



Evo University, l'università gratuita di Evo Pricing

20 i corsi a disposizione di tutti che spaziano dalla business science, all'intelligenza artificiale, alle nuove frontiere della tecnologia

Torino, 7 Novembre 2020

kongnews.it

di Cristina Maccarrone

Un'università completamente gratuita, libera e realizzata dai dipendenti di un'azienda. E ovviamente, visto il periodo, rigorosamente online. Si chiama Evo University ed è il progetto formativo che Evo Pricing, società che si occupa di data analysis con sede a Torino, ma anche nel Regno Unito, Russia, Francia e altre parti del mondo, ha realizzato per favorire, specie in questo delicato momento, l'economia circolare del sapere. Con la convinzione che questa sia strettamente legata all'economia reale.

Evo University che possiamo definire una corporate academy nasce da un'idea di Fabrizio Fantini, CEO e fondatore dell'azienda e prevede 20 corsi gratuiti e disponibili già online così come molti altri sono destinati ad arrivare, sempre in modalità on demand. Ma chi sono gli studenti di questa università? Potenzialmente tutti, anche se gli argomenti dei corsi, rigorosamente in lingua inglese, sono ben specifici e molto collegati all'attività di Evo Pricing che si occupa di analisi predittive e non solo.

Business Science, intelligenza artificiale, segreti della supply-chain e le nuove frontiere della tecnologia sono infatti alcuni degli argomenti dei corsi, ma gli studenti-utenti possono proporre argomenti di loro interesse e così popolare l'Academy. E questo come ci racconta Fantini sta già avvenendo: "Tra i partecipanti all'università abbiamo data scientist, consulenti e studenti universitari che ci chiedono nuovi corsi, come quello sull'integrazione tra uomo e macchina nel nuovo mondo. Ne siamo felici perché proprio l'human-machine alliance è un nostro cavallo di battaglia".

Quanto ai docenti, sono gli stessi professionisti dell'azienda, ossia data scientist e consulenti che ogni giorno sviluppano e sfruttano matematica, machine learning e dati per aiutare le aziende a guadagnare di più, sprecando meno. Questa partecipazione del personale aziendale non è un caso anche perché l'università, in piena ottica di corporate academy, rappresenta una bella iniziativa non solo per condividere conoscenza in un momento così delicato e far conoscere l'azienda, ma anche per stimolare attività di collaborazione interna rivolte all'esterno.

Spiega il CEO: "Abbiamo coinvolto tutti dentro l'azienda, nessuno escluso, per un'intera settimana hanno scritto corsi anche le persone di HR e finanza. L'obiettivo è aprire al mondo le nostre competenze e renderci utili in un momento di grande difficoltà". Sulla piattaforma, oltre a corsi su richiesta di chi frequenta l'università, saranno disponibili approfondimenti anche a cura di altri uffici, dalle risorse umane al marketing fino all'amministrazione.



Com'è nata l'idea. “L'idea è nata in estate, durante il mio primo viaggio post lockdown tra Londra e Torino, le due sedi di Evo, dal desiderio di favorire l'economia circolare del sapere, oltre a quella reale in un momento storico in cui la formazione diventa un asset cruciale”, aggiunge Fantini che ha alle spalle un MBA ad Harvard. “Ogni giorno aiutiamo le grandi aziende a prendere decisioni, prevedendo i volumi di vendita, riducendo i volumi di inventario e aumentando gli affari: un compito difficile, soprattutto in quest'era liquida e imprevedibile. Tutto questo è possibile grazie alle analisi predittive basate sull'intelligenza artificiale e alla preziosa alleanza tra uomo e macchina: con l'Università vogliamo mettere a disposizione di tutti il nostro sapere, condividere il nostro approccio, rivelando qualche segreto magari stimolando, perché no, anche i nostri competitor”.

Apprendimento continuo e permanente. Tornando agli allievi, ogni iscritto alla Evo University avrà la possibilità di verificare automaticamente le proprie conoscenze e convalidare la comprensione dei concetti fondamentali di ogni corso. E come ogni corso che si rispetti, sono previsti test finali con domande a risposta multipla, selezionate casualmente: per superare il test serve totalizzare almeno il 90% di risposte corrette. Una volta che si è raggiunta la soglia, si riceve il badge del corso che come tutti gli altri conseguiti vengono salvati e registrati. E tutto questo in ottica di lifelong learning, monitorare i progressi e garantire l'apprendimento continuo.

“Evo Pricing è un libro aperto e oggi mette a disposizione la sua conoscenza come contributo scientifico e intellettuale al servizio di chi vuol mettersi in gioco in questo periodo profondamente segnato dal Coronavirus” conclude **Robert Diamond**, presidente Evo Pricing.