

4 ENTER- PRISE 4.0

Key Enabling Technologies

Perché impresa 4.0?

Le aziende stanno cambiando, sono sempre più digitali e interconnesse. La 4^a rivoluzione industriale è iniziata ormai anche in Italia, secondo paese manifatturiero d'Europa. Con qualche rischio e molte opportunità.

Nel 2016 il Governo ha varato il piano "Industria 4.0" seguito dal piano Impresa 4.0. Il processo di trasformazione digitale delle imprese porterà ad una produzione automatizzata e interconnessa, muovendo attorno a 4 macro aree di sviluppo: tecnologie digitali, ICT e gestione dati, sistemi di gestione, nanotecnologie e materiali smart.

Il programma formativo è dedicato ai tecnici, imprenditori e liberi professionisti che abbiano l'esigenza di approfondire la propria conoscenza sul sistema di Tecnologie Abilitanti Industria 4.0 (KETs) e le loro possibili applicazioni nel proprio settore di attività.

Per comprendere al meglio i benefici che ogni impresa potrà trarre dal processo di trasformazione 4.0 è fondamentale una conoscenza approfondita delle tecnologie coinvolte e le loro possibili applicazioni nel proprio settore di riferimento.

co-finanziamento alla spesa con strumenti regionali o nazionali disponibili. Verificare contattando CSM.

Il corso dà diritto a crediti formativi

In caso di partecipazione al corso completo con i 4 moduli il costo complessivo è di 4600 euro anziché 5400 euro, 3 moduli 3400 euro anziché 4000 euro.

Centro Direzionale Campomaggio -
loc. Drove, n° 15 - Poggibonsi (Siena)

settembre 2019 – gennaio 2020

Docenti selezionati tra organismi di ricerca
e imprese tecnologiche

(+39) 0577 937 457

**Per iscrizione compilare il modulo allegato
e rinviare ai seguenti contatti:**

e-mail: laura@csm.toscana.it, fax: 0577936297
www.csm.enterprise40.it

Modulo n°	Sessione formativa	Temi	Date	Docente	Costo sessione formativa (consulenza inclusa)
0	SESSIONI INTRODUTTIVE	Introduzione Impresa 4.0: a) il quadro dei benefici a livello nazionale (iper e super ammortamento, nuova Sabatini, credito di imposta R&S, Patent Box, Startup e PMI innovative); b) le infrastrutture di supporto a livello regionale e nazionale: DIH, Competence Centers, Cluster Tecnologici	05 / 09 ore 15-19	Michele Porciatti Concerto Consulting Studio Ilaria Bedeschi - dID	
		Strategie di impresa per industria 4.0 Case Studies I4.0 dID + Esperienze imprenditoriali	06 / 09 ore 15-19	Mauro Lombardi DISEI UNIFI Giuseppe Lotti UNIFI Savio Firmino, Opus automazione	
1	ICT e gestione dati Settembre Ottobre 2019	Internet of Things	12-13 / 09 ore 15-19	Marco Magnarosa NUVAP	40 ore di formazione + 8 ore introduttive + 2 ore di consulenza 1300 € a partecipante
		Sistemi integrati e communication networks	19-20 / 09 ore 15-19	Ferdinando Frediani MOVE	
		Data Analytics	26-27 / 09 ore 15-19	Marco Calderisi KODE	
		Blockchain e tracciabilità	03-04 / 10 ore 15-19	Fabio Gatti ASSODEL	
2	Nanotecnologie e smart materials Ottobre Novembre 2019	Nanotecnologie e nanotrattamenti	10-11 / 10 ore 15-19	MP. Pedferri consorzio INSTM	40 ore di formazione + 8 ore introduttive + 2 ore di consulenza 1300 € a partecipante
		Materiali tradizionali, loro applicazioni e tecnologie di stampa 3D	17-18 / 10 ore 15-19	Jacopo Tirillò consorzio INSTM	
		Materiali biobased e compositi	24-25 / 10 ore 15-19	Fabrizio Sarasini consorzio INSTM	
		Smart materials e materiotecche	07-08 / 11 ore 15-19	Barbara del Curto consorzio INSTM	
3	Tecnologie digitali Novembre Dicembre 2019	Additive Manufacturing	13-14 / 11 ore 15-19	Michele Lanzetta DICI - UNIPI	40 ore di formazione + 8 ore introduttive + 2 ore di consulenza 1300 € a partecipante
		Realtà Aumentata e Realtà Virtuale	21-22 / 11 ore 15-19	Raffaele Liguri MEDIACROSS	
		Sensori e Tecnologie Indossabili	28-29 / 11 ore 15-19	Lorenzo Monti CUBITLAB	
		Robotica applicata	05-06 / 12 ore 15-19	Gino Dini DICI UNIPI	
4	Digital Marketing Dicembre Gennaio 2019-2020	E-Marketing	19-20 / 12 ore 15-19	Cristiano Ciappei DISEI UNIFI	48 ore di formazione + 8 ore introduttive + 2 ore di consulenza 1500 € a partecipante
		Simulazione, modellazione e virtualizzazione	19-20 / 12 ore 15-19	Stefano Visconti ITACAFREELANCE	
		Social media marketing	09-10 / 01 ore 15-19	Gaetano Torrisi UNISI	
		Lead Generation, intercettare clienti con strumenti digitali	16-17 / 01 ore 15-19	Tiziano Pazzini FURNICHANNEL	
		Lead Management, gestione dei contatti acquisiti online	16 / 01 ore 15-19	Tiziano Pazzini FURNICHANNEL	
		L'acquisto ai tempi di internet: un'esperienza omnicanale	17 / 01 ore 15-19	Tiziano Pazzini FURNICHANNEL	
		Come si comunica una fiera	23 / 01 ore 15-19	Tiziano Pazzini FURNICHANNEL	