



LUISS BUSINESS SCHOOL

Divisione LUISS Guido Carli



EMIC

EXECUTIVE MASTER IN MANAGEMENT DELLE IMPRESE DI COSTRUZIONE

II Edizione

21 MARZO 2013 - 12 OTTOBRE 2013

CW088

CERTIFICAZIONI E RICONOSCIMENTI



Il Sistema Qualità di LUISS Business School è certificato UNI EN ISO 9001 - Settore EA:37 (attività di formazione).



LUISS Business School è socio ASFOR (Associazione per la Formazione alla Direzione Aziendale).



LUISS Business School è REP - Registered Education Provider del PMI, il Project Management Institute.



LUISS Business School è struttura accreditata presso la Regione Lazio per le attività di formazione e orientamento.



LUISS Business School è citata come Top Business School nell'Eduniversal Worldwide Business Schools Ranking 2010.



LUISS Business School è citata stabilmente tra le prime 3 Business School Italiane nella classifica annuale redatta dal mensile Espansione.

EMIC

EXECUTIVE MASTER IN MANAGEMENT DELLE IMPRESE DI COSTRUZIONE



MASSIMO RICCHI
Membro del Comitato scientifico di EMIC.
Membro dell'Unità Tecnica di Finanza
di Progetto, istituita presso la Presidenza
del Consiglio dei Ministri.

L'OBIETTIVO DI UN'IMPRESA DI COSTRUZIONE È ACQUISIRE COMMESSE PUBBLICHE E PRIVATE ED ESEGUIRE I LAVORI NEI TEMPI E NEI COSTI PREVENTIVATI.

La condizione per le imprese di emergere e consolidarsi in questa situazione critica di mercato, passa attraverso l'apprendimento di consapevolezza e di tecniche al "margine" delle competenze standard. Proprio nel "margine" ci sono sfumature che consentono

di appropriarsi di potenti vantaggi competitivi su tutti gli altri operatori. Nel "margine" si raccolgono le novità in campo organizzativo, gestionale, comunicativo e normativo nei settori privato e pubblico, con riferimento anche al Project Financing.

Abbiamo strutturato e testato queste novità prima di proporle nel Master secondo un modello di competenza immediatamente "cantierabile", con l'intento di farle mettere in pratica il giorno dopo il termine del corso.

MERCATO DI RIFERIMENTO LE TENSIONI FINANZIARIE DEGLI ULTIMI ANNI HANNO PROFONDAMENTE CAMBIATO IL SETTORE DELLE COSTRUZIONI, RENDENDOLO ANCORA PIÙ COMPETITIVO E MUTEVOLE.

Ciò che ad un primo sguardo si presenta come una minaccia può diventare però un'opportunità per quanti sapranno adattarsi al nuovo contesto. Il cambiamento

di scenario richiede infatti strategie e piani d'azione innovativi e flessibili e un forte presidio della gestione di impresa.

OBIETTIVI EMIC VUOLE RAPPRESENTARE UNA RISPOSTA ALLE SFIDE COMPETITIVE DEL SETTORE,



ROBERTO FRATICELLI
Docente di Strategia EMIC - I Edizione.

supportando i partecipanti nello sviluppo della propria professionalità e della capacità di innovare.

Docenti di grande reputazione scientifica, caratterizzati da una forte esperienza di settore, lavoreranno con i partecipanti sullo sviluppo di competenze pratiche immediatamente applicabili nella realtà lavorativa, proponendo una visione sistemica ed integrata della gestione di un'impresa di costruzioni.

“Un' esperienza estremamente interessante con un continuo raffronto in aula, molto interattiva. Si iniziava con l'analisi di scelte strategiche ed imprenditoriali da un punto di vista teorico per poi affrontare nel dettaglio casistiche nazionali ed internazionali con calcoli ed analisi pratiche. Si è arrivati anche a sviscerare argomenti specifici, a volte proposti da e di interesse dei partecipanti, per determinarne potenzialità e limiti, una SWOT analisi fatta assieme e che ha prodotto feedback rilevanti per i diretti interessati con possibilità di applicazione nelle proprie aziende a partire dal giorno stesso. Un corso utile, insomma, non solo da un punto di vista cognitivo, ma, soprattutto, che permetta ai partecipanti di massimizzare i loro IRR, forse un approccio molto olandese.”

DESTINATARI E PROFILO IN USCITA

Il corso si rivolge a **imprenditori e manager operanti nel settore edile** e a quanti vogliono intraprendere un percorso professionale nell'industry.

Al termine del corso il partecipante sarà in grado di:

- ➔ analizzare e comprendere il contesto competitivo di riferimento
- ➔ elaborare una strategia formalizzata e un'organizzazione strutturata
- ➔ organizzare e gestire le attività in modo efficace

ed efficiente, anche in una prospettiva di sviluppo

- ➔ sviluppare le performance aziendali dell'impresa con un orientamento strategico
- ➔ supportare efficacemente i processi decisionali aziendali
- ➔ monitorare le dinamiche economiche dei progetti e delle attività aziendali



METODOLOGIA LUISS BUSINESS SCHOOL PROMUOVE UNA CULTURA MANAGERIALE CHE CONIUGHI L'INTRAPRENDENZA INDIVIDUALE E LA CAPACITÀ DI FARE SQUADRA, LO SVILUPPO DEL BUSINESS E QUELLO DELLA CONOSCENZA.

Forte del legame con Confindustria e le più importanti aziende ed istituzioni italiane, LBS si avvale del contributo di personaggi di spicco del mondo delle imprese, delle amministrazioni pubbliche, della consulenza, della finanza e delle libere professioni.

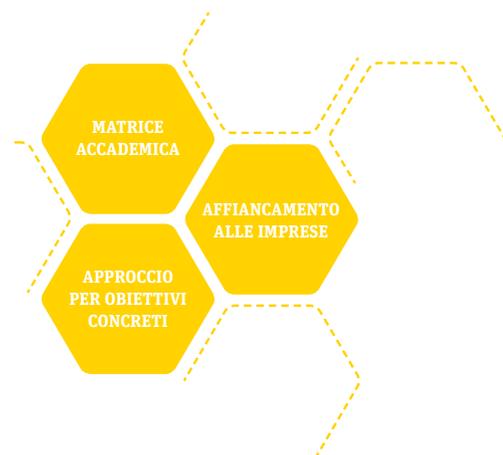
I punti di forza della metodologia LBS sono:

- ➔ la matrice accademica
- ➔ l'affiancamento alle imprese per la realizzazione degli obiettivi strategici
- ➔ l'approccio metodologico orientato alla realizzazione di obiettivi di concreto interesse per l'impresa (innovazione, capacità di impatto, vicinanza alla pratica).

I corsi LBS sono caratterizzati da una metodologia formativa che coinvolge attivamente i partecipanti nell'acquisizione di conoscenze, competenze e metodi, attraverso l'adozione di un approccio che costruisce, su specifici obiettivi, il corretto mix di strumenti didattici.



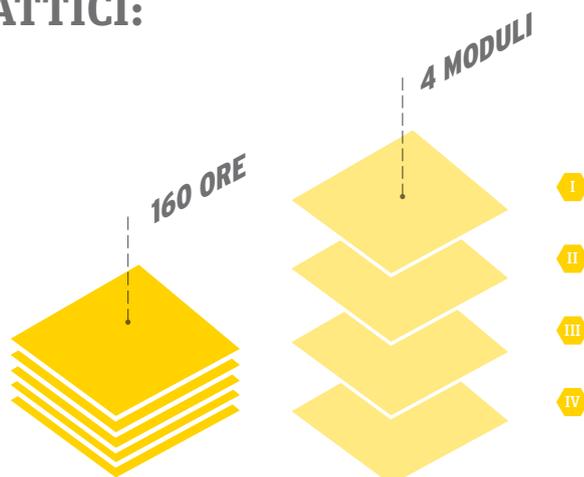
EMIC mette a disposizione il **LEARNING MANAGEMENT SYSTEM BLACKBOARD**, che permette di condividere materiale didattici, svolgere verifiche di apprendimento online e mantenere traccia delle discussioni tematiche attraverso forum online e sistemi di comunicazione elettronica. La combinazione di più approcci e tecnologie di insegnamento crea un ambiente variegato e dinamico che aumenta la partecipazione individuale e sviluppa l'apprendimento tra i partecipanti.





STRUTTURA DEL MASTER IL PERCORSO È COMPOSTO DA 4 MODULI DIDATTICI:

INTERO PERCORSO
20 GIORNATE / 8 INCONTRI



I

AREA STRATEGICA

Analisi competitiva, formulazione posizionamento strategico

📅 21 - 22 - 23 Marzo 2013

Marketing & Corporate Communication

📅 11 - 12 - 13 Aprile 2013

OBIETTIVI

- **Acquisire metodi per creare maggiore valore in un'azienda del settore** edile attraverso un conveniente posizionamento strategico e una adeguata corporate strategy.
- **Saper costruire un piano di marketing coerente con il posizionamento**, la vision e la mission aziendale, stabilendone gli obiettivi e misurandone i risultati.

II

AREA GIURIDICA

Lavori Pubblici e Finanza di Progetto

📅 9 - 10 Maggio 2013

- **Sviluppare la capacità di avere un vantaggio** nell'aggiudicazione dei contratti di appalto, di concessione, di leasing in costruendo e del recente contratto di disponibilità, sia partecipando alle gare che acquisendo il diritto di prelazione provocando operazioni di project financing;
- **Valorizzare i contratti pubblici aggiudicati** gestendo le problematiche e le opportunità consentite dal contenzioso e dall'efficiente A.D.R.

III

AREA ORGANIZZATIVO - GESTIONALE

Organizzazione e People Management

📅 30 - 31 Maggio 2013

Project & Construction Management

📅 20 - 21 Giugno 2013

- **Valorizzare l'organizzazione ed i collaboratori** secondo un piano organizzativo che porti valore all'azienda semplificando i processi ed incentivando la produttività;
- **Cogliere dal Project Management informazioni utili** per poter reagire in modo proattivo agli imprevisti di ogni commessa al fine di preservare il margine di contribuzione.

IV

AREA ECONOMICO - FINANZIARIA

Amministrazione, bilancio, gestione finanziaria e fiscale

📅 11 - 12 - 13 Luglio 2013

Controllo di Gestione

📅 12 - 13 Settembre 2013

Business Plan

📅 10 - 11 - 12 Ottobre 2013

- **Comprendere la logica sistemica dei valori di bilancio** per ricostruire la dinamica economico-finanziaria dell'impresa, approfondendo le condizioni di equilibrio economico finanziario e le dinamiche di finanziamento per la crescita;
- **Presidiare l'analisi dei costi ai fini decisionali**; comprendere i modelli di contabilità analitica per il controllo direzionale, con particolare riferimento ai sistemi di performance measurement integrati e multidimensionali;
- **Saper costruire Business Plan attendibili** per agevolare le scelte strategiche, la capacità dell'impresa di affrontare le necessità e il reperimento delle risorse finanziarie.

PROGRAMMA

I AREA STRATEGICA

6 Incontri

ANALISI COMPETITIVA, FORMULAZIONE POSIZIONAMENTO STRATEGICO

Scenari al 2020: Verso Nuovi Mercati

- > Il mercato immobiliare italiano: fatturato e previsioni
- > Il mercato immobiliare italiano nel contesto europeo
- > I patrimoni immobiliari in Italia: il settore pubblico e il settore privato
- > Analisi del settore edilizio e trend previsto
- > Rischi e potenzialità dell'industria immobiliare
- > Le società immobiliari nel 2020
- > Rischi e potenzialità dell'industria immobiliare
- > Le società immobiliari nel 2020

Corporate Strategy

- > Elementi di analisi strategica
- > Mission aziendale
- > Modelli di business e leve competitive
- > Valutazione dell'investimento
- > Vantaggio competitivo
- > Fasi dello sviluppo immobiliare
- > Metodologie di investimento ed uso del leverage
- > Equity partnership

MARKETING & CORPORATE COMMUNICATION

Attori e processi di marketing nel settore edile

- > L'ambiente competitivo delle imprese di costruzioni
- > La filiera delle costruzioni: attori e processi
- > La domanda di mercato del settore edile
- > Il marketing mix nel business dell'edilizia

Il processo di formazione del piano strategico delle imprese di costruzione

- > Le ricerche di mercato nel settore della costruzioni: aspetti teorici casi operativi
- > Problematiche e strumenti di gestione delle imprese di costruzioni
- > Dalla vendita alla relazione: il ricorso al CRM come strumento di gestione della relazioni di cliente
- > Le applicazioni nel geomarketing nelle costruzioni: analisi di alcune case history

Marketing&Finanza

- > Il Manager, il marketing ed il processo di gestione economico-finanziaria nelle imprese di costruzione
- > Concetto di Marketing per le imprese di costruzione
- > Decisioni di marketing ed impatto sotto il profilo economico e finanziario:
 - > 1) Il conto economico e le quattro aree decisionali
 - > 2) Quota di mercato relativa, market share e posizionamento

- > 3) Pricing (price competition vs non price competition)
- > Costi della struttura: focus sui costi marketing e sul loro impatto in termini di sviluppo della quota e di no price competition
- > Lo stato patrimoniale e le quattro aree decisionali
- > Decisioni di investimento per il funzionamento del business (obiettivi di quota) nel lungo periodo
- > Decisioni di investimento per il funzionamento del business nel breve periodo: l'importanza del concetto di magazzino per le imprese di costruzioni ed i crediti verso i clienti
- > Le fonti di finanziamento: L'utile; i mezzi propri ed i mezzi terzi ed il concetto di rischio

II AREA GIURIDICA

2 Incontri

LAVORI PUBBLICI E FINANZA DI PROGETTO

Contratti pubblici di lavori: disciplina normativa e gestione del contenzioso

- > Quadro normativo di riferimento
- > Sistemi di realizzazione delle opere pubbliche
- > Procedure di scelta del contraente
- > Qualificazione degli esecutori di lavori pubblici
- > Sistemi deflattivi del contenzioso: ADR
- > Il contenzioso

PROGRAMMA

Project Financing, Leasing in costruendo e contratto di disponibilità: procedimenti, contratti e diritto di prelazione

- > Project financing:
 - I procedimenti in finanza di progetto e come preparare le proposte da parte delle imprese
 - le imprese possono inserire operazioni di PF nella programmazione della PA acquisendo il diritto di prelazione
 - il regime di qualificazione delle imprese nella finanza di progetto
 - il contratto di concessione
 - governance della società di progetto costituite dalle imprese
- > Leasing in costruendo e contratto di disponibilità:
 - un diverso modo di selezionare il mercato delle imprese
 - i procedimenti e le caratteristiche contrattuali
 - il regime di responsabilità delle imprese e degli istituti finanziari
 - il promotore nelle infrastrutture strategiche di interesse nazionale

III AREA ORGANIZZATIVO - GESTIONALE

4 Incontri

ORGANIZZAZIONE E PEOPLE MANAGEMENT

Elementi di Disegno Organizzativo

- > Relazione biunivoca tra eccellenza nel business ed eccellenza organizzativa

- > Cambiamento: impatto sulle organizzazioni - quali leve?
- > Motivazione
- > Leadership
- > La Delega
- > Il diamante dello sviluppo: performance e potenziale
- > Role play su performance (gestione del feedback)
- > Principi per incentivazione e rewarding -generale
- > Principi di rewarding per forza di vendita

Gestione e Sviluppo delle Risorse Umane

- > La selezione dei collaboratori (Role Play)
- > Cenni di teoria dell'organizzazione
- > Principi base di organizzazione
- > Modelli organizzative catena del valore
- > Elementi di progettazione organizzativa

Project & Construction Management

- > Definizioni generali
- > Gli obiettivi di progetto
- > La strutturazione di un progetto
- > Le stime
- > Reticolo logico
- > Pianificazione delle risorse
- > Creazione del "piano dei tempi"
- > La gestione dei costi
- > La gestione dell'avanzamento ed il controllo del progetto
- > Gestione dell'approvvigionamento
- > Programmazione della progettazione
- > Programmazione del cantiere
- > Direzione del cantiere
- > Cost monitoring
- > Progettazione e gestione della sicurezza

- > Gestione delle procedure nei processi di qualità; Collaudo
- > Direttive comunitarie e legislazione nazionale
- > Norme tecniche

IV AREA ECONOMICO - FINANZIARIA

8 Incontri

AMMINISTRAZIONE, BILANCIO, GESTIONE FINANZIARIA E FISCALE

Contabilità e Bilancio

- > Il bilancio e la sua struttura
- > L'utilizzo gestionale del bilancio di esercizio (rappresentazione delle operazioni di gestione)
- > Bilancio previsionale e consuntivo
- > La riclassificazione di bilancio
- > Valutazione della gestione aziendale mediante gli indici di bilancio
- > Indici di solidità, redditività e liquidità
- > Case Study

Gestione finanziaria

- > La gestione finanziaria: pianificazione, strategie di approvvigionamenti dalle fonti, indici di allarme ed utilizzo delle leve finanziarie
- > Financial forecasting - Risorse finanziarie e ciclo di vita dell'impresa: crescita dell'impresa e fabbisogno finanziario
- > Cash Flow e analisi dei flussi
- > Cash Management e tesoreria
- > Gli strumenti di finanziamento dell'impresa

PROGRAMMA

- > “Capital budgeting”: la valutazione economico-finanziaria degli investimenti
- > I fondamenti delle decisioni di investimento (valore finanziario nel tempo, orizzonte temporale di riferimento, determinazione dei flussi di cassa rilevanti)
- > Interazione fra valore d’impresa e finanziamento: costo medio ponderato del capitale (WACC)
- > La stima del costo dell’Equity
- > La stima del costo del debito
- > La stime del tasso di attualizzazione (levered, unlevered)
- > Focus su Accesso al Credito per investimenti immobiliari

Gestione Fiscale

- > Il quadro evolutivo della fiscalità di impresa
- > Fiscalità applicata al settore edilizio
- > Aspetti fiscali nelle operazioni straordinarie

CONTROLLO DI GESTIONE

Elementi di Cost Accounting

- > Le classificazioni di costo ai fini del cost accounting
- > Costi fissi, variabili, semi-variabili – l’analisi di break-even
- > Costi diretti e indiretti; direct costing e full costing; i metodi di allocazione ed imputazione dei costi
- > Costi cessanti e sorgenti – l’analisi make or buy
- > Analisi costi-volumi-risultati applicata al settore edilizio
- > Il direct costing integrato ed il full costing per l’analisi di profittabilità
- > La contabilità per centri di costo
- > Cenni di Activity Based Costing (ABC)

Sistemi di controllo di gestione

- > Il processo di Pianificazione e Controllo di gestione
- > Il processo di Budgeting
- > Pianificazione e consuntivazione a livello di progetto/commissa
- > L’analisi degli scostamenti
- > Aggregazione dei dati di commessa e reporting direzionale
- > Reporting economico
- > Strumenti per il CdG e la verifica della performance (cruscotti, focus su BSC)
- > Case study

BUSINESS PLAN

- > Il business plan nel settore del Real Estate
- > L’analisi strategica
- > Struttura e contenuti
- > La valutazione economico-finanziaria e di rischio del business plan
- > Esemplicazioni applicative
- > Il Business plan per la realizzazione di un’opera in project financing
- > Logiche alla base della redazione del Piano Economico Finanziario
- > Il costo d’investimento
- > La struttura di ricavi e costi
- > Le diverse tipologie di contributo pubblico
- > Le modalità di finanziamento delle operazioni di project financing
- > Tassi e spread
- > Le modalità di ri-pagamento del debito
- > I principali indicatori di redditività e bancabilità
- > Analisi delle variabili critiche di un Business Plan



GASTONE BIGELLI

Partecipante di EMIC - I edizione.
Responsabile Ufficio Amministrativo
e Acquisti presso COGEMA-Costruzioni
Generali.

Un'esperienza formativa sulla gestione di un'impresa di costruzioni.

“Ho scelto questo corso perché rispecchiava le mie esigenze, quelle di sviluppare le competenze manageriali necessarie per gestire a 360 gradi un'azienda di costruzioni. Valuto questo master in maniera molto positiva, specialmente grazie all'alto grado di qualifica dei docenti che ci hanno accompagnato per tutta la durata del corso. Lo consiglio a tutti i manager/imprenditori che desiderano approfondire la loro competenza manageriale su come gestire un'azienda in un periodo difficile e competitivo come quello in cui stiamo vivendo oggi”.

DOCENTI

Il percorso formativo è affidato a professori dell'Università Luiss Guido Carli e di altri Atenei, professionisti e top manager provenienti dalle più importanti realtà del settore pubblico e privato, sia in campo nazionale che internazionale.



LAURA MARTINIELLO
Docente di Finanza EMIC - I edizione.

“Abbiamo lavorato insieme sui bilanci delle aziende di alcuni dei partecipanti mettendo in evidenza

i punti di forza e debolezza ed analizzando i principali indicatori di redditività, solidità e liquidità nonché la gestione finanziaria e le scelte di finanziamento a breve termine. Credo di poter considerare raggiunto l'obiettivo di una maggiore conoscenza e consapevolezza delle dinamiche economiche e finanziarie dell'impresa con la conseguente capacità dei partecipanti di gestire meglio questi processi, soprattutto in caso di tensioni finanziarie dovute al rallentamento o alla crisi del mercato del Real Estate.”

GIOVANNI CIAFRÈ

Docente LUISS Business School.

FABRIZIO CINTI

Docente per LUISS Business School

ROBERTO FRATICELLI

“Finance Director Italy” presso Eurocommercial Properties N.V.

ALBERTO FRAU

Docente LUISS Business School

GIANLUCA GREGORI

Docente LUISS Guido Carli; Preside Facoltà di Economia Università Politecnica delle Marche

CLAUDIO GUCCIONE

Partner dello Studio CBA Studio Legale e Tributario.

GIANCARLO MARCHETTI

Docente LUISS Business School

LAURA MARTINIELLO

Docente LUISS Business School. Membro dell'Unità tecnica per la Finanza di Progetto (UFP) presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri.

NICOLA PAGLIETTI

Partner fondatore e co responsabile della gestione di “Studio Internazionale”.

TERENZIO PAONE

Docente LUISS Business School

CARLO PELLICCIARI

Docente LUISS Business School

MASSIMO RICCHI

Membro dell'Unità Tecnica di Finanza di Progetto, istituita presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri

ORONZO TRIO

Docente LUISS Business School; Ricercatore in “Economia e Gestione delle Imprese” Università del Salento

DOCENTI

Referenti Scientifici:

Franco Fontana

*Direttore LUISS Business School;
Ordinario di Economia e Gestione
delle Imprese presso la facoltà
di Economia dell'Università
LUISS Guido Carli*

Massimo Ricchi

*Docente LUISS Business School
per le tematiche legate al Project
Financing. Membro dell'Unità Tecnica
di Finanza di Progetto, istituita
presso la Presidenza del Consiglio
dei Ministri.*

Claudio Guccione

*Docente LUISS Business School
per le tematiche legate agli appalti
pubblici e relativa normativa.
Partner dello Studio CBA Studio
Legale e Tributario specializzato
nella consulenza in materia
di contrattualistica pubblica.*

Laura Martiniello

*Docente LUISS Business School
nell'area Economics and Finance.
Membro dell'Unità tecnica per
la Finanza di Progetto (UFP)
presso la Presidenza del Consiglio
dei Ministri.*

I SERVIZI DELLA LUISS



BIBLIOTECA

T. 06 852 25 600
F 06 852 25 625
biblioteca@luiss.it

→ CONSULTAZIONE E PRESTITO
DI LIBRI, PERIODICI E BANCHE DATI
ELETTRONICHE.

Le risorse a disposizione sono:

- cataloghi on-line italiani e stranieri;
- banche dati bibliografiche e legislative;
- periodici e Working papers elettronici.



BOOKSHOP

Arion LUISS

Viale Romania 32 - 00197 Roma
T. 06 84 19 527
F 06 85 34 43 63
luiss@libreriearion.it

→ OGNI PARTECIPANTE PUÒ RITIRARE
GRATUITAMENTE LA PROPRIA CARD,
CON LA QUALE AVRÀ DIRITTO ALLO
SCONTO DEL 10% SU TUTTI I LIBRI
ACQUISTATI IN QUALUNQUE
LIBRERIA ARION



CENTRO COPIE

T. 06 852 25 254
F 06 84 12 932
cservizi@luiss.it

→ FOTOCOPIE, RILEGATURE
E CANCELLERIA.



MENSA

Pranzo

dal lun. al ven. ore 13.00 - 14.00
sab. ore 12.00 - 13.30

Cena

dal lun. al ven. ore 19.00 - 20.30



NAVETTA

Collegamento fra le varie sedi LUISS.
Maggiori informazioni sugli orari
sono disponibili all'ingresso
di ciascuna sede.



LUISS BUSINESS SCHOOL
Divisione LUISS Guido Carli

SEDE

LUISS Business School - Viale Pola 12, Roma

QUOTA DI ISCRIZIONE

• **Intero corso** € 8.500,00 + IVA 21%

Il pagamento avviene in tre rate. La prima rata, di € 2.850,00 + IVA, va versata al momento dell'iscrizione.

La seconda e la terza, rispettivamente, all'inizio e a metà percorso.

E' possibile inoltre iscriversi ai singoli moduli:

- **Modulo "Strategia"** (6 gg): € 3.000,00 + IVA
- **Modulo "Area Giuridica"** (2 gg): € 1.200,00 + IVA
- **Modulo "Area Organizzativo gestionale"** (4 gg): € 2.000,00 + IVA
- **Modulo "Area Economico finanziaria"** (8 gg): € 4.000,00 + IVA

Il pagamento dei singoli moduli avviene in un'unica soluzione, al momento dell'iscrizione. La domanda di ammissione è scaricabile dal sito www.lbs.luiss.it

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Bonifico Bancario - indicante gli estremi del partecipante, il titolo e il codice del Corso (CW088) - a favore di:

LUISS Guido Carli - Divisione LUISS Business School

c/c 400000917 - ABI 02008 - CAB 05077 - ENTE 9001974
IBAN IT17H0200805077000400000917 - n. agenzia 274 -
dipend. 31449 - Viale Gorizia, 21 - 00198 Roma.

ATTESTATO DI FREQUENZA

Al termine del percorso verrà rilasciato un attestato di frequenza al Master



LUISS BUSINESS SCHOOL

Divisione LUISS Guido Carli

EXECUTIVE
EDUCATION

LUISS Business School

Viale Pola, 12 - 00198 Roma

t 06 85 222 323

numero verde 800 901194 - 800 901195

lbs@luiss.it

managementcostruzioni@luiss.it

www.lbs.luiss.it - Programmi di formazione