a giungere all'attuale responsabilità di Direttore Tecnico. La Faculty proviene dal mondo accademico, dalla consulenza e dal mondo del management aziendale. L'integrazione di queste professionalità permette di coniugare le esperienze e le competenze accademiche con il pragmatismo tipico di una cultura imprenditoriale aperta all'innovazione, verso nuovi scenari dell'economia e della conoscenza.

Simone Baghin

Diploma di Laurea in consulenza del lavoro all'Università degli Studi di Padova, ha lavorato come responsabile del personale per aziende del territorio. Opera in qualità di consulente in materia di amministrazione, gestione e organizzazione del personale, processi di ristrutturazione e riorganizzazione, contenzioso del lavoro, costo del lavoro, budget del personale.

Daniela Bassetto

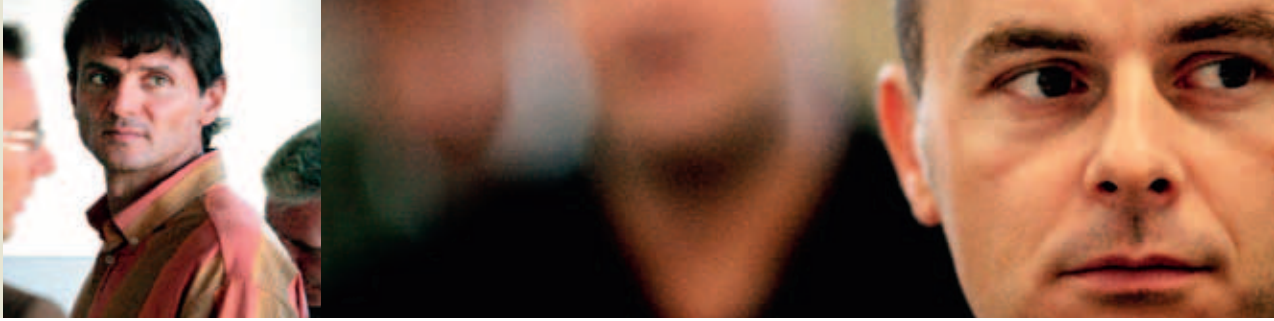
Ha ricoperto il ruolo di Direttore Marketing, Comunicazione e Risorse Umane in gruppi multinazionali americani. Giornalista, iscritta all'Ordine, è Executive Project Leader per progetti di innovazione in azienda, Coach professionista, docente presso Università e business school e formatore.

Moreno Mancin

Ricercatore presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, dove è professore aggregato degli insegnamenti di Economia Aziendale, Bilancio e Analisi Economico Finanziaria e di Economia delle Aziende Sportive. Da anni, si occupa dello studio e dell'applicazione dei principi contabili nazionali e internazionali al bilancio delle imprese industriali e di servizi e a quello delle società sportive professionistiche e dilettantistiche.

Chiara Mio

Professore Ordinario presso il Dipartimento di Economia e Direzione Aziendale della Facoltà di Economia dell'Università Ca' Foscari di Venezia. Delegata del Rettore alla Sostenibilità Ambientale e alla Responsabilità Sociale dal 2009. Presidente della commissione Consulenza Ambientale del Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili dal 2010. Accreditata presso l'ONU per partecipare al World Sustainable Summit nel 2002 a Johannesburg. Dal 2010, componente del Gruppo di lavoro sui certificati verdi dell'OIC (Organismo Italiano di Contabilità). Autrice di varie pubblicazioni in tema di Management Control e di Sostenibilità. Dal 2010, componente del Comitato editoriale e reviewer della rivista Corporate Social Responsibility and Environmental Management.



Francesco Renne

Commercialista, specializzato nelle tematiche societarie e finanziarie delle imprese e delle banche, presso la Fondazione CUOA è docente per l'area fiscalità e diritto delle operazioni finanziarie ed è coordinatore tematico dell'Osservatorio Legislazione & Mercati. Presiede la Commissione nazionale di Studio sulla Finanza Innovativa presso il Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, per la quale ha coordinato il gruppo di lavoro che ha lanciato il progetto per l'accesso al credito delle PMI, sfociato nel protocollo d'intesa nazionale tra CNDCEC, ABI e UNIONCAMERE. È presidente di AICEF, Associazione Italiana Commercialisti Esperti in Finanza, Governance e Borsa. Relatore in numerosi convegni sulla fiscalità e sulla finanza, ha pubblicato su diverse riviste tecniche di settore.

Irene Signorino

Formatore nelle aree marketing, comunicazione, vendite, leadership e self-empowerment, esperta in programmazione neuro linguistica, opera come coach a fianco di imprenditori e manager. Ha ricoperto il ruolo di responsabile comunicazione e marketing presso aziende del territorio.

Andrea Stefani

Dopo aver operato come controller in aziende di medie e grandi dimensioni e in società di consulenza internazionali, dal 1994 svolge attività di consulenza di direzione e di formazione. Si occupa di tematiche relative alla progettazione e implementazione dei processi e degli strumenti di Pianificazione Strategica e Programmazione e Controllo, sia per aziende che per enti pubblici, Pubblica Amministrazione locale ed enti no profit. Si occupa, inoltre, di Organizzazione e Gestione dei Processi finalizzati allo sviluppo aziendale. In Fondazione CUOA, fa parte della Faculty dei master, sia executive che full time. Insegna management dei servizi presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Trento.

Stefano Tonchia

Ingegnere gestionale, Ph.D in Scienze dell'Innovazione, è Professore Ordinario di Gestione dei Progetti all'Università degli Studi di Udine. Autore di numerose pubblicazioni sul Project Management, advisor formatore e consulente di aziende leader, è considerato tra gli esperti europei di riferimento della materia.



Metodologie didattiche

Lezioni d'aula, studio di casi aziendali, attività di Business Planning. L'approccio richiede la partecipazione attiva e il contributo personale di ciascun partecipante. Le attività didattiche sono supportate anche da modalità di formazione a distanza: con la collaborazione di docenti e tutor, sono organizzati spazi di interazione e comunicazione tra i partecipanti e aree di scambio e cooperazione attraverso forum e web chat; sono messi a disposizione materiali di studio e documenti di approfondimento a completamento e integrazione delle lezioni d'aula.



Costi di partecipazione

La quota di partecipazione è di:

- € 3.150,00 + I.V.A. per il *Percorso arancio: Strategia, Finanza e Marketing* (7 giornate):
 - Analisi competitiva e formulazione strategia (3 giornate)
 - Accesso al credito ed effetti fiscali nell'edilizia (2 giornate)
 - Strumenti di marketing e comunicazione per il settore edile (2 giornate).
- € 2.700,00 + I.V.A. per il *Percorso viola: Project Management e Controllo di gestione* (6 giornate):
 - Project management (3 giornate)
 - Controllo di gestione (3 giornate).
- € 2.250,00 + I.V.A. per il *Percorso blu: Amministrazione e bilancio, Contrattualistica e Budget del personale* (5 giornate):
 - Amministrazione e bilancio (3 giornate)
 - Contratti di lavoro e budget del personale (2 giornate).

La quota di partecipazione ai 3 percorsi e al Business Plan

(per un totale di 21 giornate di didattica strutturata) è di € 9.950,00 + I.V.A.

La quota di partecipazione al Laboratorio Power Executive by ITALSOFT GROUP S.p.A.

è di € 1.350,00 + I.V.A.

La quota di partecipazione al Business Plan

(in caso di frequenza ai tre percorsi), della durata di 3 giornate, è di € 1.350,00 + I.V.A.

La partecipazione al modulo Sistemi informativi aziendali per il settore edile by ITALSOFT GROUP S.p.A. è gratuita.

È previsto il pagamento del 30% + I.V.A. della quota di partecipazione al percorso o all'intero corso alla conferma dell'iscrizione. Termine ultimo per l'iscrizione: **18 novembre 2011**.

Colloquio di ammissione

L'ammissione al corso è subordinata all'esito positivo di un colloquio di valutazione, da parte del Direttore Generale di ITALSOFT GROUP S.p.A. e dello Staff CUOA, che coordina il corso. Il colloquio verterà sull'analisi dell'esperienza imprenditoriale e delle motivazioni alla partecipazione.



Sede di svolgimento

Il corso si svolge a Villa Valmarana Morosini, sede della Fondazione CUOA, ad Altavilla Vicentina (VI), Via G. Marconi, 103. La Villa è dotata di tutti i servizi necessari allo svolgimento delle attività didattiche: aule, salette studio, aule informatiche, biblioteca, sala conferenze. All'interno del College Valmarana Morosini, adiacente al corpo centrale della Villa, è possibile usufruire del servizio di ristorazione e di Bed & Breakfast (tel. 0444 573988).

La Fondazione CUOA ha sede in una villa storica. Per eventuali segnalazioni connesse alla presenza di barriere architettoniche, contattare la segreteria Executive Education, tel. 0444 333860.



Esperienze degli allievi della 1^a edizione

“ Ritengo che il corso sia stato molto efficace, sia da un punto di vista tecnico-professionale, sia da un punto di vista umano. I docenti sono stati di alto livello e i contenuti hanno risposto alle mie esigenze formative. Ho sviluppato, parallelamente allo svolgimento del corso, le tematiche in azienda e ho approfondito alcuni aspetti che altrimenti non avrei mai fatto 'da solo'. È stata, inoltre, molto positiva l'omogeneità dei partecipanti di imprese di costruzione: il confronto diretto e continuo mi ha permesso di allacciare buoni rapporti con i colleghi e, in alcuni casi, anche di porre le basi per possibili business da sviluppare insieme in futuro. ”

Francesco Bottoli

Titolare Impresa Bosco S.p.A.

“ Lavoro nell'impresa di famiglia da 17 anni, durante i quali mi sono occupato di progettazione, direzione lavori e vendite. Negli ultimi anni sono passato ad amministrarla, toccando con mano quanto sia difficile gestire efficacemente una impresa di costruzioni in un mercato mutevole e poco prevedibile come quello di oggi. Il corso executive di alta formazione in gestione aziendale al CUOA ha rappresentato per me una concreta risposta alla crescente necessità di strumenti nuovi. L'ottima docenza, i colleghi di corso motivati, il confronto serrato mi hanno fornito importanti spunti di immediata applicazione. Il corso mi ha aiutato a sviluppare e a strutturare meglio le mie conoscenze. L'angolo di prospettiva fornito mi permette ora di cogliere opportunità laddove prima vedevo crisi e difficoltà. Oggi riesco a vedere il futuro con occhi diversi. ”

Antonio Toscano

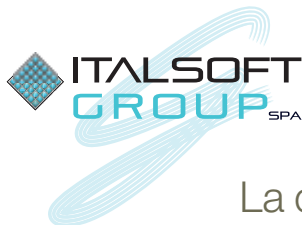
Amministratore Toscano Costruzioni S.r.l.

“ Quando mi hanno proposto di partecipare al corso executive di alta formazione per le imprese edili ero titubante, dal momento che avevo terminato gli studi in ingegneria da soli tre anni. Di conseguenza, nonostante percepissi l'esigenza di dover completare la mia formazione teorica con un corso dal taglio pratico per poter affrontare al meglio la realtà aziendale dell'impresa di costruzioni di famiglia in cui lavoro, ritenevo di dover procrastinare il più possibile tale desiderio. La realtà dei fatti mi ha completamente contraddetto e, anzi, ha superato di molto le aspettative nei confronti del corso al CUOA di Vicenza, sia per quanto riguarda l'elevato livello dei docenti, completamente immersi nelle realtà aziendali e, quindi, portatori di esperienze e problematiche lavorative quotidiane, sia per la rete di contatti con i colleghi che operano da anni nel settore delle costruzioni. Se da una parte i docenti ci hanno fornito gli strumenti per analizzare i processi aziendali attraverso team work, che hanno visto noi studenti protagonisti in prima linea, dall'altra parte lo scambio continuo di informazioni con i miei colleghi è stato un contributo prezioso per la mia crescita professionale. Le sinergie che si sono create tra noi studenti si stanno infatti concretizzando anche in ambito lavorativo, attraverso la formazione di una prima ATI (associazione temporanea di imprese), ponendo le basi per un futuro di concrete collaborazioni e scambi professionali tra realtà territoriali diverse fra loro. Progetti come questo, soprattutto nel mondo dell'edilizia, risultano fondamentali per la crescita e la sopravvivenza delle aziende stesse, specialmente in un momento di crisi particolare come è questo che stiamo attraversando.

Non posso fare altro che consigliare ai miei colleghi questo corso, proprio in un'ottica di investimento delle proprie risorse, oggi per uno sviluppo fecondo del domani. ”

Micol Tieni

Direzione Amministrativa Impresa Tieni S.r.l.



La domanda per il colloquio di ammissione

Creare opportunità, gestire in efficienza,
generare valore

Per iscriversi alle selezioni è necessario compilare la domanda e inviarla,
via posta o via fax, a:
ITALSOFT GROUP S.p.A.
Via Nazionale, 154 35048 Stanghella (PD)
www.italsoftgroup.it info@italsoftspa.it
tel. 0425 456611 fax 0425 456622 numero verde 800 91 42 88



Dati personali

Cognome: _____ Nome: _____
Titolo di studio: _____
Nato/a a: _____ il: _____
Residente a: _____
Via: _____ n°: _____
Prov: _____ CAP: _____
Tel: _____ Fax: _____
E-mail: _____

Informazioni professionali

Azienda: _____
Via: _____ n°: _____
Città: _____ CAP: _____
Tel: _____ Fax: _____
E-mail aziendale: _____
Ruolo: _____
Fatturato: _____ Numero dipendenti: _____
Tipologia di opere realizzate _____

- Tipologia di cliente
- Cliente pubblico
 - Grandi committenti privati
 - Clienti privati del settore industriale
 - Edilizia residenziale
 - Edilizia residenziale di lusso
 - Altro (precisare)

- Ambito tecnologico di attività
- Facciate continue
 - Energie alternative
 - Prefabbricazione
 - Altro (precisare)
- _____
- _____

Il sottoscritto _____, in considerazione di quanto previsto dal D. Lgs. 196/2003, autorizza la Italsoft Group S.p.A. al trattamento e alla comunicazione dei propri dati personali per tutte le attività necessarie relative alla procedura di ammissione e dichiara di essere a conoscenza dei diritti previsti dall'art. 7 per l'accesso e la cancellazione dei propri dati.
Il sottoscritto dichiara, inoltre, che le informazioni inserite nella presente domanda sono complete e veritiere.

Firma per accettazione _____ Data _____

Italsoft Group S.p.A.

Via Nazionale, 154
35048 Stanghella (PD)
tel. 0425 456611
fax 0425 456622
info@italsoftspa.it
www.italsoftgroup.it