



# Formazione Incompany 2022

## IKN Italy è Institute of Knowledge and Networking

Leader nella creazione e sviluppo di eventi e progetti di formazione rivolti ai professionisti d'azienda, IKN Italy festeggia nel 2022 il 35° anniversario. Credibilità, esperienza, indipendenza, know-how, innovazione e networking sono le parole chiave che caratterizzano l'azienda. Sin dalla sua nascita, IKN Italy è stata in grado di rispondere in modo tempestivo alle esigenze di un mercato in costante trasformazione. Il suo obiettivo principale: assicurare contenuti aggiornati e concreti per accompagnare il 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. 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 questi 35 anni: 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 È 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 35 anni di attività e formata da professionisti

Siamo convinti che investire nelle risorse e nella loro crescita professionale sia un valore su cui costruire solidità, credibilità e competitività aziendali nel mercato attuale.

Ci impegniamo a trasmettere ai nostri clienti quanto la formazione sia:

- Strumento strategico per garantire conoscenze e pratiche condivise all'interno dell'azienda e potersi presentare come leader competente nel proprio settore;
- Leva di engagement tanto per i dipendenti che per i clienti esterni;
- Spinta al cambiamento e all'evoluzione del proprio business, grazie all'acquisizione di nuove competenze tecniche e pratiche e di un puntuale aggiornamento.

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

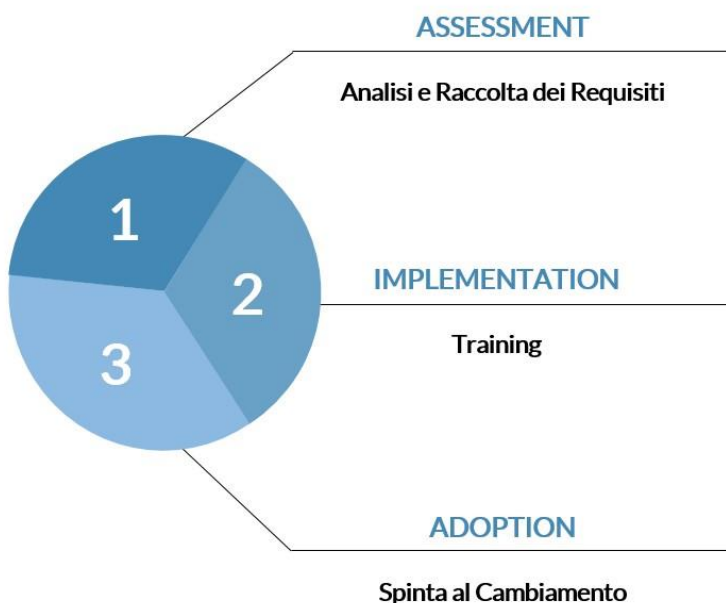
**90%** Impatto sull'attività

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

**Il nostro motto: build skills sets, change mindset**

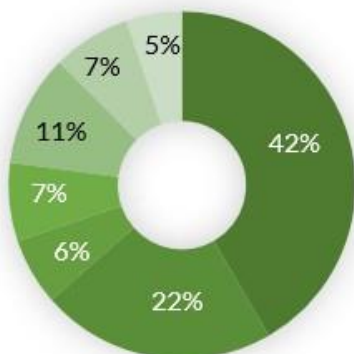


Per offrire un supporto concreto ed efficace, portiamo ricerca, formazione specialistica e consulenza seguendo la nostra metodologia a 360°.



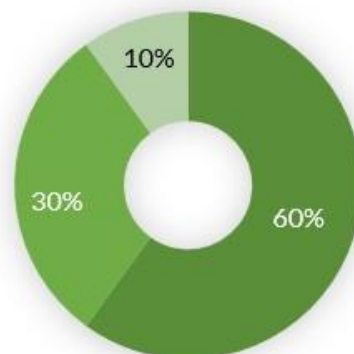
**UtilitEnergy** è la community dedicata al settore **Utility ed Energy**. Seguiamo la formazione professionale dei collaboratori delle **più importanti realtà operanti per le commodity di Energia Elettrica, Gas & Acqua**, focalizzandoci sul loro sviluppo e aggiornamento.

**TARGET**



- Commerciale
- Amministrazione
- Energy Manager
- Marketing
- Project Manager
- Sistemi Informativi
- Legale

**SOCIETÀ**



- Vendita
- Trading
- Distribuzione

**40+ training specialistic**                      **150 docenti qualificati**

Grazie ad un costante lavoro di ricerca e alla collaborazione con i professionisti chiave, offriamo contenuti sempre aggiornati, in grado di coniugare la formazione tecnica all'innovazione del mercato.

Trainostri progettidi maggioresuccesso:

**AB IMPIANTI, ACEA, ACQUA VITANA, ANSALDO ENERGIA, API, CANARBINO, DUFERCO, EDISON, ENEL, ESTRA ENERGIA, HERA**

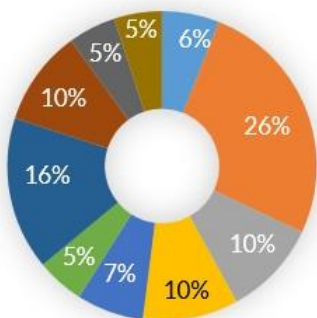
Contattaci per maggiori informazioni  
**Cristina Ferrarotti**  
 Business and Development Director  
[cristina.ferrarotti@ikn.it](mailto:cristina.ferrarotti@ikn.it) | 02 83847.210



Strategy Execution è leader globale nella formazione progettuale e supporta professionisti e manager da oltre 40 anni.

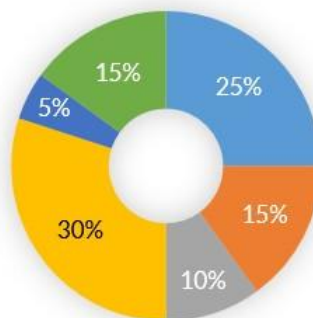
La azienda statunitense si affianca in Italia ad IKN, di cui è partner strategico per la erogazione di corsi in Project Management, Business Analysis, Agile Project Management e Business & Soft Skills.

### TARGET



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

### EXPERTISE



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

60+ training specialistici

20+ docenti qualificati e certificati

Grazie ad un costante lavoro di ricerca e alla collaborazione con i professionisti chiave, offriamo contenuti sempre aggiornati, in grado di coniugare la formazione tecnica all'innovazione del mercato.

Tra i nostri progetti di maggiore successo:

AB Impianti, ABB, Abiogen, Allianz, Allianz Bank, Autocontrol, Bauli, Baush&Lomb, BNL, Bper, Bottega Veneta, Carrefour, CNP, Costa Crociere, Docflow, Enel, Fastweb, Hera, ING Direct, Leonardo, Spindox, Stevanato, Subito.it, Whirlpool

Contattaci per maggiori informazioni  
**Cristina Ferrarotti**  
 Business and Development Director  
[cristina.ferrarotti@ikn.it](mailto:cristina.ferrarotti@ikn.it) | 02 83847.28210

## 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

### **Nuovo 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

## 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

## 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

## 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

<b>Modelli e Strategie previsionali della Domanda e del Prezzo a confronto</b> Migliorare le performance del Forecasting di Energia Elettrica e Gas
<b>Derivati nel Mercato dell'Energia</b> Strategie e Strumenti per un utilizzo efficace e sicuro
<b>Mifid II, Remit; Emir e Mar</b> Come minimizzare impatti e costi

## IDRICO

<b>Contact Center nel settore Idrico</b> Come ottenere efficienza ed eccellenza
<b>Prescrizione Breve nel settore idrico</b> Una guida pratica per effettuare scelte strategiche e operative per evitare sanzioni e migliorare il servizio offerto
<b>Unbundling</b> Flussi organizzativi e procedure aziendali, aggiornato con le ultime novità previste dall'ARERA
<b>Controllo di gestione e revised Budget nelle utility</b> Ripianificare le attività di strategic planning, budgeting, monitoring e reporting per cogliere le opportunità del Green Deal e del Next Generation EU
<b>Riprogrammare i Piani di Investimenti Industriali nel S.I.I.</b> Alla luce delle Nuove Direttive

## PROJECT MANAGEMENT e BUSINESS ANALYSIS

<b>Gestione Progetti</b> Corso base sulle tecniche e best practice del Project Management nel settore
<b>Scheduling and Cost Control</b> Corso per acquisire e padroneggiare strumenti di misurazione per l'efficacia del proprio progetto
<b>Risk Management</b> Corso sulle tecniche di gestione e mitigazione dei rischi di un progetto
<b>Business Analysis</b> Training su tecniche e strategie di analisi e gestione dati per sviluppare soluzioni di business efficaci
<b>Curriculum Soft Skills</b> Training specialistici su Leadership, Comunicazione e Negoziazione

**Cristina Ferrarotti**

Business and Development Director  
cristina.ferrarotti@ikn.it

02 83847.210

