



ACCENTURE CLOUD SCHOOL

IL TUO INGRESSO NEL FUTURO DELL'INNOVAZIONE PASSA PER IL CLOUD

**ACCENTURE CLOUD SCHOOL È UN
PROGRAMMA DI FORMAZIONE SUI METODI E
SUGLI APPROCCI PIÙ INNOVATIVI PER IL
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT.
DISEGNATO DA SDA BOCCONI SCHOOL OF
MANAGEMENT, IL PROGRAMMA È
FOCALIZZATO SUI PROCESSI DI MARKETING,
SALES, CUSTOMER SUPPORT E ANALYTICS E
SULLA RELATIVA IMPLEMENTAZIONE DI
ARCHITETTURE IT BASATE SULLA
PIATTAFORMA CLOUD SALESFORCE.**

ACCENTURE CLOUD SCHOOL È IL PROGRAMMA DISEGNATO PER TE.

È un programma di formazione originale che unisce **competenze**:

- **di management "creativo"**, in particolare sull'impostazione e sul funzionamento integrato dei processi aziendali più "customer-facing";
- **di vendita, di marketing, di customer service**: processi che impattano direttamente sui ricavi delle aziende applicati con approcci innovativi come data analysis e visualization, service design, innovative thinking e agile project management;
- **funzionali e tecnologiche** sulla piattaforma leader di mercato nel CRM Cloud: **Salesforce**



ACCENTURE CLOUD SCHOOL OBIETTIVI

Accenture Cloud School si pone l'obiettivo di formare neolaureati trasformandoli in giovani consulenti con competenze a 360° nei progetti di CRM Transformation; il percorso formativo consentirà di acquisire la conoscenza dei processi aziendali coinvolti nei progetti di trasformazione e la capacità di valutarne i relativi impatti su people, business e sistemi aziendali.

Accenture Cloud School ha l'ambizione di accelerare l'inserimento di una figura versatile di Business o Technical Consultant che oggi non esiste all'uscita dei percorsi universitari e di accompagnarla nel mondo professionale e aziendale in un mercato altamente competitivo.

Al termine della formazione gli studenti avranno acquisito competenze sulla piattaforma tecnologica Salesforce.com unite a una più ampia conoscenza delle best practice in ambito CRM e Cloud transformation, con l'opportunità di poter trarre così da subito nuove e più sfidanti opportunità di lavoro, a partire da Accenture.



L'innovazione sul fronte dei processi aziendali c.d "customer-facing" non può fermarsi mai! Cambia il mercato, cambiano i clienti e i consumatori, cambiano le tecnologie di base e le soluzioni applicative: la School è una straordinaria occasione per fondere insieme tutti questi cambiamenti e posizionarsi sulla cresta dell'onda dove è anche oggettivamente più facile vedere i risultati economici di queste innovazioni tecnologiche e di processo.

PAOLO PASINI
Direttore del Programma

ACCENTURE CLOUD SCHOOL A CHI SI RIVOLGE

Il programma Accenture Cloud School è dedicato a **neolaureati** e **laureandi** che vogliono contribuire alla Cloud Revolution delle imprese, acquisendo una competenza specifica altamente richiesta e immediatamente impiegabile su progetti aziendali. Si rivolge a **laureati e laureandi magistrali in facoltà economiche o tecnico-scientifiche (es. Informatica, Ingegneria, Fisica, Matematica, Statistica) e laureati triennali in facoltà tecnico-scientifiche** con una **buona conoscenza della lingua inglese**.

In fase di selezione i candidati saranno guidati verso una formazione tecnica o funzionale, sulla base del loro percorso di studi e delle loro attitudini.



ACCENTURE CLOUD SCHOOL PERCHÉ SCEGLIERLA

- Perché unisce 3 partner di alto livello operanti in settori complementari (SDA Bocconi, Accenture, Salesforce).
- Perché sarà un'occasione per incontrare manager di importanti imprese leader nell'innovazione tecnologica (testimonianze in aula o company visit).
- Perché indirizza a una professione sfidante e di elevato valore.
- Perché al termine del percorso offre una reale opportunità di lavoro.

La partecipazione è gratuita. Accenture sosterrà i costi del programma e a carico dei partecipanti resteranno unicamente le spese di vitto e alloggio a Milano. A conclusione del programma, è prevista l'assunzione presso Accenture per gli studenti che avranno superato con successo la formazione manageriale, la formazione tecnica e il progetto aziendale.





LE COMPETENZE ACQUISITE AL TERMINE DEL PROGRAMMA

CAPACITÀ DI BASE

1. Saper applicare, con una competenza di base, le tecnologie e le soluzioni di Salesforce oggetto del programma
2. Valutare in modo oggettivo opportunità e rischi delle nuove tecnologie ad alto impatto nelle imprese
3. Saper individuare le principali linee di Cloud Transformation che interessano le imprese (processi di marketing, vendita e customer care) e i consumatori/clienti (comportamento e orientamenti, B2B e B2C)

CAPACITÀ DISTINTIVE

1. Capire cosa è oggi una Customer-Focused Enterprise, da un punto di vista aziendale
2. Osservare e valutare il cambiamento Cloud dei processi customer-facing con una prospettiva non solo tecnologica, ma da Junior Business Consultant
3. Acquisire una prospettiva end-to-end di alto livello, difficilmente accessibile ai neo-assunti in azienda, che consenta di applicare al meglio la Cloud Revolution e la Digital Transformation ai processi di front-end.



**LEARNING IS EXPERIENCE.
EVERYTHING ELSE IS
JUST INFORMATION.**

Albert Einstein

LA STRUTTURA DEL PROGRAMMA

WWW.SDABOCCONI.IT/ACS

Il programma si struttura in tre parti: la formazione manageriale erogata da SDA Bocconi, la formazione tecnica e il progetto aziendale, entrambe gestite da Accenture. La parte di formazione SDA Bocconi durerà dal **24 giugno al 10 luglio (15 gg sabati inclusi)**, la parte di formazione di Accenture durerà **dall'11 al 31 luglio (15 giorni sabati esclusi)**.

1. FORMAZIONE MANAGERIALE E DIGITAL SKILLS



TEMI: I PRINCIPALI TEMI SONO ELENCATI NELLE PAGINE SUCCESSIVE, MENTRE I CONTENUTI DI DETTAGLIO SARANNO DEFINITI SUCCESSIVAMENTE

STRUMENTI: PIATTAFORMA ELEARNING

BOOSTERS: ISCRIZIONE ALLA COMMUNITY MINE DI SDA BOCCONI WWW.SDABOCCONI.IT/MINE

2. FORMAZIONE TECNICA



STRUMENTI: UTILIZZO DI AMBIENTI SALESFORCE PER LE SIMULAZIONI DI USE CASE

BOOSTERS: ISCRIZIONE E DEFINIZIONE DEI PERCORSI SULLA PIATTAFORMA DI ELEARNING DI SALESFORCE [HTTPS://TRAILHEAD.SALESFORCE.COM](https://TRAILHEAD.SALESFORCE.COM)

3. PROGETTO AZIENDALE

INSERIMENTO IN PROGETTI REALI CON SUPERVISIONE DI TUTOR ACCENTURE

POSSIBILI PRE-CORSI ONLINE

A seconda del livello di preparazione in entrata su alcune materie, sarà possibile attivare dei precorsi online al fine di omogeneizzare quanto più possibile la preparazione dei partecipanti su alcuni topic di base relativi all'economia aziendale e alla conoscenza dell'IT management nelle imprese. Nello specifico, sarà possibile prevedere tutorial su:

- Controllo di gestione e finanza
- Metodi quantitativi e statistica
- Corporate Strategy



I CONTENUTI DEI MODULI

1

BUSINESS MANAGEMENT IN THE DIGITAL ERA

Strategie digitali, precondizioni organizzative, le High Impact Techs e le architetture digitali, nuovi modelli di gestione dell'IT/Digital, ...

2

DIGITAL CRM ANALYSIS

Dall'impresa Customer-Focused al sistema di CRM digitale – marketing/sales/customer service –, omnichannel management, engineering della customer experience e del customer journey, finance e performance management per il Digital CRM, small&big data nel CRM, CRM Analytics, CRM Data-driven organization, ...

3

MANAGEMENT AND CREATIVE SKILLS

Storytelling, Agile project management, Design thinking e Service design, ...

I CONTENUTI DEI MODULI

1

BUSINESS MANAGEMENT IN THE DIGITAL ERA

- Capire il nuovo contesto Cloud (socio-economico) in cui operano le imprese, «Think Digitally» - **2 sessioni**
- La Digital Enterprise che sogniamo e che è sostenibile - **2 sessioni**
- Le nuove tecnologie digitali, oltre limiti e le mode - **1 sessione**
- Le precondizioni per il cambiamento digitale e il percorso verso il cambiamento digitale "continuo" - **1 sessione**
- Nuovi modelli di gestione dell'IT e del Digital nelle imprese - **1 sessione**
- Casi di digitalizzazione dei processi "customer-facing": panel o round table - **1 sessione**

2

DIGITAL CRM ANALYSIS

- La strategia CRM «declinata in digitale» - **1 sessione**
- Le imprese «customer-focus» - **1 sessione**
- Analisi del sistema di CRM di un'impresa - **2 sessioni**
- Omnichannel e multichannel sales&distribution strategy and execution - **2 sessioni**
- Digital customer experience & customer journey - **2 sessioni**
- Il cambiamento dei processi di vendita nel Cloud - **4 sessioni**
- Digital marketing strategy - **4 sessioni**

- Performance del Digital CRM: come misurare risultati e determinanti nelle digital company - **3 sessioni**
- La valutazione dell'investimento in sistemi di CRM - **1 sessione**
- Introduzione ai Big data e alla Data-driven organization - **2 sessioni**
- Small & Big Data: inquadramento delle tecniche e dei metodi di analisi; le Analytics nel CRM - **4 sessioni**
- Machine learning and AI nel CRM - **2 sessioni**

3

MANAGEMENT AND CREATIVE SKILLS

- Design & Engineering della Customer Experience - **4 sessioni**
- Design thinking, Innovative thinking, InnoHack - **8 sessioni**
- Project management e Progetti digitali "Agili" - **8 sessioni**
- Storytelling: "raccontare un progetto", "raccontare un'analisi dati", semplificare e comunicare concetti complessi in modo efficace - **4 sessioni**

LEARNING EVALUATION

È prevista una verifica puntuale dell'apprendimento tramite test ed esami (da definire se alla fine di ogni modulo o se al termine del percorso didattico complessivo).

ACCENTURE CLOUD SCHOOL FACULTY



Paolo Pasini

Paolo Pasini è Associate Professor of Practice di Information Systems presso SDA Bocconi School of Management. È Professore a contratto di Sistemi Informativi presso l'Università Bocconi. Presso la SDA Bocconi, è stato Direttore del Dipartimento Sistemi Informativi dal 2012 al 2016, mentre dal 2004 al 2006 è stato vice-direttore. Inoltre, dal 2007, è Direttore dell'Osservatorio Business Intelligence. Ha curato numerose iniziative rivolte ai manager presso imprese italiane e internazionali. Ha gestito molti progetti di ricerca, formazione e consulenza per importanti aziende operanti nel settore food, energy, banking, entertainment, pharma e chemical. È speaker esperto in conferenze e convegni riguardanti ICT & Digital.





Alessandro Arbore

Marketing and Sales

Alessandro Arbore è Professor of Practice di Marketing & Sales presso SDA Bocconi School of Management. Presso SDA Bocconi è Faculty Deputy di Marketing and Sales, Direttore scientifico del programma "Marketing Excellence" (blended), Responsabile della Category "Marketing" per la Divisione Open Market e Direttore uscente dell'Executive Master in Marketing and Sales. Ha tenuto corsi, seminari, progetti di ricerca e attività professionali per diverse aziende operanti in diversi settori B2C e B2B, tra cui automotive, energy e farmaceutico. Le sue ricerche riguardano quattro argomenti chiave: il marketing strategico, il marketing delle innovazioni, il customer value management e le metriche di marketing.



Enzo Baglieri

Operations and Technology Management

Enzo Baglieri è Professor of Practice di Operations and Technology Management presso SDA Bocconi School of Management. È Docente di Gestione della Tecnologia, dell'Innovazione e delle Operations dell'Università Bocconi. Presso SDA Bocconi, è Direttore Executive MBA. Ha coordinato ed erogato numerosi progetti di formazione, ricerca e assistenza alle imprese in Europa, Stati Uniti e America Latina presso importanti aziende operanti nel settore bancario, automobilistico e delle telecomunicazioni. Le sue ricerche riguardano la gestione strategica dell'innovazione e della tecnologia, l'innovazione di prodotto e di servizio e la service industrialization. Attualmente, si è concentrato su cinque aree principali: lo studio dell'industrializzazione dei servizi, l'analisi e il ridisegno del processo di sviluppo del nuovo prodotto, le misure di performance delle attività di Ricerca&Sviluppo, la relazione tra performance di R&S e valore dell'azienda e, da ultimo, il project management.



Carlo Alberto Carnevale Maffè

Strategy and Entrepreneurship

Carlo Alberto Carnevale Maffè è Associate Professor of Practice di Strategy and Entrepreneurship presso SDA Bocconi School of Management. Insegna in programmi con primarie business school internazionali (tra cui Wharton School - University of Pennsylvania, Stern School of Business - New York University, HEC Paris, Steinbeis University Berlin, International Management Institute New Delhi, Athens University of Economics, etc.) e in diversi corsi universitari (Business Strategy, Management Consulting). È stato coordinatore del Master in Strategia Aziendale e del corso di "Competitive Intelligence", ed è membro della faculty del Master in Business Administration e del Master in Fashion, Experience & Design. Ha gestito progetti di ricerca ed executive education con importanti aziende internazionali.



Antonio Catalani

Strategy and Entrepreneurship

Antonio Catalani è Professore a contratto "Management of Design" presso l'Università Bocconi. Professore a contratto "Strategia e politica della marca nelle aziende ad alto contenuto di design" presso IULM, Milano

Aree di interesse e di ricerca
I modelli competitivi nel sistema arredamento.
La gestione dei processi di design.
Le strategie competitive nei settori ad alto contenuto simbolico.



David Jarach

Marketing and Sales

David Jarach è Senior Lecturer di Marketing and Sales presso SDA Bocconi School of Management. È inoltre docente di Marketing, Marketing Management-Advanced, New Products and Product Management e Marketing dei servizi di trasporto presso l'Università Bocconi. La sua collaborazione con SDA Bocconi inizia nel 1995. Da allora ha tenuto e coordinato centinaia di iniziative incentrate sul marketing, con specifica focalizzazione sui temi del Pricing e del Customer Value Management. È responsabile dei corsi di Pricing presso il Full Time MBA e presso l'Executive Master in Marketing and Sales (EMMS). Ha coordinato numerosi workshop di marketing e offerto consulenze di management in Europa, Americhe e Asia con aziende operanti nel settore energy, del trasporto aereo e automotive. Le sue ricerche si concentrano su marketing management della catena del valore del trasporto aereo e aerospaziale, marketing strategico, customer value management e pricing.



Andreina Mandelli

Marketing and Sales

Andreina Mandelli è SDA Fellow Laurea in Filosofia presso l'Università degli Studi di Milano, 1983
Ph.D. in Mass Communications, Indiana University, Bloomington (IN) USA, 1998

Posizione accademica e/o professionale
Professore a contratto, Dipartimento di Management, Università Bocconi

Aree di interesse e di ricerca
Innovation in communication and marketing
Digital Marketing
Social media metrics
Online reputation
Consumer Behaviour
Markets as network
Service Marketing



Gianluca Meloni

Accounting and Control

Gianluca Meloni è Associate Professor of Practice di Accounting and Control presso SDA Bocconi School of Management. Dal gennaio 2017, è stato nominato Accounting and Control Faculty Deputy presso SDA Bocconi School of Management. È Docente di Programmazione e Controllo e di Performance Measurement presso l'Università Bocconi.

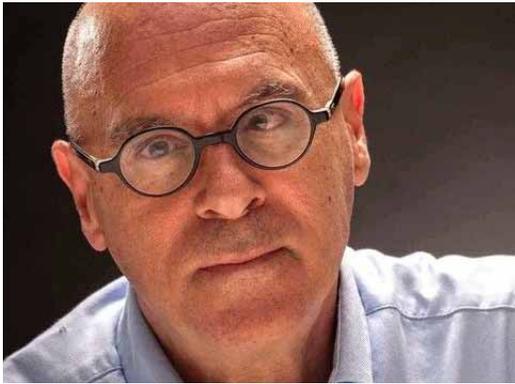
La collaborazione con SDA Bocconi ha avuto inizio nel 1995. Da allora è stato docente di diversi corsi sui temi di Programmazione e Controllo e Sistemi di reporting e valutazione delle performance. Ha condotto numerose ricerche, attività formative e progetti di consulenza con alcune importanti aziende operanti in ambito manifatturiero e retail.



Luca Molteni

Decision Sciences and Business Analytics

Luca Molteni è Assistant Professor del Dipartimento di Scienze delle Decisioni presso l'Università Bocconi. Dal gennaio 2017, è stato nominato Department of Decision Sciences Liaison Officer presso SDA Bocconi School of Management. Nel 1987 ha inizio la sua collaborazione con la SDA Bocconi. È Faculty Member MBA. Ha gestito alcuni progetti di ricerca, formazione e consulenza per le maggiori aziende operanti nel settore banking e dell'industria farmaceutica. Le sue ricerche si concentrano nell'ambito delle tecniche di analisi dei dati, Big e Small Data, con particolare attenzione alla loro applicazione in ambito aziendale (marketing, strategia, organizzazione e produzione).



Joseph Edward Rozzo

Marketing and Sales

Joseph Edward Rozzo è Academic Fellow presso il Dipartimento di Scienze Sociali e Politiche dell'Università Bocconi. È un esperto della comunicazione visiva e social. Ha sviluppato un metodo per creare vero visual storytelling per aziende e no-profit. Offre ai Marketing Managers, PR consultants, aziende e agenzie di comunicazione e identità di aumentare subito l'efficacia di qualsiasi strategia di comunicazione attraverso una forte narrazione visiva. Ha una forte capacità di analisi, di creazione di contenuto e produzione di storytelling video cross-platform a livelli internazionali. La sua missione è rendere comprensibile l'attività di qualsiasi cliente, di portare alla media industria una qualità di comunicazione visiva normalmente riservata solo alle grandi multinazionali.



Gianluca Salviotti

Information Systems

Gianluca Salviotti è Associate Professor of Practice di Information Systems presso SDA Bocconi School of Management. Dal gennaio 2018, è stato nominato Information Systems Faculty Deputy. È Professore a contratto di Informatica per l'Economia presso l'Università Bocconi. Presso SDA Bocconi, è coordinatore del laboratorio di ricerca sulla Digital Enterprise Value and Organization (DEVO Lab), Docente di Sistemi Informativi e Digital Transformation EMBAS, EMBAWE e MISA, coordinatore dei corsi di executive education IT Governance, IT Risk Management e Business Application Management. Ha gestito progetti di ricerca e formazione per le principali aziende del settore ICT e per alcuni dei più importanti gruppi italiani. Le sue ricerche si concentrano sulle tecnologie digitali ad alto impatto per il mondo delle aziende, sulle relazioni fra complessità aziendale e governo dei sistemi informativi, sulla gestione dei rischi IT.



Marco Sampietro

Leadership, Organization and Human Resources

Marco Sampietro è Associate Professor of Practice di Leadership, Organization and Human Resources presso SDA Bocconi School of Management. È Professore a contratto di Project Management e Project and Team Management presso l'Università Bocconi. Presso SDA Bocconi è Faculty Member MBA, GEMBA e MISA e coordinatore del corso in Project Management e Team Leadership. È inoltre Faculty Member presso il SDA Bocconi Asia Center. Ha svolto progetti di ricerca e formazione per oltre 200 organizzazioni sia nel settore privato sia pubblico. Le sue ricerche analizzano alcune componenti del project management, come strategic project management, project portfolio management, project management, project followership, agile project management e fattori umani nella gestione dei progetti.



Marco Aurelio Sisti

Marketing and Sales

Marco Aurelio Sisti è Associate Professor of Practice di Marketing & Sales presso SDA Bocconi School of Management e Professore a contratto presso l'Università Bocconi. Presso la SDA Bocconi, è Direttore di EMMS/Executive Master internazionale in Marketing & Sales in partnership con Esade Business School e Responsabile della Marketing Community dell'Area Marketing. Docente e Direttore di diversi programmi executive su temi di marketing & sales (open programs, customer programs e master MBA e specialistici). Ha co-fondato il CEL (Commercial Excellence Lab), laboratorio di ricerca e innovazione SDA Bocconi realizzato in partnership di primarie aziende internazionali.



Renata Trinca Colonei

Decision Sciences and Business Analytics

Renata Trinca Colonei è Associate Professor of Practice di Decision Sciences & Business Analytics presso SDA Bocconi School of Management. È Professore a contratto di Statistics presso l'Università Bocconi.

La sua collaborazione con SDA Bocconi ha inizio nel 2002. Da allora, ha tenuto numerosi corsi ed è tuttora Membro della Faculty di molti programmi Master ed Executive MBA. Ha partecipato e coordinato numerosi progetti di ricerca, consulenza e formazione per importanti aziende italiane e multinazionali operanti nel settore energetico, dei trasporti, retail, bancario, assicurativo, dell'editoria e immobiliare.

Le sue attività di ricerca e di consulenza si concentrano sull'analisi statistica dei dati, business analytics, data visualization, modelli e applicazioni al CRM, campionamento, ricerche di mercato, applicazioni ed elaborazioni statistiche in diversi ambiti, modelli statistici di scoring e rating, previsioni, strumenti e tecniche quantitative in generale.



ACCENTURE CLOUD SCHOOL COME ISCRIVERSI

PROCESSO DI SELEZIONE E AMMISSIONE

L'ammissione ad Accenture Cloud School è selettiva ed è condotta direttamente da Accenture. La scadenza per inviare le candidature è il **26 maggio 2019**.

Si informa che le selezioni sono già in corso e che si potranno concludere anche anticipatamente rispetto alla data indicata, qualora si esaurissero i 30 posti disponibili.

REQUISITI DI AMMISSIONE

- Neolaureati o laureandi (a cui manca solo la discussione della tesi)
- Buona conoscenza della lingua inglese
- Non è richiesta esperienza lavorativa precedente o conoscenza di linguaggi di programmazione.

DOCUMENTI

- Domanda di ammissione
- Certificato di laurea o certificato di iscrizione con carriera accademica
- CV dettagliato
- Lettera motivazionale

COME PRESENTARE LA DOMANDA

[La domanda di ammissione può essere compilata online sul sito SDA Bocconi.](#)

I documenti richiesti devono essere caricati, dove indicato, in formato pdf.

INFORMAZIONI

SEDE

SDA Bocconi School of Management
Via Bocconi 8, 20136 Milano

DURATA

Il programma si struttura in tre parti: formazione manageriale erogata da SDA Bocconi, formazione tecnica e progetto aziendale, gestiti da Accenture.

La parte di formazione **SDA Bocconi durerà dal 24 giugno al 10 luglio (15 gg sabati inclusi)**, la parte di formazione **Accenture durerà dall'11 al 31 luglio (15 giorni sabati esclusi)**.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Il costo dell'iniziativa formativa è a carico di Accenture.
Le spese di vitto e alloggio sono a carico dei partecipanti.

RICONOSCIMENTI FINALI

Ai partecipanti che avranno superato con successo le tre fasi del programma (formazione manageriale, formazione tecnica e progetto aziendale) verranno rilasciati i seguenti riconoscimenti:

- **Attestato SDA Bocconi**
- **Contratto di assunzione presso Accenture**

PER INFORMAZIONI

Isabella Sala
cloudschool@sdabocconi.it

www.sdabocconi.it/acs

ACCENTURE



Accenture

Via Maurizio Quadrio 17, 20154 Milano | tel +39 02 7775 1111
info@accenture.com | www.accenture.it

Accenture è un'azienda leader a livello globale nel settore dei servizi professionali, che fornisce una vasta gamma di servizi e soluzioni nei settori strategy, consulting, digital, technology e operations. Combinando un'esperienza unica e competenze specialistiche in più di 40 settori industriali e in tutte le funzioni aziendali - sostenuta dalla più ampia rete di delivery center a livello mondiale - Accenture opera all'intersezione tra business e tecnologia per aiutare i clienti a migliorare le proprie performance e creare valore sostenibile per i loro stakeholder. Con circa 477.000 professionisti impegnati a servire i suoi clienti in più di 120 paesi, Accenture favorisce l'innovazione per migliorare il modo in cui il mondo vive e lavora. www.accenture.it - www.accenture.com

SDA BOCCONI SCHOOL OF MANAGEMENT



SDA Bocconi School of Management

via Bocconi 8, 20136 Milano | tel +39 02 5836 6605-6606
info@sdabocconi.it | www.sdabocconi.it

SDA Bocconi School of Management è leader nella formazione manageriale da oltre 40 anni. La sua mission è quella di contribuire alla crescita delle persone, delle aziende e delle istituzioni promuovendo la cultura manageriale, le conoscenze e le capacità di innovazione. A questo concorrono programmi MBA, Master Executive e Specialistici, Programmi Executive e Progetti Formativi su Misura, Ricerca applicata, Osservatori e Centri di Eccellenza settoriali - un'offerta formativa rivolta a professionisti di tutto il mondo e di tutti i settori economici. SDA Bocconi è tra le prime Business School in Europa e tra le poche ad aver ottenuto il triplo accreditamento - EQUIS, AMBA e AACSB - che la pone nell'élite delle Business School mondiali. Scegliere SDA Bocconi a Milano vuol dire scegliere un contesto stimolante nella capitale imprenditoriale, industriale e finanziaria d'Italia, una porta d'accesso all'Europa, un mondo di contatti e di opportunità. Inoltre Milano significa anche cultura, moda, design, gusto e arte del vivere. SDA Bocconi ha inoltre lanciato un hub pan-asiatico con l'apertura di SDA Bocconi Asia Center, con l'obiettivo di potenziare la sua presenza globale.