

GESTIRE CON SUCCESSO UN'IMPRESA DEL SETTORE EDILE

Perchè vincere oggi, non basta

CORSO EXECUTIVE DI ALTA FORMAZIONE
IN GESTIONE AZIENDALE
PER IMPRENDITORI E MANAGER
DELL'EDILIZIA



Sommario

- 01 Gestire con successo un'impresa del settore edile
- 02 I Partner
- 06 Obiettivi e architettura del percorso formativo
- 08 Contenuti di dettaglio
- 13 Modalità didattiche
- 13 Target
- 13 Durata e impegno
- 14 Faculty
- 15 Condizioni generali di partecipazione
- 16 Sede di svolgimento



Business School
Rankings 2009

GESTIRE CON SUCCESSO

UN'IMPRESA DEL SETTORE EDILE

Le prospettive di sviluppo del settore edile e immobiliare, il contesto economico, l'eterogeneità delle imprese operanti nel comparto e le esigenze emergenti nel mercato sono solo alcuni degli elementi alla base delle **sfide che gli imprenditori e i manager dovranno affrontare nei prossimi anni**. In un contesto competitivo dove la capacità di gestione di un'azienda non deriva più solo da un'esigenza di efficienza e di controllo dei costi, ma è una premessa necessaria per accedere alle fonti di finanziamento, dove la gestione del rischio non può essere fondata solo sull'esperienza e sull'intuito imprenditoriale, dove soprattutto è necessario saper cogliere in anticipo trend e opportunità, gli imprenditori e i manager devono possedere solide competenze gestionali per operare con successo.

Questo Corso Executive rappresenta dunque una reale opportunità che **MIP Politecnico di Milano** e **ITALSOFT GROUP** mettono a disposizione di imprenditori e manager del settore edile che desiderino sviluppare e consolidare le loro competenze per accrescere la competitività dell'azienda.

Il percorso formativo è progettato per essere compatibile con gli impegni derivanti dalle attività imprenditoriali e manageriali e si articola in una serie di contenuti che permetteranno ai partecipanti di:

- ✓ acquisire metodi e strumenti per progettare, produrre e misurare il **valore in un'impresa** del settore edile
- ✓ sviluppare le performance dell'impresa con un orientamento strategico
- ✓ analizzare e comprendere il **contesto competitivo** di riferimento
- ✓ organizzare e gestire le attività d'impresa in modo efficace ed efficiente, anche in una **prospettiva di sviluppo**
- ✓ saper monitorare le **dinamiche economiche** dei progetti e delle attività aziendali
- ✓ supportare efficacemente i **processi decisionali** aziendali.



ITALSOFT GROUP

Per la formazione degli imprenditori del settore edile

Il settore dell'edilizia sta attraversando una fase di profonda trasformazione, sia dal punto di vista dell'organizzazione delle imprese che vi operano, sia dal punto di vista della modalità di operare.

Il successo delle imprese passa attraverso lo sviluppo delle competenze dell'imprenditore: le necessità di tenersi aggiornati attraverso una formazione continua e di eccellenza e di far crescere i propri collaboratori aumentano tanto più si complicano le normative, crescono gli standard di qualità richiesti dalla domanda, diventa più complessa l'offerta di servizi.

Per questi motivi, MIP la Business School del Politecnico di Milano e ITALSOFT GROUP hanno siglato degli accordi con l'obiettivo di potenziare le competenze di gestione dell'imprenditore edile, per una moderna direzione strategica delle imprese del settore.

ITALSOFT GROUP S.p.A è un gruppo fondato nel 1985, leader nello sviluppo di soluzioni software per il settore edile; tra i clienti ci sono 1500 aziende edili, 5000 studi di progettazione, 200 uffici tecnici nella pubblica amministrazione; sono un team di 40 collaboratori interni e 50 segnalatori per la distribuzione di soluzioni per le aziende artigiane; collabora con le associazioni provinciali di categoria.

Per meglio rispondere alle esigenze specifiche di ogni campo dell'edilizia ha creato 5 Divisioni dedicate con software e servizi specializzati:

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

ITALSOFT GROUP S.p.A è società leader, i suoi software gestionali per imprese edili e impiantistiche, società immobiliari e professionisti dell'edilizia sono presenti nelle prime posizioni su tutti i motori di ricerca. Partecipa alle principali rassegne del settore e annovera referenze in tutto il territorio nazionale. Ha compreso che, se è vero che l'imprenditoria edile ha generalmente un **management meno strutturato e formato** rispetto agli altri settori industriali, **l'opportunità per far emergere le aziende edili sviluppando competenze manageriali è enorme**. Portare gli imprenditori ad investire nell'alta formazione e nelle tecniche di management, mettendo a disposizione un software integrato in grado di supportare le decisioni strategiche con le nuove competenze acquisite, contribuisce ad aumentare la redditività delle loro aziende.

Elementi distintivi di Italsoft

- **Gestionali web:** i gestionali Italsoft sono gli unici specializzati che possono essere utilizzati nei server aziendali, in hosting sulla propria computer farm, in modalità SAAS
- **Valorizzazione delle esperienze del cliente:** valorizzano le eccellenze incontrate e i modelli pratici di successo, facendoli diventare parte integrante di soluzioni vincenti
- **Soluzioni all inclusive personalizzabili:** offrono strumenti completi ed affidabili, personalizzabili alle specifiche esigenze e abitudini di lavoro del cliente e che costituiscono un importante elemento distintivo del modo di operare
- **Formazione:** è nella formazione che traccia il maggiore solco con la concorrenza, grazie all'alta formazione per l'imprenditore o i suoi più stretti collaboratori e all'addestramento tecnico personalizzato all'utilizzo del software.



MIP Politecnico di Milano

Il MIP, la Business School del Politecnico di Milano, è dal 1979 uno dei più prestigiosi Enti di Formazione manageriale per laureati di tutte le discipline, orientati verso il mondo delle imprese e della pubblica amministrazione. Insieme al Dipartimento di Ingegneria Gestionale, fa parte della School of Management del Politecnico di Milano che accoglie le molteplici attività di ricerca e formazione nel campo del management, dell'economia e dell'industrial engineering.



La School of Management ha ricevuto, nel 2007, il prestigioso accreditamento EQUIS (European Quality Improvement System) rilasciato dalla European Foundation for Management Development (EFMD) e, da dicembre 2009, è entrata nella classifica del Financial Times delle migliori Business

School d'Europa come unica scuola italiana presente con tre master: Executive MBA; MBA Full time; Master of Science in Ingegneria Gestionale. L'Executive MBA è l'unico di una business school italiana presente nel ranking, mentre il Master of Science è l'unico corso di laurea specialistica italiano presente in classifica.



Business School
Rankings 2009

Dal Politecnico di Milano, il MIP eredita l'idea della tecnologia come strumento essenziale per creare, innovare e gestire un'azienda. Lo stretto rapporto che il MIP ha con il mondo delle imprese contribuisce allo sviluppo di progetti di formazione e di ricerca applicata, sempre più vicini alla realtà e alle esigenze del mercato. Strutturato in forma di Consorzio, il MIP vede affiancati al Politecnico di Milano numerose istituzioni nazionali ed alcuni fra i principali gruppi industriali privati e pubblici.

Nello specifico, MIP offre oltre 23 programmi formativi di lungo-medio termine e 35 Master Universitari.

Ospita oltre più di 1000 studenti all'anno provenienti da più di 50 Paesi.

All'interno della **Divisione Corporate**, MIP accompagna le aziende con una formazione mirata a **supporto dei cambiamenti organizzativi** e al raggiungimento degli **obiettivi strategici** e di **performance**, sperimentando e proponendo le metodologie didattiche più innovative e più adatte al contesto organizzativo, agli obiettivi formativi e alle esigenze di apprendimento dei singoli partecipanti.

La Divisione Corporate del MIP integra le conoscenze avanzate tipicamente sviluppate nel mondo accademico con l'approccio concreto e orientato al risultato del mondo delle imprese, al fine di mettere a punto percorsi formativi di eccellenza personalizzati e realmente efficaci.

I principi su cui si fonda la formazione Corporate al MIP sono:

- **supportare le aziende** nel perseguimento degli obiettivi strategici e nei progetti di cambiamento organizzativo;
- **personalizzare i programmi** in funzione del settore, del contesto di mercato, delle aziende, delle esigenze e degli obiettivi formativi;
- **trasferire i risultati della ricerca** in programmi formativi innovativi per contenuti e metodologie didattiche.

Le aziende che normalmente si rivolgono al MIP per progettare percorsi formativi ad hoc, hanno l'esigenza di **anticipare e/o consolidare** importanti cambiamenti organizzativi per raggiungere obiettivi strategici come:

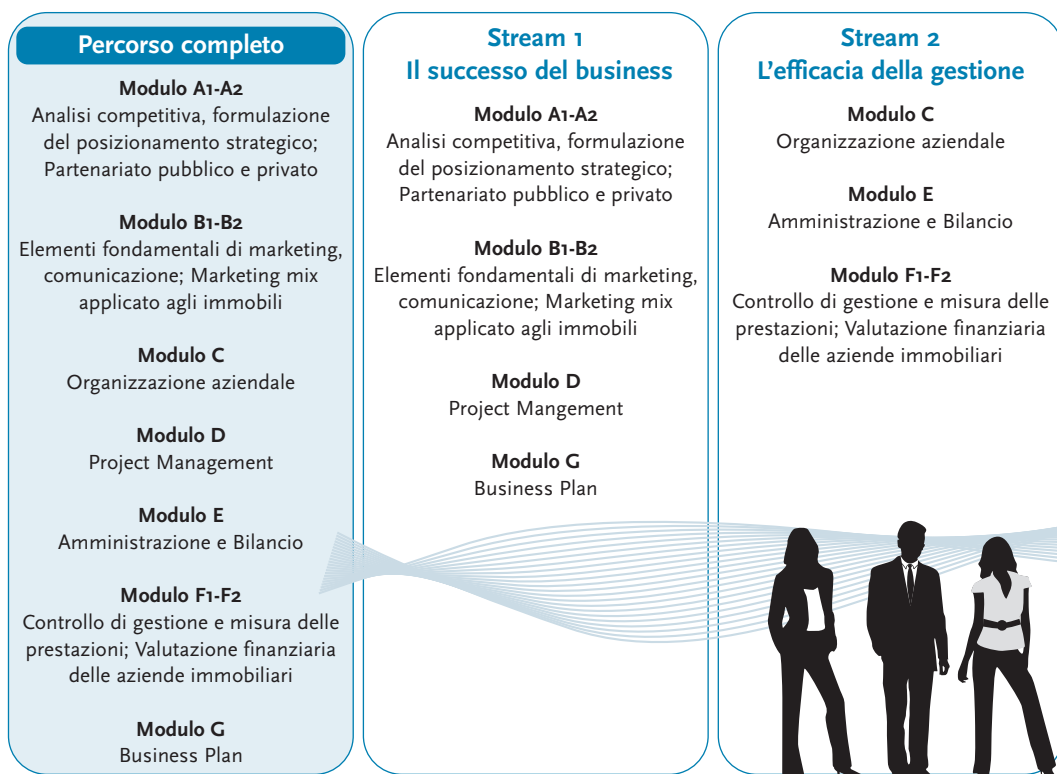
- designare percorsi di carriera per giovani talenti e manager ad alto potenziale
- attuare appropriati cambiamenti e ridefinire i ruoli e le responsabilità di una particolare funzione o famiglia professionale all'interno della propria organizzazione
- ricevere un supporto per il passaggio a nuovi mercati sulla base di modelli centrati sul cliente
- riorganizzare la rete di vendite e migliorare le performance del business
- sviluppare nuovi sistemi di informazione e/o ridisegnare l'architettura ICT
- avere il necessario supporto per condurre efficacemente il passaggio generazionale
- essere supportate attraverso la formazione nelle operazioni di Merger&Acquisition, nelle scelte di Make or Buy e nei processi di internazionalizzazione
- promuovere il multiculturalismo e la gestione della diversità.

Nel 2010, la Divisione Corporate ha erogato circa 130 percorsi formativi per più di 80 clienti.

OBIETTIVI E ARCHITETTURA DEL PERCORSO FORMATIVO

Il percorso formativo si pone l'obiettivo di sviluppare e consolidare le competenze manageriali delle figure che ricoprono posizioni di vertice e di responsabilità nelle imprese del comparto edile. La formazione è mirata a colmare quel gap di competenza segnalato dalle imprese stesse del comparto e a diffondere una cultura gestionale e manageriale all'interno delle piccole e medie imprese.

Il programma è stato finalizzato all'acquisizione delle competenze più critiche, a livello gestionale, per il successo di un'impresa edile. Idealmente il percorso è unico e si articola in due Stream specialistici "Il successo del business" e "L'efficacia della gestione" che si integrano a vicenda. È tuttavia prevista la possibilità di frequentare anche uno solo dei due Stream per un'offerta che sia il più possibile aderente alle esigenze aziendali e individuali.



MODULI	OBIETTIVI
Modulo A1 Analisi competitiva, formulazione del posizionamento strategico 2gg	Conoscere le caratteristiche qualitative e quantitative del settore delle costruzioni in Italia e i fattori economici che influenzano la domanda di produzione edilizia. Comprendere gli strumenti che consentono di valutare la propria posizione nel mercato e programmare strategicamente le attività
Modulo A2 Il partenariato pubblico e privato (estensione per le aziende produttive) 1g	Approfondire le caratteristiche degli interventi che coinvolgono in forma di partenariato l'imprenditore privato e la pubblica amministrazione
Modulo B1 Elementi fondamentali di Marketing e Comunicazione 2gg	Avere una chiara visione del processo di marketing; sviluppare un piano di marketing per la propria attività imprenditoriale; avere una chiara percezione delle implicazioni strategiche e operative delle scelte di mercato
Modulo B2 Marketing mix applicato agli immobili (estensione per le aziende immobiliari) 1g	Avere una chiara visione del processo di marketing; sviluppare un'adeguata azione di geomarketing; utilizzare le tecnologie e i media digitali per sviluppare le potenzialità delle aree commerciali
Modulo C Organizzazione aziendale 2gg	Illustrare i principali strumenti relativi allo sviluppo organizzativo ed alla gestione delle risorse umane al fine di potenziare le capacità di comprendere e gestire fenomeni complessi legati al comportamento e all'interazione delle persone nel contesto organizzativo
Modulo D Project Management 2gg	Sensibilizzare i partecipanti sui temi della gestione strutturata dei progetti. In particolare, pur rivedendo anche i concetti basilari di pianificazione e controllo, si centrerà l'attenzione sulla capacità di definire le stime a finire di un progetto in termini di tempi e costi e sul loro impatto sulle dimensioni sia economiche che finanziarie
Modulo E Amministrazione e bilancio 2gg	Fornire le competenze necessarie per saper leggere ed interpretare in chiave strategica le informazioni derivanti dal bilancio d'impresa proprio e dei competitor e saperle impiegare come strumento di supporto decisionale nella presa delle decisioni.
Modulo F1 Controllo di gestione e misura delle prestazioni 1g	Comprendere le funzioni e le componenti di un sistema di controllo di gestione e capire come progettare un sistema di indicatori di prestazione coerente con gli obiettivi dell'organizzazione. Comprendere le alternative esistenti nell'articolazione del sistema di contabilità analitica, le modalità di determinazione dei costi e l'analisi di profittabilità
Modulo F2 La valutazione finanziaria delle operazioni immobiliari 1g	Affrontare le principali tematiche che compongono un'operazione di investimento immobiliare. In particolare l'attenzione verrà focalizzata su due aree principali, ossia da un lato quella della valutazione degli investimenti immobiliari e dall'altro quella della definizione delle soluzioni di copertura finanziaria
Modulo G Business Plan 2gg	Descrivere le metodologie e gli strumenti principali per realizzare un business plan. Nei moderni contesti d'impresa, ogni iniziativa imprenditoriale (start up o ristrutturazione aziendale), deve essere realizzata verificando oggettivamente la coerenza tra gli obiettivi di business perseguiti, le risorse richieste dall'iniziativa medesima, ed il mercato. Tutto ciò deve considerare aspetti di tipo: economico, finanziario e gestionale. Lo strumento utile per la realizzazione di tali verifiche è il business plan

CONTENUTI DI DETTAGLIO

Modulo A1

Analisi competitiva, formulazione del posizionamento strategico

- Analisi del mercato e del comparto edilizio
 - Caratteristiche del comparto edilizio in Italia: valore del mercato, market share, numero e dimensioni delle aziende, settori di appartenenza, distribuzione geografica
 - Mappa dell'offerta, segmentazione delle filiere, caratteristiche qualitative
 - Settore delle costruzioni e mercato immobiliare: dinamica dei prezzi
 - Trasformazione della domanda di produzione edilizia: le famiglie e le imprese
 - I fattori che influenzano il mercato: fattori economici diretti e indiretti - residenza, terziario, industria
 - Segmentazione della domanda: approccio al mercato, propensione e capacità di spesa, modalità di accesso al prodotto edilizio
 - Identificazione di alcuni trend evolutivi:
 - Edilizia privata: quali segmenti
 - Social housing: categorie e caratteristiche del prodotto
 - Sostenibilità ed energia: sistemi di labeling e certificazioni
 - Edifici per le imprese: tipologie emergenti (business district, parchi industriali, logistica)
 - Partnership pubblico/privato: opere e infrastrutture
 - I protagonisti della finanza immobiliare: i fondi di investimento immobiliare
- Strategia aziendale
 - Elementi di analisi strategica: analisi Gap, Swot, BCG con particolare riferimento al settore delle costruzioni e immobiliare
 - Modelli di business e leve competitive del settore: sinergia tra lavori e servizi, aree di specializzazione, attività a maggior valore aggiunto
 - Strategie competitive e organizzative: leadership di costo e differenziazione del prodotto, strategia di portafoglio, modelli organizzativi, strategie economico-finanziarie
 - Partnership e accordi strategici, acquisizioni, cessioni, fusioni, joint venture, forme associative
 - Brand identity e comunicazione del prodotto edilizio
 - Gestione dei rapporti con gli stakeholders nel processo edilizio

Modulo A2

Il partenariato pubblico e privato (estensione per le aziende produttive)

- La finanza di progetto
 - Il project financing nel Codice dei contratti pubblici (D.Lgs. 11 settembre 2008, n.152)
 - Caratteristiche del Project financing
 - Le fasi del PF
 - La programmazione da parte della PA
 - L'analisi finanziaria; la gestione; i rischi del PF
 - Dal PF al partenariato pubblico-privato
- Leasing
 - Le opere pubbliche finanziabili
 - Leasing tradizionale e leasing in costruendo
 - La fase di gara; la fase contrattuale
- Il contratto global service
 - Caratteristiche del contratto global service
 - Logiche prescrittive e prestazionali a confronto: definire i livelli di servizio (SLA) e gli indicatori di prestazione (KPI)
 - Capitolato e contratto: casi di studio ed esempi in ambito pubblico e privato
- Edilizia convenzionata
 - I requisiti
 - I condizionamenti
 - Le procedure: esempi e casi di studio

Modulo B1

Elementi Fondamentali di Marketing e Comunicazione

- Elementi fondamentali del marketing
- Introduzione agli aspetti principali del processo di marketing e alla sua applicabilità nel mercato dell'edilizia: limiti e specificità
- L'ambiente di marketing e l'identificazione degli stakeholder di riferimento per le imprese di costruzioni
- Metriche del marketing: quote di mercato (nell'ambito della propria area di mercato), margini e punto di pareggio, profittabilità del cliente, portafoglio dei prodotti
- Il marketing nel settore edilizio: caratteristiche distintive per i diversi comparti, immobiliare, per opere per conto terzi pubbliche e private
- Elementi di comunicazione
- Identificazione dell'azienda, dei suoi prodotti della sua cultura, della sua immagine, visione della propria azienda nel medio-lungo periodo e missione che si vuole compiere nel breve e nel medio periodo per riuscire a realizzare la visione aziendale

-
- Gestione del marchio, della reputazione, del posizionamento aziendale e delle operazioni, di come e del cosa si deve comunicare
 - Il piano di marketing: di cosa si compone, come si calcola il proprio fabbisogno commerciale, come si stabiliscono gli obiettivi, come si stabilisce il budget, come si misurano i risultati, come si interviene per le rettifiche
 - Il co-marketing e le sponsorizzazioni
 - Come redarre un piano strategico di relazioni esterne per il settore edilizio: comunicare il territorio e con il territorio, come costruire il consenso sui progetti, come coinvolgere le comunità locali (approcci e metodologie), lobbying e associazionismo a sostegno delle attività di gruppo

Modulo B2

Marketing mix applicato agli immobili (estensione per le aziende immobiliari)

- L'approccio del marketing verso i prodotti immobiliari in relazione alla reputazione e al posizionamento dell'azienda e delle operazioni immobiliari
- Marketing mix applicato agli immobili
- Il marketing del territorio, il geomarketing, la leva immobiliare
- Progettazione, design, architettura, eco sostenibilità, energie rinnovabili e bassi consumi, valutazione nel tempo, riconoscibilità sociale, elementi distintivi
- Presentazione delle operazioni (dell'azienda, dell'operazione con brochure e microsite)
- Internet e il settore immobiliare: portali di riferimento, motori di ricerca, sito aziendale

Modulo C

Organizzazione aziendale

- Disegno organizzativo: principi di base, modelli organizzativi e catena del valore
- Progettazione organizzativa dei ruoli e dei profili professionali
- Sistemi e modelli di gestione delle risorse umane
- Leve individuali di gestione delle risorse umane: selezione e inserimento, sviluppo e formazione
- Gestione delle carriere sistema retributivo e sistema di incentivazione
- Valutazione le 3 P: valutazione della posizione, della prestazione, del potenziale

-
- Motivazione ed empowerment
 - Coaching e sviluppo dei collaboratori: guida, affiancamento, delega e controllo
 - Processo di delega: cosa, come, quando, a chi delegare
 - Gestione del feedback efficace

Modulo D

Project Management

- Introduzione ai progetti: differenze tra progetti e processi
- L'organizzazione di progetto (forme organizzative, ruoli e competenze)
- Principi di gestione dei progetti: anticipazione e flessibilità
- Le fasi di un progetto (initiation, planning, executing, controlling, closing)
- La gestione dello scope
- La preventivazione di progetto
- Il project Procurement
- La gestione del tempo
- Sistema di controllo basato sull'Earned Value
- Relazioni tra controllo operativo e performance economico finanziarie di progetto

Modulo E

Amministrazione e bilancio

- I principi base del bilancio d'impresa e introduzione alle tre prospettive di analisi: patrimoniale, economica e finanziaria
- La riclassificazione del bilancio d'impresa e l'analisi ad indici: andamento della redditività, raffronto delle strutture di costo, analisi delle caratteristiche degli asset e della struttura del debito
- I principi base della fiscalità d'impresa
- La struttura di costi dell'impresa (livello di integrazione e scelte di esternalizzazione) e l'impatto della leva operativa sulla redditività e sul rischio d'impresa
- La gestione del circolante e l'impatto finanziario delle relazioni con i clienti ed i fornitori
- Le logiche ed i meccanismi di finanziamento dell'impresa e degli investimenti immobiliari (il costo del debito ed il costo del capitale proprio) e l'impatto della leva finanziaria sulla redditività e sul rischio d'impresa
- Cenni di gestione fiscale

Modulo F1

Controllo di gestione e misura delle prestazioni

- Il ciclo di controllo
- Gli obiettivi e le finalità del controllo di gestione
- La definizione degli indicatori di prestazione a livello di impresa
- I cruscotti di indicatori
- Il sistema di contabilità analitica
- La classificazione delle tipologie di costo: fissi e variabili, diretti indiretti, di prodotto e di periodo
- I metodi di allocazione dei costi
- L'analisi di profittabilità

Modulo F2

La valutazione finanziaria delle operazioni immobiliari

- Driver di valutazione degli investimenti immobiliari
- Criteri di valutazione degli investimenti immobiliari:
 - a reddito
 - di sviluppo
- La costruzione del cash flow plan
- Le principali forme di copertura finanziaria
- Gli indicatori sintetici di valutazione

Modulo G

Business Plan

- Gli obiettivi del business plan e gli ambiti di utilizzo
- Le fonti di finanziamento di una nuova iniziativa imprenditoriale
- I contenuti e la strutturazione del business plan
- La descrizione generale della nuova impresa e del nuovo prodotto/servizio
- Il piano strategico: definizione degli obiettivi e dei vincoli, analisi esterna, analisi interna e formulazione della strategia
- Il piano di marketing: come stimare la domanda di mercato, la segmentazione del mercato, l'azione sulle leve del marketing mix
- Il piano operativo e organizzativo: la strutturazione dei processi interni, le scelte di make or buy e la definizione della struttura organizzativa
- Le proiezioni economico finanziarie: struttura finanziaria dell'impresa, bilanci prospettici, indicatori economico-finanziari
- Esempi di business plan realmente redatti con i partecipanti

MODALITA' DIDATTICHE

Nella formazione in aula saranno privilegiati una didattica attiva e momenti di elaborazione personale e/o di gruppo, che facilitano l'apprendimento e stimolano la capacità innovativa e applicativa.

In tale ottica si prevede l'alternarsi di lezioni di inquadramento metodologico con attività che prevedono una forte interazione fra docenti e partecipanti, la discussione di casi aziendali, il confronto relativamente agli specifici contesti aziendali, con domande e spunti di riflessione proposti dai docenti.

Le esercitazioni svolte in aula, basate su dati e situazioni specifiche dell'edilizia, potranno essere contestualizzate nella propria realtà aziendale attraverso la costruzione di un manuale operativo: questo permetterà l'applicazione reale dei concetti acquisiti, per guidare l'imprenditore ad intraprendere le migliori scelte strategiche nel governo della sua azienda.

Le lezioni potranno essere integrate con attività di studio di gruppo e individuale da parte dei partecipanti sulla base di letture e materiale didattico proposto dai docenti al fine di favorire l'apprendimento e l'applicazione concreta dei contenuti offerti.

TARGET

L'iniziativa è indirizzata ad Imprenditori, Direttori Generali, Manager e Professionisti di aziende del settore edile.



DURATA E IMPEGNO

L'intero corso è strutturato in 16 giornate.

Sulla base delle esigenze formative individuali sarà anche possibile scegliere solo uno dei due stream in cui si articola l'offerta formativa

Le giornate di formazione si svolgeranno dalle ore 9.00 alle ore 18.00, nelle giornate di giovedì e venerdì ogni due settimane.

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

FACULTY

Marika Arena

Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale
Docente di Economia e Organizzazione aziendale

Tommaso Buganza

Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale
MIP Politecnico di Milano, Responsabile dell'area Innovation,
Design e Project Management

Antonio Calabrese

Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale
Responsabile Divisione Corporate - MIP Politecnico di Milano
Professore Associato di Gestione degli impianti industriali
e di Project Management

Davide Chiaroni

Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale
Direttore Evening MBA - MIP Politecnico di Milano.
Docente di Financial Accounting

Andrea Ciaramella

Politecnico di Milano, Dipartimento Building, Environment
Science & Technology (BEST)
Docente di organizzazione dei processi edilizi

Davide Comi

Dottore Commercialista, Revisore Contabile, CTU Tribunale
di Milano

Marco Giorgino

Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale
Professore Ordinario di Analisi dei Sistemi Finanziari
e di Risk Management

Marco Guerci

MIP Politecnico di Milano
Docente di Organizzazione e Risorse Umane

Antonio Menegatti

MIP Politecnico di Milano
Docente di Business Planning e Strategy

Fabrizio Maria Pini

MIP Politecnico di Milano
Docente senior di Marketing

Elena Torricelli

MIP Politecnico di Milano
Docente di Comportamento Organizzativo

CONDIZIONI GENERALI

DI PARTECIPAZIONE

Requisiti di partecipazione

Diploma di Laurea *oppure* possesso di cultura equivalente e almeno 3 anni di esperienza in una impresa edile in ruoli manageriali. I partecipanti saranno selezionati dalla commissione MIP - ITALSOFT GROUP S.p.A sulla base del curriculum vitae e dell'esperienza professionale dei candidati.

Quota di partecipazione

Percorso completo: 12.500 euro + IVA

Stream 1 - Il successo del business: 5.800 euro + IVA

Stream 2 - L'efficacia della gestione: 4.700 euro + IVA

Gli iscritti ANCE che frequentano il percorso completo potranno usufruire di uno sconto pari a 2.500 euro (al netto di altri eventuali contributi a carattere provinciale).

Modalità di iscrizioni e di pagamento

La domanda di ammissione è scaricabile dai siti

www.italsoftgroup.it

www.topimpresa.it

www.mip.polimi.it/edile

Per il percorso completo è previsto il pagamento in due rate:

- Prima rata di 3.500 euro all'atto dell'iscrizione
- Seconda rata di 9.000 euro non oltre due mesi prima dell'inizio del corso

Per gli stream 1 e 2 singoli è previsto il pagamento in un'unica soluzione all'atto dell'iscrizione.

Bonifico Bancario indicante gli estremi del partecipante, causale "Gestire con successo un'impresa del settore edile. Perché vincere oggi, non basta - CORSO DI ALTA FORMAZIONE IN GESTIONE AZIENDALE PER IMPRENDITORI E MANAGER DELL'EDILIZIA" a favore di:

Italsoft Group Spa – c/c 000100577524 ABI 02008 CAB 12201 IBAN IT1K0200812201000100577524

Unicredit Banca

SEDE DI SVOLGIMENTO

Il nuovo Campus Bovisa: più integrazione per sviluppare le eccellenze

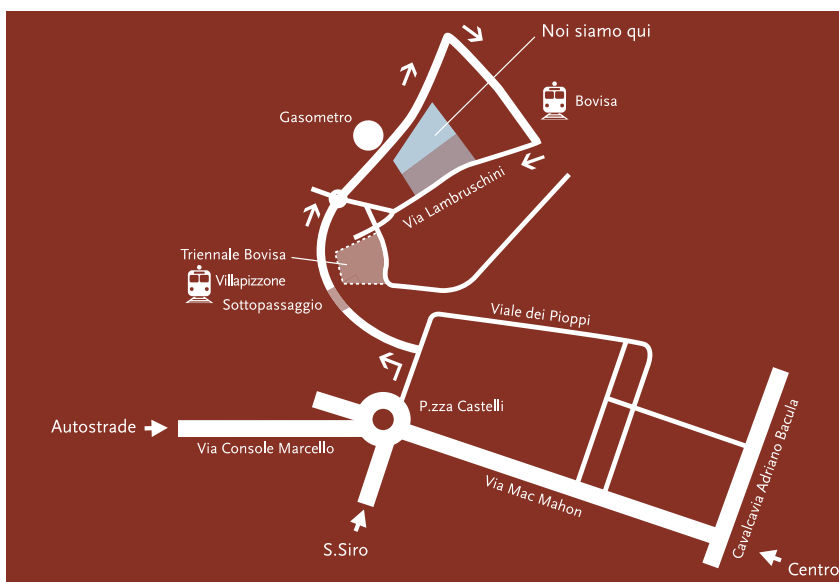
Da Settembre 2009 MIP ha sede presso il nuovo campus Bovisa. La nuova sede MIP è ospitata in un edificio a quattro livelli di nuova costruzione, progettato e realizzato con tecnologie d'avanguardia per offrire un miglior comfort ambientale sia durante lo svolgimento delle lezioni, sia nel tempo libero:

- **oltre 3.800 mq** di superficie
- **11 aule** per accogliere **oltre 530 persone**
- **25 box studio** con **140 posti**.

Questo e molto altro ancora offriranno i nuovi spazi MIP presso il Campus Bovisa, il polo della vita accademica, culturale e della ricerca scientifica nato dalla volontà di integrare, anche a livello territoriale, le eccellenze nel campo della tecnologia e dell'innovazione presenti nel tessuto culturale milanese e riconosciute a livello nazionale e internazionale.

La nuova sede riunisce le attività di insegnamento, formazione e ricerca della School of Management, garantendo quindi una diretta integrazione tra studenti, docenti e ricercatori.

Senza dimenticare la presenza della sede Triennale Bovisa, situata nelle immediate vicinanze del Campus.



DOMANDA PER IL COLLOQUIO DI AMMISSIONE



Gestire con successo
un'impresa del settore edile



Per Iscrivere alle selezioni è necessario compilare la domanda e inviarla,
via posta o via fax, a:
ITALSOFT GROUP S.p.A.
Via Nazionale. 164 3504S 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: _____

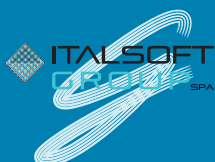
Informazioni professionali

Azienda: _____
Via: _____ n°: _____
Città: _____ CAP: _____
Tel: _____ Fax: _____
E-mail: _____
Settore di attività dell'azienda: _____
Fatturato: _____ Numero dipendenti: _____
 Piccola Impresa Media Impresa Grande Impresa
Posizione ricoperta: _____
Area funzionale: _____

Il sottoscritto _____, in considerazione di quanto previsto
dal D. Lgs. 156/2003, 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 _____



Per informazioni e iscrizioni:

ITALSOFT GROUP SpA
Via Nazionale, 145 – 35048 Stanghella (PD)
Numero Verde 800914288 – Fax 0425 45 66 22
info@italsoftspa.it
www.italsoftgroup.it
www.topimpresa.it

MIP CONSORZIO PER L'INNOVAZIONE
NELLA GESTIONE DELLE IMPRESE
E DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
Via Lambruschini, 4C – building 26/A – 20156 Milano
Tel 02 2399 2826 – Fax +39 02 2399 2844
triolo@mip.polimi.it
www.mip.polimi.it