

EXECUTIVE MASTER IN BUSINESS DEVELOPMENT



per Piccole & Medie Imprese

EDIZIONE 2007
FACOLTÀ DI ECONOMIA



PRESENTAZIONE

Le scelte strategiche di molte imprese italiane di piccola e media dimensione si stanno sempre più chiaramente orientando verso i mercati internazionali: apertura di nuovi mercati, partnership con unità economiche estere, lancio di nuovi business si verificano ormai con apprezzabile frequenza e continuità.

In questa situazione le imprese devono essere in grado di impostare adeguate strategie di sviluppo a livello internazionale non solo nei loro essenziali aspetti organizzativi, produttivi, finanziari, commerciali, ma anche sotto il profilo delle problematiche interculturali.

Per fronteggiare queste esigenze di riposizionamento strategico, che per molte piccole e medie imprese presentano caratteri non solo di criticità, ma anche di novità, risulta fondamentale disporre di persone adeguatamente preparate. L'investimento nel capitale umano è, del resto, alla base di ogni strategia di crescita delle imprese e richiede un'attenta pianificazione e un puntuale monitoraggio.

Giorgio Vittadini

*Ordinario di Statistica Metodologica
Università Milano-Bicocca
Presidente Fondazione per la Sussidiarietà*

Marco Oriani

*Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari
Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano
Direttore del Master EMBD*

Un Master per imprenditori e manager di piccole e medie imprese.

Per imparare a guidare i processi di internazionalizzazione e di innovazione, organizzativa e tecnologica. Con progetti calati nella propria azienda, così da ottimizzare il vantaggio del rapporto tra conoscenze teoriche e possibilità applicative.



OBIETTIVI

L'Executive Master in Business Development per PMI forma imprenditori e manager di piccole e medie imprese orientate ad esercitare un ruolo attivo a livello internazionale.

Al termine del Master i partecipanti avranno maturato le competenze idonee per:

- contribuire al posizionamento strategico dell'impresa;
- progettare e realizzare strategie di crescita a livello internazionale;
- utilizzare strumenti finanziari a supporto di iniziative imprenditoriali a livello internazionale;
- sviluppare il capitale umano presente nell'impresa;
- alimentare la strategia di innovazione dell'impresa;
- ottimizzare i processi aziendali;
- comprendere i problemi dell'interculturalità.

CREDITI FORMATIVI

**L'EMBD è un Master universitario di secondo livello,
ha la durata di un anno accademico
per complessivi 60 crediti, pari a 1500 ore**

PERCORSO DIDATTICO

Il percorso didattico prevede lezioni d'aula, case study, testimonianze di manager e imprenditori, project work e forum fra i partecipanti.

Sono previste verifiche intermedie dell'apprendimento.

La **fase d'aula** ha frequenza obbligatoria e si articola in 12 corsi raggruppati in **4 moduli**. I primi tre moduli sono di due settimane ciascuno, l'ultimo di tre settimane, con una cadenza compatibile con la prosecuzione del lavoro in azienda.

Dopo il periodo d'aula è previsto un **project work** preferibilmente all'estero che consentirà ai partecipanti di sviluppare un progetto di internazionalizzazione rilevante per l'impresa d'appartenenza o altra organizzazione; al termine è prevista una relazione finale.

L'impianto didattico prevede anche alcune **Focus Area** su specifici Paesi/zone di interesse per le imprese italiane (India, Cina, Europa dell'Est, Paesi del Mediterraneo, America Latina) e tre corsi in modalità **distance learning** su tematiche di base per comprendere e alimentare i processi di internazionalizzazione (Economia industriale e internazionale, Analisi di mercato e Business Plan)

Per coloro i quali sia stata accertata la necessità di migliorare la conoscenza della lingua si consiglia un corso integrativo di **Business English**.

MODULI DIDATTICI

primo

Il primo modulo del Master si apre con due corsi di strategia: **Strategia d'impresa** e **Strategie di internazionalizzazione e imprenditoria internazionale**. L'obiettivo è far acquisire ai partecipanti "in entrata" gli elementi necessari per:

- effettuare un corretto posizionamento strategico della loro impresa;
- impostare strategie di sviluppo a livello internazionale.

Pensare strategicamente e posizionarsi nel mercato costituisce il nucleo fondamentale del sapere dell'imprenditore e, pertanto, dopo le due giornate iniziali, la **Strategia d'impresa** ritorna a conclusione del percorso formativo, arricchita dei contenuti acquisiti nei diversi moduli. Il modulo si conclude con l'introduzione al corso di **Analisi di mercato**, che prosegue poi in e-learning, e la prima parte del corso di **Finanza**.

secondo

Nel secondo modulo si affrontano due elementi fondamentali del "saper fare" dell'imprenditore:

- come finanziare la propria attività;
- come gestire e organizzare i processi aziendali.

Gli aspetti più prettamente finanziari delle strategie d'impresa sono l'oggetto del corso sui **Sistemi bancari**, dove si analizzano le differenti soluzioni messe a disposizione dagli intermediari finanziari, nonché l'offerta di corporate & investment banking (venture capital, private equity, ecc.) a supporto dello sviluppo internazionale delle imprese.

Il corso di **Gestione e organizzazione dei processi aziendali** ha l'obiettivo di mettere in grado l'imprenditore di strutturare l'organizzazione in coerenza con la strategia, identificare le aree di criticità, pianificare e gestire il sistema di approvvigionamenti, produzione e distribuzione su scala globale.

Il modulo prosegue con il corso di **Gestione dell'innovazione**, che viene concluso nel modulo successivo, e il cui obiettivo è incorporare nel patrimonio conoscitivo dell'imprenditore l'innovazione – sia tecnologica sia organizzativa – come elemento fondamentale della strategia d'impresa.

terzo

Il terzo modulo, dopo il completamento del corso di **Gestione dell'innovazione**, si concentra sul reale protagonista dell'impresa: l'uomo che vi lavora. Il corso sulla **Gestione delle risorse umane** si prefigge di valorizzare e gestire con successo ed efficacia il principale asset dell'azienda, quello più difficilmente imitabile e più in grado di creare vantaggio competitivo: il capitale umano.

Il modulo si conclude con due giornate su **Tecniche di negoziazione**, il cui obiettivo formativo consiste nello sviluppare le capacità di svolgere trattative sia di tipo commerciale e contrattuale sia relative alla gestione delle risorse umane, partendo dal presupposto che la transazione è soddisfacente quando lascia soddisfatti entrambi i negoziatori (logica win-win).

quarto

Nel quarto modulo formativo si sottolinea come per operare in mercati esteri sia fondamentale, oltre a padroneggiare adeguate tecniche di negoziazione, conoscere i sistemi giuridici e la contrattualistica internazionale, le norme che disciplinano la tutela di marchi e brevetti, nonché le peculiarità culturali del mercato estero verso il quale ci si indirizza. Tali aspetti vengono affrontati nell'ultimo blocco di corsi (**Cooperazione internazionale, Tutela del marchio e dei brevetti e Cross cultural management**), che precede il momento di chiusura dei momenti didattici d'aula nel quale viene presentato il project work che i partecipanti dovranno svolgere all'estero e su cui dovranno presentare una relazione finale.

DOCENTI

Il Direttore del Master è il **Professor Marco Oriani**

La docenza è affidata a professori universitari nonché a testimoni aziendali e giornalisti esperti delle realtà dei focus area.

COMITATO SCIENTIFICO

Il programma e la didattica del Master hanno la supervisione del Comitato scientifico composto da:

Domenico Bodega

Università Cattolica del Sacro Cuore

Adriano De Maio

*Delegato del Presidente di Regione Lombardia
per l'alta formazione, la ricerca e l'innovazione*

Claudio Devecchi

Università Cattolica del Sacro Cuore

Mario Molteni

*Università Cattolica del Sacro Cuore
Direttore ALTIS*

Marco Oriani

Università Cattolica del Sacro Cuore

Graziano Tarantini

*Presidente Banca Akros
Università di Bologna*

Giorgio Vittadini

*Università degli Studi di Milano - Bicocca
Presidente Fondazione per la Sussidiarietà*

Giulio Zotteri

Politecnico di Torino

DESTINATARI

Il Master si rivolge a massimo trenta laureati in qualsiasi disciplina, con circa tre anni di significativa esperienza di lavoro e con effettive prospettive di crescita in azienda.

Il Master è particolarmente indicato a chi si accinga ad assumere responsabilità al vertice dell'impresa affiancandosi o preparandosi a sostituire la generazione precedente.

AMMISSIONE

Per partecipare alle selezioni per l'ammissione al Master occorre inviare la domanda di ammissione **entro il 31 ottobre 2006** a:

Altis - Università Cattolica del Sacro Cuore • Via San Vittore, 18 - 20123 - Milano • Fax: 02.4802.9537

La domanda andrà corredata di:

- Curriculum Vitae
- Certificato di Laurea con elenco degli esami sostenuti

In seguito ad uno screening dei curricula pervenuti, i candidati verranno convocati per i colloqui di selezione che si svolgeranno presso la sede di Altis, tra novembre e dicembre.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione è di € 9500 (esente IVA) da versare in due tranches:

€ 4000 all'immatricolazione

€ 4500 entro il 31 Maggio 2007

Il soggiorno all'estero durerà minimo tre settimane e le spese relative (viaggio, vitto, alloggio) sono a carico del partecipante.

SEDE

Le lezioni del Master si svolgeranno presso la sede di Altis - Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano in Via San Vittore, 18.

INFORMAZIONI

Cristina Gini

ALTIS - Università Cattolica del Sacro Cuore

Via San Vittore, 18 - 20123 Milano

Tel. 02.4851.7156

Fax 02.4802.9537

E-mail: altis@unicatt.it

<http://altis.unicatt.it>

CALENDARIO

Le lezioni d'aula si svolgono
a partire da gennaio 2007 a gennaio 2008
dal lunedì al venerdì/sabato
dalle ore 9.00 - alle ore 18.00

(Il calendario può essere soggetto a modifiche)

15 GEN	16 GEN	17 GEN	18 GEN	19 GEN
Strategia d'impresa	Strategia d'impresa	Strategie di internazionalizzazione	Strategie di internazionalizzazione	Focus Area

22 GEN	23 GEN	24 GEN	25 GEN	26 GEN
Analisi di mercato	Analisi di mercato	Finanza	Finanza	Finanza

19 MAR	20 MAR	21 MAR	22 MAR	23 MAR
Esame Strat. Int. Focus Area	Finanza	Finanza	Gestione e organizzazione dei processi aziendali	Gestione e organizzazione dei processi aziendali

26 MAR	27 MAR	28 MAR	29 MAR	30 MAR
Gestione e organizzazione dei processi aziendali	Gestione e organizzazione dei processi aziendali	Gestione e organizzazione dei processi aziendali	Gestione della innovazione	Gestione della innovazione

11 GIU	12 GIU	13 GIU	14 GIU	15 GIU
Esame Finanza + Org. Proc. Focus Area	Gestione della innovazione	Gestione della innovazione	Gestione della innovazione	Gestione delle risorse umane

18 GIU	19 GIU	20 GIU	21 GIU	22 GIU
Gestione delle risorse umane	Gestione delle risorse umane	Gestione delle risorse umane	Tecniche di negoziazione	Tecniche di negoziazione

17 SET	18 SET	19 SET	20 SET	21 SET
Esame Ris. Umane + Innov. + Negoz. Focus Area	Accordi di Cooperazione	Accordi di Cooperazione	Accordi di Cooperazione	Accordi di Cooperazione

24 SET	25 SET	26 SET	27 SET	28 SET	29 SET
Esame Ris. Accordi di coop. Cross	Cross Cultural Mgmt	Cross Cultural Mgmt Tutela	Tutela Marchi e Brevetti	Tutela Marchi e Brevetti	Tutela Marchi e Brevetti

01 OTT	02 OTT	03 OTT	04 OTT	05 OTT	06 OTT
Esame Ris. Cross Cult. Mgmt + Marchi Focus Area	Strategia d'Impresa	Strategia d'Impresa	Business Plain	Introduzione al Progetto Internaz.	Esame Bus. Plan + An Merc. + Economia

dal 09 OTTOBRE 2007 al 29 GENNAIO 2008	31 GENN 2008
PROGETTO INTERNAZIONALE	PRESENTAZIONE PROGETTI



La Fondazione è nata nel 2002 e ha come scopo l'approfondimento culturale-scientifico e la diffusione di una visione della società basata sulla centralità della persona e sul principio di sussidiarietà, con particolare rilievo agli aspetti educativi connessi.

In coerenza con tale obiettivo svolge ricerche, attività formative, pubblicazioni, seminari, convegni su temi sociali, economici, politici.

Presieduta dal professor **Giorgio Vittadini**, si avvale del lavoro di Dipartimenti scientifici sulle tematiche: banche e finanza, cooperazione e povertà, educazione, welfare, impresa e innovazione, lavoro, mezzogiorno, public utilities, sussidiarietà e stato.

Riferimenti:

Tel +39.02.8646.7235

Fax +39.02.8909.3228

e-mail: fondazione@sussidiarieta.net

web: www.sussidiarieta.net



Nata all'inizio del 2005, ALTIS (Alta Scuola Impresa e Società) è l'alta scuola dell'Università Cattolica di Milano che promuove attività di ricerca e formazione superiore in tema di imprenditorialità e management per lo sviluppo sostenibile.

Diretta dal professor **Mario Molteni**, la sua missione è quella di: promuovere la possibilità di conciliare competitività e responsabilità sociale d'impresa; lo sviluppo di imprenditori e manager, con particolare attenzione ai giovani, protagonisti dei progetti di internazionalizzazione sostenibile; il buon governo delle imprese profit e non profit; l'interazione tra profit e non profit per lo sviluppo del Paese.

Riferimenti:

Tel +39.02.4851.7156

Fax +39.02.4802.9537

e-mail: altis@unicatt.it

web: <http://altis.unicatt.it>

PARTNER



Banca Popolare di Milano



EDIZIONE 2007
FACOLTÀ DI ECONOMIA

