

# Corso di Specializzazione in Innovazione nella gestione manageriale: competenze evolute e strumenti digitali per vincere in contesti competitivi

## PROGRAMMA DEL CORSO

### **Creare e gestire comunità e network complessi ed eterogenei per obiettivi comuni**

- Costruzione di comunità eterogenee
- Come fare networking efficace tra pandemia e infodemia
- Gestire comunità complesse
- Porre sfide
- Come raggiungere obiettivi complessi

### **Il digitale come abilitatore e moltiplicatore "comunicativo" del sociale**

- Etica e natura del digitale
- La comunicazione crossmediale
- Come sopravvivere all'onlife
- Comunicare e fare impresa (sociale) col digitale
- Microimprenditoria sociale nel terzo millennio

### **Digital Marketing Integrato: *strumenti, strategie e tecniche (overview)***

- **L'approccio del digital marketing integrato:** Le quattro componenti fondamentali
- **Gestire e creare il flusso dei dati:** Digital analytics: superare le paure
- **Creare la strategia integrata:** Cultura aziendale e strategia
- **Tattiche e tecniche: come variarle e integrarle:** Content marketing mix: le fondamenta
- **Gli strumenti da integrare:** CRM: la strategia prima della tecnologia

### **Mobile Communication: App Builder per PWA e App Native iOS/Android**

- **App Builder questo sconosciuto:** Detto Fatto, un nuovo approccio e un nuovo paradigma
- **Perché una App PWA è meglio di un sito internet:** Le App PWA alla conquista del WEB
- **App Native iOS/Android che cosa sono:** Differenze e potenzialità delle App Native rispetto alle WebApp e alle PWA
- **Esempio di App Builder NO-Code:** Panoramica dei Builder No-Code e scelta tra i più completi

- **Overview e prime pagine di una PWA:** Creazione di pagina No-Code di una PWA e sua visualizzazione su Smartphone

**Business model shifts:** *il digitale come abilitatore di nuovi vantaggi competitivi*

- Il modello di business: concetti e strumenti
- Sei (o più) modalità per creare nuovo valore per i clienti
- Dalla quotidianità al “new normal”
- Dal prodotto al servizio
- Dal *physical* al digital
- Creare l’ecosistema adeguato

**Corporate Social Innovation** - *modelli, prodotti e servizi innovativi. Quale un impatto/scopo sociale?*

- I pilastri dell’innovazione
- Il modello di business: concetti e strumenti
- Stakeholder e ambiente organizzativo
- Dalla Corporate Social Responsibility vs Corporate Social Innovation
- Gestire l’innovazione sociale all’interno di un’impresa
- Impatti dell’innovazione sociale nel contesto esterno

**Welfare 4.0 (taglio Operation)**

- Gli stakeholder del duo sistema-ambiente
- “Collaboratori – Società” e Impresa
- Strategie di community relation
- Vantaggio competitivo: welfare aziendale

**Innovation in digital world**

- Business e tecnologia: due facce della stessa medaglia
- Tendenze digitali nel passato, presente e nel futuro
- I motivi alla base della “disruption”
- Come le aziende creano valore in questo ecosistema

**Leadership 2.0:** le nuove skill per il leader di domani.

Le sfide, i cambiamenti e le complessità anche generazionali che si sono presentate nelle organizzazioni impongono una riflessione sul modello di leadership da adottare. Per poter influenzare quindi le dinamiche della propria organizzazione è necessario comprendere i nuovi paradigmi e i nuovi comportamenti da adottare. Il corso affronterà temi come:

- I comportamenti che guidano la leadership
- Responsabilità, esempio e visione manageriale

- Coniugare obiettivi operativi e obiettivi strategici
- Come gestire le nuove generazioni
- Resilienza, antifragilità e le nuove competenze della leadership

**Distance Management:** come gestire team a distanza e in remoto

La gestione delle persone da remoto è diventata dall'essere una possibilità a una necessità che, al termine di questo momento, dovremo saper mantenere coniugandola con i metodi tradizionali. Per questo risulta necessario capire le modalità più efficaci per mantenere la performance del singolo e di tutto il team.

- Le caratteristiche del Remote Management
- Saper mantenere la motivazione nel singolo e nel team
- Come gestire le performance
- Coltivare la fiducia manageriale
- Tenere unito il team

**Come sta cambiando il Marketing e l'orientamento al cliente**

- Dalla Customer Centricity alla Customer Participation
- Il valore del Marketing all'epoca del Covid 19
- Il piano di marketing e il valore della pianificazione
- Differenza fra strategia e tattica
- Il potere di un posizionamento distintivo

**Next Normal e Vendite: come cambia l'approccio al mercato**

- Incertezza e complessità: le coordinate del contesto competitivo attuale
- Physical: il nuovo equilibrio commerciale
- Serving is the new selling
- Purpose e Branding: il nuovo DNA di mercato
- Il digitale a servizio delle vendite