



# COME AVERE UNA STRUTTURA AGILE E RAPIDA CHE TRADUCA LA STRATEGIA IN AZIONI CONCRETE

Dalla strategia alle azioni operative

Progetto di formazione per le aziende  
**Studio XForma srl** in collaborazione con

**Dott. Luca Mattavelli**

**PROGETTO FINANZIABILE A COSTO ZERO:**  
**info Alex Morsanuto +39 348 2218374**

## COSA IMPARIAMO

**Avere oggi una struttura agile e rapida che traduca in modo semplice la strategia in azioni concrete che possano avere un'incidenza sui risultati aziendali diventa sempre più un vantaggio competitivo fondamentale all'interno delle organizzazioni.**

Dal corso impariamo a:

- Elaborare la strategia, concepire i progetti strategici coerenti con la strategia ed attuare azioni operative
- Condurre efficacemente la esecuzione dei progetti e delle azioni operative per raggiungerne gli obiettivi strategici di aumento del valore aziendale.

### Cos'è e come funziona

#### Lo sviluppo della strategia

- Le dimensioni dell'approccio Strategico
- La definizione del team adeguato
- Definizione di progetto critico vs progetto certo

#### Dalle linee guida strategiche ai progetti ed alle azioni operative

- L'identificazione dei progetti critici e dei progetti operativi
- La definizione di un piano di validazione per i progetti critici
- La definizione delle azioni operative per la gestione dei progetti certi

#### Condurre l'attuazione strategica

- I ruoli e le responsabilità durante la fase di validazione dei progetti critici ed implementazione dei progetti certi
- La conduzione dei test e l'analisi di avanzamento dei progetti critici
- L'implementazione e l'analisi di avanzamento dei progetti certi
- Verifica dell'andamento dei progetti (critici e certi) in relazione alla strategia

## RELATORE

### Luca Mattavelli

Comprovata esperienza nel settore della consulenza di direzione e innovazione e digitalizzazione dei processi aziendali dopo oltre 15 anni di esperienza come imprenditore. Assiste le PMI e gli imprenditori a risolvere problemi, raggiungere obiettivi, organizzare, pianificare e innovare strategicamente il business, analizzando e monitorando i progressi. Esperto in negoziazione, pianificazione strategica aziendale e controllo di gestione. Creatività e fantasia per dare vita a nuovi progetti, skills tecnologiche molto elevate, capacità relazionali spiccate sono le principali competenze unite a quelle di economia e marketing, flessibilità e conoscenze trasversali valide in tutti i contesti aziendali e capacità di gestione aziendale e conoscenza dei modelli organizzativi. Iscritto alla lista degli Innovation manager del Mise dal 2019 è specializzato nella digitalizzazione dei processi in quanto il tema delle competenze digitali è al centro dell'interesse aziendale in questi ultimi anni e in particolar modo in questo periodo dove lo smart working rappresenta l'unico strumento per non bloccare completamente le attività.

Innovazione digitale quale approccio ragionato e strategico con cui avvicinare le aziende.

Innovazione digitale come introduzione di strumenti di internet nel business tradizionale, la gestione dei processi di innovazione per rendere le aziende più smart in qualsiasi settore, l'utilizzo di strumenti di web marketing per progettare e intervenire nelle campagne web e nella costruzione di piattaforme e-commerce, promozione di servizi aziendali tramite social media.

Dal 2020 Formatore aziendale all'interno di diversi progetti finanziati da fondi interprofessionali e regionali che riguardano progetti di innovazione e digitalizzazione dei processi. L'attività principale è svolta per la società di consulenza Dodo Srl, di cui è amministratore delegato, che offre servizi di consulenza e formazione in vari settori merceologici supportando le aziende nella organizzazione e sviluppo di reti commerciali, nella internazionalizzazione e nella revisione e ottimizzazione dei processi, nell'innovazione e nella ricerca, nei passaggi generazionali e ottenimento di finanziamenti.

Attualmente sono in essere alcune collaborazioni in ambito di consulenza di direzione generale in aziende del settore meccanico, cartotecnico, packaging, alimentare del commercio, del turismo e del terziario.

Per maggiori informazioni: [www.dodosrl.it](http://www.dodosrl.it) dove sono elencati alcuni dei case study, casi pratici effettivamente realizzati.

Laurea in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore a Milano conseguita nel 1992.

## PROGRAMMA

### Come procediamo

Il programma è articolato 2 giornate di 8 ore con parte teorica.

### Calendario

Il calendario è definito in accordo con la disponibilità dell'azienda.

### Obiettivi

L'intervento formativo è finalizzato a sviluppare competenze e abilità su:

- Elementi di strategia
- Capire come si formula una strategia
- Tradurre la strategia in Business Plan con strumenti di utilizzo immediati

## OFFERTA ECONOMICA

**Progetto finanziabile a costo zero per l'azienda attraverso i fondi interprofessionali**

**Investimento:** € 1.600

**Tempo:** 16 ore

**Oneri contributivi:** inclusi

**Materiale didattico:** incluso