

1970

1971
1972
1973
1974
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019

ENTERPRISE LEARNING SOLUTIONS 2020

ISTUD Business School
ISTUD. Un sistema aperto
ISTUD box

ISTUD FOR ORGANIZATIONAL CHANGE

Progetti su misura. Un approccio customer centric
Progetti su misura. Supporto al cambiamento
Progetti su misura. I tre livelli di apprendimento
Metodologie applicate

TEMI E SFIDE

Programmi di sviluppo per i giovani talenti
Digital transition
Smart working
Customer centricity and new selling approach
Programmi di sviluppo per i capi
Corporate academies
M&A Integration
Project management

I PERCORSI ISTUD 2020

Scegli il format
Intercompany training
In-house model
One to one expert coaching

ISTUD premium Club

Executive Master in Leadership & Business Transformation

Area Personal effectiveness
Area Influencing and communication
Area Performance, collaboration and team effectiveness
Area People and HR
Area Innovation, business and marketing
Area Management and law
Area Diversity and inclusion
Area Pharma and health care

Hanno scelto ISTD Business School

Informazioni e iscrizioni

Calendario intercompany training

	1971
	1972
	1973
	1974
	1975
	1976
	1977
	1978
	1979
3	1980
4	1981
5	1982
	1983
8	1984
9	1985
10	1986
11	1987
	1988
	1989
14	1990
15	1991
16	1992
17	1993
18	1994
19	1995
20	1996
21	1997
	1998
	1999
24	2000
25	2001
26	2002
27	2003
	2004
28	2005
	2006
32	2007
	2008
35	2009
39	2010
42	2011
46	2012
51	2013
57	2014
61	2015
65	2016
	2017
70	2018
72	2019
74	2020



ISTUD Business School

Dal 1970 siamo la prima Business School indipendente in Italia. Progettiamo e realizziamo programmi e corsi di formazione per manager di imprese e istituzioni, giovani con alto potenziale, professionisti sanitari.

Prepariamo il management italiano e contribuiamo alla diffusione di una moderna cultura di gestione.

Mettiamo al centro di tutte le nostre attività l'unicità e la valorizzazione del potenziale di ogni individuo e organizzazione.



150

docenti, professionisti, formatori compongono la **Faculty** ISTUD



62.000

dirigenti e quadri sono stati formati da ISTUD dal 1970 ad oggi



3.000

giovani neolaureati hanno partecipato ai **Master** e Programmi post laurea



200

aziende clienti hanno scelto ISTUD negli ultimi due anni

ISTUD. UN SISTEMA APERTO

ISTUD è un hub in continua evoluzione e connessione con l'ambiente esterno in cui si generano innovazione, ricerca, conoscenza, soluzioni ed interventi formativi allineati con i bisogni di crescita di imprese e individui.

Il network ISTUD è composto da molti soggetti diversi che concorrono alla costruzione di proposte, progetti, studi di impatto pratico nell'attuale contesto competitivo.

Docenti, ricercatori, manager, sviluppatori, gestori di progetti formativi, content curator, designer e facilitatori dell'apprendimento sono i professionisti del network ISTUD che hanno visione sistemica e un costante orientamento all'innovazione, portando la conoscenza di quanto avviene nel mondo esterno dentro i diversi progetti e programmi sviluppati da ISTUD.



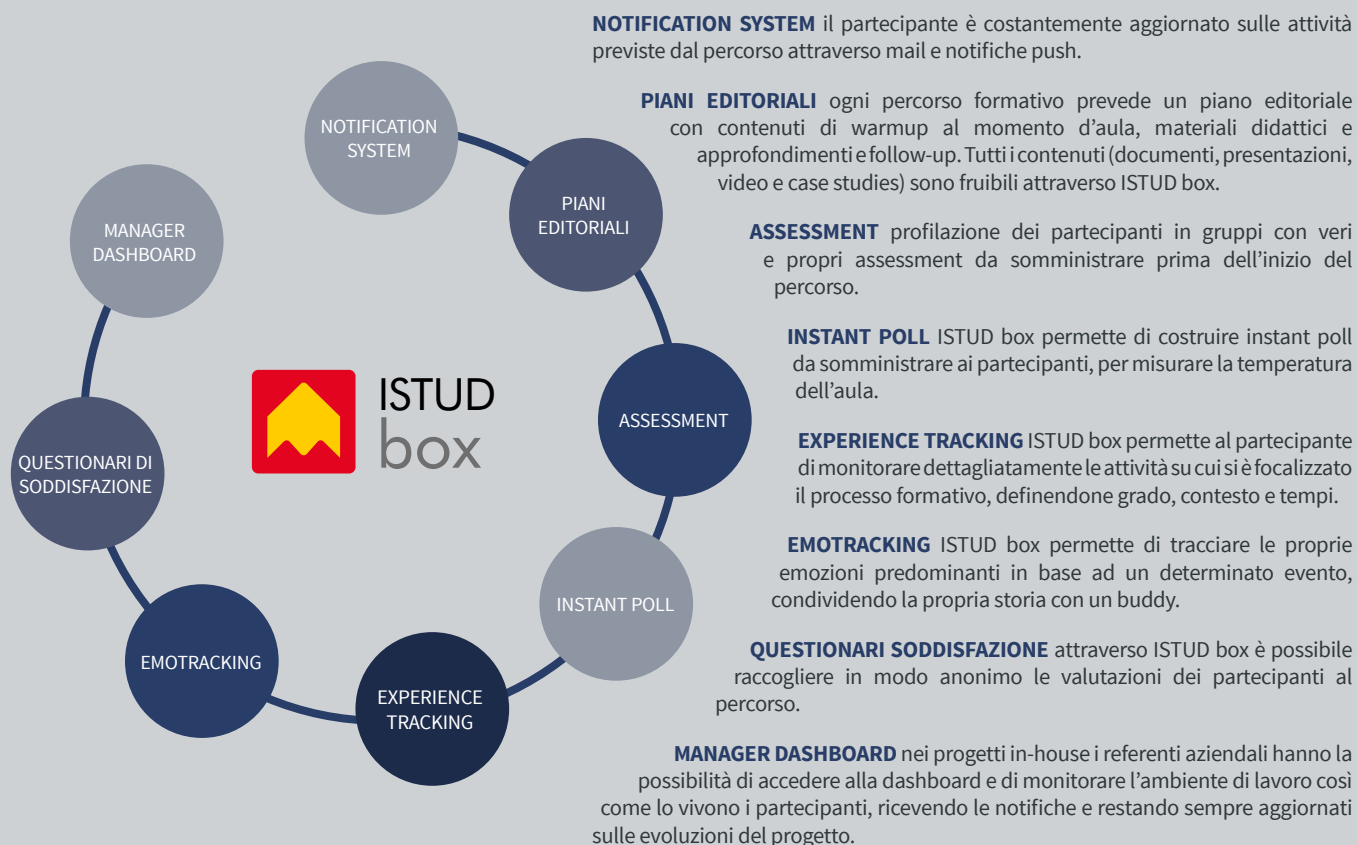
ISTUD BOX

BUILD YOUR OWN EXPERIENCE

ISTUD box è l'innovativo servizio di ISTUD costruito per aumentare l'efficacia dell'esperienza formativa prima, durante e dopo l'aula.

Accedendo ad ISTUD box tramite l'APP dedicata o nella versione desktop, ogni partecipante può consultare le principali informazioni legate al proprio percorso formativo, il programma delle giornate, i profili dei docenti coinvolti e accedere all'ambiente e ai tool e-Learning ISTUD.

ISTUD box è attiva per tutti i partecipanti ai percorsi interaziendali, agli expert coaching one to one, ai progetti in-house e ai Master post-laurea.



[Visita box.istud.it](https://box.istud.it)



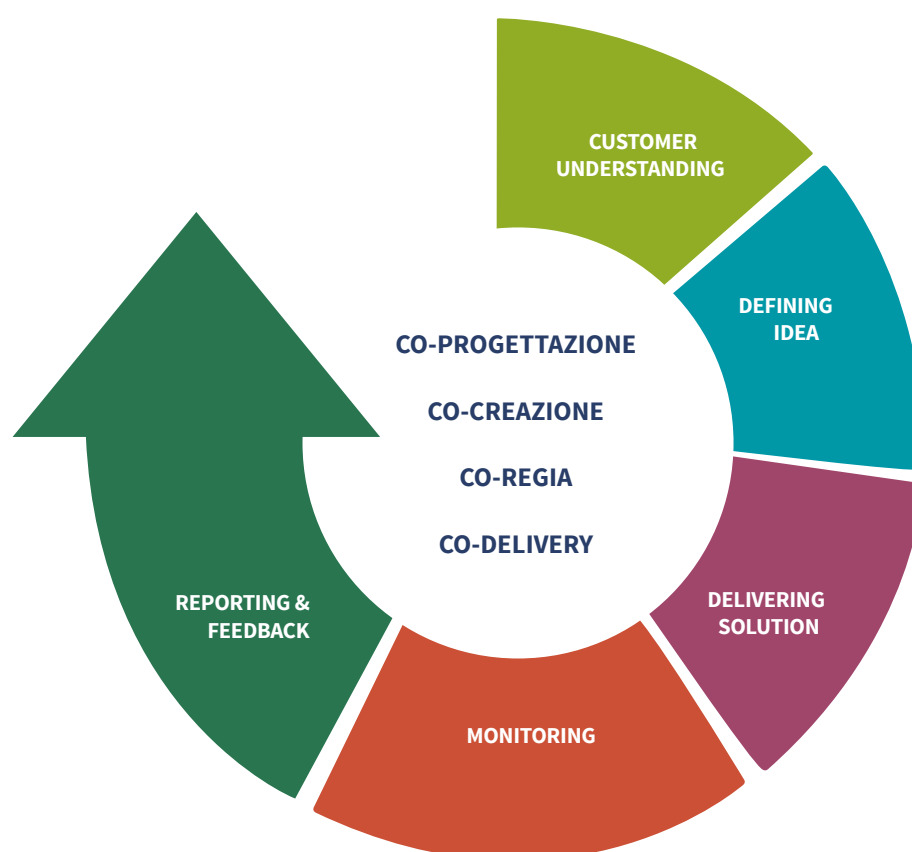
The background of the slide is a light gray color. It features a complex, abstract geometric pattern composed of thin, light gray lines that intersect to form various triangular and polygonal shapes. Some of these intersections are marked with small, light gray circles, creating a network-like or molecular structure. The overall effect is a subtle, modern, and technical aesthetic.

ISTUD FOR ORGANIZATIONAL CHANGE

PROGETTI IN-HOUSE

PROGETTI SU MISURA. UN APPROCCIO CUSTOMER CENTRIC

ISTUD offre alle organizzazioni, attraverso percorsi formativi e consulenziali in-house, un supporto alla gestione del cambiamento con interventi innovativi costruiti su misura.



Gli interventi su misura ISTUD prevedono la **presenza di una squadra di professional** con competenze diversificate e un presidio specifico nelle fasi di sviluppo del progetto, per il massimo impatto e soddisfazione del Cliente.

I diversi ruoli sono attivati, di volta in volta, in base al livello di articolazione e al tipo di intervento.



CLIENT LEADER



PROJECT MANAGER



TUTOR



FINANCIAL SUPPORT



FACULTY (coach, trainer, esperti, testimoni)



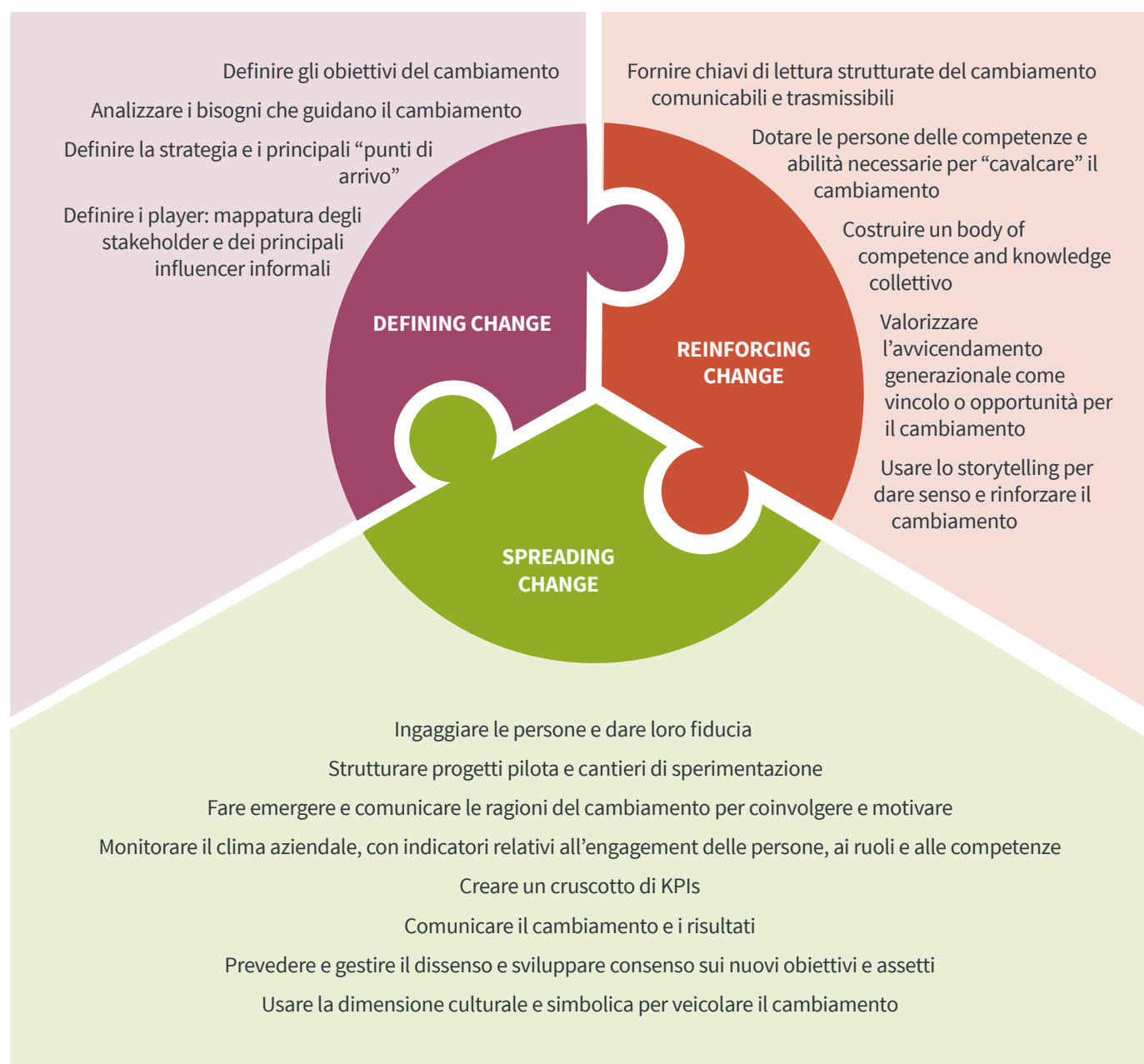
DIGITAL TEAM



STAFF ORGANIZZATIVO

PROGETTI SU MISURA. SUPPORTO AL CAMBIAMENTO

ISTUD accompagna l'azienda nei suoi progetti di cambiamento coinvolgendo tutti i decisori e attori, aiutando le persone a comprendere e gestire il cambiamento e i suoi impatti nei diversi ambiti di lavoro.



PROGETTI SU MISURA. I TRE LIVELLI DI APPRENDIMENTO

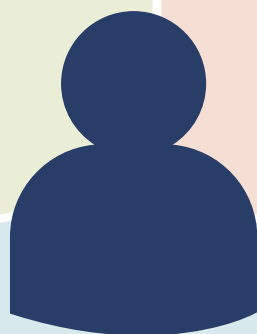
Le nostre proposte per le imprese sono disegnate, organizzate e gestite per stimolare i partecipanti, a seconda del bisogno, su più livelli di apprendimento: dalla consapevolezza e definizione del senso dell'azione manageriale, all'acquisizione di concetti, modelli e strumenti per aumentare l'efficacia del proprio lavoro, fino all'allenamento e al cambiamento dei propri comportamenti verso modalità più efficaci e focalizzate.

WHY LIVELLO DELLA CONSAPEVOLEZZA

Riflettere sulle principali sfide manageriali attuali.
Focalizzare i propri punti di forza e di debolezza.
Individuare le nuove competenze/attitudini che è necessario sviluppare ed eventuali indicatori per l'autovalutazione e il monitoraggio costante.

WHAT LIVELLO DELLA CONOSCENZA

Acquisire concetti, modelli e strumenti per migliorare la propria efficacia manageriale e raggiungere gli obiettivi propri e aziendali.



HOW LIVELLO DEI COMPORTAMENTI

Condividere gli step necessari per migliorare concretamente la propria azione manageriale attraverso comportamenti più focalizzati e coerenti.
Allenarsi ad agire in modo diverso e migliorato.
Apprendere dall'esperienza, in modo agile, selettivo e finalizzato.

METODOLOGIE APPLICATE

Le metodologie formative utilizzate negli interventi ISTUD sono un mix di formati e pratiche, in presenza e in ambiente digitale. Per stimolare e generare domande, approfondire e “agire” valori, dare impulso a progetti e itinerari nuovi. Aiutando il cambiamento e il consolidamento di un apprendimento efficace, misurabile e coerente con le strategie aziendali.

FORMAZIONE IN PRESENZA E A DISTANZA



WORKSHOP E SEMINARI



WEBINAR



E-LEARNING



COLLABORATIVE LEARNING

EXPERIENTIAL AND PRACTICE



TEAM BUILDING



PROJECT WORK



BUSINESS GAME



SERIOUS GAME



VIRTUAL REALITY EXPERIENCE

INSPIRATION



COMPANY VISIT



TESTIMONIANZE



ANALOGIE



INSPIRATIONAL SPEECH

DEVELOPMENT AND PERSONAL GROWTH



COACHING



TEAM COACHING



MENTORING



BUDDY TEAM



SHADOWING COACHING

ASSESSMENT AND EVALUATION



ASSESSMENT DI COMPETENZE



DIGITAL ASSESSMENT



ANALISI DI CLIMA



SELF PROFILING



SURVEY



ANALISI ORGANIZZATIVA

TEMI E SFIDE

Alcune delle tematiche e sfide affrontate con i nostri clienti attraverso progetti in house.

Ogni proposta è personalizzabile e declinabile secondo i bisogni delle singole organizzazioni.

PROGRAMMI DI SVILUPPO PER I GIOVANI TALENTI

DIGITAL TRANSITION

SMART WORKING

CUSTOMER CENTRICITY AND NEW SELLING APPROACH

PROGRAMMI DI SVILUPPO PER I CAPI

CORPORATE ACADEMIES

M&A INTEGRATION

PROJECT MANAGEMENT

PROGRAMMI DI SVILUPPO PER I GIOVANI TALENTI

ISTUD – grazie alla sua profonda conoscenza del rapporto tra giovani e imprese – propone un approccio alla crescita dei talenti che punta a sviluppare l'intraprendenza e il coraggio, valorizzare le capacità, i punti di forza, la spinta all'innovazione delle nuove generazioni, aiutando la loro integrazione in azienda anche attraverso momenti strutturati e guidati di condivisione con manager esperti.

Il percorso di valorizzazione e formazione dei talenti può essere articolato componendo differenti momenti e contenuti in un percorso organico e coerente da definire nelle sue tappe specifiche (durata, articolazione, contenuti) in base alle esigenze della singola organizzazione.

Durante il percorso si approfondiranno temi come la comprensione strategica, il rapporto individuo-organizzazione, lo sviluppo della leadership (inside out e outside in): competenze necessarie per incidere in ogni contesto organizzato.



Leggere e comprendere la realtà aziendale, la sua storia e cultura, il business system ed environment, i principali mercati e stakeholder.



Fornire linguaggi e modelli interpretativi per interagire e dialogare nell'organizzazione.



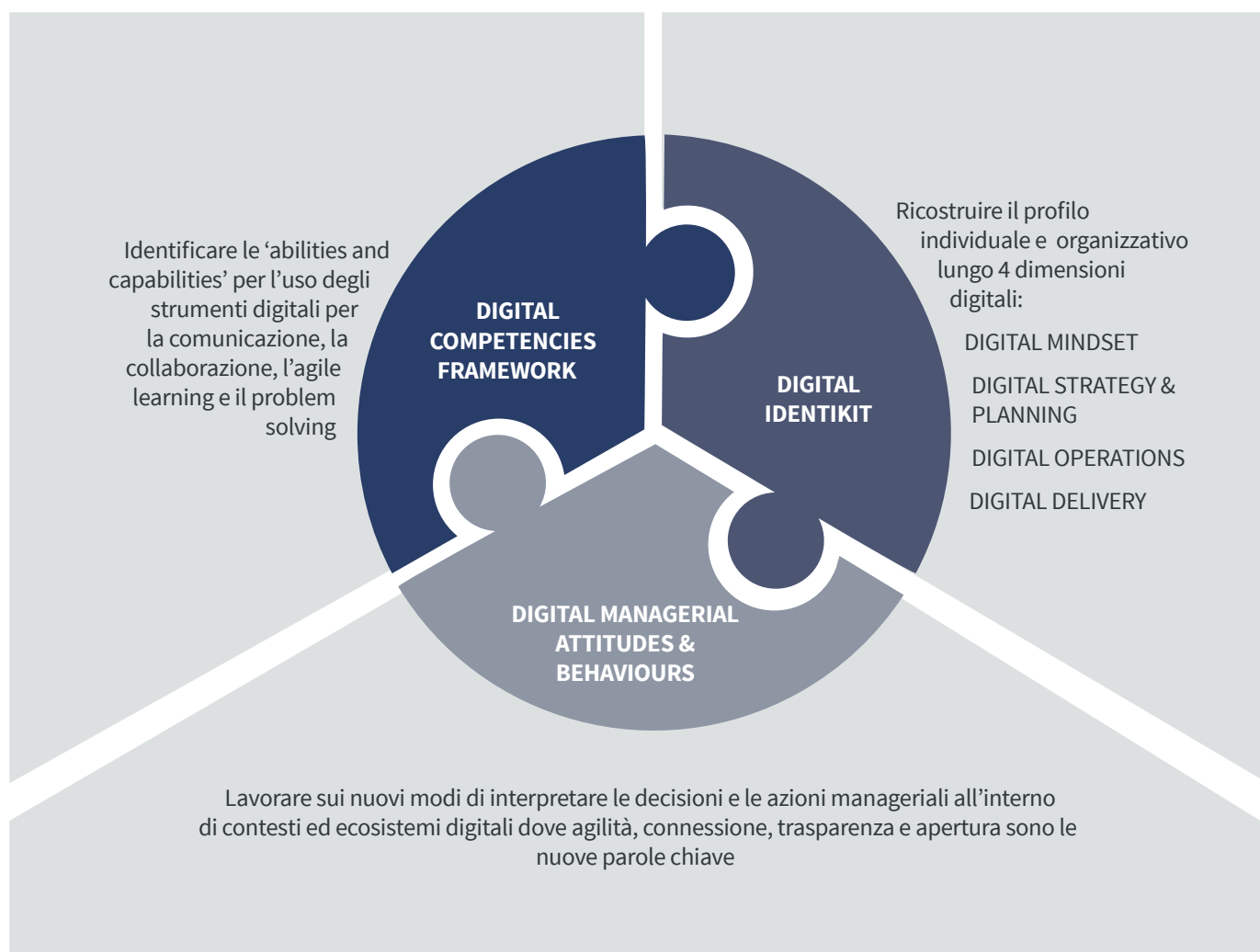
Sostenere le nuove attitudini e comportamenti per agire e incidere nell'organizzazione.

DIGITAL TRANSITION

Il web ha aperto in questi anni nuovi mercati, modalità di comunicazione e opportunità professionali, insieme a una revisione delle tecniche e degli strumenti di gestione in azienda.

ISTUD osserva e interpreta gli impatti della trasformazione digitale al livello organizzativo e comportamentale: se da un lato la tecnologia permette di costruire nuovi equilibri nell'organizzazione e di stimolare nuove attitudini e modelli di leadership trasversali, dall'altro l'adozione di "digital behaviours" accelera il cambiamento ai diversi livelli aziendali, soprattutto se diffusa in tutta l'organizzazione.

I progetti di digital transition supportano le aziende nell'allineare le proprie competenze e il loro business alle trasformazioni generate dalla rivoluzione digitale.



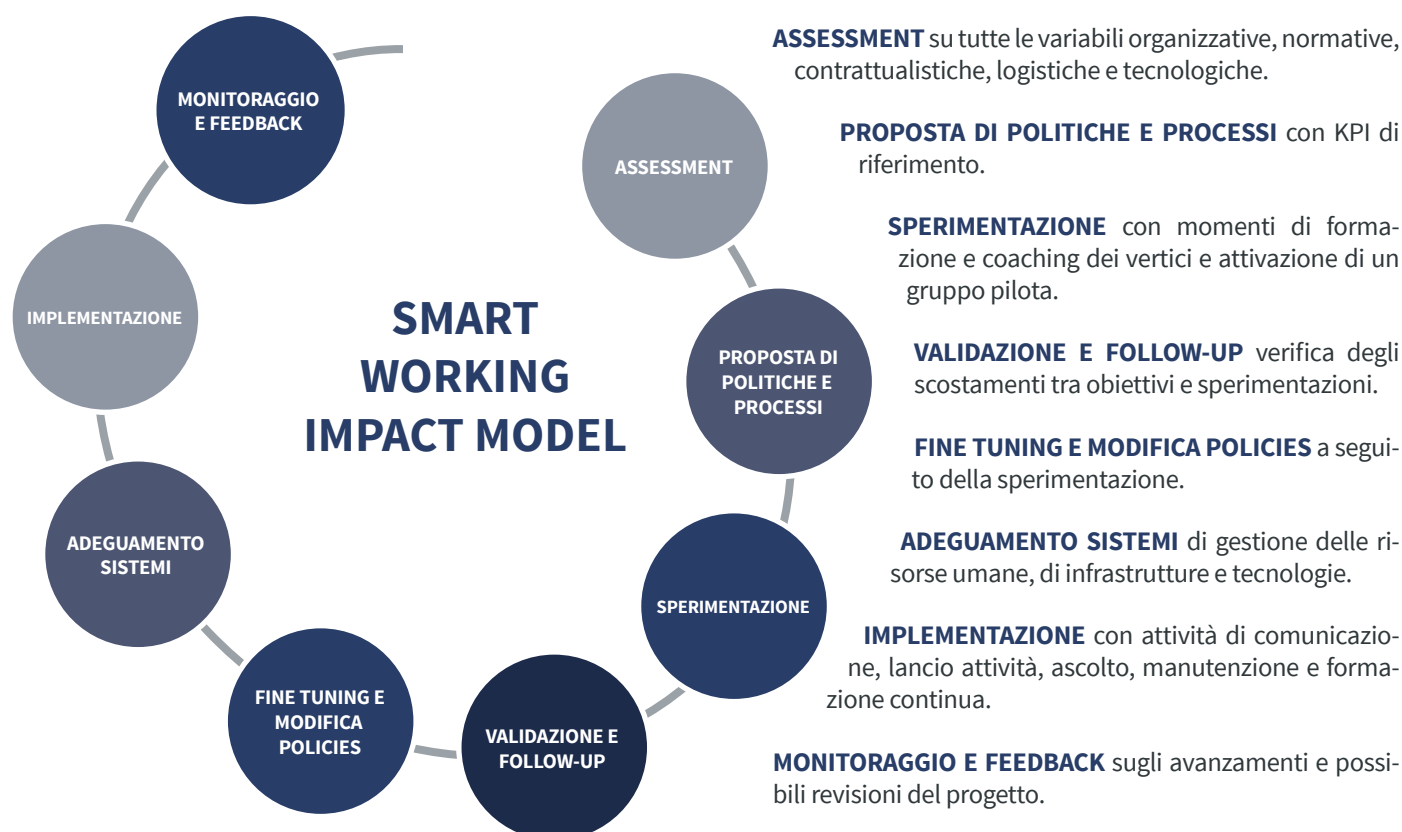
SMART WORKING

Lo smart working implica una revisione profonda del modo di lavorare della nostra tradizione occidentale: un vero e proprio salto di paradigma, che porta le persone ad impegnarsi non più sul compito, ma sul risultato.

Con lo smart working cambia il modo di gestire progetti, processi, attività e in generale il modo di “stare in azienda” a tutti i livelli dell’organizzazione. La responsabilità individuale si affianca a quella dei manager che devono essere in grado di comunicare obiettivi chiari e fornire strumenti e leve per il loro raggiungimento.

ISTUD ha creato nel 2017 “**SMART WORKING LAB**”, laboratorio sul lavoro agile che sviluppa format diversificati rivolti a individui e organizzazioni attraverso ricerche, workshop, attività di comunicazione e divulgazione, seminari, interventi di formazione e consulenza.

In particolare, è stato ideato e disegnato lo **Smart Working Impact Model**, un modello di intervento che affianca le imprese in tutte le fasi del cambiamento verso il lavoro agile.



CUSTOMER CENTRICITY AND NEW SELLING APPROACH

Porre al centro delle strategie aziendali il cliente interno o esterno, attraverso un approccio 'customer centric' trasversale all'organizzazione, è cruciale per il successo di qualsiasi impresa. Tale cambiamento di mindset richiede di ri-orientare a più livelli i processi e i comportamenti verso un approccio più agile e dinamico in cui le esigenze del cliente sono il primo obiettivo.

Interfunzionalità e vendita a valore sono i due pilastri della proposta formativa di ISTUD, che parte dal facilitare la presa di coscienza del ruolo strategico della vendita sia nell'organizzazione che sul mercato.

Le soluzioni ISTUD consentono di raggiungere una serie di obiettivi aziendali:

- Diffondere nell'organizzazione un approccio consulenziale e volto all'imprenditorialità a tutti i livelli (non solo quelli commerciali), ripensando i processi e i flussi
- Analizzare e/o impostare il customer journey del proprio cliente
- Strutturare un cruscotto di controllo per la direzione vendite
- Sviluppare una visione unitaria sul cliente e sulle sue potenzialità



CONSAPEVOLEZZA DEL RUOLO all'interno della rete organizzativa, di processi, sistemi e relazioni



VENDITA A VALORE per migliorare la strutturazione dell'intero processo di vendita in una logica consulenziale e di vendita a valore, lavorando anche sull'identificazione di specifici strumenti di pianificazione, decisione, controllo e monitoraggio



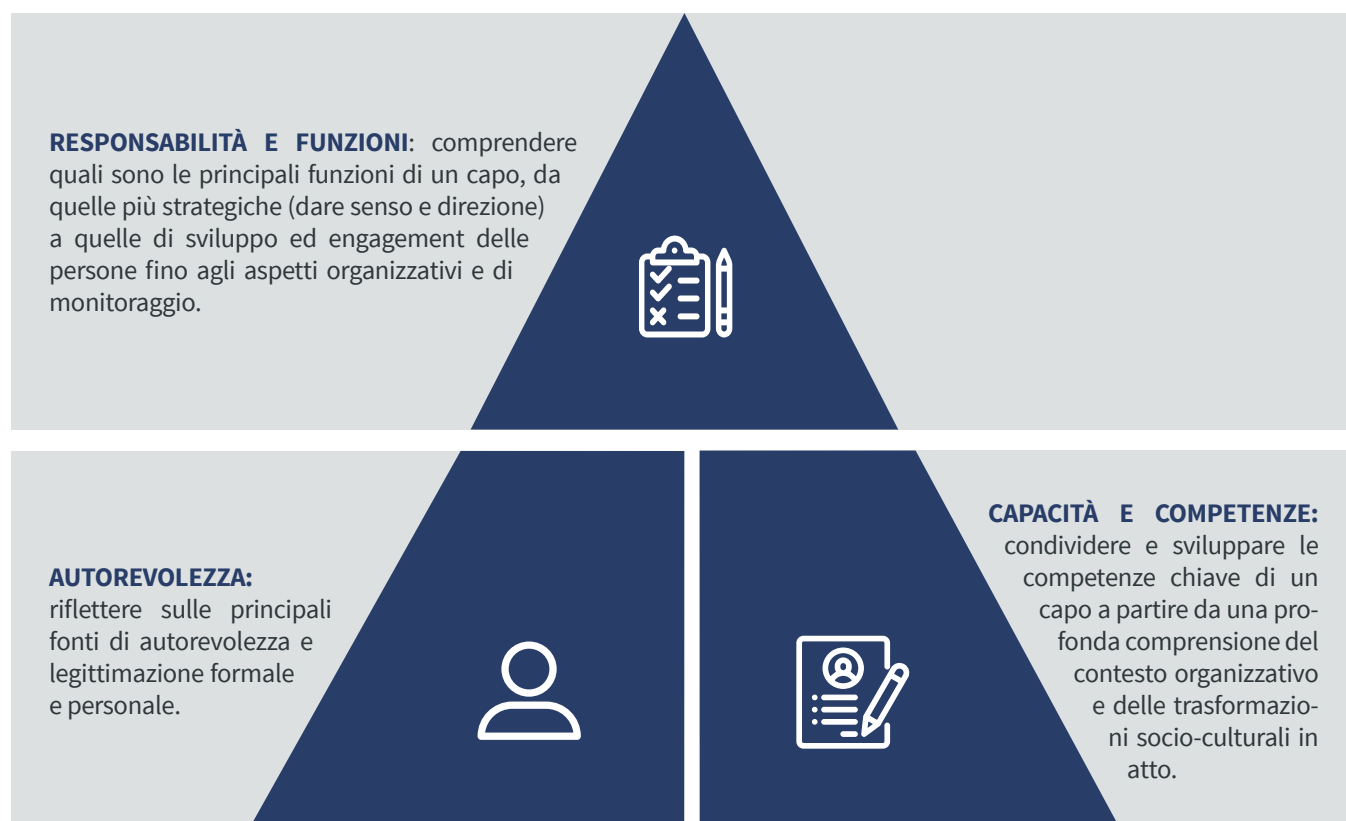
INTERFUNZIONALITÀ E COLLABORAZIONE per sviluppare motivazione e imprenditorialità, problem solving ed efficacia comunicativa e negoziale costruendo relazioni collaborative e creando fiducia con il cliente interno o esterno

PROGRAMMI DI SVILUPPO PER I CAPI

Guidare le persone implica, sempre di più, sapersi muovere in un equilibrio che va dall'esperienza tecnica, al consolidamento di una visione strategica fino alla gestione di un complesso sistema di relazioni.

ISTUD propone un approccio orientato allo sviluppo di competenze che permettono alle persone di abitare a pieno il proprio ruolo di capo, in tutte le sue declinazioni.

Dalla valorizzazione dei punti di forza all'implementazione nella pratica quotidiana di alcuni strumenti concreti nella gestione delle persone, l'obiettivo diventa sollecitare la consapevolezza e dotare i manager di strumenti che permettano lo sviluppo dei propri collaboratori e parallelamente la crescita dell'intera organizzazione.



CORPORATE ACADEMIES

ISTUD ha elaborato un modello di intervento per la valorizzazione del patrimonio di valori, conoscenze, competenze interni alle imprese, affiancando le organizzazioni nella costruzione o nel consolidamento della Academy aziendale. Questa è infatti sempre più snodo cruciale per il successo d'impresa, che in alcuni casi può anche acquisire un nuovo ruolo "aumentato" allargando l'ambito di attività verso network e filiere esterne e divenire centri di profitto e generatori di nuove opportunità di business.

Il modello è strutturato in 7 tappe ed è accessibile in ogni momento in base al grado di sviluppo interno:

IDENTITY: si costruisce il concept e si definisce l'immagine del nuovo modello di Learning Organization.

STRUCTURE: si definisce l'architettura e il piano di trasformazione da Training Department a Corporate Academy.

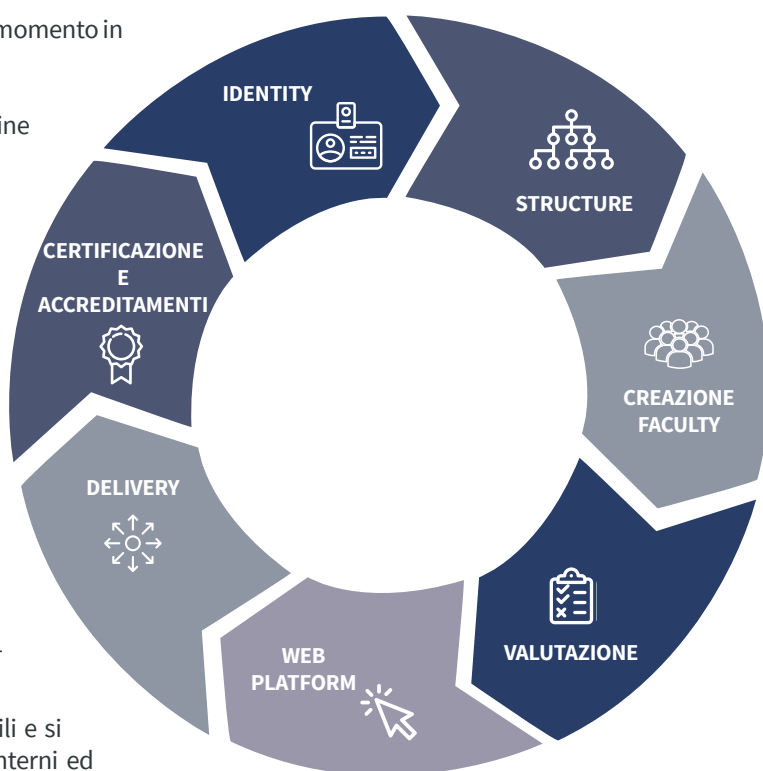
CREAZIONE FACULTY: si individua, si crea e si forma la faculty intesa come mix di figure interne ed esterne (vedi box Formazione Formatori).

VALUTAZIONE: si definisce l'approccio valutativo che l'azienda vuole adottare.

WEB PLATFORM: si analizzano le diverse opzioni che il digital offre al fine di effettuare una scelta che risponda al meglio agli obiettivi e alla strategia didattica individuata.

DELIVERY: si realizzano le soluzioni di formazione e si raccoglie il feedback sulle varie parti del processo.

CERTIFICAZIONE E ACCREDITAMENTI: si rendono visibili e si legittimano l'Academy e le competenze verso i clienti interni ed esterni.



FORMAZIONE FORMATORI

ISTUD è esperta in percorsi di formazione formatori con un approccio che prevede:

WORKSHOP E PERCORSI

- Il formatore 3.0 - Linguaggi, logiche e strumenti per la formazione digitale
- Trainee Engagement - Metodologie e materiali per il coinvolgimento dei partecipanti
- Forma mentis e strumenti per la facilitazione di gruppi
- L'apprendimento degli adulti, processo formativo, progettazione
- La Gestione dei gruppi in apprendimento
- Public speaking per l'aula

LAB

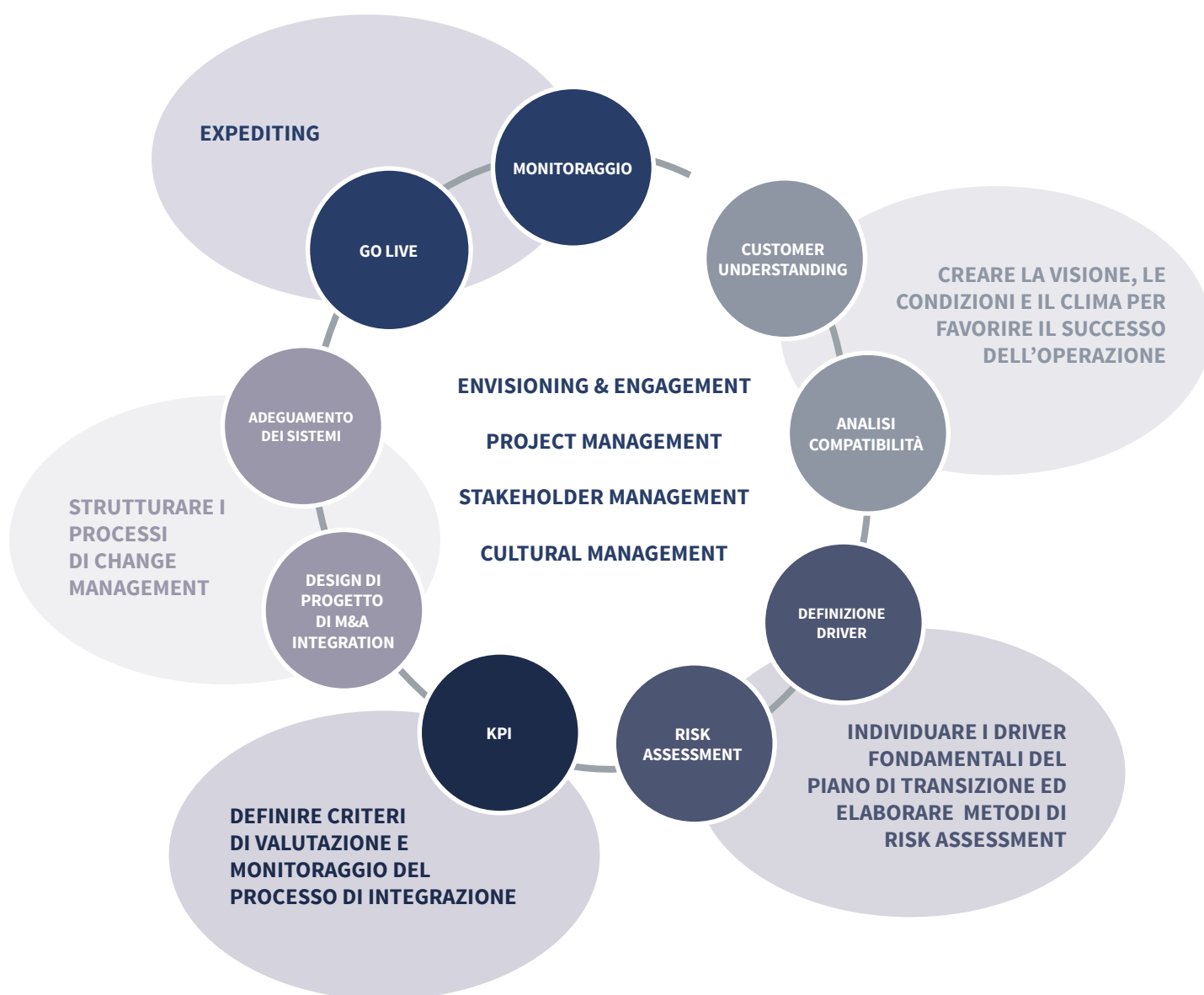
- DesignLAB - Lab di co-progettazione della formazione
- TrainLAB - Sessioni di allenamento all'erogazione della formazione
- CoachLAB - Affiancamento e feedback per il formatore

M&A INTEGRATION

ISTUD aiuta le imprese nella strutturazione di modelli, processi e sistemi di gestione che consentano di guidare il momento di transizione successivo a un'operazione di M&A, implementando così le decisioni strategiche e fornendo elementi innovativi di valutazione e facilitazione a supporto delle altre funzioni coinvolte.

I piani di transizione presidiati da ISTUD riguardano la soft due diligence e il risk assessment sui temi HR, Organization, Corporate governance.

Il modello di integration management proposto da ISTUD si sviluppa su diversi piani e segue diverse fasi:



PROJECT MANAGEMENT

ISTUD ha una visione del **Project Management** inteso come filosofia gestionale e organizzativa e non solo come insieme di tecniche e strumenti. Tale filosofia si rivela estremamente appropriata per governare iniziative e processi di innovazione, soddisfacendo al contempo esigenze oggi percepite dalle aziende come fondamentali: integrazione interfunzionale e interorganizzativa, flessibilità organizzativa, orientamento al lavoro in team, decentramento decisionale e operativo, focalizzazione su problemi e compiti critici, feed forward.

I contenuti degli interventi di Project Management ISTUD considerano e mettono in relazione **elementi e strumenti hard**, di tipo tecnico, funzionali alla gestione di un progetto, con quelli **soft, relazionali**, per il successo del progetto in ogni contesto di intervento.

L'approccio della Fondazione ISTUD al Project Management è fondato su tre dimensioni fondamentali, tra loro strettamente connesse:



DIMENSIONE STRATEGICO-ORGANIZZATIVA

Comprendere le peculiarità del contesto in cui i progetti si muovono e la rete di relazioni ad essi collegate



DIMENSIONE TECNICO-METODOLOGICA

Accompagnare alla certificazione PMI: introduzione e test di ingresso (hard skills) sessioni di avanzamento, simulazione d'esame



DIMENSIONE RELAZIONALE

Supportare al ruolo di project manager per il rafforzamento delle skill comportamentali e per incrementare le capacità di influenzamento e di gestione degli stakeholder

E' possibile connettere la formazione al Project Management con il processo di preparazione e certificazione PMI® e con il PMBOK® nelle sue versioni più aggiornate.

The background of the page is a light gray color. It features a complex, abstract geometric pattern composed of thin, light gray lines. These lines intersect to form various polygons, primarily triangles and quadrilaterals. At several of these intersection points, there are small, light gray circles, which act as nodes or vertices in the network. The overall effect is a subtle, modern, and technical aesthetic.

I PERCORSI ISTUD 2020

SCEGLI IL FORMAT

Le nostre proposte sono sistemi aperti che partono dai bisogni e dalle specificità del cliente e integrano più livelli e modalità di intervento, alternando metodologie, strumenti e oggetti di apprendimento per rendere unica e impattante l'esperienza formativa, in presenza e a distanza.

Per venire incontro alle diverse esigenze organizzative dei nostri clienti, abbiamo pensato a tre diverse **tipologie di format**.



INTERCOMPANY TRAINING



ONE TO ONE EXPERT COACHING



IN HOUSE MODEL

Ogni format soddisfa in modo diverso queste tre principali esigenze



INTERCOMPANY TRAINING



CONTENUTI ON LINE
PRE-SEMINARIO



FORMAZIONE IN
AULA



APPROFONDIMENTI
ON LINE



COACHING
(OPZIONALE)

PERCHÉ SCEGLIERE L'INTERCOMPANY TRAINING

'PEER TO PEER' LEARNING.
CONFRONTO CON I DOCENTI E GLI
ALTRI PARTECIPANTI

ISPIRAZIONI E VISIONI A
PARTIRE DA ESPERIENZE REALI

APPRENDIMENTO IN
PRESENZA INTENSIVO E
FOCALIZZATO

COSTRUZIONE DI UNA
COMMUNITY OF LEARNING E
NETWORKING PROFESSIONALE

I **seminari e percorsi interaziendali ISTUD** permettono ai partecipanti di approfondire tematiche rilevanti per la propria attività lavorativa e per la crescita individuale.

In un contesto altamente partecipato e facilitato dal docente, viene favorito lo scambio di esperienze, di case history, di sfide e progetti professionali tra partecipanti provenienti da aziende e settori diversi.

Il momento in aula rappresenta una vera e propria **'peer to peer' learning experience** in cui, grazie al confronto con colleghi di altre aziende, si potranno individuare nuove modalità di lavoro e acquisire nuove chiavi di lettura.

Il modulo di **coaching opzionale** potrà essere costruito insieme al partecipante e articolarsi in momenti a distanza o in presenza, al termine del percorso formativo scelto.

Il costo dei seminari Intercompany è riportato nelle schede della sezione 'Percorsi e Seminari ISTUD'

SCEGLI IL FORMAT

IN-HOUSE MODEL



PERCHÉ SCEGLIERE L'IN-HOUSE MODEL

CO-PROGETTAZIONE CON IL CLIENTE

FLESSIBILITÀ DI STRUTTURA DIDATTICA, SEDE E TEMPI

COSTRUZIONE MIRATA DEL MIX DI PARTECIPANTI

GESTIONE CHIAVI IN MANO DEL PROGETTO

REPORT E DELIVERABLE FINALI

I **progetti In-House** di ISTUD permettono all'azienda di coinvolgere più risorse interne impegnate in processi di evoluzione organizzativa.

Il partecipante, grazie ad una **survey iniziale** potrà riconoscere le aree di apprendimento e di suo particolare interesse e diventare protagonista del percorso formativo.

È previsto l'utilizzo del **servizio ISTUD box** lungo tutto il percorso, per facilitare gestione organizzativa e didattica e stimolare al massimo l'apprendimento dei partecipanti.

I partecipanti potranno richiedere un percorso di **coaching individuale** al termine del percorso.

Il costo dell'intervento sarà concordato con un consulente ISTUD in funzione del grado di customizzazione, delle esigenze dell'organizzazione e del gruppo coinvolto.

ONE TO ONE EXPERT COACHING



ASSESSMENT
INIZIALE



FORMAZIONE IN
PRESENZA



TUTORSHIP
ON LINE



FOLLOW-UP

PERCHÉ SCEGLIERE IL ONE TO ONE EXPERT COACHING

FLESSIBILITA' DI SEDE E CALENDARIO E
CUSTOMIZZAZIONE RISPETTO ALLE
PROPRIE ESIGENZE

DOCENTE DEDICATO PER
OGNI PARTECIPANTE

MASSIMA PERSONALIZZAZIONE
E DEFINIZIONE ACTION PLAN
INDIVIDUALI

SUPPORTO ALL'APPRENDIMENTO
ATTRaverso STIMOLI E AMBIENTI
DIGITALI

La formula **'one to one expert coaching'** consente una piena immersione in una esperienza formativa intensiva e dedicata, in cui fare emergere sfide, criticità, aree di sviluppo collegate al proprio contesto lavorativo, insieme al formatore e coach ISTUD coinvolto.

Il format prevede un alto livello di ascolto e personalizzazione attraverso un assessment individuale pre-corso in cui raccogliere le esigenze del partecipante, una giornata di formazione full time one to one in presenza, 1 o 2 incontri di follow-up on line in cui valutare e accompagnare le prime ricadute operative dell'intervento formativo.

E' previsto l'utilizzo della piattaforma ISTUD box lungo tutto il percorso, dove saranno caricati casi, materiali didattici, stimoli per l'apprendimento.

Il costo standard del format one to one expert coaching è di 3.400 Euro + IVA. Eventuali ulteriori personalizzazioni saranno valutate con il supporto di un consulente ISTUD.

ISTUD PREMIUM CLUB

In occasione del suo 50° anniversario, ISTUD Business School apre ai propri clienti le porte di ISTUD Premium Club, un'iniziativa che permette di opzionare all'inizio dell'anno un numero definito di iscrizioni a condizioni economiche favorevoli.

È possibile scegliere il pacchetto più adatto alle necessità formative della propria popolazione aziendale con la certezza che ISTUD conserverà un posto per i seminari della selezione ISTUD Premium.

Per ogni esigenza particolare, o per pacchetti speciali, è possibile contattare uno dei nostri consulenti.



I percorsi possono essere selezionati tra tutti quelli a catalogo contrassegnati con il simbolo:



L'iscrizione all'ISTUD Premium Club ha una durata annuale, dal 1 gennaio al 31 dicembre 2020. Le iscrizioni non utilizzate non saranno valide per l'anno successivo.

È possibile iscrivere fino a 3 persone della stessa azienda per ogni edizione di percorso scelto.

Il posto in aula è garantito per le iscrizioni entro 20 giorni prima dell'inizio del seminario.

Ogni partecipante avrà la possibilità di accedere al Self Assessment On-line di ISTUD a seguito del quale riceverà un profilo di sviluppo personalizzato.



PERSONAL EFFECTIVENESS

- L'arte del coraggio - Krav Maga
- Self management con approccio mindfulness
- Decision making
- Time management e organizzazione
- Sviluppare la leadership

INFLUENCING AND COMMUNICATION

- Sviluppare le capacità di incidere e influenzare
- Public speaking e comunicazione efficace
- Personal branding
- Migliorare le capacità di negoziazione

PERFORMANCE, COLLABORATION AND TEAM EFFECTIVENESS

- Engagement: coinvolgere, valorizzare e far crescere le persone
- Enabling people: creare le condizioni per performance e sviluppo
- Performing cooperation, mediare le divergenze
- Approaching project management: la gestione progetti per chi non è project manager

INNOVATION, BUSINESS AND MARKETING

- Economical and financial skills: il bilancio per tutti
- Sviluppare un piano di marketing efficace
- Cosa vendiamo davvero? Il senso del marketing strategico
- People side of innovation

Alcuni percorsi consigliati

TRACK 'MANAGEMENT BASICS'	TRACK 'PEOPLE MANAGEMENT'	TRACK 'EFFICACIA PERSONALE'	TRACK 'LEADING PROJECTS'
Seminari:	Seminari:	Seminari:	Seminari:
ECONOMICAL & FINANCIAL SKILLS	ENABLING PEOPLE: CREARE LE CONDIZIONI PER PERFORMANCE E SVILUPPO	SVILUPPARE LA LEADERSHIP	APPROACHING PROJECT MANAGEMENT
DECISION MAKING	ENGAGEMENT: COINVOLGERE, VALORIZZARE E FAR CRESCERE LE PERSONE	SVILUPPARE LE CAPACITÀ DI INCIDERE E INFLUENZARE	PUBLIC SPEAKING E COMUNICAZIONE EFFICACE
TIME MANAGEMENT E ORGANIZZAZIONE	PERFORMING COOPERATION: MEDIARE LE DIVERGENZE	L'ARTE DEL CORAGGIO: KRAV MAGA	MIGLIORARE LE CAPACITÀ DI NEGOZIAZIONE

PERCORSI E SEMINARI ISTUD



EXECUTIVE MASTER IN LEADERSHIP & BUSINESS TRANSFORMATION

istud.it/executive-master

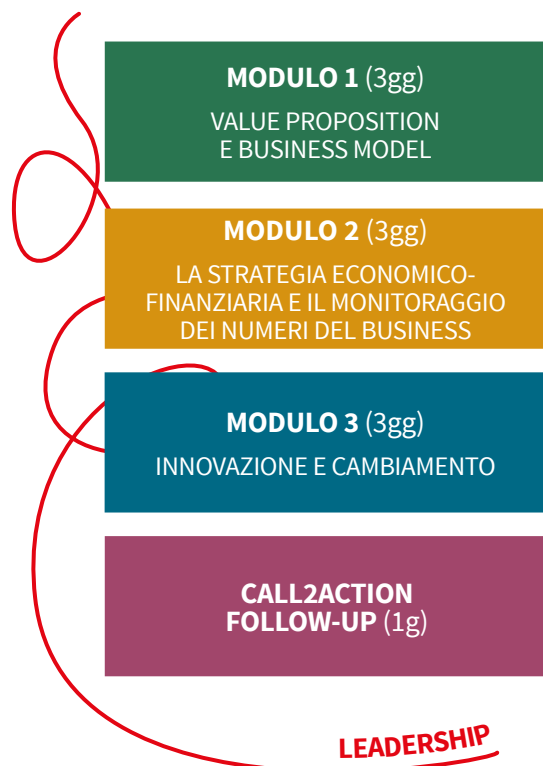
L'**Executive Master in Leadership & Business Transformation** è un percorso dedicato a chi ricopre un ruolo di responsabilità complessa nella propria azienda e vuole potenziare la propria performance.

Lo scopo è quello di accompagnare i partecipanti attraverso le diverse dimensioni del ruolo manageriale, allargando il proprio punto di vista, affinando il senso del business e approfondendo le logiche economico-finanziarie dell'organizzazione, oltre a sviluppare le capacità di influenzare la realtà in cui si opera e farsi portatori di cambiamento e innovazione.

Perché partecipare

- Per ampliare la propria visione strategica in senso integrato e interfunzionale
- Per acquisire teorie e linguaggi trasversali all'organizzazione
- Per far propria una lettura sistemica delle interconnessioni tra ambiente e impresa
- Per crescere come manager, sviluppando il proprio potenziale
- Per allargare il proprio network professionale

Il programma dell'Executive Master in Leadership & Business Transformation



Value proposition e business model: per capire come guidare l'innovazione strategica, conoscere i principali trend tecnologici, economici e sociali, comprendere cosa è e come è composto il modello di business a partire da una chiara focalizzazione della proposta di valore.

La strategia economico-finanziaria per il monitoraggio dei numeri del business: per comprendere il ruolo che i sistemi di misurazione possono giocare nella realizzazione delle strategie aziendali a tutti i livelli. Per interpretare i risultati aziendali tramite gli indici di bilancio, classificare e gestire i costi in azienda per l'efficienza e l'efficacia della gestione.

Innovazione e cambiamento: per comprendere l'evoluzione delle strategie di innovazione e cambiamento organizzativo, analizzando i trend relativi a come i "sistemi azienda" si evolvono e reinventano oltre a esplorare e sperimentare in pratica nuove metodologie e modelli.

Call2Action conclusiva: attraverso cui il partecipante può applicare ad una attività o priorità della propria agenda manageriale, i modelli e gli strumenti acquisiti durante il percorso, con il supporto di un mentor della Faculty oppure di un proprio collega del percorso.

La **leadership** rappresenta il fil rouge 'in' e 'tra' tutti i moduli del percorso per affinare nei partecipanti la capacità di guida e di portare le persone con sé, oltre a conoscere meglio quell'insieme di valori, attitudini e motivazioni che conferisce a ciascun manager la sua "impronta" distintiva.

3 incontri individuali e personalizzati di **executive coaching** tra i diversi appuntamenti in aula con l'obiettivo di avviare un percorso di consapevolezza per l'analisi del proprio profilo di capacità manageriali e allenarsi a confrontarsi in modo aperto ed efficace con il proprio contesto di riferimento.

I Plus dell'Executive Master in Leadership & Business Transformation



FAST ASSESSMENT



COMPANY VISITS



TESTIMONIANZE



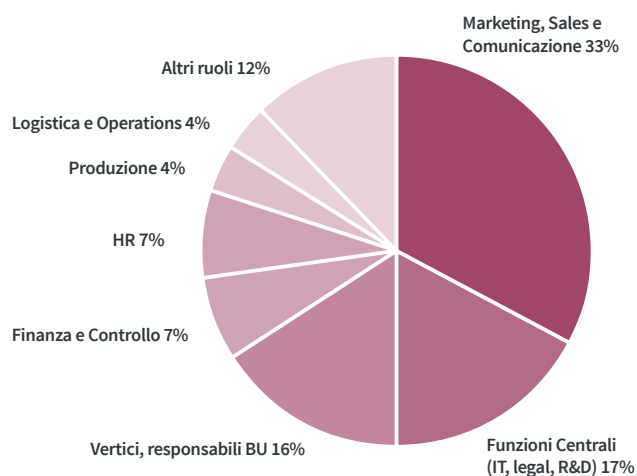
ON-LINE
LEARNING



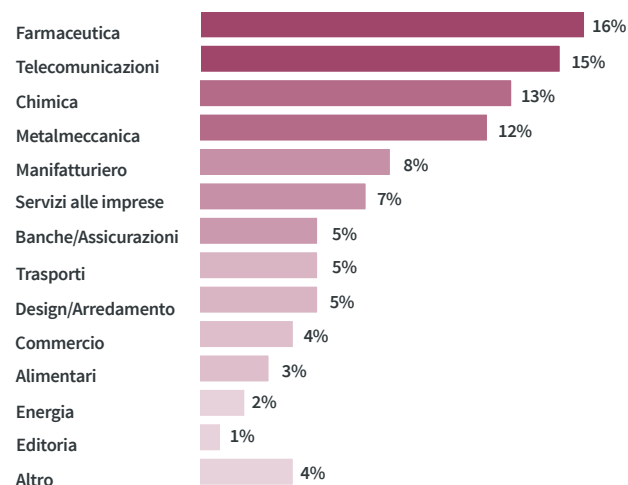
EXECUTIVE
COACHING

Profilo dei partecipanti

In aula sono rappresentate tutte le funzioni aziendali e troviamo uno spaccato del sistema produttivo del Paese: aziende nazionali e multinazionali, diversi settori e business system:



RUOLI DEI PARTECIPANTI ALLE ULTIME EDIZIONI



SETTORI DELLE AZIENDE PARTECIPANTI ALLE ULTIME EDIZIONI

87 EDIZIONE

Modulo 1: Baveno, 22-24 settembre 2020
 Modulo 2: Baveno, 3-5 novembre 2020
 Modulo 3: Milano, 19-21 gennaio 2021
 Follow-up: Milano, 11 marzo 2021

Costo: 7.900 Euro + IVA

88 EDIZIONE

Modulo 1: Baveno, 10-12 novembre 2020
 Modulo 2: Milano, 26-28 gennaio 2021
 Modulo 3: Milano, 23-25 marzo 2021
 Follow-up: Milano, 10 giugno 2021

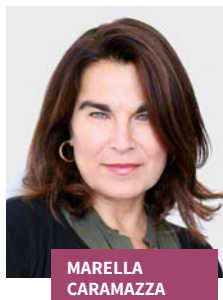
Costo: 7.900 Euro + IVA

Le specializzazioni al termine del Master

I track di specializzazione facoltativi permettono di arricchire il percorso di apprendimento con altre aree specifiche di sviluppo manageriale. Tre seminari di una o due giornate a cui partecipare nell'arco di 12/18 mesi in modo flessibile.

TRACK 'BUSINESS STRATEGY & INNOVATION' Seminari: STRATEGIC INNOVATION COSA VENDIAMO DAVVERO? IL SENSO DEL MARKETING STRATEGICO LEAN PRODUCT INNOVATION Costo: 3.200 Euro + IVA	TRACK 'PEOPLE MANAGEMENT' Seminari: ENABLING PEOPLE: CREARE LE CONDIZIONI PER PERFORMANCE E SVILUPPO ENGAGEMENT: COINVOLGERE, VALORIZZARE E FAR CRESCERE LE PERSONE PERFORMING COOPERATION: MEDIARE LE DIVERGENZE Costo: 3.200 Euro + IVA	TRACK 'EFFICACIA PERSONALE' Seminari: SVILUPPARE LA LEADERSHIP SVILUPPARE LE CAPACITÀ DI INCIDERE E INFLUENZARE L'ARTE DEL CORAGGIO: KRAV MAGA Costo: 3.200 Euro + IVA	TRACK 'HR' Seminari: BIG DATA, ANALYTICS E INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER LA FUNZIONE HR SOCIAL EMPLOYER BRANDING E DIGITAL RECRUITMENT AGE MANAGEMENT: COSTRUIRE DIALOGHI TRA LE GENERAZIONI oppure PONTI INTERCULTURALI: COLLABORARE TRA CULTURE DIVERSE Costo: 2.000 Euro + IVA
---	--	---	--

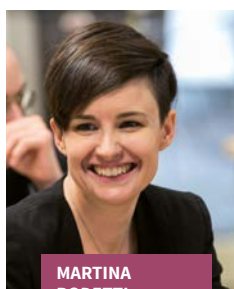
IL TEAM DELL'EXECUTIVE MASTER IN LEADERSHIP & BUSINESS TRANSFORMATION

MARELLA
CARAMAZZA

Laurea in Economia, Master in Business Administration e specializzazione in Social Sciences. E' Direttore Generale della Fondazione ISTUD. Ha ideato e condotto numerosi programmi di consulenza e formazione manageriale per le imprese. Ha approfondito i temi legati alla CSR e si occupa delle problematiche legate all'infiltrazione della criminalità organizzata nelle imprese. Fa parte del tavolo sulla legalità di Assolombarda e del tavolo sulle pari opportunità della Città Metropolitana di Milano.

FRANCESCO
ALLEVA

Laurea in Scienze dell'Informazione, Master in Marketing, Comunicazione e Vendite presso Publitalia '80 e General Management Executive Development Program della Columbia Business School di New York. Ha esperienza di organizzazioni complesse e ha operato in vari settori per aziende e marchi tra i più noti, arrivando alla direzione di divisione. Vanta una significativa esperienza internazionale, che include l'apertura di nuovi mercati all'estero e un trasferimento in Cina per più anni.

MARTINA
PODETTI

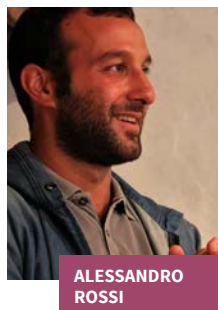
Laureata in psicologia, ha frequentato la scuola di specializzazione in psicoterapia della Gestalt e il Master in Risorse Umane e Organizzazione di ISTUD. Ha maturato esperienze in area sanità sia in ambito clinico che come consulente e trainer sulla comunicazione con il paziente e le dinamiche relazionali tra gli operatori sanitari. Si è occupata di formazione in ambito sicurezza degli ambienti di lavoro. In ISTUD dal 2015 nel ruolo di Project Leader e Trainer.

SONIA CLAUDIA
LEPORE

Laureata in Lingue e Letterature Straniere ha conseguito un master in Assessment & Development delle capacità manageriali, un master in Corporate Coaching e un master in Skill Coaching. Ha una ventennale esperienza aziendale come Corporate HR manager in gruppi multinazionali. Coach certificato dall'International Coaching Federation.

MORAG
MCGILL

Scozzese di origini. Laureata in Lettere e Storia con un diploma post laurea in Pedagogia. In Italia dall'82 ha esperienza ventennale sia come manager in gruppi multinazionali che come Trainer e Executive Coach. Tra le certificazioni: PCC (Professional Certified Coach) con ICF; MGSCC (Marshall Goldsmith Stakeholder Centred Coaching process); Core Quadrants (Ofman), COF: The Cultural Orientation Framework (Rosinski); Istruttore Mindfulness (Centro Italiano Studi Mindfulness).

ALESSANDRO
ROSSI

Laurea in Economia e Direzione Aziendale, è partner di una società di consulenza specializzata in progetti di innovazione, leadership, cambiamento; Advisor presso la Knowmads Alternative School di Amsterdam e Integral Coach. Unisce nel suo lavoro visioni umanistiche e scientifiche, verticalità e orizzontalità, oriente e occidente. Attraverso questo approccio ha sviluppato pratiche post-moderne di innovazione e trasformazione organizzativa, che aiutano le organizzazioni e gli individui ad evolvere in modo sano ed organico.

UMBERTO
RUBELLO

Laurea in Ingegneria Civile presso il Politecnico di Milano, è docente di Pianificazione e Controllo presso l'Università Cattaneo - LIUC (Castellanza VA). Svolge attività di consulenza aziendale su temi di pianificazione e controllo di gestione in imprese operanti nel settore chimico, tessile-abbigliamento, calzaturiero, alimentare, meccanico, telecomunicazioni e servizi. E' autore di articoli pubblicati su riviste di settore.



DINO TORRISI

Laurea in Economia Aziendale, Master in Marketing Management all'ISTUD, percorso intensivo di innovazione al IMD di Losanna in collaborazione con la Sloan School of Management del MIT di Boston. E' CEO e Innovation Practice Lead di una Società specializzata in ambito Innovation Design. È Docente sui temi del marketing, strategia, comunicazione, strategic design presso primarie Business School e Università. È membro dell'International Service Design Network.

PERSONAL EFFECTIVENESS

Decidere e agire con coraggio, coinvolgendo le persone e creando senso e direzione. Migliorare la propria capacità di incidere in ogni momento di vita lavorativa. Mantenere consapevolezza e focus, anche in condizioni di pressione ambientale, valorizzando al meglio le proprie risorse.



L'ARTE DEL CORAGGIO - KRAV MAGA

SELF MANAGEMENT CON APPROCCIO
MINDFULNESS

DECISION MAKING

TIME MANAGEMENT E ORGANIZZAZIONE

GESTIRE IL TECNOSTRESS.
PRESENZA MENTALE ED EFFICACIA
PROFESSIONALE NEL NUOVO LAVORO
DIGITALE

SVILUPPARE LA LEADERSHIP

L'ARTE DEL CORAGGIO - KRAV MAGA

istud.it/coraggio

Perché partecipare

Per fare un'esperienza unica che alleni una leadership personale e organizzativa coraggiosa in grado di portare avanti cambiamenti importanti per se stessi e per gli altri. Il corso si configura come un laboratorio esperienziale, in cui attraverso l'alternanza tra allenamento fisico - con la disciplina del Krav Maga - e momenti di riflessione, i partecipanti verranno accompagnati attraverso l'esplorazione delle proprie competenze e abilità oltre che della propria attitudine a muoversi fuori dalle proprie zone di comfort.

A chi si rivolge

Responsabili di Funzione, Professional, Manager ed Executive che nella loro attività quotidiana sono chiamati ad agire con efficacia e coraggio anche in situazioni di stress, mantenendo la propria lucidità, la precisione e l'intenzionalità.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Federica Tabone

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 30 giugno - 1 luglio 2020

Milano, 24-25 novembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



PREMIUM



SELF MANAGEMENT CON APPROCCIO MINDFULNESS

istud.it/self

Perché partecipare

Per acquisire le abitudini necessarie a un utilizzo equilibrato dei propri talenti e delle proprie risorse, per migliorare le strategie di difesa del proprio spazio personale e sviluppare una progettualità futura. Durante il seminario sarà sperimentata la pratica della Mindfulness, un metodo per imparare con l'esperienza a prendersi cura di sé, esplorando e comprendendo l'interazione tra mente e corpo e mobilitando le risorse interiori per far fronte agli eventi, crescere ed evolvere.

A chi si rivolge

A tutti coloro che, esposti ad una elevata complessità di compiti e obiettivi, sperimentano il bisogno di migliorare le proprie capacità di organizzazione delle priorità, di gestione del tempo e di governo dei propri livelli di stress.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Delia Duccoli

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 20-21 maggio 2020

Milano, 8-9 ottobre 2020

PREMIUM



DECISION MAKING

istud.it/decision-making

Perché partecipare

Per conoscere le leve che sono alla base del processo di decisione in tutte le sue dimensioni: emotive, valoriali, esperienziali, organizzative, cognitive. Per saper analizzare un problema e allenarsi a scegliere tra le diverse opzioni in campo, valutando i pro e i contro della propria scelta. Per sviluppare capacità di problem solving e un approccio sistemico alla presa delle decisioni. Per allenarsi a decidere in situazione di interdipendenza e nei gruppi.

A chi si rivolge

Tutti coloro che nell'esercizio del proprio ruolo devono prendere decisioni ad alta frequenza e impatto: responsabili di team e risorse, professionali di tutte le funzioni, che vogliano migliorare le proprie competenze nel valutare situazioni, prendere decisioni e pianificare azioni.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Maria Naciti

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Virtual classroom, 6-7 aprile 2020

Milano, 29-30 ottobre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



PREMIUM



TIME MANAGEMENT E ORGANIZZAZIONE

istud.it/time-management

Perché partecipare

Per riflettere sugli automatismi che ci frenano nella gestione efficace dei propri tempi e allenarsi in relazione ad obiettivi di miglioramento, per controllare l'uso del tempo giornaliero, creare un planning personale, stabilire le priorità e le attività da delegare.

A chi si rivolge

Manager e professional che nello svolgimento della propria attività si sentono fortemente caricati dalla quantità di lavoro e dalle diverse attività svolte.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Guido Mariani

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Virtual classroom, 2-3 aprile 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI

PREMIUM



GESTIRE IL TECNOSTRESS. PRESENZA MENTALE ED EFFICACIA PROFESSIONALE NEL NUOVO LAVORO DIGITALE

istud.it/tecnostress

Perché partecipare

Per essere consapevoli di potenzialità e rischi connessi all'uso della tecnologia nell'ambiente di lavoro e nella vita personale. Per conoscere il proprio livello di tecnostress e il suo impatto sulla capacità di attenzione individuale e sulla qualità delle prestazioni professionali. Per familiarizzare con esercizi di focalizzazione dell'attenzione che sostengano stabilità, lucidità e presenza mentale e una conseguente migliore capacità di incidere nel proprio contesto lavorativo.

Per bilanciare l'esigenza di essere costantemente nel flusso delle informazioni e di mantenere un collegamento con il sé e con il presente.

A chi si rivolge

A tutti coloro che desiderano sviluppare una riflessione e una pratica orientata a una gestione più consapevole della tecnologia nella vita professionale e personale. A chi nelle organizzazioni è sottoposto a condizioni potenziali di stress, generate da un intenso impiego di information technologies.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Simonetta Carpo

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 11-12 maggio 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



SVILUPPARE LA LEADERSHIP

istud.it/leadership

Perché partecipare

Per proporre e far sperimentare un modello di leadership "rebooted": ancorato negli aspetti "eterni" della leadership (vision, fiducia, esempio), ma aggiornato rispetto alle evoluzioni dell'oggi e del domani. Per abbracciare questioni e strumenti attuali collegati ai nuovi paradigmi dell'engagement.

A chi si rivolge

Il corso si rivolge a chi ha responsabilità da leader: a livello aziendale, di funzione o di progetto, ed è interessato a vedere come le funzioni della leadership si esplicano oggi. E' pensato per chi ha la necessità di saper attrarre e coinvolgere altre persone verso un fine comune. A chi si mette in gioco e riconosce che la credibilità va guadagnata e l'autenticità salvaguardata.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Morag McGill

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Virtual classroom, 14-15 maggio 2020

Milano, 12-13 novembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI

PREMIUM



I DOCENTI DELL'AREA

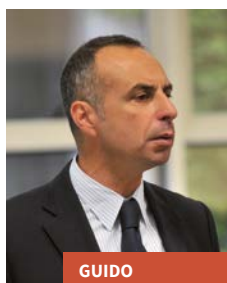
SIMONETTA
CARPO

Laureata in Economia politica e in Scienze e tecniche psicologiche, dottore di ricerca in sociologia. Dopo un'esperienza in azienda nell'Area HR è attualmente consulente, trainer e coach sui temi del comportamento organizzativo, con particolare attenzione agli aspetti dello sviluppo personale, del work life balance e della gestione dello stress lavoro correlato. Ha conseguito la Certificazione internazionale per l'utilizzo del diagnostico MBTI ed è trainer di protocolli di gestione dello stress Mindfulness based, diplomata presso Associazione Italiana Mindfulness (A.I.M.). Executive coach, credenziali ICF.



DELIA DUCCOLI

Laurea in Psicologia, svolge attività psicoterapeutica e psicodiagnostica. Docente e consulente sui temi di sviluppo delle capacità manageriali e del potenziale, lavoro in team, self-empowerment, counselling, qualità del servizio, in grandi aziende e nella Pubblica Amministrazione.

GUIDO
MARIANI

Laurea in Economia Aziendale con specializzazione in Marketing, è stato dirigente di aziende industriali e commerciali ricoprendo il ruolo di Direttore Vendite, Direttore Commerciale e infine di Direttore Generale di Divisione. Oggi è consulente aziendale per conto di importanti realtà nazionali e internazionali nell'ambito dell'organizzazione e dello sviluppo delle abilità comportamentali e manageriali.

MORAG
MCGILL

Scozzese di origini. Laureata in Lettere e Storia con un diploma post laurea in Pedagogia. In Italia dall'82 ha esperienza ventennale sia come manager in gruppi multinazionali che come Trainer e Executive Coach. Tra le certificazioni: PCC (Professional Certified Coach) con ICF; MGSCC (Marshall Goldsmith Stakeholder Centred Coaching process); Core Quadrants (Ofman), COF: The Cultural Orientation Framework (Rosinski); Istruttore Mindfulness (Centro Italiano Studi Mindfulness).



MARIA NACITI

Ha perfezionato i suoi studi post laurea nella scuola quadriennale di Counseling presso il Centro di Psicologia e Analisi Transazionale conseguendo il titolo di Counselor Certificato in ambito organizzativo, in Gestione dei Conflitti Organizzativi e Negoziazione con George Kohlrieser - Centro Shiloah For Human Growth. Team coaching-ICF. Dal 1996 accompagna individui, gruppi e organizzazioni nel potenziamento di un mindset utile a gestire i cambiamenti e i processi evolutivi nelle organizzazioni. Lavora nell'area del comportamento organizzativo con particolare attenzione ai processi di integrazione tra individui e tra team di lavoro, alla negoziazione e gestione dei conflitti, alla leadership.

FEDERICA
TABONE

Psicologa del Lavoro dal 2003. Specializzazione in terapia sistemica di gruppo nel 2015. Oltre 2500 ore di teamwork aziendali e più 100 percorsi di career coaching. Sketchnoter professionista: da 4 anni si occupa di facilitazione visuale in eventi e meeting aziendali. Presta consulenza per le azioni in ambito HR verso le PMI manifatturiere e di servizi.

INFLUENCING AND COMMUNICATION

Affrontare in modo efficace la comunicazione personale nella sfera della vita professionale e di relazione, migliorare le capacità negoziali in ogni aspetto di lavoro. Guidare e coinvolgere gli altri con coraggio ed efficacia.



SVILUPPARE LE CAPACITÀ DI INCIDERE E INFLUENZARE

PUBLIC SPEAKING E COMUNICAZIONE EFFICACE

MIGLIORARE LE CAPACITÀ DI NEGOZIAZIONE

PERSONAL BRANDING

SVILUPPARE LE CAPACITÀ DI INCIDERE E INFLUENZARE

istud.it/incidere

Perché partecipare

Per facilitare la cooperazione da parte di colleghi e capi che non necessariamente dipendono da noi, in realtà complesse caratterizzate da fitte reti relazionali. Per scoprire il proprio stile "istintivo" e "le differenze che fanno la differenza" interagendo con persone con stili diversi dai nostri e sperimentare quanto proposto su casi propri e attuali. Il seminario propone una forma mentis e un insieme di strumenti per facilitare la cooperazione e ottenere un consenso sentito. Non parte dal paradigma "come convinco l'altro" ma da modalità rispettose dell'altro tramite le quali ingaggiare l'attenzione, motivare l'ascolto, gestire i dubbi, facilitare un apprendimento reciproco e promuovere l'azione.

A chi si rivolge

Persone che vogliono acquisire strategie e modalità di influenzamento etiche, basate sull'apprendimento reciproco e che possano potenziare le proprie capacità gestionali e di leadership.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Morag McGill

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 9-10 giugno 2020

Milano, 1-2 dicembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



PREMIUM



PUBLIC SPEAKING E COMUNICAZIONE EFFICACE

istud.it/public-speaking

Perché partecipare

Per affrontare in modo efficace la comunicazione personale nella sfera della vita professionale e di relazione. Per gestire la corporeità e le emozioni, mettere a fuoco i concetti essenziali per veicolare il messaggio, scegliere e disporre le parole. Per apprendere tecniche efficaci sulla struttura del discorso, sulla strategia e la preparazione adeguata di ogni evento, sull'argomentazione.

A chi si rivolge

Manager che, indipendentemente dal livello gerarchico, dalla funzione e dal tipo di azienda, hanno frequenti occasioni di tenere presentazioni (con o senza slides), riunioni, focus group, seminari, o di partecipare a congressi e conferenze.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Luana Congedo

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 22-23 giugno 2020

Milano, 3-4 dicembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



PREMIUM



MIGLIORARE LE CAPACITÀ DI NEGOZIAZIONE

istud.it/negoziazione

Perché partecipare

Per imparare a riconoscere le situazioni negoziali, valutare con attenzione le controparti, comprendere comportamenti e analizzare le dinamiche cognitive ed emotive del negoziato. Per sviluppare al meglio sia la parte relazionale insita in ogni processo di negoziazione sia la parte maggiormente strategica centrata sulla massimizzazione degli obiettivi propri e altrui, incrementando così la sensazione di efficacia e la capacità di incidere dei partecipanti.

A chi si rivolge

Manager che, indipendentemente dal livello gerarchico, dalla funzione e dal tipo di azienda negoziano risorse (tempo, persone, strumenti) e obiettivi.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Marco Mariani

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 28-29 maggio 2020

Milano, 19-20 novembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



PREMIUM



PERSONAL BRANDING

istud.it/personal-branding

Perché partecipare

Per aiutare i partecipanti a sviluppare la sensibilità necessaria rispetto al proprio brand personale, il proprio posizionamento e il contesto; migliorare la coerenza e offrire strumenti concreti per creare un brand personale unico e riconoscibile.

A chi si rivolge

A tutti coloro che a vario titolo hanno interesse a comunicare in maniera coerente la propria immagine e che vogliono agire nel contesto organizzativo con incisività, evitando di mandare messaggi confusi e poco riconoscibili.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Guido Mariani

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Virtual classroom, 16-17 aprile 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI

PREMIUM



I DOCENTI DELL'AREA



LUANA CONGEDO

Laurea in DAMS presso la Facoltà di Lettere e Filosofia dell'Università di Bologna. Diploma presso la scuola di Teatro di A. G. Garrone a Bologna. Ha collaborato con la Facoltà di Psicologia dell'Università di Milano Bicocca e con la Facoltà di Psicologia dell'Università di Firenze per quanto concerne la progettazione e la realizzazione di corsi finalizzati al miglioramento delle competenze comunicative. Svolge attività di consulenza e formazione sui temi del comportamento organizzativo: assertività, parlare in pubblico, comunicazione efficace, gestione degli aspetti conflittuali, creatività finalizzata all'innovazione, utilizzando anche strumenti teatrali, l'analisi transazionale e la mindfulness.



GUIDO
MARIANI

Laurea in Economia Aziendale con specializzazione in Marketing, è stato dirigente di aziende industriali e commerciali ricoprendo il ruolo di Direttore Vendite, Direttore Commerciale e infine di Direttore Generale di Divisione. Oggi è consulente aziendale per conto di importanti realtà nazionali e internazionali nell'ambito dell'organizzazione e dello sviluppo delle abilità comportamentali e manageriali.



MARCO MARIANI

Laureato in Scienze Politiche, ha frequentato il Business Cases Study Program presso la Harvard University. Esperto di Negoziazione e Strategia, è docente ISTUD dal 1991 ed è titolare di una società di consulenza di direzione. Diplomato in Tromba e Laureato in Jazz presso il Conservatorio G. Verdi di Milano, è stato il primo in Italia (1999) a introdurre la metafora del Jazz nella formazione manageriale. È inoltre docente di Mediazione accreditato presso il Ministero della Giustizia, professore di Negoziazione alla Bocconi e autore di diverse pubblicazioni sul tema della negoziazione e dell'improvvisazione organizzativa nei processi di cambiamento.



MORAG
MCGILL

Scozzese di origini. Laureata in Lettere e Storia con un diploma post laurea in Pedagogia. In Italia dall'82 ha esperienza ventennale sia come manager in gruppi multinazionali che come Trainer e Executive Coach. Tra le certificazioni: PCC (Professional Certified Coach) con ICF; MGSCC (Marshall Goldsmith Stakeholder Centred Coaching process); Core Quadrants (Ofman), COF: The Cultural Orientation Framework (Rosinski); Istruttore Mindfulness (Centro Italiano Studi Mindfulness).

PERFORMANCE, COLLABORATION AND TEAM EFFECTIVENESS

Imparare a mettere collaboratori e team nelle condizioni ideali per conseguire performance e risultati ottimali, anche attraverso strumenti di progettazione dedicati. Apprendere metodi e strumenti efficaci per il coinvolgimento e la crescita delle persone, per valorizzarne e svilupparne al massimo il potenziale e raggiungere così migliori risultati di business. Allenare la capacità di guardare a viso aperto alle situazioni conflittuali, aiutando le parti a mettersi in una posizione di confronto per la conciliazione degli interessi in gioco.



ENGAGEMENT: COINVOLGERE, VALORIZZARE E FAR CRESCERE LE PERSONE

istud.it/engagement

Perché partecipare

Per apprendere i metodi e gli strumenti più efficaci per il coinvolgimento e la crescita delle persone, per valorizzarne e svilupparne al massimo il potenziale e raggiungere così migliori risultati di business, creando un ambiente di lavoro positivo. E' infatti il coinvolgimento, l'iniziativa, lo sforzo discrezionale, l'impegno e la passione delle persone che possono fare la differenza sullo sviluppo del business e sull'innovazione.

A chi si rivolge

Manager di linea e Responsabili della funzione risorse umane interessati ad approfondire i presupposti dell'Engagement e a sperimentarne le applicazioni pratiche in termini di approcci, comportamenti e strumenti. Capi cui è affidata la gestione di persone su cui l'azienda sta puntando prioritariamente in termini di sviluppo e crescita.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Sonia Claudia Lepore

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Virtual classroom, 5-6 maggio 2020

Milano, 16-17 novembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI

PREMIUM



ENABLING PEOPLE: CREARE LE CONDIZIONI PER PERFORMANCE E SVILUPPO

istud.it/performance

Perché partecipare

Per conoscere e sperimentare le leve e gli strumenti fondamentali per mettere i propri collaboratori nelle condizioni di conseguire performance e risultati ottimali, per apprendere e attuare uno stile di performance management orientato al coinvolgimento, alla motivazione e allo sviluppo. Perché mai come oggi, nell'era dei knowledge workers, ogni capo è letteralmente "dipendente" dai suoi "dipendenti", e i suoi risultati - e quindi i risultati dell'azienda - sono in funzione della performance di ogni singolo collaboratore.

A chi si rivolge

A tutti coloro a cui sia affidata la leva più importante per il successo e il futuro di una organizzazione: le persone. Manager o Professional che si preparano al ruolo di responsabili di collaboratori o che intendono potenziare le proprie competenze di gestione, coordinamento, guida di persone.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Sonia Claudia Lepore

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 + IVA

Virtual classroom, 11-12 maggio 2020

Milano, 24-25 settembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI

PREMIUM



PERFORMING COOPERATION, MEDIARE LE DIVERGENZE

istud.it/cooperation

Perché partecipare

Il seminario ha lo scopo di allenare la capacità di guardare a viso aperto alle situazioni conflittuali, riconoscendone le profonde dimensioni emotive, e al contempo aiutando le parti a mettersi in una posizione di confronto, nella quale è data la possibilità di trovare punti comuni per la conciliazione degli interessi in gioco attraverso un processo di riflessione individuale e di consapevolezza relazionale.

A chi si rivolge

A tutti coloro che in azienda desiderano potenziare le proprie capacità di essere influenti nel proprio ruolo sapendo gestire relazioni interpersonali complesse, sia in prima persona che come responsabili di altre risorse.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Simonetta Carpo

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 + IVA

Milano, 16-17 giugno 2020

Milano, 5-6 ottobre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI

PREMIUM



APPROACHING PROJECT MANAGEMENT: LA GESTIONE PROGETTI PER CHI NON È PROJECT MANAGER

istud.it/project-management

Perché partecipare

La molteplicità di iniziative che vengono attivate anche simultaneamente all'interno delle imprese moderne pone con crescente attualità il bisogno di rispondere agilmente al tema organizzativo della gestione progetti. Talvolta per necessità dovute alla carenza di risorse specifiche, in altri casi per scelta, si rende spesso necessario affidare i progetti a esperti funzionali o tecnici. Senza nulla togliere ai PM di professione, indispensabili qualora i progetti da gestire raggiungano dimensioni e difficoltà tali da richiederne l'ingaggio senza esitazioni, si avverte quindi la necessità di intendere la gestione progetti, nelle sue componenti di base, come una abilità aggiuntiva, trasversale alle specializzazioni, che consente a professional competenti nel loro specifico dominio di avere successo.

A chi si rivolge

A tutti coloro che, professional o capi intermedi, si trovano talvolta a gestire progetti senza per questo essere (o diventare nel breve termine) project manager. Non è richiesta la conoscenza pregressa di teorie o strumenti specifici.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Mario Damiani

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 3-4 novembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



PREMIUM



DEEPENING PROJECT MANAGEMENT: PROGETTI, INDIVIDUI, ORGANIZZAZIONE

istud.it/pm-expert

Perché partecipare

Per acquisire le dinamiche gestionali e le logiche tipiche che riguardano la gestione progetti. Per integrare approcci e strumenti del project management dimostrando come gli aspetti metodologici, organizzativi e relazionali sono in stretto rapporto tra di loro. Particolare attenzione è dedicata agli aspetti relativi al contesto organizzativo nel quale i progetti hanno luogo per rendere il project management concretamente applicabile nella specifica situazione, stimolando i partecipanti a percepire e a vivere la dimensione interpretativa del ruolo del capo progetto.

A chi si rivolge

Project manager che già svolgono l'attività di gestione progetti, desiderosi di approfondire specificatamente le dinamiche relative al ruolo e alla relazione tra i progetti e le più vaste dinamiche aziendali. Il corso non illustra le tradizionali teorie, tecniche e strumenti, che sono considerate bagaglio già acquisito da parte dei partecipanti e la cui conoscenza rappresenta quindi prerequisito per la partecipazione.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Mario Damiani

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 17-18 marzo 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



GUIDARE TEAM CORAGGIOSI - ESPERIENZIALE UNA GIORNATA DI CANYONING

istud.it/team

Perché partecipare

Per potenziare la capacità di muoversi con agilità in condizioni sfidanti, allenare la capacità di usare l'intelligenza emotiva per connettersi con se stessi e con gli altri, creare un ambiente favorevole a comportamenti coraggiosi. Per sviluppare la capacità di gestire l'incertezza a livello cognitivo ed emotivo, comunicare con efficacia, chiarezza e empatia in contesti difficili e imprevedibili, sviluppare uno stile di leadership coraggioso.

Il corso si configura come un laboratorio esperienziale di una giornata in cui i partecipanti saranno guidati in una attività in ambiente naturale nel corso della quale avranno la possibilità di sperimentare su se stessi, all'interno di uno scenario nuovo, incerto e sfidante, alcuni dei temi fondamentali connessi alla Leadership Coraggiosa.

A chi si rivolge

A tutti coloro ai quali in azienda è richiesto di muoversi fuori dalle proprie zone di comfort gestendo al meglio se stessi e gli altri, il cambiamento, l'incertezza e le sfide del contesto. Responsabili di Funzione, Manager ed Executive.

FORMAT DISPONIBILI



LEARNING AGILITY E CHANGE MINDSET. LEGGERE, INTERPRETARE E GESTIRE IL CAMBIAMENTO

istud.it/learning-agility

Perché partecipare

Il concetto di cambiamento è un tema a tutti gli effetti presente e di grande impatto nelle organizzazioni. Ma sappiamo davvero affrontarlo con la giusta efficacia? Siamo in grado di non cadere nelle più classiche trappole di stress e panico? Come riusciamo ad adattarci e diventare parte attiva in questo processo? All'interno del seminario impareremo come sviluppare la propria learning agility e gestire la propria panic zone; a sviluppare un mindset utile ad affrontare con flessibilità e intelligenza adattiva le evoluzioni del contesto e infine scoprire le proprie potenzialità nella gestione dei cambiamenti organizzativi

A chi si rivolge

Tutti coloro che oggi vivono l'evoluzione permanente di scenari, contesti e interlocutori. Coloro a cui è richiesta flessibilità e intelligenza adattiva. Ai responsabili di team e ai professional che si trovano a guidare e accompagnare processi di cambiamento.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Maria Naciti

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 + IVA

Milano, 8-9 giugno 2020

Milano, 2-3 novembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



I DOCENTI DELL'AREA



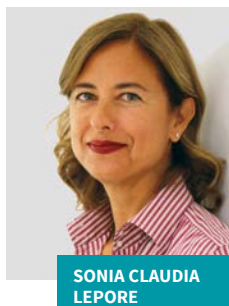
**SIMONETTA
CARPO**

Laureata in Economia politica e in Scienze e tecniche psicologiche, dottore di ricerca in sociologia. Dopo un'esperienza in azienda nell'Area HR è attualmente consulente, trainer e coach sui temi del comportamento organizzativo, con particolare attenzione agli aspetti dello sviluppo personale, del work life balance e della gestione dello stress lavoro correlato. Ha conseguito la Certificazione internazionale per l'utilizzo del diagnostico MBTI ed è trainer di protocolli di gestione dello stress Mindfulness based, diplomata presso Associazione Italiana Mindfulness (A.I.M.). Executive coach, credenziali ICF.



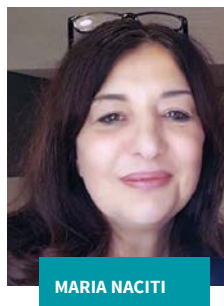
MARIO DAMIANI

Certified Project Management Professional (PMP®). Membro del PMI North Italy Chapter. Ha esercitato la professione di program manager per parecchi anni, operando in contesti internazionali e coordinando l'attività di altri capi progetto. Ha svolto attività di formazione, docenza e consulenza nell'ambito del project management, implementando strutture di Project Management Office in diverse imprese nazionali ed internazionali.



**SONIA CLAUDIA
LEPORE**

Laureata in Lingue e Letterature Straniere ha conseguito un master in Assessment & Development delle capacità manageriali, un master in Corporate Coaching e un master in Skill Coaching. Ha una ventennale esperienza aziendale come Corporate HR manager in gruppi multinazionali. Coach certificato dall'International Coaching Federation.



MARIA NACITI

Ha perfezionato i suoi studi post laurea nella scuola quadriennale di Counseling presso il Centro di Psicologia e Analisi Transazionale conseguendo il titolo di Counselor Certificato in ambito organizzativo, in Gestione dei Conflitti Organizzativi e Negoziazione con George Kohlrieser - Centro Shiloah For Human Growth. Team coaching-ICF. Dal 1996 accompagna individui, gruppi e organizzazioni nel potenziamento di un mindset utile a gestire i cambiamenti e i processi evolutivi nelle organizzazioni. Lavora nell'area del comportamento organizzativo con particolare attenzione ai processi di integrazione tra individui e tra team di lavoro, alla negoziazione e gestione dei conflitti, alla leadership.

PEOPLE AND HR

Delineare il concetto di smart working anche alla luce degli sviluppi normativi e delle opportunità date dalla transizione digitale. Comprendere la complessità e la rilevanza del processo formativo; realizzare efficacemente o scegliere in modo consapevole soluzioni e proposte formative che valorizzino il più possibile un nuovo modello di apprendimento legato allo sviluppo del digital. Fornire strumenti operativi utili a far evolvere la propria organizzazione in una social organization.

SMART WORKING IN ACTION

I FONDAMENTI DELLA FORMAZIONE

TRAINER 3.0: IL NUOVO FORMATORE NELL'ERA DEL DIGITALE E DEL COLLABORATIVE LEARNING

SOCIAL HR FOR DIGITAL ENGAGEMENT

BIG DATA, ANALYTICS E INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER LA FUNZIONE HR

DIGITAL STORYTELLING: LA NARRAZIONE AL SERVIZIO DELLE ORGANIZZAZIONI

SOCIAL EMPLOYER BRANDING E DIGITAL RECRUITING



SMART WORKING IN ACTION

istud.it/smart-working

Perché partecipare

Per delineare il concetto di smart working anche alla luce degli sviluppi normativi e delle opportunità date dalla transizione digitale. Per mappare le opportunità ed i vantaggi di questa nuova modalità lavorativa e individuare le possibili minacce riflettendo sugli impatti organizzativi e su quelli individuali collegati al suo sviluppo. Per definire gli ambiti collegati all'attuazione dello smart working in azienda - anche a partire da casi e testimonianze di successo - e il triplice focus su: dimensione normativa, organizzativa e manageriale.

A chi si rivolge

Il corso si rivolge ai manager che operano in aziende che vogliono sperimentare o che stanno sperimentando lo smart working; responsabili e professional delle Risorse Umane, e in generale decisori aziendali di tutte le funzioni che gestiscono team e risorse.

FORMAT DISPONIBILI



I FONDAMENTI DELLA FORMAZIONE

istud.it/fondamenti-formazione

Perché partecipare

Per comprendere la complessità e la rilevanza del processo formativo, per realizzare efficacemente o scegliere in modo consapevole soluzioni e proposte formative, per utilizzare in modo funzionale i diversi modelli e strumenti di analisi dei bisogni, progettazione, gestione e valutazione della formazione.

A chi si rivolge

Professional della funzione personale, manager le cui responsabilità includano la formazione, formatori e consulenti che vogliono consolidare il proprio bagaglio di competenze e ampliare la visione d'insieme del processo formativo.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Marco Leonzio

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 + IVA

Milano, 9-10 novembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



TRAINER 3.0: IL NUOVO FORMATORE NELL'ERA DEL DIGITALE E DEL COLLABORATIVE LEARNING - PERCORSO BLENDED

istud.it/digital-trainer

Perché partecipare

Con la "digital revolution" si presenta la necessità di ripensare al mondo della formazione. La grande disponibilità di contenuti nel web richiede la capacità di saperli selezionare, di comporli in maniera efficace e un forte presidio sul processo di progettazione ed erogazione che avviene fuori da limiti fisici. Grazie all'esperienza consolidata con il progetto Le@d 3.0 Academy di cui è leading partner, ISTUD ha sviluppato una metodologia per la formazione formatori che esplora il fenomeno della digitalizzazione nella formazione, attraverso questo percorso in cui la collaborazione e la condivisione sono il motore dell'apprendimento.

A chi si rivolge

A tutti coloro che progettano e/o erogano formazione per e all'interno delle aziende. A coloro che ricoprono il ruolo di trainer e/o facilitatore e che hanno la necessità di integrare i propri corsi con nuovi strumenti e metodi che il web e il digital mettono a disposizione.

Struttura

Due giornate di Kick off meeting in aula, 11 settimane di formazione a distanza con Webinar, collaborative Learning e Tutoring, una giornata di chiusura in aula.

FORMAT INTERCOMPANY

Coordinatrice : Maria Laura Fornaci

Costo: 2.600 Euro + IVA

La Commissione Europea ha stanziato un finanziamento a copertura integrale dell'edizione 2020 di questo percorso.

La partecipazione sarà gratuita e condizionata alla compilazione di una breve intervista on line.

Accedi all'intervista on line



E' previsto un numero massimo di 15 partecipanti.

Date

Kick off: Milano, 19-20 marzo 2020

Chiusura: Trieste, 11 giugno 2020

SOCIAL HR FOR DIGITAL ENGAGEMENT

istud.it/social-hr

Perché partecipare

Affinché la trasformazione digitale possa essere una grande opportunità per l'organizzazione e le persone, i temi del cloud, dei big data, della social collaboration e del lavoro mobile devono venire declinati anche a tutte le attività del mondo HR: recruiting, inserimento, misurazione della performance, formazione e sviluppo, gestione delle conoscenze e cambiamento organizzativo. La creazione di una cultura partecipativa e collaborativa può infatti essere favorita dal supporto efficace dei nuovi strumenti digitali, tenendo però sempre in considerazione il fattore umano e le implicazioni sociali della trasformazione tecnologica in atto.

A chi si rivolge

Direttori del Personale, Responsabili delle diverse funzioni dell'area Human Resource, Professional impegnati nelle diverse attività che abbiano già implementato iniziative digital in azienda.

FORMAT DISPONIBILI



BIG DATA, ANALYTICS E INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER LA FUNZIONE HR

istud.it/hr-analytics

Perché partecipare

Il crescente interesse per gli strumenti di HR Analytics non sembra avere ancora trovato, almeno in Italia, una definizione condivisa e ambiti di applicazione consolidati. Se alcune ricerche sugli HR Manager individuano la prospettiva di un utilizzo sempre più esteso di queste tecnologie, si rileva tuttavia una domanda di chiarezza e di casi concreti cui fare riferimento. Restano inoltre aperte alcune questioni sul loro utilizzo, dalla oggettività degli algoritmi, a quali siano i limiti per la rilevazione dei dati personali (dalla performance lavorativa, allo stato di salute, alle preferenze e opinioni espresse sui social da parte dei lavoratori) e quali siano le conseguenze sulle decisioni. Perché le aziende, per quanto trasformate e riorganizzate, continueranno ad essere gestite da persone, e l'obiettivo di "un'azienda guidata dai dati" non potrà che essere quello di affermarsi come un'azienda guidata da persone che conoscono come gestire ed interpretare i dati a supporto delle decisioni.

A chi si rivolge

Direttori del Personale, Responsabili delle diverse funzioni dell'area Human Resource, Professional impegnati nelle diverse attività che abbiano già implementato iniziative digital in azienda.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Paolo Pedronetto

Durata: 1 giorno

Costo: 800 + IVA

Milano, 13 maggio 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



DIGITAL STORYTELLING: LA NARRAZIONE DIGITALE AL SERVIZIO DELLE ORGANIZZAZIONI - LABORATORIO ESPERIENZIALE

istud.it/digital-storytelling

Perché partecipare

Per apprendere i principi chiave dello storytelling e le opportunità che la tecnologia offre per costruire Digital Stories efficaci. Un'introduzione all'utilizzo di un potente strumento di Comunicazione che integra contenuti e narrazione, creando prodotti digitali efficaci ed emozionanti, spendibile in molteplici contesti organizzativi: presentazioni o comunicazioni interne, materiali per la formazione, eventi istituzionali. Il seminario, dal taglio prettamente esperienziale, condurrà i partecipanti alla realizzazione di una Digital Story individuale, dedicata ad un progetto professionale specifico.

A chi si rivolge

Professionisti nell'area Marketing e/o CSR (comunicazione esterna), oppure Formazione e/o Risorse Umane (comunicazione interna). Più in generale, chiunque sia interessato a prendere dimestichezza con strumenti di comunicazione/formazione aziendale innovativi.

FORMAT DISPONIBILI



SOCIAL EMPLOYER BRANDING E DIGITAL RECRUITING

istud.it/social-eb

Perché partecipare

Il seminario ha lo scopo di far approfondire ai partecipanti le opportunità fornite dal digitale per il mondo HR. Il corso si propone di approfondire l'utilizzo di social media, e-mail marketing e digital advertising per costruire strategie evolute di employer branding e recruiting.

A chi si rivolge

Si rivolge a HR manager e a tutti coloro che in azienda desiderano comprendere meglio le dinamiche e le opportunità che il digitale offre per potenziare le strategie di recruiting delle aziende e la loro capacità di essere attrattive nel mercato del lavoro.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Michele Stanta

Durata: 1 giorno

Costo: 800 Euro + IVA

Milano, 22 maggio 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



I DOCENTI DELL'AREA



STEFANO BESANA

Social Business & Digital Strategist specializzato in Digital Transformation, Social Media Marketing, Social CRM, Customer Engagement, Innovazione Collaborativa e Enterprise 2.0. Negli ultimi anni ha seguito progetti dedicati a cambiamento organizzativo, digital workplace, social CRM, Brand Reputation, Social Media e Social Business Strategies per importanti clienti italiani e internazionali. E' docente per numerosi corsi di livello universitario e speaker in numerose conferenze nazionali e internazionali a livello italiano e europeo.



MIRELLA
CARAMAZZA

Laurea in Economia, Master in Business Administration e specializzazione in Social Sciences. E' Direttore Generale della Fondazione ISTUD. Ha ideato e condotto numerosi programmi di consulenza e formazione manageriale per le imprese. Ha approfondito i temi legati alla CSR e si occupa delle problematiche legate all'infiltrazione della criminalità organizzata nelle imprese. Fa parte del tavolo sulla legalità di Assolombarda e del tavolo sulle pari opportunità della Città Metropolitana di Milano.



NICOLA CASTELLI

Collabora con ISTUD da più di 10 anni come docente e ricercatore. Esperto di comportamento e ben-essere organizzativo con particolare attenzione alla dimensione relazionale, svolge attività di formazione e consulenza in ambito aziendale, post-universitario (Master) e sanitario. È Mindfulness Counselor&Trainer. Ha partecipato allo sviluppo di progetti Europei dedicati al Digital Storytelling e alle E-Leadership Skills.



PAOLA CHESÌ

Ricercatrice presso la Fondazione ISTUD, si occupa di progetti di ricerca di ambito socio-sanitario e di analisi dell'organizzazione e qualità dei percorsi di cura. I suoi attuali interessi di ricerca riguardano le Medical Humanities e lo Storytelling, le cui metodologie vengono applicate a progetti di respiro nazionale e internazionale. Coordina inoltre percorsi formativi sulla Medicina Narrativa rivolti a professionisti sanitari.



MARIA LAURA
FORNACI

Laureata in Filosofia con un Master in On line Education & training. E' consulente free lance con una solida esperienza nei settori education, formazione professionale e promozione dell'innovazione. Si è avvicinata nel 2006 al mercato dei fondi comunitari collaborando con una società di consulenza. Dal 2007 collabora con ISTUD per l'ideazione, lo sviluppo e la gestione di progetti pilota innovativi nell'ambito della formazione manageriale, a valere sui fondi Europei. E' inoltre Direttore Esecutivo della Triple Helix Association.



MARCO LEONZIO

Laurea in Filosofia e Master ISTUD in Risorse Umane e Organizzazione. Si occupa di consulenza, docenza, ricerca e gestione di progetti di formazione e sviluppo organizzativo sui temi legati alla gestione dei collaboratori, coaching, teamwork, leadership e dinamiche di relazione. Si occupa anche delle attività di Formazione Formatori.



**PAOLO
PEDRONETTO**

Laureato in Scienze Politiche, ha maturato una significativa esperienza nell'ambito della gestione e motivazione delle risorse umane in imprese nazionali e multinazionali del settore ICT. Svolge attività di formatore sui temi della leadership, della motivazione, della creatività e innovazione e di consulente di cambiamento organizzativo nell'implementazione di processi tecnologici. E' intervenuto come relatore a numerosi convegni e ha partecipato a ricerche e pubblicazioni manageriali.



**MARTINA
PODETTI**

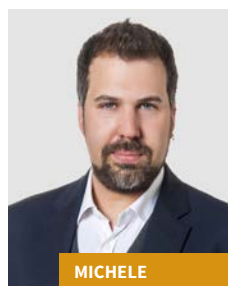
Laureata in psicologia, ha frequentato la scuola di specializzazione in psicoterapia della Gestalt e il Master in Risorse Umane e Organizzazione di ISTUD. Ha maturato esperienze in area sanità sia in ambito clinico che come consulente e trainer sulla comunicazione con il paziente e le dinamiche relazionali tra gli operatori sanitari. Si è occupata di formazione in ambito sicurezza degli ambienti di lavoro. In ISTUD dal 2015 nel ruolo di Project Leader e Trainer.



**LUCA
SQUARZONI**

Laureato in discipline economiche e sociali all'Università Commerciale Luigi Bocconi, ha frequentato il Master in Risorse Umane e Organizzazione di ISTUD.

Si occupa di formazione digitale da oltre 10 anni, prima in Randstad Italia, passando poi in società di consulenza fino a diventare responsabile della formazione digitale presso Cegos Italia. In ISTUD dal 2017 ricopre il ruolo di Project Leader e Content Manager.



**MICHELE
STANTA**

Dopo una laurea magistrale in Economics and Management in Art, Culture, Media and Entertainment, si è occupato della realizzazione di mostre, eventi, progetti etici. Entrato nel 2012 in 77Agency come social media strategist ne è diventato socio nel 2015 e riveste oggi il ruolo di Country Manager con responsabilità sugli uffici italiani del gruppo.

INNOVATION, BUSINESS AND MARKETING

Approfondire e affrontare il tema dell'innovazione da un punto di vista strategico, analizzando i relativi impatti sul business model dell'azienda; acquisire tecniche e strumenti replicabili di innovazione e apprendere un metodo per generare soluzioni innovative. Comprendere al meglio le logiche fondamentali degli elementi economici su cui si fonda il business, oltre agli strumenti di pianificazione e controllo. Acquisire tecniche di analisi del consumatore digitalizzato, di posizionamento e la gestione dei canali distributivi; oltre agli indicatori e i driver chiave per ottenere risultati di vendita crescenti.



STRATEGIC INNOVATION

PEOPLE SIDE OF INNOVATION

PEOPLE SIDE OF AGILE

LEAN PRODUCT INNOVATION

LA STRATEGIA DI MARKETING IN UN
AMBIENTE DIGITALIZZATO

ECONOMICAL AND FINANCIAL SKILLS: IL
BILANCIO PER TUTTI

RETAIL MANAGEMENT

IL BUSINESS PLAN

SVILUPPARE UN PIANO DI MARKETING EFFICACE

COSA VENDIAMO DAVVERO? IL SENSO DEL
MARKETING STRATEGICO

KPI DI VENDITA

DIGITAL TO STORE: STRATEGIE DIGITALI AL SERVIZIO DEL
RETAIL

STRATEGIC INNOVATION

istud.it/strategic-innovation

Perché partecipare

Per approfondire e affrontare il tema dell'innovazione da un punto di vista strategico, analizzando i relativi impatti sul business model dell'azienda. Per simulare scenari di mercato sollecitati dai 3 tipi di innovazione (radicale, semi-radical e progressiva) e prevedere le implicazioni economiche dell'innovazione prodotta, sul mercato e per l'azienda.

A chi si rivolge

Il seminario è indirizzato al Top & Senior Management aziendale, comprendendo anche Imprenditori di PMI e di Aziende medio-grandi e grandi.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Marco Rosetti

Durata: 1 giorno

Costo: 800 Euro + IVA

Milano, 2 ottobre 2020

PEOPLE SIDE OF INNOVATION

istud.it/people-innovation

Perché partecipare

People Side of Innovation è un seminario che vuole far conoscere il processo di innovazione riprendendo quello di Guilford (divergenza/convergenza). Sono però i comportamenti e la mentalità delle persone che rendono efficace il processo.

Per apprendere i principi, gli strumenti e le competenze necessari per innovare e come creare un ambiente in cui l'innovazione possa prosperare. Il seminario è progettato secondo metodologie induttive e che privilegiano il coinvolgimento attivo dei partecipanti nella sperimentazione dei contenuti trattati.

A chi si rivolge

Il seminario è rivolto a tutte le persone che nel proprio lavoro gestiscono progetti e team di innovazione (o che semplicemente sono interessati al tema) in un contesto imprevedibile e in continuo cambiamento e che vogliono apprendere una metodologia nuova, che permette a tutti di parlare lo stesso linguaggio.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Marco Rosetti

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 15-16 ottobre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



PREMIUM



PEOPLE SIDE OF AGILE

istud.it/people-agile

Perché partecipare

People Side of Agile è un seminario che vuole di far conoscere e far prendere familiarità con la metodologia Agile e con il framework Scrum. Nel contesto frenetico e in continuo cambiamento nel quale ci troviamo a operare, è sempre più importante trovare un metodo veloce ed efficace per gestire progetti e persone.

Il seminario è progettato per essere il più induttivo possibile e per privilegiare il coinvolgimento attivo dei partecipanti nella sperimentazione dei contenuti trattati.

A chi si rivolge

Il seminario è rivolto a tutti i componenti dell'organizzazione che nel proprio lavoro gestiscono progetti o persone (o che semplicemente sono interessati al tema) in un contesto imprevedibile e in continuo cambiamento e che vogliono apprendere una metodologia nuova, nata appositamente per affrontare uno scenario di questo tipo.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Andrea Monti

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 20-21 maggio 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



LA STRATEGIA DI MARKETING IN UN AMBIENTE DIGITALIZZATO: CONSOLIDARE LE RELAZIONI CON I CLIENTI E CREARE IL TEAM IDEALE

istud.it/web-marketing

Perché partecipare

Per adeguare il proprio business e la propria struttura organizzativa alla luce dei cambiamenti imposti dall'ecosistema digitale e modulare gli investimenti digitali - e no - in funzione dei clienti connessi. Per acquisire gli strumenti di analisi del consumatore digitalizzato, il modello del customer journey e delle user personas, le funzioni dei principali canali digitali sulle strategie aziendali (social media, contenuti, google, email, mobile, video) e applicarli. Per allineare gli obiettivi aziendali con i KPI digitali e condividerli attraverso il framework del Marketing Connesso. Per strutturare e organizzare un team dedicato digitale che possa sostenere la strategia di marketing.

A chi si rivolge

Direttori generali, direttori marketing, commerciali e comunicazione, product manager, media manager, digital manager. In generale tutti i professionisti che in azienda si occupano di marketing, comunicazione, digital.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Gianluca Diegoli

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 18-19 maggio 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



ECONOMICAL AND FINANCIAL SKILLS: IL BILANCIO PER TUTTI

istud.it/economics

Perché partecipare

Per comprendere al meglio le logiche fondamentali degli elementi economici su cui si fonda il business, e potere così effettuare scelte efficaci. Per apprendere le logiche aziendali mirate alla costruzione del bilancio, al fine di comprenderne le possibili riclassificazioni ed infine l'analisi. Si evidenzieranno anche i vari collegamenti tra budget e analisi a consuntivo.

A chi si rivolge

Non Finance Manager chiamati a effettuare analisi di redditività e di costo, o a prendere decisioni in base ad esse, che desiderano migliorare la propria capacità di analisi e intervento.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Gianfranco Mele

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Virtual classroom, 25-26 maggio 2020

Milano, 19-20 ottobre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI

PREMIUM



LEAN PRODUCT INNOVATION

istud.it/lean

Perché partecipare

Per acquisire una metodologia di innovazione rigorosa ma molto snella, applicabile in diversi settori e contesti. Per sviluppare processi di innovazione che considerino l'errore come strumento di apprendimento e parte integrante delle soluzioni finali proposte. Per acquisire la tecnica delle "small bets", che isola un numero sufficientemente alto di progetti a basso costo, a buon potenziale di sviluppo e con tempi di rilascio contenuti, che se riescono portano a ritorni elevati; se falliscono, comportano costi molto contenuti. Per far proprio un modello organizzativo piatto, dove la collaborazione, la piena circolazione delle informazioni, il diritto alla critica costruttiva sono elementi fondanti.

A chi si rivolge

Manager e Professional operanti nel Marketing, nelle Vendite, nella Ricerca e Sviluppo, Produzione, e in generale tutti i componenti dell'organizzazione che nel proprio lavoro devono creare contesti di innovazione e coordinare team per la creazione di nuove soluzioni in termini di prodotto e servizio.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Fabio Salvati

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 13-14 ottobre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



IL BUSINESS PLAN: DAL BUDGET ALLA PIANIFICAZIONE DI MEDIO E LUNGO PERIODO

istud.it/business-plan

Perché partecipare

Per comprendere come, quando e perché è necessario dotarsi di uno strumento di pianificazione; acquisire autonomia nella progettazione, elaborazione e presentazione del documento di Business Plan; capire le aree di rischio di un'azienda e rifletterne i potenziali impatti sulle stime. Per saper leggere, interpretare, analizzare un Business Plan di un'azienda terza.

A chi si rivolge

A chi necessita di metodologie, strumenti e linee guida per la verifica di fattibilità, profittabilità e opportunità legate a un business, sia in una fase di start-up sia in contesti più maturi o in crescita. A chi ricopre ruoli di responsabilità per comprendere come ogni funzione concorra alla descrizione e pianificazione dell'azienda come complesso di beni e attività gestite.

FORMAT DISPONIBILI



SVILUPPARE UN PIANO DI MARKETING EFFICACE

istud.it/piano-marketing

Perché partecipare

Per comprendere il mercato fornendo gli strumenti per sviluppare le competenze, per definire il posizionamento della marca e creare una value proposition distintiva e rilevante per i clienti. Il corso offre inoltre una visione complessiva del marketing operativo nell'ottica della massima valorizzazione dei capitali tangibili e intangibili dell'organizzazione.

A chi si rivolge

Manager ed executive che si occupano di marketing e innovazione, ma anche manager di altre funzioni che vogliono capire il ruolo centrale del marketing e parlarne il linguaggio.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Fiorenza Sarotto

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 25-26 giugno 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



PREMIUM



COSA VENDIAMO DAVVERO? IL SENSO DEL MARKETING STRATEGICO

istud.it/marketing-strategico

Perché partecipare

Molte aziende e imprenditori dedicano tantissima attenzione e ricerca alla definizione del prodotto e poi alla sua promozione, resa più complessa dalla molteplicità dei possibili canali. La riflessione dal punto di vista del cliente passa invece in secondo piano. L'obiettivo di questo percorso è quello di mettere al centro il cliente, i suoi bisogni e le possibili alternative, alla base di un solido modello di business.

A chi si rivolge

Il seminario si rivolge a responsabili marketing, commerciali o titolari di azienda. Coloro che si trovano a prendere decisioni sulla proposta di prodotti e servizi ed ad operare nel business development.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Fiorenza Sarotto

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 12-13 ottobre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



PREMIUM



KPI DI VENDITA

istud.it/kpi

Perché partecipare

Per aumentare motivazione e coinvolgimento della propria struttura, per descrivere una situazione e guidare alla pianificazione e alle decisioni manageriali. Forse non è vero che tutto ciò che può essere misurato può essere gestito, di certo tutto ciò che non può essere misurato non può essere governato. Nel processo di miglioramento dei risultati aziendali, la capacità e la cultura della misurazione sono alla base dello sviluppo strategico, commerciale ed economico di un'organizzazione.

A chi si rivolge

Responsabili di Business Unit, Sales Director, Marketing Director, Responsabili di reti e strutture di vendita, Area Manager.

FORMAT DISPONIBILI



DIGITAL TO STORE: STRATEGIE DIGITALI AL SERVIZIO DEL RETAIL

istud.it/digital-store

Perché partecipare

Il corso ha lo scopo di far comprendere come definire, misurare ed amplificare l'impatto della comunicazione digitale sulle vendite nel punto fisico. Le catene retail: dai ristoranti al fast fashion, si stanno chiedendo come internet possa far supportare il turnover offline, che ancora conta per la gran parte dei propri fatturati. Questa è la sfida dei prossimi anni, unita alla definizione di modelli che vedranno e-commerce e punto vendita sempre più integrati e sempre meno in opposizione; i modelli emergenti sono molteplici e non c'è una soluzione unica, ma modelli in continua evoluzione che vale la pena conoscere ed osservare da vicino.

A chi si rivolge

Manager, imprenditori, direttori marketing che hanno come sfida lo sviluppo di modelli di crescita massimizzando le risorse dell'azienda, senza creare una dicotomia: on line e offline, ma bensì un'integrazione efficace e sostenibile nel medio-lungo periodo.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Amedeo Guffanti

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 15-16 giugno 2020

RETAIL MANAGEMENT

istud.it/corso-retail

Perché partecipare

Per approfondire le logiche economiche, organizzative e di marketing del mondo retail e acquisire le tecniche per la gestione efficace dei punti vendita, fisici o virtuali: il più importante touch point per i Brand di qualsiasi settore, dall'alimentare all'alta moda, dai giocattoli ai servizi.

A chi si rivolge

Manager di tutti i livelli e funzioni interessati al tema della Customer Experience e del Retail. Figure di marketing di prodotto o di Brand Communication in aziende che hanno punti vendita monomarca o che li stanno sviluppando. Imprenditori o futuri imprenditori in ambito Retail.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Barbara Tacchini

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 5-6 maggio 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



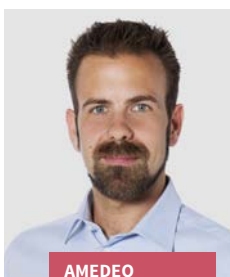
I DOCENTI DELL'AREA


SONIA CEPOLLINA

Laurea in Economia Aziendale, indirizzo Finanza Aziendale, ha frequentato i corsi di Strategic Accounting & Marketing Decisions e di Financial Markets presso la London School of Economics. Consulente dal 2001 in materia finanza di impresa, ha lavorato per importanti realtà aziendali italiane ed estere. Svolge attività di consulenza aziendale su temi di pianificazione strategica, organizzazione, controllo di gestione e finanza aziendale.


GIANLUCA DIEGOLI

Ha progettato e diretto il business digitale e l'e-commerce in grandi aziende italiane di diversi settori, prima come manager e poi come consulente e temporary manager. Dal 2012 è professore a contratto in E-commerce e Multicanalità all'Università IULM. E' inoltre autore di numerose pubblicazioni e articoli sui temi del Digital, Mobile e Social Media Marketing e relatore ad alcuni tra i principali Eventi e Festival nazionali sui temi web, giornalismo, social media, marketing.


AMEDEO GUFFANTI

Consegue un Master of Science in General Management presso l'università Bocconi, intraprendendo poi la sua carriera in 77Agency come digital marketing strategist e diventandone socio nel 2008. Dal 2014 ricopre il ruolo di General Manager del gruppo oltre ad esserne uno dei 2 soci di maggioranza. Nel 2015 fonda all'interno del gruppo GotU.io insignita nel 2016 con il prestigioso premio Facebook Innovation Spotlight.


GIANFRANCO MELE

Laureato in Economia Aziendale è Dottore commercialista dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Torino e Revisore contabile. Attualmente svolge anche attività di consulenza direzionale su temi di organizzazione aziendale, controllo di gestione, reportistica e finanza aziendale, attività di revisione contabile. Da dicembre 2011 unico docente italiano in tema Finance certificato da BMW Group.


ANDREA MONTI

Laureato in Comunicazione, Media e Pubblicità, dal 2015 fa parte di BTS Italy. Ha maturato esperienza in aziende manifatturiere, bancarie e high-tech, lavorando alla progettazione, coordinamento ed erogazione di numerosi training e programmi riguardanti temi di Innovazione e Agile. Fa parte del BTS Innovation Core Team ed è Subject Matter Expert delle tematiche Agile e Scrum in BTS Italy essendo certificato come Scrum Master e Product Owner (Scrum Alliance - Agile CSPO® e CSM®) e aiutando i clienti in trasformazioni e adozioni di Agile e nelle Scrum.


IVO PEZZUTO

Laureato in Economia alla New York University Stern School of Business, ha conseguito un MBA alla SDA Bocconi School of Management e il Dottorato di Ricerca in Business Administration alla SMC University di Zurigo. I suoi interessi di ricerca e consulenza riguardano i temi di business policy, strategia e governance. E' autore di libri, paper, articoli e altre pubblicazioni su temi di economia, finanza, strategia, etica e governance, riconosciuti a livello internazionale.


MARCO ROSETTI

Laurea in Psicologia del Lavoro. Ha lavorato in importanti aziende come responsabile Formazione. Nel 2003 ha fondato Cesim Italia, diventata oggi BTS Italy della società svedese BTS, multinazionale nell'ambito del cambiamento e della strategia organizzativa. Dal 2014 è Managing Director di BTS Design Innovation srl, società specializzata nell'innovazione di prodotto e di servizio. E' head of innovation practice per l'Italia.


FABIO SALVATI

Laurea in economia, MBA presso ISTAO - Istituto Adriano Olivetti e studi di approfondimento presso university of East Anglia (UK), Duke University e la Wharton School dell'Università della Pennsylvania. Le sue principali aree di competenza riguardano i temi della corporate e business strategy, del retail e dell'omnicanalità, della crescita per linee esterne (M&A, joint ventures, alleanze), del marketing e delle vendite. E' blogger ed editorialista per alcune tra le più rilevanti pubblicazioni italiane.


FIORENZA SAROTTO

Laurea in Economia Aziendale ha una esperienza di marketing ventennale in aziende operanti in settori diversificati: largo consumo, assicurazioni, entertainment. I suoi interessi professionali riguardano il brand management, il marketing strategico, le ricerche, la CSR e in particolare i contesti multiculturali in evoluzione. Ha svolto attività di formazione per profili professionali marketing, commerciali e tecnici e per top manager.


BARBARA TACCHINI

Laureata in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e con un Master Gestione e controllo della pubblicità. Dopo aver maturato un'approfondita esperienza internazionale nel Marketing, Brand Management e Retail, è ora consulente free lance con una consolidata conoscenza del mercato dello sport e del fashion. Dal 2016 collabora con la Fondazione ISTUD nell'ambito della formazione e dal 2017 ha preso la direzione del Master in Retail & Sales Management.

MANAGEMENT AND LAW

Far dialogare il mondo del management e della gestione aziendale con le sue logiche di mercato, con quello delle norme e del legal. Comprendere la relazione tra il web e le leggi applicabili, analizzando le complessità di internet e delle sue regole. Approfondire le tematiche relative alla nuova privacy UE, alla salute e sicurezza del lavoro, alla compliance, tra obblighi e responsabilità in azienda.



LEGAL FOR DIGITAL BUSINESS & DIGITAL
MARKETING

LA NUOVA PRIVACY UE: NORMATIVA,
IMPATTI E OPPORTUNITÀ PER LE
IMPRESE

OLTRE LA COMPLIANCE: IL
DECRETO 231/2001
TRA OBBLIGHI E
RESPONSABILITÀ IN
AZIENDA

SALUTE E SICUREZZA
DEL LAVORO: UNA
RESPONSABILITÀ
MANAGERIALE

EXECUTIVE MASTER IN LAW &
MANAGEMENT

LEGAL FOR DIGITAL BUSINESS & DIGITAL MARKETING: LE NORME DEL WEB PER IL SUCCESSO D'IMPRESA - WORKSHOP FORMATIVO

istud.it/web-law

Il business digitale e le attività di marketing on line coinvolgono aspetti giuridici e normativi sempre più rilevanti, da conoscere e applicare per non incorrere in sanzioni e non subire danni alla web reputation e alla relazione con i clienti e i principali stakeholder d'impresa.

Il nuovo mondo digital è ricco allo stesso tempo di incredibili opportunità, da cogliere anche attraverso una solida base di competenze legali e una legal overview per una presa di decisione informata e consapevole.

Perché partecipare

Per conoscere i profili legali indispensabili per il business e per le attività di marketing digitale, tutelare i contenuti on line collegati alla propria azienda e personal branding, avviare una attività di e-commerce seguendo la normativa vigente, gestendone anche i profili internazionali.

Per gestire piani di marketing e comunicazione sulle nuove piattaforme digitali nel rispetto della legge e coordinare i rapporti con vlogger, blogger e influencer.

Il format

Il Workshop formativo di una giornata ha un carattere altamente interattivo, con la possibilità di scambiare pareri, casi, opinioni, in un dialogo diretto e partecipato con i relatori e testimonial coinvolti.

Docenti: Marilù Capparelli e Alessandro Fasanella

Durata: 1 giorno

FORMAT DISPONIBILI



GDPR E NUOVA PRIVACY UE: NORMATIVA, IMPATTI E OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE

istud.it/corso-privacy

Perché partecipare

Per gestire l'impatto dell'impianto normativo europeo nel sistema Privacy. Il 25 maggio 2018 è entrato in vigore infatti, in tutti i Paesi dell'UE il Regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei dati personali che ha affiancato il "vecchio" Codice Privacy, introducendo significative innovazioni sia per i cittadini che per le imprese. Queste ultime, in particolare, devono dotarsi, in molti casi obbligatoriamente, di una nuova figura, quella del c.d. Data Protection Officer (DPO). Devono inoltre adeguarsi alle nuove regole che prevedono l'introduzione del principio di accountability; l'irrobustimento delle garanzie di sicurezza; la previsione della privacy by design e della privacy by default; l'introduzione dei registri aziendali dei trattamenti, della valutazione d'impatto e della consultazione preventiva; il ricorso alla certificazione nei processi di trattamento.

A chi si rivolge

Legali rappresentanti, Direttori Generali, Direttori HR, Direttori Legali, Responsabili Privacy.

FORMAT DISPONIBILI



OLTRE LA COMPLIANCE: IL DECRETO 231/2001 TRA OBBLIGHI E RESPONSABILITÀ IN AZIENDA

istud.it/corso-231

Perché partecipare

Per fornire ai partecipanti le nozioni necessarie a comprendere gli obblighi del Decreto Legislativo 231/2001. Tale decreto disciplina la responsabilità degli enti per gli illeciti amministrativi dipendenti da reato e denota una particolare importanza per chi riveste funzioni di gestione, ai diversi livelli. Per fare comprendere quali sono i reati inclusi nel decreto, conoscere le sanzioni per le Aziende e/o lavoratori che si trovano a commettere tali reati; descrivere come è strutturato un Modello Organizzativo e spiegare perché si deve adottare.

A chi si rivolge

Legali rappresentanti, Direttori Generali, Direttori HR, Direttori Legali, Responsabili Privacy.

FORMAT DISPONIBILI



SALUTE E SICUREZZA DEL LAVORO: UNA RESPONSABILITÀ MANAGERIALE

istud.it/corso-sicurezza

FORMAT DISPONIBILI

Perché partecipare

Per fornire ai partecipanti un adeguato e specifico quadro normativo in relazione ai propri compiti in materia di salute e sicurezza del lavoro nell'ambito dell'organizzazione aziendale. Per acquisire una metodologia di valutazione di adeguatezza del sistema di gestione della sicurezza aziendale e aumentare il livello di consapevolezza dei soggetti che ricoprono un ruolo manageriale in merito a tutti i possibili rischi aziendali e alle misure di prevenzione, protezione e controllo adottate. Per evidenziare ed esaminare le capacità organizzative degli organi apicali e le responsabilità della società. E' infatti sempre più di fondamentale importanza che i Datori di lavoro, i componenti del CdA, l'alta Direzione e il management acquisiscano le logiche di analisi e di valutazione dei rischi e sviluppino la capacità di valutare l'efficacia delle misure di prevenzione e protezione messe in atto in azienda.

A chi si rivolge

Legali rappresentanti, Direttori Generali, Direttori HR, Direttori Legali, Responsabili Privacy.



EXECUTIVE MASTER IN LAW & MANAGEMENT - PART TIME

istud.it/executive-law

In collaborazione con



La conoscenza delle leggi e dei sistemi normativi rappresenta un asset fondamentale per le imprese, per le quali la qualità dell'operato e la professionalità dei servizi legali genera valore. Sia come consulente che come imprenditore o manager, il professionista legale deve essere capace di comprendere gli scenari economici e il mondo delle imprese in modo da prevenire i rischi, stabilire network e costruire brand vincenti.

L'Executive Master intende formare una figura di legal che assuma un ruolo attivo nel business diventandone un partner chiave.

A chi si rivolge

Si rivolge ai professionisti laureati in Giurisprudenza che intendono ampliare le proprie conoscenze del mondo manageriale e del business.

La struttura dell'Executive Master in Law & Management

	FORMAZIONE IN AULA	10 incontri di due giorni e mezzo ciascuno (giovedì e venerdì intera giornata e sabato mattina) con docenti ISTUD e YMCA, manager e giuristi. Include testimonianze aziendali e di società di consulenza, laboratori ed esercitazioni on line tra un modulo e l'altro.
	APPROFONDIMENTI ON LINE	uno spazio personale on line e l'accesso alla app ISTUD Box dove trovare approfondimenti, materiali didattici e di lavoro sempre a disposizione.
	2 SESSIONI DI EXECUTIVE COACHING	per avviare un percorso di consapevolezza per l'analisi del proprio profilo professionale e la definizione degli obiettivi futuri.
	PROJECT WORK CON TUTORSHIP	per applicare ad una propria attività lavorativa i modelli e gli strumenti acquisiti durante il percorso, con il supporto di un tutor della faculty ISTUD o di un collega di percorso.

Temi trattati dall'Executive Master

Partendo dagli scenari economici e di mercato, con focus specifico sulla compliance world, si approfondisce il sistema azienda scomponendolo nelle sue diverse aree, e evidenziando ruolo e funzioni dei servizi legali. Da qui, la disamina di tematiche tipiche del legal advisory, con un'attenzione particolare alle ricadute della trasformazione digitale sul marketing, la privacy, la security e la tutela del patrimonio aziendale.

In relazione al tema della tutela del sistema azienda, particolare attenzione viene data alle forme di criminalità economiche e agli strumenti di prevenzione.

Il percorso si conclude con un approfondimento sulle start up innovative, casi di successo e normativa.

Durata: 200 ore in presenza

Costo: 5.800 Euro + IVA

Costo per le persone fisiche: 4.600 Euro + IVA.

Costo per gli ex allievi Master ISTUD: 3.500 Euro + IVA.

Roma, dal 26 marzo 2020 al 21 gennaio 2021

Formula long week end, da giovedì a sabato, una volta al mese

I DOCENTI DELL'AREA

MARILÙ
CAPPARELLI

Direttore Affari Legali di Google dal 2009. Dirige un team di avvocati che operano in diversi paesi europei e riporta direttamente alla funzione legale centrale internazionale. E' stata Direttore Affari Legali e Istituzionali presso primarie aziende multinazionali e ha lavorato per importanti studi legali internazionali in Italia e all'estero, occupandosi di diritto commerciale, M&A, antitrust e contenzioso internazionale. In Google, si occupa principalmente di affari societari, diritto della proprietà intellettuale, diritto dei media e del web, contenzioso civile e penale, privacy, antitrust, questioni regolamentari e accordi strategici.

MIRELLA
CARAMAZZA

Laurea in Economia, Master in Business Administration e specializzazione in Social Sciences. E' Direttore Generale della Fondazione ISTUD. Ha ideato e condotto numerosi programmi di consulenza e formazione manageriale per le imprese. Ha approfondito i temi legati alla CSR e si occupa delle problematiche legate all'infiltrazione della criminalità organizzata nelle imprese. Fa parte del tavolo sulla legalità di Assolombarda e del tavolo sulle pari opportunità della Città Metropolitana di Milano.

CLAUDIO
CERIANI

Avvocato, si è occupato di diritto societario e commerciale presso due importanti studi di Milano prima di diventare socio fondatore di SCF Studio Legale. Ha maturato una ampia esperienza nel campo del contenzioso e del commercio internazionale. Opera nel campo della responsabilità civile internazionale, nella fase di negoziazione e in quella di due diligence e di redazione di contratti.



ILIA COMI

Laurea in Giurisprudenza e iscritta all'Albo degli Avvocati di Milano. Dal 2003 è titolare di uno Studio Legale di diritto penale sostanziale e processuale sia in ambito giudiziale che stragiudiziale. E' consulente e collaboratore con diversi Studi legali sui temi di diritto penale nazionale ed internazionale. Dal 2008 è docente di corsi in materia di sicurezza sul luogo di lavoro, approfondimento e studio della normativa vigente.

ALESSANDRO
FASANELLO

Laurea in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Milano, ha maturato esperienze come consulente legale in importanti aziende multinazionali. Consulente Legale Senior in Google dal 2012, supporta il business italiano per la progettazione e negoziazione di una vasta gamma di contratti commerciali.

BRUNO
GIORDANO

Giudice di Cassazione e consulente della Commissione di inchiesta del Senato sugli infortuni sul lavoro e sulle malattie professionali. Professore a contratto di Diritto della sicurezza del lavoro presso la facoltà di Giurisprudenza dell'Università degli studi di Milano; è stato inoltre dal 1993 al 2001 docente di diritto penale e di diritto amministrativo e fino al 2014 coordinatore dell'osservatorio sicurezza del lavoro costituito presso il tribunale di Milano con l'INAIL e CPT.

DIVERSITY AND INCLUSION

La gestione delle diversità è diventata una necessità prioritaria in un mondo globalizzato, la cui complessità si riflette all'interno delle organizzazioni. Per questo è importante costruire progetti che lavorino ai diversi livelli della struttura organizzativa, con una gestione coerente e condivisa: dalle scelte strategiche, alle modalità di gestione delle persone, fino a coinvolgere i comportamenti individuali.

Powered by

Wise Growth
Strategie di inclusione della diversità



L'INCLUSIONE QUOTIDIANA: RISPETTO E
COMPORTAMENTO ORGANIZZATIVO

SVILUPPO PROFESSIONALE AL FEMMINILE:
DIFFICOLTÀ E SOLUZIONI

PONTI INTERCULTURALI: COLLABORARE TRA
CULTURE DIVERSE

AGE MANAGEMENT: COSTRUIRE DIALOGHI
TRA LE GENERAZIONI

DISABILITÀ E LAVORO:
STRUMENTI E COMPETENZE
PER INCONTRARE E
INTEGRARE

L'INCLUSIONE QUOTIDIANA: RISPETTO E COMPORTAMENTO ORGANIZZATIVO

istud.it/inclusione

Perché partecipare

Il corso intende fornire gli strumenti per comprendere quali siano le situazioni organizzative in cui i modi di pensare inconsapevoli influiscono sulla relazione tra le persone e sui rispettivi modi di lavorare. L'obiettivo è quello di approfondire la conoscenza di sé in relazione ai processi lavorativi per migliorare il clima e l'efficacia dei processi.

A chi si rivolge

A tutti coloro che nel loro ruolo gestiscono persone, a chi lavora in team e a contatto con il cliente.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Maria Cristina Bombelli

Durata: 1 giorno

Costo: 800 Euro + IVA

Milano, 9 aprile 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



SVILUPPO PROFESSIONALE AL FEMMINILE: DIFFICOLTÀ E SOLUZIONI

istud.it/carriera-femminile

Perché partecipare

Il corso intende sia sostenere lo sviluppo individuale ed organizzativo, sia facilitare la consapevolezza di sé e delle proprie potenzialità. Lo scopo ultimo è quello di sostenere le carriere al femminile e di colmare quel gap che, in particolare nel contesto italiano, costituisce una peculiarità che necessita di essere affrontata.

A chi si rivolge

Donne in sviluppo di carriera

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Lucilla Bottecchia

Durata: 1 giorno

Costo: 800 Euro + IVA

Milano, 28 ottobre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



PONTI INTERCULTURALI: COLLABORARE TRA CULTURE DIVERSE

istud.it/interculturalita

Perché partecipare

L'interazione professionale con persone di culture differenti (in presenza o, più spesso, attraverso strumenti di comunicazione a distanza) sta diventando sempre più frequente e strategica per realizzare il proprio business. In questo scenario, la "cultural sensitivity" è una skill sempre più necessaria per lavorare efficacemente con persone provenienti da culture, valori di riferimento e assunti di base spesso molto diversi dai nostri. Il percorso formativo mira ad approfondire le conoscenze interculturali e facilitare gli scambi comunicativi tra culture differenti.

A chi si rivolge

People manager e leader di team virtuali che hanno interazioni professionali con persone di culture diverse.

FORMAT INTERCOMPANY

Docenti: Laura Girelli e Michele Rabaiotti

Durata: 1 giorno

Costo: 800 Euro + IVA

Milano, 27 maggio 2020

Milano, 23 settembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



AGE MANAGEMENT: COSTRUIRE DIALOGHI TRA LE GENERAZIONI

istud.it/age-management

Perché partecipare

Attraversiamo una fase storica in cui, per la prima volta, tre diverse generazioni «abitano» le organizzazioni. Tale convivenza pone problemi nuovi e nuove opportunità, concentrate in particolare:

- nella fascia dei «senior», che vedono allungarsi il tempo della permanenza in azienda;
- nella fascia dei «junior», che accedono al lavoro in uno scenario trasformato e con un approccio inedito.

Il workshop, attraverso una metodologia attiva ed il coinvolgimento diretto dei partecipanti, illustra l'esperienza delle tre generazioni in azienda (raccolta nella ricerca di Wise Growth «Generazioni in azienda», a cura di M.C. Bombelli, Guerini e Associati, 2014), per favorire una buona «convivenza inter-generazionale» in grado di regalare più ricchezza al lavoro.

A chi si rivolge

People manager e leader di team in cui sono compresenti persone di generazioni diverse.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Michele Rabaiotti

Durata: 1 giorno

Costo: 800 Euro + IVA

Milano, 24 giugno 2020

Milano, 21 ottobre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



DISABILITÀ E LAVORO: STRUMENTI E COMPETENZE PER INCONTRARE E INTEGRARE

istud.it/disabilita

Perché partecipare

Lo scenario della disabilità al lavoro sta cambiando e ciò riguarda tutti: il potenziamento delle capacità inclusive di manager e lavoratori è necessario accanto all'evoluzione delle culture aziendali e allo sviluppo di figure specializzate come il 'disability manager'. Questo corso, partendo da esperienze e casi problema concreti, mira a fornire strumenti di lettura e di azione in contesti lavorativi in cui la disabilità è presente o attivamente ricercata, al fine di trasformarla in vero valore aggiunto per tutti.

A chi si rivolge

A tutti coloro che in azienda hanno rapporti con persone disabili o vogliono ampliare la propria prospettiva sul tema della disabilità nelle organizzazioni. Inoltre, ai lavoratori con disabilità che vogliono raggiungere i medesimi obiettivi.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Emanuele Serrelli e Laura Girelli

Durata: 1 giorno

Costo: 800 Euro + IVA

Milano, 1 luglio 2020

Milano, 27 novembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



I DOCENTI DELL'AREA



**MARIA CRISTINA
BOMBELLI**

Fondatrice e presidente di Wise Growth. È stata professore presso l'Università di Milano Bicocca e docente della Scuola di Direzione Aziendale dell'Università Bocconi. Ha fondato, presso la SDA Bocconi, il laboratorio Armonia, centro di ricerca sul diversity management. È certificata IAP di THT (Trompenaars Hampden - Turner) per la consapevolezza interculturale ed executive coach con Newfield. Ha pubblicato numerosi libri e articoli su diversità, inclusione, comportamento organizzativo.



**LUCILLA
BOTTECCHIA**

Laurea in Psicologia presso l'Università di Padova, psicoterapeuta segue l'approccio centrato sulla persona di Carl Roger. Supporta gli individui e le organizzazioni in materia di diversità e inclusione, cercando la convergenza della realizzazione individuale con gli obiettivi organizzativi. Il suo interesse principale sono le aree di genere. È certificata IAP di THT (Trompenaars Hampden - Turner) per la consapevolezza interculturale. Per oltre 15 anni ha lavorato nel marketing come Marketing Research Director a livello italiano ed internazionale.



LAURA GIRELLI

Laurea in Lettere con specializzazione in linguistica e semiotica; Scuola di Specialità in psicologia analitica. E' psicoterapeuta con formazione junghiana e relazionale. A lungo consulente su temi di strategia, marketing e organizzazione, attualmente affianca all'attività clinica quella di Senior Consultant con specificità per i temi legati alla leadership, alla gestione della genitorialità e all'interculturalità. E' certificata IAP di THT (Trompenaars Hampden - Turner) per la consapevolezza interculturale. E' autrice di numerosi articoli e libri.



**MICHELE
RABAIOTTI**

Diploma di laurea in Scienze dell'Educazione, Master biennale in Social Work presso la Boston University di Boston, MA. Ha lavorato come formatore e consulente, soprattutto in ambito manageriale, per aziende nazionali ed internazionali. È inoltre attivo nel non profit nel coordinamento di progetti di coesione sociale e nella direzione di una Fondazione che raggruppa sei consultori familiari di Milano. E' certificato IAP di THT (Trompenaars Hampden- Turner) per la consapevolezza interculturale e collabora come Italian Country Specialist con Aperian Global, società statunitense che si occupa di training culturale per manager chiamati a lavorare all'estero.

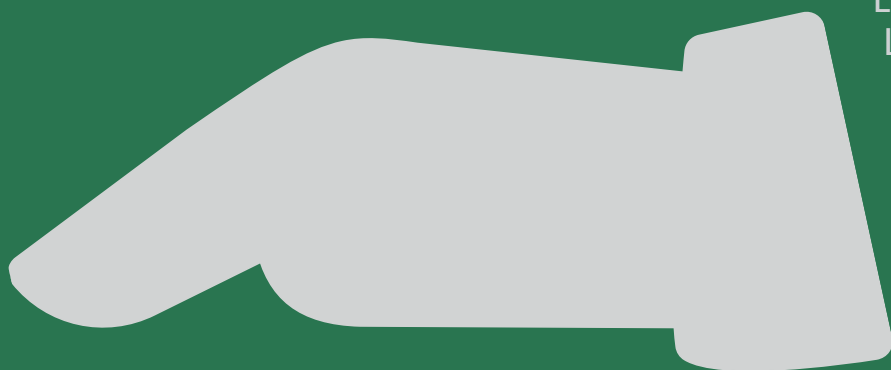


**EMANUELE
SERRELLI**

Professional Counselor iscritto ad Asso-Counseling, pedagogista e dottore di ricerca in Scienze della Formazione e della Comunicazione. Collabora con diversi atenei come ricercatore, docente e project manager. Come filosofo della scienza si è interessato di interdisciplinarietà tra le scienze naturali e sociali, ed è stato ricercatore presso il Dipartimento di Scienze Umane per la Formazione "Riccardo Massa" dell'Università degli Studi di Milano-Bicocca. È stato visiting scholar alla University of Utah, visiting fellow presso il Sydney Centre for the Foundations of Science, il Lisbon Applied Evolutionary Epistemology Lab, e il NESCent, Durham, NC.

PHARMA AND HEALTH CARE

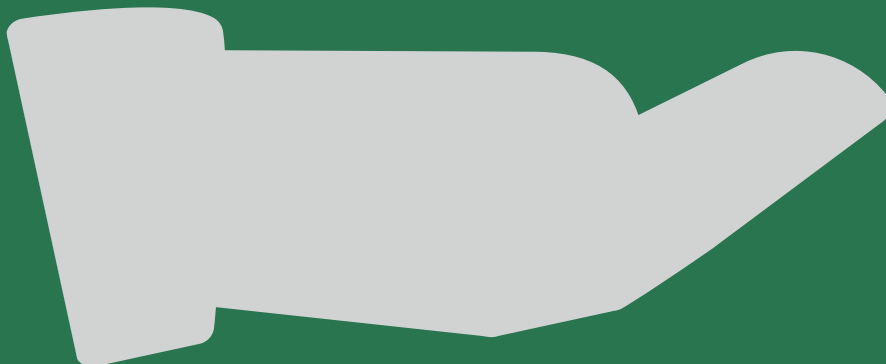
Approfondire le logiche del marketing e del digital nel settore Lifescience. Conoscere i nuovi linguaggi di cura volti alla conoscenza dell'importanza e delle opportunità degli approcci relazionali.



MARKETING EFFICACE NEL
FARMACEUTICO: COGLIERE
L'OPPORTUNITÀ GUIDANDO
L'EVOLUZIONE

DIGITAL MARKETING PER IL
SETTORE FARMACEUTICO E
BIOMEDICALE

I LINGUAGGI DELLA
CURA: NUOVE FRONTIERE
NELL'ASCOLTO DEI
PAZIENTI E DEI
PROFESSIONISTI



MARKET ACCESS:
SAPER COMUNICARE IL
VALORE PER L'ACCESSO
DELLA PERSONA ALLE CURE

MARKETING EFFICACE NEL FARMACEUTICO: COGLIERE L'OPPORTUNITÀ GUIDANDO L'EVOLUZIONE

istud.it/pharma-marketing

Perché partecipare

L'evoluzione normativa che ha caratterizzato il settore farmaceutico negli ultimi anni favorisce lo sviluppo di innovativi modelli distributivi, come un nuovo concetto di "Farmacia". Per le aziende del settore si apre pertanto la possibilità di crescere guidando i cambiamenti già in atto nella fruizione dei prodotti e servizi legati al bene più prezioso: la salute.

Comprendere le logiche che regolano questo mondo diventa oggi cruciale non solo per le direzioni aziendali ma per tutti i professionisti del mondo dell'health care.

Il corso ha lo scopo di far comprendere le peculiarità, le dinamiche ed i business drivers del marketing nel settore Farmaceutico, dai bisogni funzionali dei prodotti all'ascolto delle necessità del paziente.

A chi si rivolge

A tutti coloro che in azienda desiderano comprendere meglio le dinamiche del settore Farmaceutico, con un focus più consumer riguardo le possibilità di implementare attività di marketing e comunicazione rivolte al paziente/consumatore finale.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Ermanno Cammarana

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 21-22 settembre 2020

ALTRI FORMAT DISPONIBILI



DIGITAL MARKETING PER IL SETTORE FARMACEUTICO E BIOMEDICALE

istud.it/digital-marketing-pharma

Perché partecipare

Il seminario ha lo scopo di far comprendere ai partecipanti le dinamiche e le strategie di digital marketing per il mondo farmaceutico e biomedicale. Il corso approfondirà sia aspetti strategici che tecnici con un focus specifico su SEO, Content strategy e utilizzo degli strumenti disponibili in base alle normative.

A chi si rivolge

Si rivolge a tutti coloro che in azienda desiderano comprendere meglio le dinamiche del digital marketing per il settore farmaceutico e biomedicale con un focus a livello di scenario e di strategie supportato ad un approfondimento tecnico.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Michele Stanta

Durata: 1 giorno

Costo: 800 Euro + IVA

Milano, 17 giugno 2020

I LINGUAGGI DELLA CURA: NUOVE FRONTIERE NELL'ASCOLTO DEI PAZIENTI E DEI PROFESSIONISTI

istud.it/linguaggi-cura

Perché partecipare

Questo percorso, intende analizzare i molteplici linguaggi della cura, proporre contenuti e strumenti volti alla conoscenza dell'importanza e delle opportunità di approcci relazionali. Accanto al tema della conversazione che invita al cambiamento, e quindi al sapiente uso delle parole, nei linguaggi di cura troviamo l'uso delle parole, uso delle emozioni, uso del corpo, uso degli spazi, uso della spiritualità e dei valori, uso delle arti.

A chi si rivolge

Questo percorso è rivolto a tutti coloro che in azienda desiderano comprendere le potenzialità dei "linguaggi della cura", avere un aggiornamento su iniziative nazionali ed internazionali, valutare quali opportunità per costruire strategie aziendali che tengano conto della promozione e dello sviluppo dei molteplici linguaggi della cura.

FORMAT INTERCOMPANY

Docente: Maria Giulia Marini

Durata: 2 giorni

Costo: 1.500 Euro + IVA

Milano, 14-15 ottobre 2020

MARKET ACCESS: SAPER COMUNICARE IL VALORE PER L'ACCESSO DELLA PERSONA ALLE CURE

istud.it/market-access

FORMAT DISPONIBILI



Perché partecipare

La possibilità per una innovazione tecnologica di avere rapido accesso al mercato delle cure passa attraverso la conoscenza e la corretta gestione di aspetti scientifici, regolatori ed economici. La finalità di questo processo è quella di dare al nucleo paziente-famiglia un rapido accesso alle innovazioni del settore farmaceutico e biomedicale nel rispetto dell'equità, della sostenibilità e valutando gli interessi di tutti gli attori del processo.

A chi si rivolge

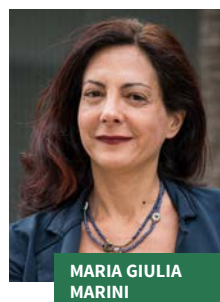
Professionisti dell'industria Healthcare e del life sciences che operano nell'ambito del market access, informatori scientifici interessati ad ampliare le proprie conoscenze in questo settore, neolaureati che vogliono affermare la propria professionalità nell'industria dell'healthcare.

I DOCENTI DELL'AREA



ERMANNO
CAMMARANA

Laurea in Economia Aziendale e Master in Marketing, Senior Manager con vasta esperienza di leadership su progetti di innovazione per grandi multinazionali, sia nel largo consumo che soprattutto nel Farmaceutico, dove ha realizzato strategie e piani di Marketing & Trade per molteplici brands e categorie. Oggi consulente aziendale per PMI e multinazionali, Trainer e Coach per aziende e team di lavoro che ambiscano a sviluppare business efficacemente.



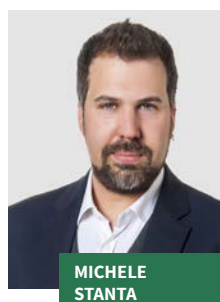
MARIA GIULIA
MARINI

Epidemiologa e counselor, studi classici, laurea in Chimica e Tecnologie Farmaceutiche. Ha lavorato presso aziende multinazionali in contesti internazionali e successivamente si è occupata di consulenza e formazione nell'Health Care. Fa parte del Board della Società Italiana di Medicina Narrativa, è professore a contratto di Medicina Narrativa presso Hunimed di Milano e insegna Medical Humanities in diverse università nazionali e internazionali. Nel 2016 è Revisore per la World Health Organization per i metodi narrativi nella Sanità Pubblica. E' autore di pubblicazioni internazionali sulla Medicina Narrativa e conferenziere in diversi contesti nazionali e internazionali.



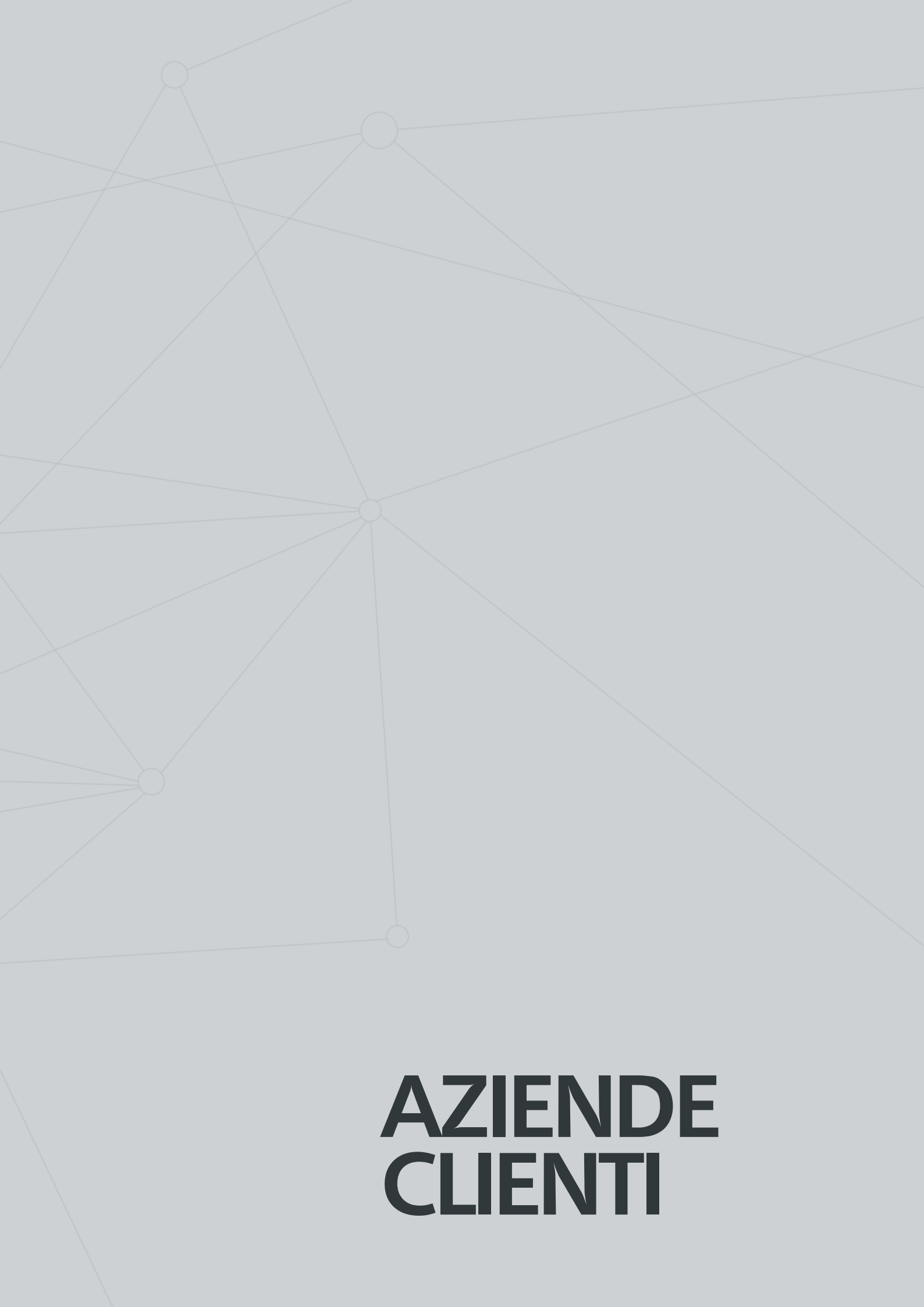
LUIGI REALE

Laurea in Scienze Politiche, Master in Management Sanitario presso la SDA Bocconi di Milano. Ha sviluppato e condotto numerosi progetti di ricerca applicata, percorsi di formazione e interventi di consulenza in ambito socio-sanitario. Studioso e docente di organizzazione e politica sanitaria, ha approfondito il tema della sostenibilità e della personalizzazione delle cure attraverso l'approccio narrativo. Negli ultimi anni ha lavorato in particolare nel mondo della disabilità e delle malattie neurodegenerative. E' Responsabile dell'Area Sanità di ISTUD e membro del Direttivo della Società Italiana di Medicina Narrativa.



MICHELE
STANTA

Dopo una laurea magistrale in Economics and Management in Art, Culture, Media and Entertainment, si è occupato della realizzazione di mostre, eventi, progetti etici. Entrato nel 2012 in 77Agency come social media strategist ne è diventato socio nel 2015 e riveste oggi il ruolo di Country Manager con responsabilità sugli uffici italiani del gruppo.



**AZIENDE
CLIENTI**

HANNO SCELTO ISTUD BUSINESS SCHOOL

ACQUE MINERALI D'ITALIA	ELICA	OSPEDALE SAN RAFFAELE
ADVA OPTICAL NETWORKING	EP PRODUZIONE	PIAZZA COPERNICO
ALFASIGMA	FABBRICADIGITALE	PRADA
ALTROCONSUMO EDIZIONI	FEDERAL EXPRESS EUROPE	PRICEWATERHOUSECOOPERS
AMGEN	FESTO C.T.E.	Q8 QUASER
AON	GP STRATEGIES	RANDSTAD GROUP ITALIA
AROL	GPA - GRUPPO GUCCI	ROCKWOOL ITALIA
ASSOLOMBARDA CONFINDUSTRIA MILANO MONZA BRIANZA LODI	GRANDI SALUMIFICI ITALIANI	S.E.A. - SOCIETÀ ESERCIZI AEROPORTUALI
ASTRAZENECA	GRAZIELLA E BRACCIALINI	SAES GETTERS
BANCA CARIGE	GRUPPO ANGELINI	SANTANDER CONSUMER BANK
BIAL ITALIA	GRUPPO CONCORDE	SAPIO PRODUZIONE IDROGENO OSSIGENO
BIOGEN ITALIA	GRUPPO GENERALI	SARAS
BMW ITALIA	GRUPPO LACTALIS ITALIA	SARDEOLICA
BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS	HERNO	SASOL ITALY
BRIDGESTONE ITALIA	HOLLISTER	SIS.TER
BTICINO	INDENA	SIT GROUP
C.G.M. CIGIEMME	INTERGEN	SMURFIT KAPPA
CAREL INDUSTRIES	IPER MONTEBELLO	SOL
CASSA DEPOSITI E PRESTITI	ITALFARMACO	SORIN GROUP ITALIA - GRUPPO LIVANOVA
CHIESI FARMACEUTICI	ITALGESTRA	SPIG
CITTÀ DI BOLZANO	JSB SOLUTIONS	SUBITO.IT
CLINICHE GAVAZZENI	KUWAIT PETROLEUM ITALIA	TDK FOIL ITALY
COLOPLAST	LAMBERTI	TOSCANA AEROPORTI
CONSORZIO SOLIDARIETÀ SOCIALE FORLÌ-CESENA	LIDL ITALIA	UNICREDIT
GRUPPO UNICREDIT	LOTTOMATICA HOLDING	VITECGROUP ITALIA
COSTA CROCIERE	MAXION WHEELS ITALIA	VORWERK ITALIA
CSI - GRUPPO IMQ	MICROPORT CRM	XAMAR CONSULTING
DOMPÈ FARMACEUTICI	NCR ITALIA	
	NOVARTIS FARMA	



INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

ISCRIZIONI E CONDIZIONI DI PAGAMENTO

Condizioni di pagamento

Il pagamento della quota di partecipazione deve essere effettuato al momento dell'iscrizione tramite bonifico bancario. Copia del bonifico deve essere inviato unitamente al modulo di iscrizione. In caso di **disdetta di partecipazione** fino a 20 giorni prima dell'inizio del seminario nessun importo verrà addebitato, fino a 10 giorni prima della data di inizio del seminario verrà addebitato il 50% della quota di iscrizione, oltre tale data verrà addebitato comunque l'intero importo della quota di iscrizione.

Per le aziende iscritte ai **fondi interprofessionali**, vi è la possibilità di finanziare la partecipazione ai seminari attraverso il proprio **conto formazione** o con i **voucher formativi** individuali, con una copertura parziale o totale dei costi di iscrizione.

ISTUD supporta le aziende nell'individuazione delle fonti di finanziamento e negli aspetti gestionali e amministrativi legati all'utilizzo dei fondi.

**La scheda di iscrizione è disponibile al link:
[istud.it/iscrizioni-catalogo](https://www.istud.it/iscrizioni-catalogo)**

SCONTI E CONVENZIONI

Convenzione con ALDAI

Sono previste una serie di agevolazioni per i soci ALDAI per la partecipazione ad attività di formazione interaziendale di ISTUD.

Convenzione per gli ex allievi dei Master

Agli Alumni ISTUD è riservata un'agevolazione che prevede un sconto del 30% sulla partecipazione ai seminari interaziendali e del 10% all'Executive Master in Leadership & Business Transformation.

Convenzione per i partecipanti ai Executive ISTUD

Agli Alumni ISTUD è riservata un'agevolazione che prevede un sconto del 30% sulla partecipazione ai seminari interaziendali.



CATALOGO ON LINE

Per le schede dettagliate e per tutti gli aggiornamenti su seminari, contenuti, nuove proposte, consulta la sezione on line del Catalogo ISTUD all'indirizzo

<https://www.istud.it/imprese/formazione-interaziendale-per-manager/>



INTERCOMPANY CALENDARIO

	FEB	MAR	APR	MAG	GIU
PERSONAL EFFECTIVENESS					
L'arte del coraggio - Krav Maga					30 + 1 LUG
Self management con approccio mindfulness				20-21	
Decision making			6-7*		
Time management e organizzazione			2-3*		
Gestire il tecnostress				11-12	
Sviluppare la leadership				14-15*	
INFLUENCING AND COMMUNICATION					
Sviluppare le capacità di incidere e influenzare					9-10
Public Speaking e comunicazione efficace					22-23
Migliorare le capacità di negoziazione				28-29	
Personal Branding			16-17*		
PERFORMANCE, COLLABORATION AND TEAM EFFECTIVENESS					
Engagement: coinvolgere, valorizzare e far crescere le persone				5-6*	
Enabling people: creare le condizioni per performace e sviluppo				11-12*	
Performing cooperation, mediare le divergenze					16-17
Deepening Project Management		17-18			
Approaching Project Management					
Learning agility and change mindset					8-9
PEOPLE AND HR					
I fondamenti della formazione					
Trainer 3.0		19-20			chiusura 11 giugno
Big data, analytics e intelligenza artificiale per la funzione hr				13	
Social Employer Branding e Digital Recruiting				22	
INNOVATION, BUSINESS AND MARKETING					
Strategic Innovation					
People side of innovation					
People side of agile				20-21	
Lean product innovation					
La strategia di marketing in un ambiente digitalizzato				18-19	
Economical and financial skills				25-26*	
Retail management				5-6	
Sviluppare un piano di marketing efficace					25-26
Cosa vendiamo davvero? Il senso del marketing strategico					
Digital to store: strategie digitali al servizio del retail					15-16
DIVERSITY AND INCLUSION					
L'inclusione quotidiana			9		
Sviluppo professionale al femminile					
Ponti interculturali				27	
Age Management					24
Disabilità e Lavoro					
PHARMA AND HEALTH CARE					
Marketing efficace nel Farmaceutico					
Digital Marketing per il settore farmaceutico e biomedicale					17
I linguaggi della cura					

*seminari in modalità Virtual Classroom

	LUG	SET	OTT	NOV	DIC
PERSONAL EFFECTIVENESS					
L'arte del coraggio - Krav Maga				24-25	
Self management con approccio mindfulness			8-9		
Decision making			29-30		
Time management e organizzazione					
Gestire il tecnostress					
Sviluppare la leadership				12-13	
INFLUENCING AND COMMUNICATION					
Sviluppare le capacità di incidere e influenzare					1-2
Public Speaking e comunicazione efficace					3-4
Migliorare le capacità di negoziazione				19-20	
Personal Branding					
PERFORMANCE, COLLABORATION AND TEAM EFFECTIVENESS					
Engagement: coinvolgere, valorizzare e far crescere le persone				16-17	
Enabling people: creare le condizioni per performace e sviluppo		24-25			
Performing cooperation, mediare le divergenze			5-6		
Deepening Project Management					
Approaching Project Management				3-4	
Learning agility and change mindset				2-3	
PEOPLE AND HR					
I fondamenti della formazione				9-10	
Trainer 3.0					
Big data, analytics e intelligenza artificiale per la funzione hr					
Social Employer Branding e Digital Recruiting					
INNOVATION, BUSINESS AND MARKETING					
Strategic Innovation			2		
People side of innovation			15-16		
People side of agile					
Lean product innovation			13-14		
La strategia di marketing in un ambiente digitalizzato					
Economical and financial skills			19-20		
Retail management					
Sviluppare un piano di marketing efficace					
Cosa vendiamo davvero? Il senso del marketing strategico			12-13		
Digital to store: strategie digitali al servizio del retail					
DIVERSITY AND INCLUSION					
L'inclusione quotidiana					
Sviluppo professionale al femminile			28		
Ponti interculturali		23			
Age Management			21		
Disabilità e Lavoro	1			27	
PHARMA AND HEALTH CARE					
Marketing efficace nel Farmaceutico		21-22			
Digital Marketing per il settore farmaceutico e biomedicale					
I linguaggi della cura			14-15		



ISTUD Business School

SEDE DI BAVENO

Strada Nazionale del Sempione Oltrefiume, 25
28831 Baveno (VB)

Tel. 0323 933801

E-mail info@istud.it

istud.it

box.istud.it

SEDE DI MILANO

Via Lomazzo, 19
20154 Milano (MI)

