

Management delle Imprese di Costruzione

Corso executive per imprenditori dell'edilizia



Il mercato dell'edilizia diventa sempre più complesso, mutevole, evoluto. Le conoscenze e le esperienze di un tempo non bastano più: è necessario per imprenditori e manager sviluppare, aggiornare ed ampliare le proprie conoscenze.

A supporto del raggiungimento di tale obiettivo, ITALSOFT GROUP S.p.A. e LUISS Business School propongono il Corso Executive in Management delle Imprese di Costruzione. Uno strumento innovativo che intende supportare la dirigenza del settore edile nell'operare in un mercato moderno e internazionale, sempre più esigente in termini di professionalità e innovazione.

Il corso è tenuto da docenti di grande reputazione ed esperienza ed è interamente improntato a fornire competenze pratiche, immediatamente applicabili nella realtà concreta dell'impresa.

Il corso consentirà di :

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

Il percorso, composto da 8 moduli didattici complementari, fornirà inoltre la visione sistemica della gestione d'impresa, l'orientamento allo sviluppo di competenze relazionali e di marketing e un insieme di concetti, tecniche e strumenti per portare avanti con successo l'iniziativa imprenditoriale.



ITALSOFT GROUP

ITALSOFT GROUP S.p.A. è stata fondata nel 1985, è leader nello sviluppo software, nella consulenza e nella formazione per il settore edile. Annovera alcune migliaia di clienti in Italia tra imprese edili, società immobiliari, società che operano nel settore impiantistico, società di engineering, negli studi professionali e negli uffici tecnici della pubblica amministrazione.

La vision di ITALSOFT GROUP S.p.A. è migliorare l'imprenditoria edile italiana e la sua organizzazione aziendale in un mercato che cambia diventando sempre più complesso e difficile.

ITALSOFT GROUP S.p.A. per rispondere alle specifiche esigenze del mercato edile si compone di 5 divisioni:

- **TOPIMPRESA** (www.topimpresa.it) si occupa specificatamente delle piccole, medie e grandi aziende del settore edile
- **TOPARTIGIANO** (www.topartigiano.it) si occupa delle imprese artigiane edili anche in collaborazione con le associazioni artigiane
- **TOPCANTIERE** (www.topcantiere.it) studia e offre soluzioni specifiche per professionisti dell'edilizia, studi di progettazione e uffici tecnici PA
- **TOPINGEGNERIA** (www.topingegneria.it) studia e offre soluzioni specifiche per società di engineering e studi specializzati
- **TOP BUSINESS SCHOOL** (www.topschool.it) organizza ed eroga i servizi di formazione e consulenza tecnica dei nostri docenti

LUISS BUSINESS SCHOOL

LUISS Business School (LBS) è la scuola di management di LUISS Guido Carli, l'università autonoma che ha Confindustria come azionista di maggioranza, fondata tra il 1974 e il 1978 dalla preesistente Pro Deo, istituzione romana attiva nel campo dell'alta formazione.

LUISS Business School promuove una cultura manageriale che valorizza l'intraprendenza individuale, la capacità di fare squadra, di produrre non solo "business" ma anche conoscenza ad alto valore aggiunto. Interdisciplinarietà, esercitazioni pratiche, analisi di scenario per mettere a fuoco i cambiamenti di una realtà sociale ed economica in continuo divenire: questi gli asset che caratterizzano il modello formativo di LBS.

Forte del legame con Confindustria e con le più importanti aziende ed istituzioni italiane, LBS si avvale del contributo di personaggi di spicco del mondo delle imprese, delle amministrazioni pubbliche, della consulenza, della finanza, delle libere professioni.

Le iniziative LBS sono caratterizzate da una metodologia che coinvolge attivamente i partecipanti nell'acquisizione di conoscenze, competenze e metodi attraverso l'adozione di un approccio blended, che affianca alle tradizionali lezioni frontali frequenti momenti di esercitazione pratica, ora individuali ora di gruppo.

Destinatari

Il corso si rivolge a imprenditori, direttori generali, manager e professionisti di aziende del settore edile.

I numeri del corso

- 20 giornate di docenza in 8 moduli
- 2 weekend al mese (2 giovedì e 2 venerdì, eccezionalmente alcuni sabato)
- Orario dalle 10.00 alle 18:00 con pausa dalle 13:00 alle 14:00

Struttura del corso e obiettivi

Moduli	Durata	Obiettivi
Modulo 1 Analisi competitiva, formulazione posizionamento strategico	3 gg.	Acquisire metodi per creare maggiore valore in un'azienda del settore edile attraverso un conveniente posizionamento strategico e una adeguata corporate strategy
Modulo 2 Elementi di normativa sui LL.PP.	2 gg.	Saper cogliere le opportunità residue nei lavori pubblici gestendo le problematiche e le opportunità offerte dal contenzioso, alle operazioni di leasing in costruendo, al project financing
Modulo 3 Marketing & Corporate Communication	3 gg.	Saper costruire un piano di marketing coerente con il posizionamento, la vision e la mission aziendale, stabilendone gli obiettivi e misurandone i risultati
Modulo 4 Organizzazione e People Management	2 gg.	Valorizzare l'organizzazione ed i collaboratori secondo un piano organizzativo che porti valore all'azienda semplificando i processi, incentivando la produttività
Modulo 5 Project & Construction management	2 gg.	Cogliere dal Project Management informazioni utili per poter reagire in modo proattivo agli imprevisti di ogni commessa al fine di preservare il margine di contribuzione
Modulo 6 Amministrazione, bilancio, gestione finanziaria e fiscale	3 gg.	Comprendere la logica sistemica dei valori di bilancio per ricostruire la dinamica economico-finanziaria dell'impresa; approfondire le condizioni di equilibrio economico-finanziario e le dinamiche di finanziamento per la crescita (leva finanziaria)
Modulo 7 Controllo di gestione	2 gg.	Presidiare l'analisi dei costi ai fini decisionali; comprendere i modelli di contabilità analitica per il controllo direzionale, con particolare riferimento ai sistemi di performance measurement integrati e multidimensionali
Modulo 8 Business Plan	3 gg.	Saper costruire business plan attendibili per agevolare le scelte strategiche, la capacità dell'impresa di affrontare le necessità e il reperimento delle risorse finanziarie



Mod. 1 Analisi competitiva, formulazione posizionamento strategico (3 gg.)

(Mario Breglia, Scenari Immobiliari; Paolo Boccardelli, Luca Pirolo, LUISS)

Market Overview

- Il settore edilizio in Italia e nel mondo: analisi di scenario e principali fenomeni in atto:
 - Edilizia e Real Estate
 - Urbanistica e Housing sociale
 - Eco-sostenibilità
 - Energie rinnovabili
- La Domanda: caratteristiche, segmentazione, tipo di prodotto richiesto, modalità di finanziamento
- L'Offerta: segmentazione e ricostruzione delle principali filiere
- I protagonisti del settore: panorama del mercato Italia (valore del mercato, market share, numero e dimensione media aziende)

Corporate Strategy

- Elementi di analisi strategica
- Modelli di business e leve competitive
- La catena del valore nell'immobiliare
- Possibili strategie competitive: Leadership di costo e differenziazione
- Possibili strategie corporate: strategia di portafoglio, strategia organizzativa, strategia economico-finanziaria, strategia sociale
- Partnership e accordi strategici
- Operazioni strategiche straordinarie: acquisizioni, cessioni, joint venture (equity e contrattuali)
- Strategie specifiche del settore edilizio
- Scelta di posizionamento sul mercato nel comparto immobiliare: lavori per conto terzi, pubblici e privati
- Identificazione e valutazione delle alternative strategiche (forme associative, project financing, global service, edilizia convenzionata, ecc)

Mod. 2 Elementi di normativa sui LL.PP. (2 gg.)

(Claudio De Portu, Studio Cancrini-Piselli)

- Elementi di contrattualistica pubblica; appalti e gare pubbliche; la normativa sui lavori pubblici; elementi di sicurezza sul lavoro
- Elementi di gestione del contenzioso (spazi del sistema legislativo)
- Leasing in costruendo, project financing

Mod. 3 Marketing & Corporate Communication (3 gg.)

(Alberto Mattiacci, LBS; Nicola Paravati, Raethia; Gianluca Gregori, LUISS)

Elementi di Marketing

- Il mercato e il sistema delle scelte di mercato
- Il comportamento d'acquisto del consumatore
- Le fasce di valore (il posizionamento)
- Politiche di prodotto: il "marketing mix" nel business dell'edilizia
- Metriche di Marketing
 - Quota di mercato
 - Margini, punto di pareggio
 - Profittabilità del cliente
 - Portafoglio prodotti
- Il marketing nel settore edilizio: caratteristiche distintive per i diversi comparti: immobiliare, opere per conto terzi, pubblici e privati
- L'approccio di marketing verso i prodotti immobiliari
- Marketing mix applicato agli immobili
- Il marketing del territorio e la leva immobiliare
- Design, architettura e progettazione come elementi distintivi
- Internet, posizionamento nei motori di ricerca, portale di riferimento



Elementi di Communication

- Aziende e corporate identity
- Identità, cultura, immagine
- Vision, valori e mission di un'impresa
- Il ruolo della Responsabilità civile d'impresa nell'edilizia
- La gestione del marchio
- Il sistema media e la comunicazione
- La pianificazione media, la matrice del fabbisogno, il piano di marketing, stabilire e misurare i risultati
- Il co-marketing e le sponsorizzazioni
- Redazione di un piano strategico di relazioni esterne per il settore edilizio
- Comunicare il territorio e con il territorio

- La costruzione del consenso sui progetti di sviluppo e infrastrutturali
- Il coinvolgimento delle comunità locali: approcci e metodologie
- Lobbying e associazionismo a sostegno delle attività di sviluppo

Geomarketing

- Definizione e principali applicazioni del Geomarketing
- I dati georeferenziati come strumento di analisi, pianificazione e implementazione delle attività di marketing
- La conoscenza del territorio per migliorare i risultati e facilitare i processi decisionali
- L'analisi della domanda e dell'offerta attraverso gli strumenti del geomarketing

Mod. 4 Organizzazione e People Management (2 gg.)

(Luca Giustiniano, LUISS; Silvia Profili, LUISS)

Elementi di Disegno Organizzativo

- Principi base di organizzazione aziendale
- Cenni di teoria dell'organizzazione
- Modelli organizzativi e catena del valore
- Esame di modelli organizzativi tipici del settore
- Elementi di progettazione organizzativa
- Progettazione di ruoli e profili professionali nel settore edilizio
- Organizzazione della forza vendita nel settore edilizio

Gestione e Sviluppo delle Risorse umane

- Motivazione e gestione dei collaboratori
- Guida, delega e controllo della delega
- Selezione dei collaboratori
- Sistemi di valutazione delle prestazioni e del potenziale
- Gestione del feedback
- Incentivazione e Rewarding, logiche generali
- I sistemi di rewarding applicati alla forza vendite

Mod. 5 Project & Construction management (2 gg.)

(Enrico Cestari, Raethia; Terenzio Paone, LBS)

Construction Management

- Gestione dell'approvvigionamento
- Programmazione della progettazione
- Programmazione del cantiere
- Direzione del cantiere
- Cost monitoring
- Progettazione e gestione della sicurezza
- Gestione delle procedure nei processi di qualità
- Collaudo
- Direttive Comunitarie e Legislazione Nazionale
- Norme tecniche

Introduzione al PM

- Project, program, project management
- Fasi, vincoli, obiettivi di progetto
- Ciclo di vita
- Attività, WBS, Work Packages
- Strutture organizzative del PM
- Identificazione dei compiti, ruoli di progetto
- Pianificazione dei tempi, dei costi e delle risorse

Gestione di tempi, costi e rischi

- Stime, relazioni fra le attività
- Percorso critico
- Tecniche PERT, GANTT, CPM
- Impatto sullo schedule dei piani costi e risorse
- Fast track, crashing
- Prestazioni del progetto (lead time)
- Pianificazione di programmi
- Stima dei costi e budget di progetto
- Analisi e qualificazione dei rischi di progetto
- Contingency Plan e mitigazione dei rischi
- Gestione degli approvvigionamenti nel settore edile

Controllo, avanzamento e chiusura

- Coordinamento, integrazione e controllo dell'esecuzione del progetto
- Ripianificazione dei costi e dei tempi
- Comunicazione di progetto
- Modelli per la gestione dei progetti in un'azienda
- Il multi-project management
- Attività di chiusura e lessons learnt

Possibile esame per la certificazione base ISIPM Cert

Mod. 6 Amministrazione, Bilancio, gestione finanziaria e fiscale (3 gg.)

(Emiliano Di Carlo, LBS; Raffaele Oriani, LUISS; Massimiliano Longo, LBS; Mirko Annibali, NCTM Studio Legate Associato)

Analisi di bilancio

- Il bilancio e la sua struttura
- L'utilizzo gestionale del bilancio di esercizio (rappresentazione delle operazioni di gestione)
- Bilancio previsionale e consuntivo
- La riclassificazione di bilancio
- Valutazione della gestione aziendale mediante gli indici di bilancio (solidità, redditività, liquidità)
- Cash Flow e analisi dei flussi

Gestione finanziaria

- La gestione finanziaria: pianificazione, strategie di approvvigionamenti dalle fonti, indici di allarme ed utilizzo delle leve finanziarie
- Financial forecasting - Risorse finanziarie e ciclo di vita dell'impresa: crescita dell'impresa e fabbisogno finanziario
- Cash Management e tesoreria
- Gli strumenti di finanziamento dell'impresa

Capital budgeting: la valutazione economico-finanziaria degli investimenti

- I fondamenti delle decisioni di investimento (valore finanziario nel tempo, orizzonte temporale di riferimento, determinazione dei flussi di cassa rilevanti)
- Interazione fra valore d'impresa e finanziamento: costo medio ponderato del capitale (WACC).
- La stima del costo dell'Equity
- La stima del costo del debito
- La stime del tasso di attualizzazione (levered, unlevered)
- Focus su Accesso al Credito per investimenti immobiliari

Gestione fiscale

- Il quadro evolutivo della fiscalità di impresa
- Fiscalità applicata al settore edilizio
- Aspetti fiscali nelle operazioni straordinarie (cenni)

Mod. 7 Controllo di gestione (2 gg.)

(Alessandro De Paolis, LBS; Giovanni Liberatore, LBS)

Elementi di cost accounting

- Le classificazioni di costo ai fini del cost accounting
- Costi fissi, variabili, semi-variabili - l'analisi di break-even
- Costi diretti e indiretti; direct costing e full costing; i metodi di allocazione ed imputazione dei costi
- Costi cessanti e sorgenti - l'analisi make or buy
- Analisi costi-volumi-risultati applicata al settore edilizio
- Il direct costing integrato ed il full costing per l'analisi di profittabilità
- La contabilità per centri di costo
- Cenni di Activity Based Costing (ABC)

Sistemi di controllo di gestione

- Il processo di Pianificazione e Controllo di gestione
- Il processo di Budgeting
- Pianificazione e consuntivazione a livello di progetto/commissa
- L'analisi degli scostamenti
- Aggregazione dei dati di commessa e reporting direzionale
- Reporting economico
- Strumenti per il CdG e la verifica della performance (cruscotti, focus su BSC)

Mod. 8 Business Plan (3 gg.)

(Gerardo Lancia, LBS)

- La formulazione degli obiettivi aziendali nel piano industriale (business plan)
- Costruzione di un format per il business planning nel settore edilizio
- Esercitazione su PC - costruzione di un BP di settore e analisi di sensitività



Docenti

Il processo formativo è affidato a professori dell'Università LUISS Guido Carli e di altri Atenei, professionisti e top manager provenienti dalle più importanti realtà del settore pubblico e privato, sia in campo nazionale che internazionale.

Tra gli altri intervengono:

Mirko Annibali

NCTM Studio Legate Associato

Paolo Boccardelli

Associato di Economia e Gestione delle Imprese e Strategia d'Imprese LUISS Guido Carli

Mario Breglia

Presidente Scenari Immobiliari

Enrico Cestari

Partner Raethia Real Estate

Alessandro De Paolis

Docente LUISS Business School

Claudio De Portu

Avvocato, Studio Cancrini-Piselli

Emiliano Di Carlo

Docente LUISS Business School; Ricercatore Università di Tor Vergata

Luca Giustiniano

Associato di Economia e Gestione delle Imprese LUISS Guido Carli

Gianluca Gregori

Docente LUISS Guido Carli; Preside Facoltà di Economia Università Politecnica delle Marche

Gerardo Lancia

Docente LUISS Business School

Giovanni Liberatore

Docente LUISS Business School; Ordinario di Finanza Aziendale Università di Firenze

Massimiliano Longo

Docente LUISS Business School

Alberto Mattiacci

Docente LUISS Business School; Ordinario di Marketing Università Sapienza di Roma

Raffaele Oriani

Associato Finanza Aziendale LUISS Guido Carli

Terenzio Paone

Docente LUISS Business School

Nicola Paravati

Partner Raethia Real Estate

Luca Pirolo

Assistant Professor in Management LUISS Guido Carli

Silvia Profili

Docente LUISS Guido Carli; Associato di Economia e Gestione delle Imprese Università Europea di Roma

Quota

Euro 12.500 + 20% IVA

È previsto il pagamento di € 3.500,00 + 20% IVA alla conferma della partecipazione.

Sono, inoltre, previste le seguenti agevolazioni:

- 5% per iscrizioni entro 30 giorni dal termine ultimo
- 7% per iscrizioni entro 90 giorni dal termine ultimo
- 10% per iscrizioni entro 120 giorni dal termine ultimo
- 12% per iscrizioni entro 150 giorni dal termine ultimo
- 16% per iscrizioni entro 180 giorni dal termine ultimo
- 20% per iscrizioni entro 210 giorni dal termine ultimo

La domanda di ammissione è scaricabile dal sito www.lbs.luiss.it e dai siti www.italsoftgroup.it e www.topimpresa.it

Modalità di Pagamento

Bonifico Bancario - indicante gli estremi del partecipante, il titolo e il codice del Corso - a favore di: Italssoft Group Spa - c/c 000100577524 ABI 02008 CAB 12201 IBAN IT1K0200812201000100577524 Unicredit Banca

Al termine del percorso verrà rilasciato un diploma di Master (frequenza minima richiesta: 80% delle attività di formazione)

Biblioteca

tel 06 852 25 600 • fax 06 852 25 625
biblioteca@luiss.it

Consultazione e prestito di libri, periodici e banche dati elettroniche.

Le risorse a disposizione sono:

- cataloghi on-line italiani e stranieri;
- banche dati bibliografiche e legislative;
- periodici e Working papers elettronici.

Bookshop

Arion LUISS • Viale Romania 32 • 00197 Roma
tel 06 84 19 527 • fax 06 85 34 43 63
luiss@libreriarion.it

Ogni partecipante può ritirare gratuitamente la propria card, con la quale avrà diritto allo sconto del 10% su tutti i libri acquistati in qualunque libreria Arion.

Centro copie

tel 06 85 225 254 • fax 06 84 12 932
cservizi@luiss.it

Fotocopie, rilegature e cancelleria.

Mensa

- pranzo dal lunedì al venerdì
ore 13.00 - 14.00
- sabato
ore 12.00 - 13.30
- cena dal lunedì al venerdì
ore 19.00 - 20.30

Navetta

Collegamento fra le varie sedi LUISS

Maggiori informazioni sugli orari sono disponibili all'ingresso di ciascuna sede.

Per informazioni e iscrizioni:

Italsoft Group Spa

Via Nazionale, 154 - 35048 Stanghella (PD)

Numero verde 800 914 288 - fax 0425 45 66 22

info@italsoftspa.it

www.italsoftgroup.it

www.topimpresa.it



LUISS Business School

Viale Pola, 12 - 00198 Roma

tel. 06 85 222 361

managementcostruzioni@luiss.it

www.lbs.luiss.it - Programmi di formazione

