

# RIPARTIAMO!

*Scopri le nostre proposte formative...*



# Cogli le opportunità del cambiamento

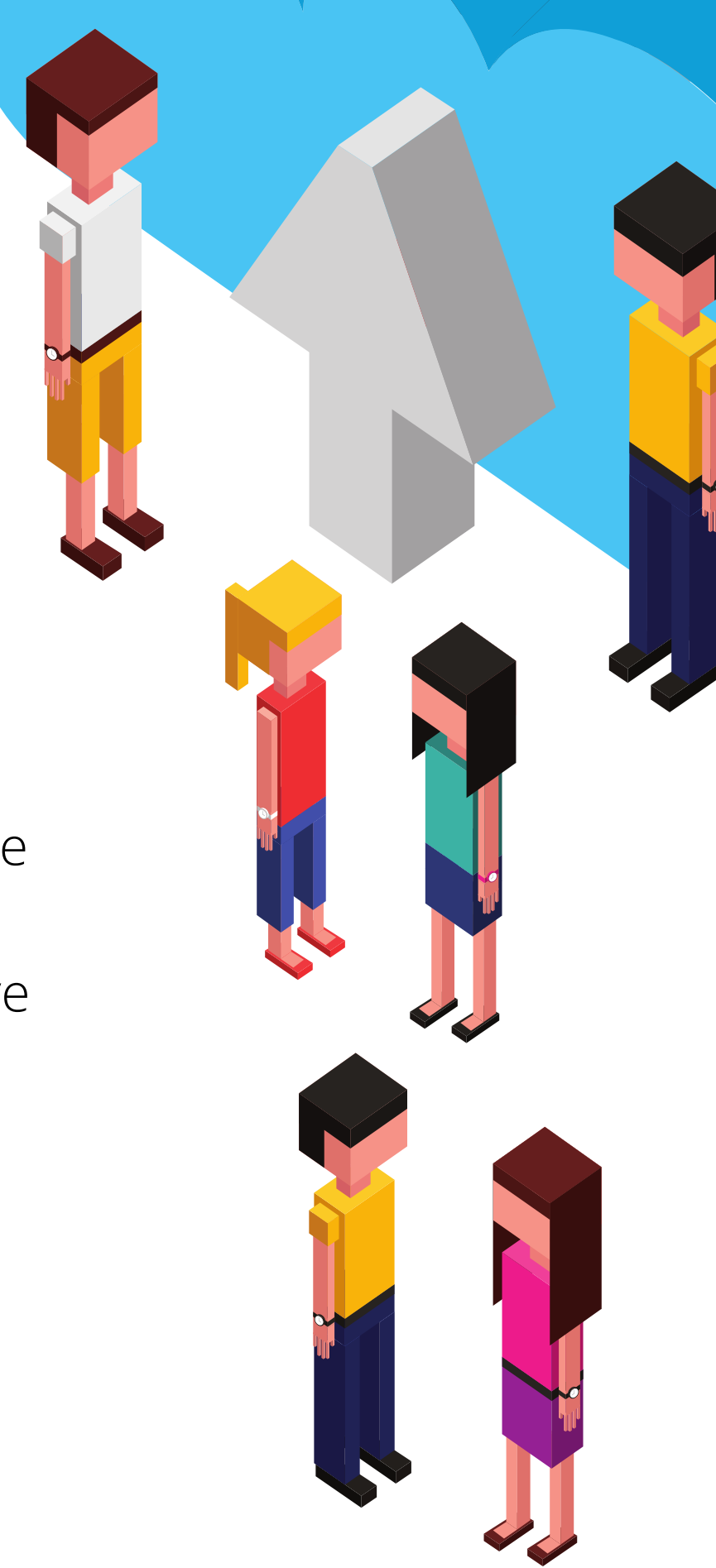
## La formazione come leva per il cambiamento e la crescita di competitività della tua impresa

**Il mondo che ci circonda è cambiato**, sono cambiate le nostre abitudini, i nostri modi di lavorare e di comunicare, i nostri modelli di consumo e le priorità.

**Dobbiamo cambiare anche noi**, guardando dentro e fuori di noi. Ma cosa possiamo fare e da dove possiamo ripartire per essere efficienti e produttivi come prima?

**Iniziamo dalla nostra forza: le persone**, ma da sole non bastano. C'è bisogno di un nuovo modo di pensare, di organizzarsi, di pianificare e monitorare le attività, di nuovi modi di produrre, di parlare al mercato con voce nuova.

Abbiamo bisogno di **ripensare velocemente i nostri modelli di business** ed i processi aziendali cogliendo nuove opportunità. Come? Potenziando le nostre conoscenze, le nostre skills, con una nuova formazione grazie ai voucher formativi per gli imprenditori messi a disposizione della Regione Toscana.



# ripartiamo DALLE RISORSE

*Ottimizzare quello che abbiamo. E questa la priorità*



# 1. FINANCE FOR BUSINESS 60 ore

**Le crisi stimolano la creatività ed il cambiamento, perché si è costretti a ragionare sulle priorità:** le risorse sono limitate e c'è necessità di ottimizzare per lavorare, massimizzando i risultati. Le aziende che avranno la forza di restare concentrate sulle loro priorità senza tagliare gli investimenti, riusciranno a ribaltare il paradigma e fare di questa crisi una grande opportunità. **Ma non si può improvvisare: c'è bisogno di pianificare, monitorare, ottimizzare e gestire al meglio** le risorse limitate, orientando le scelte sulle priorità.



## OBIETTIVI

Utilizzare le competenze relative alle tematiche della finanza, bilancio, controllo di gestione e a nuovi strumenti (Fintech) per avviare la ripartenza e crescere in modo sano e competitivo.

## FOCUS

Controllo di gestione e analisi dei costi per capire dove l'azienda guadagna e dove distrugge risorse, budget, obiettivi aziendali e pianificazione finanziaria, corretta gestione delle entrate ed uscite finanziarie, soluzioni per reperire nuove risorse di finanziamento, strumenti fintech, blockchain, metodologie di valutazione economico-finanziaria di un progetto, un'attività o un'impresa, profittabilità e margini di un progetto o la convenienza economico-finanziaria dell'acquisizione di un'azienda, o di una partnership commerciale



ripartiamo DALLA DIGITAL TRASFORMATION

*Ripensiamoci per non restare indietro:*



# 2. LA DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI 60 ore

**La digital transformation “obbligata” dall’emergenza e dall’evoluzione già in atto verso processi Impresa 4.0 ha costretto le imprese a improvvisi cambiamenti**, che ora rendono necessario anche un ripensamento ampio sia internamente, che lungo la catena del valore, a livello di filiere e di ecosistemi.

**La digitalizzazione dei processi industriali sta aprendo prospettive completamente nuove** in tutti i comparti, ma affinché i risultati possano essere raggiunti e mantenuti per un lungo periodo, è fondamentale una sofisticata interconnessione tra macchine ed un’efficace integrazione dei dati lungo tutto l’ecosistema aziendale. **Utilizzare nuove tecnologie e decidere rapidamente** saranno le caratteristiche fondamentali per gestire il cambiamento grazie all’ottimizzazione dei processi.

*Puoi cambiare, prima di essere costretto a farlo*

## OBIETTIVI

Saper interpretare, definire e realizzare i progetti e i processi di digitalizzazione e riorganizzazione aziendale da un punto di vista tecnologico-manageriale.

Intraprendere o accelerare la digital transformation, nella forma più consona al proprio business, è indispensabile alla competitività, ma è efficace nella misura in cui l’intero ecosistema aziendale è grado di farlo funzionare.

## FOCUS

Industria 4.0 e le tecnologie abilitanti per la digitalizzazione dei processi industriali; Industrial Internet of Things e la user experience design per gestire la complessità del design di soluzioni IoT nel settore industriale, mappatura dei processi per identificare opportunità di miglioramento e digitalizzazione 4.0; assessment 4.0.: come misurare il proprio livello di digitalizzazione ed inquadrarlo all’interno del proprio business; roadmapping tecnologico; come misurare l’impatto dell’innovazione ed integrare dati ed informazioni testuali; soluzioni di digitalizzazione dei processi ed integrazione con software gestionali/aziendali; applicazione della blockchain dall’asset tracking alla logistica 4.0; scenari di digitalizzazione nel proprio contesto.



# 3. BIG DATA ACADEMY

24 ore

**Innestare percorsi di innovazione per le aziende significa rivedere in particolare i processi decisionali ed operativi e le modalità di interazione con i clienti e i fornitori:** è una questione di decisioni, di investimenti, di ecosistemi e di competenze.

**Utilizzare i dati disponibili, le nuove tecniche e tecnologie, decidere rapidamente, saranno le caratteristiche fondamentali per gestire nel presente il business, pensando al futuro.**

L'analisi di scenari, basata su dati coerenti e affidabili, può aiutare a valutare ipotesi e prendere decisioni di fronte a situazioni di incertezza ed emergenza. **La Big Data Academy è rivolta a chi in azienda gestisce le relazioni con i clienti/utenti per la domanda ICT** e si occupa di individuare ed implementare gli approcci di business più idonei, indirizza lo staff verso le migliori soluzioni tecnico-economiche **per raggiungere un insieme di obiettivi e garantire l'avanzamento dei progetti.**

*Prendere decisioni nel presente, integrando i dati*

## OBIETTIVI

Utilizzare per le proprie strategie di business la mole di dati ed informazioni di cui si è in possesso (Big Data).

Rafforzare i modelli di business, attraverso l'interconnessione tra oggetti e sistemi di gestione smart (IoT).

## FOCUS

Definire una Big Data strategy per utilizzare i dati in maniera innovativa per il business; prendere piena consapevolezza dei dati posseduti, utilizzando soluzioni di Data Governance, utilizzare i Data Science per migliorare le previsioni e le performance del business; rafforzare gli attuali modelli di business e la creazione di nuove offerte, servizi e prodotti attraverso l'ecosistema dell'IoT e le sue tecnologie di supporto; come diventare una società data Driven.



# ripartiamo DALLA DIGITAL MARKETING STRATEGY

*Un'opportunità per creare nuove connessioni*

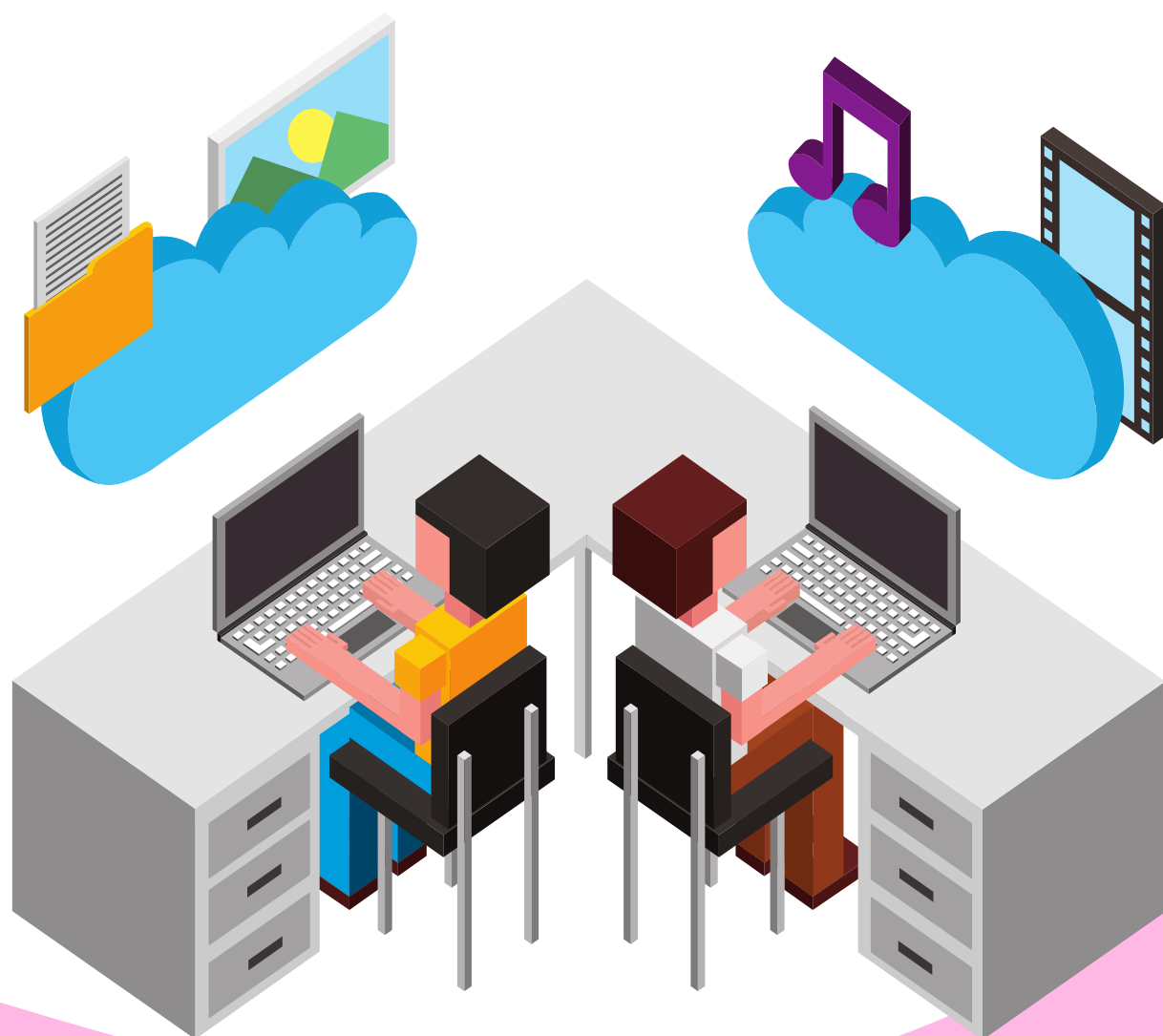




# 4. WEB E SOCIAL MEDIA MARKETING 40 ore

Come ogni genere di crisi, quella recente sta sollecitando la **ridefinizione delle priorità anche dal punto di vista del marketing strategico, rimodellando linguaggi, contenuti, tempi ed azioni.**

In questo momento, le tradizionali strategie aziendali messe in atto sul web e sui social rischiano di essere inadeguate: le aziende che già utilizzavano regolarmente il web dovranno apportare profonde modifiche e quelle che tendevano ad utilizzare poco il web avranno necessità di posizionarsi, di **creare un link con il pubblico, costruire awareness, sfruttando l'intero ecosistema digitale.**



## OBIETTIVI

Dotare l'impresa di metodi e strumenti per poter raggiungere nella maniera più adeguata possibile i target obiettivo, adattando di volta in volta le azioni, attraverso strategie di comunicazione multicanale.

Indagare l'ambiente competitivo ed implementare una corretta strategia di marketing digitale, misurandone i risultati.

## FOCUS

Web marketing: presenza e visibilità online delle aziende, e-mail marketing, pubblicità online (pubblicità su Facebook, Instagram, LinkedIn, Google Ads), content marketing e strategie di link building.

Strategie e strumenti di valutazione delle performance: eseguire un Seo webcheck-up, i tool fondamentali, la presenza online del nostro sito e di quello dei nostri competitor, social SEO e analisi delle performance, web analytics.

ripartiamo **DALLA CRESCITA**

*Pensiamo al futuro: non restiamo fermi*



# 5. DA STARTUP A SCALEUP 30 ore

**Diventare una scale-up innovativa**, dopo aver sviluppato un prodotto o un servizio, aver definito un modello di business efficiente ed iniziato ad operare sul proprio mercato di riferimento, per una startup **significa ridefinire obiettivi, elaborare nuove strategie e concentrarsi sulla crescita del business**, sia sul mercato interno che su quello internazionale.

La fase di scale up è delicata perché si cerca di raggiungere nuovi obiettivi più velocemente, con investimenti crescenti che - se non sostenuti dall'adozione di soluzioni efficienti e confortati dai risultati - possono avere conseguenze impattanti sul business e su tutta la realtà aziendale.

## OBIETTIVI

Accompagnare le neo imprese innovative e ad alto potenziale di crescita in percorsi imprenditoriali più evoluti per "scalare" il proprio business, integrando una gestione manageriale finalizzata ad aumentare le proprie dimensioni e a strutturarsi adeguatamente per raggiungere un posizionamento internazionale.

## FOCUS

Best-practices e approcci manageriali evoluti finalizzati ad acquisire competenze finanziarie, gestionali, organizzative e di gestione dell'innovazione, per affrontare lo "scaling-up", cioè il potenziamento del proprio business in una prospettiva di crescita strutturata a livello internazionale.



*Cogli le opportunità del cambiamento*



LE RISORSE FINANZIARIE DELLA REGIONE  
TOSCANA TI STANNO ASPETTANDO  
VOUCHER FORMATIVI PER GLI  
IMPRENDITORI

## Quali corsi finanzia il voucher?

Al **massimo n. 3 voucher per ciascun beneficiario**, per percorsi formativi con le seguenti finalità:

- affrontare percorsi di innovazione tecnologica, organizzativa, gestionale, di processo/prodotto e dei modelli di business che consentano di cogliere le opportunità di crescita aziendale;
- sviluppare, rafforzare e aggiornare le competenze per la gestione e la conduzione dell'azienda, in un'ottica di miglioramento delle scelte relative al management;
- acquisire conoscenze utili a sviluppare una propensione agli investimenti in innovazione;
- adottare nuovi modelli di organizzazione del lavoro e di gestione delle risorse umane, quali strumenti in grado di accompagnare, favorire e accrescere i processi di innovazione e, al tempo stesso, la partecipazione e il benessere dei lavoratori.
- sfruttare le potenzialità delle nuove tecnologie e promuovere lo sviluppo di nuovi sistemi produttivi.



## Per quali imprese?

**Imprese di ogni dimensione**, dalla piccola/media e grande impresa con unità operativa nella Regione Toscana.

## Chi può beneficiare?

**Imprenditori** e i loro coadiuvanti, **amministratori unici**, **componenti dei consigli di amministrazione con compiti gestionali**, soci di imprese private e di cooperative, residenti nella Regione Toscana.

## Come fare la domanda?

**La domanda deve essere presentata online** tramite il formulario dei progetti FSE, al quale è possibile accedere attraverso CNS (Carta Nazionale dei Servizi) o SPID (Sistema Pubblico di identità digitale).

## Quale è la scadenza?

I voucher sono finanziati dalla Regione Toscana **secondo l'ordine di arrivo, a partire dal 18 maggio 2020 e fino ad esaurimento delle risorse.**

**A chi rivolgersi?** Per maggiori informazioni e per il supporto nella presentazione della domanda, contatta **Piera Iorio** e-mail: [iorio@polotecnologico.it](mailto:iorio@polotecnologico.it) tel: 050/754143



# Ripartiamo insieme!

*La formazione come leva per il cambiamento  
e  
la crescita di competitività della tua impresa*

