

EXECUTIVE PROGRAM IN

Data-Driven Management per le PMI

Governance, strumenti e decisioni per
costruire il futuro dell'impresa

22 OTTOBRE 2026 - 4 MARZO 2027

Forpin Piacenza



Perchè partecipare?

L'**Executive Program in Data-Driven Management** è il percorso ideale per imprenditori e manager che desiderano trasformare dati, informazioni e numeri in strumenti concreti per guidare l'impresa e prendere decisioni più efficaci.

Scoprirai come collegare **visione strategica**, performance aziendali e processi decisionali attraverso un approccio strutturato e orientato ai risultati. Imparerai a utilizzare **dati e KPI** per interpretare il contesto competitivo, individuare opportunità di crescita, migliorare l'efficienza organizzativa e tradurre la strategia in azioni concrete, creando le basi per uno sviluppo sostenibile e duraturo dell'impresa.

Un percorso di alta formazione per

- **Governare l'impresa** in modo strutturato e orientato ai risultati
- **Prendere decisioni strategiche** più consapevoli, efficaci e tempestive
- Utilizzare **dati, KPI e informazioni aziendali** come supporto concreto alle decisioni
- Collegare **strategia, organizzazione e performance economiche** in una visione integrata dell'impresa
- Sviluppare **strumenti di controllo e monitoraggio** per valutare l'andamento del business
- Individuare **opportunità di crescita** e costruire uno sviluppo sostenibile nel medio-lungo periodo

Destinatari

- **Imprenditori e titolari di PMI**

che desiderano rafforzare la propria capacità di governo dell'impresa, migliorare i processi decisionali e guidare la crescita aziendale con maggiore consapevolezza e visione strategica.

- **Professionisti chiamati ad assumere responsabilità di direzione e guida dell'azienda**

che vogliono acquisire strumenti manageriali, organizzativi e di controllo per affrontare con efficacia il proprio ruolo.

- **Manager con responsabilità di funzione**

che desiderano sviluppare competenze strategiche e data-driven per contribuire alle decisioni aziendali, migliorare le performance e supportare lo sviluppo dell'impresa.

Perchè iscriversi

- **Approccio pratico e orientato alle decisioni**

Il programma combina visione strategica e strumenti operativi, fornendo metodi e competenze immediatamente applicabili per migliorare il governo dell'impresa, interpretare i dati aziendali e prendere decisioni più efficaci.

- **Strumenti concreti per guidare la crescita**

Durante il percorso i partecipanti sviluppano KPI, dashboard, modelli di analisi e strumenti di pianificazione utili per collegare strategia, organizzazione e risultati economici, trasformando i dati in azioni concrete.

- **Confronto con esperti e visione sull'innovazione**

l'interazione con docenti e professionisti consente di approfondire temi chiave come trasformazione digitale, utilizzo dei dati, performance management e applicazioni dell'Intelligenza Artificiale, acquisendo una visione aggiornata delle sfide e delle opportunità per le PMI.

Modalità e durata



64 ore in presenza



8 moduli con frequenza da ottobre 2026 a marzo 2027



CALENDARIO

22/10 - 5/11 - 19/11 - 3/12 - 17/01 - 21/02 - 11/03 - 4/04



Fascia oraria: 9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00



Docenti **altamente qualificati**



Business simulation



Gli incontri si svolgeranno tutti in presenza presso:
FORPIN - Strada della Bosella, 14/16 - Piacenza



Iscrizioni entro il **9/10/2027**
Numero massimo partecipanti 18

Programma del corso

1	GOVERNO DELL'IMPRESA E RUOLO IMPRENDITORIALE
2	STRATEGIA E SCELTE IMPRENDITORIALI
3	DECISIONI BASATE SU NUMERI E DATI
4	MERCATO, CLIENTI E SVILUPPO DEI RICAVI
5	ORGANIZZAZIONE E PERSONE
6	PROCESSI ED EFFICIENZA OPERATIVA
7	CONTROLLO DI GESTIONE, FINANZA E USO DEI DATI
8	INNOVAZIONE, DATI E PIANO DI SVILUPPO

1_ Governo dell'impresa e ruolo imprenditoriale

Data: 22/10/26

Durata: 8 ore

Docente: **Alessio Etzi**

OBIETTIVO

Aiutare l'imprenditore a evolvere da gestore operativo a regista dell'organizzazione, costruendo un sistema di governo efficace, riducendo il caos decisionale e migliorando allineamento, responsabilità e risultati.

ARGOMENTI

I ruolo dell'imprenditore

Passaggio da operatore a decisore e regista. Le quattro identità: tecnico, controllore, leader, stratega. Errori frequenti: micromanagement, decisioni impulsive, delega apparente, comunicazione confusa. Leadership moderna: comandare, coordinare, influenzare, creare responsabilità. Impatti della cattiva comunicazione: rallentamenti, conflitti, errori, demotivazione e dipendenza.

Leadership e persone

La crescita dipende dalla qualità della guida. Cause della mancanza di responsabilità: paura, scarsa chiarezza e incoerenza. Leadership situazionale: direzione, coaching, supporto, delega. Motivazione reale: chiarezza, ascolto, crescita, riconoscimento, senso. Comunicazione efficace: feedback, gestione conflitti, priorità, accountability.

Decisioni

Distinguere tra operativo, manageriale e strategico. Rischio di gestione nell'urgenza. Migliorare con criteri, dati, priorità e visione. Evitare ipercontrollo e riunioni inefficaci.

Sistema di governo

Costruire organigramma, ruoli, processi, flussi decisionali e indicatori. Output: schema di governo aziendale con responsabilità e priorità. Domanda finale: si guida l'azienda o si fa tutto?

2_ Strategia e scelte imprenditoriali

Data: 5/11/26

Durata: 8 ore

Docente: **Alessio Etzi**

OBIETTIVO

Supportare imprenditori e manager nel definire una direzione chiara, fare scelte strategiche consapevoli e trasformarle in azioni concrete, evitando dispersione e incoerenza.

ARGOMENTI

Strategia e scelte imprenditoriali

Aiutare imprenditori e manager a leggere il mercato, fare scelte, evitare dispersione e definire priorità, collegando strategia, persone e cultura.

Posizionamento competitivo

Differenziarsi per prezzo, servizio, velocità, esperienza, specializzazione o reputazione. Evitare falsi vantaggi ("qualità", anzianità). Il cliente valuta percezione, fiducia, esperienza e relazione. Comunicazione strategica: raccontare il valore e creare coerenza tra marketing, vendita e organizzazione. Esercizio sulla proposta di valore.

Strategia e priorità

Il rischio è voler fare tutto: la strategia richiede focus e rinunce. Errori tipici: crescita senza struttura, troppi prodotti, clienti o persone non adeguate. Leadership strategica: orientare energia, creare direzione. Lavoro sulle decisioni chiave.

Crescita e capitale umano

Evitare crescita disordinata. Criticità: leadership, comunicazione, struttura e allineamento. Valorizzare talenti, sviluppare responsabilità e middle management. Costruire cultura della performance.

Dalla strategia all'azione

Definire obiettivi, KPI, priorità, investimenti e roadmap. Output: mappa delle decisioni strategiche e primi indicatori di controllo.

3_Decisioni basate su numeri e dati

Data: 19/11/26

Durata: 8 ore

Docente: **Emilio Botrugno**

OBIETTIVO

Passare da decisioni basate sull'intuizione a decisioni strutturate, utilizzando dati, KPI e sistemi di controllo per guidare l'impresa in modo consapevole.

ARGOMENTI

Dato vs informazione vs decisione

- Strutture, organizzazione e processi aziendali: logiche di creazione e di misurazione del valore
- Processi aziendali e processi di trattamento di informazioni
- Dai dati elementari alle informazioni strutturate a supporto delle decisioni

KPI per imprenditori

- Risultati economico finanziari indicatori di performance
- Indicatori finance e KPI's quali/quantitativi: caratteristiche e significatività
- Formalizzare, comunicare e monitorare la strategia
- Il supporto della logica "Balanced Scorecard" e le sue "viste": Finance, Clienti, Processi interni, Apprendimento e sviluppo

Collegamento strategia → numeri → azioni

- I Sistemi di Pianificazione e Controllo
- Pianificazione Strategica - Controllo Direzionale - Controllo Operativo
- Ambiti e differenze di approccio
- Cos'è e perché è necessario definire il Modello di Pianificazione e Controllo

Cruscotti direzionali

- Reporting Direzionale ossia l'output del modello di Controllo
- Reportistica economico finanziaria e KPI's

Qualità e affidabilità dei dati

- I numeri a supporto delle decisioni
- Tempestività vs. precisione
- Rilevazioni civilistiche e analisi gestionali: perché il controllo di gestione non è un lavoro da commercialisti
- Il supporto dei sistemi informativi

4_ Mercato, clienti e sviluppo dei ricavi

Data: **3/12/26**

Durata: **8 ore**

Docente: **Cristina Mariani**

OBIETTIVI

Rafforzare la capacità di generare ricavi attraverso scelte consapevoli su clienti, posizionamento, canali e leve di crescita, migliorando marginalità e sostenibilità.

ARGOMENTI

- Marketing strategico e posizionamento
- Significato di posizionamento per una PMI; segmentazione, scelta dei target e proposta di valore. Evitare il generalismo e chiarire per chi l'azienda è realmente differenziante. Riferimenti: Porter (strategie competitive), Kotler (segmentazione–targeting–posizionamento), concetto di terreno di vittoria.
- Clienti e marginalità
- Fatturato vs contribuzione: i clienti più grandi non sono sempre i più redditizi. Valutare costi di servizio e classificare il portafoglio. Definire politiche differenziate per sviluppo, mantenimento o ridimensionamento. Riferimenti: Pareto, ABC, redditività cliente e matrice attrattività/contribuzione.
- Canali e mercati
- Economia dei canali, margini di contribuzione, conflitti e sostenibilità. Valutare interdipendenze tra canali e prodotti per decisioni consapevoli. Riferimenti: direct costing e channel management.
- Sviluppo commerciale
- Diretrici di crescita, rischi e coerenza con il posizionamento. Scelta delle leve e valutazione del costo-opportunità. Riferimenti: Ansoff e leve di crescita.
- Applicazione all'azienda, confronto e collegamento organizzativo. Riferimenti: andragogia e approccio pratica-applicazione.

5_Organizzazione e persone

Data: 17/12/26

Durata: 8 ore

Docente: **Mauro Dotta**

OBIETTIVO

Trasformare l'azienda in una comunità attrattiva e performante, capace di valorizzare le persone, integrare le nuove generazioni e sviluppare leadership efficaci.

ARGOMENTI

L'azienda come comunità inclusiva e attrattiva

Dal concetto di dipendente a "cittadino organizzativo": sviluppare una cultura inclusiva, basata su rispetto e valorizzazione delle unicità.

Creare un clima aziendale che risponda ai bisogni di benessere e sostenibilità relazionale.

Rafforzare Employer Branding e Retention, con attenzione alle specificità delle PMI territoriali.

Stili di personalità e comportamenti

Comprendere la diversità attraverso modelli di personalità (es. DISC).

Mappare i comportamenti per migliorare la relazione leader-collaboratore.

Usare i profili per valorizzare il potenziale e assegnare ruoli coerenti.

Nuove generazioni

Analizzare valori, aspettative e leve di ingaggio di Gen Z e Millennials.

Superare il gap intergenerazionale e trasformarlo in vantaggio competitivo.

Adottare leadership evolute: feedback continuo, flessibilità, purpose e mentorship.

Sviluppo e cambiamento

Progettare percorsi di inserimento, crescita e delega.

Gestire resistenze e conflitti. Esercitazioni su piani integrati di sviluppo del capitale umano per PMI.

6_Processi ed efficienza operativa

Data: **21/01/27**

Durata: **8 ore**

Docente: **Giampaolo Ferrari**

OBIETTIVO

Fornire strumenti per analizzare, ottimizzare e controllare i processi aziendali, eliminando sprechi e aumentando efficienza, velocità e qualità operativa.

ARGOMENTI

- Cos'è davvero un processo (definizione scientifica ed operativa)
- Valore e non valore dei processi (NVA -VA- NVA-R)
- Le tipiche attività a non valore nel flusso (informazione, Processo, comportamento delle persone)
- Mappatura del flusso con metodi S.I.P.O.C e Makigami
- Actual State Value Stream e Future State Value Stream
- Lead Time e Cycle Time
- DFMAIC (Define Measure Analyse, Improve, Control) disciplina di approccio alla analisi
- Gli standard operativi di mappatura e la creazione del team di analisi
- Esempi semplici di analisi dei processi
- Misurare per vincere, misurare per convincere (oggettivare i risultati)
- Pensiero, metodo e strumenti. Le disfunzioni operative e gestionali nelle PMI italiane
- Comprendere le cause di urgenza (Interne, Esterne, Psicologiche)
- I sette sprechi capitali
- Efficienza Vs Velocità
- Indicatori di prestazione O.E.E
- Intelligenza, algoritmica, intelligenza artificiale e automazione smart factory
- Logica dei clienti e fornitori interni
- Strumenti software per monitoraggio e pianificazione standardizzata 4.0
- Il miglioramento continuo e la gestione degli obiettivi
- Sostenibilità e continuità del risultato

7_Controllo di gestione, finanza e uso dei dati

Data: **11/02/27**

Durata: **8 ore**

Docente: **Emilio Botrugno**

OBIETTIVO

Comprendere a fondo i numeri aziendali e utilizzarli per supportare decisioni strategiche, economiche e finanziarie in modo consapevole.

ARGOMENTI

- Lettura economico-finanziaria
- Comprendere le relazioni tra dinamiche economiche, finanziarie e patrimoniali. Analizzare conto economico e stato patrimoniale in chiave gestionale. Interpretare EBITDA e il suo legame con il capitale circolante netto.
- Marginalità
- Modelli di costing e criteri di scelta del metodo più adatto. Utilizzare il cost accounting per supportare le decisioni. Segmentare il business e analizzare i livelli di marginalità.
- Budget e pianificazione
- Tecniche e obiettivi di budgeting e forecasting. Gestire revisioni, scenari e simulazioni what-if. Adottare il rolling forecast per pianificazioni flessibili.
- KPI economici
- Leggere e interpretare margine di contribuzione, EBITDA ed EBIT. Definire indicatori di performance e costruire un cruscotto direzionale efficace.
- Uso integrato dei dati
- Integrare processi, sistemi e dati aziendali. Progettare flussi di valore e informativi nel controllo di gestione. Comprendere il ruolo dei sistemi informativi e degli applicativi dipartimentali.

8_ Innovazione, dati e piano di sviluppo

Data: **4/03/27**

Durata: **8 ore**

Docente: **Giulio Drei**

OBIETTIVO

Tradurre le scelte strategiche in un piano concreto di sviluppo, integrando innovazione, digitale, dati e investimenti in una roadmap sostenibile.

ARGOMENTI

1.Dai dati alle decisioni di crescita.

Come usare in modo pragmatico i dati già disponibili in azienda; collegamento con i KPI e il cruscotto costruiti nei Moduli 3 e 7; il dato come leva di sviluppo, non come reportistica.

2.Digitalizzazione utile.

Criteri per distinguere il digitale che semplifica e fa crescere da quello che complica; mappatura degli ambiti aziendali prioritari (commerciale, operations, amministrazione, controllo); errori tipici di digitalizzazione nelle PMI.

3.AI e automazione: quando ha senso.

Casi d'uso concreti per le PMI; logica di adozione graduale; valutazione make-or-buy; rischi, limiti e governance dell'AI in azienda.

4.Innovazione come scelta imprenditoriale.

Innovazione di prodotto, di processo e di modello di business; come selezionare le aree su cui puntare.

5.Priorità di investimento.

Criteri di valutazione (impatto sul business, ritorno atteso, fattibilità, rischio); matrice di prioritizzazione; allocazione delle risorse economiche, organizzative e di tempo.

6.Roadmap di sviluppo aziendale.

Costruzione del piano a 12–24 mesi: obiettivi, iniziative, milestone, responsabilità, indicatori di avanzamento; integrazione con il sistema di governo costruito nei moduli precedenti.

Quota di iscrizione

€ 3.000 + IVA

per aziende non associate

€ 2.250 + IVA

aziende associate a Confindustria Piacenza e LAA

Tutti i corsi Executive Program possono essere finanziati tramite utilizzo di Fondi Interprofessionali per la Formazione (tra cui Fondimpresa-Fondirigenti).

Informazioni

Matteo Agosti ✉ matteo.agosti@forpin.it ☎ 339 1244241
Nadia Vincini ✉ nadia.vincini@forpin.it ☎ 335 1992369

FORPIN - Sede del corso

Strada della Bosella, 14/16 - Piacenza
0523 307411 - forpin@forpin.it
www.forpin.it

