



Anno 2014

Università Commerciale "Luigi Bocconi" MILANO >> Sua-Rd di Ateneo

Parte III: Terza missione

Quadro I.7 - FORMAZIONE CONTINUA

QUADRO I.7.b		I.7.b Curricula co-progettati
N.	Denominazione	Natura delle organizzazioni
1.	COMPETENZE DI MANAGEMENT PER MEDICI CARDIOLOGI	imprese
2.	PERCORSO DI FORMAZIONE MANAGERIALE PER MEDICI SPECIALISTI IN ONCOEMATOLOGIA	imprese
3.	SVILUPPO ORGANIZZATIVO	enti pubblici
4.	Governance del sistema dei servizi per la non autosufficienza	enti pubblici
5.	SUPPORTO INIZIATIVE PUBLIC PRIVATE PARTENRSHIP	enti pubblici
6.	INTENSITA' DI CURA	enti pubblici
7.	LEADERSHIP E GESTIONE PERSONALE	enti pubblici
8.	Formazione sui temi organizzazione e gestione servizi sanitari strategie aziendali gestione per processi e PDTA	enti pubblici
9.	CONOSC.GOVERNO VISION (AVANZATO)	imprese
10.	LABORATORIO DEL LABORATORIO	imprese
11.	PERF.GESTIONE PAZIENTE	istituzioni no profit
12.	CORSO DI FORMAZIONE MANAGERIALE PER DIRIGENTI DI STRUTTURA COMPLESSA-AREA OSPEDALIERA	enti pubblici
13.	PPP AND EU FUNDS	enti pubblici
14.	INTENSITA' DI CURE	enti pubblici
15.	IV CONVENTION DEL MANAGEMENT DI [NOME CLIENTE]	enti pubblici
16.	BUDGET FARMACISTI OSPEDALIERI II ED	imprese
17.	VALUTAZ. PERFORMANCE	enti pubblici
18.	PIANO SOCIALE INTEGRATO	enti pubblici
19.	Formazione e aggiornamento sulla governance multilivello	enti pubblici
20.	PEDIATRI E CURE PRIMARIE	istituzioni no profit
21.	VI CORSO CONCORSO	enti pubblici
22.	AMMINISTRAZIONE E BILANCIO	enti pubblici
23.	CORSO PER NEOLAUREATE	istituzioni no profit
24.	IMPARARE A VALUTARE	enti pubblici
25.	PIANIFICAZIONE FINANZIARIA	imprese
26.	[NOME CLIENTE]- PRIVATE TRAINING	imprese
27.	[NOME CLIENTE]-TOP WOMEN ACADEMY	imprese
28.	[NOME CLIENTE] - WEALTH MANAGEMENT PROGRAM	imprese
29.	[NOME CLIENTE] - CORPORATE BANKER	imprese

30.	[NOME CLIENTE] - CULTURA BANCARIA	imprese
31.	[NOME CLIENTE] - IS ORGANIZATION	imprese
32.	[NOME CLIENTE] - PERCORSO PRIVATE BANKING	imprese
33.	[NOME CLIENTE]-CONTROLLO DI GESTIONE	imprese
34.	[NOME CLIENTE] - IMPRESE INTERMEDIO	imprese
35.	[NOME CLIENTE] - GESTORI CORPORATE	imprese
36.	[NOME CLIENTE] -PRIVATE BANKING	imprese
37.	[NOME CLIENTE] - Percorso Gestori Affluent	imprese
38.	[NOME CLIENTE]-PATRIMONI-WEALTH MANAGEMENT	imprese
39.	[NOME CLIENTE] - Analisi di Bilancio	imprese
40.	[NOME CLIENTE] - SPECIALISTI ESTERO	imprese
41.	[NOME CLIENTE]-RESPONSABILI FILIALE	imprese
42.	[NOME CLIENTE]-PERCORSO AVANZATO PB	imprese
43.	[NOME CLIENTE]-PRIVATE BANKING	imprese
44.	[NOME CLIENTE]-ASSET & FUND MANAGER IMMOBILIARI	imprese
45.	[NOME CLIENTE] - COMUNICAZIONE FIN	imprese
46.	[NOME CLIENTE] - CICLO DI WORKSHOP	imprese
47.	[NOME CLIENTE] - WEALTH MANAGEMENT	imprese
48.	[NOME CLIENTE] - ASSET MANAGEMENT	imprese
49.	[NOME CLIENTE] - SCENARI ECONOMICI	imprese
50.	[NOME CLIENTE] - WORKSHOP DI ALTA FORMAZIONE	imprese
51.	[NOME CLIENTE]-WEALTH MANAGEMENT PROGRAM 2	imprese
52.	[NOME CLIENTE]-WEALTH MANAGEMENT PROGRAM 3	imprese
53.	[NOME CLIENTE]-WEALTH MANAGEMENT	imprese
54.	[NOME CLIENTE] - PRIVATE BANKING	imprese
55.	[NOME CLIENTE] - BOARD PRACTICE 2014	imprese
56.	[NOME CLIENTE] - ANALISI FINANZIARIA	imprese
57.	[NOME CLIENTE] - ANALISI FINANZIARIA 2	imprese
58.	[NOME CLIENTE] - FINANZA D'IMPRESA	imprese
59.	[NOME CLIENTE] - FINANZA D'IMPRESA 2 ED	imprese
60.	[NOME CLIENTE] - FORMAZIONE FORMATORI	imprese
61.	[NOME CLIENTE] - GESTORI IMPRESE 1	imprese
62.	[NOME CLIENTE] - GOVERNO E CONTROLLO	imprese
63.	[NOME CLIENTE] - PRODOTTI EVOLUTI	imprese
64.	[NOME CLIENTE] - PRODOTTI EVOLUTI 2	imprese
65.	[NOME CLIENTE] - PRODOTTI EVOLUTI 2	imprese
66.	[NOME CLIENTE] - RISK MANAGEMENT	imprese
67.	[NOME CLIENTE]-TEAM MANAGEMENT	imprese
68.	[NOME CLIENTE]-EXECUTIVE PROGRAM PER EFA	imprese
69.	[NOME CLIENTE] - SPECIALISTI FINANZA	imprese
70.	[NOME CLIENTE] - BASILEA 3	imprese

71.	[NOME CLIENTE] - CERTIFICAZIONE COMPETENZE	imprese
72.	[NOME CLIENTE] - IVASS 2014	imprese
73.	[NOME CLIENTE]-VALORIZZARE LA PERFORMANCE	imprese
74.	[NOME CLIENTE]-PROMOTORI FINANZIARI	imprese
75.	Strategy Execution Workout	imprese
76.	Negotiation Skills	imprese
77.	CUSTOMER CENTRICITY	imprese
78.	CATEGORY MANAGEMENT	imprese
79.	TRADE MARKETING	imprese
80.	PROJECT MANAGEMENT	imprese
81.	Corso Neodirigenti Milano	istituzioni no profit
82.	Corso Neodirigenti Roma	istituzioni no profit
83.	Corso Neodirigenti Milano	istituzioni no profit
84.	DEVELOPMENT FOR EXECUTIVES & LEADERS	imprese
85.	Le sfide strategiche e commerciali del mercato dei servizi cloud in Italia	imprese
86.	Sales Management e Competenze Commerciali	imprese
87.	PROGRAMMA DI SVILUPPO MANAGERIALE	imprese
88.	Management Academy	istituzioni no profit
89.	FARMACIA DEL FUTURO	imprese
90.	SALES MANAGEMENT	imprese
91.	GAS & HYDROCARBONS MARKETS FUNDAMENTALS	imprese
92.	RESPONSIBLE LEADERSHIP	imprese
93.	MARKETING STRATEGICO	imprese
94.	PROJECT MANAGEMENT	imprese
95.	Corporate Master in Business Leadership Development	imprese
96.	Programma Finance for non finance manager	imprese
97.	PROGRAMMA DI POTENZIAMENTO MANAGERIALE	imprese
98.	KEY ACTORS	imprese
99.	confronto tra i sistemi sanitari dei principali paesi	imprese
100.	Gestione d'Impresa e Digital Marketing	imprese
101.	VISUAL MERCHANDISER	imprese
102.	LUXACADEMY	imprese
103.	SVILUPPO DEI TALENTI	imprese
104.	Lazienda: scelte, azioni, risultati	imprese
105.	Developing Managerial Excellence	imprese
106.	DRIVE THE CHANGE	imprese
107.	Pianificazione, Promozione e Gestione dei circuiti eno-gastronomici	imprese
108.	RESPONSIBLE LEADERSHIP	imprese
109.	Mastering Business Complexity	imprese
110.	PROGETTO ALTI POTENZIALI	imprese

111.	POTENZIAMENTO MANAGERIALE	imprese
112.	SALES MANAGEMENT	imprese
113.	Scenario and Market Access	imprese
114.	I sistemi di costing nelle aziende di servizio	imprese
115.	PROJECT MANAGEMENT	imprese
116.	SVILUPPO MANAGERIALE	imprese
117.	SVILUPPO MANAGERIALE	imprese