



WEBINAR

8 ORE

6 e 16 ottobre 2025

STRATEGY (R)EVOLUTION

Strumenti e tecniche per il Commercialista per innovare la strategia delle imprese clienti

Quadro normativo, reporting, finanza e assurance

L'avvento dell'**Intelligenza Artificiale** impone alle imprese di ripensare le proprie strategie e ai **commercialisti di ridefinire il loro ruolo**.

Per vincere questa doppia sfida, il percorso formativo Strategy (R)evolution fornisce **strumenti innovativi e metodologie pratiche** per aiutare i professionisti a supportare efficacemente le aziende clienti nei processi di innovazione strategica.

Grazie a un approccio didattico avanzato e all'uso di strumenti digitali e di AI, i partecipanti impareranno a:

- **Analizzare e rappresentare con chiarezza la strategia aziendale attuale** per migliorarne la condivisione interna e individuare disallineamenti strategici.
- **Valutare la coerenza della strategia in essere** e identificare le aree di miglioramento per formulare una strategia più efficace e sostenibile.
- **Utilizzare l'Intelligenza Artificiale per generare insight strategici** e supportare le imprese nella creazione di modelli di business innovativi.

Il corso **include l'accesso a un software** che consente di esercitare e consolidare le competenze acquisite durante le lezioni, attraverso **simulazioni e applicazioni pratiche** in contesti aziendali.



PROGRAMMA

SALUTI ISTITUZIONALI

Elbano de Nuccio, *Presidente del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili*

Annalisa Francese, *Presidente della Fondazione Nazionale di Formazione dei Commercialisti*

INTERVENTI

LEZIONE 1 – 6 ottobre 2025, ORE 9-13

ANALIZZARE E COMPRENDERE LA STRATEGIA AZIENDALE

- Fondamenti dell'innovazione strategica e **Impronta Strategica** come strumento visuale di rappresentazione, analisi e progettazione strategica.
- Il **processo di (Ri)evoluzione Strategica** attraverso gli stadi del **ciclo di vita della strategia** aziendale, con un **focus sugli ostacoli e le dinamiche** che ostacolano il passaggio dalla strategia deliberata a quella percepita dall'organizzazione.
- Il processo di **raccolta dei dati** dell'azienda per la compilazione dell'Impronta Strategica.
- Le **tecniche visuali** per **rappresentare e comunicare le strategie aziendali**.
- Le **tecniche per l'individuazione e la misurazione dei gap** nella condivisione della strategia all'interno di un'azienda.
- Le **tecniche per correggere i gap di allineamento** e guidare l'organizzazione verso una piena condivisione e il consolidamento della strategia aziendale attuale.

LEZIONE 2 – 16 ottobre 2025, ORE 14-18

OTTIMIZZARE E INNOVARE LA STRATEGIA AZIENDALE

- I modelli per il **ridisegno dei modelli di business**
- Le **tecniche per il miglioramento della strategia attuale**, dall'analisi dei livelli di coerenza tra strategia e modello di business all'individuazione delle aree di miglioramento
- Identificazione dei modelli di Business più affini e **sviluppo delle strategie innovative**
- L'**utilizzo dell'Intelligenza Artificiale generativa** per **ottenere insights sulla strategia aziendale** analizzata e **implementare nuovi modelli di business** mantenendo il livello di Coerenza Strategica.



DOCENTI

Carlo Bagnoli

*Professore Ordinario di Innovazione Strategica presso l'Università Ca' Foscari.
Fondatore e Direttore Scientifico di Strategy Innovation Srl e VeniSIA – Venice
Sustainability Innovation Accelerator*

Maurizio Massaro

Professore Associato di Management presso l'Università Ca' Foscari

Aiman Merouah

Ricercatore presso la Venice School of Management dell'Università Ca' Foscari



INFORMAZIONI

Destinatari

Il corso è riservato agli iscritti all'albo dei Dottori commerciali e degli Esperti contabili.

Iscrizioni

www.fncformazione.it

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI](#)

Il corso è a numero chiuso.

Quota: € 120 (esente IVA ai sensi dell'art. 10, comma 1, n. 20 del d.P.R. n. 633/72).

La quota comprende i materiali didattici forniti dai docenti.

Fruizione del corso

Le lezioni sono fruibili, alle date prestabilite, su piattaforma e-learning FNC Formazione/Directio, effettuando il login con le credenziali ricevute per e-mail ed accedendo alla propria Area utente.

Le video lezioni saranno, altresì, disponibili sulla piattaforma per la visione on demand, a soli fini didattici, **senza riconoscimento dei crediti formativi**, entro 72 ore dalla data di erogazione e fino alla data del 31 dicembre 2025.

Crediti formativi

Il corso consente di acquisire n. 8 CFP valevoli ai fini della formazione professionale continua dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.

Informazioni

segreteriacorsi@fncformazione.it

Assistenza tecnica

helpdoctum@directio.it

FONDAZIONE NAZIONALE DI FORMAZIONE DEI COMMERCIALISTI ETS

Consiglio di Sorveglianza

Presidente CNDCEC

Elbano de Nuccio

Vicepresidente CNDCEC

Antonio Repaci

Segretario CNDCEC

Giovanna Greco

Tesoriere CNDCEC

Salvatore Regalbuto

Consiglio di Gestione

Presidente

Annalisa Francese

Vicepresidente

Fabio Aiello

Segretario

Fernando Caldiero

Tesoriere

Luigi Accordino

Consiglieri

Gerardina Castronuovo

Francesca Della Torre

Paola Garlaschelli

Massimiliano Lencioni

Gian Alberto Mangiante

Collegio dei Revisori

Rosario Giorgio Costa

Ettore Lacopo

Antonio Mele

Coordinatore Didattico

Giovanna Piccoli