

15, 22, 29 aprile e 6 maggio 2021
ore 9.00 – 13.00

11:15 L'ipotesi del No Go; Monitoraggio e Controllo
12:45 Esercitazione e Conclusioni finali

Primo giorno: 15 aprile 2021

9:00 Intento Strategico del Corso e Presentazioni Reciproche
9:15 Esercitazione "le qualità auspicabili"
10:00 Introduzione; Business Requirement, Business Needs, Business Value
11:00 Break
11:15 Caratteristiche di un Business Case vantaggioso
11:45 Ruoli degli stakeholders nel Business case
12:45 Esercitazione e Conclusioni

Secondo giorno: 22 aprile 2021

9:00 Determinare la situazione attuale: fatti/opinioni, issues e concerns, domande potenti
10:00 Strumenti di pensiero critico: SWOT analysis, Root cause analysis; analisi delle cause profonde
10:30 Tecniche di brain-storming, obbligo vs impegno
11:00 Break
11:15 Sogno, visione, visione condivisa
12:45 Esercitazione e Conclusioni

Terzo giorno: 29 aprile 2021

9:00 Il Benefit Management Plan
10:00 Scope Management plan collegato al Benefit Management Plan
10:30 Chi, cosa, dove, quando, perché, e le varie alternative
11:00 Break
11:15 Identificare i Rischi
12:45 Esercitazione e Conclusioni

Quarto giorno: 6 maggio 2021

9:00 Costi per realizzare, Costi per mantenere
10:00 ROI, Payback Period, Earned Value Analysis
10:30 L'approvazione finale, Communication Management Plan
11:00 Break

DOCENTE:

Francesco Polverari

Consulente, Executive Coach e Docente di Management, è specializzato in interventi che stimolano il cambiamento culturale e l'innovazione. Durante la sua carriera, prima come dirigente industriale e poi come coach, si è dedicato ad ispirare ed aiutare manager e leader a dare pieno significato al proprio ruolo in azienda, determinando effettive trasformazioni dei modelli culturali e organizzativi presso i quali ha operato. È ICF Professional Certified Coach, Coach Certificato UNI 11648, Project Manager certificato UNI 11 648, HOGAN Assessor certificato, Facilitatore accreditato LEGO® SERIOUS PLAY®. Svolge correntemente formazione e coaching in contesti nazionali ed internazionali.

CORSO A NUMERO CHIUSO
10 posti disponibili

CORSO DI FORMAZIONE



Strategie Aziendali e Business Case di Progetto

Strategy Execution:
come passare dall'idea alla
esecuzione di progetti di
successo

**15, 22 e 29 aprile e 6
maggio 2021**

**Corso di 16 ore
in 4 Moduli**

**Corso Online in modalità sincrona
su piattaforma GoToMeeting®**

Presentazione

Uno dei principali problemi in ambito Project Management è che molto spesso durante un progetto ci si concentra su cosa si sta facendo e come, trascurando gli aspetti iniziali, e quindi il “perché”.

Il Business Case è un elemento essenziale perché rappresenta la giustificazione di progetto e comprende costi, rischi e tempistiche che servono a verificare la fattibilità continua del progetto stesso. Business case inadeguati o insufficienti spesso comportano uno sviluppo difficoltoso del progetto, e ciò a sua volta si traduce in rilavorazioni, sovraccarichi di costi, ritardi e così via.

Il corso introduce metodi e strumenti per ottenere la massima chiarezza circa i risultati desiderati, l'ambito della soluzione, l'identificazione e la valutazione di ciascuna delle opzioni possibili prima di lanciare una qualsiasi iniziativa di business che implichi un cambiamento organizzativo.

Argomenti sviluppati

- Il Business Case come framework per un cambiamento di successo
- Conoscenze necessaria per iniziare a lavorare sull'identificazione di business needs e sull'analisi dei benefits
- Il concetto di “value” per guidare le iniziative di cambiamento
- La valutazione dei rischi
- Lo sviluppo e la presentazione di Business case a favore o contro possibili soluzioni

Il corso è dedicato a tutti coloro che si occupano della gestione dei progetti, gestione organizzativa e coordinamento aziendale. In considerazione del particolare target di partecipanti ICMQ mette al servizio del percorso una docenza che integrerà in modo innovativo momenti di formazione, group coaching ed esercitazioni pratiche secondo una progettazione di dettaglio perfezionata dal team ICMQ

CORSO A NUMERO CHIUSO - 10 posti disponibili

Scheda d'iscrizione

È NECESSARIO COMPILARE TUTTI I DATI IN STAMPATELLO MAIUSCOLO

Nome	_____
Cognome	_____
Qualifica	_____
Azienda/Ente	_____
Attività azienda	_____
Indirizzo	_____
Località	_____
CAP	_____
Provincia	_____
Tel.	_____
Fax	_____
E-mail	_____
P.IVA/C.F.	_____
Codice Univoco	_____

Cliente ICMQ / CERSA ☐

*Al sensi del Reg. EU 2016/679 e della normativa nazionale sulla privacy, il
Committente autorizza sin d'ora ICMQ spa al trattamento dei dati personali
delle persone fisiche oggetto direttamente ed indirettamente attraverso terzi, di
trattamento in relazione agli adempimenti in qualsiasi modo connessi e/o
collegati con il presente documento. Il Titolare del trattamento dei dati è ICMQ
SpA. L'informativa completa è disponibile nella home page del sito www.icmq.it*

Firma

Per iscrizioni e trasmissione dati bonifico
ICMQ S.p.A.
e-mail: formazione@icmq.org
Per informazioni
ICMQ SpA: tel. 02.7015081 – www.icmq.it

Quota d'iscrizione

- Clienti ICMQ / CERSA **Euro 250,00 + IVA**
- Altri: Euro 350,00 + IVA

E' prevista una riduzione del 10% per l'iscrizione di 2 partecipanti, del 15% per 3 partecipanti, del 20% per 4 o più partecipanti della stessa società.

CORSO A NUMERO CHIUSO - 10 posti disponibili

La Quota comprende

- dispense corso in formato PDF
- attestato di partecipazione

Modalità di Pagamento

Esclusivamente tramite bonifico bancario a favore di:

ICMQ S.p.A.

BPM Ag. 19 Milano P.le Lagosta, 9 - 20159 Milano,
IBAN: IT 30 B 05034 01735 000000019707
(nella causale indicare titolo e data del corso)

Iscrizione

Si prega inviare scheda di iscrizione e contemporaneamente copia dell'avvenuto bonifico almeno 14 giorni prima della data di inizio del corso a:

ICMQ S.p.A.

e-mail: formazione@icmq.org

Diritto di Recesso

Ogni partecipante può fruire del diritto di recesso inviando la disdetta, tramite fax, a **ICMQ S.p.A.** almeno **5 giorni lavorativi** prima della data di inizio del corso. In tal caso, la quota versata sarà interamente rimborsata. Resta inteso che nessun recesso potrà essere esercitato oltre i termini suddetti e che pertanto qualsiasi successiva rinuncia alla partecipazione non darà diritto ad alcun rimborso della quota di iscrizione versata. È però ammessa, in qualsiasi momento, la sostituzione del partecipante. Ai fini della fatturazione fa fede l'iscrizione.