

Digital Transformation Manager Program





IL CONTESTO

La rapida evoluzione della tecnologia, la trasformazione dei mercati, i mutamenti della società e delle aspettative dei consumatori generano costantemente **nuove sfide per le aziende** e a un ritmo sempre più veloce rispetto al passato.



H-FARM

H-FARM è un polo internazionale in cui **studenti** e **professionisti** vengono accompagnati e collaborano tra loro nel processo di **trasformazione digitale**, diventando **protagonisti** della rivoluzione in atto.



LA DIDATTICA

Crediamo fortemente che una **conoscenza teorica** della materia non sia sufficiente, e che la componente **“pratica”**, il “saper fare” debba essere l'**elemento caratterizzante** dei docenti che portiamo nelle nostre aule.

Ecco perché la nostra *Faculty* è composta da docenti che sono **professionisti, esperti, figure eccellenti del proprio settore**, dalla forte preparazione anche teorica, che in aula trasferiscono il loro **know-how** e condividono la loro **esperienza**.

H-FARM per Innovalley

*Per ispirare e portare al successo
l'innovazione di prodotti e servizi in azienda*

LA PROPOSTA

H-FARM Education propone a **Innovalley** un **corso** per imparare a esplorare i **bisogni dei consumatori** e identificare **opportunità di nuovi prodotti e servizi**.

Alla spiegazione della **tecnica, modello o tool** si alterneranno **momenti totalmente esperienziali**, per mettere subito in pratica quanto appreso attraverso tecniche di **Design Thinking**.

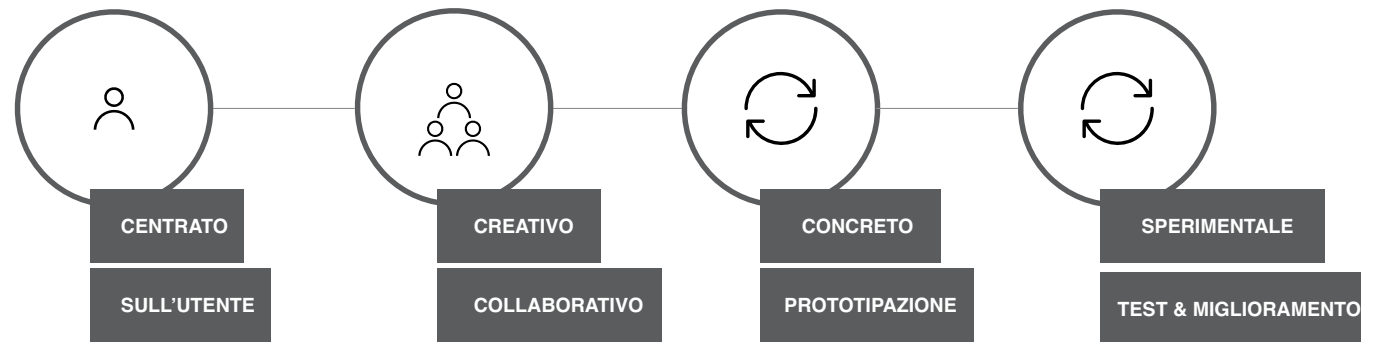


COS'È IL DESIGN THINKING?

Il Design Thinking
è un approccio progettuale
per la risoluzione dei problemi
che mette l'utente al centro
e utilizza elementi tangibili
tipici del design visivo

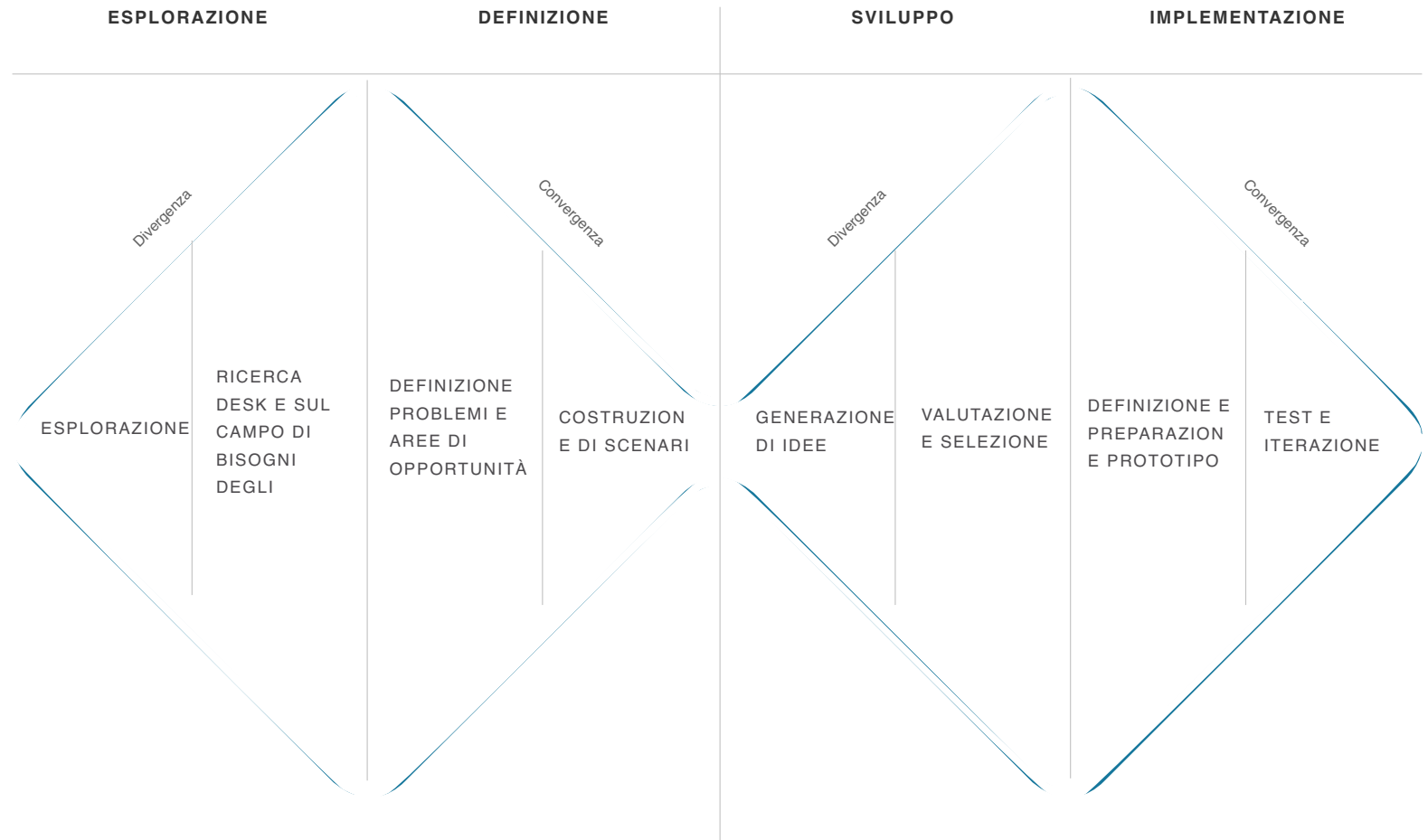


GLI ELEMENTI CHIAVE DEL DESIGN THINKING



IL DESIGN THINKING

Il framework
progettuale
del doppio
diamante



OBIETTIVI

Comprendere

Il significato di “Customer Centricity” e l’approccio alla progettazione di prodotti/servizi e modelli di business innovativi;

Analizzare

I bisogni dei consumatori e definire nuovi prodotti/servizi che li soddisfino meglio;

Ge

Nuov
parti

OBIETTIVI

Analizzare

*I bisogni dei consumatori
e definire nuovi prodotti/servizi
che li soddisfino meglio;*

Generare

*Nuove idee e soluzioni da
sviluppare a partire dallo studio
del consumatore finale*

OBIETTIVI

Generare

Nuove idee e soluzioni da sviluppare a partire dallo studio del consumatore finale

Valutare

Il potenziale di business di un'idea innovativa;

Pr

*Una
per c
prec
sugli*

OBIETTIVI

Valutare

*Il potenziale di business
di un'idea innovativa;*

Conoscere

*Le nuove tecnologie che
caratterizzano l'Industria 4.0 e che ne
guideranno lo sviluppo, le possibili
applicazioni e il loro potenziale.*

Cr

*Un "p
di un
con
un in*

ementi

ore finale;

OBIETTIVI

Conoscere

Le nuove tecnologie che caratterizzano l'Industria 4.0 e che ne guideranno lo sviluppo, le possibili applicazioni e il loro potenziale.

Creare

Buone pratiche per la corretta gestione del tempo, dei flussi di lavoro, della comunicazione interna.

Pro

*La pr
un E*

business

OBIETTIVI

Creare

Buone pratiche per la corretta gestione del tempo, dei flussi di lavoro, della comunicazione interna.

Attuare

Una strategia di contenuto a partire dalla definizione dei valori del brand, attraverso i giusti canali di comunicazione.

business

OBIETTIVI

Attuare

*Una strategia di contenuto
a partire dalla definizione dei valori
del brand, attraverso i giusti canali
di comunicazione.*

Promuovere

*La propria idea e le proprie iniziative
attraverso i giusti canali di comunicazione.*

LE TEMATICHE



STARTUP



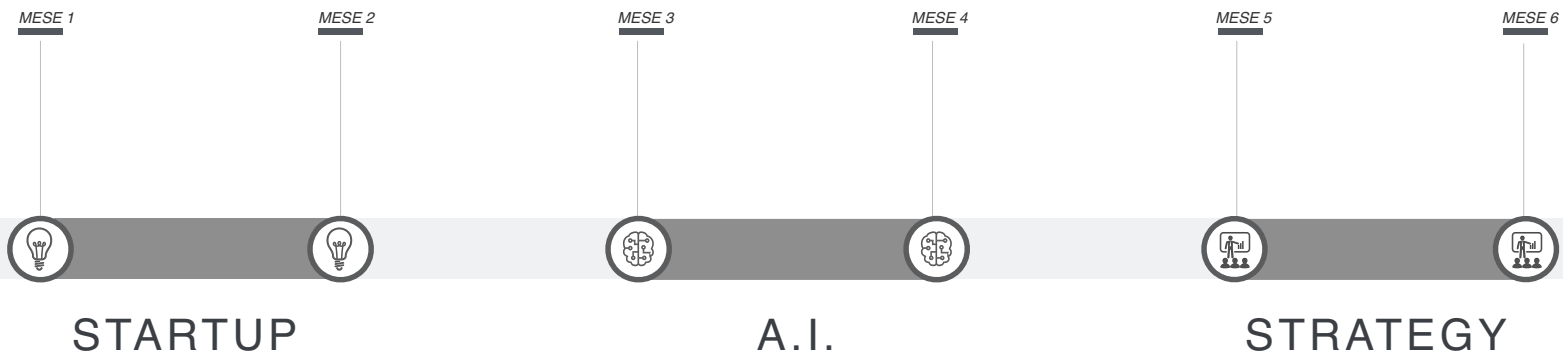
AI



STRATEGY



IL FORMAT



**3 tematiche,
6 weekend,
150 ore di formazione.**

MODULO - STARTUP

MESE 1

VENERDÌ
SABATO
DOMENICA

MESE 2

VENERDÌ
SABATO
DOMENICA



#STARTUP THINKING
#CORPORATE
INNOVATION



#FINANCE
#BUSINESS MODELLING



#QUESTIONARIO
MODULO

“
Capire e padroneggiare gli aspetti chiave alla base dell'innovazione significa costruire delle solide fondamenta su cui basare qualsiasi nuova idea imprenditoriale o di progetto.

STRUTTURA DELLE LEZIONI

● VENERDÌ

14:00-18:00

Teoria

● SABATO

09:00-18:00

Teoria
& Workshop

● DOMENICA

09:00-13:00

Teoria
& Feedback

MODULO - A.I.

MESE 1

VENERDÌ
SABATO
DOMENICA

MESE 2

VENERDÌ
SABATO
DOMENICA



#A.I. & MACHINE LEARNING
#MANIFATTURA ADDITIVA



#IoT
#VIRTUAL & AUGMENTED
REALITY



#QUESTIONARIO
MODULO

“
In un contesto economico di crescita incerta, l'incremento della produttività passa principalmente dall'impiego delle nuove tecnologie a servizio della produzione industriale, alimentato da una rinnovata cultura organizzativa.

STRUTTURA DELLE LEZIONI

VENERDÌ

14:00-18:00

Teoria

SABATO

09:00-18:00

Teoria
& Workshop

DOMENICA

09:00-13:00

Teoria
& Feedback

MODULO - STRATEGY

MESE 1

VENERDÌ
SABATO
DOMENICA

MESE 2

VENERDÌ
SABATO
DOMENICA



#PROJECT/TIME MANAGEMENT
#CRM



#BRAND&DIGITAL
IDENTITY
#CONTENT STRATEGY



#QUESTIONARIO
MODULO

“
L'obiettivo di una strategia è orchestrare creativamente ogni singola anima aziendale, per poter non solo dare agli utenti quello che si aspettano, ma anche anticipare i loro bisogni per sorprenderli costantemente.

STRUTTURA DELLE LEZIONI

VENERDÌ

14:00-18:00

Teoria

SABATO

09:00-18:00

Teoria
& Workshop

DOMENICA

09:00-13:00

Teoria
& Feedback

IL PERCORSO COMPLETO

SELEZIONE



Innovalley ed H-FARM collaborano al fine di raccogliere le adesioni necessarie ad attivare il percorso.

IL PERCORSO COMPLETO

PRE-ASSESSMENT



Un test per misurare le competenze digitali e iniziare a conoscere i partecipanti.

IL PERCORSO COMPLETO



WEEKEND 1



WEEKEND 2

FORMAZIONE



Un'esperienza immersiva in H-FARM.

Dal venerdì alla domenica, un weekend al mese per sei mesi.

IL PERCORSO COMPLETO

QUESTIONARIO



A completamento del percorso i partecipanti svolgeranno un questionario finale.