

Catalogo Attività Formative

Crescere insieme
è una bella impresa!

Percorsi Manageriali 2026-2027

Il progetto “ACADEMY” di Rete PMI Romagna.

Il territorio della **Romagna** è noto per la vivacità imprenditoriale che lo caratterizza e quindi per la numerosa presenza di aziende, prevalentemente PMI, che hanno saputo imporsi con successo a livello nazionale e internazionale nei rispettivi settori. Spesso, per affrontare step di crescita o perché interessate da ricambi generazionali, avvertono il bisogno di attivare **percorsi di alta formazione imprenditoriale o manageriale**.

Ad oggi, tale bisogno viene sovente soddisfatto attraverso la «**migrazione**» verso Bologna, Milano o altrove, dove da tempo vengono proposti percorsi di alta formazione, comportando però sacrifici in termini logistici, maggior dispendio di tempo e di costi, oppure disperdendo l'investimento formativo in diverse attività di prossimità, che non sempre trovano risposta adeguata alle proprie esigenze. Da ciò, la decisione di **dar vita ad una Academy dove far convergere le diverse «expertise»**.

Da una rilevazione preliminare effettuata, i **temi** più sentiti oggi dalle Aziende sono risultati essere quelli legati alle **sfide del mercato** che cambia a ritmi sempre più sostenuti, accelerati anche dal contesto degli ultimi anni, che rendono sempre più difficile non solo il **posizionamento competitivo** sui mercati di riferimento, ma anche la **retention dei dipendenti**.

Rete PMI Romagna, nello svolgere il proprio ruolo di **facilitatore di sviluppo** per le Imprese, ha così deciso di organizzare un percorso di alta formazione imprenditoriale e manageriale **attingendo competenze e professionalità laddove già sono state sviluppate e portandole sul territorio**, a costi estremamente più contenuti e senza dispendio di risorse per trasferte e logistica.

L'obiettivo è quello di offrire un percorso di sviluppo di competenze manageriali di Alta Formazione alle imprese, proponendo un programma formativo in **collaborazione con docenti di prestigio di Università e Business Schools** con un profilo non solo accademico, ma anche manageriale e con professionisti e manager di comprovata esperienza.

A partire dunque dal presidio di aree strategiche come, **Marketing, Vendite, Risorse Umane, Pianificazione, Produzione, Innovazione, Internazionalizzazione, etc.** ... la formula proposta è quella di **giornate formative, da svolgersi in residenziale, in una location che favorisca la conoscenza fra i partecipanti e la condivisione di esperienze**.

Dopo gli ottimi risultati fin qui conseguiti, è giunto il momento di fare un ulteriore step, per sensibilizzare e coinvolgere maggiormente le Aziende in processi di formazione e aggiornamento, oggi sempre più necessari per affrontare le sfide che innovazioni e mercati quotidianamente ci presentano. E' nata così la proposta degli **“Academy Partners”**, per consentire alle Aziende di **accedere alle attività formative, a costi ancor più contenuti** di quanto già non siano partecipando singolarmente, a fronte di una qualità della proposta, che si avvale di docenti altamente qualificati.

Con l'avvio dell'A.A. 2026-27, le Aziende hanno quindi a disposizione due opzioni: **isciversi ai singoli corsi** che ritengono di interesse, con la medesima formula degli anni precedenti, oppure **divenire “Academy Partners”** e avere la possibilità di iscrivere due partecipanti a tutti i corsi programmati, versando una quota “una tantum”, formula di particolare interesse per chi ricorre continuativamente ad attività di formazione. Di seguito il programma 2026-2027.

La Direzione Scientifica della Academy è in collaborazione con

Giornate Formative 2026-267 | Calendar & Highlights Contenuti

PEOPLE MANAGEMENT

1. GUIDARE LE PERSONE NELLE SITUAZIONI COMPLESSE.

Strumenti pratici per leggere il fattore umano e rafforzare la propria leadership.

Guidare persone e collaborare in modo efficace richiede molto più della sola competenza tecnica: serve comprendere il fattore umano, leggere le dinamiche relazionali e saper intervenire con lucidità nelle situazioni complesse. La giornata formativa offre strumenti pratici e spunti di riflessione per rafforzare la leadership nella gestione di conflitti, differenze individuali, emergenze e processi decisionali, alternando contributi teorici, casi reali ed esercitazioni esperienziali.

Highlights contenuti

- Il fattore umano: perché la comprensione dei comportamenti individuali e relazionali è una leva essenziale per guidare persone e team.
- Attitudini personali e competenze allenabili: quali capacità possono essere sviluppate e consolidate per migliorare l'efficacia nella gestione delle relazioni.
- Leggere le dinamiche interpersonali nei contesti di lavoro: come riconoscere comportamenti, reazioni e meccanismi che influenzano collaborazione, fiducia e risultati.
- Gestire situazioni critiche e ad alta complessità: strumenti utili per affrontare tensioni, emergenze, pressione e momenti di instabilità con maggiore lucidità.
- Conflitti e differenze individuali: come affrontare divergenze, sensibilità diverse e stili relazionali differenti in modo costruttivo.
- Comunicazione efficace e relazione interpersonale: modalità pratiche per migliorare ascolto, chiarezza, autorevolezza e qualità dello scambio con gli altri.
- Negoziazione e gestione delle interazioni difficili: come muoversi con maggiore consapevolezza nei confronti complessi, preservando relazione ed efficacia.
- Tra pianificazione e improvvisazione: come trovare un equilibrio tra preparazione, flessibilità e capacità di adattamento nelle situazioni reali.

Data di svolgimento: Lunedì 5 Ottobre 2026

Docente: Gianfranco Bacchi



Gianfranco Bacchi si definisce un "marinaio".

*Nella sua vita ha ubbidito, coordinato, comandato e maturato un'esperienza di gestione delle risorse umane che definisce il "miracolo della convivenza". L'ultimo suo incarico operativo è stato il **comando dell'Amerigo Vespucci**, il veliero universalmente considerato "la Signora dei mari" per l'eleganza e lo stile tradizionale che ha conservato in quasi un secolo di vita e navigazione e sulla cui esperienza ha pubblicato il volume «Il punto più alto» (edizione 5terre). Successivamente, ha pubblicato il libro "C.A.P.O." sulla gestione dei team. Attualmente, **svolge attività di formatore e relatore nell'ambito di attività formative corporate.***

2. LA COMUNICAZIONE EFFICACE NEL TEAM: la gestione delle riunioni.

La qualità della comunicazione interna è lo specchio della salute di un team. Riunioni inefficaci, dialoghi inutili, informazioni trattenute, ascolto superficiale: sono segnali di un sistema comunicativo da riprogettare. Questo percorso fornisce strumenti pratici per strutturare i momenti comunicativi del team. In particolare, in questo modulo vogliamo affrontare, con strumenti di valutazione specifici, il tema dell'efficacia delle riunioni, offrire indicazioni pratiche su come migliorarle e renderle utili.

Highlights contenuti

- **Riunioni strutturate:** progettare incontri con un'agenda chiara, obiettivi definiti e un metodo condiviso
- **Riunioni efficaci:** come gestire il dialogo al loro interno; come gestire chi parla troppo o troppo poco, chi parla d'altro
- **Riunioni utili:** come gestire le riunioni con l'AI e come farne un partecipante a tutti gli effetti

Data di svolgimento: Mercoledì 25 NOVEMBRE 2026

Docente: Massimo Franceschetti



Massimo Franceschetti è libero professionista, docente e consulente per direzione aziendale in comunicazione interpersonale, teamwork, comunicazione di contatto. **Dal 2004 in Bologna Business School**, dove è stato direttore scientifico EMBA dell'Impresa cooperativa ed è ad oggi **docente di Leadership e Sviluppo personale**, Improving TeamWork, Creativity & Leadership, Comunicazione interpersonale e Organizzativa. Docente della Scuola Superiore della PP.AA., è anche docente riconosciuto del Ministero degli Interni. **Dal 1993 ha svolto docenza e consulenza**, tra gli altri, per: Università di Siena; Università di Firenze; Cefla Group; Aziende Sanitarie di Bolzano, Ravenna, Termoli, Prato, Caserta; Aeroporto G. Marconi, Hera Group, Regione Emilia-Romagna, Rai Radiotelevisione Italiana, Mediaset, Unipol, Holiday Inn.

3. GESTIONE DEL FOCUS E DEL TEMPO.

Lavorare sull'attenzione, sulle priorità e sull'efficacia personale.

In contesti complessi e ricchi di stimoli è fondamentale saper gestire attenzione, energia e priorità. Il percorso aiuta i partecipanti a migliorare organizzazione, concentrazione e capacità di portare a termine le attività più importanti, riducendo dispersione e reattività.

Highlights contenuti

- Tempo, energia, attenzione la ricetta della produttività
- Distinguere ciò che è urgente da ciò che è davvero importante
- Strategie pratiche per proteggere la concentrazione e ridurre le interruzioni
- Metodi e strumenti per pianificare il lavoro in modo efficace
- Come strutturare le giornate per massimizzare la resa senza esaurire le energie
- Gestire i ritmi di lavoro per mantenere qualità e produttività nel tempo

Data di svolgimento: Mercoledì 19 Maggio 2027

Docente: SIMONA CALZOLARI



Simona Calzolari, laureata in **Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni** a Padova. Master in **Formazione Formatori** (ISMO Milano) e **MBA Profingest Bologna**. Coach ICF Global e Trainer in Mindfulness-Based Stress Reduction (AIM Milano). Assessor certificata per DISC (Persolog), MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) e EQ Practitioner (Six Seconds) Assessor strumenti Vital Sign (LVS-TVS-OVS-Leadership, Team, Organizational Vital Sign (Six Seconds)).

Ha collaborato, tra gli altri, con Fiat, Iveco, Chrysler, Siemens, BASF, Levi's, Porsche Italia, IMA Group, Angelini, Grandi Salumifici Italiani, Conad, Gruppo Maggioli, Johnson & Johnson, Bottega Veneta, Coswell S.p.A., Philip Morris.

CHANGE MANAGEMENT

4. GESTIRE IL CAMBIAMENTO CON LA GEN Z IN AZIENDA.

Strumenti di change management per team multigenerazionali

L'ingresso massiccio della Generazione Z nelle organizzazioni sta cambiando il modo di vivere il lavoro e, di conseguenza, il modo di progettare e guidare il cambiamento. Flessibilità, benessere mentale, ricerca di senso, partecipazione attiva e feedback continui sono aspettative non più negoziabili per questi collaboratori, che faticano ad aderire a modelli di change management basati su comunicazione top-down e mera esecuzione di piani decisi "altrove".

Il corso aiuta manager e responsabili di progetto a ripensare il modo in cui disegnano e implementano nuovi progetti (organizzativi, digitali, di business) tenendo conto delle specificità della Gen Z e della convivenza con le altre generazioni presenti in azienda, trasformando i giovani collaboratori da destinatari passivi a co-protagonisti del cambiamento.

Highlights contenuti

- Capire la Generazione Z nel contesto lavorativo.
- Valori e aspettative: flessibilità, equilibrio vita-lavoro, benessere mentale, inclusione, desiderio di impatto e di apprendimento continuo.
- Cosa li motiva e cosa li fa disingaggiare (job hopping, bassa tolleranza per stili autoritari, ricerca di coerenza tra valori dichiarati e pratiche reali).
- Dalle logiche di "rollout" al cambiamento come processo continuo: awareness, ingaggio, adozione, consolidamento.
- Perché i modelli tradizionali (comunicazioni unidirezionali, piani calati dall'alto) faticano con Gen Z e giovani collaboratori.
- Gestire team multigenerazionali nei progetti di cambiamento.
- Costruire una mini-roadmap di cambiamento con azioni di comunicazione, partecipazione e supporto mirate alle nuove generazioni.

Data di svolgimento: Mercoledì 21 Ottobre 2026

Docente: Paolo di Marco



Paolo Di Marco: In ambito universitario, presso l'**Alma Mater Studiorum di Bologna**, ricopre il ruolo di **professore a contratto** di CLAMM "Economia e Gestione delle imprese", PAO "Organizzazione e Strutture Aziendali", MAMS " Bilanci Aziendali e Controllo di Gestione", MAMS "Gestione e Organizzazione delle Attività sportive".

Docente presso la Bologna Business School nelle aree **"Controllo di gestione"** e **"Strategia d'impresa"**, è incaricato della direzione didattica del General Management Program (GMP) ed è responsabile didattico e docente di diversi corsi all'interno di MBA. Ha maturato diverse esperienze lavorative come R&D Manager e Product Manager.

E' socio fondatore di PDFOR Consulenza Direzionale, società di consulenza che realizza progetti e sviluppo nelle aree della gestione aziendale.

BUSINESS MANAGEMENT

5. L'APPROCCIO CONSULENZIALE ALLA VENDITA.

Implementare l'ascolto per l'analisi dei bisogni.

La vendita consulenziale si basa sulla capacità di comprendere in profondità le esigenze del cliente e di accompagnarlo in un percorso di soluzione e cambiamento. La sessione approfondisce i principali modelli di relazione tra consulente e cliente, le tecniche di analisi della domanda e il processo di diagnosi che consente di trasformare i bisogni in richieste di valore. Particolare attenzione sarà dedicata alle competenze relazionali e professionali necessarie per svolgere efficacemente il ruolo di consulente venditore.

Highlights contenuti

- Modelli di relazione fra consulente di vendita e cliente
- L'analisi della domanda
- La diagnosi: comprendere le necessità del cliente e trasformare il bisogno in domanda
- La consulenza come processo di cambiamento
- Le competenze del consulente venditore

Data di svolgimento: Mercoledì 10 Marzo 2027

Docente: Marco Briolini



*Marco Briolini ha diretto per sei anni l'area **Open and Corporate Program** di **Bologna Business School** contribuendo al raggiungimento dell'accreditamento EQUIS e all'ingresso nel ranking del Financial Times che attualmente vede BBS al 47° posto nel mondo; tuttora collabora come **consulente e docente dell'area Custom Program**. In precedenza, è stato partner e responsabile dell'area clienti privati di ISMO, dove si è occupato di progetti di formazione manageriale, sviluppo organizzativo e consulenza sull'HR management. È certificato Chief Happiness Officer. Da gennaio 2026 è partner della divisione Human Capital di Percinque.*

6. LA GESTIONE STRATEGICA DEL PORTAFOGLIO PRODOTTI.

Gli strumenti manageriali a supporto delle decisioni sulla gamma.

Gestire il portafoglio prodotti significa decidere in modo consapevole dove investire, cosa sviluppare, cosa mantenere e cosa ripensare o dismettere. La giornata fornisce strumenti pratici per analizzare la gamma, leggere il ciclo di vita dell'offerta, definire le azioni più indicate in ciascuna fase del ciclo e migliorare l'allineamento tra marketing, vendite, R&D e supply chain, così da sostenere competitività, redditività e capacità di innovazione.

Highlights contenuti

- Il portafoglio prodotti come leva strategica dell'azienda.
- Come leggere il portafoglio attuale: la matrice BCG.
- Il ciclo di vita del prodotto e del servizio: caratteristiche e decisioni commerciali da prendere nelle diverse fasi.
- Criteri per introdurre, mantenere, rilanciare o dismettere un prodotto/servizio.
- Portafoglio prodotti e innovazione: come bilanciare prodotti consolidati, offerte in sviluppo e nuove opportunità, evitando sia l'eccesso di conservazione sia l'iper-frammentazione della gamma.
- Allineare marketing, R&D, vendite e supply chain nella gestione del ciclo di vita dell'offerta, migliorando tempi, coerenza e qualità delle decisioni.

Data di svolgimento: Mercoledì 5 Maggio 2027

Docente: Annamaria Cofano



Annamaria Cofano: Co-fondatrice dello studio di consulenza strategica WeDoLab, con una **specializzazione nel Sales Management**, maturata in aziende con Nike e Balshen.

In ambito consulenziale, sviluppa progetti legati alla pianificazione marketing e vendite, all'analisi dell'organizzazione commerciale e dei processi di integrazione marketing-sales. **Collabora dal 2010 con Bologna Business School** - Fondazione dell'Università di Bologna -, dove è Direttrice dell'Open Program in Sales Management e docente di Sales Management al MBA Part-Time e all'Hybrid MBA

7. ALLINEARE MODELLO DI BUSINESS E ORGANIZZAZIONE.

Come tradurre le scelte di mercato in assetti organizzativi efficaci

Un modello di business efficace non dipende solo dall'idea di mercato o dall'offerta proposta, ma anche dalla capacità dell'azienda di organizzarsi in modo coerente con i propri obiettivi. Crescita, innovazione e competitività richiedono un allineamento chiaro tra strategia, struttura organizzativa, ruoli, processi e competenze. La giornata formativa aiuta imprenditori, manager e responsabili di funzione a leggere il proprio modello di business e a tradurlo in scelte organizzative concrete. Attraverso framework, esempi ed esercitazioni, i partecipanti potranno individuare eventuali disallineamenti tra il modo in cui l'impresa vuole competere e il modo in cui oggi è organizzata, definendo priorità di intervento utili a sostenere sviluppo, efficacia operativa e capacità di adattamento nel tempo.

Highlights contenuti

- Che cos'è un modello di business e perché è diverso (ma connesso) rispetto a strategia e business plan.
- Dall'idea alla struttura: il legame tra business model e organizzazione
- Come il modello di business guida scelte di struttura (funzioni, ruoli, livelli gerarchici, decentramento) e di governance.
- Sviluppo organizzativo: leve per rendere sostenibile il modello di business.
- Che cosa si intende per sviluppo organizzativo: processi, persone, cultura, sistemi di comunicazione e coordinamento.
- Identificare i processi critici per il modello (es. sviluppo clienti, gestione offerte complesse, erogazione servizi, gestione reclami) e ridisegnarli in ottica cliente.
- Allineare sistemi di misurazione e KPI alla logica del business model (non solo fatturato, ma margine per modello di offerta, tasso di adozione servizi, retention clienti, ecc.).

Data di svolgimento: Mercoledì 11 Novembre 2026

Docente: Paolo di Marco



Paolo Di Marco: In ambito universitario, presso l'**Alma Mater Studiorum di Bologna**, ricopre il ruolo di **professore a contratto** di CLAMM "Economia e Gestione delle imprese", PAO "Organizzazione e Strutture Aziendali", MAMS " Bilanci Aziendali e Controllo di Gestione", MAMS "Gestione e Organizzazione delle Attività sportive".

Docente presso la Bologna Business School nelle aree **"Controllo di gestione"** e **"Strategia d'impresa"**, è incaricato della direzione didattica del General Management Program (GMP) ed è responsabile didattico e docente di diversi corsi all'interno di MBA. Ha maturato diverse esperienze lavorative come R&D Manager e Product Manager.

E' socio fondatore di PDFOR Consulenza Direzionale, società di consulenza che realizza progetti e sviluppo nelle aree della gestione aziendale.

8. AUGMENTED NEGOTIATION E DECISION MAKING STRATEGICO.

Integrare l'AI nel processo negoziale.

L'intelligenza artificiale può essere un valido supporto anche nelle trattative, se usata con metodo e buon senso. La giornata formativa aiuta imprenditori e manager a capire come utilizzare l'AI per raccogliere informazioni, analizzare meglio i contesti negoziali, valutare alternative e prepararsi con maggiore efficacia ai momenti di confronto. Attraverso esempi ed esercitazioni, i partecipanti potranno comprendere come integrare questi strumenti nel proprio lavoro, valorizzandone i vantaggi ma senza perdere il presidio umano della relazione, del giudizio e della decisione.

Highlights contenuti

- Fondamenti della negoziazione moderna.
- Modelli di analisi: dalla diagnosi alla preparazione.
- Fondamenti dell'intelligenza artificiale per il processo negoziale.
- Raccolta, organizzazione e analisi delle informazioni per la preparazione negoziale.
- AI Negotiation Lab: dal modello alla pratica.

Data di svolgimento: Mercoledì 28 Aprile 2027

Docente: Filippo Martini



Filippo Martini: Adjunct Professor di negoziazione e mediazione presso l'Università di Ferrara, dove insegna con un approccio che integra fondamenti teorici, simulazioni e applicazioni a contesti complessi. Svolge attività di formazione e consulenza per organizzazioni e imprese in Italia e all'estero, nell'ambito della negoziazione, del conflict management e dell'uso critico dell'intelligenza artificiale nei processi negoziali e decisionali. È attivo nell'ambito della ricerca e della divulgazione scientifica come Fellow dell'Institute for Global Negotiation (Zurich) e co-founder del Journal for Global Negotiation. Ha una formazione giuridica, completata con un MBA presso la Bologna Business School.

9. AI MOMENT 2.0.

Dal saper usare gli strumenti, al far lavorare l'AI dentro i tuoi processi.

Una nuova tappa evolutiva del percorso avviato lo scorso anno da Rete Pmi Academy sull'AI: un metodo di adozione, l'AI come cruscotto dei tuoi strumenti, processi riusabili e la cornice di governance. Una giornata di sola dimostrazione dal palco, per vedere dove è arrivata l'AI e come portarla davvero dentro l'azienda.

Highlights contenuti

- Il salto: da "so usare l'AI" a "faccio lavorare l'AI dentro i miei processi".
- Il metodo di adozione sulle 3 leve: tempo, qualità, delega.
- Claude dentro il tuo computer e l'AI come cruscotto che comanda i tuoi strumenti (MCP).
- Processi e skill riusabili su un caso reale end-to-end, più immagini, video e presentazioni che cambiano la percezione.
- Governance e sicurezza: knowledge base, AI Act e modello in locale blindato.

Data di svolgimento: Mercoledì 17 Febbraio 2027

Docente: Thomas Bandini



Thomas Bandini: Consulente AI, digital strategist e formatore, dal 2011 affianca imprenditori, manager e team aziendali per integrare l'intelligenza artificiale e il marketing digitale nei processi quotidiani, con un solo obiettivo: ottenere risultati misurabili. Con taglio pratico e diretto, insegna l'utilizzo di strumenti come l'AI (oltre 35 tool), trasformandoli da "giocattoli" a leve strategiche per vendere di più, lavorare meglio e risparmiare tempo. Il metodo didattico utilizzato è concreto, supportato da casi reali, applicazioni operative e con l'obiettivo di semplificare.

10. GESTIRE IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA 2.0.

Come AI, sostenibilità, adeguati assetti e pianificazione finanziaria stanno cambiando il rapporto con le banche.

Ottenere credito oggi non dipende più soltanto dai numeri di bilancio: significa dimostrare visione, capacità di pianificazione e solidità nel tempo. In un contesto in cui intelligenza artificiale, sostenibilità, adeguati assetti e gestione finanziaria stanno ridefinendo i criteri di valutazione delle banche, comprendere le nuove logiche del rapporto banca-impresa è diventato un vantaggio competitivo. Un incontro pensato per imprenditori, manager e professionisti che vogliono anticipare il cambiamento e trasformare il dialogo con gli istituti di credito in una leva di crescita.

Highlights contenuti

- I nuovi modelli di relazione banca-impresa.
- Oltre il bilancio: cosa guardano oggi le banche nelle imprese.
- Cash flow e sostenibilità del debito: i veri indicatori della finanziabilità.
- Adeguati assetti, pianificazione finanziaria e Codice della Crisi.
- AI e trasformazione digitale: impatti sul rapporto banca-impresa.
- ESG e merito creditizio: cosa conta davvero oggi e cosa conterà sempre di più.
- Perché la banca dice sì (o no): come prepararsi alle nuove logiche di valutazione.
- Come migliorare il dialogo con la banca e la qualità delle informazioni fornite.
- Il credito non si chiede, si costruisce nel tempo.
- Se fossi una banca, finanzieresti oggi la tua impresa?

Data di svolgimento: Mercoledì 14 Aprile 2027

Docente: Andrea Bonora



Andrea Bonora: Responsabile Direzione Crediti @Banca Sella. Ha ricoperto per oltre sei anni il ruolo di Responsabile Corporate Banking Sella seguendo le filiali su tutto il territorio nazionale, con grande competenza non solo gestionale, ma anche operando direttamente nei rapporti con le Imprese. Grazie alle solide competenze Manageriali in Finanza e Credito, è stato di recente nominato Responsabile della Direzione Crediti di Banca Sella.

11. CRESCERE, AGGREGARSI, COMPETERE!

**Apertura del capitale, aggregazioni, acquisizioni e partnership internazionali:
le operazioni straordinarie che aiutano le PMI a crescere in modo strutturato.**

Per molte PMI, crescere solo attraverso investimenti interni, nuove assunzioni e sviluppo commerciale progressivo può non essere sufficiente per affrontare mercati sempre più competitivi, internazionali e concentrati. **Le operazioni straordinarie non sono strumenti riservati alle grandi imprese: se ben progettate, possono consentire anche alle PMI di accelerare la crescita, rafforzare la struttura patrimoniale, ampliare competenze, entrare in nuovi mercati e costruire alleanze industriali durature.** L'obiettivo del corso è illustrare un percorso concreto, orientato agli imprenditori, che mostri come **apertura del capitale, aggregazioni, acquisizioni e partnership internazionali** possano diventare strumenti accessibili per superare i limiti della sola crescita organica.

Highlights contenuti

- **Apertura del capitale:** quando può diventare una leva concreta per sostenere il salto dimensionale della PMI, rafforzare il progetto imprenditoriale e accompagnare nuove fasi di crescita. **Il tema sarà affrontato con un taglio pratico ed esperienziale, attraverso casi reali, testimonianze imprenditoriali e indicazioni operative** su come prepararsi, quali errori evitare e quali condizioni rendono il percorso realmente utile e sostenibile.
- **Aggregazioni e acquisizioni:** percorsi diversi, ma accomunati dall'obiettivo di crescere più rapidamente, integrare competenze, ampliare la presenza sul mercato e costruire organizzazioni più solide. Anche in questo caso, **il focus sarà sull'esperienza concreta: come nasce l'opportunità, come si valuta se è coerente con l'identità dell'impresa, quali passaggi preparatori sono decisivi e quali criticità emergono** più spesso nei percorsi di integrazione.
- **Partnership internazionali:** joint venture, partnership operative e accordi industriali come modalità per avvicinarsi a nuovi mercati senza sostenere subito i costi e i rischi di una presenza diretta. **Il taglio sarà concreto e orientato all'utilità per gli imprenditori:** capire quando una partnership può funzionare, come scegliere il partner giusto, come costruire una relazione equilibrata e quali accorgimenti pratici aiutano a trasformare l'accordo in una reale opportunità di crescita.

Data di svolgimento: Mercoledì 27 Gennaio 2027

Docenza: Professionisti di Bacciardi Partners, con testimonianze di imprenditori e manager che hanno già affrontato percorsi di crescita tramite operazioni straordinarie.



Bacciardi Partners è uno studio legale d'affari che riunisce ed esprime esperienze complesse maturate in oltre quarant'anni di attività ed utilizza uno staff di oltre trenta professionisti.

E' organizzato in dipartimenti dedicati in via specialistica alle seguenti aree: corporate finance; merger & acquisition; family business; contrattualistica nazionale, internazionale e digital law; cross-border corporate law; fiscalità nazionale e internazionale; diritto doganale e dei trasporti; contenzioso internazionale giudiziale e arbitrale; corporate compliance; global mobility; diritto del lavoro, organizzazione e risorse umane

1. Iscrizione come "Academy Partner" (riservata ai soli Associati)

Modulo di sottoscrizione da inviare a segreteria@retepmiromagna.it

Il/la sottoscritto/a _____ in qualità di legale rappresentante
dell'Azienda _____

Indirizzo _____

Ref. per contatti: _____ e.mail _____ cell. _____

Dati per fatturazione: P.Iva _____ Codice Univoco _____

Con la sottoscrizione della presente aderisce alla formula "Academy Partner" e si impegna al versamento della quota di iscrizione di **1.200,00 € + Iva**, da saldare anticipatamente all'avvio delle attività formative.

➔ **SPECIAL EARLY BIRD REGISTRATION! Una quota di iscrizione ridotta di €1.000,00 + IVA sarà applicata per adesioni pervenute entro il 15 Settembre 2026.** La quota di iscrizione comprende:

- ➔ partecipazione alle **11 giornate formative** programmate nel Catalogo 2026-2027 (incluso light lunch);
- ➔ iscrizione di **due partecipanti** a tutti o ai soli corsi di interesse; per ogni partecipante eccedente i due previsti per ciascun corso, sarà addebitata una quota di iscrizione aggiuntiva di soli 75,00 € + IVA cad.

N.B. Si prega di indicare qui di seguito i corsi di interesse ed il numero dei partecipanti che si prevede di iscrivere; tale indicazione non preclude eventuali variazioni che si volessero apportare in seguito.

TITOLO DEL CORSO (in ordine cronologico di svolgimento)	DATA DI SVOLGIMENTO	CONFERMA PARTECIPAZIONE e previsione n. iscritti
1) Guidare le persone nelle situazioni complesse Docente: Comandante Gianfranco Bacchi	Lunedì 05 Ottobre 2026 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
2) Gestire il cambiamento con la GenZ in azienda Docente: Paolo di Marco	Mercoledì 21 Ottobre 2026 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
3) Allineare modello di business e organizzazione Docente: Paolo di Marco	Mercoledì 11 Novembre 2026 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
4) La comunicazione efficace nel team: la gestione delle riunioni Docente: Massimo Franceschetti	Mercoledì 25 Novembre 2026 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
5) Crescere, aggregarsi, competere. Docenza: Bacciardi Partners	Mercoledì 27 Gennaio 2027 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
6) A.I. Moment 2.0 Docente: Thomas Bandini	Mercoledì 17 Febbraio 2027 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
7) L'approccio consulenziale alla vendita Docente: Marco Briolini	Mercoledì 10 Marzo 2027 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
8) Gestire il rapporto Banca-Impresa 2.0 Docente: Andrea Bonora	Mercoledì 14 Aprile 2027 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
9) Augmented negotiation e decision making strategico Docente: Filippo Martini	Mercoledì 28 Aprile 2027 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
10) La gestione strategica del portafoglio prodotti Docente: Annamaria Cofano	Mercoledì 05 Maggio 2027 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
11) Gestione del focus e del tempo Docente: Simona Calzolari	Mercoledì 19 Maggio 2027 ore 09:00/16.30	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐

N.B. Prima dell'avvio di ciascun corso sarà inviata la relativa scheda di iscrizione per la conferma dei partecipanti e la comunicazione dei loro dati.

Luogo e Data _____

Timbro e firma dell'azienda _____

2. Iscrizione alle singole giornate di Formazione a Catalogo

Modulo da inviare a segreteria@retepmiromagna.it

Le Aziende che non aderiscono come “Academy Partner” potranno partecipare alle singole giornate formative, secondo le consuete modalità e costi:

→ **Per le Aziende ASSOCIATE condizioni agevolate:** il primo iscritto paga la quota ridotta riservata ai Soci, di **250,00 € + Iva** e dal secondo iscritto in poi una quota di **75,00 € + Iva** per ogni ulteriore partecipante.

→ **Per le Aziende NON Associate,** è applicata la **quota d’iscrizione intera di 400,00 € + Iva** ed è prevista la quota di **150 € + Iva** per ogni ulteriore iscritto.

Di seguito, riepiloghiamo in ordine cronologico di svolgimento i corsi programmati, pregando di indicare a quale o quali si intende partecipare e con quale numero di iscritti.

N.B. Tale preiscrizione dovrà essere definitivamente confermata tramite successiva scheda che invieremo antecedentemente all’avvio del corso.

TITOLO DEL CORSO (in ordine cronologico di data)	DATA DI SVOLGIMENTO	PRE-ISCRIZIONE
1. Guidare le persone nelle situazioni complesse Docente: Comandante Gianfranco Bacchi	Lunedì 05 Ottobre 2026	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
2. Gestire il cambiamento con la GenZ in azienda Docente: Paolo di Marco	Mercoledì 21 Ottobre 2026	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
3. Allineare modello di business e organizzazione Docente: Paolo di Marco	Mercoledì 11 Novembre 2026	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
4. La comunicazione efficace nel team: la gestione delle riunioni Docente: Massimo Franceschetti	Mercoledì 25 Novembre 2026	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
5. Crescere, aggregarsi, competere Docenza: Bacciardi Partners	Mercoledì 27 Gennaio 2027	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
6. A.I. Moment 2.0 Docente: Thomas Bandini	Mercoledì 17 Febbraio 2027	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
7. L’approccio consulenziale alla vendita Docente: Marco Briolini	Mercoledì 10 Marzo 2027	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
8. Gestire il rapporto Banca-Impresa 2.0 Docente: Andrea Bonora	Mercoledì 14 Aprile 2027	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
9. Augmented negotiation e decision making strategico Docente: Filippo Martini	Mercoledì 28 Aprile 2027	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
10. La gestione strategica del portafoglio prodotti Docente: Annamaria Cofano	Mercoledì 05 Maggio 2027	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐
11. Gestione del focus e del tempo Docente: Simona Calzolari	Mercoledì 19 Maggio 2027	Sì ☐ n. iscritti _____ No ☐

Azienda: _____

Referente per contatti: _____

e.mail: _____

tel./cell. _____

SEDE DI SVOLGIMENTO

Cesena, presso **CesenaFiera – Sala Violante Malatesta | Via Dismano n. 3845** o altra sede che verrà preventivamente comunicata, in caso dovessero intervenire cause indipendenti da nostra volontà.

DURATA DELLE LEZIONI

Le lezioni si terranno **in residenziale dalle 09:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 16:30**

N.B. Nella quota di iscrizione sono **inclusi light lunch e coffee break**.

TERMINI DI ISCRIZIONE

→ Gli **“Academy Partners”** dovranno comunicare la loro adesione prima dell’avvio delle attività formative e non oltre il **30 Settembre 2026 (o il 15 Settembre per poter usufruire della quota di iscrizione ridotta)**, indicando i corsi di interesse e il numero previsto di iscritti.

→ Le **preiscrizioni ordinarie ai singolo/i corso/i** dovranno pervenire sempre **entro il 30.09.2026** e dovranno essere successivamente confermate nei termini che saranno comunicati di volta in volta.

N.B. Eventuali variazioni di date che dovessero rendersi necessarie per cause terze, saranno tempestivamente comunicate ai partecipanti.

MODALITA' DI PAGAMENTO

→ Gli **“Academy Partners”**, prima dell’avvio delle attività formative, dovranno provvedere a versare la quota di iscrizione di **1.200,00 € + Iva**. **Ricordiamo la possibilità di usufruire della SPECIAL EARLY BIRD REGISTRATION, una quota di iscrizione ridotta di € 1.000,00 + IVA che sarà applicata per conferme pervenute entro il 15 Settembre 2026.** A ricevimento dell’iscrizione, verrà emessa regolare fattura.

→ Per le **iscrizioni ordinarie a singoli corsi (no Academy Partner)**, il pagamento dovrà avvenire a mezzo Bonifico Bancario sul c/c indicato in fattura, che verrà emessa **antecedentemente all’avvio di ciascun corso**.

N.B. La domanda di iscrizione si intenderà definitivamente accolta, solo a ricevimento del pagamento della relativa quota.

RECIPROCITA' DI IMPEGNO

Rete Pmi Romagna si impegna a comunicare entro 5 gg. lavorativi antecedenti l’avvio del corso, eventuali variazioni di calendario o rinvii, salvo gravi e imprevedibili eventi indipendenti da volontà propria, che dovessero verificarsi nell’immediatezza dell’avvio del corso.

Azienda e/o iscritti, in caso di rinuncia o impossibilità a partecipare, dovranno darne comunicazione a Rete Pmi Romagna almeno 5 gg. prima della data di inizio del corso; se tali termini non verranno rispettati, sarà fatturato l'intero ammontare della quota di iscrizione. Eccezion fatta, anche in questo caso, per gravi e imprevedibili eventi indipendenti da volontà propria, che dovessero verificarsi nell’immediatezza dell’avvio del corso.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Per ciascun corso sarà rilasciato un **attestato di partecipazione**.

Privacy policy. In ossequio al disposto del decreto legislativo 196/2003 in materia di trattamento dei dati personali e s.m.i., nonché ai sensi del Regolamento UE 679/2016, Vi informiamo che i dati richiesti all’atto dell’iscrizione verranno utilizzati ai soli fini dei contatti inerenti all’iniziativa. Gli interessati possono richiederne la modifica o la cancellazione in qualunque momento, inviando una mail a segreteria@retepmiromagna.it

Materiale strettamente riservato, di proprietà intellettuale di Rete PMI Romagna. Ne è vietata la riproduzione e qualsiasi utilizzo improprio.