

iBDManagement

The Business Development Route

iBDManagement

BUSINESS MODELING WORKSHOP

Fact Sheet

v.1.0

14 aprile 2016

Rif: iBDM/CMN/FS003E/10



The Business Development Route

SOMMARIO

1.	INTRODUZIONE AL BUSINESS MODELING (2 GIORNI).....	3
1.1	OBIETTIVO	3
1.2	ARGOMENTO.....	3
1.3	A CHI SI RIVOLGE	3
1.4	PREREQUISITI.....	3
1.5	DOCENZA.....	3
1.6	NUMERO DI PARTECIPANTI	3
1.7	LINGUA.....	3
1.8	COSTO.....	3
1.9	DURATA ED ORARIO	3
1.10	INFORMAZIONI	3
1.11	AGENDA.....	4

1. INTRODUZIONE AL BUSINESS MODELING (2 GIORNI)

1.1 Obiettivo

L'obiettivo del work-shop sulla modellazione del business per l'industria del software è di fornire agli imprenditori ed ai manager del settore gli strumenti necessari per sviluppare e tenere allineate, alla strategia intrapresa, le proprie aziende, in modo sistematico ed integrato.

1.2 Argomento

Da oltre un decennio nell'affrontare lo sviluppo strategico delle aziende nell'ambito tecnologico si utilizza l'espressione "business model", qualcuno lo assimila al "business plan", altri si domandano qual è la differenza con i paradigmi della "pianificazione strategica" impostati nel secolo scorso. Il work-shop si propone di rivedere le relazioni tra i tradizionali concetti strategici come mission, vision, values, obiettivi e l'approccio delineato da Osterwalder denominato "Business Model Canvas" attraverso un approccio concreto ed operativo utilizzando esempi ed esercitazioni basate su situazioni reali. Al termine delle due giornate i partecipanti disporranno degli strumenti necessari per comprendere appieno l'utilità di disporre di un Modello di Business.

1.3 A chi si rivolge

Questo work-shop è progettato solo per chi opera nell'ambito della industria del software e per aziende che operano nell'ambito del mercato B2B. I partecipanti sono imprenditori e manager che desiderano una esperienza concreta dell'argomento. Il limitato numero di partecipanti ammesso all'incontro permette di interagire sia con il docente sia con gli altri partecipanti in modo coinvolgente per ottenere una adeguata risposta alle proprie domande.

1.4 Prerequisiti

Il work-shop presuppone una conoscenza inerente al settore del software ed ai processi ad esso connesso, oltre ai concetti generali di tipo economico e finanziario.

1.5 Docenza

Il docente è un esperto del settore tecnologico, con molti anni di esperienza sia come consulente sia come manager, è un partner iBDMManagement ha esperienza nella creazione di work-shop realizzati su misura per le aziende ed è formatore presso scuole ed enti formativi.

1.6 Numero di partecipanti

Il massimo numero di partecipanti ammesso è 20

1.7 Lingua

La lingua utilizzata sarà l'italiano.

1.8 Costo

Il costo del corso di due giornate è di 1.400 euro per partecipante oltre all'IVA se dovuta. Include i materiali utilizzati ed i coffe-break.

1.9 Durata ed orario

Il work shop dura due giorni con orario dalle 09:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00

1.10 Informazioni

Nicola Angelina, Ezio Vicario, Stefano Zonin
Mail: Info@ibdmanagement.com

1.11 Agenda

1° GIORNATA

09:00	Registrazione partecipanti	
09:30	Benvenuto	<ul style="list-style-type: none">• Obiettivi• Agenda• Presentazione dei partecipanti
10:00	Introduzione al Business Model	<ul style="list-style-type: none">• Cosa è• Perché ne abbiamo bisogno <p>Business Model: esercizio Business Model: presentazione Business Model: discussione</p>
11:30	Break	
12:00	Business Model Front Office	<ul style="list-style-type: none">• customer segments,• value proposition <p>CS & VP: esercizio CS & VP: presentazione CS & VP: discussione</p>
13:30	Pranzo	
14:30	Business Model Front Office	<ul style="list-style-type: none">• channel• customer relationship <p>Front Office: esercizio Front Office: presentazione Front Office: discussione</p>
15:55	Break	
16:25	Business Model Back Office	<ul style="list-style-type: none">• key activities• key resources• key partners <p>Back Office: esercizio Back Office: presentazione Back Office: discussione</p>
17:40	Wrap up	
18:00	Fine della giornata	

2° GIORNATA

09:00	Arrivo e caffè	
09:30	Benvenuto ed agenda	
09:35	Business Model Ec. & Fin.	<ul style="list-style-type: none">• profit & loss (revenues, costs) <p>P&L: esercizio P&L: presentazione P&L: discussione</p>
11:30	Break	
12:00	Business Environment	<ul style="list-style-type: none">• Industry forces• Market forces <p>BME parte 1: esercizio BME parte 1: presentazione BME parte 1: discussione</p>
13:30	Pranzo	
14:30	Business Environment	<ul style="list-style-type: none">• Macro economics forces• Key trends <p>BME parte 2: esercizio BME parte 2: presentazione BME parte 2: discussione</p>
15:55	Break	
16:25	Business strategy modeling & management nella industria del software	<ul style="list-style-type: none">• Relazioni con le linee guide strategiche, lo sviluppo della strategia e la valutazione dell'impresa• Processo di creazione e gestione del processo strategico• Possibili alternative di sviluppo
17:35	Wrap up	
18:00	Fine della giornata	