

CORSO EXECUTIVE

*Costruire competenze in azienda per sviluppare
strategie e progetti di Digital Servitization*

SERVITIZATION MANAGER: NUOVE FIGURE NELLE INDUSTRIE 4.0 PER SVILUPPARE INNOVAZIONI SOSTENIBILI

STRATEGIA
CONTROLLO &

CONSDI
Strategia del miglioramento

BEAMNEUP

 SERVITLY

THE
ADVANCED
SERVICES
GROUP 


PARADIGMIX

PREMESSA

SERVITIZZAZIONE

Il modo di fare business sta attraversando una profonda trasformazione guidato dai progressi tecnologici, dalla globalizzazione e da una competizione sempre più intensa. Questi fattori stanno ridisegnando le dinamiche del mercato, costringendo le aziende a innovare costantemente e a sviluppare strategie flessibili per mantenere la loro rilevanza e competitività in un contesto in continua evoluzione.

Allo stesso tempo, i consumatori stanno rapidamente trasformando le proprie abitudini e aspettative. Sempre più attenti alla qualità, alla personalizzazione e alla ricerca di esperienze significative, si aspettano soluzioni che vadano oltre il semplice acquisto di un prodotto.

In parallelo, cresce tra le aziende una maggiore consapevolezza dell'impatto sociale e ambientale delle proprie attività, rendendo oggi la sostenibilità, non più una scelta facoltativa, ma una priorità strategica indispensabile per creare valore duraturo.

Per mantenere la propria competitività, le imprese devono, pertanto, avviare un profondo processo di trasformazione, superando i modelli tradizionali e adottando strategie più agili e focalizzate sui servizi.

In questo contesto, la **Servitizzazione** – ossia l'integrazione di servizi e soluzioni aggiuntive all'offerta di un prodotto – emerge come una leva strategica per creare valore sostenibile, rafforzare la fidelizzazione dei clienti e allineare il business ai principi ESG (ambientali, sociali e di governance).

Arrivare alla Servitizzazione non è facile. Richiede un cambiamento culturale che coinvolge tutti i livelli all'interno dell'Organizzazione, investimenti in tecnologie abilitanti e una conoscenza approfondita delle esigenze dei propri clienti. Tuttavia, i benefici sono molteplici: nuovi flussi di entrate, il miglioramento dell'esperienza cliente, maggiore resilienza e l'allineamento ai principi di sostenibilità promuovendo l'uso efficiente delle risorse, il riciclo e la riduzione degli sprechi.

La Servitizzazione è, oggi, la chiave per sbloccare il potenziale di crescita delle imprese, coniugando innovazione, sostenibilità e creazione di valore condiviso.

Per saperne di più sul tema della servitizzazione <https://servitizationmanager.eu/>

SERVITIZATION MANAGER

Identikit: Servitization Manager

Il **Servitization Manager** è un professionista, interno o esterno all'azienda, che possiede una visione trasversale dei processi aziendali, una solida conoscenza delle tecnologie 4.0 e una forte capacità di entrare in empatia con i clienti. Il suo obiettivo principale è progettare soluzioni integrate di prodotti e servizi che rispondano in modo preciso alle esigenze reali dei clienti.

Questa figura è particolarmente strategica per le aziende manifatturiere, tradizionalmente focalizzate sull'eccellenza di prodotto, dove spesso mancano competenze multidisciplinari necessarie per innovare il modello di business.

Il Servitization Manager guida la trasformazione culturale aziendale, promuovendo modelli di business che superino la semplice vendita di prodotti, per creare soluzioni continuative e ad alto valore. Inoltre, favorisce la collaborazione tra i diversi reparti aziendali, abbattendo i silos organizzativi e assicurando che l'innovazione sia il risultato di uno sforzo collettivo.

Con competenze che uniscono business innovation, digitalizzazione e change management, il Servitization Manager è una figura chiave per traghettare l'azienda verso un modello di business innovativo, sostenibile e incentrato sul cliente.

Per saperne di più sulla figura del Servitization Manager <https://servitizationmanager.eu/servitization-manager/>

OBIETTIVI

Il corso vuole raggiungere i seguenti obiettivi:

- **Promuovere strategie di digital servitization in particolare nelle aziende manifatturiere**
- Comprendere i **vantaggi** e i **rischi** che l'implementazione di **nuovi modelli di business** possono presentare
- Trasferire **strumenti operativi** per:
 - Stimolare la generazione di strategie di servitizzazione sostenibili sia tecnologicamente sia dal punto di vista economico-finanziario e del risk management
 - Accompagnare il cambiamento dei processi operativi e della cultura aziendale



A CHI SI RIVOLGE

Attraverso un approccio multi disciplinare e metodologie didattiche attive, la servitizzazione è trattata in termini di tre macro aree.

La prima area si occupa delle teorie della servitizzazione per chiarire il concetto. Verranno esplorati i principali modelli teorici e le definizioni utili per comprendere come si passa dall'offerta di prodotti tradizionali all'integrazione di servizi, con esempi pratici tratti da diversi settori.

La seconda affronta il motivo per cui la servitizzazione è importante per le aziende e le organizzazioni dal punto di vista del fornitore e del cliente. Inoltre, si approfondirà il legame tra servitizzazione e sostenibilità, evidenziando come questo modello possa favorire una gestione più efficiente delle risorse, incentivando il riutilizzo e la manutenzione dei beni anziché il loro rapido smaltimento.

Infine, si vedrà come poter attivare la servitizzazione e le possibili sfide che le aziende possono incontrare durante questo processo.

Il corso è rivolto a:

- **Imprenditori** che vogliono capire come poter creare delle barriere competitive nei propri mercati e cogliere opportunità di business grazie a nuovi modelli di approccio al mercato facilitati dalle tecnologie 4.0.
- **Responsabili** R&S, Responsabili tecnici, Responsabili di Prodotto, Responsabili Commerciali e di Marketing Strategico, Operation Manager, Supply Chain Manager, Innovation Manager e altre figure di direzione che vogliono acquisire qualificate competenze per assistere le imprese a compiere un percorso di innovazione che le porti verso un modello di business Product-Service System (PSS).
- **Aziende** anche di maggiori dimensioni che vogliono creare dei «team interni» per l'avvio di iniziative di Service Innovation.
- Tutti i **Professionisti** che vogliono ampliare e/o affinare le proprie competenze per supportare le aziende con le quali collaborano nel cambiamento di approccio da «product oriented» a «customer oriented» utilizzando quanto più possibile le tecnologie abilitanti del 4.0.

MODALITÀ DI EROGAZIONE

Modalità: **ONLINE** (24 ore + 2)

- Il corso si svolgerà in modalità completamente online per una durata complessiva di 24 ore, più 2 ore aggiuntive a persona dedicate a domande e/o approfondimenti.

Piattaforma: Zoom

- Le lezioni saranno erogate tramite la piattaforma Zoom. Gli iscritti riceveranno un link dedicato per accedere al corso.

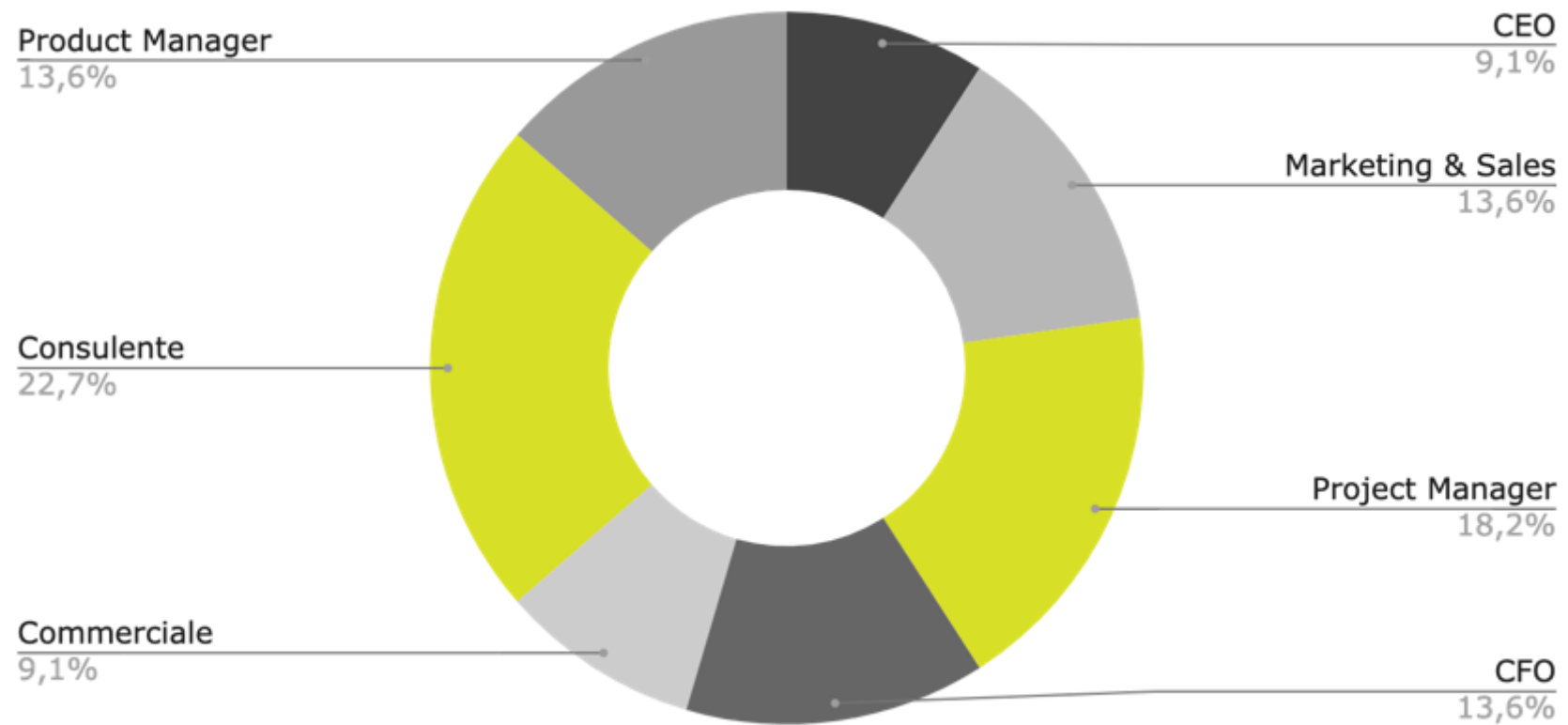
Metodologia didattica:

- Apprendimento esperienziale con esercitazioni pratiche
- Applicazione di casi studio applicati a contesti produttivi reali
- Partecipazione di testimoni ed esempi pratici provenienti da diversi settori industriali
- Servitization coaching per l'applicazione concreta alla propria realtà aziendale

Anche durante la didattica a distanza sarà garantita interazione e coinvolgimento dei partecipanti in discussioni ed esempi concreti.

La metodologia di riferimento sarà quella prevista nella [metodologia Things+](#) richieste per conseguire la qualifica di Servitization Manager – CEPAS Bureau Veritas.

I PARTECIPANTI DELLE SCORSE EDIZIONI



I FEEDBACK DEI PARTECIPANTI

EURORUBBER
TECHNICAL COMPOUNDS
CARTECH GROUP



Francesco Latorre, Ingegnere

«Il corso è strutturato molto bene nella scelta delle aree tematiche e degli argomenti. L'interattività e il confronto continuo tra docenti e partecipanti, ha reso il corso piacevole e fluido mantenendo il focus preciso e puntuale in ogni lezione»



Mauro Colussa, Project Manager

«Avete organizzato il corso in maniera interessante, interattiva e centrata. La partecipazione di professionisti motivati e preparati ha fatto sì che gli argomenti trattati diventassero estremamente fruibili e facilmente comprensibili. Non ultimo, ho apprezzato il costante coinvolgimento dei partecipanti che, durante tutto il percorso, hanno avuto modo di confrontarsi tra loro, generando un grande valore aggiunto al lavoro svolto»



*Diego Saba
Project Manager*

«È stato molto interessante conoscere questa nuova figura aziendale, le competenze che deve avere per accompagnare l'azienda nel processo di innovazione e mantenere il business aziendale competitivo. Dal mio punto di vista prettamente tecnico (informatico) è importante capire i cambiamenti che sono in atto per stare al passo con il livello tecnologico richiesto dalle attuali e future esigenze delle aziende sul territorio. Ringrazio tutti coloro che hanno partecipato all'organizzazione del corso e le persone che sono intervenute come ospiti, ritengo che conoscere le esperienze fatte sul campo sia un valido modo per apprendere»

I FEEDBACK DEI PARTECIPANTI



Marcello Ingaramo, Digital Transformation Executive Advisor

«Siete riusciti a trasmettere il messaggio che Servitization non è Industria 4.0, ho apprezzato la qualità, la preparazione e la chiarezza degli interventi; a focalizzazione della Servitization nella sua adozione da parte, anche, delle PMI; le componenti metodologiche sia BMC che, non conoscendolo, Things+ (me lo sto studiando sulla documentazione che avete suggerito di consultare

Termino con l'augurio che questa tipologia di corsi possa avere un sempre maggiore successo in termini di partecipazione soprattutto da parte delle PMI»



*Matteo Zanin
CEO Onesolution*

«Il corso ho voluto fortemente e intimamente frequentarlo visto che era già da tempo che sentendo parlare della nuova "metodologia/filosofia/strategia", non trovavo contestualizzazioni, casi pratici e soprattutto formazione dedicata se non quella presente sul web prettamente in lingua inglese. Mi ha "entusiasmato" a dir poco la spiegazione accademica del prof. Gualtiero Fantoni e l'intervento dalla "sala di controllo" di Giovanni Cadamuro che hanno oggettivizzato e fatto toccar con mano tutte le parole fino a quel momento spese in aula.

La medaglia d'oro la devo comunque assegnare, anche in virtù di un mio debole sull'argomento trattato da Valeria Forzano, visto che tutto quello che riguarda la sfera soggettiva della persona, comportamento, pensiero, condizionamento (attivo e passivo), mi hanno sempre notevolmente incuriosito.

Oggi giorno l'aspetto soggettivo e la conoscenza delle relatività umana è comunque parte fondamentale della vita di tutti i giorni, sia nel lavoro che nelle relazioni del tempo libero e quindi conoscere e riconoscere i vari aspetti/atteggiamenti è "un'arma" imprescindibile in tutto quello che si fa»

I FEEDBACK DEI PARTECIPANTI

Daniele Gottardo, Sales Manager in RPRO Refrigerazione Professionale



«Il mondo del futuro non apparterrà ai più grandi, ma ai più agili. Per accelerare il processo è necessario però un cambio di mentalità. Due concetti espressi dal Professor Siagri nel suo libro e che si sono profondamente radicati in me. Il percorso proposto e che ho avuto la fortuna di percorrere lo scorso Febbraio è a dir poco entusiasmante. Concreto e preciso, mai dispersivo o sofisticato. Gli argomenti si susseguono e dipanano in modo coinvolgente, esposti in maniera eccellente da professionisti di elevatissima qualità. Ho veramente raccolto molto dal corso sicuramente grazie al fatto di aver incontrato persone aperte ed intelligenti capaci di condividere le loro esperienze ed il loro sapere. Nelle due settimane di corso mi sono sentito parte di un gruppo di lavoro, ripeto ho ricevuto davvero molto.»

Roberto Zoggia, Programme Management in Electrolux Italia Spa

«Ho trovato il corso molto intenso e dinamico, ho apprezzato la scelta di porre enfasi, più che sulla didattica, sulla condivisione di esperienze reali di professionisti che sono dei punti di riferimento assoluti in ambito Servitization.

Molto efficaci anche le esercitazioni di gruppo su un caso modello che hanno consentito un aperto e proficuo confronto tra i partecipanti, grazie alla guida di docenti molto competenti. Utile anche per chi vuole procedere con la Certificazione come Servitization manager.»



Claudio Marziani, Digital Servitization Specialist in Electrolux Professional

«Un corso che getta nuova luce sui parametri fondamentali di un business, in linea con le più recenti innovazioni tecnologiche. Focalizzato sugli aspetti del valore che un cliente attribuisce a prodotti o servizi, e ai metodi, dai più tradizionali ai più moderni, per raccogliere e usare le informazioni, sfruttandone gli aspetti a maggior valore aggiunto. Il corso “costruisce” la nuova figura professionale del Servitization Manager a partire dalle competenze ed esperienze dei partecipanti.

Grazie al lavoro di Strategia&Controllo ci si sente costantemente attenti e partecipativi, stimolati a contribuire allo sviluppo degli argomenti trattati.

La struttura del corso, l'ambiente in cui esso è organizzato e il clima in aula rendono il lavoro scorrevole e “leggero”».



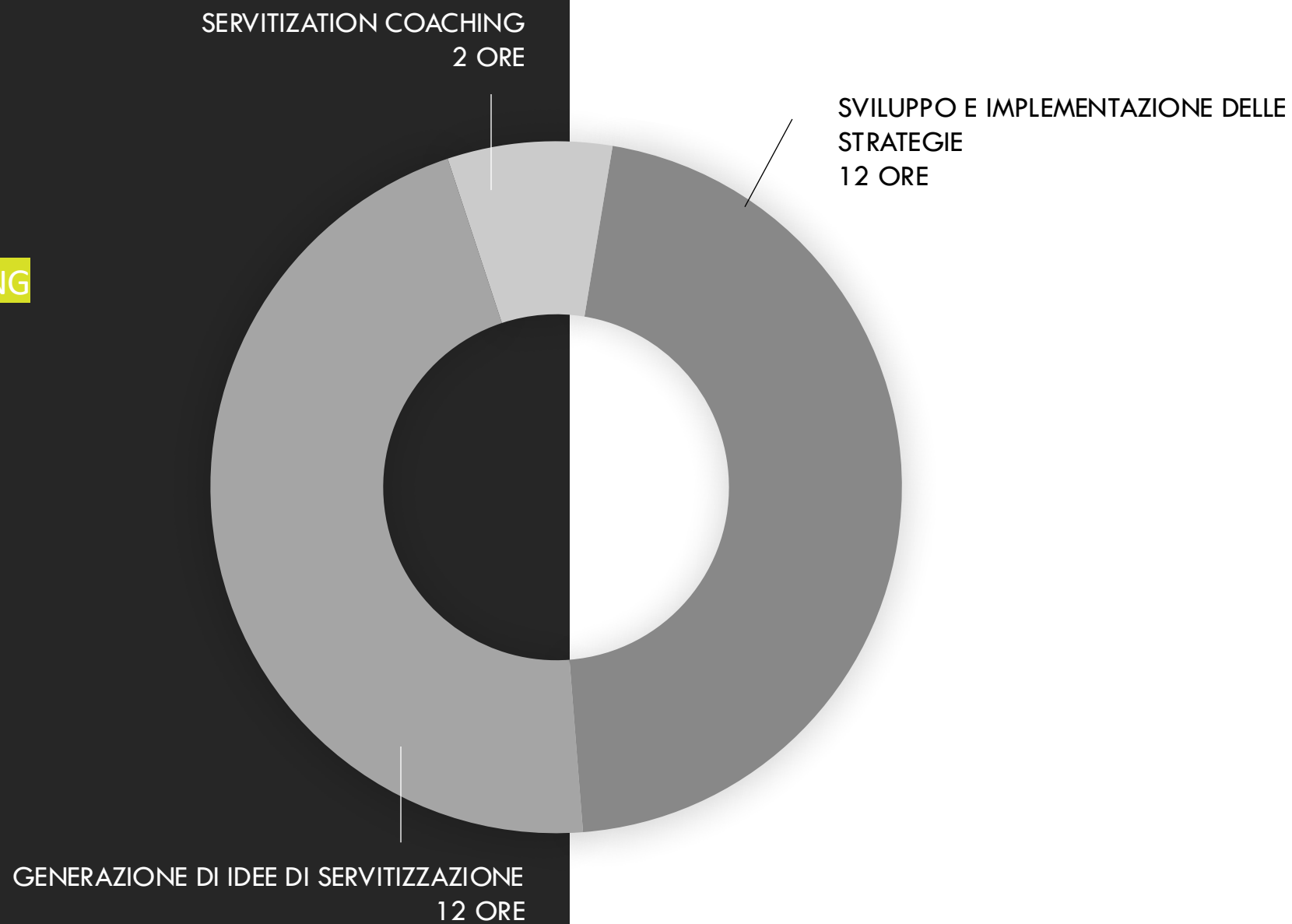
TESTIMONIANZE
DELLE PRECEDENTI EDIZIONI



PROGRAMMA

24 ORE DI FORMAZIONE

2 ORE DI SERVITIZATION COACHING



PROGRAMMA



GENERAZIONE DI IDEE DI SERVITIZZAZIONE

Analisi del contesto e valutazione delle opportunità per l'impresa di modificare la propria offerta.

Successivamente, partendo dai bisogni dei clienti e dall'utilizzo delle tecnologie a disposizione per digitalizzare i prodotti e i processi, l'impresa sarà chiamata a **generare nuove idee di business e a definire il nuovo concept di servitizzazione.**

- Introduzione alla Service Innovation
- Esempi di Service Innovation nei diversi settori e in ambiti diversi
- Introduzione alla metodologia: il Servitization Manager come facilitatore dei processi di trasformazione
- Laboratorio di Service Innovation: focus sulla generazione di possibili idee
- Contaminazioni: le opportunità del mondo IoT a supporto delle strategie di servitizzazione (IoT)
- Digitalizzare la relazione con il cliente (CRM-ERP)
- Laboratorio di Service Innovation: focus contaminare opportunità di mercato con opportunità tecnologiche

PROGRAMMA



SVILUPPO E IMPLEMENTAZIONE DELLE STRATEGIE

Delineare una chiara strategia di commercializzazione del prodotto servitizzato basata sugli elementi definiti in precedenza (concetto di servitizzazione, capacità dell'azienda, portafoglio prodotti, risorse, elementi chiave del modello di business, ecc.).

L'ultima fase riguarda la **definizione di opportuni kpi per il monitoraggio dell'offerta**, in modo da assicurare che il livello di servizio sia garantito, e indicatori per il controllo delle performance al fine di evidenziare eventuali inefficienze o possibili miglioramenti.

- Pianificare (e controllare) il cambiamento in azienda
- Soluzioni applicative a supporto del servizio
- Laboratorio di Service Innovation: Piano di commercializzazione e internazionalizzazione
- Strutturare il piano di commercializzazione con valutazione economico-finanziaria e risk management
- Servitizzazione e Circolarità: per un'economia sostenibile
- Servitizzazione e Finanza: l'impatto finanziario della servitizzazione
- Finanza ordinaria e Fintech
- Incentivi e contributi a supporto delle strategie di servitizzazione
- La certificazione Servitization Manager

PROGRAMMA



SERVITIZATION COACHING

Approfondimento individuale a supporto dell'implementazione in azienda delle metodologie di Service Innovation trattate durante il corso.

VI EDIZIONE

- Online via piattaforma Zoom

Durata: **24 ore di formazione + 2 ore di Servitization Coaching**

Quando: **8 incontri**

Modalità: **ONLINE** (attraverso la piattaforma Zoom)

Data	Orario	Focus
Giovedì 06 Marzo	09:00 – 12:00	<i>Apertura lavori</i> Introduzione alla servitizzazione Esempi di Service Innovation nei diversi settori e in ambiti diversi del business Testimonianza
Venerdì 07 Marzo	09:00 – 12:00	Introduzione alla metodologia THINGS+ e alla figura del servitization manager Laboratorio
Sabato 08 Marzo	09:00 – 12:00	IoT a supporto delle strategie di servitizzazione Laboratorio Testimonianza
Giovedì 13 Marzo	09:00 – 12:00	Strategie di servitizzazione e casi di successo Testimonianza
Venerdì 14 Marzo	09:00 – 12:00	Pianificazione e gestione del cambiamento Laboratorio
Sabato 15 Marzo	09:00 – 12:00	Service innovation: commercializzazione e internazionalizzazione Laboratorio
Giovedì 20 Marzo	09:00 – 12:00	Valutazione del rischio e degli impatti finanziari Testimonianza
Venerdì 21 Marzo	09:00 – 12:00	Finanza ordinaria e Fintech Presentazione certificazione CEPAS <i>Conclusioni</i>

DOCENTI



Alessandra Gruppi

Servitization Manager certificato Cepas BV 001

Laureata in Scienze Economiche e Bancarie, MBA in International Business, Master in Business Coaching e PNL, si occupa di pianificazione e controllo strategico, start up e business coaching. È docente di marketing strategico presso MIB School of Management e collabora come formatrice con altre business school ed istituzioni a livello internazionale. Innovation Manager iscritta nella lista del MISE, Certificazione delle competenze manageriali rilasciata da RINA SERVICES S.p.A, certificato CCM-412/19. Mentor dei PID – Punti Impresa Digitali delle Camere di commercio d'Italia. Presidente e socio fondatore Strategia&Controllo Srl.



Gualtiero Fantoni

Ingegnere

Laureato in Ingegneria meccanica è Professore associato presso il Dipartimento di Ingegneria Civile e Industriale dell'Università di Pisa e coordinatore scientifico del progetto ENDuRE che mira ad aiutare le startup ad essere più resilienti. PhD in Robotica, Automazione e Bioingegneria presso l'Università di Pisa è autore di oltre 50 articoli scientifici e co-inventore di 10 brevetti. Presidente del Leaning Lab Pisa e cofondatore di Errequadro Srl e Zerynth.



Claudio Danelutto

Servitization Manager, Business Innovation Strategia&Controllo

Laureato in Ingegneria Elettronica ma con la passione per Marketing, IoT e Digital Platforms in contesti B2B, si occupa di sviluppo di strategie di servitizzazione e business innovation in particolare per l'industria manifatturiera. Servitization Manager Certificato CEPAS - Bureau Veritas

DOCENTI



Tommaso Cuzzolin

Advisor Industriale, Strategia&Controllo

Laureato in Economia e Finanza presso l'Università Ca' Foscari, ha conseguito la specializzazione in Corporate Finance sui processi di acquisizione di impresa e il Master in Turnaround & Change Management focalizzato sulle strategie e gli aspetti operativi per il rilancio aziendale, entrambi presso il CUOA di Vicenza. Approfondimento dell'Alternative Finance, il mondo della finanza alternativa e del Fintech tenuto dal Politecnico di Milano.

Innovation Manager iscritta nella lista del MISE



Ferruccio Maccarini

Founder Paradigmix

Da oltre trent'anni opera nell'ambito dei servizi, con esperienza nel campo della locazione finanziaria e negli shared service centers di emanazione bancaria. E' co-autore del brevetto nazionale industriale del «Sistema per la gestione e il controllo del ciclo di vita e per la valutazione del rischio di impianti produttivi». Attualmente coinvolto nella gestione del Sistema dei Controlli Interni in un primario gruppo creditizio, in precedenza ha ricoperto, negli ambiti sopra richiamati, i ruoli di CFO, CIO, COO e CSO.

TESTIMONIANZA



Fabio Cappellozza

Operation Manager, Presidente di [Considi](#)

Dopo una laurea in ingegneria elettronica all'Università degli Studi di Padova e un Master Misai Cuoia in "Ingegneria dei Sistemi di Automazione Integrata", ha ricoperto il ruolo di Operation Manager in importanti aziende nazionali e internazionali. Da molti anni opera nell'ambito della consulenza di direzione, con particolare attenzione all'Operation e Innovation Management, temi sui quali è anche intervenuto come relatore in numerosi convegni e workshop specialistici. È tra i soci fondatori della nuova CONSIDI, di cui oggi è Presidente.

Ha condotto numerosi interventi di miglioramento delle performance aziendali attraverso la revisione dei modelli organizzativi, logistici e produttivi in aziende manifatturiere e distributive.



Naik Parikshit

Commercial Director di [Advanced Services Group](#)

Ingegnere, con dottorato in IoT. Esperto in servitizzazione, vanta una solida esperienza nella consulenza per l'innovazione dei modelli di business aziendali attraverso i servizi.



Claudio Marziani

Digital Servitization Specialist, Electrolux Professional

Con una laurea in Ingegneria Meccanica all'Università degli Studi di Napoli Federico II, Claudio Marziani in Electrolux Professional è impegnato dal 1999 nelle attività di Product Manager, R&D, Customer Support e Qualità.

Comprovata esperienza nell'influenzare positivamente le prestazioni aziendali di diverse organizzazioni mondiali attraverso la gestione della qualità dei prodotti, la gestione della soddisfazione dei clienti, l'analisi dei modelli di business, del mercato e della concorrenza, le comunicazioni strategiche di marketing e le soluzioni tecniche.

TESTIMONIANZA



Dante Laudisa

Senior Executive Advisor e co-fondatore di [Paradigmix](#)

Da oltre 35 anni opera nel settore dell'Information Technology, con focus su Processi e Modelli nel settore Financial Services e Industria. Attualmente è Senior Executive Advisor di un importante Gruppo tecnologico globale per la trasformazione digitale, dove ha ricoperto per oltre 12 anni i ruoli di Vice President Sales e Direttore Marketing & Comunicazione.

Ricopre il ruolo di Vice Direttore Generale Vicario e coordinatore del Dipartimento Tecnologie e Processi Informativi presso il Centro Studi Grande Milano. Già membro del Consiglio Direttivo e del Comitato Scientifico CRESCI. Consigliere Nazionale e Membro del Consiglio Direttivo di ASSINTEL, l'associazione nazionale di riferimento delle imprese ICT e Digitali di Confcommercio - Imprese per l'Italia.

E' co-autore del brevetto nazionale industriale del Sistema per la «gestione e il controllo del ciclo di vita e per la valutazione del rischio di impianti produttivi».



Stefano Butti

CEO e co-fondatore di [Servitly](#)

Nata nel 2019, Servitly offre un SaaS basato sulle tecnologie IoT che aiuta produttori di macchinari e apparecchiature a fornire servizi connessi e vendere risultati. Con 20 anni di esperienza nell'ingegneria del software e nella trasformazione digitale, Stefano è appassionato e focalizzato sull'unione di 2 domini: IoT e servitization.

E' uno degli autori del concetto di Digital Product-Service System. Dal 2001 al 2018 è stato CEO e co-fondatore di WebRatio, una software house spin-off del Politecnico di Milano, dedicata al software di sviluppo low code. Si è laureato con lode nel 2001 in ingegneria informatica al Politecnico di Milano e alla scuola ENSTA di Parigi.

TUTOR



Daiana Pase

Process & Control, Strategia&Controllo

Laureata in Economia Management & Organizzazione presso l'Università di Udine, ha conseguito la specializzazione in "Lean Manufacturing: Gestione delle Operations secondo i principi e i metodi della produzione Snella" presso l'Università degli Studi di Padova.

In Strategia&Controllo è impegnata nelle attività di riorganizzazione aziendale, analisi del clima organizzativo e monitoraggio delle performance aziendali e nei progetti di servitizzazione.

PROMOTORI

STRATEGIA
CONTROLLO

Strategia&Controllo

<https://www.strategiaecontrollo.com/>

Strategia&Controllo è una società di Consulenza Direzionale nata nel 1999 in grado di fornire con i propri servizi un importante supporto operativo e strategico alle Aziende che si pongono come obiettivo l'incremento del valore per i propri clienti attraverso lo sviluppo del business, il rilancio strategico e la riorganizzazione interna.

Strategia&Controllo può contare sulle competenze di un gruppo di professionisti con specializzazioni in ambiti aziendali diversi, ma tutti accomunati da una formazione manageriale e esperienza internazionale. Fanno parte del team 7 Innovation Manager e 3 Servitization Manager.

CONSIDI
Strategia del miglioramento

CONSIDI

<https://www.considi.it/>

Considi è una delle principali società Italiane di consulenza nel settore Operation & Innovation Management, specializzata nei servizi legati al Toyota Production System e alla Lean Organization. Considi aiuta le Imprese in Italia e all'estero ad incrementare la competitività applicando i principi del Sistema Toyota/LEAN verso una crescita sostenibile anche grazie alle opportunità tecnologiche di Industria 4.0. Considi è Partner esclusivo per l'Italia di Toyota Academy e Partner esclusivo per l'Europa di Toyota Engineering Corporation (TEC) e più recentemente ha contribuito ad attivare Smart Operating Model Lab (SOM Lab).

BEAM ME UP

<https://www.beammeup.it/>

Beam Me Up si configura come un provider tecnologico che fa leva sui sistemi di data analytics per effettuare analisi di mercato, individuando le esigenze di formazione rispondenti alle nuove necessità del mondo del lavoro e su un sistema ad alta ingegnerizzazione per automatizzare i processi relativi alla progettazione, realizzazione e digitalizzazione di corsi di alta formazione.

Beam Me Up progetta e realizza una formazione digitale moderna nei contenuti e nelle modalità di fruizione. Il modello di insegnamento sviluppato permette di ridurre il tempo di apprendimento ed incrementare la profondità con cui vengono appresi e padroneggiati i concetti.

BEAMMEUP

PROMOTORI



Servitly

<https://www.servitly.com/en/>

Servitly is a software vendor that offers OEMs an enterprise SaaS for managing their connected products, monetizing IoT data, delivering and selling smart services, supporting the delivery of advanced services (pay-per-use, pay-per-outcome, pay-per-availability), and transforming products into services (equipment-as-a-service). Servitly helps manufacturing companies maximize the value of their servitization initiatives.



The Advanced Services Group

<https://www.advancedservicesgroup.co.uk/>

The Advanced Services Group (ASG) is the world's primary research centre focused exclusively on the adoption of servitization and outcome-based business models. Founded in 2011 at Aston Business School, its mission is to transform global manufacturers and technology innovators by developing models and frameworks that enable them to innovate and implement services-led strategies.



PARADIGMIX™

<https://www.paradigmix.it/>

PARADIGMIX™ è la società di consulenza direzionale che abilita una soluzione brevettata di "Risk & Performance Management" per gestire i rischi derivanti dalla dinamica degli eventi insiti in un contratto di servizio di macchinari industriali, in regime di Digital Servitization o EaaS (Equipment as a Service), e ne determina e regola i processi di istruttoria, concessione, pricing e gestione del credito, mediante la produzione di appositi indicatori che consentono di rappresentare il track record del contratto di servizio, ai fini di una corretta determinazione della bancabilità dei crediti



COSTO

La quota di partecipazione al corso (24 ore + 2 ore) è di **€ 780,00 + IVA**

Per le iscrizioni **ENTRO IL 21 FEBBRAIO** è previsto uno **sconto del 20%**

Per avere maggiori informazioni su convenzioni e sull'opportunità di fruire di agevolazioni-credito d'imposta Formazione 4.0 contattare la segreteria di Strategia&Controllo:

✉ Email team@strategiaecontrollo.it

✉ Tel +39 0434 507523



www.strategiaecontrollo.com

+39 0434 507523

Via Roveredo 20/b - 33170 Pordenone

team@strategiaecontrollo.it