

Scuola d'impresa

Percorsi

Strategie per competere, metodi per crescere. Sviluppare il mercato: come trovare nuovi clienti

La vera sfida all'interno dei nuovi scenari competitivi e globalizzati è quella di trovare, mantenere e sviluppare clientela che assicuri profitto. Solo l'applicazione concreta di un metodo, che valorizzi pienamente clienti, prodotti e risorse dell'impresa, e permetta di generare opportunità di ritorno sugli investimenti, consente l'aumento della redditività aziendale.

In un contesto sempre più competitivo non basta orientarsi all'eccellenza del prodotto, occorre orientarsi verso un mercato che cambia, un mercato che è pieno di minacce nuove e vecchie, un mercato che offre opportunità da scoprire e da inventare.

La PMI deve, dunque, puntare costantemente all'innovazione di prodotto, processo, servizio, canale e comunicazione se vuole giocare un ruolo primario all'interno dell'attuale scenario di mercato. In questa prospettiva la forza vendita rappresenta la principale presenza dell'impresa sul territorio: essa deve quindi sapere essere, per prima, portavoce di una identità aziendale, necessariamente chiara e condivisa.

Programma

25 e 26 maggio 2010

Docente: Alessandro Kadolph, partner ALEF Consulting.

Motivazione e vendita, l'arte dell'equilibrio

Acquisire le basilari competenze di comunicazione, essere padroni delle proprie reazioni e di quelle dell'interlocutore, saper concretizzare le trattative commerciali: questo è l'obiettivo del percorso. Un corso pratico e rivolto all'azione, il lavoro in aula passa attraverso esercitazioni e simulazioni continue, progetti con obiettivi precisi attraverso cui misurarsi per far crescere la professionalità. In un momento difficile di mercato, in un periodo storico caratterizzato da incertezza, la figura del commerciale si trova a rivestire un ruolo delicato, giocato nella costante ricerca di un precario equilibrio tra essere e fare. Il commerciale deve poter trovare una motivazione e un senso anche nelle situazioni di mercato più difficili; deve conoscere e gestire le più sofisticate ed efficaci strategie e tecniche di vendita; deve utilizzare un atteggiamento mentale vincente, ristrutturare le obiezioni e far apprezzare il proprio punto di vista per chiudere una trattativa. Il percorso permette ai partecipanti di esercitarsi in prima persona e sperimentare quanto appreso. Sono previsti su richiesta incontri di coaching individuali.

Programma

15 e 16 giugno 2010

Docente: Marta Benetti Genolini, Partner EAP Italia e Mediatore Aziendale.

Condurre le persone

La centralità della persona per lo sviluppo e la competitività delle imprese è ormai un principio incontestato. Condurre le persone è una sfida ambiziosa che ha come scopo abilitare e responsabilizzare i propri collaboratori affinché possano raggiungere gli obiettivi strategici dell'impresa, trovando al contempo nel loro lavoro una soddisfazione professionale e personale. Oltre alla motivazione, fra i temi maggiormente approfonditi, vi sono la comunicazione, il teamwork e la formazione. La comunicazione in azienda è diventata più che mai un fattore decisivo, sia per un coinvolgimento reale delle persone sia per un'interazione efficiente fra le varie funzioni.

Come la motivazione anche la formazione è un "file rouge" in tutti i momenti della vita aziendale: addestramento, istruzione, stage, corsi specifici, autoformazione, queste sono forme diverse da applicare secondo le varie esigenze, ma con una stessa logica di fondo: essere in grado di "sapere" o di "saper fare" qualcosa che porti un valore aggiunto al processo lavorativo e un arricchimento della propria professionalità.

Programma

22 e 23 settembre 2010

Docente: Francesco Liuzzi, Partner ALEF Consulting.

Orario lezioni

dalle 9.15 alle 13.00 e dalle 14.15 alle 17.30.

Sede

Sede Formativa **Innova**
Via Marittima 461
03100 Frosinone

Per informazioni e iscrizioni

Viale Roma - 03100 Frosinone
Tel +39 0775 824193
Fax +39 0775 823583
b.segneri@innova.fr.it
www.innova.fr.it

Scuola d'impresa Percorsi

Realizzare l'innovazione

"Realizzare l'innovazione" è una sfida ambiziosa che ha come scopo il saper cogliere ed anticipare i desideri del mercato, raggiungendo gli obiettivi strategici dell'impresa. Il seminario parte da una riflessione sulle ragioni e le modalità dell'innovazione proposte ai presenti in riferimento alla propria azienda: cosa si intende precisamente con "innovazione", come è possibile coglierne le caratteristiche essenziali, e a cosa è dovuta la crescente centralità di tale tematica nell'attuale scenario imprenditoriale. Il secondo tema riguarda la generazione del "valore": che cos'è il valore che un'azienda può esprimere per il proprio cliente? Come lo si può generare? Quali le strategie possibili? Anche in questo caso verranno indicati alcuni esempi volti ad esemplificare i concetti man mano evidenziati.

A seguire viene presentato uno strumento il "Radar dell'innovazione" che consente di riflettere sulla strategia di innovazione dei casi aziendali portati in aula, attraverso lo scambio di riflessioni ed esperienze, guidate dai docenti del corso. Si assiste inoltre ad una simulazione interattiva legata all'innovazione di prodotto, attraverso il "brainstorming" verranno indicate tutte le fasi: dalla generazione di idee, alla selezione di quelle con la maggiore opportunità di successo, alla loro implementazione nel contesto aziendale. Per concludere, verrà introdotto il tema dell'impatto dell'innovazione all'interno della singola impresa, per aiutare ad individuare le criticità che ogni dinamica di cambiamento porta con sé.

Programma

6 e 7 ottobre 2010

Docente: Piero Bazzoni, Direttore Esecutivo KNOWNET, Officine Italiane Innovazione.

Finanziare lo sviluppo

Prevede due percorsi: un Piano formativo "base", ed uno "avanzato".

Il Piano formativo base riguarda gli strumenti analitici indispensabili per comprendere le dinamiche economiche e finanziarie d'impresa a consuntivo.

Il Piano formativo del percorso base comprende i seguenti moduli:

- la valutazione della redditività e della formula competitiva imprenditoriale: margini ed indicatori di performances;
- la valutazione della dinamica finanziaria d'impresa: autofinanziamento, prelievi ed investimenti.

Il Piano formativo avanzato è incentrato sull'apprendimento di strumenti, tecniche e metodologie utili a valutare la compatibilità finanziaria delle scelte imprenditoriali a partire dalla valutazione storica.

I moduli previsti sono i seguenti:

- la valutazione degli investimenti: gli strumenti per la redazione di conti economici di previsione e la pianificazione;
- la programmazione finanziaria: convenienza e fattibilità dei programmi di investimento.

Programma

4 e 5 novembre 2010

Docente: Ciro Ripani, AD R&A Consulting – Università degli Studi di Urbino.

Orario lezioni

dalle 9.15 alle 13.00 e dalle 14.15 alle 17.30.

Sede

Sede Formativa **Innova**
Via Marittima 461
03100 Frosinone

Per informazioni e iscrizioni

Viale Roma - 03100 Frosinone
Tel +39 0775 824193
Fax +39 0775 823583
b.segneri@innova.fr.it
www.innova.fr.it