



Unimarconi
LA PRIMA UNIVERSITÀ
DIGITALE ITALIANA

Master di Secondo Livello

Gestione d'impresa per le PMI e passaggio generazionale

In collaborazione con



Obiettivi

Il Master è progettato per **giovani imprenditori e manager di PMI** che vogliono affrontare la **gestione della propria attività** con strumenti concreti, visione strategica e mentalità imprenditoriale.

Il percorso integra strategia, innovazione e Intelligenza Artificiale per supportare le imprese nel migliorare la gestione, accelerare la crescita e rafforzare la propria competitività in un mercato sempre più complesso e internazionale.

Attraverso un approccio pratico e orientato ai risultati, i partecipanti svilupperanno competenze per:

- Leggere e interpretare dati economici e finanziari per **prendere decisioni** strategiche
- Progettare strategie di **crescita sostenibile** per le PMI
- Rafforzare marketing e **sviluppo commerciale** in ottica competitiva
- Guidare persone e organizzazioni con una leadership imprenditoriale efficace
- Integrare **Intelligenza Artificiale e tecnologie digitali** nei processi e nei modelli di business
- Sviluppare strategie di internazionalizzazione ed export
- **Gestire il passaggio generazionale** garantendo continuità e valore all'impresa

Un master pensato per chi vuole guidare il cambiamento, innovare la propria impresa e costruire valore nel lungo periodo.

A chi è rivolto il master

Candidati provvisti di Laurea magistrale o vecchio ordinamento, ovvero di altro titolo di studio conseguito all'estero, riconosciuto idoneo.

Scheda Master



Durata 12 Mesi



CFU 60



Modalità On line



Prezzo 2.200€

Perché scegliere questo master

Formula Online Flessibile

Massima libertà su come, quando e dove studiare

Docenti di Alto Profilo

Esperti accademici e professionisti di settore per apprendere conoscenze aggiornate e pratiche

Specializzazione e Avanzamento di Carriera

Sviluppa competenze avanzate per ruoli di responsabilità

Certificazione e Riconoscimento Accademico

Rendi il tuo CV più competitivo con un titolo accreditato

Casi aziendali e Best practice per acquisire

- Visione strategica
- Cultura manageriale
- Competenze digitali
- Apertura internazionale
- Capacità di innovazione



Leadership 5.0.

Chi guiderà le aziende di domani?

Le trasformazioni in corso stanno cambiando profondamente il profilo della figura dell'imprenditore.

Oggi non basta più il guizzo, l'intuizione, la creatività o l'attitudine commerciale. Sono necessarie competenze **manageriali evolute** ed è per questo che le PMI devono evolvere da struttura padronale a organizzazione guidata da leadership manageriale. Attraverso questo percorso, il partecipante imparerà a guidare **la propria azienda o un'attività in proprio**, a seguito di un passaggio generazionale, grazie ad un approccio evoluto, alla comprensione delle dinamiche di mercato in continua evoluzione e all'acquisizione di competenze gestionali concrete. Il profilo in uscita potrà anche inserirsi nelle diverse funzioni di aziende **di medie e piccole dimensioni o in società di consulenza**.

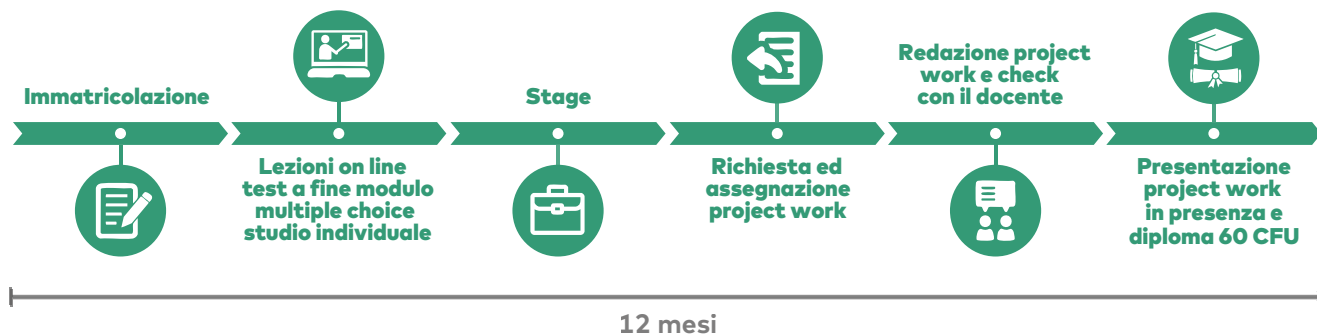


Didattica On Line e Piattaforma MyUnimarconi

Le lezioni sono registrate e **sempre disponibili** sulla piattaforma MyUnimarconi dove è possibile visionare le slide, i materiali integrativi e caricare la tesi finale.

Durata e Struttura

Il Master ha una durata complessiva di 12 mesi e prevede **1500 ore di formazione** che comprendono le ore di didattica on line, lo studio individuale, la preparazione e discussione del project work.



Programma

Modulo I – Prepararsi al passaggio generazionale

- Lo scenario italiano e l'urgenza del passaggio generazionale
- Famiglia e Impresa: sovrapposizioni e dinamiche psicologiche
- Il trasferimento della leadership: elementi chiave e sfide da affrontare
- Dalla transizione alla convivenza generazionale: tempi, benefici e azioni principali
- Il filo conduttore del passaggio generazionale: scopi e obiettivi
- Le persone al centro: aspetti relazionali e decisioni critiche
- Il ruolo del Senior: da leader operativo a mentore strategico
- Il percorso del Junior: competenze, esperienza e legittimazione
- Governance familiare e Consiglio di Famiglia: struttura e strumenti
- Visione strategica: rendere chiara e condivisa la direzione dell'impresa

Modulo II – Aspetti giuridici del passaggio generazionale

- Introduzione degli aspetti giuridici del passaggio generazionale
- Il Patto di Famiglia (L. 55/2006)
- Strutture societarie avanzate: Holding e Trust
- Fiscalità del passaggio e protezione patrimoniale
- Diritto successorio e continuità aziendale

Modulo III – Organizzazione e People management

- Organizzazione aziendale
- Strategia e politica aziendale
- Selezione e gestione delle risorse umane
- Politiche gestionali e retributive
- l'AI a supporto della funzione HR

Modulo IV – Economics d'impresa

- Lettura e interpretazione del bilancio
- Introduzione generale al bilancio
- Equilibrio (patrimoniale, economico e finanziario)
- Conto Economico (introduzione)
- Stato Patrimoniale CEE (schema di riferimento)
- Conto Economico CEE (schema di riferimento)
- Stato Patrimoniale (introduzione)

- Rendiconto Finanziario
- Indici di bilancio
- Differenza tra contabilità generale e contabilità analitica
- Contabilità analitica in azienda (impostazione e utilizzo)
- Budget (significato e logiche di funzionamento)
- Budget di funzione (es. risorse umane, parte commerciale, ecc.)
- Business plan (parte qualitativa)
- Business plan (parte quantitativa)
- Costruzione del prezzo
- Analisi della marginalità per commessa
- Best practice relative al controllo di gestione in azienda (il Cruscotto direzionale)
- Pianificazione finanziaria e Cash Flow

Modulo V – Marketing Management

- Principi avanzati di marketing strategico e operativo
- Customer Relationship Management (CRM) e strategie di fidelizzazione
- Analisi di mercato, segmentazione e brand positioning
- La formulazione di una strategia di marketing
- Influencer marketing e campagne omnichannel
- Case study su strategie di branding e marketing applicato
- Digital analytics e business intelligence
- Intelligenza artificiale e machine learning applicati al marketing
- Misurazione dell'impatto delle strategie digitali
- Corporate Communication Management

Modulo VI – Sales Management: pianificazione e gestione dell'area commerciale

- Il processo di pianificazione commerciale
- Analizzare le esigenze del cliente
- La vendita a valore e fidelizzazione
- Definire e analizzare la performance delle vendite

Modulo VII – Made in Italy e mercati internazionali

- Pianificare la Presenza Internazionale di un'impresa: dal Contesto alla Strategia Commerciale
- Targeting e Posizionamento: Il Ruolo del Marketing nei Progetti di Internazionalizzazione
- Opzioni Strategiche per l'ingresso nei Mercati Esteri
- Il Piano per L'internazionalizzazione
- Valutare il Punto di Partenza e Definire gli Obiettivi
- Analizzare i Mercati Esteri e Definire il Target Paese
- Scegliere Il Marketing Mix E Costruire Il Piano
- Fonti di Finanziamento A Supporto

Modulo VIII – Logistics & Supply Chain Management

- Integrazione e coordinamento dei processi della Supply Chain
- Scelte di localizzazione e network design
- Demand Management (ruolo strategico)
- Capacity Management
- Gestione degli approvvigionamenti
- Gestione della distribuzione e dei trasporti
- Sistemi informativi per la Supply Chain
- Gestione del servizio post-vendita

Modulo IX – Soft Skills for Business

- Self management e Time management
- Public speaking
- Presentazioni efficaci e story telling
- Team building e intelligenza emotiva
- Negoziazione e gestione dei conflitti
- Leadership, empowerment e gestione dei conflitti

Focus e punti chiave del programma

- Prepararsi al Passaggio generazionale: aspetti relazionali e giuridici
- Come attuare una strategia e una pianificazione delle vendite efficace e di successo
- Quali e come leggere gli indicatori delle performance per prendere le decisioni
- Come approcciare i mercati internazionali



Project work finale

Il project work fa parte integrante del Master. Trascorsi minimo otto mesi dall'inizio del percorso, la segreteria dell'Università attribuirà il docente di riferimento con cui concordare il titolo e svolgere il project work. La discussione del lavoro sarà in presenza presso la sede dell'Università.

Stage

I partecipanti potranno sviluppare un progetto didattico di approfondimento pratico attraverso uno stage, presso un'azienda/ente/istituto in cui lavorano oppure in una azienda partner dell'Università. Lo stage si svolgerà sotto la guida di un tutor accademico e un tutor aziendale.

Diploma

Al termine del corso, a quanti abbiano osservato tutte le condizioni richieste e superato con esito positivo le prove di valutazione previste e maturato i 60 crediti riconosciuti, sarà rilasciato il **Diploma di Master** Universitario ai sensi del DM 270/2004

Faculty

Direttore del Master

Prof. Tommaso Saso - *Professore straordinario - Unimarconi*

Docenti

Angelo Baccelloni - *Ricercatore, John Cabot University*

Roberto Bruni - *Professore Associato, Università di Cassino e del Lazio meridionale*

Nunzio Casalino - *Professore ordinario, Unimarconi*

Alfredo Celentano - *Ricercatore, Unimarconi*

Annarita Colamatteo - *Ricercatore, Università di Cassino e del Lazio meridionale*

Michela Matarazzo - *Professore Ordinario, Unimarconi*

Marcello Sansone - *Professore Ordinario, Università di Cassino e del Lazio meridionale*

Cristina Santini - *Professore Associato, Unimarconi*

Docenti aziendali

Simone Aiello - *Applied Researcher @ I-AER | Formazione Manageriale per Imprese*

Riccardo Alagna - *Ricercatore Economico @ I-AER | Analisi PMI e Politiche Industriali*

Marco Benadi - *Partner Dolci Advertising Niccolò Battaglia - Direttore Creativo. Dolci Advertising*

Luca Borsani - *Avvocato cassazionista*

Fulvia Caliceti - *Marketing & Communication Director Pittarosso*

Domenico Gulli - *CEO, @ITWill*

Marisandra Lizzi - *Founder - Mirandola Comunicazione*

Luciano Majelli - *Partner Barabino & Partners*

Lucio Mariani - *Dottore commercialista e revisore dei conti*

Stefano Natilla - *Senior Applied Researcher • I-AER*

Rocco Rella - *Country Manager Natuzzi*

Elisabetta Rondelli - *CMO | Marketing, Communication & Client Director | Cartier | L'Oréal | Colgate | Auchan*

Benedetta Ruggeri - *Marketing & Communication Strategist*

Enza Maria Saladino - *Professional Career Coach, Leadership & Corporate Coach per CEO, Manager, Liberi professionisti*

Simone Seggioli - *Partner, Nagima*

Michele Senatore - *Consulente SEO e Google Ads - Digital Strategist*

Fabio Tranzocchi - *Amministratore delegato - Trade Marketing Team*

Come iscriversi

E' possibile iscriversi al Master in qualsiasi periodo dell'anno.

Per iscriversi occorre registrarsi alla pagina **MyUnimarconi** del sito dell'Università, con le credenziali ricevute procedere all'immatricolazione caricando i seguenti documenti:

- Documento di riconoscimento e codice fiscale
- Certificato del titolo di studio o autocertificazione

Gli studenti in possesso di titoli stranieri conseguiti all'estero dovranno allegare la documentazione integrativa indicata sulla pagina del sito Unimarconi.

Quota di partecipazione, finanziamenti e modalità di pagamento

La quota di iscrizione al Master è € 2.200 da versare tramite PagoPA o Addebito diretto SEPA - Marconi DirectPay

È possibile suddividere il pagamento in **più rate**.

Per informazioni contattare l'Ufficio Futuro Studente Master ai seguenti recapiti:

+39-06-37725777 - futurostudentemaster@unimarconi.it

Unimarconi collabora con Intesa Sanpaolo per promuovere "Per Merito", **il prestito pensato per supportare il percorso di studi**. Per saperne di più, visita la pagina dedicata sul sito di Intesa Sanpaolo.

Informazioni

Per tutte le informazioni finalizzate all'iscrizione/immatricolazione contattare l'ufficio Futuro Studente Master:

+39-06-37725777 - futurostudentemaster@unimarconi.it

Dopo il Master

Career Service

Il Career Service accompagna gli studenti dell'Università degli Studi Guglielmo Marconi nella creazione del proprio **progetto professionale** ed offre un supporto mirato all'orientamento, allo sviluppo di competenze così da renderli più competitivi in un mercato del lavoro in rapida evoluzione, attraverso alcune attività:

Orientamento Personalizzato: un team di esperti è pronto ad aiutare ad identificare le passioni e le competenze per tradurle in opportunità concrete di carriera.

Connessioni nel Mondo Lavorativo: collaboriamo con aziende/enti e professionisti per offrire opportunità di stage, lavoro e programmi di sviluppo professionale.

Workshop ed Eventi: organizziamo workshop interattivi, seminari e eventi di networking per mettere in contatto gli studenti con esperti di settore e ampliare la propria rete professionale.

Supporto nella Ricerca Lavorativa: supportiamo nella creazione di un CV efficace, di una lettera di presentazione, di un interessante profilo LinkedIn, nel prepararti al meglio ad un colloquio di lavoro e farti emergere come candidato di valore nel mercato del lavoro.



Alumni UniMarconi

MISSION

L'obiettivo è di sviluppare iniziative, progetti, attività, eventi, scambi culturali e professionali.

ASSISTENZA

Fornisce ai propri associati ed ai giovani laureati dell'Ateneo strumenti utili per l'orientamento, l'aggiornamento e lo sviluppo professionale.

TUTELA/COLLABORAZIONE

Collabora con l'Ateneo, promuovendo i contatti per migliorare, tutelare e potenziare i servizi offerti agli studenti e laureati.

CRESCI CON NOI

Cura, sviluppa e consolida una nutrita rete di relazioni con Enti pubblici o privati, a livello nazionale ed internazionale, per promuovere la crescita culturale e professionale dei soci.

INIZIATIVE

Promuove l'organizzazione di eventi, seminari, iniziative culturali, anche di interesse professionale, scientifico, artistico o ricreativo, per favorire un networking tra persone, per accrescere competenze e professionalità.

ALUMNI TALK

Un ciclo di incontri per mettere in contatto studenti e laureati dell'Unimarconi con figure del mondo della cultura, dello spettacolo, dell'economia e nostri docenti.



Unimarconi
LA PRIMA UNIVERSITÀ
DIGITALE ITALIANA

Università degli Studi Guglielmo Marconi

Via Plinio, 44 - 00193 | Roma

Lun-Ven 9.00-18.00

futurostudentemaster@unimarconi.it

unimarconi.it

