



Corso - 29/03/2023

L'innovazione nella commessa

Buone pratiche e strumenti nell'innovazione di commessa

Obiettivi

La fase di pre-sale di un progetto-commessa è tra i momenti più delicati per il buon esito della vendita di impianti e macchine, dove la collaborazione tra funzione commerciale e tecnica deve trovare una sintesi efficace per evitare asimmetrie in cui il cliente possa trovare spazi di insoddisfazione o di vantaggio.

Esiste una correlazione tra l'innovatività di una commessa ed i rischi che la stessa ci pone di fronte.

Il modulo del PM affronta nel dettaglio la valutazione dei rischi, il presente modulo invece, si sofferma sugli **elementi che caratterizzano il tasso di innovatività di una commessa**

Il modulo si articolerà sui seguenti temi:

- Valutazione del livello di innovazione contenuto nel nuovo progetto, capitalizzazione del know-how e archiviazione per future applicazioni;

Programma

Il Processo di Innovazione

- Definizione del concetto di innovazione, anche attraverso la presentazione di casi;
- Il percorso che porta dall'idea al successo (come funziona l'innovazione);
- Il processo di gestione dell'innovazione;
- Lo strumento dell' innovation plan

Il corso è inserito all'interno del percorso formativo **"Project Management di commessa - Gestire la commessa a 360°"**

Destinatari

Risorse appartenenti all'area operation, principalmente di estrazione tecnica; addetti agli acquisti, tecnici commerciali, R&D, project manager, addetti al controllo del portafoglio progetti/commessa, business analyst, innovation manager.

Durata

7 ore

Quota di adesione:

350,00 € + IVA a persona per le aziende associate

450,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

29/03/2023 09.00-12.30 - ONLINE

04/04/2023 09.00-12.30 - ONLINE

Allegati

» [Brochure percorso](#)

