

## **Corso -**

# **Diamo valore ai servizi: nuovi segmenti di business**

**Un workshop laboratoriale interattivo, che coinvolge i partecipanti nello studio di nuovi modelli di business da applicare nelle aziende di appartenenza.**

## **Obiettivi**

Obiettivo del corso è principalmente quello di fornire competenze interdisciplinari di livello manageriale relative a:

- Creazione di modelli di business innovativi orientati alla servitizzazione.
- Innovazione di servizio attraverso le nuove tecnologie
- Metodi e strumenti per l'ideazione di soluzioni prodotto-servizio

## **Programma**

Attraverso l'approfondimento dei contenuti, esempi e casi di successo, e pratici lavori di gruppo, il corso si propone di fornire ai partecipanti una comprensione degli elementi chiave della service and digital transformation, stimolando l'innovazione del business model.

Utilizzando specifici tool sviluppati dai ricercatori di ASAP e l'approccio design thinking, questo laboratorio si propone inoltre di fornire ai partecipanti metodi e strumenti utili per formalizzare nuove idee che possono guidare lo sviluppo di strategie e modelli di business in ottica servitization.

Si discuteranno le traiettorie di sviluppo dell'offerta di servizi digitali/data-driven che sono abilitate dalla adozione di tali tecnologie, fino a trattare il tema di come il passaggio ad una offerta di servizi avanzati e soluzioni integrate possa abilitare modelli di business avanzati (pay-per-x, as-a-service, da casi di studio reali, in settori industriali rappresentativi, e testimonianze di manager aziendali. I concetti discussi, saranno quindi applicati in un workshop laboratoriale interattivo che prevede un challenge di "servitizzazione" da sviluppare tramite attività di gruppo.

Saranno utilizzati specifici strumenti che aiuteranno i partecipanti a definire il problema e stimolare la ricerca di soluzioni orientate all'innovazione dei servizi. I gruppi saranno poi chiamati ad elaborare e valutare un business model servitizzato, in grado di creare valore con la soluzione richiesta dal cliente che risponde al problema definito. Grazie alle interazioni e al lavoro in gruppi, i partecipanti potranno quindi condividere, sperimentare e riflettere sulle proprie concettualizzazioni, apprendendo le differenti opzioni di innovazione del business dei servizi.

## **Ulteriori informazioni**

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

## **Destinatari**

Figure apicali - vertici strategici, direzioni generali e prime linee quali direttori/responsabili area marketing, vendite, amministrazione e finanza, R&S, ingegneria/uffici tecnici, logistica/operations. A queste figure possono aggiungersi i referenti della unità Service (Aftersales, CustomerCare, After-market, etc.) in quei casi in cui la corrispondente direzione aziendale ha già assegnato loro responsabilità di business, oppure se vi è interesse da parte di tale direzione allo sviluppo in tali figure di consapevolezza e conoscenze preliminare in merito alle sfide della servitizzazione.

## **Durata**

8 ore

## **Quota di adesione:**

**670,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

750,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

## **Date e Sedi di svolgimento**

Edizione da programmare.



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108