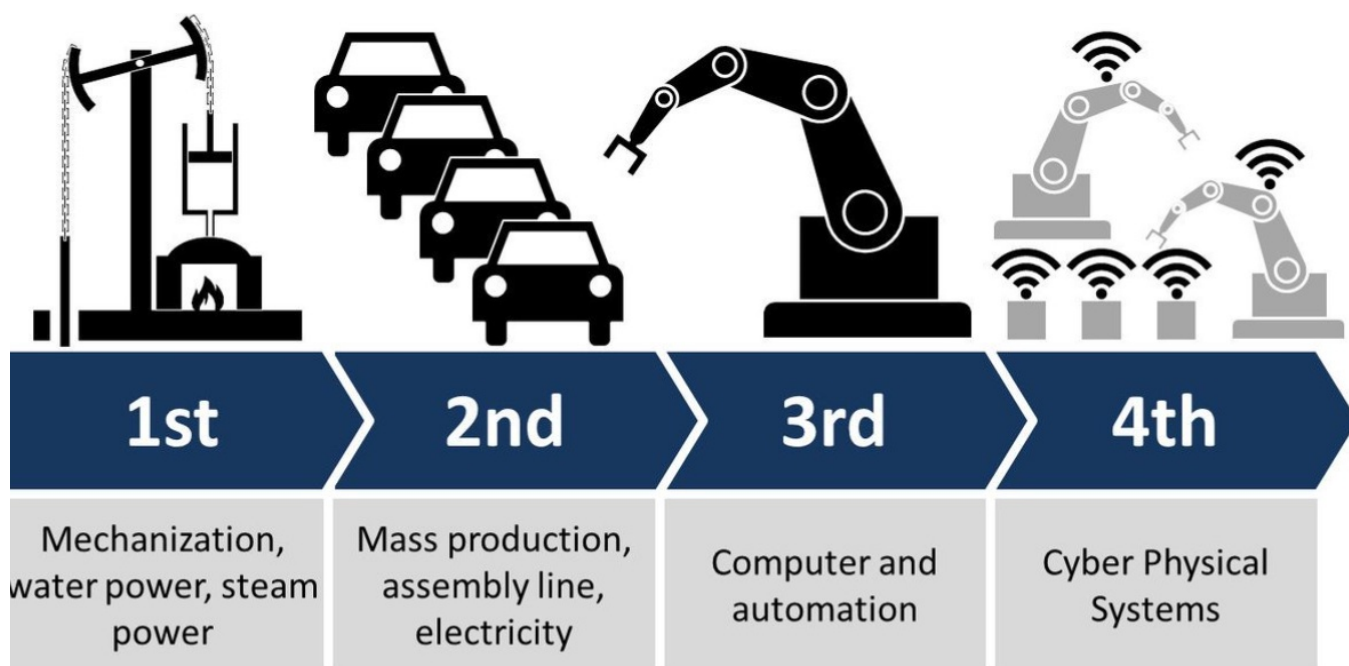




Come si “vende” l’Industria 4.0?

*Il Must per chi si occupa di promozione e
vendita di tecnologie abilitanti a Industria 4.0*

Reggio Emilia, 22 giugno, 9-18



La quarta rivoluzione industriale

Durante la **prima rivoluzione industriale** forme di energia come l'acqua e il vapore hanno consentito le prime forme di meccanizzazione.

La **seconda rivoluzione**, grazie all'introduzione dell'energia elettrica, ha consentito di aumentare i volumi produttivi e di realizzare le prime produzioni di massa.

L'introduzione massiccia dell'Information Technology nell'industria ha segnato la **terza rivoluzione industriale** del secolo scorso.

La **quarta rivoluzione industriale**, più comunemente conosciuta come **Industria 4.0** o **Fabbrica 4.0** è quella che stiamo vivendo in questi anni ed è contraddistinta dalla crescente integrazione dei "sistemi cyber-fisici" nei processi industriali, dalla digitalizzazione e informatizzazione della catena di produzione che porta al prodotto finale.

Come ha affermato il ministro Carlo Calenda, ideatore del piano del Governo per la digitalizzazione delle imprese italiane, «da Industria 4.0 deriveranno innovazioni non solo tecnologiche, ma anche e soprattutto organizzative e di approccio al cliente e ai mercati. Se nel passato le rivoluzioni industriali hanno valorizzato le economie di scala, oggi attraversiamo una fase in cui **diventa cruciale l'intensità di conoscenza**».

Le competenze del venditore 4.0

Migliorare la performance delle vendite nell'epoca della quarta rivoluzione industriale e diventare **motore positivo del cambiamento** promuovendo e vendendo le **tecnologie abilitanti di Industria 4.0**.

È questo l'obiettivo al quale risponde l'evento formativo proposto da **Warrantraining**, società di formazione professionale di **Warrant Group**, realtà unica nel panorama italiano - in grado di offrire servizi di consulenza integrati e specializzati nell'accompagnare e supportare le imprese in tutte le fasi di sviluppo del business - da tempo impegnata ad aiutare le imprese a usufruire delle numerose agevolazioni fiscali e delle tecnologie che abiliteranno i vantaggi dell'Industria 4.0. Per descrivere i vantaggi dell'Industria 4.0 ai propri clienti bisogna conoscerne le dinamiche in chiave tecnico commerciale per sapere come **approcciare le nuove esigenze emergenti dal mercato** e capire come **"vendere meglio" ai propri clienti**.

Grazie alla giornata di lavoro con esperti formatori, saprete come **tradurre nella vostra attività di vendita la forza disruptive dell'Industria 4.0** che sta cambiando radicalmente il modo con il quale vengono pensati i prodotti e i modelli di business e **liberare l'energia delle vostre tecniche di persuasione nei confronti dei clienti**.

Obiettivi

Condividere lo scenario economico in cui si inserisce “la quarta rivoluzione industriale”, per avere maggior consapevolezza di quanto sta accadendo nel mondo e in Italia. È fondamentale sapere in che contesto ci troviamo e quali sono i trend di sviluppo e di innovazione tecnologica destinati a cambiare perfino la fisionomia delle imprese e dei modelli di business. In questo frangente economico è di massimo valore aggiunto la possibilità di creare nessi tra presente e futuro, innovazione e tradizione, il mondo e la propria località etc...

Condividere la normativa italiana e gli aiuti relativi al piano messo a punto dal Governo per favorire gli investimenti in termini di aumento della produttività delle imprese italiane. Il piano si pone l'obiettivo di mobilitare 11 miliardi di euro di investimenti privati per l'innovazione affiancando Super e Iper Ammortamento come stimolo per il miglioramento della produttività del nostro sistema economico.

Contestualizzare quanto sopra all'interno dello specifico settore e business in cui opera l'impresa. Saper raccontare e contestualizzare il quadro complessivo rispetto alla propria organizzazione e ai propri clienti diventa fondamentale per il successo dei propri prodotti/servizi, abilitanti rispetto a Industria 4.0.

I docenti

• *Matteo Marusi*, direttore di Warrant Innovation Lab
Matteo Marusi, laureato in Ingegneria Informatica, Manager della divisione Trasferimento Tecnologico di Warrant Group, ha maturato importanti esperienze, dapprima nel settore informatico, poi nel settore dei finanziamenti alla ricerca, ricoprendo ruoli di sempre maggiore responsabilità nell'ambito della gestione del trasferimento tecnologico. Marusi guida il team dell'Area Trasferimento Tecnologico di Warrant Group, strutturato per supportare le imprese nel percorso verso l'innovazione e la ricerca, accompagnandole dal rilevamento del bisogno di innovazione fino alla concreta implementazione della tecnologia. Gestisce collaborazioni e partnership con primari istituti di ricerca, centri universitari e laboratori specializzati, operanti in Italia ed all'estero.

• *Luca Garofalo*, Continuous Improvement Consultant presso CG20 Srl

È durante il percorso universitario presso la facoltà di Ingegneria Gestionale dell'Università di Modena e Reggio Emilia che si è avvicinato al Mondo del Miglioramento Continuo. Tuttavia solo il campo, ciò che i Sensei chiamano Gemba, lo ha aiutato a capire il valore nell'applicarlo insieme alle persone tutti i giorni. Dopo 2 esperienze in multinazionali tedesche e svedesi che lo applicano da anni, ha deciso nel 2015 di cogliere la sfida di crescita professionale lanciatagli

da CG20 s.r.l, società di consulenza con esperienza decennale nel settore del Miglioramento Continuo. In questi due anni a contatto con aziende ha visto le potenzialità che le persone hanno di cambiare i loro processi verso "il Meglio" e la cosa più stupefacente è che i più grandi miglioramenti possono ottenerli con "investimenti zero", ma semplicemente facendo leva sulla loro esperienza e competenza.

• *Patrick Beriotto*, direttore Relazioni esterne di Warrant Group

Master of business administration alla BBS, quindici anni di attività nel settore bancario, prima alle dipendenze dell'allora Istituto Bancario San Paolo di Torino Spa e poi presso la Direzione Generale di BHW Bausparkasse AG (Gruppo Deutsche Bank). Approda in Warrant Group nel 2012, occupandosi della gestione e promozione della società e dei servizi della stessa presso i partner commerciali ed istituzionali. Ha partecipato in qualità di relatore a convegni in ambito Confindustriale, nel programma Elite di Borsa Italiana e in occasione di eventi sul finanziamento all'innovazione. In questo momento concentrato sullo sviluppo di partnership strategiche finalizzate ad un approccio "di sistema" all'utilizzo dei fondi europei diretti e indiretti.

• *Andrea Trevisi*, facilitatore di business, NLP Trainer, Coach
Si occupa di coaching applicato e intelligenza linguistica ed emotiva, crescita intesa in termini di fatturato, personale e professionale. È un esperto di applicazione di nuove metodologie utili allo sviluppo di: acquisizione e sviluppo clienti, marketing strategico e relazionale, creazione, sviluppo e affiancamento reti vendita, anticipazione e gestione dei conflitti, creazione di squadre e team efficaci, negoziazione. Ideatore del metodo PST Professional Skills Training. È associato a: AICP Associazione Italiana Coach Professionisti, Associazione Professionale Nazionale Programmatori Neuro Linguistici, Associazione Professionale Nazionale del Coaching, AIF Associazione Italiana Formatori.

IL PROGRAMMA DELLA GIORNATA

Cos'è Industria 4.0

— docenti: *Matteo Marusi*, direttore di Warrant Innovation Lab, e *Luca Garofalo*, Continuous Improvement Consultant presso CG20 Srl

Le potenzialità delle moderne tecnologie informatiche e produttive, unite alla loro maggiore accessibilità, hanno fatto sì che Industria 4.0 si proponesse come la «quarta rivoluzione industriale». Resa possibile dalla disponibilità di sensori e di connessioni wireless a basso costo, questa nuova rivoluzione industriale si associa a un impiego sempre più pervasivo di dati e informazioni, di tecnologie computazionali e di analisi dei dati, di nuovi materiali, componenti e sistemi totalmente digitalizzati e connessi (Internet of things and machines).

Per capire cos'è l'Industria 4.0 e perché bisogna affrontarla, nonché per capire come cogliere appieno quest'opportunità, nel **primo intervento** della giornata si parlerà di:

- Industria 4.0 e le sfide della manifattura italiana
- Cyber Physical System
- Le tecnologie abilitanti
- Le opportunità di Industria 4.0 per le imprese
- Adopters e non...
- Industria 4.0 conviene?
- Innovazione a tutti i costi?
- Digital Transformation

Le misure che spingono la crescita e la competitività

— docente: *Patrick Beriotto*, direttore Relazioni esterne di Warrant Group

Siamo nel pieno della programmazione di fondi che ci accompagnerà fino al 2020; mai come oggi è esistita sul versante degli incentivi una congiuntura così favorevole per le imprese, in grado di fornire supporto alla necessità imprenditoriale di investire negli asset strategici dello sviluppo.

Si tratta di incentivi per lo più a carattere strutturale che sicuramente segneranno il panorama italiano delle agevolazioni fiscali e dei contributi per almeno i prossimi 5 anni.

Le dotazioni sono molto importanti, la complessità è crescente, legata in particolare alla scelta dello strumento corretto a supporto dell'investimento, alla natura congiuntamente tecnica e fiscale delle principali misure e alla possibili-

tà di utilizzare più agevolazioni contestualmente (possibilità di cumulo) per finanziare percentuali sempre maggiori delle principali voci di spesa.

Nel **secondo intervento** si parlerà di:

- Un sistema di finanza per Ricerca, Innovazione e Investimenti produttivi: Horizon 2020, Credito d'imposta ricerca e sviluppo, Piano Industria 4.0, Patent Box, Nuova Sabatini, Fondo di Garanzia, Fondi strutturali, Nuova finanza per l'innovazione (BEI, FEI, CDP)
- Investimenti innovativi: benefici concreti per le imprese
- Credito d'imposta Ricerca e Sviluppo (L. 190/2014): le novità di Industria 4.0
- Super e Iper ammortamenti: massimizzare i benefici di Industria 4.0
- Le Diretrici chiave del Piano Nazionale Industria 4.0 (Investimenti innovativi, Competenze)
- Le Diretrici di accompagnamento del Piano Nazionale Industria 4.0

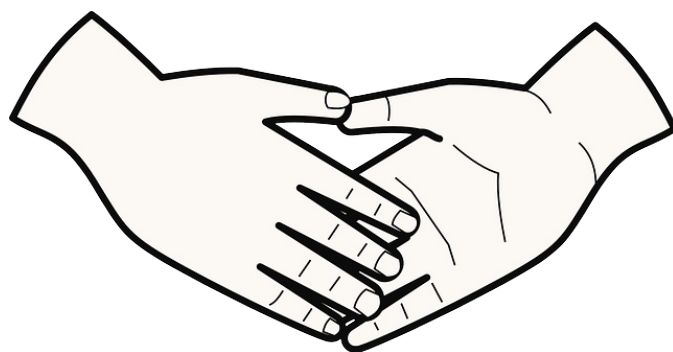
Top Class per massimizzare le vendite 4.0

— docente: *Andrea Trevisi*, facilitatore di business, NLP Trainer, Coach

Durante il **terzo intervento**, una vera **iniezione di energia per le vostre tecniche di vendita**, capirete come ottenere la **massima efficacia nel comunicare le tecnologie abilitanti di Industria 4.0**, acquisendo consapevolezza delle vostre **abilità narrative** innate e sviluppando competenze tecniche per rendere efficace e accattivante il **“racconto dell'Industria 4.0”**.

Attraverso il **potere delle parole e del saper argomentare** e la forza della **comunicazione sul web**, imparerete ad **ascoltare in maniera efficace il vostro interlocutore**, capire le sue reali esigenze in materia di Industria 4.0 e ad argomentare in funzione del risultato che volete ottenere.

La vostra **negoiazione** risulterà così più **efficace**, utile e soddisfacente per entrambi gli interlocutori.



Partecipa anche tu a questo importante evento formativo, acquistando il corso sul nostro e-commerce al costo di soli 290 euro!

PARTECIPA

Sede del corso

Warrantraining

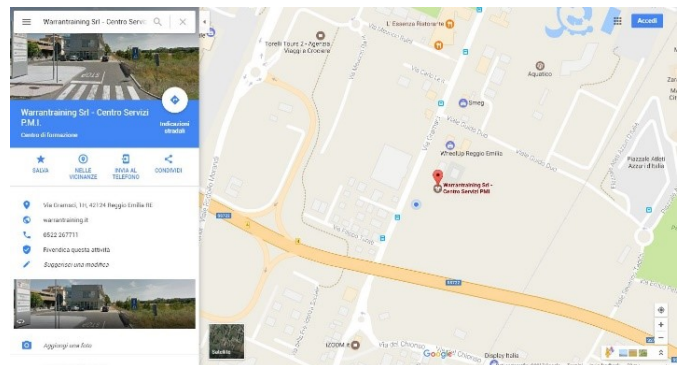
Via Gramsci 1/H

42124 - Reggio Emilia (RE)

Tel. 0522 267711

Fax 0522 692586

E-mail: info@warrantraining.it



*Visita il nostro sito
www.warrantraining.it*

Per maggiori informazioni contattare Warrantraining:

Sede operativa di Bologna

*Via del Lavoro 71
40033 Casalecchio di Reno (BO)
Tel. 051 4187244
Fax 051 4173312
E-mail: info@warrantraining.it*

Sede operativa di Modena

*Viale Virgilio 54 A
41123 Modena (MO)
Tel. 059 829364
Fax 059 380135
E-mail: info@warrantraining.it*

Sede operativa di Reggio Emilia

*Via Gramsci 1/H
42124 - Reggio Emilia (RE)
Tel. 0522 267711
Fax 0522 692586
E-mail: info@warrantraining.it*