CULTURE OPEN TO ACTION



SCELGO DI METTERE L'IMPRESA IN BUONE MANI. LE MIE.

EXECUTIVE MASTER PER IMPRENDITORI

PART TIME

ASFOR ACCREDITED Specialized Executive Master

6 NOVEMBRE 2026 – 6 LUGLIO 2028 - 21ª EDIZIONE

CUOA BUSINESS SCHOOL


il successo non si


compra. si coltiva

CUOA BUSINESS SCHOOL

EXECUTIVE MASTER PER IMPRENDITORI

SCELGO DI METTERE L'IMPRESA IN BUONE MANI. LE MIE.

CUOA BUSINESS SCHOOL
MOLTO PIÙ DI UNA SCUOLA DI MANAGEMENT.

Le idee nascono dove le persone si incontrano. Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro fatto di nuovi progetti. Per questo crediamo nella ricerca continua di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente sui temi da monitorare e nell'impegno etico e meritocratico che muove un'attività condivisa con le istituzioni nazionali e internazionali.

Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani, imprenditori, manager e professionisti, a imprese e organizzazioni, per orientarli verso un percorso fatto di cultura, ascolto e apertura a nuovi approcci e di stimolo ad agire, per il miglioramento continuo.



Alcune immagini di questa brochure sono state scattate all'interno delle aule CUOA e nei diversi ambienti della nostra sede. Ritraggono persone in apprendimento e faculty member, durante le attività didattiche e nei vari momenti di vita della scuola.
Un grazie sincero a tutte e tutti loro, per aver accettato di essere testimoni del nostro lavoro, consentendoci di esprimere anche con le foto la ricchezza e l'energia del CUOA.

All right reserved - CUOA Business School

«Ci sono decisioni che *segnano la piega* che prenderà il futuro. Tra queste, per chi è leader della propria impresa o ambisce a diventarlo, c'è l'investimento *su di sé*, per aggiornare e ampliare il ventaglio di conoscenze, per consolidare e rinnovare il portafoglio di competenze, per apprendere anche dalla contaminazione con chi gestisce decisioni analoghe e per estendere una rete di relazioni che apre opportunità.

Iscriversi all'Executive Master per Imprenditori è l'investimento su di sé che trasforma queste esigenze in un percorso strutturato.
Aggiornare e ampliare le conoscenze significa attraversare le otto aree decisionali dell'impresa e collegare scenari, strategia, processi, finanza, persone, sostenibilità e trasformazione digitale.
Consolidare e rinnovare le competenze vuol dire trasformare concetti in strumenti, impiegabili con immediatezza nel proprio lavoro.
Apprendere dalla contaminazione tra pari è garantito da una classe selezionata, dove il confronto sulle scelte reali diventa metodo di lavoro quotidiano.

Estendere una rete di relazioni che apre opportunità significa entrare in una community che continua oltre l'aula, nella rete Alumni CUOA.
Come Direttore Scientifico, il mio impegno è assicurare rigore e utilità: ogni modulo deve tradursi in decisioni migliori nella vostra impresa.»

Direttore scientifico
Executive Master per Imprenditori,
in collaborazione con l'Università degli Studi di Padova.



IL MOTORE È L'IMPRESA. IL CAPITALE È LA PERSONA

Guardiamo alla crescita del talento individuale e lavoriamo con le imprese per la massima **valorizzazione del capitale umano**.

Offriamo **progetti su misura e personalizzati** per muovere ogni impresa, partendo dal primo capitale di valore: le persone.

CUOA BUSINESS SCHOOL

CUOA È SOCIO ORDINARIO ASFOR

I Soci Ordinari ASFOR sono persone giuridiche pubbliche o private e altri organismi che svolgono in modo significativo e secondo criteri e standard di qualità definiti da ASFOR, iniziative di progettazione, gestione e controllo di attività didattica e di ricerca nel campo della formazione manageriale o che rappresentano significative realtà interessate alle stesse, in veste di utilizzatori dei relativi prodotti o servizi.

CUOA È FULL MEMBER EFMD

EFMD è una organizzazione internazionale con sede a Bruxelles, Belgio. È riconosciuta a livello mondiale come organismo di accreditamento della qualità nella formazione manageriale.

CUOA È ADVANCED SIGNATORY PRME - PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE MANAGEMENT EDUCATION

PRME è la piattaforma di impegno volontario delle Nazioni Unite per le istituzioni accademiche che intendono trasformare il loro insegnamento, la ricerca e la leadership di pensiero a sostegno dei valori universali di sostenibilità, responsabilità ed etica.

CUOA È MEMBRO DI AACSB

AACSB International (AACSB) è un'associazione internazionale senza scopo di lucro, che riunisce educatori, studenti e imprese per raggiungere un obiettivo comune: creare la prossima generazione di grandi leader.

CUOA È MEMBRO DELLA BUSINESS GRADUATES ASSOCIATION (BGA)

Business Graduates Association (BGA) è un ente internazionale di garanzia della qualità di Business School leader a livello mondiale e ad alto potenziale che condividono l'impegno per una gestione responsabile e un apprendimento permanente, e stanno cercando di avere un impatto positivo sui
loro studenti, le comunità e l'economia nel suo complesso.

ASFOR ACCREDITED Specialized Executive Master

IL MASTER È ACCREDITATO ASFOR

Il sistema di accreditamento ASFOR definisce le linee guida e gli standard di processo per qualificare l'eccellenza dei percorsi executive in tema di gestionale aziendale.



L'Executive Master per Imprenditori è un percorso di crescita manageriale per chi quotidianamente ha la **responsabilità di guidare persone** e **gestire risorse** per **generare valore**.

Il Master è **progettato per le imprenditrici e gli imprenditori**, per rispondere in modo specifico alle loro necessità: definire la strategia, promuovere il cambiamento, gestire la complessità e affrontare l'incertezza dei mercati per cogliere le opportunità e rendere più competitive le loro imprese.

Sviluppa **tutti i temi che influenzano le decisioni aziendali** sulle quali l'imprenditore e il team di vertice si confrontano quotidianamente.

La struttura del percorso rispecchia la **visione a 360°** che l'imprenditore deve mantenere nella conduzione della propria azienda, facilita un inquadramento completo delle conseguenze delle decisioni gestionali e lo sviluppo di piani di azione coerenti.

Il Master favorisce l'applicazione delle conoscenze durante il percorso attraverso lo svolgimento di **feedback sulla propria azienda** e si conclude con la redazione di un **business plan** che costituisce la sintesi di quanto appreso in 20 mesi d'aula.

OBIETTIVI

Il successo delle imprese è influenzato in modo determinante dalle competenze delle persone e dall'organizzazione dei processi decisionali e operativi. Per cogliere le opportunità, pianificare la gestione e guidare il cambiamento è centrale la figura dell'imprenditore.

Il Master permette di:

- acquisire **metodi di analisi** dell'evoluzione dei mercati e del proprio business, per formulare una efficace strategia d'impresa
- **disegnare un modello di business** coerente con la strategia dell'impresa e identificare quando e come intervenire per innovare un modello di business non più appropriato
- conoscere e applicare modalità operative per **organizzare la catena del valore**, razionalizzare i processi gestionali e rendere più efficaci le politiche commerciali
- definire un sistema di misure per controllare i rischi, dialogare con il sistema finanziario, **pianificare la crescita dell'impresa**
- cogliere e analizzare le richieste dei mercati e dei clienti per **soddisfare i nuovi bisogni** e le richieste dei collaboratori per valorizzare le risorse familiari e manageriali
- costruire e discutere un business plan per **concretizzare le proprie idee di business**
- integrare creatività e metodo, per sostenere i **processi di innovazione** necessari al vantaggio competitivo dell'impresa
- valutare opportunità e criticità della transizione verso **logiche di sostenibilità**, circolarità e **trasformazione digitale** di prodotti e processi
- individuare le leve gestionali per raggiungere l'**equilibrio** dinamico tra le attese delle famiglie proprietarie e le esigenze dell'impresa stessa.

DESTINATARI

Il Master è pensato per **imprenditori e imprenditrici, componenti della famiglia imprenditoriale, amministratori e soci**. Donne e uomini con **almeno 4 anni di esperienza** in posizioni di responsabilità strategica e direzionale, motivati ad accrescere le loro conoscenze e competenze, propensi al confronto e al lavoro in team.

DURATA E IMPEGNO

Il Master ha una durata di **20 mesi** con frequenza part time, per un totale di **500 ore**:

- **weekend alternati**: venerdì pomeriggio dalle 14:00 e sabato mattina dalle 9.00
- **3 weekend lunghi**: giovedì e venerdì (9.00 - 18.00) e sabato mattina dalle 9:00
- **2 sessioni dedicate alla formazione outdoor** per lo sviluppo delle competenze trasversali
- **incontri con testimonial** del mondo dell'economia, della cultura, dello spettacolo e dello sport
- **4 feedback** per la valutazione dell'apprendimento
- **1 business plan** su un progetto di sviluppo della propria impresa.

Attività facoltative

Esercitazioni di Excel per conoscere le potenzialità di analisi e le strategie per velocizzare il lavoro con il foglio di calcolo.
Eventi e seminari di approfondimento su temi emergenti o relativi alle diverse aree della gestione di impresa

La **frequenza è obbligatoria**: il limite massimo di assenze consentito è pari al 20% dell'attività didattica strutturata.



CENTRO DI COMPETENZA IMPRENDITORIALITÀ E IMPRESE FAMILIARI

Il centro di competenza Imprenditorialità e Imprese Familiari è partner di famiglie imprenditoriali, imprenditori, imprenditrici e persone che ambiscono a diventarlo. Coltiva le relazioni tra la community delle imprese familiari del network CUOA, svolge attività di ricerca, offre training interaziendali su temi rilevanti per la gestione delle imprese e Strategic Advisory a supporto dei processi decisionali, in affiancamento all'imprenditore e al team di vertice. Organizza inoltre attività di approfondimento seminariale e di divulgazione su tematiche di interesse specifico per la gestione e lo sviluppo dell'impresa.

CUOA BUSINESS SCHOOL

PROGRAMMA

Il Master si articola in **otto aree decisionali**, che si integrano tra loro per affrontare in modo parallelo i temi sotto il profilo strategico, organizzativo, economico-finanziario e legale.

I temi sono ordinati in funzione del loro collegamento rispetto al problema gestionale, indipendentemente dall'area funzionale di pertinenza.



PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Mercati globali in rapido cambiamento e fortemente interdipendenti richiedono una tempestiva e costante definizione e applicazione della strategia.

Obiettivi

Impostare il piano strategico, progettare e innovare il modello di business e le strategie di internazionalizzazione.

- **Contesto competitivo**
  Come si individuano e quali sono i trend che interessano il contesto competitivo di riferimento, come si valutano i rischi e le opportunità di un mercato, come si individuano i vari segmenti di cui può comporsi un settore e come si analizzano le scelte dei concorrenti.

- **Risorse e competenze dell'impresa**
  Come si riconosce e si valuta il patrimonio di risorse e competenze dell'impresa, come si collegano risorse e competenze con le opportunità e le minacce del contesto competitivo.

- **Strategia competitiva e modello di business**
  Come si trasformano le idee di business in progetti imprenditoriali sostenibili, per valorizzare le proprie competenze distintive e differenziarsi dai concorrenti. Come si disegna un modello di business e come si riconosce la necessità o l'opportunità di innovarlo.

- **Strategie di internazionalizzazione**
  Come si affronta il processo di internazionalizzazione, sulla base di quali variabili valutare la scelta dei nuovi mercati, quali sono le alternative in ingresso in un mercato internazionale e come orientarsi tra le varie opzioni.



PROCESSI OPERATIVI, MARKETING E POLITICHE COMMERCIALI

Un vantaggio competitivo duraturo passa anche attraverso la capacità di integrare l'analisi del mercato con l'organizzazione della produzione e della filiera produttiva e la gestione della distribuzione e delle vendite.

Obiettivi

Organizzare efficacemente le attività di produzione, gestire i rapporti con la filiera, definire le politiche di marketing e le strategie commerciali.

- **Organizzazione dei processi produttivi**
  Come si organizza la produzione, seguendo approcci tradizionali e tecniche di Lean Management, come mappare le attività e il valore generato, quali variabili considerare per decidere se gestire internamente alcune attività oppure esternalizzarle.

- **Organizzazione della filiera produttiva**
  Come si organizzano i rapporti con i fornitori, come affrontare l'incertezza e organizzare le informazioni lungo la filiera produttiva, come intervenire per gestire la dinamica della supply chain.

- **Politiche di marketing**
  Come si interpretano le informazioni sul mercato e sui comportamenti di acquisto di consumatori e aziende, come si segmentano i mercati B2B e B2C, come si definisce il target di riferimento, come si determina il posizionamento di brand e prodotti, come si gestiscono le leve del marketing mix.

- **Progettazione e gestione delle politiche distributive e commerciali**
  Come si analizza il processo di vendita e si progetta una strategia commerciale, come si scelgono, gestiscono ed integrano i canali distributivi, come si organizza la rete vendita, come si recluta la forza vendita, come si definiscono gli obiettivi commerciali e si valuta il loro raggiungimento.



CONTROLLO DI GESTIONE, FINANZA D'IMPRESA, RISCHI

La gestione operativa è legata a doppio filo alla gestione amministrativa e finanziaria dell'impresa, che richiede un sistema di pianificazione e controllo attraverso metriche coerenti con la strategia e le fonti del valore dell'impresa.

Obiettivi

Pianificare gli investimenti, verificarne la correttezza, mantenere il controllo della gestione e guidare in modo informato l'attività ordinaria dell'impresa.

- **Analisi di bilancio**
  Come la strategia d'impresa si "riflette" sulle scelte organizzative e sul bilancio, come si analizzano le componenti e le voci del bilancio e come si interpretano secondo schemi diversi di riclassificazione e di analisi per indici, come si individua la strategia dei concorrenti attraverso l'analisi di bilancio.

- **Pianificazione e controllo di gestione**
  Come si imposta un sistema di controllo di gestione a partire dal budget, come si definiscono le configurazioni di costo, come si fa l'analisi costi-volumi-risultati e l'analisi degli scostamenti, come si strutturano i report a supporto del controllo di gestione.

- **Analisi e valutazione degli investimenti**
  Come si utilizzano le tecniche di analisi e valutazione degli investimenti e come si sceglie la tecnica più appropriata.

- **Finanza aziendale**
  Come si analizza l'equilibrio patrimoniale e la dinamica finanziaria dell'impresa attraverso il rendiconto finanziario, come si definisce la struttura finanziaria ottimale e come si scelgono le forme di finanziamento.

- **Risk management**
  Come si identificano, si misurano e si analizzano i rischi della gestione d'impresa e come si applica una corretta politica di risk management per la copertura dei rischi (cambio, tasso, prezzo materie prime, Paese, ecc.).



SOSTENIBILITÀ, ECONOMIA CIRCOLARE E TRASFORMAZIONE DIGITALE

In un contesto competitivo che richiede l'adozione di una logica multi-stakeholder, obiettivi di sostenibilità, modelli di business circolari e tecnologie digitali sono scelte correlate, per eseguirle è necessario avere obiettivi chiari.

Obiettivi

Valutare opportunità e criticità della transizione verso logiche di sostenibilità, circolarità e trasformazione digitale di prodotti e processi.

- **La transizione verso la sostenibilità**
  Cosa vuol dire "sostenibilità", come e perché è necessario perseguire simultaneamente obiettivi di sostenibilità economica, ambientale e sociale. Quali sono gli effetti organizzativi conseguenti.

- **Competere nell'economia circolare**
  L'economia circolare rappresenta un'opportunità per innovare prodotti e processi secondo logiche di sostenibilità. Quali sono i modelli di business circolari. Quali sono le differenze rispetto ai modelli lineari. Quali sono le criticità legate alla competizione in un'economia circolare.

- **Competere nell'economia digitale**
  La digitalizzazione di prodotti e processi crea spazio per effetti competitivi dirompenti. Come definire gli obiettivi di una digital strategy. Come valutare le tecnologie digitali più appropriate e il loro impatto. Come innovare il modello di business dell'impresa «digitalizzando» prodotti e processi.

- **Cybersecurity**
  In un mondo iperconnesso, la sicurezza dei dati non è solo una questione tecnica. È necessario comprendere i rischi per proteggere asset, dati sensibili e reputazione aziendale in uno scenario in continua evoluzione.

- **Governare la transizione verso la sostenibilità**
  La transizione verso la sostenibilità è un'opportunità di innovazione che presenta alcune criticità. Come costruire un'organizzazione sostenibile. Come valutare e monitorare gli obiettivi di sostenibilità.

CUOA BUSINESS SCHOOL

DIRITTO, PATRIMONIO E TUTELE LEGALI

La conoscenza delle "regole del gioco" sotto il profilo societario, civile e tributario è condizione irrinunciabile per implementare in modo efficace le scelte strategiche dell'impresa e per assicurare una corretta tutela del patrimonio dell'azienda e della famiglia.

Obiettivi

Fornire conoscenze e strumenti utili al fine di compiere scelte appropriate in ambito societario, civile e fiscale.

- **Diritto commerciale e strategie d'impresa**
  Elementi di diritto commerciale e societario, le regole di funzionamento delle assemblee societarie e gli organi di governo. Le caratteristiche delle varie alternative societarie, i patti parasociali, i risvolti giuridici delle scelte di finanziamento.
- **Diritto dei contratti e strategie distributive**
  I principali contratti per la distribuzione (definizione, obblighi, normativa, durata) e la normativa dei contratti internazionali.
- **Diritto tributario, civile e trasferimento della funzione imprenditoriale**
  La tassazione delle società di capitali, le forme di tutela della proprietà intellettuale, i risvolti tributari delle scelte di finanziamento, le regole del diritto nei processi di successione, le forme alternative di gestione della successione, gli strumenti di tutela del patrimonio.
- **Controlli interni e compliance**
  Il controllo legale, la responsabilità degli amministratori delle società, le forme e gli strumenti di tutela, la protezione dei dati personali e la sicurezza sul lavoro.

GESTIONE E SVILUPPO DEI COLLABORATORI

La capacità competitiva delle imprese dipende dalle persone.
Le imprese più virtuose si distinguono per la presenza di un team di collaboratori in grado di supportare l'imprenditore nelle scelte strategiche e operative.

Obiettivi

Pianificare l'organico, selezionare i collaboratori e gestire le relazioni interne in modo efficace, per favorire i processi di apprendimento, di condivisione della conoscenza e di collaborazione.

- **Progettare gli assetti organizzativi e pianificare gli organici**
  Quali sono le caratteristiche dei principali contratti di lavoro e come scegliere tra questi, quali sono le determinanti del costo del lavoro, come si redige il budget del personale.
- **Selezione dei collaboratori e politiche retributive e di incentivazione**
  Come ricercare e scegliere le persone da affiancare all'imprenditore al vertice dell'impresa, come attrarre e motivare le persone, come definire i sistemi di performance management per misurare le prestazioni e costruire schemi retributivi per incentivare i collaboratori. Come attuare corrette politiche di employer branding.
- **Creare un buon ambiente di lavoro**
  Come comunicare in modo efficace con i familiari e con i collaboratori, come gestire i conflitti e le negoziazioni all'interno dell'impresa, come comunicare all'esterno, come gestire in modo efficiente il proprio tempo.



OPERAZIONI COMPLESSE

Le imprese di maggior successo hanno saputo integrare percorsi di crescita per linee esterne, ricorrendo ad alleanze strategiche e/o a operazioni di acquisizione o fusione. Sono operazioni complesse sotto il profilo strategico-organizzativo e sotto il profilo finanziario e societario.

Obiettivi

Fornire conoscenze e strumenti per capire quando intraprendere e come gestire percorsi di crescita per linee esterne.

- **Strategie di crescita attraverso alleanze e operazioni di acquisizione e fusione**
  Come si imposta un percorso di crescita per linee esterne attraverso alleanze e/o acquisizioni e fusioni, come si seleziona l'impresa target, come si imposta il processo di integrazione tra le due imprese.
- **Diritto societario nelle operazioni di crescita**
  Le Joint Venture contrattuali e societarie, la struttura contrattuale delle Joint Venture, i contratti di acquisto o scambio di partecipazioni.
- **Finanza straordinaria**
  La valutazione delle imprese secondo i metodi principali, gli strumenti finanziari per la crescita e le operazioni a leva.
- **Organizzazione delle operazioni di crescita**
  L'analisi di benchmarking e l'analisi dei processi aziendali. La gestione della fase di integrazione nelle alleanze e nelle operazioni di fusione e acquisizione.

BUSINESS PLAN

Il piano industriale (business plan) è la sintesi della strategia e delle scelte operative che l'impresa intende realizzare negli anni a venire.

Obiettivi

Sviluppare competenze e trasferire strumenti per redigere e comunicare in modo efficace il piano industriale.

- La struttura del business plan e gli elementi costitutivi
- Il piano economico e il piano finanziario
- Il piano di marketing e le metriche di misurazione degli investimenti in marketing
- Storytelling e comunicazione del business plan.

Lo sviluppo del business plan è guidato dai docenti della Faculty anche con **incontri one-to-one** focalizzati sugli aspetti strategici e organizzativi e sugli effetti economico-finanziari e giuridico-patrimoniali del proprio piano industriale.



VIDEOPILLOLE

All'interno della piattaforma didattica il Master offre all'imprenditore una **repository multimediale di oltre 200 brevi video** di facile fruizione a copertura delle principali tematiche trattate.
Uno strumento ideale per avere a disposizione materiale utile a favorire il consolidamento dei concetti chiave affrontati in aula, garantire un back-up in caso di assenza e agevolare il ripasso in previsione dei feedback di valutazione.

METODOLOGIE DIDATTICHE

Per garantire un percorso efficace il Master alterna diverse metodologie didattiche **in presenza e online**: lezioni in aula, studio di casi aziendali, lavori di gruppo, attività outdoor, esercitazioni e simulazioni, seminari, testimonianze e visite aziendali.
È necessario disporre di un **PC con webcam e connessione internet.**

SAPER FARE, FARE, FAR SAPERE

FEEDBACK DI VALUTAZIONE

Finalizzati a mettere a sistema i concetti e gli strumenti proposti nelle aree decisionali in cui è organizzato il Master, i **feedback** sono focalizzati su situazioni aziendali reali e pensati come **relazioni al Consiglio di Amministrazione**, per consentire all'imprenditore di applicare alla propria impresa quanto appreso in aula.

Ogni imprenditore riceverà in restituzione una **valutazione individuale** rispetto a coerenza, chiarezza e approfondimento e avrà la possibilità di confrontarsi individualmente sui risultati con i membri della Faculty.

I feedback sono centrati sulle seguenti aree:

- relazione per il CdA sul posizionamento competitivo, sulla **strategia e sul modello di business** della propria impresa
- relazione per il CdA **sull'andamento economico, finanziario e patrimoniale** della propria impresa
- analisi e verifica della correttezza di **un'operazione straordinaria**
- impostazione di un **piano incentivazione del personale**
- elaborazione di un **business plan** su progetti di sviluppo della propria impresa.

Il business plan viene presentato alla fine del Master di fronte a una commissione composta anche da membri esterni alla Faculty (professionisti, esperti di finanza d'impresa, private equity), che ha il compito di valutarne coerenza, approfondimento e realizzabilità.

La consegna e il superamento dei feedback di valutazione e del business plan rappresentano requisito necessario per l'ottenimento del Diploma Master CUOA.

SVILUPPO DELLE SOFT - SKILLS

ATTIVITÀ IN GRUPPO

Formazione outdoor
In un contesto esterno alla sede CUOA, vengono dedicate **due giornate ad attività esperienziali** per sviluppare le competenze trasversali fondamentali per gli imprenditori. Ad esempio la leadership, la gestione del team di lavoro, la capacità di gestire lo stress e di guidare il cambiamento.

Formazione in aula
Il programma di sviluppo delle competenze personali prosegue con alcune giornate d'aula in cui si approfondiscono gli aspetti soft della **negoziazione** a partire dall'analisi di alcune parole chiave quali l'**ascolto**, la **comunicazione**, il **conflitto**.

Public speaking
Una giornata dedicata a **migliorare la capacità di parlare in pubblico**, vincendo le naturali paure di giudizio altrui, imparando a preparare correttamente una presentazione, dandole una struttura semplice ed efficace. Affinare questa competenza è fondamentale per l'imprenditore, che ha il compito di motivare i collaboratori, comunicare la propria realtà aziendale ai clienti e investitori, gestire riunioni, intervenire nelle assemblee delle associazioni di categoria.

ATTIVITÀ INDIVIDUALI

Check-up delle competenze
La metodologia del Competency Check-up prevede un **processo di valutazione individuale** finalizzato alla rilevazione del patrimonio di competenze tecnico-specialistiche e manageriali del partecipante.
Tale attività ha lo scopo di creare consapevolezza consentendo alla persona di riflettere sul proprio profilo di competenze, sviluppando una migliore conoscenza di sé e del proprio ruolo al fine di ottenere una maggior efficacia nella propria prestazione professionale.

Personal Coaching
Nel corso del Master, ogni partecipante effettua **tre incontri di coaching** individuale con un executive coach. L'obiettivo di questo percorso è guidare la persona in un'analisi delle proprie scelte professionali e supportarla nello sviluppo personale e lavorativo.



GUIDA IL CAMBIAMENTO. CREA IL CONSENSO*

Supportiamo l'Alumnus a trasferire in azienda, di fronte al Consiglio di Amministrazione o al Consiglio Direttivo, le idee, le logiche e le scelte maturate durante l'Executive Master per Imprenditori e formalizzate nel Business Plan.
Il confronto con i propri soci, familiari, stakeholder – moderato dal Direttore Scientifico e da un membro della Faculty – sarà finalizzato alla «messa in pratica» del proprio Business Plan e all'introduzione delle sue logiche procedurali come "metodo di lavoro" del Board e dell'Impresa.

*Progetto di sviluppo post Master opzionale e non compreso nella quota di iscrizione al Master.

Cosa è stato, per te, il Master?

«Il mio percorso al Master per Imprenditori CUOA è stata un'esperienza straordinaria che ha arricchito la mia formazione manageriale e ampliato le mie competenze in ambiti che per me erano meno familiari.

Il confronto continuo con i compagni di corso, imprenditori di settori diversissimi tra loro, ha rappresentato un valore aggiunto inestimabile, permettendoci di affrontare sfide comuni con nuove prospettive e soluzioni concrete.

Ho acquisito strumenti fondamentali per la gestione aziendale, dalla lettura del bilancio alla leadership delle risorse umane. Questo Master ha rafforzato la mia visione strategica, aiutandomi a guardare oltre le sfide quotidiane e a costruire un futuro sostenibile per la mia impresa»

Giuseppe Bettanin,
Sales Manager & Product Specialist Scamosceria Astico S.r.l.

EXPERIENCE SHARING

Alcune attività didattiche sono arricchite dal coinvolgimento di **testimonial** che condividono episodi di particolare originalità della propria **case history** e ne discutono live con gli imprenditori in un dibattito moderato dal Direttore Scientifico del Master.

Sono stati nostri ospiti:
Franco Bandelli, *Presidente onorario Bavisela, la Maratona d'Europa di Trieste;* ***Luigi Biasetto***, *pasticcere Campione del Mondo;* ***Lauro Buoro***, *Presidente Nice;* ***don Dante Carraro***, *Direttore Medici con l'Africa CUAMM;* ***Massimo Carraro***, *CEO Morellato&Sector;* ***Aldo Cibic***, *architetto e designer;* ***Gabriele Del Torchio***, *CEO Ducati Motor Holding;* ***Federico De Stefani***, *Presidente e CEO Sit Group;* ***Massimo Lolli***, *romanziere e manager Marzotto Group;* ***Liborio Nanni***, *CEO Sunedison;* ***Paolo Polettini***, *tra i fondatori del Festivaletteratura di Mantova;* ***Alberto Prandin***, *Direttore Generale Ospedale Riabilitativo di Alta Specializzazione di Motta di Livenza;* ***Roberto Siagri***, *Presidente Eurotech;* ***Andrea Stella***, *velista;* ***Roberto Tunioli***, *già Presidente e CEO di Datalogic e oggi turnaround manager di Maie;* ***Sebastiano Zanolli***, *manager e autore di libri di comunicazione e management;* ***Dario Loison***, *Presidente Dolciaria A. Loison;* ***Mariacristina Gribaudi e Massimo Bianchi***, *amministratori di Keyline;* ***Francesco Casoli***, *Presidente Elica Group;* ***Oscar Marchetto***, *Presidente Somec Marine & Architectural Envelopes;* ***Gianni Zoppas***, *CEO Marcolin;* ***Riccardo Agugiaro***, *CEO Agugiaro&Figna Molini;* ***Massimo Pavin***, *CEO Sirmax;* ***Andrea Gabrielli***, *Presidente e CEO Gruppo Gabrielli,* ***Matteo Fabbrini***, *CEO Maikii e* ***Francesco Poloniato***, *Direttore Creativo Maikii,* ***Denis Moro***, *Consigliere di Amministrazione Fonte Margherita,* ***Fabrizio Dughiero***, *Prorettore al trasferimento tecnologico e rapporti con le Imprese - Università di Padova,* ***Giampietro Lago***, *comandante dei RIS di Parma,* ***Mauro Mantovan***, *Fondatore e CEO Hiref,* ***Katia da Ros***, *Vice-Presidente del Consiglio di Amministrazione di Irinox,* ***Federico Zoppas***, *Direttore Generale di Zoppas Industries,* ***Francesco Nalini***, *CEO di Carel Industries,* ***Tommaso Ebhardt***, *Direttore redazione di Bloomberg News-Milano,* ***Andrea Guderzo***, *CEO di Gasparini Industries e Chief Strategy Officer presso Volteco Spa,* ***Daniele Francescon***, *co-founder e GM Serenis e* ***Ettore Penazzato***, *COO di Serenis,* ***Roberto Covi***, *CEO Tassullo.*



CUOA BUSINESS SCHOOL

IL PROFILO DEI PARTECIPANTI DELLE PRECEDENTI EDIZIONI

ALUMNI: 511

MASCHI: 79%
FEMMINE: 21%

TITOLO DI STUDIO
Diploma 53%
Laurea 47%

ETÀ MEDIA: 39 ANNI
ESPERIENZA PROFESSIONALE MEDIA: 16 ANNI

GENERAZIONE IMPRENDITORIALE
Prima generazione 25%
Seconda generazione 63%
Terza generazione e oltre 12%

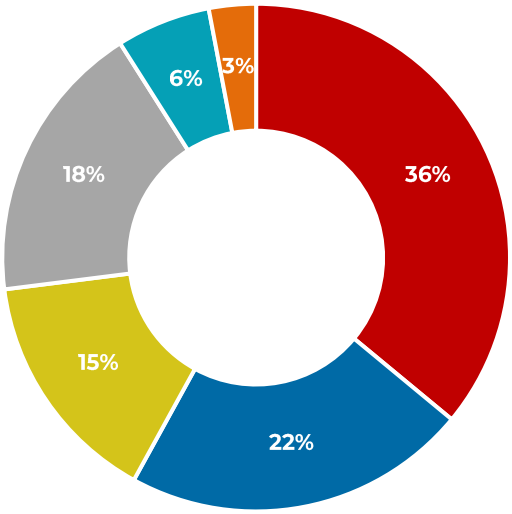
RUOLO
Amministratore Delegato 58%
Responsabile di funzione 42%

Perché hai scelto di aprire la governace della tua impresa a persone esterne?

«L'idea di aprire la governance a soggetti esterni è nata durante una lezione al CUOA. La docente spiegava alcune ricerche scientifiche secondo cui aziende in cui la governance è "aperta" performano meglio di aziende la cui governance è esclusivamente interna, soprattutto in periodi di crisi.
Il fatto di avere persone esterne negli organi decisionali, meno coinvolte di chi vive l'impresa dall'interno, permette di prendere decisioni più informate e consapevoli.
Naturalmente il board va costruito in modo da cooptare competenze diverse, per ottenere punti di vista differenti rispetto al settore in cui opera l'azienda.
Nel mio caso ad esempio ho costituito un comitato esecutivo di 5 persone, di cui solo una interna all'azienda».

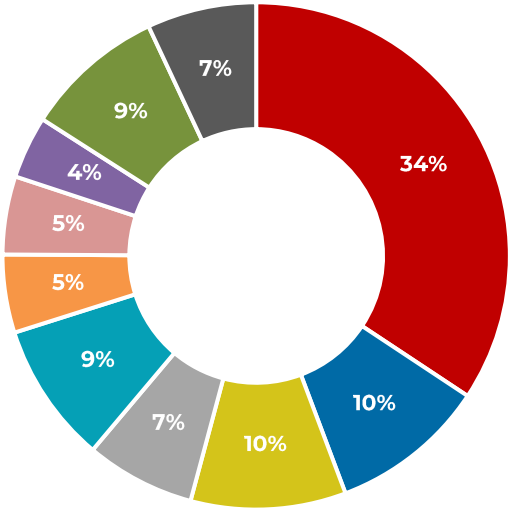
Massimo Peruzzo
Partner of Labotics Itala Srl

FATTURATO



- Fino a 5 milioni
- 5 - 10 milioni
- 10 - 20 milioni
- 20 - 50 milioni
- 50 - 100 milioni
- Oltre 100 milioni

SETTORE



- Manifattura meccanica e automazione
- Chimica e plastica
- Costruzioni, reti e impianti
- Sistema casa
- Distribuzione e logistica
- Sistema moda e lusso
- New Tech Based Firm
- Terziario avanzato (KIBS)
- Altro
- Alimentare

AMMISSIONE

L'accesso al Master è subordinato all'esito di un colloquio di selezione, fissato su appuntamento. Il curriculum studi e professionale, l'analisi dell'esperienza imprenditoriale, le attitudini dei candidati emerse dal colloquio rispetto agli obiettivi e ai contenuti del Master, costituiscono i principali elementi della graduatoria di ammissione. L'ammissione è subordinata al giudizio positivo e insindacabile della commissione di valutazione.

Spese di selezione: € 100 + I.V.A.
Termine ultimo per l'iscrizione: 27.10.2026
Numero massimo di partecipanti: 35

REQUISITI

- Essere titolari, legali rappresentanti, presidenti, soci d'azienda o comunque detentori di quote societarie o membri della famiglia proprietaria
- Esperienza nel ruolo di almeno 4 anni.
- Elevata motivazione

Quali cambiamenti hai messo in atto nella tua impresa dopo la conclusione del Master?

«Il Master mi ha permesso di consolidare le mie competenze in ambito finanziario e amministrativo per implementare il controllo di gestione che oggi consente di verificare l'andamento delle linee di prodotto e fornire ai responsabili di settore le informazioni necessarie per prendere decisioni. Al controllo di gestione abbiamo accompagnato una maggiore attenzione alla pianificazione: dalla redazione di un business plan pluriennale ai budget annuali delle singole funzioni.
In questo modo anche noi soci abbiamo gli strumenti per prendere decisioni strategiche e monitorarne l'andamento nel tempo».

Claudia Baldassari
CFO Ceba S.r.l.



QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione è di € 28.000,00 + I.V.A. da versare secondo le seguenti modalità:

- 1ª rata: € 8.400,00 + I.V.A. alla conferma della partecipazione
- 2ª rata: € 7.000,00 + I.V.A. entro il 05.02.2027
- 3ª rata: € 7.000,00 + I.V.A. entro il 06.09.2027
- 4ª rata: € 5.600,00 + I.V.A. entro il 04.02.2028

La quota comprende:

- L'attività didattica e l'utilizzo degli spazi dedicati
- il materiale didattico
- l'uso dell'ambiente e-learning e della Digital Library a supporto alla didattica e/o delle piattaforme funzionali alla formazione online, quando previsto
- il rilascio dell'attestato di frequenza/del diploma Master CUOA secondo quanto previsto dalle Condizioni generali del contratto di acquisto.

La quota di partecipazione non comprende vitto, alloggio o trasferimenti dei partecipanti.
Quanto non specificato nella quota di partecipazione si intende escluso.

Per **iscrizioni anticipate** rispetto all' avvio del master, si applicano le seguenti agevolazioni temporali:

- Be First (-10%), per acquisto e pagamento almeno 90 giorni prima della data di avvio del Master
- Early Bird (-5%), per acquisto e pagamento almeno 30 giorni prima della data di avvio del Master

È inoltre prevista una sola tipologia di sconto a scelta tra quelli di seguito indicati.

Per le **Persone**:

- Dipendente di aziende Soci Sostenitori CUOA (20%)
- Residente fuori Regione Veneto, anche per titolari di Partita I.V.A. individuale (15%)
- Iscrizione a titolo personale, non titolare di Partita I.V.A. (10%)

Per **ex Allievi CUOA**:

- Alumno Master CUOA (20%)
- Ex allievo corsi executive CUOA di oltre 60 ore (15%).

Per **Aziende/Enti/Associazioni**:

- Socio Fondatore/Sostenitore CUOA (20%)
- Aziende associate a Confindustria (10%)
- Be Many, per più iscrizioni alla stessa edizione del Master (5%)

DIREZIONE SCIENTIFICA



PAOLO GUBITTA

Professore ordinario di Organizzazione aziendale, Università di Padova, e direttore scientifico del Centro di Competenza Imprenditorialità e Imprese Familiari, CUOA Business School. Ha trascorso periodi di ricerca in Gran Bretagna, Stati Uniti, Cina, Svizzera e Israele.

Da quasi trent'anni fa ricerca su *Imprenditorialità* e *Imprese Familiari*. Negli ultimi anni, ha esteso i suoi studi ai temi *Sostenibilità & Società Benefit* e impatto dell'intelligenza artificiale su imprese, lavoro e società. Ha pubblicato sia articoli su riviste scientifiche internazionali sia libri e altri contributi con editori nazionali e internazionali.

È nel comitato editoriale delle riviste Sviluppo & Organizzazione e Piccola Impresa / Small Business.

È nel comitato scientifico AIDAF (Associazione Italiana delle Aziende Familiari) e nel comitato stakeholder Osservatorio PMI - Mercato dei Capitali di Consob e Università Cattolica.
Coordina le attività di ricerca di *Future of Workers*, Fondazione Giacomo Brodolini.
Partecipa alla governance di imprese industriali e operatori finanziari.

Come *civil servant* contribuisce ad iniziative per lo sviluppo sostenibile, l'equità sociale e la salute. Nel 2021, è stato insignito del *Melvin Jones Fellow*, riconoscimento del Lions Clubs International Foundation per persone non-Lions distinte per impegno sociale e umanitario.

È editorialista per le testate del *Corriere della Sera* nel Veneto (Corriere del Veneto e Corriere Imprese Nordest)



SHEMUEL Y. LAMPRONTI

Professore associato di Organizzazione aziendale e Strategia, Università di Padova; vicedirettore scientifico del Centro di Competenza Imprenditorialità e Imprese Familiari e membro dello Steering Committee del Corporate Governance Center, CUOA Business School. Ha conseguito il PhD in Management all'ESSEC Business School di Parigi e dal 2018 al 2026 è stato Assistant e poi Associate Professor of Strategy alla Warwick Business School, Regno Unito.

I suoi principali temi di ricerca vertono su progettazione organizzativa, strategia comportamentale e reti interorganizzative. Le sue ricerche più recenti riguardano le decisioni di fusione e acquisizione, l'apprendimento organizzativo nelle filiali dei gruppi multinazionali e il ruolo della tradizione come risorsa e vincolo per le organizzazioni. Ha pubblicato articoli su riviste scientifiche internazionali.
Alla Warwick Business School e al CUOA ha insegnato Strategia nei programmi MBA ed Executive MBA, in aula e online, e nei master di specializzazione, ricevendo più volte il riconoscimento della scuola per l'eccellenza didattica. È Fellow della Advance HE (Higher Education Academy).

FACULTY

La **Faculty** proviene dal mondo universitario, dalle imprese, dalla consulenza. L'integrazione di queste professionalità permette di coniugare l'esperienza e le competenze accademiche con il pragmatismo tipico di una cultura imprenditoriale aperta all'innovazione, verso nuovi scenari dell'economia della conoscenza.

STAFF

Il **coordinamento didattico e operativo** è garantito da uno staff qualificato che - in collaborazione con la direzione scientifica - lavora per garantire la massima qualità dell'esperienza formativa:

Sandra Puicher Soravia
Responsabile MBA e Imprenditorialità
sandra.puicher@cuoa.it +39 0444 333763

Marta Ghiotto
Education Advisor & Coordinator
marta.ghiotto@cuoa.it +39 0444 333757

Alessia Buzzi
Referente commerciale Imprenditorialità
alessia.buzzi@cuoa.it +39 0444 333745

NETWORKING

L'esperienza del Master si estende oltre la didattica, includendo iniziative di condivisione e networking finalizzate a favorire lo scambio professionale e la costruzione di relazioni strategiche.
Attraverso eventi, riunioni, gruppi di lavoro, la scuola promuove e alimenta un network professionale, personale e culturale tra allievi, docenti e testimoni d'impresa offrendo così un'opportunità unica: entrare a far parte di una comunità di imprenditori, manager e professionisti.
Uno **stimolo costante** nell'evoluzione del percorso professionale e personale.

ALUMNI CUOA

Sono **oltre 6.000 Alumni CUOA**: una comunità unica, fatta di manager all'avanguardia, imprenditori di successo e giovani in ascesa.
Un network consolidato in cui il patrimonio delle esperienze e delle relazioni personali e professionali viene condiviso per creare le migliori opportunità di crescita e di affermazione.
Gli Alumni contribuiscono in modo concreto alla crescita di CUOA: portando la loro testimonianza professionale all'interno dei Master, infatti, forniscono modelli concreti e immediatamente fruibili nella realtà aziendale.





ALUMNI CUOA: I VANTAGGI DELLA COMMUNITY

LIFELONG LEARNING

- Startup Strategy
- Networking Lab
- Lifelong Learning Program
- Sconti e agevolazioni riservati

NETWORK

- Aperinetwork
- Aperiwebinar
- Reunion
- Eventi sportivi
- Articoli CUOA Space
- Gruppo LinkedIn

JOBCAREER CENTER

- Career Network
- Career Day
- Career Speed Date
- Career Coaching personalizzato
- Piattaforma online Jobcareer Center
- Incontri con aziende partner CUOA
- Partnership Highered EFMD

SOFT SKILLS

- Coaching individuali
- Emotional Intelligence Coaching

JOBCAREER CENTER

Il JobCareer Center CUOA è un punto di riferimento fondamentale all'interno del nostro network.
La sua principale attività consiste nel costante monitoraggio e aggiornamento della carriera dei diplomati Master CUOA e nell'analisi delle richieste di mercato, per sviluppare una stretta sinergia tra l'eccellenza dei nostri Alumni e le esigenze delle aziende partner.

Lo staff lavora quotidianamente per:

- fornire alle aziende un servizio gratuito di ricerca e selezione di risorse umane
- affiancare le aziende nella selezione dei curricula e nei contatti con gli Alumni CUOA
- garantire un costante aggiornamento dei profili e della carriera degli Alumni CUOA
- offrire agli Alumni CUOA massima visibilità e molteplici opportunità attraverso i Career Day dove agli allievi incontrano le imprese alla ricerca di profili qualificati.

Grazie alla membership EFMD, gli Alumni potranno inoltre accedere alla piattaforma internazionale di HIGHERED Global Career, per la ricerca di posizioni e opportunità a livello globale.

I SERVIZI DI SUPPORTO ALLA DIDATTICA

PIATTAFORMA DIDATTICA

Il network si sviluppa anche attraverso una piattaforma didattica cui ogni partecipante può accedere tramite credenziali personali. Qui vengono custoditi tutti i materiali didattici utilizzati in aula e ulteriore materiale integrativo. Inoltre la piattaforma permette di avviare forum di discussione tra colleghi e di comunicare con il Direttore scientifico e lo Staff del Master.



OPEN BADGE

CUOA Business School, coerentemente con lo sviluppo di soluzioni digitali e sostenibili, ha avviato un progetto di **certificazione digitale**, in allineamento con le direttive e gli standard nazionali e internazionali.

L'Open Badge è un **Attestato digitale riconosciuto a livello internazionale**, che certifica le conoscenze e le competenze acquisite dall'Allievo nel corso dell'attività formativa e/o esperienziale.

L'obiettivo è la **valorizzazione** e la **tracciabilità** delle competenze acquisite dai nostri allievi e dalle aziende che collaborano con il CUOA.

L'Open Badge CUOA può essere inserito all'interno del proprio Curriculum Vitae e condiviso sulle diverse piattaforme social, in particolare LinkedIn

LIBRARY

È uno strumento che offre un'esperienza di apprendimento interattiva e coinvolgente, permettendo di approfondire conoscenze specifiche, supportare lo studio e migliorare le competenze in modo flessibile e personalizzato.

Con la **Digital Library CUOA**, intuitiva e supportata da tutti i dispositivi elettronici, l'allievo avrà la possibilità di accedere a una vasta gamma di materiali didattici, tra cui:

- articoli accademici,
- e-book
- pubblicazioni internazionali multilingue
- country economic reports
- industry reports
- case studies
- SWOT analysis e molto altro





SEDE DIDATTICA

Dove nel passato veniva coltivato il nutrimento per il corpo, oggi coltiviamo il talento.

Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio alle porte di Vicenza progettato nel 1724 dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è la sede di CUOA Business School.

L'antica *domus agricolae* situata ad Altavilla Vicentina è un luogo storico dove il connubio tra barocco e neoclassicismo palladiano ha dato vita a una tra le ville più imponenti del Veneto.

Il Centro Congressi CUOA offre numerosi spazi moderni e qualificati: l'Aula Zanussi (Sala Convegni) per attività formativa ed eventi, aule e salette per riunioni e lavori di gruppo.
Tutti gli spazi sono dotati di attrezzature tecnologiche funzionali alla didattica e copertura Wi-Fi.

CUOA Business School ha sede in una villa storica. Per eventuali richieste e/o segnalazioni relative alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria Didattica, tel. 0444 333711.



CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini Via G. Marconi, 103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711 info@cuoa.it | www.cuoa.it

STAMPA SU CARTA DCP WHITE