CORSI EXECUTIVE

CULTURE OPEN TO ACTION



BUSINESS STRATEGY

PART TIME

—

DAL PIANO STRATEGICO AZIENDALE
AL PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

Anno 2027

CUOA
BUSINESS SCHOOL

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

BUSINESS STRATEGY

MERCATO,
CONCORRENZA,
POSIZIONAMENTO
VANTAGGIO COMPETITIVO.



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.

BUSINESS STRATEGY

Corso di specializzazione dedicato alla predisposizione del **Piano Strategico Aziendale** e alla costruzione **del Business Plan**.

Permette di acquisire un metodo concreto per la costruzione del piano strategico.
I partecipanti saranno accompagnati nella formulazione di un piano strategico concreto, imparando a tradurlo in un Business Plan, con un piano finanziario credibile e strutturato.

L'uso degli strumenti consente di testare sul campo l'applicabilità, in contesti reali, dei modelli proposti in aula.
La contaminazione, lo scambio di esperienze tra i partecipanti, il confronto con i colleghi d'aula e con i docenti richiedono una partecipazione attiva e consentono un confronto stimolante di idee e best practice.

Il corso è anche parte del sistema formativo modulare per il conseguimento dell'**Executive Master in Digital Marketing and Sales e dell'Executive Master in strategia e crescita aziendale.**

OBIETTIVI

Il percorso formativo approfondisce i seguenti contenuti:

- **elementi di strategia**
  - ✓ il mercato, la concorrenza e il posizionamento strategico
  - ✓ le risorse, le competenze e il vantaggio competitivo
- **come si formula la strategia**
  - ✓ le direttive strategiche
  - ✓ le strategie di business e gli elementi innovazione (ESG, digital transformation)
  - ✓ e le azioni operative
- **il Business Plan**
  - ✓ finalità, contenuti e struttura logica.

DESTINATARI

Il corso si rivolge a **imprenditori**, **direttori generali**, **manager** della funzione amministrativa e finanziaria di imprese, **responsabili di funzione** e a **professionisti** interessati ad approfondire le conoscenze di business strategy.

DURATA E IMPEGNO

Il progetto prevede:

- **4 weekend** con formula part time, il venerdì e il sabato mattina, per un totale di 48 ore

La frequenza è obbligatoria: il **limite massimo di assenze** consentito per l'intero percorso è del **20% dell'attività didattica strutturata**.

METODOLOGIA

Il corso è sviluppato interamente in presenza, garantendo interazioni dirette tra partecipanti e docente, partecipazione attiva, scambio e un approccio operativo con analisi e discussione di casi studio e reali.

FACULTY

La Faculty del corso è composta da esperti di formazione, professionisti, consulenti e uomini d'azienda.

La diversa provenienza assicura concretezza e aderenza alle reali esigenze delle aziende e rappresenta un canale preferenziale per l'aggiornamento professionale e l'accesso a un vitale sistema di relazioni.



PROGRAMMA

ELEMENTI DI STRATEGIA

Mercato, concorrenza e posizionamento strategico

- Analisi del mercato di riferimento
- Analisi della domanda
- Analisi del contesto competitivo
- Gruppi strategici e posizionamento strategico dei competitor

Risorse, competenze e vantaggio competitivo

- Individuazione delle risorse e competenze distintive
- Competenze distintive, rigidità aziendale e competenze dinamiche
- La catena del valore
- Creazione e misurazione del vantaggio competitivo
- Modelli di business

FORMULAZIONE DELLA STRATEGIA

- Approccio Inside-out e outside-in
- I principali strumenti di definizione della strategia: matrice SWOT, matrice BCG, ecc.
- Le strategie generiche
- Strategia Oceano Blu
- Strategie di Business (sostenibilità e strategia, servitization e digital transformation ecc...)
- Strategie Corporate
- Strategie di Network (mergers and acquisitions, strategic Alliances ecc...)

DALLA STRATEGIA AL BUSINESS PLAN

- Dalle direttive strategiche alle azioni operative
- La metodologia 7s di McKinsey
- La Balanced Scorecards
- La struttura logica del Business Plan: “The Pyramid Priciple”

FINALITÀ E CONTENUTI DEL BUSINESS PLAN

- Finalità interna e finalità esterna: Il BP secondo Borsa Italiana
- Analisi delle differenti alternative di finanziamento e effetti sul Business Plan

DAL PIANO STRATEGICO AL PIANO FINANZIARIO

- Modellizzazione finanziaria e conseguente necessità di risorse
- Valutazione delle opzioni
- Valutazione del piano: Il Discounted Cash Flow



FEEDBACK

Il percorso completo prevede una modalità di valutazione individuale finalizzata a verificare il livello di apprendimento dei partecipanti.
La valutazione delle conoscenze e delle competenze acquisite avverrà tramite un feedback finale.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del percorso frequentato, ai partecipanti che avranno svolto l'80% delle attività didattiche e avranno superato positivamente il test finale, il CUOA rilascerà un attestato di partecipazione.

COSTI

La quota di partecipazione al corso è di € 3.200 + I.V.A.

Tutti i dettagli e le agevolazioni economiche sono disponibili e consultabili alla pagina https://www.cuoa.it/sconti-applicabili-2026/.

AMMISSIONE

E' previsto un colloquio orientativo e conoscitivo per valutare la rispondenza del profilo rispetto agli obiettivi del percorso per il quale è utile disporre un breve profilo professionale.

PLUS

L'Executive Master in Digital Marketing & Sales e l' Executive Master in Strategia e Crescita aziendale
Il corso è inserito all'interno del sistema formativo modulare che consente il conseguimento del Diploma Executive Master in Digital Marketing & Sales e del Diploma Executive Master in strategia e crescita aziendale.

Piattaforma didattica
È l'ambiente web del CUOA dedicato ad accompagnare e integrare i contenuti e le modalità didattiche propri della formazione svolta in aula. È possibile fruire di materiali di studio e di documenti di approfondimento e interagire con docenti e colleghi di corso.

Community professionale
Le relazioni che si instaurano tra i partecipanti forniscono le basi per promuovere e valorizzare un network professionale, personale e culturale, alimentato da occasioni di incontro tra allievi, docenti e testimoni d'impresa.



DIGITAL 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



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



CUOA
BUSINESS
SCHOOL

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 CUOA Executive Education, 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