

PRESENTAZIONE DEL CORSO “INNOVATION MANAGEMENT”



PremiumFab by Aedis s.a.s. di Tiziano Carniato & Co. | via Monara n.14 - 31020 Ponzano V.to TV
T. +39 0422 1916 944 | E. info@premiumfab.it | www.premiumfab.it

CHI È UN INNOVATION MANAGER?

È un professionista che:

- ✓ promuove i processi di innovazione aziendali
- ✓ definisce metodi, strategie e tattiche di innovazione
- ✓ promuove e gestisce i relativi progetti di sviluppo aziendale
- ✓ guida il cambiamento sostenendo una nuova cultura aziendale e relazionale

Un uccello posato sul ramo non ha mai paura che si rompa perché la sua fiducia non è sul ramo ma sulle sue ali
(Anonimo)

QUALE INNOVAZIONE?



PER NOI L'INNOVAZIONE RIGUARDA:

- **Offerta di valore**
(prodotti, servizi ed esperienze)
- **Relazione con gli utenti**
(nelle varie fasi del processo di acquisto)
- **Branding & Marketing**
- **Vendita & Canali di distribuzione**
- **Nuovi mercati**
- **Modello di business**
- **Assetto organizzativo**
 - Cultura aziendale, management e sviluppo delle risorse umane
 - Processi e procedure
 - Tecnologie e sistemi produttivi
 - Struttura dei costi
 - Asset aziendali e fonti di finanziamento
 - Supply chain, partners e networks

La mente che si apre ad una nuova idea non ritorna mai alla dimensione precedente.

Albert Einstein

PERCHÉ FREQUENTARE QUESTO CORSO?



In un momento storico nel quale la **velocità di apprendimento è inferiore alla velocità dei progressi tecnologici**, è sempre più importante **cambiare paradigma** su quale approccio adottare nel **comprendere** come va il Mondo e su come **agire** con efficacia.

Non è più sufficiente saper utilizzare gli strumenti che abbiamo a disposizione per poter accedere alla conoscenza ma è necessario **disporre di solidi punti fermi** (i nostri valori più importanti e i principi che hanno dimostrato di funzionare in ogni circostanza) e di una **mente flessibile** ben disposta verso la **sperimentazione**.

In altre parole **innovarci come persone e come aziende** non è più una necessità ma un **principio funzionale evolutivo**, l'unico possibile per **ottenere i risultati che desideriamo**.

La nostra sta rischiando di diventare la società più informata che sia mai morta di ignoranza.

Rubén Blades

PERCHÉ FARE QUESTO CORSO?



LE AZIENDE DI SUCCESSO:

- Sono organizzate attorno ai **bisogni** e alle **aspirazioni più profonde** degli **utenti** e dei **collaboratori** offrendo soprattutto esperienze ed emozioni oltre che prodotti
- Hanno una **cultura** sull'innovazione che coinvolge tutti i livelli dell'organizzazione e il coraggio di esplorare territori sconosciuti
- Possiedono un **valido processo** per lo sviluppo di nuove idee e concetti, unitamente a solidi e veloci metodi di sperimentazione degli assunti
- Sanno sfruttare il **potenziale delle nuove tecnologie** allineandole ai nuovi **trends**
- Mettono in atto **modelli di business** basati su concetti di **crescita esponenziale**
- Sono in grado di creare **consistenti barriere di ingresso** ai competitor
- Operano in **collaborazione** con **partners affidabili** all'interno di un **network** che offre loro un importante **supporto**
- Creano **prodotti di grande valore e utilità**, **comunicano in modo fortemente personalizzato** e utilizzano gli **strumenti più efficaci** per farlo

Ci sono tre qualità che ogni individuo deve avere per raggiungere il successo: la pazienza di un monaco, il coraggio di un guerriero, l'immaginazione di un bambino.

Sharad Vivek Sagar

OBIETTIVI



In questo corso sperimenterai e prenderai contatto con:

- ✓ Importanti metodologie e strumenti per fare innovazione in azienda
- ✓ Concetti e principi chiave che governano lo sviluppo del business del terzo millennio
- ✓ Competenze professionali e qualità personali essenziali per:
 - creare un gruppo di lavoro collaborativo e orgoglioso di sentirsi parte delle tue iniziative
 - allineare le motivazioni di collaboratori e partners verso i traguardi stabiliti dall'azienda
 - condurre importanti progetti verso la loro realizzazione

Arrivare ad un obiettivo è il punto di partenza verso un altro.

John Dewey

DESTINATARI



I destinatari sono:

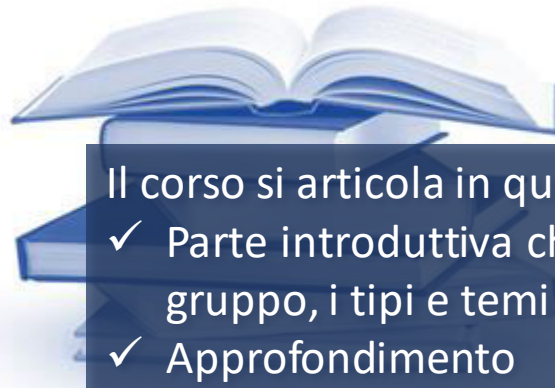
- ✓ Imprenditori
- ✓ Managers
- ✓ Collaboratori

e in generale tutte le persone che operano in azienda e desiderano migliorare se stessi aiutando i colleghi e l'azienda a migliorarsi e a crescere attraverso l'innovazione ed il cambiamento organizzativo.

E' nel momento delle decisioni che si plasma il tuo destino.

Anthony Robbins

CONTENUTI



Il corso si articola in quattro aree principali:

- ✓ Parte introduttiva che definisce gli obiettivi del gruppo, i tipi e temi dell'innovazione.
- ✓ Approfondimento sugli elementi base dell'innovazione, ciò che muove aziende e persone ad innovare, la cultura organizzativa e relazionale in azienda, i trends, il «viaggio dell'utente» e i fattori di successo delle aziende del terzo millennio.
- ✓ Focus sull'Innovation Manager: chi è, cosa fa e che competenze deve avere.
- ✓ Principi, metodi e strumenti operativi per promuovere lo sviluppo aziendale attraverso l'innovazione.

Impara le regole come un professionista, per poterle infrangere come un artista.

Picasso

MODALITÀ DIDATTICHE



Proponiamo un metodo di lavoro multimediale e multicanale.

Le nostre tecniche di apprendimento collegano fra loro concetti, contesti, esperienze e attività che riproducono la vita aziendale reale per potenziare il passaggio fra sapere, saper fare ed «essere».

Il corso si svolgerà utilizzando i seguenti metodi:

- ✓ Lezioni in aula di tipo frontale, esercitazioni su casi concreti e tecniche di classe inversa
- ✓ Counseling e coaching
- ✓ Attività pratiche da svolgere in azienda

Non ho mai insegnato nulla ai miei studenti; ho solo cercato di metterli nelle condizioni migliori per imparare
Albert Einstein

Alla fine di questo percorso il partecipante, in collaborazione con i suoi colleghi in azienda, realizzerà un concreto progetto da implementare nella realtà aziendale stessa.

PIANO DIDATTICO

1° giornata

Introduzione

- ❑ Presentazioni e individuazione obiettivi del gruppo
- ❑ Definizioni
- ❑ Tipi di innovazione
- ❑ Temi dell'innovazione

Elementi base dell'innovazione

- ❑ Intento e volontà di cambiamento
- ❑ Fattori di successo per l'innovazione
- ❑ Principi e strumenti di crescita esponenziale

2° giornata

Elementi base dell'innovazione

- ❑ Cultura organizzativa e relazionale in azienda
- ❑ Sviluppo della creatività
- ❑ Metodo per innovare in azienda
- ❑ Bisogni e aspirazioni umane
- ❑ Trends
- ❑ Fonti informative
- ❑ Elementi dell'offerta di valore
- ❑ Viaggio dell'utente
- ❑ Sostenibilità aziendale
- ❑ Metriche chiave e misura delle performance
- ❑ Case history

3° giornata

Innovation Manager

- ❑ Attività svolte
- ❑ Processo dell'azione efficace
- ❑ Profilo delle persone di successo
- ❑ Qualità personali essenziali
- ❑ Competenze personali essenziali
- ❑ Principi da adottare per l'efficacia personale
- ❑ Strumenti per lo sviluppo dell'efficacia personale

4° giornata

Innovation Manager

- ❑ Competenze professionali chiave

Innovazione e sviluppo aziendali

- ❑ Strategia per l'innovazione
- ❑ Fase 1: Quadro strategico competitivo attuale

5° giornata

Innovazione e sviluppo aziendali

- ❑ Fase 2: Definizione dell'intento di innovazione
- ❑ Fase 3: Determinazione dei trends di maggior impatto
- ❑ Revisione attività svolte in azienda

6° giornata

Innovazione e sviluppo aziendali

- ❑ Fase 4: Determinazione dei segmenti di clientela e relativa struttura dei bisogni
- ❑ Fase 5: Miglioramento dell'attuale offerta di valore aziendale
- ❑ Revisione attività svolte in azienda

7° giornata

Innovazione e sviluppo aziendali

- ❑ Fase 6: Nuova offerta di valore (soluzioni)
- ❑ Fase 7: Nuova offerta di valore (prodotti e servizi specifici)
- ❑ Revisione attività svolte in azienda

8° giornata

Innovazione e sviluppo aziendali

- ❑ Fase 8: Innovazione del modello di business
- ❑ Fase 9: Presentazione del progetto ai portatori di interesse
- ❑ Revisione attività svolte in azienda

9° giornata

Innovazione e sviluppo aziendali

- ❑ Fase 10: Business plan
- ❑ Revisione attività svolte in azienda

10° giornata

Innovazione e sviluppo aziendali

- ❑ Fase 11: Piano operativo
- ❑ Fase 12: Piano di implementazione
- ❑ Conclusioni e chiusura del corso

PIANO DIDATTICO

Le domande alle quali rispondono le dodici fasi dell'innovazione:

1. Analisi del quadro strategico competitivo attuale: *a che punto ci troviamo ora nel contesto del mercato di riferimento?*
2. Definizione dell'intento di innovazione: *dove vogliamo andare?*
3. Determinazione dei trends più importanti: *dove va il mercato?*
4. Determinazione dei segmenti di clientela e relativa struttura dei bisogni: *per chi creiamo valore?*
5. Miglioramento dell'attuale offerta aziendale: *dove e come possiamo migliorarci?*
6. Determinazione della nuova offerta di valore (1° fase): *come possiamo differenziarci e quali sono le soluzioni più gradite agli utenti?*
7. Determinazione della nuova offerta di valore (2° fase): *come trasformiamo soluzioni in prodotti e servizi concreti graditi agli utenti?*
8. Innovazione del modello di business: *cosa dobbiamo fare per sostenere a tutti i livelli questo nostro progetto e possibilmente migliorarlo?*
9. Presentazione del progetto di innovazione agli stakeholder: *come possiamo motivare tutti i portatori di interesse a sostenere il progetto?*
10. Redazione del business plan: *cosa dobbiamo fare, in quali tempi e con quali risorse?*
11. Definizione del piano operativo: *come dobbiamo fare, nel dettaglio, ciò che ci siamo ripromessi?*
12. Definizione del piano di implementazione: *come ispireremo tutte le persone coinvolte a realizzare il piano?*

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

INNOVAZIONE

- INNOVAZIONE LEAN – Strategie per valorizzare persone, prodotti e processi – Luciano Attolico
- IL NOSTRO FUTURO – Come affrontare il Mondo nei prossimi vent'anni - Alec Ross
- DARWINISMO DIGITALE – Strategie di evoluzione nell'era della business disruption – Tom Goodwin
- ABBONDANZA – Il futuro è migliore di quanto pensiate - PETER H. DIAMANDIS e STEVEN KOTLER
- TALENTO RIBELLE – Perché infrangere le regole paga (nel lavoro e nella vita) - Francesca Gino
- IL POTERE DELLE DOMANDE - Chiedere per scoprire soluzioni e innescare il cambiamento - Frank Sesno
- THE 4 LENSES OF INNOVATION - A Powerful Tool For Creative Thinking - ROWAN GIBSON
- THE CREATIVE CURVE - How to Develop the Right Idea at the Right Time - Allen Gannett
- THE PEOPLE EQUATION - Why Innovation is People, Not Products - Deborah P. Piscione and David Crawley
- THE SPARK AND THE GRIND - Ignite the Power of Disciplined Creativity - Erik Wahl
- ORIGINALS - How Non-Conformists Move the World - Adam Grant
- THE INEVITABLE - Understanding the 12 Technological Forces That Will Shape Our Future - Kevin Kelly
- THE LEAN PRODUCT PLAYBOOK -How to Innovate With Minimum Viable Products and Rapid Customer Feedback -Dan Olsen
- THE DIGITAL TRANSFORMATION HANDBOOK - Rethink Your Business for the Digital Age - David L. Rogers
- THE AGE OF INTENT – using artificial intelligence to deliver a superior customer experience – P.V. Kannan
- ESPONENTIAL ORGANIZATIONS – Salim Ismail
- BOLD - How to Go Big, Create Wealth, and Impact the World - Peter Diamandis and Steven Kotler
- BLITZSCALING - The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies - Reid Hoffman and Chris Yeh
- HACKING GROWTH - How Today's Fastest-Growing Companies Drive Breakout Success - Sean Ellis and Morgan Brown

BUSINESS & MARKETING

- STARTUP MARKETING – Strategie di growth hacking per sviluppare il vostro business – Alessia Camera
- STRATEGIA OCEANO BLU – Vincere senza competere - W. Chan Kim, Renée Mauborgne
- LA NUOVA RIVOLUZIONE DELLE MACCHINE – Lavoro e prosperità nell'era della tecnologia trionfante - Andrew McAfee e Erik Brynjolfsson
- QUESTO E' IL MARKETING – Non puoi essere visto finché non impari a vedere - Seth Godin
- DA ZERO A UNO – i segreti delle startup, ovvero come si costruisce il futuro - Peter Thiel
- IL COACHING PER LA TUA STARTUP – Tecniche e strategie per aprire un'attività oggi senza rischiare tutto – Lorenzo Paoli
- LEAN MANUFACTURING – manuale per progettare e realizzare un'azienda snella – Claudio Donini
- FAIL FAST OR WIN BIG - The Start-Up Plan For Starting Now - BERNHARD SCHROEDER
- WILL IT FLY? - How to Test Your Next Business Idea So You Don't Waste Your Time and Money - Pat Flynn
- FAIL FAST OR WIN BIG - The Start-Up Plan For Starting Now - BERNHARD SCHROEDER
- FROM IMPOSSIBLE TO INEVITABLE - How Hyper-Growth Companies Create Predictable Revenue - Jason Lemkin and A. Ross
- ROCKET FUEL - The One Essential Combination That Will Get You More Of What You Want From Your Business - GINO WICKMAN and MARK WINTERS
- DESIGN TO GROW - How Coca-Cola Learned to Combine Scale & Agility - David Butler and Linda Tischler
- PEERS INC - How People and Platforms are Inventing the Collaborative Economy and Reinventing Capitalism - ROBIN CHASE
- CROSSING THE CHASM – Marketing and selling disruptive products to mainstream customers – Geoffrey A. Moore
- THE NETWORK IMPERATIVE - How to Survive and Grow in the Age of Digital Business Models – B. Libert, M. Beck, J. Wind
- SALES ACCELERATION FORMULA -Using Data, Technology, and Inbound Selling to go from \$0 to \$100 Million – M. ROBERGE
- DOTCOM SECRETS - The Underground Playbook For Growing Your Company Online - RUSSELL BRUNSON
- PLATFORM REVOLUTION - How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work For You - Geoffrey Parker, Marshall Van Alstyne and Sangeet Choudary

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

BUSINESS & MARKETING

- SCALE - Seven Proven Principles to Grow Your Business and Get Your Life Back - JEFF HOFFMAN and DAVID FINKEL
- SIMPLY BRILLIANT - How Great Organizations Do Ordinary Things in Extraordinary Ways - William C. Taylor
- PLAY BIGGER - How Pirates, Dreamers, and Innovators Create and Dominate Markets - Al Ramadan, Dave Peterson, Christopher Lochhead and Kevin Maney
- MEASURE WHAT MATTERS - How Google, Bono, and the Gates Foundation Rock the World with OKRs - JOHN DOERR
- WARREN BUFFETT'S GROUND RULES - Words of Wisdom from the Partnership Letters of the World's Greatest Investor - Jeremy C. Miller

CRESCITA PROFESSIONALE E MANAGEMENT

- NUMERO UNO SI DIVENTA – sviluppa il tuo potenziale segreto per migliorare in quasi tutto quello che vuoi - Anders Ericsson e Robert Pool
- LA STRATEGIA DELLE STRATEGIE – Come scegliere e realizzare l'approccio vincente- M. REEVES, K. HAANAES e J. SINHA
- MAI DIRE MA – Il best seller dei navy seal per vincere nella vita e nel lavoro - Jocko Willink e Leif Babin
- IL LIBRETTO ROSSO DEL LUPO DI WALL STREET- I segreti del successo del più grande venditore di tutti i tempi – J. Belfort
- LE 5 SCELTE- Il percorso per una produttività straordinaria - KORY KOGON, ADAM MERRILL e LEENA RINNE
- FARE IL DOPPIO IN META' TEMPO – Puntare al successo con il metodo Scrum - Jeff Sutherland
- 4D LEADERSHIP – Competitive advantage through vertical leadership development – Alan Watkins
- PRINCIPLES – Ray Dalio
- CRUSHING IT! - How Great Entrepreneurs Build Their Business and Influence – And How You Can, Too - Gary Vaynerchuk
- THE CULTURE CODE - The Secrets of Highly Successful Groups - Daniel Coyle
- ULTRALEARNING - Master Hard Skills, Outsmart the Competition, and Accelerate Your Career - SCOTT H. YOUNG
- THE CREATOR'S CODE - The Six Essential Skills of Extraordinary Entrepreneurs - AMY WILKINSON
- DEEP WORK - Rules for Focused Success In a Distracted World - CAL NEWPORT
- SMARTER FASTER BETTER - The Secrets of Being Productive in Life and Business - Charles Duhigg
- GREAT TEAMS - 16 Things High Performing Organizations Do Differently - Don Yaeger
- TEAM OF TEAMS - New Rules of Engagement For a Complex World - GENERAL STANLEY McCHRISTAL
- COLLABORATION - How Leaders Avoid the Traps, Create Unity, and Reap Big Results - MORTEN HANSEN
- PEAK PERFORMANCE - Elevate Your Game, Avoid Burnout, and Thrive With the New Science of Success - Brad Stulberg and Steve Magness

CRESCITA PERSONALE

- COACHING – Come risvegliare il potenziale umano nella vita professionale e personale - John Withmore
- PICCOLE ABITUDINI PER GRANDI CAMBIAMENTI – Trasforma la tua vita un piccolo passo per volta - James Clear
- USIAMO LA MEMORIA – per ricordare quasi tutto – Tony Buzan
- INSIGHT – How to succeed by seeing yourself clearly - Tasha Eurich
- THE ABCs OF SUCCESS – The essential principles from America's greatest prospering teacher – Bob Proctor
- BREAKING THE RULES – Removing the obstacles to effortless high performance – Kurt Wright
- HABIT STACKING - 127 Small Changes to Improve Your Health, Wealth, and Happiness - Steve "SJ" Scott
- HIGH PERFORMANCE HABITS - How Extraordinary People Become That Way - BRENDON BURCHARD
- LIFE STRATEGIES – Doing what works doing what matters – P. C. McGraw
- PEOPLE TOOLS – Alan C. Fox
- INTUITION AT WORK – Gary Klein
- EVERYTHING IS FIGUREOUTABLE - One Simple Belief to Create Unstoppable Success - MARIE FORLE
- THE ART OF PEOPLE - 11 Simple People Skills That Will Get You Everything You Want - DAVE KERPEN

PROFILO DEL FORMATORE



Sono un **Consulente aziendale, Counselor e Formatore** e mi occupo di sviluppo professionale e personale attraverso la proposta di percorsi di innovazione sia dei contenuti formativi che dei modelli di apprendimento.

Il mio obiettivo è quello di agevolare il cambiamento e la trasformazione dei partecipanti per assecondare i grandi cambiamenti in atto passando dalla logica del *"corso formativo"* a quella *"dell'esperienza di apprendimento"*.

Nelle mie precedenti esperienze di imprenditore nella gestione delle risorse umane, anche di realtà nazionali, ho sempre avuto un approccio *"sistemico"* che tiene conto dei vari livelli nei quali agisce l'operatore come il contesto competitivo strategico, la supply chain, l'assetto organizzativo aziendale fino a considerare il ruolo e le responsabilità del singolo individuo.

Nella mia proposta formativa adotto modalità di apprendimento in linea con le attuali tendenze del settore, utilizzando varie tecniche d'aula, la formazione a distanza ed esperienziale, tecniche di counselling e coaching; in generale cerco l'integrazione fra questi metodi al fine di garantire un apprendimento efficace e stimolante.

Tiziano Carniato