



**8 ORE**  
6 e 16 ottobre 2025

# STRATEGY (R)EVOLUTION

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

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 ai Dottori commerciali e degli Esperti contabili.

### ***Iscrizioni***

[www.fncformazione.it](http://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*