



La Formazione incontra il
Fractional Management

YOURgroup Business Academy



INDICE

Perché YgBA?

Perché YgBA?
Idee e Competenze
Trasformazione Strategica
Le PMI e la formazione
Il mercato è vivo

01

[04](#)
[05](#)
[06](#)
[07](#)
[08](#)

Formazione Tradizionale

Formazione Efficace
Formazione Tradizionale
Form. Trad. per obiettivo
Form. Trad. per target

02

[10](#)
[11](#)
[13](#)
[15](#)

Formazione Unconventional

Formazione Unconventional
Gamification
Co-design
Esperienziale
Narrazione e Mirroring
Visual Thinking
Learning by Doing

03

[18](#)
[19](#)
[20](#)
[21](#)
[22](#)
[23](#)
[24](#)

Consulenza di Formazione

Consulenza di Formazione
Progettazione formativa
Coordinamento operativo
Finalizzazione e follow-up

04

[26](#)
[27](#)
[28](#)
[29](#)

Aree formative e Catalogo

Aree formative
Corsi a pacchetto

05

[30](#)
[35](#)

Leadership Team

Leadership Team

06

[48](#)

01

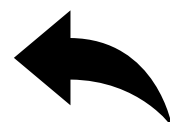
Perché YgBA?



Perché YgBA?

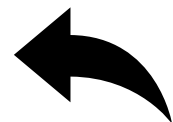
YOURgroup Business Academy nasce come lo “*spin-off*” dedicato alla formazione e lanciato da **YOURgroup**, la prima società ad aver introdotto in Italia, nel 2011, l’innovativa figura del **Fractional Manager** (C-Level).

Proponiamo una mission chiara e ambiziosa: **colmare il gap formativo** di organizzazioni e aziende (in particolare PMI) con un’offerta di qualità basata sulle competenze – sia teoriche che acquisite sul campo – offerte dai nostri Fractional Manager.





Idee e Competenze



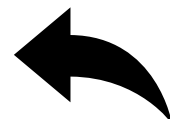
La nostra **Business Academy** nasce per mettere in connessione l'elevato bagaglio di conoscenza degli oltre 300 *executive* associati a **YOURgroup** con le esigenze formative di organizzazioni e aziende, riservando un particolare focus alle piccole e medie imprese. Come “costola” di **YOURgroup**, vantiamo al nostro interno le migliori idee e competenze, offerte da docenti che mettono a disposizione una profonda conoscenza delle dinamiche aziendali, essendo **Fractional Manager** prima ancora che formatori: il nostro valore distintivo sta proprio nel vissuto diretto e quotidiano nelle realtà produttive.



Trasformazione Strategica

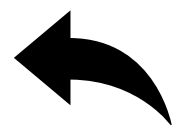
Proponiamo soluzioni innovative e solide in una realtà sempre più “affamata” di proposte formative, come ci mostrano vari studi, uno fra tutti quello presentato dall'autorevole POLIMI School of Management nel recente convegno La formazione nelle PMI italiane: percorsi, strumenti e sfide”.

Sfide complesse come digitalizzazione, innovazione dei processi o motivazione dei team presuppongono formatori dotati di background non solo teorico, ma forte di un passato operativo, arricchito da *case study* di successo e da un *tracking record* intelligente.





Le PMI hanno incrementato la richiesta di formazione negli ultimi due anni



La richiesta di formazione da parte delle PMI in Italia sta crescendo, spinta dalla necessità di affrontare sfide come la digitalizzazione, l'innovazione dei processi e la fidelizzazione dei collaboratori, e supportata da strumenti e agevolazioni come il Fondo Nuove Competenze.

Il Fondo Nuove Competenze 3 è stato rifinanziato tre volte tra il 2024 e il 2026, passando da una dotazione iniziale di 731 milioni a 1.049 milioni di euro (+44%), con oltre 11.000 istanze singole presentate dalle imprese in una sola settimana di apertura della piattaforma e una platea di oltre 1 milione di lavoratori coinvolti.

Il Fondo ha una linea esplicitamente dedicata a filiere formative, cioè i sistemi organizzati e non organizzati di datori di lavoro di imprese micro, piccole e medie.



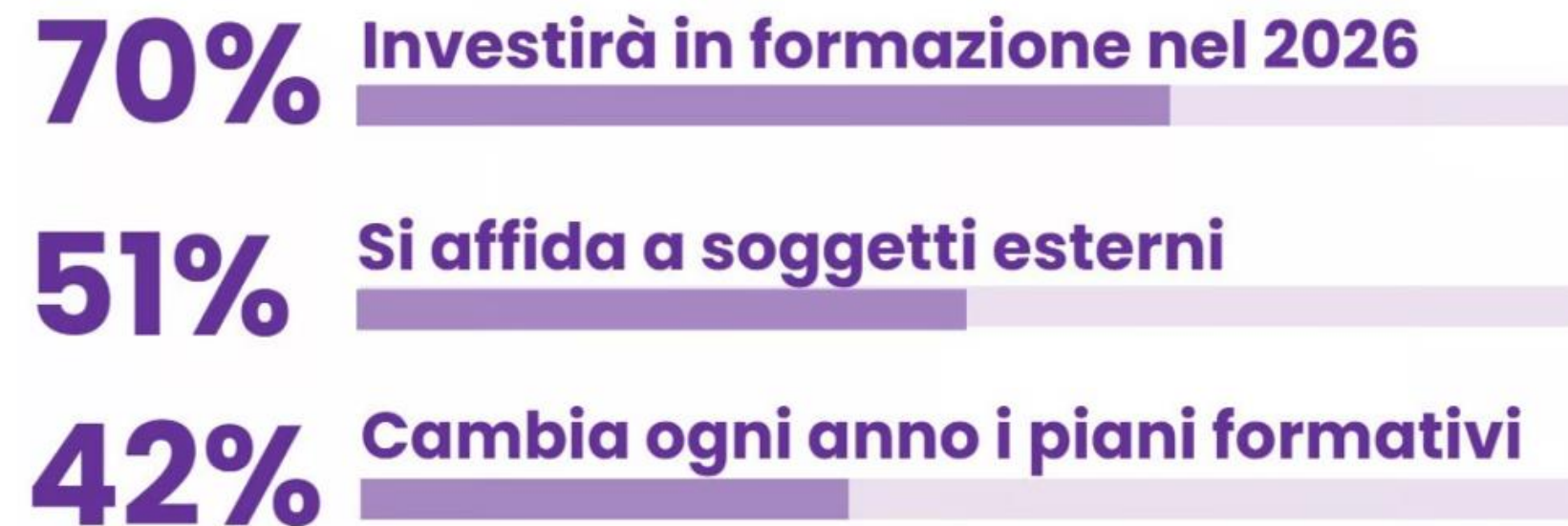
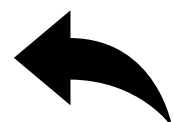
Il mercato è vivo, e ha fame di contenuti di qualità!



Report



Articolo



POLIMI SCHOOL OF
MANAGEMENT



osservatori.net
digital innovation

\$ Il **70%** delle piccole e medie imprese investirà in formazione nel 2026 → **oltre 165mila PMI cercano formazione.**

🔍 Il **51%** delle piccole e medie imprese si rivolge a soggetti esterni → **oltre 110mila PMI si rivolgono a enti di formazione e singoli docenti.**

↔ Il **42%** delle piccole medie imprese aggiorna i piani di formazione ogni anno → **oltre 90 mila PMI valutano ogni anno nuovi contenuti formativi.**

02

Formazione tradizionale

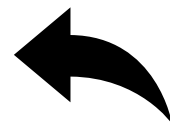


Formazione Efficace

Nella nostra visione, la formazione non deve essere solo utile e in grado di arricchire, ma anche efficace.

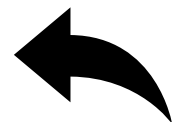
In particolare, deve consentire l'acquisizione di strumenti in grado di essere impiegati **sin dal giorno dopo**.

Ogni partecipante di un percorso formativo deve potersi “portare a casa” a fine giornata almeno **una competenza** e **tre tool utili** per esercitarla.





Formazione Tradizionale



Disporre di risorse preparate, aggiornate e consapevoli è una condizione fondamentale per la crescita di qualsiasi organizzazione, ed è anche la missione che guida ogni iniziativa della nostra Academy.

Crediamo che lo sviluppo delle organizzazioni passi attraverso un apprendimento **continuo, strutturato e misurabile**. Ogni programma nasce per generare competenze concrete, consolidare cultura aziendale e favorire il cambiamento, traducendo la conoscenza in risultati tangibili.

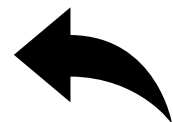


Formazione Tradizionale

La Formazione è sempre concepita come un investimento strategico, capace di evolvere con i bisogni reali di imprese e risorse.

Noi la proponiamo in tre modalità:

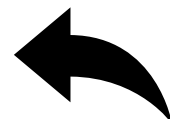
- **intensiva** (breve, concentrata con obiettivi pratici immediati),
- **continua** (basata su piani plurimensili o annuali di aggiornamento costante)
- **modulare** (strutturata in percorsi progressivi con livelli o certificazioni).





Formazione Tradizionale: per obiettivo

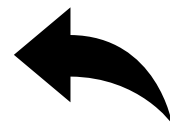
- **Formazione di aggiornamento:** mantenere competenze esistenti allineate a tecnologie, normative o processi.
- **Formazione di sviluppo:** accrescere competenze manageriali, digitali o relazionali per evoluzione di ruolo.
- **Formazione di inserimento:** supportare onboarding, *induction*, cultura aziendale e processi interni.





Formazione Tradizionale: per obiettivo

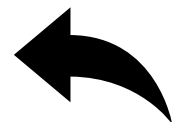
- **Formazione di *compliance*:** garantire aderenza a regole, policy e standard.
- **Formazione trasformativa:** favorire cambiamenti culturali, digitali o organizzativi profondi.
- **Formazione di emergenza:** interventi rapidi per gestire crisi, cambi di mercato o transizioni tecnologiche.





Formazione Tradizionale: per target

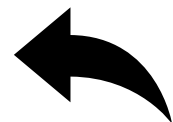
- **Formazione executive:** per C-level, imprenditori, top manager → focus su strategia e leadership.
- **Formazione per middle management:** per coordinatori o responsabili di area → focus su *execution*, people management.
- **Formazione operativa / tecnica:** per addetti e specialisti → focus su procedure, strumenti, standard.





Formazione Tradizionale: per target

- **Formazione interaziendale:** gruppi misti tra aziende → utile per benchmarking e networking.
- **Formazione per comunità professionali:** cluster di ruoli omogenei → Human Resources, Sales, Finance, IT.
- **Formazione per neo-inseriti / giovani talenti:** percorsi di accelerazione e sviluppo iniziale → focus sulla rapidità di adozione.

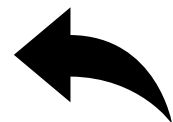


03

Formazione Unconventional



Formazione Unconventional



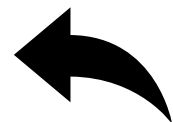
“Dimmi e dimenticherò, mostrami e forse ricorderò, coinvolgimi e comprenderò”.

Queste parole, attribuite a Confucio, se applicate alla formazione, ci ricordano che occorre “sedurre” (nell’accezione etimologica del termine) con iniziative **innovative e coinvolgenti** i destinatari dei progetti.

Nella nostra Academy stiamo dedicando ampio spazio all’erogazione di metodologie didattiche **originali e creative**: molti dei nostri trainer, oltre a distinguersi come Fractional Manager di comprovato valore, vantano già esperienze significative nella formazione non convenzionale.



Formazione Unconventional: gamification

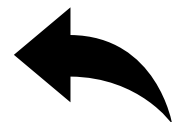


È l'integrazione di meccaniche tipiche del **gioco** (punti, sfide, livelli, classifiche, ricompense,...) all'interno di percorsi formativi, per trasformare l'apprendimento in un'esperienza coinvolgente e motivante.

- Aumenta il coinvolgimento e la partecipazione attiva.
- Migliora la memorizzazione e il trasferimento delle competenze.
- Si adatta a ogni livello e obiettivo.
- Genera dati misurabili sull'apprendimento.
- Rafforza lo spirito di squadra e la cultura aziendale.



Formazione Unconventional: co-design

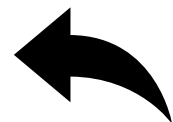


È un approccio formativo che **coinvolge direttamente** i partecipanti nella progettazione dei contenuti e delle esperienze di apprendimento.

- Mette al centro chi apprende, non chi insegna.
- Partendo dai bisogni reali, aumenta la rilevanza e l'applicabilità immediata.
- Genera maggiore senso di appartenenza e responsabilità.
- Fa emergere conoscenze nascoste e buone pratiche interne.
- Accelera l'adozione del cambiamento.



Formazione Unconventional: esperienziale

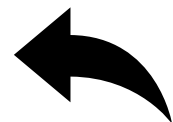


È una metodologia formativa nella quale i partecipanti apprendono attraverso **attività concrete, simulazioni realistiche e sfide operative** che riproducono fedelmente le situazioni che affrontano ogni giorno nel proprio ruolo professionale.

- Elimina la barriera tra teoria e pratica.
- Produce competenze immediatamente spendibili.
- Coinvolge la persona nella sua interezza.
- Rivela i comportamenti reali, non quelli dichiarati.
- Crea un ricordo formativo potente e condiviso.



Formazione Unconventional: narrazione e mirroring



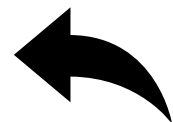
L'uso di storie, metafore, narrazioni, e recitazioni strutturate come veicolo formativo.

I partecipanti imparano attraverso racconti che attivano l'immedesimazione e la riflessione, e possono a loro volta costruire le proprie narrazioni professionali.

- Storytelling e narrazione strategica.
- Teatro d'impresa.
- Case Clinic e Action Learning.
- Scrittura riflessiva e journaling guidato.



Formazione Unconventional: Visual Thinking



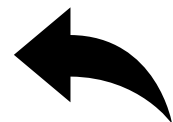
Il principio di fondo è che le mani e gli occhi sono strumenti cognitivi: costruire, disegnare e mappare non sono attività accessorie, ma modi di pensare.

Approcci che superano i limiti del linguaggio verbale, rendono tangibile il pensiero astratto, facilitano la condivisione di concetti complessi e attivano connessioni che la discussione non riesce a far emergere.

- Lego® Serious Play®.
- Design thinking applicato alla formazione.
- Visual facilitation e graphic recording.
- Business Model Canvas e strumenti di mappatura strategica.



Formazione Unconventional: learning by doing



Metodologie che mettono i partecipanti in azione, facendoli imparare non da ciò che ascoltano ma da ciò che fanno, attraverso l'esperienza diretta.

Il principio è semplice: le competenze si consolidano quando vengono praticate, non quando vengono spiegate. Errori, tentativi, feedback immediati diventano il materiale su cui costruire consapevolezza e padronanza.

- Outdoor training e formazione esperienziale in natura.
- Role playing e simulazioni immersive.
- Business game e simulazioni strategiche.
- Hackathon e sprint di innovazione.

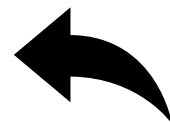
04 Consulenza di Formazione



Consulenza di Formazione

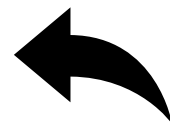
Attraverso un ascolto attento delle esigenze, identifichiamo i contenuti, le metodologie, gli approcci e i possibili canali di finanziamento più adatti.

Vi aiutiamo a costruire una visione di insieme di ogni processo formativo e concordiamo flussi, procedure e action plan per raggiungere la meta senza dispersione di energie.





Step 1: Progettazione formativa



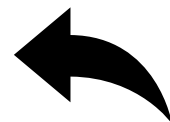
Affianchiamo aziende e organizzazioni nell'analisi di fattibilità e di coerenza del piano operativo, che progettiamo insieme in base alle esigenze e ai fabbisogni formativi interni, eventualmente con i requisiti richiesti da fondi interprofessionali o da bandi.

Collaboriamo alla stesura di progetto e piano formativo, forniamo supporto su contenuti, analisi del contesto, scelta dei trainer, identificazione del calendario e suddivisione in moduli, supportando nella stesura del budget.



Step 2: Coordinamento operativo

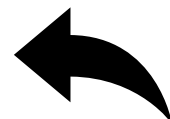
Una volta approvato il piano, ne seguiamo l'intera realizzazione: avvio delle azioni previste, coinvolgimento dei trainer, tutoraggio, controllo delle scadenze e dei deliverable, gestione di eventuali modifiche in corso d'opera e verifica costante della coerenza con quanto autorizzato dal punto di vista contenutistico.





Step 3: Finalizzazione e follow-up

Al termine delle attività, ci occupiamo della reportistica finale sui contenuti formativi trattati, sulla validazione e messa in trasparenza delle competenze acquisite, sulla reportistica dei feedback dei partecipanti, e produciamo una relazione conclusiva.



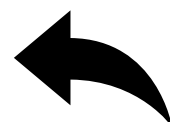
05

Aree formative e catalogo



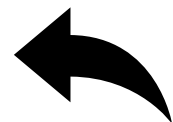
Aree tematiche di maggior interesse per le PMI e le PA

- Talent Retention & Employer Branding
- AI in tutte le sue applicazioni in azienda
- Comunicazione interna
- Vendita consulenziale efficace
- Certificazione di genere
- Certificazione Benefit
- Certificazione Sostenibilità
- Nuove aree di welfare
- Soluzioni ibride presenza/smart
- Diritto del lavoro aggiornato
- Team Building esperienziale





Formazione su misura: dal fabbisogno formativo al percorso dedicato



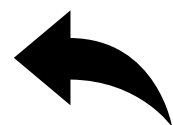
YgBA progetta percorsi formativi *tailor-made* a partire da un'analisi puntuale dei fabbisogni espressi dall'azienda committente.

La fase di *training needs analysis* prevede interviste con la direzione HR, focus group con i responsabili di funzione e, dove rilevante, *assessment* delle competenze in ingresso dei partecipanti, allo scopo di mappare i gap di competenza rispetto agli obiettivi strategici e operativi dell'organizzazione cliente coinvolta.

L'output di questa fase è un documento di progettazione didattica che definisce obiettivi formativi, competenze in uscita, articolazione modulare, metodologie d'aula e criteri di valutazione dell'apprendimento.



Formazione su misura: dal fabbisogno formativo al percorso dedicato



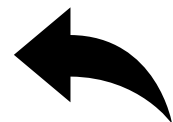
Ogni percorso viene costruito selezionando i docenti più adeguati all'interno del network **YOURgroup**, in modo da garantire un mix calibrato di rigore metodologico ed esperienza operativa sul campo.

L'erogazione integra lezioni, esercitazioni pratiche, project work su casi reali del committente, *role-playing*, il tutto in presenza e/o a distanza.

A chiusura del percorso, YgBA rilascia un report di valutazione dei risultati formativi articolato sui livelli del modello di Kirkpatrick (gradimento, apprendimento, trasferimento sul lavoro e impatto organizzativo) per misurare il ritorno effettivo dell'investimento formativo.



Catalogo corsi a pacchetto: soluzioni formative pronte all'uso

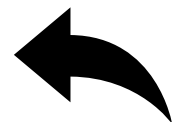


In alternativa alla progettazione custom, **YgBA** mette a disposizione un catalogo di 91 corsi a pacchetto già confezionati dai propri fractional manager, immediatamente attivabili e pronti per l'erogazione.

Si tratta di percorsi formativi strutturati, con obiettivi didattici, contenuti, materiali d'aula e modalità di valutazione già definiti, costruiti sulla base delle aree di competenza più richieste dal mercato e validati dall'esperienza sul campo dei docenti del network.



Catalogo corsi a pacchetto: soluzioni formative pronte all'uso



Questa modalità consente al committente di ridurre i tempi di attivazione, contenere i costi di progettazione e accedere a contenuti formativi consolidati, mantenendo comunque margini di adattamento su durata, taglio settoriale e profilo dei partecipanti.

Le aree attualmente coperte sono:

- Digital & AI
- Finanza & Controllo
- Governance & Legale
- HR & Organizzazione
- Leadership & Coaching
- Operations & Supply Chain
- Sales & Marketing
- Strategy & Management



Digital & AI

Corso	Docente	Verticale
AI Industriale: Manutenzione Predittiva e Ottimizzazione della Supply Chain	Andrea Ferri Moneta	yourDIGITAL
Strategia Ibrida IT & AI: Governance, Ottimizzazione Operativa e Trasformazione Digitale	Andrea Ferri Moneta	yourDIGITAL
Dati che parlano chiaro - Come leggere e usare i dati aziendali per prendere decisioni migliori senza essere data scientist	Corrado Centrone	yourDIGITAL
Il tuo assistente AI al lavoro - Come integrare strumenti di Intelligenza Artificiale nei processi quotidiani di marketing, vendita e amministrazione	Corrado Centrone	yourDIGITAL
I processi prima dell'AI	Matteo Oldani	yourCFO
AI Espresso Legal Edition	Paola Pasquali	yourCLO
AI per il controllo di gestione	Piergiorgio Gasparetti	yourCOO
Robethics: L'impatto dell'AI sulle professioni e sulle organizzazioni	Sergio Pocini	yourHR
Leadership AI: dalle basi tecniche all'agilità per guidare progetti reali	Tatiana Coviello	yourHR





Finanza & Controllo

Corso	Docente	Verticale
Accesso al Credito e Tecnica Bancaria per le PMI: capire le regole del gioco (anche con strumenti data-driven)	Federica Guarnieri	yourCFO
Data-Driven Controller: Costruire il Controllo di Gestione con Excel Avanzato e Power BI	Gian Luca Bassignani	yourCFO
Finance per non Finance	Gianvittorio Frezza	yourCFO
La gestione ottimale dei flussi finanziari	Gianvittorio Frezza	yourCFO
Pianificazione e controllo di gestione	Gianvittorio Frezza	yourCFO
I Numeri dell'Azienda: come ogni funzione contribuisce al bilancio e ai risultati	Giovanna Villa	yourCFO
Creare Valore con il Controllo di Gestione: strumenti per le decisioni aziendali	Giovanna Villa	yourCFO
Finance per non finance: numeri chiari, decisioni migliori	Gustavo Fernandez Bonfante	yourCFO
Le decisioni che distruggono cassa nelle PMI	Gustavo Fernandez Bonfante	yourCFO
Analisi dei KPI aziendali: Dalle decisioni ai KPI e ritorno	Luca Gelmini	yourCFO





Finanza & Controllo

Corso	Docente	Verticale
Introduzione all'uso degli strumenti derivati quale protezione alla variazione dei prezzi delle materie prime	Luca Gelmini	yourCFO
Controllo di gestione per PMI: dai numeri alle decisioni operative	Massimiliano Catena	yourCFO
Finanza operativa per imprenditori: pianificazione, costing e controllo delle performance	Massimiliano Catena	yourCFO
Finanza: dal business plan al controllo di gestione al rapporto con le banche	Matteo Oldani	yourCFO
Il controllo di gestione per program manager	Piergiorgio Gasparetti	yourCOO
Amministrazione e Bilancio	Roberto Di Sanzo	yourCFO
Finanza Aziendale	Roberto Di Sanzo	yourCFO
Pianificazione e Controllo	Roberto Di Sanzo	yourCFO





Governance & Legale

Corso	Docente	Verticale
Gestione dei Rischi d'Impresa: metodo, priorità e strumenti per decidere	Federica Guarnieri	yourCFO
Sistemi di Controllo e Governance: come costruire processi che funzionano davvero	Federica Guarnieri	yourCFO
Adeguati Assetti Organizzativi (Art 2086 c.c.) : Dal Bilancio al Cruscotto Predittivo per le PMI	Gian Luca Bassignani	yourCFO
Adeguati assetti e responsabilità manageriali	Giovanna Villa	yourCFO
Il ciclo di vita dei contratti tra principio di trasparenza e digitalizzazione	Mara Costantino	yourCLO
Partenariato pubblico-privato da principio a modello di investimenti pubblici, tra PNRR ed il nuovo Codice dei Contratti	Mara Costantino	yourCLO
PPP Partenariati pubblici privati e concessioni	Mara Costantino	yourCLO
I sistemi di Gestione - valore per la crescita	Rocco Sainato	yourCOO
Importanza del ruolo del NED/ Board Advisor nelle PMI.	Rosamaria Elefante	yourCFO





HR & Organizzazione

Corso	Docente	Verticale
L'Imprenditore come HR: consigli pratici da chi è del mestiere	Alessandra Calzarossa	yourHR
Oltre l'Engagement: come l'ambiente di lavoro supporta il cambiamento organizzativo	Alessandra Calzarossa	yourHR
Il Quoziente Adattivo: l'adattabilità come fattore di successo del cambiamento organizzativo	Alessandra Calzarossa	yourHR
Il “fattore umano” nelle operazioni di M&A.	Sergio Pocini	yourHR
Trasparenza retributiva: da obbligo ad opportunità	Sergio Pocini	yourHR
La Lean organisation applicata all'HR management.	Silvia Capurso	yourHR
Coinvolgimento del personale	Tamara Panych	yourHR
Employer Branding	Tamara Panych	yourHR
HR Compliance 2026: le regole che cambiano il mestiere	Tatiana Coviello	yourHR
Gen Z: attrarla, motivarla, trattenerla	Tatiana Coviello	yourHR





Leadership & Coaching

Corso	Docente	Verticale
Guidare un team di collaboratori: dalla compliance alla motivazione	Adriano Savi	yourCOO
Da tecnico esperto a leader di team	Adriano Savi	yourCOO
Velocità decisionale: eliminare i colli di bottiglia organizzativi	Andrea Bortoli	yourCOO
Gestione dei conflitti	Annamaria Carrozzo	yourCOO
Il feedback, la comunicazione, l'ascolto come strumenti e leve per crescita personale e professionale	Annamaria Carrozzo	yourCOO
Strumenti di negoziazione efficace	Annamaria Carrozzo	yourCOO
Organizzazione e gestione del team	Elena Stanic	yourCEO
Decision making per manager: evitare errori che costano milioni	Gustavo Fernandez Bonfante	yourCFO
Numeri che convincono: l'arte di raccontare i dati	Maurizio D'Ascenzo	YgBA
CxE Comunicare per eccellere	Maurizio D'Ascenzo	YgBA
Coaching individuale o di team	Maurizio Stanca	yourCPO





Leadership & Coaching

Corso	Docente	Verticale
La comunicazione efficace nelle organizzazioni: uno strumento di ottimizzazione dei processi.	Silvia Capurso	yourHR
Il Time Management: la gestione per priorità e il principio 80/20.	Silvia Capurso	yourHR
Comunicazione efficace e assertiva per chi guida le persone	Stefania Fanari	yourHR

Operations & Supply Chain

Corso	Docente	Verticale
Definire la Supply Chain e adattarla al proprio business	Elena Stanic	yourCEO
Produrre all'estero: sfide ed opportunità	Elena Stanic	yourCEO
Supply Chain Controlling: Ottimizzare Margini e Flussi di Cassa nel Settore Logistica e Trasporti	Gian Luca Bassignani	yourCFO
Analisi e miglioramento dei processi aziendali: strumenti pratici di Lean Management	Massimiliano Catena	yourCFO
Acquisti strategici e interfaccia con gli stakeholder	Maurizio Stanca	yourCPO





Operations & Supply Chain

Corso	Docente	Verticale
Gestione dei Fornitori, segmentazione e qualifica	Maurizio Stanca	yourCPO
Implementazione Lean Production	Riccardo Rughi	yourCOO
Sales&Operation	Riccardo Rughi	yourCOO
Supply Chain Management	Riccardo Rughi	yourCOO
Come accrescere la cultura della Sicurezza in azienda	Rocco Sainato	yourCOO
La resilienza operativa nelle aziende - tecniche e metodi	Rocco Sainato	yourCOO
Pensare Agile: gestire progetti e priorità quando tutto cambia in fretta	Stefania Fanari	yourHR
Lean in pratica: eliminare gli sprechi e semplificare il lavoro di ogni giorno	Stefania Fanari	yourHR

Sales & Marketing

Corso	Docente	Verticale
Sales Management BtoB	Alessandro Pizzirani	yourCEO





Sales & Marketing

Corso	Docente	Verticale
CRM senza sprechi - Come costruire un sistema di gestione clienti su misura, automatizzare il follow-up e non perdere più nessuna opportunità commerciale	Corrado Centrone	yourDIGITAL
Sales Management B2B	Fabrizio Fassone	yourCEO
Il Piano Marketing & Sales	Giovanni Viani	yourCEO
Marketing Plan & Strategy nel B2B	Raffaele Sperandeo	yourCMO
Marketing & Innovazione	Raffaele Sperandeo	yourCMO
Comunicare efficacemente con il cliente	Stefania Castoldi	yourCMO
Linkedin per professionisti	Tamara Panych	yourHR

Strategy & Management

Corso	Docente	Verticale
Dalla strategia all'esecuzione: come rendere le operations un vantaggio competitivo	Andrea Bortoli	yourCOO





Strategy & Management

Corso	Docente	Verticale
KPI e decisioni: trasformare i numeri in risultati concreti	Andrea Bortoli	yourCOO
Dall'Idea alla Validazione: Business Model Canvas, Lean Strategy e Go-to-Market per Imprenditori e Manager	Andrea Ferri Moneta	yourDIGITAL
Fractional Manager	Giovanni Viani	yourCEO
Il Piano Industriale Strategico	Giovanni Viani	yourCEO
La strategia crea e definisce il valore di un'azienda	Marco Valerio Fosso	yourCEO
Lo Yield management come leva tattica per l'ottimizzazione del pricing	Marco Valerio Fosso	yourCEO
Sostenibilità: dalla Strategia al reporting	Matteo Oldani	yourCFO
Portfolio project management	Piergiorgio Gasparetti	yourCOO
Business Plan & Piano Industriale per PMI	Raffaele Sperandeo	yourCMO



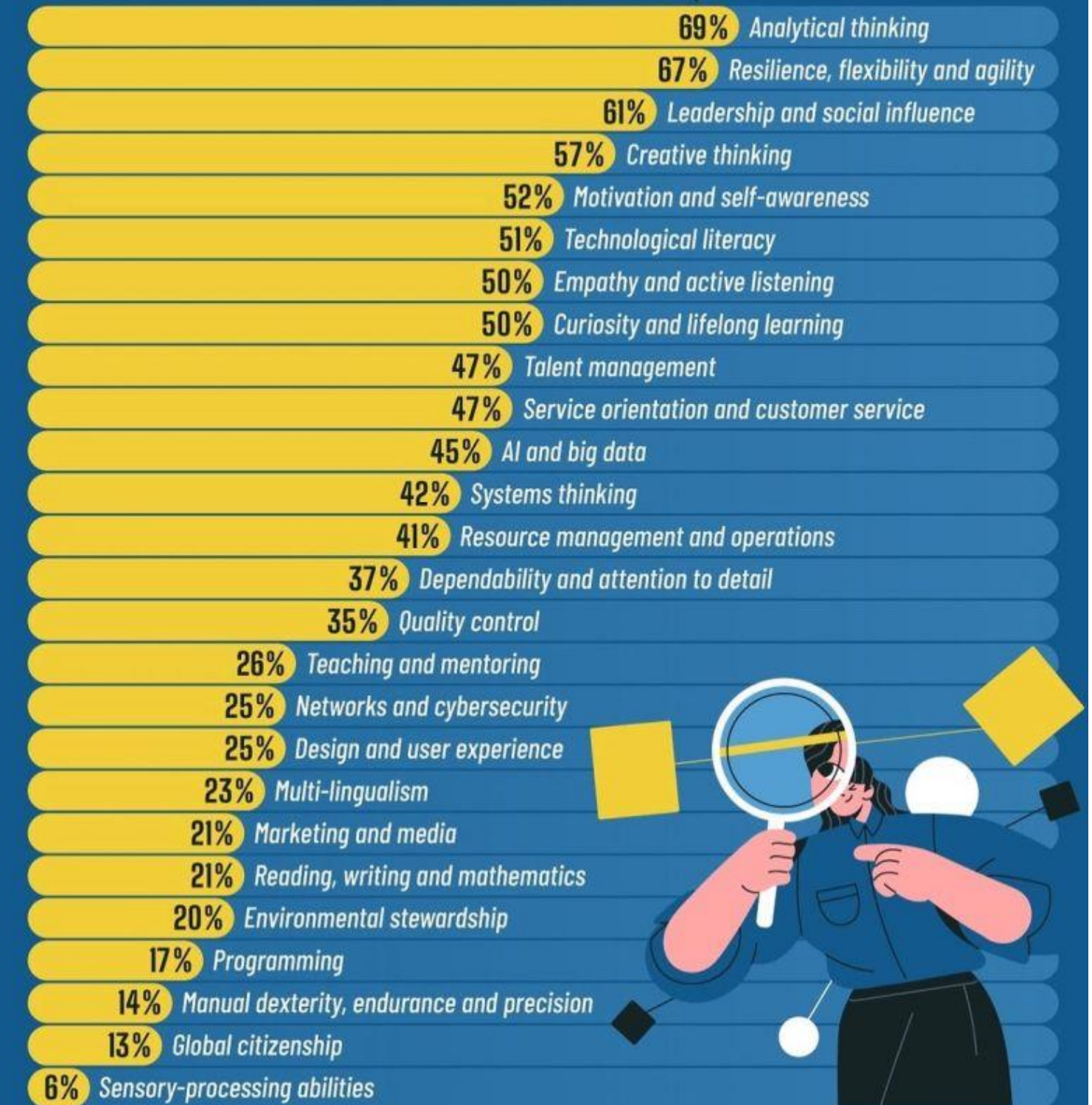


**Il mondo del
lavoro richiede
nuove
competenze
che tutti noi
stiamo già
fornendo come
Fractional!**

MOST IMPORTANT JOB SKILLS

Share of employers who consider each skill to be a core skill for their workforce

in 2025



 VISUAL CAPITALIST

The Future of Jobs Survey contains 1,043 unique responses by global companies, collectively representing more than 14.1M employees worldwide. Source: The Future of Jobs Report 2025, WEF

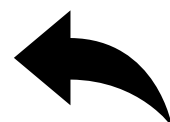


Leadership Team



Leadership Team

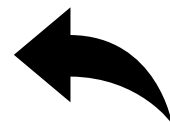
Il nostro Leadership Team si distingue, oltre che per le storie professionali e le competenze facilmente rintracciabili in Rete, per alcuni tratti caratteriali che ci rendono confidenti di poter “fare la differenza”: entusiasmo, passione e un’aderenza a un sistema valoriale basato sulla voglia di migliorare il mondo attraverso un impegno quotidiano che guarda alla parte produttiva del nostro Paese.





Leadership Team

In YOURgroup Business Academy, noi crediamo davvero di poter apportare benefici alla vita dei dipendenti e del management delle organizzazioni e delle aziende — in particolar modo delle PMI — attraverso il superamento del gap formativo che ancora limita e danneggia la maggior parte del tessuto imprenditoriale del Paese.





Leadership Team



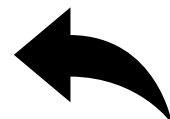
Andrea Pietrini
Founder & Chairman



Maurizio D'Ascenzo
Managing Director



Silvia Capurso
Training Partner & Expert





La Formazione incontra il
Fractional Management

GRAZIE!

CONTATTI:

[Maurizio D'Ascenzo](#) +39 348 320.99.20

[Silvia Capurso](#) +39 348 786.61.35

