Elaborare un business case

Valutare opportunità e sostenere decisioni



Prima edizione

Primavera 2027

ZHU+RICH
Strategia & Organizzazione

Perché elaborare un business case conta oggi

Le organizzazioni sono chiamate a prendere decisioni sempre più rapide in contesti caratterizzati da incertezza, concorrenza e disponibilità limitata di risorse. Ogni investimento, progetto di sviluppo o iniziativa di miglioramento richiede una valutazione attenta dei costi, dei benefici attesi e dei rischi associati.

Le idee, anche quando valide, raramente ottengono sostegno sulla sola base dell'intuizione o dell'esperienza. Per essere approvate devono essere tradotte in proposte strutturate, supportate da dati, analisi e argomentazioni convincenti.

Il business case rappresenta lo strumento attraverso il quale manager, imprenditori e professionisti valutano opportunità, confrontano alternative e formulano raccomandazioni fondate per l'allocazione delle risorse aziendali.

Sviluppare competenze nella costruzione di un business case significa migliorare la qualità delle decisioni, rafforzare la capacità di influenzare gli stakeholder e aumentare le probabilità di successo delle iniziative organizzative.

Informazioni

Il docente è direttamente disponibile per fornire informazioni e dettagli sia sul programma del percorso formativo sia sui termini di iscrizione:

Angelo Richiello
angelo.richiello@zhurich.com

Presentazione. Le imprese assumono decisioni complesse in contesti caratterizzato da risorse limitate, mercati dinamici e crescente pressione competitiva.

Ogni nuova iniziativa richiede una valutazione rigorosa dei benefici attesi, dei costi necessari e dei rischi che potrebbero comprometterne il successo.

Le idee, anche quando valide, devono essere sostenute da analisi solide e da argomentazioni convincenti per ottenere approvazioni e risorse.

Il business case rappresenta uno degli strumenti più importanti per supportare i processi decisionali e orientare gli investimenti aziendali.

Attraverso il business case è possibile confrontare diverse alternative, valutarne gli impatti e individuare la soluzione più vantaggiosa.

La costruzione di un business case richiede capacità di analisi, raccolta e interpretazione dei dati, valutazione economica e gestione degli stakeholder.

Il corso fornisce un metodo strutturato per identificare opportunità, definire obiettivi e sviluppare proposte supportate da evidenze quantitative e qualitative.

I partecipanti apprenderanno come raccogliere informazioni rilevanti, stimare costi e benefici e valutare i rischi associati alle diverse opzioni disponibili.

Particolare attenzione sarà dedicata all'analisi delle alternative, alla formulazione delle raccomandazioni e alla predisposizione del piano di implementazione.

Attraverso uno studio di caso sviluppato progressivamente durante il percorso, i partecipanti applicheranno gli strumenti e le tecniche presentate.

Il corso affronta inoltre le modalità di comunicazione del business case e le strategie per ottenere il consenso degli stakeholder e dei decisori.

Durante il percorso saranno approfonditi gli aspetti economici, organizzativi e strategici che influenzano la qualità delle decisioni aziendali.

Al termine del corso, il partecipante sarà in grado di elaborare, valutare e presentare un business case per progetti, investimenti e iniziative di miglioramento.

Obiettivi. Comprendere il processo di costruzione di un business case, dall'identificazione di un'opportunità fino alla formulazione di una raccomandazione finale.

Acquisire metodi e strumenti per raccogliere dati, valutare alternative, stimare costi, benefici, tempi di realizzazione e rischi associati alle diverse opzioni.

Sviluppare la capacità di analizzare le soluzioni disponibili, selezionare l'alternativa più appropriata e predisporre un piano di implementazione realistico.

Apprendere tecniche efficaci di comunicazione e presentazione per ottenere il consenso degli stakeholder e supportare i processi decisionali.

Destinatari. Imprenditori, amministratori, dirigenti, quadri, manager, tecnici, specialisti, professionisti, consulenti, investitori privati e istituzionali, studenti.

Metodo di valutazione. È previsto un questionario sulla valutazione delle conoscenze di project management all'inizio e al termine del corso.

Modalità di erogazione. Il corso si svolge online tramite la piattaforma di comunicazione Google Meet, una delle più utilizzate piattaforme per la formazione online.

Su richiesta delle persone partecipanti, l'ultima lezione può tenersi in presenza a Mendrisio, allo scopo di permettere alle persone di conoscersi personalmente.

Date. Il corso inizia martedì 6 aprile 2027 ore 20.00-21.50, prosegue per otto martedì per 16 ore totali, il calendario definitivo è concordato con i partecipanti.

Attestato. Al termine del percorso formativo è rilasciato un attestato di partecipazione purché la frequenza sia pari ad almeno il 75% delle ore di lezione previste.

Prezzo e iscrizioni. Il prezzo è di CHF 400 inclusivo di attestato di partecipazione e documentazione didattica, il numero di partecipanti è limitato a otto iscritti.

Le iscrizioni sono aperte fino al giorno precedente l'inizio del corso, si consiglia di completare la procedura di iscrizione almeno dieci giorni prima della data d'inizio.

Requisiti. Non sono richiesti requisiti tecnici specifici poiché saranno introdotti i concetti fondamentali del project management.

Principali contenuti

Introduzione

- stili di apprendimento
- regole organizzative
- presentazioni e network
- cosa è un business case
- vantaggi di un efficace business case
- business case o business plan?
- quando creare un business case
- business case in otto passaggi

Definire l'opportunità

- passi per la definizione di un'opportunità
- identificare l'opportunità
- elaborare l'enunciato dell'opportunità
- individuare gli obiettivi per realizzare l'opportunità
- assegnare priorità agli obiettivi
- specificare le metriche degli obiettivi
- metriche chiave

Identificare le alternative

- passi per l'identificazione delle alternative
- generare l'elenco delle alternative
- raccogliere informazione dai portatori di interesse
- creare consenso sul business case
- selezionare le alternative

Raccogliere dati e stimare i tempi

- identificare le informazioni necessarie
- raccogliere i dati
- benckmark
- suggerimenti per la raccolta dei dati
- definire le tempistiche
- documentare stime e ipotesi di lavoro

Analizzare le alternative

- valutare le alternative rispetto alle metriche
- comprendere le principali metriche finanziarie
- periodo di recupero dell'investimento
- valore attualizzato netto
- ritorno sull'investimento
- creare un quadro di confronto tra le alternative
- passi per analizzare le alternative

Scegliere un'alternativa e valutare i rischi

- selezionare la migliore soluzione
- valutare i rischi della soluzione scelta
- definire azioni di mitigazione dei rischi
- rivedere la soluzione selezionata
- passi per scegliere la soluzione migliore

Pianificare l'implementazione della soluzione

- preparare il piano di implementazione
- comprendere il ruolo del piano di implementazione
- definire le tappe fondamentali dell'implementazione
- comunicare l'avanzamento del piano
- identificare le risorse necessarie
- chiarire ruoli e responsabilità
- indicare quando si manifesteranno i benefici
- monitorare i risultati della soluzione
- suggerimenti per creare un piano di azione

Comunicare il business case

- comprendere il proprio pubblico
- utilizzare supporti visivi per presentare
- strutturare la presentazione
- suggerimenti per scrivere il business case

Congratularsi con il gruppo di lavoro

- riconoscere i contributi individuali e di gruppo
- dare e ricevere feedback
- premiare i risultati ottenuti
- capitalizzare l'esperienza

Studio di caso

L'intero percorso formativo sarà accompagnato da uno studio di caso ambientato in una realtà aziendale ticinese che si trova a dover affrontare nuove sfide di mercato e di sviluppo.

Per sostenere la crescita dell'impresa, la direzione decide di elaborare un business case finalizzato a individuare opportunità di miglioramento, valutare alternative e supportare le decisioni manageriali.

Con lo studio di caso, le persone partecipanti applicheranno le tecniche di costruzione del business case man mano che ne apprenderanno i principi, i metodi e gli strumenti operativi.

Zhu+Rich Sagl • Strategia, sviluppo e organizzazione di impresa • via Crodolo 4b • 6614 Brissago • Svizzera • CHE-369.493.223 • www.zhurich.com

Il docente

Angelo Richiello, nato nell'aprile 1969, ha conseguito una laurea in Ingegneria Meccanica e un Executive Master in Business Administration.

Con quasi 30 anni di esperienza, ricopre attualmente l'incarico di direttore di Zhu+Rich Sagl, società specializzata nella consulenza in strategia, sviluppo e organizzazione di impresa con sede a Brissago.

È consulente di direzione di imprese ticinesi appartenenti a settori economici diversi, nelle quali affianca imprenditori, manager e tecnici nella elaborazione ed esecuzione di piani di sviluppo di impresa e di riorganizzazione aziendale.

In precedenza, si è occupato di direzione di stabilimento e gestione di progetti industriali, organizzativi e di innovazione tecnologica in Europa, Asia e Nord America per incarico di Imerys, multinazionale francese con sede a Parigi specializzata nell'estrazione e nella trasformazione di minerali non ferrosi, e per incarico di BorgWarner, multinazionale statunitense con sede ad Auburn Hills specializzata nella progettazione e produzione di motori per autoveicoli.

Prima ancora degli ambienti multinazionali, ha avuto per diversi anni esperienze operativo-manageriali in piccole-medie imprese a conduzione famigliare.

È autore per la rivista di politica ed economia «Aspenia», per la quale elabora analisi su industria, risorse naturali e ambiente, è poi membro del comitato editoriale di Aspenia online.

Interviene con regolarità in trasmissioni di economia, innovazione e tecnologie alla Radio della Svizzera Italiana (RSI), anche per conto di riviste specializzate.

È membro di comitati paritetici azienda-sindacato per la creazione di sistemi di relazioni industriali per sostenere i processi di cambiamento organizzativo e di trasformazione digitale nell'industria e nei servizi.

Alla sua formazione tecnico-economica ha saputo unire negli anni una solida formazione umanistica coltivando il suo interesse per le lettere, la storia, la filosofia, le arti visive, le arti performative e le lingue.

Chi siamo

Consulenti, docenti e ricercatori responsabili di ciò che diciamo e di ciò che facciamo, con conoscenze dell'ambiente in cui operiamo e con competenze nelle attività che ogni giorno sviluppiamo con i nostri clienti, convinti che tutti i portatori di interesse possano partecipare positivamente alla prosperità delle aziende, della società civile e delle singole persone.

Persone integre intellettualmente per affrontare ogni situazione, con sufficiente esperienza e capacità analitiche, che comprendono la sottile differenza esistente tra un rischio e un'opportunità, appartenenti a una vasta rete di professionisti.

Cittadini e cittadine consapevoli della diversità di ogni singolo individuo, accorati sostenitori della parità di genere e, ancor di più, convinti paladini dell'originale mondo dell'imprenditorialità e managerialità femminile.

Cosa facciamo

Assistiamo le imprese nella formulazione di strategie e nell'implementazione di piani strategici e di business plan per lo sviluppo di impresa, nell'elaborazione di sistemi per il controllo di gestione, nelle operazioni di riorganizzazione aziendale con particolare attenzione alle attività di integrazione post-acquisizione.

Interveniamo nel miglioramento delle prestazioni economiche delle imprese trattando con pari attenzione ricavi e costi come pure nella gestione del cambiamento della cultura aziendale col coinvolgimento e la partecipazione delle persone all'organizzazione del lavoro.

Sviluppiamo nelle persone leadership e membership per creare gruppi di lavoro efficaci orientati al lavoro in gruppo e al problem solving collaborativo finalizzato al raggiungimento di obiettivi comuni e condivisi.

Affianchiamo imprenditori, manager e gruppi di lavoro nelle loro attività di miglioramento dei ricavi e dei costi.

Eroghiamo formazione professionale a imprenditori, manager, tecnici e operai.

Conduciamo analisi geopolitiche per gli investimenti esteri, ricerche di mercato e studi di settore. ■

Per approfondimenti visita il sito zhurich.com

Give your dream a chance