

2025 BUSINESS SCHOOL

ALLENARE LA MANAGERIALITÀ

CIS affianca imprenditori, manager e professionisti con programmi specifici di **Formazione Manageriale**.

L'obiettivo è **sviluppare capacità manageriali** e fornire strumenti concreti per **migliorare i risultati** sul lavoro.



ALLENARE LA MANAGERIALITÀ

I PLUS DEGLI EXECUTIVE PROGRAM

- ✓ ASSESSMENT
- ✓ TUTORSHIP
- ✓ TESTIMONIAL & CASE HISTORY

METODO

1. Approfondimento teorico
2. Coinvolgimento
3. Sperimentazione
4. Verifica
5. Rinforzo dei risultati positivi ottenuti



Comportamento
Organizzativo



Leadership



Tecniche
Gestionali



Processi
di innovazione



CIS È LA SOCIETÀ DI SERVIZI DI UNINDUSTRIA REGGIO EMILIA

CIS progetta, organizza e gestisce attività di consulenza e formazione alle imprese, orienta e forma i giovani per favorire il loro accesso nel mercato del lavoro.

In uno scenario economico caratterizzato da ambienti di lavoro multiculturali, internazionali, in continuo cambiamento e permeati di innovazione, lo sviluppo del capitale umano è la nostra priorità.

CIS realizza Training di Formazione Manageriale con contenuti e metodologie che intervengono nel sostenere e facilitare processi di Change Management, miglioramento delle performance personali, visione strategica. Si tratta di percorsi pensati per fornire approcci nuovi, concreti ed applicabili e si rivolgono a manager, professionisti e responsabili di funzione.

EXECUTIVE MASTER & PROGRAM

1

Executive Program **DIGITAL MARKETING PRO: BRANDING, ENGAGEMENT E TECHNOLOGY**

Obiettivi:

Fornire una comprensione approfondita e aggiornata, attraverso case studies ed esperti del settore, dei principali strumenti e strategie del digital marketing, con un focus su branding, performance e tecnologie emergenti come AdTech e Martech.



MARZO 2025



48 ore



Modalità blended

IN PARTNERSHIP CON



Destinatari

Si rivolge al middle management e professional dei team digital delle aziende. E' ideale anche per project manager di agenzie di comunicazione e marketing e liberi professionisti che desiderano approfondire e sviluppare competenze verticali sui temi più aggiornati e di tendenza nel mercato dell'advertising e del marketing digitale.

Contenuti:

Modulo 1 | Digital Branding e Digital Advertising: Il digitale come canale di comunicazione per rispondere a obiettivi di brand, come canale di vendita e di relazione con clienti e prospect

Modulo 2 | Digital Content & Engagement: Realizzare una strategia di contenuti che crei un forte legame emotivo con il pubblico, promuovendo un coinvolgimento sostenibile e duraturo

Modulo 3 | Performance, sales e misurazioni: come ottimizzare le prestazioni aziendali delle campagne digitali, incrementare le vendite e misurare efficacemente i risultati

Modulo 4 | Adtech e Martech: Le tecnologie a supporto della comunicazione digitale e l'uso dei dati per l'ottimizzazione delle attività di comunicazione, di relazione e di conversione.

EXECUTIVE MASTER & PROGRAM

2

Executive Program

**DALLA VISIONE AI RISULTATI:
ADVANCE PEOPLE MANAGEMENT**

Obiettivi:

Fornire strumenti di potenziamento delle soft skills personali portando i partecipanti a interiorizzare best practice manageriali a supporto delle sfide professionali.



APRILE 2025



40 ore



Modalità blended

IN PARTNERSHIP CON



Destinatari

Il percorso si rivolge a Titolari, Imprenditori, Responsabili di funzione, Manager, Project Manager, Responsabili di Business Unit.

Contenuti:

Modulo 1 | Il rapporto con se stessi, con il proprio ruolo di manager: obiettivi, criticità e cambiamento

Modulo 2 | Motivazione e rinforzo: trarre il meglio dalle persone in situazioni normali, in circostanze difficili, valorizzandole con riconoscimenti autentici

Modulo 3 | Influire sui clienti, preparare e condurre riunioni efficaci.

Modulo 4 | Dinamiche di comunicazione e valutazione dei collaboratori

Modulo 5 | Leadership, controllo e autorevolezza: saper controllare ed eventualmente riprendere comportamenti distanti dalle regole per accelerare il cambiamento

EXECUTIVE MASTER & PROGRAM

3

Executive Program **AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO D'IMPRESA**

Obiettivi:

Acquisire le conoscenze e le competenze manageriali per gestire efficacemente l'Area vendite, approfondire le dinamiche di integrazione con le altre Aree Aziendali per definire le migliori strategie commerciali.



GIUGNO 2025



50 ore



Modalità blended

IN PARTNERSHIP CON

Luiss
Business
School



SISTEMI
FORMATIVI
CONFINDUSTRIA

Destinatari

Si rivolge a Responsabili amministrativi, Controller, CFO che operano sul territorio con un focus specifico alle sfide relative alle PMI, oltre a professionisti dell'area finanziaria di vari livelli gerarchici.

Contenuti:

Modulo 1 | Finanza & Decision Making:

pianificazione finanziaria e gestione tesoreria, conoscenze fondamentali sul capital budgeting e le tecniche di valutazione degli investimenti

Modulo 2 | Data Analytics in Finance & Controlling: ruolo del sistema di controllo e della misurazione delle performance nell'ambito aziendale. Data science workflow e progettazione di un sistema di controlling efficace

Modulo 3 | Introduzione al Fintech: approfondimenti dei trend evolutivi e i principali fattori distintivi nell'ambito della Fintech, esaminando l'impatto delle innovazioni tecnologiche sul settore finanziario

Modulo 4 | L'AI nel settore finanziario: introduzione all'Intelligenza Artificiale nel settore finanziario, esaminando le sue applicazioni e l'impatto sull'industria.

Modulo 5 | Controllo di Gestione e Pianificazione: analisi delle performance aziendali, fornendo strumenti per valutare il rendimento e identificare aree di miglioramento.

EXECUTIVE MASTER & PROGRAM

4

Executive Program GENERAL MANAGEMENT

Obiettivi:

Focalizzandosi sulle nuove competenze distintive del manager, permette una rapida crescita di specialisti di impresa e di giovani ad alto potenziale, fornendo una visione d'insieme delle funzioni aziendali e degli strumenti gestionali.



OTTOBRE 2025



68 ore



In presenza

IN PARTNERSHIP CON

BBS
MULTIPLYING OPPORTUNITIES



Destinatari

Imprenditori, Manager e professional di imprese che vogliono acquisire modelli e strumenti per affrontare con maggiore consapevolezza scelte strategiche che riguardano progetti o processi che impattano sul futuro dell'azienda.

Il programma vuole essere un'esperienza significativa nel percorso di sviluppo manageriale dei partecipanti.

Contenuti:

Modulo 1 | Business Control: analisi andamento di tutti i processi aziendali per prendere decisioni strategiche.

Modulo 2 | People Management: progettare e implementare le politiche e gli strumenti a presidio delle relazioni tra individui e organizzazione

Modulo 3 | Marketing & Sales: analisi di un'area strategica per il mercato di riferimento e gli obiettivi commerciali più opportuni

Modulo 4 | Business Plan: implementazione di uno strumento utile a definire e articolare il progetto imprenditoriale, le linee strategiche, gli obiettivi, la pianificazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'azienda.

Modulo 5 | Business Game – momento conclusivo in cui i partecipanti imparano a prendere le decisioni necessarie per una corretta gestione d'impresa.

EXECUTIVE MASTER & PROGRAM

5

Executive Program

ADVANCED HR: TRASFORMARE IL CAPITALE UMANO IN UN VANTAGGIO COMPETITIVO

Obiettivi:

La Direzione Risorse Umane diventerà consapevole di essere alla guida di un percorso di riformulazione dell'idea stessa di lavoro nelle organizzazioni. Nessun'altra funzione si colloca infatti all'intersezione tra le visioni e le strategie di impresa e le persone chiamate a darne concreta realizzazione.



NOVEMBRE 2025



40 ore



In presenza

CORSO SVOLTO DA

SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

Destinatari

Direttori, Responsabili e Professionisti delle Risorse Umane, Consulenti del Lavoro e, più in generale, Managers ed Imprenditori consapevoli di quanto, oggi più che mai, il fattore umano sia il fattore critico di successo di un'organizzazione d'impresa.

Contenuti:

Modulo 1 | Organizzazione e lavoro: il ruolo e le sfide delle risorse umane - Comprendere il ruolo della Direzione Risorse Umane nelle organizzazioni di oggi e domani.

Modulo 2 | Cultura ed organizzazione d'impresa. La direzione risorse umane «Chief Culture Officer»
L'importanza dei valori e dei tratti distintivi di una organizzazione.

Modulo 3 | Le relazioni industriali. Prospettive ed evoluzioni
L'importanza delle «buone relazioni sindacali» per le organizzazioni in perpetuo cambiamento

Modulo 4 | Oltre la remunerazione - una nuova proposizione di valore per vincere la partita del talento
Comprendere il significato di talento nelle organizzazioni. Siamo tutti talenti?

Modulo 5 | La direzione risorse umane e l'agenda ESG
L'agenda di sostenibilità e il ruolo della Direzione Risorse Umane.

Modulo 6 | L'era dell'intelligenza umana e artificiale - insieme. La trasformazione digitale delle risorse umane
Il lavoro nell'era delle tecnologie digitali emergenti.

FOCUS TRAINING

1

Focus Training

PROJECT MANAGEMENT vs BUSINESS INNOVATION

Innovazione in azienda: come tradurla in progetti efficaci

Obiettivi:

Identificare le principali direttrici di sviluppo dell'innovazione in azienda e tradurre tali direttrici in progetti gestibili ed efficaci, per proporre un approccio metodologico che integri i principali strumenti di Project Management.



MAGGIO 2025



16 ore



In presenza

IN PARTNERSHIP CON

BBS
MULTIPLYING OPPORTUNITIES



Destinatari

Il percorso si rivolge imprenditori, Manager e professional di imprese che hanno già frequentato l'Executive Program in General Management e che vogliono aggiornarsi sul tema della Business Innovation per mantenere la competitività delle proprie imprese.

Contenuti:

Modulo 1 - La dinamica dell'innovazione in azienda

Si parlerà di innovazione in azienda, come generare valore con l'innovazione e i principali ambiti di sviluppo dell'innovazione Business Innovation Deployment.

Modulo 2 - Generare valore con l'innovazione

Generare valore con l'innovazione significa trasformare un portafoglio di opportunità o idee creative in soluzioni che migliorano i processi aziendali, soddisfano i bisogni dei clienti e creano vantaggi competitivi.

Modulo 3 - Gli ambiti di sviluppo dell'innovazione

Le aziende possono allineare nuove soluzioni e progetti secondo driver legati alla sostenibilità di lungo periodo, alla competizione e allo sviluppo del mercato, ai network e al business system.

Modulo 4 - Portfolio vs Project Management

Il Portfolio Management e il Project Management consentono di gestire e prioritizzare progetti di innovazione, garantendo allineamento con gli obiettivi strategici aziendali.

FOCUS TRAINING

2

Focus Training **SALES MANAGEMENT**

Nuovi approcci e modelli organizzativi

Obiettivi:

Definire una nuova figura di Direttore Commerciale, una figura che deve essere sempre più flessibile, innovativo e orientato al cliente, con una forte capacità di leadership e gestione del cambiamento.



SETTEMBRE 2025



16 ore



In presenza

IN PARTNERSHIP CON



Destinatari

Il percorso è pensato per Direttori Vendite, Account Manager, Responsabili Marketing che vogliono aggiornare ed approfondire le proprie competenze organizzative e manageriali in ambito commerciale.

Contenuti:

Modulo 1 | Come cambia il ruolo del Direttore commerciale e il modello organizzativo

Il modulo affronta tematiche strategiche su come è cambiato e come cambierà il ruolo del direttore commerciale, per fornire dei pratici stimoli e soluzioni di pronta applicazione

Modulo 2 | Multiculturalità e nuovo modelli e approcci di vendita

Come stanno cambiando i clienti e i collaboratori della funzione commerciale? Quanto la multiculturalità influenza questi cambiamenti? Come creare valore attraverso approcci e metodi di vendita diversi?



2025 BUSINESS SCHOOL

VANTAGGI

ESCLUSIVI

PER ISCRIZIONI MULTIPLE

ENTRO IL 28 FEBBRAIO

1
Executive Program
**Digital Marketing Pro:
Branding Engagement & Technology**
🕒 50 ore, marzo 2025



2
Executive Program
**Dalla visione ai risultati -
Advanced People Management**
🕒 40 ore, aprile 2025



3
Executive Program
Amministrazione, Finanza e controllo d'impresa
🕒 50 ore, giugno 2025



4
Executive Program
General Management
🕒 68 ore, ottobre 2025



5
Executive Program
**Advanced HR - Trasformare il capitale umano
in un vantaggio competitivo**
🕒 40 ore, novembre 2025



Focus Training 2025

Partners

1
Focus Training
Project Management vs Business Innovation
Innovazione in azienda: come tradurla in
progetti efficaci
🕒 16 ore, maggio 2025



2
Focus Training
**Sales Management: nuovi approcci
e modelli organizzativi**
🕒 16 ore, settembre 2025



Future can be learnt.

Scopri di più:



CIS - Partner per la gestione d'impresa

Via Aristotele 109 - Reggio Emilia

Tel. 0522 232911

Mail: businessschool@cis-formazione.it

Web: cis-formazione.it

