

CORSI EXECUTIVE

CULTURE OPEN TO ACTION

LA FINANZA PER LA CRESCITA

PART TIME

PIANIFICARE E GOVERNARE I
PERCORSI DI CRESCITA TRAMITE M&A

In collaborazione con:



CONFINDUSTRIA VICENZA

6 maggio – 29 settembre 2026



LA FINANZA PER LA CRESCITA

LA FINANZA
COME VOLANO
PER LO SVILUPPO.

CUOA BUSINESS SCHOOL

Molto più di una scuola di management.

Le idee nascono **dove le persone si incontrano. Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro fatto di nuovi progetti.**

Per questo crediamo nella ricerca continua di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente sui temi da monitorare e nell'impegno etico e meritocratico che muove un'attività condivisa con le istituzioni nazionali e internazionali.

Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani, imprenditori, manager e professionisti, a imprese e organizzazioni, per orientarli verso un percorso fatto di **cultura**, ascolto e **apertura** a nuovi approcci e di stimolo ad **agire**, per il miglioramento continuo.

CUOA Finance, conoscere la finanza per creare sviluppo.

L'evoluzione verso il futuro parte da CUOA Finance, il **Centro di Competenza nel segmento**

Finance & Banking, riconosciuta come centro accreditato e qualificato a livello nazionale. Proponiamo percorsi strategici pensati per chi è già ai vertici della propria funzione e vuole integrare il sapere in ottica manageriale e per chi vuole sviluppare la propria professionalità, aggiornando le competenze con un approccio concreto e mirato a comprendere, prevedere e sfruttare i movimenti del mercato, per diventare vero business partner.



CONFINDUSTRIA VICENZA

Vicini alle imprese, vicini al territorio

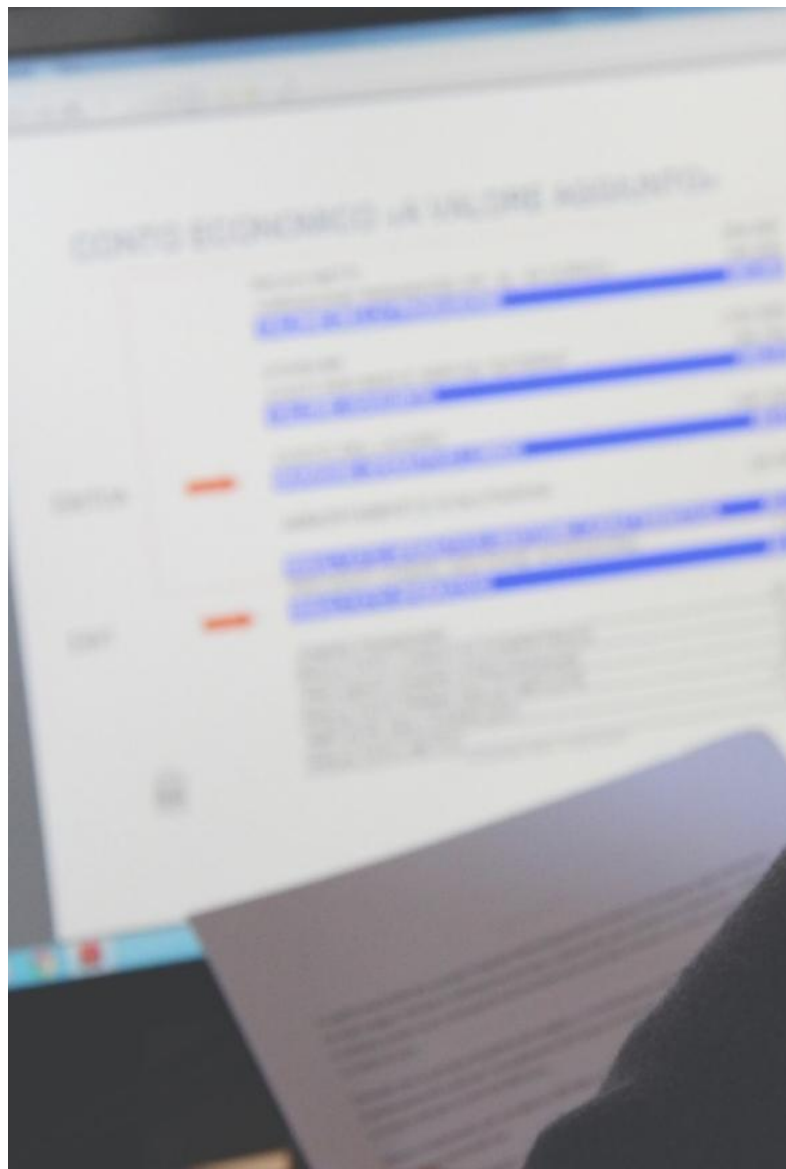
Confindustria Vicenza è un'associazione privata, senza scopo di lucro, autonoma e apartitica che rappresenta, tutela e assiste le imprese industriali e le imprese produttrici di beni e servizi nei rapporti con le istituzioni, le amministrazioni, le organizzazioni economiche, politiche, sindacali e con ogni altra componente della società.

Fa parte del sistema confindustriale italiano, è una delle prime associazioni territoriali a livello nazionale con circa 1.600 imprese associate che insieme occupano oltre 89.000 addetti.

Da oltre 70 anni accompagna e sostiene lo sviluppo del sistema produttivo vicentino, caratterizzato dalla piccola dimensione aziendale e da una straordinaria vocazione ai mercati esteri.



CONFINDUSTRIA VICENZA



LA FINANZA PER LA CRESCITA

Nell'attuale scenario, la **crescita** è sempre più parte integrante della strategia d'impresa e rappresenta un obiettivo primario a prescindere dalla dimensione o dalla tipologia di attività.

La strada della crescita, in particolare per linee esterne, impone un salto culturale e richiede adeguate competenze.

La crescita dimensionale infatti genera sfide manageriali ben precise poiché mette in luce le inadeguatezze della struttura organizzativa che deve evolversi e innovare i propri modelli di governance.

Intraprendere percorsi di crescita in assenza di un'adeguata pianificazione strategica, organizzativa e finanziaria, rischia di portare ad un effetto negativo sulla crescita stessa e sulle performance aziendali.

Il Percorso, quindi, intende **supportare le imprese nell'affrontare con maggiore padronanza e cognizione di causa i percorsi di crescita** in particolare tramite acquisizioni comprendendone i passaggi cruciali in un'ottica di governo del processo e di confronto consapevole con i diversi attori (banche, advisor, professionisti, ecc...) che intervengono normalmente in tali operazioni.

A tal fine il Percorso si distingue per un **approccio interdisciplinare**: non solo strategico e finanziario, ma anche organizzativo e relazionale nell'ottica di stimolare un atteggiamento di cooperazione, motivazione e responsabilità condivise.



OBIETTIVI

Il Percorso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti una **visione globale, sistemica dei percorsi di crescita** in ottica di **governo manageriale** di tali processi.

Nel dettaglio, gli obiettivi specifici sono i seguenti:

- acquisire consapevolezza rispetto all'importanza delle **dinamiche "comportamentali" e "organizzative"** nella gestione delle relazioni nel contesto dei processi di crescita;
- comprendere le logiche e le metodologie della **pianificazione finanziaria** analizzando le dinamiche della cassa e del debito sostenibile;
- integrare la Finanza con la Strategia Aziendale acquisendo le metodologie per impostare un **business plan** credibile;
- comprendere il flusso tipico di processo di un'operazione di **M&A** e le fasi principali di un'acquisizione (dall'individuazione dell'azienda target all'integrazione complessiva);
- analizzare la dimensione della **Governance**, degli adeguati assetti organizzativi e societari, dei sistemi di controllo, da progettare in modo coerente con gli obiettivi di crescita;
- conoscere le possibili **opzioni di finanziamento** complementari o alternative al credito bancario a supporto della crescita.

DESTINATARI

- Imprenditori interessati a consolidare la propria visione dei percorsi di crescita
- CFO e Collaboratori dell'Area Finance
- General Manager con ruoli di coordinamento

DURATA E IMPEGNO

13 giornate d'aula non consecutive per un totale di 80 ore.

La frequenza è obbligatoria: il limite massimo di assenze consentito per l'intero percorso è del 20% dell'attività didattica strutturata.

METODOLOGIA

Il corso si svolge in presenza.

L'attività d'aula è resa dinamica e coinvolgente attraverso l'integrazione tra teoria, esempi e casi aziendali, simulazioni quali il business game..

FACULTY

La Faculty del corso è composta da esponenti del mondo aziendale, professionale e accademico, con una significativa esperienza nei processi di crescita delle aziende.

Assicura concretezza, aderenza alle esigenze delle imprese, rigore metodologico e contenuti secondo le più attuali tendenze del mercato.

Rappresenta un canale preferenziale per l'aggiornamento professionale e l'accesso a un vitale sistema di relazioni.

Sono previste, inoltre, testimonianze di qualificati Manager aziendali con l'obiettivo di condividere esperienze e best practice nella gestione dei processi della pianificazione e controllo.



PROGRAMMA

MODULO 1 - DAL SINGOLO AL GRUPPO: LE BASI DI UN TEAM COESO

- Introduzione al concetto di team
- Dal singolo al gruppo: cosa cambia?
- Le fasi di sviluppo di un team e gli elementi chiave di un team coeso:
- comunicazione e ascolto attivo
- fiducia e cooperazione
- Ruoli e responsabilità: distribuzione dei ruoli e leadership positiva
- Richiami a situazioni organizzative complesse nei percorsi di crescita (es. integrazione e creazione del gruppo post acquisizione)
- Team working: “icebreaking” per favorire conoscenza reciproca e creare le basi del gruppo

MODULO 2 - ANALISI E PIANIFICAZIONE FINANZIARIA D'IMPRESA

- Modalità attraverso cui viene generata o assorbita la liquidità in condizioni di normalità gestionale
- Significato e calcolo del cash flow
- Interpretazione di possibili modelli di rendiconto finanziario
- La costruzione del piano finanziario annuale
- Definizione del debito finanziario sostenibile di medio/lungo termine.

MODULO 3 - STRATEGIA E FINANZA: LOGICHE E METODOLOGIE DEL BUSINESS PLAN

- Il business plan come strumento cardine del processo di pianificazione in azienda
- I modelli più diffusi di redazione e le sezioni di un business plan
- Analisi del mercato, strategie, investimenti e proiezioni finanziarie
- Fabbisogno finanziario e forme di copertura
- La verifica delle coerenze e il grado di credibilità di un piano industriale

MODULO 4 - LE OPERAZIONI STRAORDINARIE PER LA CRESCITA (M&A)

- Le motivazioni della crescita
- L'opzione della crescita per linee esterne
- Il processo di M&A: logiche e fasi
- La valutazione dell'impresa target
- La logica del processo di due diligence
- La fase di integrazione post acquisition (risvolti tecnici, relazionali e culturali)

MODULO 5 - LA GOVERNANCE PER LA CRESCITA

- Analizzare il ruolo della Governance in azienda a supporto della crescita con una triplice chiave di lettura:
 - una chiave di lettura strategica e di business
 - una chiave di lettura normativa, con una disamina degli aspetti giuridico – legali
 - una chiave di lettura gestionale – organizzativa

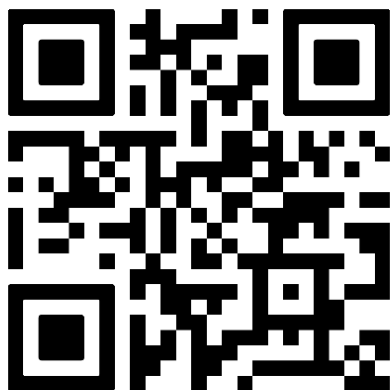
MODULO 6 - CAPITALI PER LO SVILUPPO

- I capitali per la crescita (debito ed equity)
- Il ruolo e le caratteristiche del private equity (vantaggi, rischi, tipologie di operatori, tipologie di investimenti, ecc...)
- L'opzione della quotazione in borsa: motivazioni, adempimenti, caratteristiche tecniche, rischi
- I Minibond: profili tecnici e possibili vantaggi
- Il rapporto con le banche e il ruolo degli Advisor (come scegliere un advisor, quali domande porre, come valutarne la credibilità, ecc...)

MODULO 7: BUSINESS GAME FINALE

Il business game rappresenta una metodologia innovativa che simula un ambiente competitivo aderente alla realtà, in cui i partecipanti in un contesto aziendale virtuale, assumono progressive decisioni manageriali finalizzate al successo della propria "azienda", in un contesto di mercato con obiettivi di crescita anche attraverso acquisizioni.

Il lavoro avviene in gruppi e ogni gruppo dovrà ragionare e lavorare ponendo attenzione su varie leve aziendali (leve economico-finanziaria, leve legate al marketing, alla logistica, alla produzione, alle risorse umane, ecc...) con l'obiettivo di perseguire una buona redditività nel tempo adattandosi alle mutevoli condizioni di mercato.



SCARICA LA VERSIONE DIGITALE
TeMa - Temi di Management Nr. 2

«Il tema della crescita costituisce una necessità non più procrastinabile per il sistema delle imprese, soprattutto per il segmento delle PMI e del Middle Market.

... L'incremento della scala dimensionale, se pensato in modo significativo e in tempi più o meno rapidi, passa anche attraverso fenomeni di crescita per linee esterne ...

... Diventa pertanto fondamentale per il top management aziendale, a partire dalla proprietà, acquisire una visione globale e trasversale di tali processi; si tratta quindi di capirne le logiche, i possibili benefici, le modalità di svolgimento, le criticità al fine di governare il processo con cognizione di causa e saper interagire con consapevolezza con i diversi attori del segmento M&A.

... Sviluppare queste consapevolezze e conoscenze è pertanto indispensabile nell'attuale scenario per consentire alle imprese di essere protagoniste del proprio destino a livello internazionale guidando il cambiamento e non subendolo ...»

CUOA – TeMa, Temi di Management
Nr. 2 «Crescita aziendale e processi di
M&A», 2024

Estratto dall'Introduzione, a cura del
Presidente CUOA, Federico Visentin

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del percorso frequentato, ai partecipanti che avranno svolto l'80% delle attività didattiche, il CUOA rilascerà un attestato di partecipazione.

COSTI

La quota d'iscrizione per la frequenza dell'intero percorso è di:

- € 4.900 + I.V.A. (per Aziende non Associate a Confindustria Vicenza)
- € 4.200 + I.V.A. (per Aziende Associate a Confindustria Vicenza)

Tutti i dettagli e le agevolazioni economiche sono disponibili e consultabili alla pagina <https://www.cuoa.it/sconti-applicabili-2026/>

AMMISSIONE

E' previsto un colloquio orientativo e conoscitivo per valutare la rispondenza del profilo rispetto agli obiettivi del percorso per il quale è utile disporre un breve profilo professionale.

PLUS

Community professionale

Le relazioni che si instaurano tra i partecipanti forniscono le basi per promuovere e valorizzare un network professionale, personale e culturale, alimentato da occasioni di incontro tra allievi, docenti e testimoni d'impresa.

Piattaforma didattica

È l'ambiente web del CUOA dedicato ad accompagnare e integrare sinergicamente i contenuti e le modalità didattiche propri della formazione svolta in aula, attraverso il quale, in modalità a distanza, è possibile fruire di materiali di studio e di documenti di approfondimento e interagire con docenti e colleghi di corso, anche mediante forum tematici coordinati da esperti della materia.

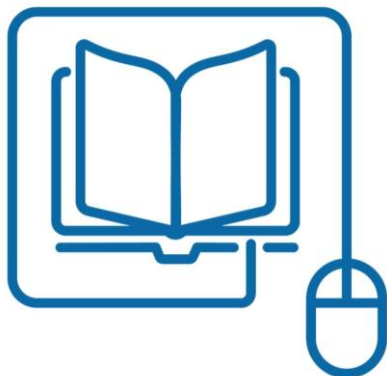


LIBRARY

È uno strumento che offre un'esperienza di apprendimento interattiva e coinvolgente, permettendo di approfondire conoscenze specifiche, supportare lo studio e migliorare le competenze in modo flessibile e personalizzato.

Con la **Digital Library CUOA**, intuitiva e supportata da tutti i dispositivi elettronici, l'allievo avrà la possibilità di accedere a una vasta gamma di materiali didattici, tra cui:

- articoli accademici,
- e-book
- pubblicazioni internazionali multilingue
- country economic reports
- industry reports
- case studies
- SWOT analysis e molto altro.



OPEN BADGE

CUOA Business School, coerentemente con lo sviluppo di soluzioni digitali e sostenibili, ha avviato un progetto di **certificazione digitale**, in allineamento con le direttive e gli standard nazionali e internazionali.

L'Open Badge è un **Attestato digitale riconosciuto a livello internazionale**, che certifica le conoscenze e le competenze acquisite dall'Allievo nel corso dell'attività formativa e/o esperienziale.

L'obiettivo è la **valorizzazione** e la **tracciabilità** delle competenze acquisite dai nostri allievi e dalle aziende che collaborano con il CUOA.

L'Open Badge CUOA può essere inserito all'interno del proprio Curriculum Vitae e condiviso sulle diverse piattaforme social, in particolare LinkedIn



SEDE DIDATTICA

Dove nel passato veniva coltivato il nutrimento per il corpo, oggi coltiviamo il talento.

Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio alle porte di Vicenza progettato nel 1724 dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è la sede di CUOA Business School.

L'antica domus agricolae situata ad Altavilla Vicentina è un luogo storico dove il connubio tra barocco e neoclassicismo palladiano ha dato vita a una tra le ville più imponenti del Veneto.

Il Centro Congressi CUOA offre numerosi spazi moderni e qualificati: l'Aula Zanussi (Sala Convegni) per attività formativa ed eventi, aule e salette per riunioni e lavori di gruppo. Tutti gli spazi sono dotati di attrezzature tecnologiche funzionali alla didattica e copertura Wi-Fi.

CUOA Business School ha sede in una villa storica.
Per eventuali segnalazioni connesse alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. + 39 0444 333711.





CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini Via G. Marconi, 103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711 info@cuoa.it | www.cuoa.it



STAMPA SU CARTA DCP WHITE