



O10 - VISUAL PROJECT MANAGEMENT

Gestire team projects in modo efficiente con tool innovativi dedicati alla massimizzazione delle performance dei team

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

17 febbraio 2026 | 22 luglio 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

Il Project Management rappresenta un'area cruciale per l'azienda specialmente oggi in tempi di gestione cross funzionale dei progetti, necessaria a causa della razionalizzazione delle risorse umane. Il Project Management è una figura chiave per il successo e la ricerca del vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza. Il continuo sforzo per mantenere l'equilibrio di tutte variabili ha un sensibile impatto sulla qualità del progetto, sui rischi dello stesso e sul "clima" delle relazioni tra i membri del project team. Le tecniche e gli strumenti di Project Management si concentrano di solito sulla gestione dei flussi e sulla loro misurazione.

Il corso si focalizza su: un approccio sistemico human-user based in 4 fasi che permette di mettere a terra un progetto in poco tempo; nuovi metodi per la definizione del cuore strategico del progetto; nuovi strumenti per efficientare e testare ogni step rispetto al focus del progetto; massima chiarezza e coinvolgimento attivo di tutto il team da subito; miglioramento del clima e del livello di proattività/responsabilità del team; nuovi strumenti che accelerano e razionalizzano i processi decisionali; limitazione delle riunioni "fiume" improduttive

A CHI È RIVOLTO

- Team leader
- Project manager
- Manager coinvolti nella gestione dei progetti
- Responsabili di area che gestiscono gruppi di lavoro
- A coloro che fanno parte di un team

APPRENDERETE A...

- Usare i tool per preparare il team di progetto prima di iniziare a fare
- Individuare con strumenti di design thinking il "vero" problema da risolvere con il team
- Usare un metodo semplice per creare un quadro del processo condiviso in poco tempo
- Condividere un linguaggio comune
- Avere un nuovo approccio al Project Management
- Usare strumenti per far emergere il valore del team e limitare i personalismi
- Il metodo di lavoro "together alone"

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Attraverso un caso reale saranno affrontate tutte le fasi e gli strumenti delle 4 fasi del processo

I PLUS:

- La lezione sarà tenuta in stile workshop e facilitazione interattiva nell'utilizzo dei tool



O10 - VISUAL PROJECT MANAGEMENT

PROGRAMMA

Introduzione

- Progetti e team cross funzionali: uno scenario molto comune
- Il Business Design Marketing® per Project management
- Le basi di Design Thinking e Business Design per i PM

Assetto del progetto

- Definisci il vero perché del progetto attraverso il **5-why approach**
- **Lighting Decision Jam** per prendere decisioni e individuare possibili soluzioni in modo rapido eliminando inutili discussioni e perdite di tempo
- **Dot voting** per individuare rapidamente il problema da risolvere senza riunioni
- **Leaner canvas** per testare rischi di validità e desiderabilità della soluzione ipotizzata dal progetto
Strumenti per auto-allineare il team prima di partire: il team charter

Business “project” Design

- **Customer segment approach:** cambiare il punto di vista come approccio al problem solving
- **Lean canvas:** il tool principale che ruota attorno al focus del problema/soluzione per il cliente e ne individua i KPI e metriche
- **Business Model canvas marketing focus:** lo strumento per verificare in che modo il progetto genera valore
- **Customer value:** come individuarla attingendo dal marketing approach
- **Design criteria canvas** per verificare secondo il metodo MoScow “Must” “Should” “Could” o “Won’t” se il progetto è sulla strada giusta secondo gli obiettivi stabiliti e determinare le priorità.
- **Channel canvas** per individuare gli strumenti di engagement e di delivery in ogni fase del progetto per clienti interni ed esterni
- Imparare a individuare i **deliverable utili**
- Identifica il **customer journey** del tuo “cliente” interno ed esterno: di cosa ha bisogno in ogni touch point con il progetto

Value proposition for PM

- **Empathy map:** chi è il tuo vero “cliente”
- **Job to be done pain and gain** del cliente interno ed esterno
- **Value proposition canvas:** analisi dell’offerta del progetto al fine di individuare solo gli elementi focali
- **Fit (ing):** strumento di selezione logica e matching dell’unico valore della soluzione al problema ritenuta valida per il cliente
- Sales keys Identifica le chiavi di vendita interna del progetto: come proporlo al meglio

Quarta fase: comunicare i risultati in modo efficace

- Comunicare in modo corretto per evidenziare il valore del progetto