

iKN ITALY
YOUR KNOWLEDGE NETWORK

InCompany | ENERGY & UTILITIES

Leader nella creazione di Eventi e di Progetti di Formazione rivolti ai Professionisti.

Sin dalla sua nascita, **IKN Italy** è stata in grado di rispondere in modo tempestivo alle esigenze di un mercato in costante trasformazione.

Obiettivo Principale: assicurare contenuti aggiornati e concreti per accompagnare il top e middle management nella sua crescita professionale.

Il **Nome** racconta la *mission* e i *valori* di un'azienda, che ha nel suo DNA la capacità di innovarsi e reagire in maniera tempestiva per affiancare le aziende nell'approfondimento e nella scoperta delle competenze e delle metodologie per essere competitive nel loro mercato di riferimento.

Credibilità

Esperienza

Indipendenza

Know-how

Innovazione

Networking

IKN è, infatti, l'acronimo di:

INSTITUTE - IKN Italy nasce da Istituto Internazionale di Ricerca, filiale italiana di IIR Holding. Grazie all'esperienza maturata dal 1987 ad oggi, è in grado di proporre sia tematiche di grande attualità e interesse che relatori di alto livello. La reale fotografia di IKN Italy la "scattano" i numeri di questa trentennale esperienza: oltre 90.000 partecipanti, 25.000 aziende e 15.000 tra relatori e docenti; cifre che posizionano IKN Italy leader indiscusso nel suo settore.

KNOWLEDGE - Ricerca continua e ascolto delle esigenze degli attori dei diversi mercati di riferimento garantiscono lo sviluppo di contenuti non standardizzati ma specifici, unici ed esclusivi. I settori sui quali IKN Italy concentra la sua attenzione sono: Farmaceutico e Dispositivi Medici, Energy & Utilities, Sanità, Banca e Assicurazioni, Retail e GDO, Industrial, Logistica, Green & Sostenibilità, Marketing e Vendite, Project Management.

NETWORKING - Gli eventi e le iniziative formative di IKN Italy sono delle occasioni di confronto per interagire in maniera dinamica, condividere esperienze concrete e sviluppare nuove opportunità di business.



IKN è un'organizzazione con Sistema di Gestione certificato a fronte della norma **UNI EN ISO 9001:2015** - Progettazione e realizzazione di corsi di Formazione EA 37 (Certificato n.1111) ed è qualificato per la presentazione di piani formativi a organi istituzionali e fondi interprofessionali.

InCompany – Formazione per l'azienda, in azienda.

Scegliere IKN significa selezionare non solo un fornitore di training, ma soprattutto un vero e proprio partner del cambiamento. E grazie alla nostra modalità InCompany questo cambiamento può essere cucito sulla tua realtà.

Per supportare i top e middle manager sviluppiamo infatti soluzioni specialistiche e personalizzate, in grado di coniugare la formazione tecnica all'innovazione del mercato nei diversi settori di business.

FOCUS - Promuovere il cambiamento in azienda, in compliance con gli standard del settore

OBIETTIVO - Aiutare il cliente a raggiungere i propri obiettivi di business e performance in modo efficace e misurabile

VANTAGGIO - Faculty di docenti esperti, dedicata e costruita negli oltre 30 anni di attività e formata da professionisti

➤ Come sappiamo che le nostre iniziative sono un buon investimento per i nostri clienti?

Misuriamo l'impatto e l'efficacia dei nostri training, con i seguenti risultati:

94% Efficacia del corso

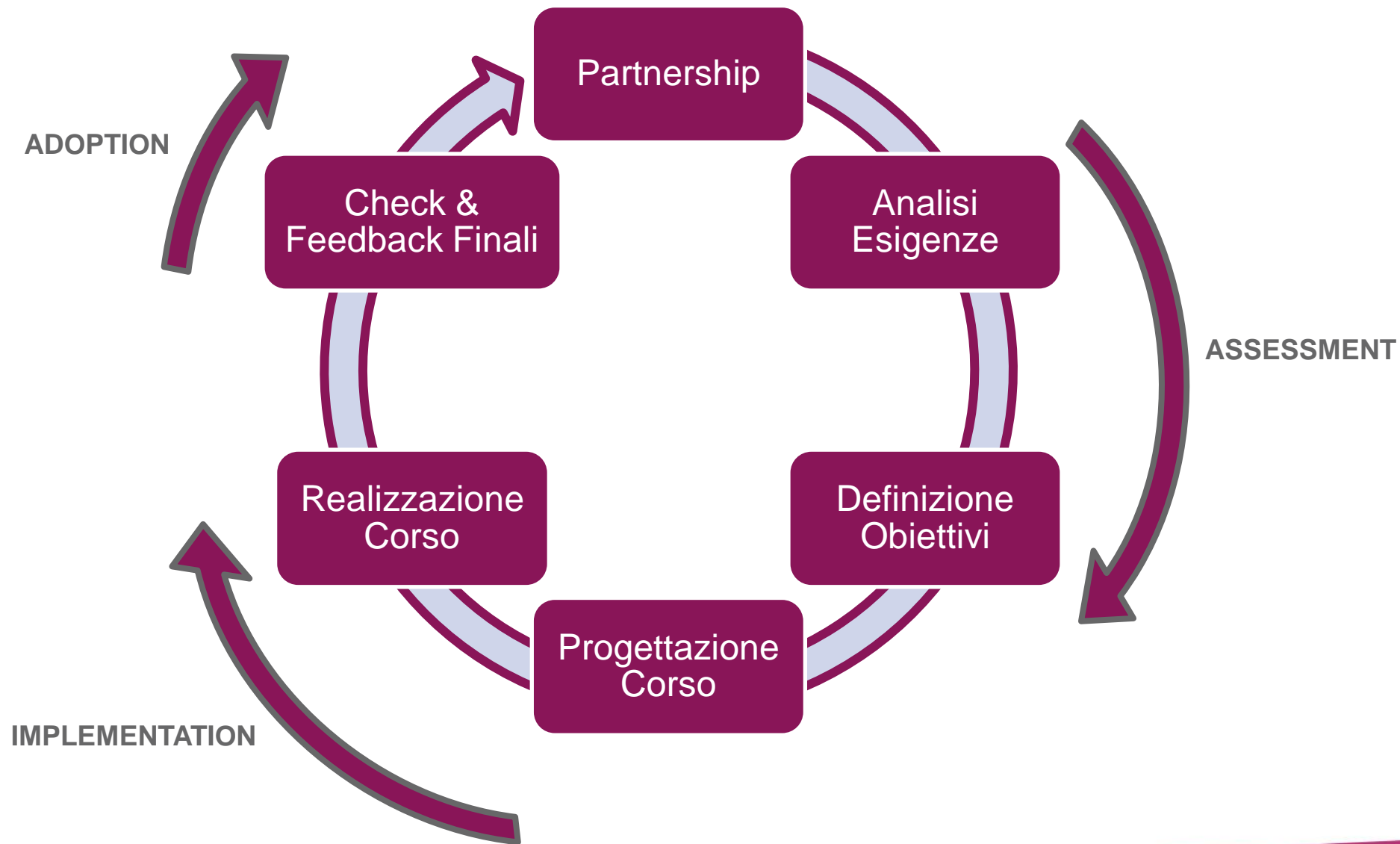
I partecipanti hanno acquisito nuove conoscenze e skills

90% Impatto sull'attività

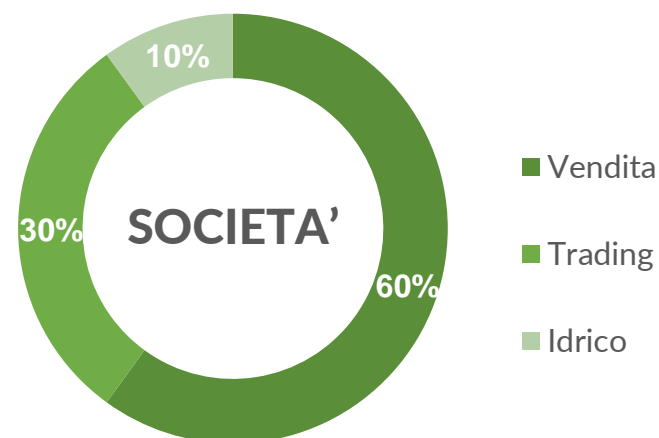
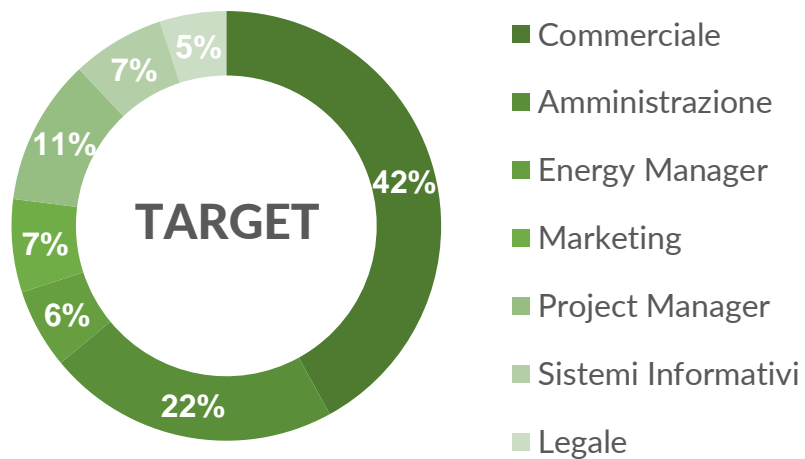
Hanno applicato quanto affrontato al corso nella loro attività quotidiana

80% Return of Investment

Il training ha rappresentato un investimento efficace per la propria carriera e performance



Siamo il tuo partner per la formazione operativa e di compliance dei tuoi collaboratori. Focalizziamo i nostri percorsi nel settore Gas, Power e Idrico per formare le funzioni aziendali che devono garantire la **compliance alle normative** e garantire l'**aggiornamento dei processi** per essere competitivi sul mercato Utility.



40+
training
specialistici

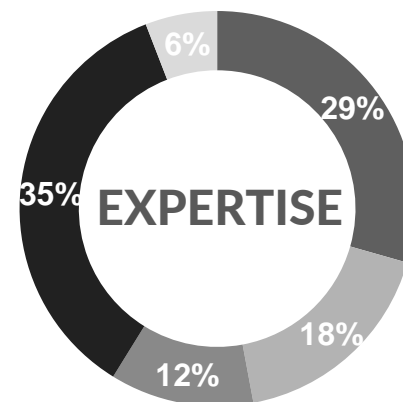
150
Formatori
qualificati

*Tra i nostri progetti di maggiore successo:
ACQUA VITANA, AGSM VERONA, ANSALDO ENERGIA, API, CRISTOFORETTI SPA, EDISON, ENEL, ESTRA ENERGIE,
HERA*

Da 40 anni **Strategy Execution** è leader globale per la formazione, consulenza e coaching in Project Management, Business Analysis, Agile e Business & Soft Skills. Sviluppiamo le competenze fondamentali per raggiungere gli obiettivi organizzativi attraverso l'esecuzione delle **strategia** aziendale.



- CEO/Country Manager
- Project Manger
- Commerciale/Marketing
- Logistica
- Sistemi Informativi
- Risorse Umane
- Business Analyst
- Amministrazione
- PMO
- Risk



- Pharma
- Insurance
- Energy
- IT
- Servizi
- Industrial

60+
training
specialistici

20
Formatori
qualificati

Tra i nostri progetti di maggiore successo:

ABB, ALLIANZ, BPER, DB, CARREFOUR, COSTA CROCIERE, ENEL, HERA, ING DIRECT, LEONARDO, WHIRLPOOL

COMMERCIALE e MARKETING

- ❖ **Mercato dell'Energia Elettrica e del Gas**
Elementi e strumenti per ottimizzare i contatti commerciali e che influenzano la determinazione dei prezzi
- ❖ **Pricing ai Clienti Finali**
Come strutturare i prezzi per proteggere la marginalità e massimizzare la redditività
- ❖ **Contratti di Fornitura Energia Elettrica & Gas**
Redigere correttamente i Contratti di Fornitura di Energia Elettrica e Gas
- ❖ **Approvvigionamento e Vendita Gas e Energia Elettrica**
Conoscere le dinamiche del Mercato e difendere le Marginalità
- ❖ **Modelli e Forecasting della Domanda e del Prezzo a confronto**
Migliorare le performance del Forecasting di Energia Elettrica e Gas
- ❖ **Codice di Condotta Commerciale**
Verificare di essere compliant alle disposizioni ARERA e tutelarsi dalla concorrenza sleale
- ❖ **Energy Services: costruire Pacchetti di Servizi a Valore Aggiunto**
Strategie, Processi e Metodologie per ridisegnare l'Offerta commerciale

COMMERCIALE e MARKETING

❖ **GNL**

Analizzare gli andamenti dei prezzi, le tipologie contrattuali, l'operatività della filiera e gli usi finali del Gas Naturale Liquefatto

❖ **Nuovi modelli di business**

❖ **Il Contratto di Agenzia nelle Utilities**

❖ **Il monitoraggio delle attività di pre-selling e di vendita**

❖ **Pratiche commerciali scorrette**

Aspetti legali e strategici per prevenire i rischi derivanti dall'esercizio illecito dei partner commerciali

❖ **Applicazione dell'intelligenza artificiale nel marketing delle Utilities**

❖ **Comunità energetiche e autoconsumo collettivo**

Iter autorizzativi, modelli applicativi e progetti concreti per avviare energy communities

AMMINISTRAZIONE

- ❖ **Fondamenti delle Accise nell'Energia Elettrica e dei Prodotti Energetici**
Affrontare con successo le professioni amministrativo-fiscali nelle aziende fornitrici di Energia Elettrica e Gas
- ❖ **Ottimizzare i Processi di Bollettazione**
Per superare le Ispezioni delle Autorità
- ❖ **Il Management del Credito Aziendale per la fornitura di Energia Elettrica e Gas**
Strategie e Procedure da implementare per gestire efficacemente rischi ed opportunità offerte dalla Normativa
- ❖ **Bolletta smart**
Rendere la bolletta uno strumento di comunicazione e di vendita efficace

LEGAL

- ❖ **Contratti di Fornitura Energia Elettrica, Gas & CGF**
Redigere correttamente i Contratti di Fornitura di Energia Elettrica e Gas
- ❖ **Mifid II, Remit; Emir e Mar**
Implicazioni organizzative e impatti operativi delle normative europee sui mercati energetici
- ❖ **Privacy e Data Protection nel settore Energy**
- ❖ **Il Contratto di Agenzia nelle Utilities**

TRADING

- ❖ **Approvvigionamento e Vendita di Gas Naturale**
Conoscere le dinamiche del Mercato e difendere le marginalità
- ❖ **Approvvigionamento e Vendita Energia Elettrica**
Conoscere le dinamiche del Mercato e difendere le marginalità
- ❖ **Come Sottoscrivere le Coperture per il Rischio Volume e il Rischio Prezzo**
Commodity Gas&Power
- ❖ **Modelli e Strategie previsionali della Domanda e del Prezzo a confronto**
Migliorare le performance del Forecasting di Energia Elettrica e Gas
- ❖ **Derivati nel Mercato dell'Energia**
Strategie e Strumenti per un utilizzo efficace e sicuro
- ❖ **Mifid II, Remit; Emir e Mar**
Come minimizzare impatti e costi
- ❖ **Enterprise risk management**

TRADING

- ❖ **Capacity Market**
Come partecipare per aggiudicarsi le aste Terna e guadagnare extra-revenue da reinvestire
- ❖ **Power Storage**
Iter autorizzativo e modelli applicativi per imparare a sfruttare le opportunità dei sistemi di accumulo
- ❖ **Python Base: strumento di Data Science per il mercato energetico**
Gestire e rappresentare sequenze di dati, creare funzioni, individuare l'eccezione, implementare la programmazione a oggetti, eseguire analisi su dataset elettrici e rappresentare graficamente i risultati
- ❖ **Python Intermedio: creare modelli predittivi applicati al mercato energetico**
Modelli di Statistical e Machine Learning per prevedere domanda e prezzo di EE e Gas e ottimizzare il portafoglio
- ❖ **Python Avanzato: sviluppare modelli predittivi ingegnerizzati di forecasting per il mercato energetico**
Creare modelli avanzati basati di Deep Learning utilizzando la metodologia standard CRISP-DM per prevedere la produzione, domanda e prezzo di EE e Gas
- ❖ **Settlement Gas**
- ❖ **Energy Trading e Portfolio Management**

IDRICO

- ❖ **Contact Center nel settore Idrico**
Come ottenere efficienza ed eccellenza
- ❖ **Prescrizione Breve nel settore idrico**
Una guida pratica per effettuare scelte strategiche e operative per evitare sanzioni e migliorare il servizio offerto
- ❖ **Unbundling**
Flussi organizzativi e procedure aziendali, aggiornato con le ultime novità previste dall'ARERA
- ❖ **Controllo di gestione e revised Budget nelle utility**
Ripianificare le attività di strategic planning, budgeting, monitoring e reporting per cogliere le opportunità del Green Deal e del Next Generation EU
- ❖ **Riprogrammare i Piani di Investimenti Industriali nel S.I.I.**
Alla luce delle Nuove Direttive
- ❖ **Sistema Tariffario nell'Idrico**
- ❖ **Manutenzione predittiva per le reti idriche**
Studi di fattibilità e utilizzo di tecnologie per prevenire, individuare e mitigare le perdite idriche

PROJECT MANAGEMENT e BUSINESS ANALYSIS

- ❖ **Project Management per non Project Manager**
Project Management per Non specialisti
- ❖ **Gestione Progetti**
Corso base sulle tecniche e best practice del Project Management nel settore
- ❖ **Scheduling and Cost Control**
Corso per acquisire e padroneggiare strumenti di misurazione per l'efficacia del proprio progetto
- ❖ **Risk Management**
Corso sulle tecniche di gestione e mitigazione dei rischi di un progetto
- ❖ **Business Analysis**
Training su tecniche e strategie di analisi e gestione dati per sviluppare soluzioni di business efficaci
- ❖ **Business Process Modeling**
Le 4 fasi di miglioramento dei processi aziendali
- ❖ **Costruire un Business Case efficace**
Corso tecnico per costruire un Business case

COMPETENZE MANAGERIALI

- ❖ **Leadership Gestionale**
- ❖ **Comunicazione Organizzativa**
- ❖ **Gestione della Negoziazione**
- ❖ **Change Management: Affrontare il Cambiamento e Governare l'Inatteso**

BUSINESS INNOVATION

- ❖ **Comunità energetiche e autoconsumo collettivo**
Iter autorizzativi, modelli applicativi e progetti concreti per avviare energy communities
- ❖ **DL Semplificazioni e Red II per lo sviluppo di progetti rinnovabili**
Applicare le nuove procedure e ottenere gli incentivi per finanziare nuovi progetti rinnovabili
- ❖ **Rinnovabili idrogeno**
- ❖ **Economia Circolare e Gestione rifiuti per le Utility**
- ❖ **Nuovi modelli di business**
- ❖ **Finanza sostenibile e bilancio sostenibilità**

ICT

❖ **Integrazione strategica dell'ICT**

Allineare il contributo dell'IT alla strategia aziendale, definire KPI e sapersi relazionare per raggiungere obiettivi comuni

❖ **Data Analysis per non specialisti**

Estrarre valore dai dati, prendere decisioni data-driven e adottare Predictive Analytics per ottimizzare tempi, costi ed evitare rischi di valutazione

❖ **Artificial Intelligence Act**

Implementa IA nel tuo business in modo corretto per garantire la data governance e l'operatività aziendale nel rispetto delle nuove norme UE

❖ **Data Visualization & Visual Storytelling**

Rappresentare dati di marketing e di vendite con l'utilizzo di Flourish Studio per aumentare il vantaggio competitivo dell'azienda

❖ **KPI for Customer Service**

Analizzare i dati per ridurre i costi di gestione del servizio, adottare tecniche di selling e ridurre il churn del cliente

❖ **Statistica per non specialisti**

Elaborare e rappresentare le informazioni per guidare le decisioni aziendali

❖ **Data Strategy & Data Quality**

Costruire una Road Map strategica e sviluppare un modello per valutare la qualità del dato

❖ **Python for Data Analysis**

Gestire, manipolare e rappresentare sequenze di dati per velocizzare i processi e ridurre i costi di gestione

iKN ITALY
YOUR KNOWLEDGE NETWORK

Contatti | InCompany

www.ikn.it

cristina.ferrarotti@ikn.it
moreno.riva@ikn.it

(+39) 02 83847.1