



**SCIENZE  
IMPRENDITORIALI**

Generare profitto è una scienza

# MASTER IN SCIENZE IMPRENDITORIALI

Il Master in Scienze Imprenditoriali si pone l'obiettivo di costruire imprenditori 4.0 attraverso l'acquisizione di competenze reali e l'apprendimento di un metodo scientifico. Il progetto ha lo scopo di formare professionisti con capacità trasversali e soft skill specifiche

**Generare profitto è una scienza  
che da oggi puoi studiare.**



Per richiedere maggiori informazioni.  
**scansiona il QR Code**

Chiedici informazioni al  
800.621.213

La selezione del corpo docente è a cura del  
*Comitato Tecnico Scientifico* di **Universo Impresa**,  
partecipato da rappresentanti del:

- CTS di **UniscientiaAcademy**
- CTS di **I-AER** (Institute of Applied Economic Research)
- International Studies College  
**SSML**

Direttore del percorso formativo in Scienze  
Imprenditoriali  
è il Prof. **Fabio Papa**.

Il conseguimento del Master in **Scienze  
Imprenditoriali** dà diritto all'immatricolazione  
diretta al terzo anno del corso di **Laurea in  
Scienze della Mediazione Linguistica** (classe  
di laurea L12) con la valorizzazione dei crediti  
universitari (CFU) della **International Studies  
College SSML**.

*Autorizzazione decreto Direttoriale MIUR  
23/09/2013, G.U. n. 241 del 14/10/2013.*



UNISCIENTIA®



## **Corpo Docente:**

Roberto Re  
Fabio Pasquali  
Alessandra Bianchi  
Mariachiara Zuffetti  
Andrea Invernici  
Luca Borsani  
Lucio Mariani  
Andrea Salerno  
Gabriella Rania  
Ferdinando Bova  
Riccardo Alagna  
Vincenzo Micoli  
Davide Ferreri  
Charles Gray  
Lee Pérez



# STRATEGIE IMPRENDITORIALI



## PRESENTAZIONE

Gestire un'azienda vuol dire avere una visione chiara del futuro, obiettivi da implementare in un lasso temporale ben determinato ed un controllo della situazione sempre più solido, giorno dopo giorno. Tutto ciò si riassume in un concetto molto diffuso tra imprenditori, manager e professionisti: fare strategia. Ma come si crea una strategia vincente?

E come ci si assicura che possa essere ben

eseguita da tutti i membri dell'azienda?

Per rispondere a questi quesiti, il corso di strategie imprenditoriali dapprima illustrerà gli elementi-chiave per progettare un corretto sviluppo competitivo, per poi trasferire ai partecipanti strumenti operativi in grado di essere immediatamente applicati all'interno di ogni realtà aziendale.

## DURATA E ATTIVITÀ

(I) formazione online, attraverso 18 micro-lezioni registrate da 10 minuti l'una e 3 ore di docenza in live streaming con attività di tutoring / Q&A  
(II) studio individuale tramite il supporto dei video (rif. docenza asincrona) e materiale didattico fornito a ciascun partecipante dal

corpo docente via piattaforma on-line (III) esercizi di rafforzamento, tesi all'apprendimento pratico della materia (IV) test finale per attestare l'esito positivo o negativo dell'esame.



## PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI

- Che cos'è la strategia aziendale? E come si imposta?
- Quali sono gli elementi chiave di una strategia di successo?
- Dalla teoria alla pratica: analisi di casi di successo nelle imprese italiane. Come lo hanno fatto?
- Strumentazione operativa, parte 1: dalla SWOT Analysis alla progettazione delle analisi di contesto
- Strumentazione operativa, parte 2: dall'analisi competitiva al business plan
- Strumentazione operativa, parte 3: dalla definizione e progettazione della strategia alla sua esecuzione

# 2

## NOZIONI GIURIDICHE FONDAMENTALI

### PRESENTAZIONE

Il contesto in cui viviamo è sempre più volatile, incerto e complesso. Per questa ragione, imprenditori, manager e professionisti dovranno possedere basi sempre più solide, anche in ambito giuridico.

Ancor più in dettaglio, il corso è strutturato in quattro pilastri concettuali, fondamentali per le

imprese di qualsiasi dimensione. In particolare, verranno trattati temi di (I) diritto privato (II) diritto commerciale (III) diritto tributario (IV) diritto internazionale. Tali pilastri saranno approfonditi, con taglio fortemente business, in modo da veicolare quei concetti-chiave utili per il corretto sviluppo di qualsiasi azienda.

### DURATA E ATTIVITÀ

(I) formazione online, attraverso 18 micro-lezioni registrate da 10 minuti l'una e 3 ore di docenza in live streaming con attività di tutoring / Q&A (II) studio individuale tramite il supporto dei video (rif. docenza asincrona) e materiale didattico fornito a ciascun partecipante dal

corpo docente via piattaforma on-line (III) esercizi di rafforzamento, tesi all'apprendimento pratico della materia (IV) test finale per attestare l'esito positivo o negativo dell'esame.

# PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI

- Elementi di base di diritto privato: dalla contrattualistica alla gestione delle obbligazioni nel canale B2B e B2C
- Elementi di base di diritto commerciale: dalla costituzione delle società di persone e capitali alla loro gestione operativa
- Elementi di base di diritto tributario: come funziona il sistema fiscale per un'impresa e come è possibile ottimizzare la fiscalità sia su base domestica che internazionale
- Elementi di base di diritto internazionale: dalla gestione della contrattualistica in ambito internazionale al sostegno alla crescita d'impresa tramite lo sviluppo di operazioni extra-domestiche
- Casi pratici e operatività aziendale: come applicare le nozioni di diritto in un'impresa ai fini del suo corretto sviluppo





# MARKETING E COMUNICAZIONE D'IMPRESA

# 3

## PRESENTAZIONE

Senza vendite nessuna impresa può sopravvivere.

Ma come si organizzano i flussi commerciali?

E come si gestiscono le tecniche di marketing a supporto delle vendite?

Per rispondere a tali interrogativi il corso partirà dalle basi del sales e marketing management, trattando anche i fondamenti di comunicazione

aziendale, tesi allo sviluppo imprenditoriale delle aziende italiane.

Particolare rilevanza verrà data a casi pratici, con l'opportunità di approfondire l'operatività dei casi di successo e insuccesso di realtà sia nazionali che straniere.

## DURATA E ATTIVITÀ

(I) formazione online, attraverso 18 micro-lezioni registrate da 10 minuti l'una e 3 ore di docenza in live streaming con attività di tutoring / Q&A

(II) studio individuale tramite il supporto dei video (rif. docenza asincrona) e materiale didattico fornito a ciascun partecipante dal

corpo docente via piattaforma on-line (III) esercizi di rafforzamento, tesi all'apprendimento pratico della materia (IV) test finale per attestare l'esito positivo o negativo dell'esame.



## PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI

- La strutturazione del processo di vendita. Come si gestisce e quali sono i suoi elementi chiave?
- Perché vendere è un'arte: da dove partire e come strutturare una rete commerciale?
- Case analysis: sviluppiamo un franchising a livello nazionale
- La gestione delle vendite: dalla relazione con il cliente alle più moderne tecniche di sales management
- Marketing Vs. Sales: quale differenza? Dalle vendite al processo di marketing all'interno dell'azienda.
- Case analysis: implementiamo un'analisi di mercato finalizzata all'aumento delle vendite
- Strutturare una strategia di marketing: da dove partire? E quali sono le implicazioni sul fronte digitale?
- Comunicazione aziendale: perché è importante e come si struttura sul fronte operativo?
- La gestione degli eventi, vero volano di sviluppo imprenditoriale. Come si creano?

# 4

## ECONOMIA POLITICA

### PRESENTAZIONE

Il corso si pone l'obiettivo di trasferire le basi per una corretta gestione aziendale. Più in dettaglio, partendo dai principali elementi di economia, ciascun partecipante potrà acquisire le più moderne tecniche di gestione per strutturare al meglio non solo lo sviluppo ma anche il rilancio di un dato business, con un

focus privilegiato sulla piccola e media impresa italiana. Non da ultimo, particolare enfasi verrà data alla capacità di sviluppo di approcci gestionali in grado di garantire la sopravvivenza in un contesto sempre più volatile e incerto.

### DURATA E ATTIVITÀ

(I) formazione online, attraverso 18 micro-lezioni registrate da 10 minuti l'una e 3 ore di docenza in live streaming con attività di tutoring / Q&A  
(II) studio individuale tramite il supporto dei video (rif. docenza asincrona) e materiale didattico fornito a ciascun partecipante dal

corpo docente via piattaforma on-line (III) esercizi di rafforzamento, tesi all'apprendimento pratico della materia (IV) test finale per attestare l'esito positivo o negativo dell'esame.

# PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI

- Che cos'è un'azienda e come è possibile creare valore?
- In che modo è necessario gestire un'impresa? E quali sono le tecniche di gestione aziendale più efficaci?
- Basi di organizzazione aziendale: dalla creazione di un'impresa fino alla sua strutturazione.
- Lo sviluppo di un'impresa: come si progetta e si realizza il successo aziendale?
- La selezione del personale: come si effettua e quali sono le basi per un organico di alto profilo?
- Da piccola azienda a grande azienda: in che modo gestire tale percorso? E quali sono le implicazioni operative per un'impresa?



# GESTIONE MANAGERIALE DEI PROGETTI

# 5

## PRESENTAZIONE

Per impostare in modo scientifico la crescita aziendale è necessario conoscere gli elementi di base del c.d. project management. In tal modo, oltre ad assicurare il corretto decorso dell'operatività, si sosterrà in modo più costruttivo la produttività aziendale – vero volano di valore economico.

Ma come si imposta un progetto?

E come si monitorano le sue performance?

Per rispondere a tale interrogativo il corso di gestione manageriale dei progetti si pone l'obiettivo di veicolare competenze-chiave tese ad innalzare le performance di impresa, garantendo un approccio tanto rigoroso quanto efficace in relazione alle dinamiche aziendali tipiche delle imprese italiane.

## DURATA E ATTIVITÀ

(I) formazione online, attraverso 18 micro-lezioni registrate da 10 minuti l'una e 3 ore di docenza in live streaming con attività di tutoring / Q&A  
(II) studio individuale tramite il supporto dei video (rif. docenza asincrona) e materiale didattico fornito a ciascun partecipante dal

corpo docente via piattaforma on-line (III) esercizi di rafforzamento, tesi all'apprendimento pratico della materia (IV) test finale per attestare l'esito positivo o negativo dell'esame.



## PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI

- Che cos'è la gestione dei progetti? E perché il project management è così rilevante?
- Il tempo è denaro: la funzione strategica della WBS e le modalità operative per traslarla in azienda
- Dal sentiero critico alla gestione operativa dei progetti nelle imprese italiane
- Il monitoraggio di un progetto: stiamo davvero avendo successo?
- Perché gli indicatori-chiave di performance sono utili (quando sono pochi)?
- Casi pratici di gestione dei progetti: perché abbiamo fallito? Cosa avremmo potuto fare meglio? Perché questa volta abbiamo registrato un successo inaspettato?

# 6

## SCIENZA DELLE FINANZE

### PRESENTAZIONE

Il corso si pone l'obiettivo di illustrare le modalità con cui un'impresa può e deve gestire l'equilibrio economico, patrimoniale e finanziario. Per questa ragione, verranno approfondite le più importanti metodologie di lettura del bilancio a cui saranno affiancate

modalità operative per imparare a redigere il budget e, successivamente, anche il business plan. Così facendo, ciascuno studente potrà apprendere come rendere sostenibile qualsiasi tipo di business, con approcci pratici e concreti a supporto della crescita aziendale.

### DURATA E ATTIVITÀ

(I) formazione online, attraverso 27 micro-lezioni registrate da 10 minuti l'una e 3 ore di docenza in live streaming con attività di tutoring / Q&A  
(II) studio individuale tramite il supporto dei video (rif. docenza asincrona) e materiale didattico fornito a ciascun partecipante dal

corpo docente via piattaforma on-line (III) esercizi di rafforzamento, tesi all'apprendimento pratico della materia (IV) test finale per attestare l'esito positivo o negativo dell'esame.

# PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI

- Basi di bilancio: che cos'è, come si legge e perché è così rilevante?
- Equilibrio economico: dalla dinamica dei ricavi alla struttura dei costi. Come si gestiscono?
- Equilibrio patrimoniale: l'importanza delle strategie di investimento e delle regole di corretto finanziamento degli asset aziendali.
- Equilibrio finanziario: i flussi di cassa come determinante della sopravvivenza aziendale. Perché sono importanti e come si gestiscono nella quotidianità aziendale?
- Dal bilancio al budget: le regole auree per la sua redazione operativa.
- Dal budget al business plan: perché è importante pianificare? E come si assembla un business plan a prova di futuro?





# LINGUA INGLESE



## PRESENTAZIONE

Il corso mira a dare lezioni di inglese commerciale che aiuteranno sicuramente gli studenti a migliorare la loro comprensione della lingua inglese e ad essere preparati per il lavoro e l'interazione in finanza, economia, risorse umane, marketing e altro ancora.

- **Conoscenza e capacità di comprensione**

Gli studenti svilupperanno conoscenze e capacità di comprensione utili a decodificare i significati primari e secondari di enunciati in varie tipologie testuali (testi orali e testi scritti).

- **Conoscenza e capacità di comprensione applicate**

Gli studenti saranno in grado di applicare le conoscenze e capacità di comprensione utili a decodificare e analizzare testi audiovisivi e mediatici in lingua inglese. Inoltre, gli studenti saranno in grado di applicare le conoscenze e capacità di comprensione utili alla traduzione di

testi scritti, partendo da una decodifica del testo fonte.

- **Autonomia di giudizio**

Gli studenti svilupperanno capacità di autovalutazione delle proprie conoscenze linguistiche, di studiare in modo indipendente, di rielaborare personalmente contenuti appresi durante il corso, di proporre ricerche individuali che completino gli argomenti trattati nel corso, di risolvere problemi legati al reperimento di informazioni e alla decodifica di testi scritti e orali, e di formulare giudizi autonomi.

- **Abilità comunicative**

Gli studenti saranno in grado di utilizzare un registro linguistico appropriato all'argomento, al lessico e alla sintassi corrispondenti al livello B2 e sapranno comunicare informazioni e idee in forma scritta e orale.

## DURATA E ATTIVITÀ

(I) formazione online, attraverso 20 micro-lezioni registrate da 10 minuti l'una e 3 ore di docenza in live streaming con attività di tutoring / Q&A (II) studio individuale tramite il supporto dei video (rif. docenza asincrona) e materiale didattico fornito a ciascun partecipante dal corpo

docente via piattaforma on-line (III) esercizi di rafforzamento, tesi all'apprendimento pratico della materia (IV) test finale per attestare l'esito positivo o negativo dell'esame.

## PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI

Il corso si basa sull'analisi e sulla comprensione di testi scritti e orali e sulla lettura, comprensione e traduzione di testi inerenti al mondo aziendale. Si prevede l'utilizzo di materiale multimediale, e l'analisi di diversi generi testuali e audiovisivi.

I principali temi affrontati:

- Affare
- Comunicazione
- Conversazione al telefono
- Assistenza clienti
- Economia

I testi scritti e orali selezionati offrono esempi autentici delle strutture grammaticali della lingua inglese e delle funzioni comunicative approfondite nel corso, e sono volte all'ampliamento/consolidamento del lessico specifico relativo all'ambito di studi.

# 8

## LINGUA SPAGNOLA

### PRESENTAZIONE

Il corso ha come obiettivo fornire le conoscenze e competenze necessarie per essere protagonista della svolta verso la digitalizzazione e l'inarrestabile processo di globalizzazione del mondo degli affari. La conoscenza dello spagnolo, infatti, è uno dei requisiti fondamentali per le aziende che vogliono espandere i propri orizzonti di business.

Lo studente dimostrerà di essere capace di identificare tali espressioni all'interno di un testo.

Apprendere, inoltre, ad applicare le conoscenze acquisite sull'informazione lessicografica fornite dalle opere in analisi e valutare e formulare giudizi motivati dall'analisi di determinate espressioni fraseologiche. È in grado di comunicare, presentare i dati raccolti, confrontarsi e suggerire aggiunte informative all'articolo lessicografico selezionato utilizzando la terminologia specifica sull'argomento.

### DURATA E ATTIVITÀ

(I) formazione online, attraverso 101 micro-lezioni registrate da 10 minuti l'una e 12 ore di docenza in live streaming con attività di tutoring / Q&A (II) studio individuale tramite il supporto dei video (rif. docenza asincrona) e materiale didattico fornito a ciascun partecipante dal

corpo docente via piattaforma on-line (III) esercizi di rafforzamento, tesi all'apprendimento pratico della materia (IV) test finale per attestare l'esito positivo o negativo dell'esame.



## PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI

Il corso si concentrerà sul fenomeno fraseologico, aspetto fondamentale nell'apprendimento linguistico e traduttivo. Dopo una breve introduzione su questa nozione si passerà alla definizione e classificazione delle unità fraseologiche anche da una prospettiva contrastiva. In seguito si studierà il trattamento di queste espressioni all'interno del dizionario bilingue.



# DOMANDE FREQUENTI

## COS'É IL MASTER IN SCIENZE IMPRENDITORIALI:

Il Master in Scienze Imprenditoriali è un corso di alta formazione specifico per apprendere le hard e soft skills che ogni imprenditore/manager dovrebbe conoscere per dirigere, sviluppare ed internazionalizzare la propria impresa. Il conseguimento del Master garantisce l'accesso diretto al terzo anno di laurea.

Il Master è interamente online ed è composto da 319 micro-lezioni on-demand, divise per macro-argomenti. Le lezioni sono tenute da docenti universitari e imprenditori esperti del settore nei vari temi affrontati, affinché questo possa apportare il valore aggiunto dell'esperienza sul campo, di professionisti conclamati.

---

## DURATA DEL MASTER:

La durata è soggettiva e dipende dal tempo dedicato allo studio e alla visione delle lezioni.

È possibile terminare il master in 6 mesi come in 1 anno o in 2 anni, a seconda del tempo dedicato alla fruizione.



## COME FUNZIONA IL MASTER:

Attraverso una piattaforma\* online, avrai accesso alle lezioni che si seguiranno in funzione alla loro propedeuticità. Sarà possibile visionare le lezioni ogni volta che si vorrà per la durata massima di due anni dal primo accesso. Potrai, inoltre, visionare approfondimenti attraverso contenuti extra, letture consigliate e dispense.

Al termine dei moduli seguiranno domande a quiz, come prove d'esame della reale comprensione dello studio appena effettuato. Il conseguimento del master garantisce l'accesso diretto all'ultimo anno (se vorrai) in Mediazione Linguistica per conseguire la Laurea.

*\*La piattaforma utilizzata per seguire i corsi è uno strumento professionale creato appositamente per corsi di alta formazione online.*

## COME FUNZIONANO GLI ESAMI:

Al termine di ogni modulo ci saranno dei quiz per testare la comprensione dell'argomento.

I quiz possono essere ripetuti più volte e quando vengono terminati tutti con successo viene rilasciata la certificazione di 120 crediti CFU per accedere al terzo anno esclusivo alla ISCollege per conseguire il titolo di laurea triennale in (L-12 mediazione linguistica) indirizzo scienze imprenditoriali.

Nel caso in cui non si sia interessati alla Laurea, i quiz saranno un semplice ed efficace test di apprendimento del tema, utilissimo per verificare la reale comprensione delle materie affrontate.

---

## AGEVOLAZIONI FISCALI:

Il costo del Master è interamente scaricabile e deducibile in quanto annoverato come Formazione Professionale. Il costo se sostenuto dall'azienda permette di ottenere un credito d'imposta fino al 50% dell'intero investimento.

---

## COMPETENZE:

Il Master, fornisce le competenze scientifiche e strategiche necessarie per rendere profittevole l'impresa e consente altresì la possibilità di conseguire, con un ulteriore anno, il diploma di Laurea Triennale. Qualora poi si volesse proseguire nello studio e accedere a una laurea magistrale di secondo livello, il conseguimento di questo master sarà un utile base per ottenere una Laurea magistrale in economia e commercio.

## COSA INCLUDE IL COSTO D'ISCRIZIONE:

- Accesso biennale alla piattaforma con tutti i contenuti del Master.
  - Accesso diretto esclusivo al terzo anno del corso di laurea in Mediazione Linguistica (L-12) indirizzo Scienze Imprenditoriali della SSML IS COLLEGE.
  - Iscrizione all'EDCL = patente informatica Europea.
  - Iscrizione a n.4 eventi in presenza fisica di formazione e networking imprenditoriale.
- 

## CHE VALIDITÀ HA LA LAUREA DI PRIMO LIVELLO CHE CONSEGUIRÒ DOPO IL MASTER:

Avrà la stessa identica validità di una qualsiasi laurea ottenuta in un Ateneo Nazionale Italiano, quindi una laurea triennale tradizionale non "telematica".





# PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI



# 1

## STRATEGIE IMPRENDITORIALI

### Principali argomenti trattati:

- Che cos'è la strategia aziendale? E come si imposta?
  - Quali sono gli elementi chiave di una strategia di successo?
  - Dalla teoria alla pratica: analisi di casi di successo nelle imprese italiane. Come lo hanno fatto?
  - Strumentazione operativa, parte 1: dalla SWOT Analysis alla progettazione delle analisi di contesto
  - Strumentazione operativa, parte 2: dall'analisi competitiva al business plan
  - Strumentazione operativa, parte 3: dalla definizione e progettazione della strategia alla sua esecuzione
- 

# 2

## NOZIONI GIURIDICHE FONDAMENTALI

### Principali argomenti trattati:

- Elementi di base di diritto privato: dalla contrattualistica alla gestione delle obbligazioni nel canale B2B e B2C
- Elementi di base di diritto commerciale: dalla costituzione delle società di persone e capitali alla loro gestione operativa
- Elementi di base di diritto tributario: come funziona il sistema fiscale per un'impresa e come è possibile ottimizzare la fiscalità sia su base domestica che internazionale
- Elementi di base di diritto internazionale: dalla gestione della contrattualistica in ambito internazionale al sostegno alla crescita d'impresa tramite lo sviluppo di operazioni extra-domestiche
- Casi pratici e operatività aziendale: come applicare le nozioni di diritto in un'impresa ai fini del suo corretto sviluppo

# 3 MARKETING E COMUNICAZIONE D'IMPRESA

## Principali argomenti trattati:

- La strutturazione del processo di vendita. Come si gestisce e quali sono i suoi elementi chiave?
  - Perché vendere è un'arte: da dove partire e come strutturare una rete commerciale?
  - Case analysis: sviluppiamo un franchising a livello nazionale
  - La gestione delle vendite: dalla relazione con il cliente alle più moderne tecniche di sales management
  - Marketing Vs. Sales: quale differenza? Dalle vendite al processo di marketing all'interno dell'azienda.
  - Case analysis: implementiamo un'analisi di mercato finalizzata all'aumento delle vendite
  - Strutturare una strategia di marketing: da dove partire? E quali sono le implicazioni sul fronte digitale?
  - Comunicazione aziendale: perché è importante e come si struttura sul fronte operativo?
  - La gestione degli eventi, vero volano di sviluppo imprenditoriale. Come si creano?
- 

# 4 ECONOMIA POLITICA

## Principali argomenti trattati:

- Che cos'è un'azienda e come è possibile creare valore?
- In che modo è necessario gestire un'impresa?  
E quali sono le tecniche di gestione aziendale più efficaci?
- Basi di organizzazione aziendale: dalla creazione di un'impresa fino alla sua strutturazione.
- Lo sviluppo di un'impresa: come si progetta e si realizza il successo aziendale?
- La selezione del personale: come si effettua e quali sono le basi per un organico di alto profilo?
- Da piccola azienda a grande azienda: in che modo gestire tale percorso? E quali sono le implicazioni operative per un'impresa?

# 5

## GESTIONE MANAGERIALE DEI PROGETTI

### Principali argomenti trattati:

- Che cos'è la gestione dei progetti? E perché il project management è così rilevante?
  - Il tempo è denaro: la funzione strategica della WBS e le modalità operative per traslarla in azienda
  - Dal sentiero critico alla gestione operativa dei progetti nelle imprese italiane
  - Il monitoraggio di un progetto: stiamo davvero avendo successo?
  - Perché gli indicatori-chiave di performance sono utili (quando sono pochi)?
  - Casi pratici di gestione dei progetti: perché abbiamo fallito? Cosa avremmo potuto fare meglio? Perché questa volta abbiamo registrato un successo inaspettato?
- 

# 6

## SCIENZA DELLE FINANZE

### Principali argomenti trattati:

- Basi di bilancio: che cos'è, come si legge e perché è così rilevante?
- Equilibrio economico: dalla dinamica dei ricavi alla struttura dei costi. Come si gestiscono?
- Equilibrio patrimoniale: l'importanza delle strategie di investimento e delle regole di corretto finanziamento degli asset aziendali.
- Equilibrio finanziario: i flussi di cassa come determinante della sopravvivenza aziendale. Perché sono importanti e come si gestiscono nella quotidianità aziendale?
- Dal bilancio al budget: le regole auree per la sua redazione operativa.
- Dal budget al business plan: perché è importante pianificare? E come si assembla un business plan a prova di futuro?

# 7

## LINGUA INGLESE

### **Speaking e listening dei principali argomenti trattati:**

- Affare
  - Comunicazione
  - Conversazione al telefono
  - Assistenza clienti
  - Economia
- 

# 8

## LINGUA SPAGNOLA

### **Speaking e listening dei principali argomenti trattati:**

- Affare
- Comunicazione
- Conversazione al telefono
- Assistenza clienti
- Economia

“Non lasciate che il rumore delle opinioni altrui offuschi  
la vostra voce interiore.

E, ancora più importante, abbiate il coraggio di  
seguire il vostro cuore e la vostra intuizione: loro vi  
guarderanno in qualche modo nel conoscere cosa  
veramente vorrete diventare.

Tutto il resto è secondario.”

*Steve Jobs, discorso all'Università di Stanford*



# SCIENZE IMPRENDITORIALI

Generare profitto è una scienza

Sede **Uniscientia**

Via Rogoredo, 21 - Milano  
info@scienzeimprenditoriali.com  
www.scienzeimprenditoriali.com



UNISCIENTIA®



INSTITUTE of APPLIED  
ECONOMIC RESEARCH