



In collaborazione con



SCUOLA D'IMPRESA 2012 - Brescia - 3^a edizione

PERCORSO 2 (13-14 MARZO 2012)

Strategie per competere, metodi per crescere: come trovare nuovi clienti

PERCHÉ UNA SCUOLA D'IMPRESA?

In piena crisi economica emergono evidenti - anche se ancora fragili - i segnali di una evoluzione positiva. Come ha detto recentemente il cardinal Bagnasco "siamo angustiati per l'Italia che scorgiamo come inceppata nei suoi meccanismi decisionali, mentre il Paese appare attonito e guarda disorientato", ma questo non deve frenare in alcun modo l'entusiasmo delle origini. La crisi ci coglie perché siamo isolati: abbiamo gli strumenti e conosciamo la direzione, ma non riusciamo a mettere in comune le risorse e le energie per affrontarla. Non basta nemmeno trovarsi casualmente sulla stessa strada: occorre la volontà (decisione) di percorrerla insieme, costruendo alleanze stabili e durature, realizzando Reti di imprese e sviluppando modelli di business che consentano alle nostre PMI di competere sui mercati globali.

La Scuola d'Impresa è un progetto formativo rivolto a imprenditori, amministratori, responsabili di aziende piccole e medie -forza economica primaria del nostro Paese-. È un'occasione per affrontare in modo nuovo una realtà in continuo cambiamento, ma anche per confrontarsi con nuove metodologie e tecnologie che si stanno affermando sempre più, quali il Pensiero Snello (LEAN) nei processi e l'utilizzo di internet per vendere, attraverso i Social Network (WEB 2.0). La Scuola offre l'opportunità di confrontarsi con i cambiamenti in atto e migliorare il proprio modo di affrontarli, offrendo uno sguardo nuovo sul proprio lavoro, sul mercato e sulla propria realtà aziendale.

PERCORSO 1: CONTESTO E OBIETTIVI

La vera sfida all'interno dei nuovi scenari competitivi e globalizzati è quella di trovare, mantenere e sviluppare clientela che assicuri profitto. Non ci sono formule magiche. 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.

La crescita e l'innovazione passano attraverso fatturati e margini in grado di far vincere le sfide del mercato.

Temi principali

- Come orientare l'azienda dal prodotto al mercato.
- Costruire e comunicare la propria identità aziendale: come sviluppare il valore del brand per le pmi.
- Come individuare e affrontare la competizione dei nuovi mercati: chi sono i clienti, come vengono conosciuti, come vengono scelti.

La forza vendita come ponte fra l'interno e l'esterno dell'azienda. Motivazione, consapevolezza e risultati.

"Raramente l'uomo apprende quello che ritiene di sapere già"

(Barbara Ward)

DOCENTE

- Alessandro Kadolph, Partner ALEF Consulting

SEDE E ORARI

Gli appuntamenti di lavoro in aula si svolgono presso la sede CDO Brescia - sala S. Benedetto - dalle ore 9.00 alle ore 18.00.

Per informazioni sui Percorsi, sui costi e sulle modalità di partecipazione e di iscrizione

Segreteria: Associazione Compagnia delle Opere di Brescia

Borgo Pietro Wührer, 123 - 25123 Brescia

Tel. 0303366919 - Fax 0303366954 - E-mail: info@brescia.cdo.org

Con il patrocinio

Sponsor partner





In collaborazione con



SCUOLA D'IMPRESA 2012 - Brescia - 3^a edizione

Scheda di richiesta di iscrizione

(da inviare alla segreteria CDO entro martedì 6 marzo 2012)

RICHIESTA D'ISCRIZIONE A UNO O PIÙ PERCORSI – LIVELLO BASE

- Percorso 1** (13-14 febbraio 2012 dalle 9.00 alle 18.00) **Strategie d'innovazione**
- Percorso 2** (13-14 marzo 2012 dalle 9.00 alle 18.00) **Strategie per competere, metodi per crescere: come trovare nuovi clienti**
- Percorso 3** (18-19 aprile 2012 dalle 9.00 alle 18.00) **Condurre le persone**
- Percorso 4** (15-16 maggio 2012 dalle 9.00 alle 18.00) **Finanziare lo sviluppo**
- Percorso 5** (5-6 giugno 2012 dalle 9.00 alle 18.00) **Generare valore nella produzione e nei servizi: il metodo e i risultati**
- Percorso 6** (10-11 luglio 2012 dalle 9.00 alle 18.00) **Il cambio generazionale**

RICHIESTA D'ISCRIZIONE A UNO O PIÙ PERCORSI – LIVELLO AVANZATO

- Percorso 1** (19-20 settembre 2012 dalle 9.00 alle 18.00) **Organizzare l'impresa**
- Percorso 2** (9-10 ottobre 2012 dalle 9.00 alle 18.00) **Motivazione e vendita**
- Percorso 3** (14-15 novembre 2012 dalle 9.00 alle 18.00) **Innovare la propria offerta. Sviluppare nuovi prodotti. Vendere attraverso i social network. Il WEB 2.0.**
- Percorso 4** (12-13 dicembre 2012 dalle 9.00 alle 18.00) **Il controllo di gestione**

DATI ISCRITTO

Nome Cognome

Ragione sociale azienda P.Iva

Ruolo

Via N° Cap.

Comune Prov.

Tel. Fax

E-mail Web

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Quota di partecipazione a 1 Percorso: € 600,00 + Iva (per singolo Percorso di 2 gg.) - non associati CDO
€ 500,00 + Iva (per singolo Percorso di 2 gg.) - associati CDO

Quota di partecipazione a 2 o più Percorsi (a partire dal secondo Percorso):
€ 500,00 + Iva (per singolo Percorso di 2 gg.) - non associati CDO
€ 400,00 + Iva (per singolo Percorso di 2 gg.) - associati CDO

Quota di partecipazione per 2 o più persone della stessa impresa a uno stesso Percorso (a partire dal secondo partecipante):
€ 500,00 + Iva (per singolo Percorso di 2 gg.) - non associati CDO
€ 400,00 + Iva (per singolo Percorso di 2 gg.) - associati CDO

Quota totale €..... + Iva

È possibile richiedere un contributo alla Camera di Commercio di Brescia secondo i criteri e i requisiti previsti dal bando per la formazione pubblicato sul sito camerale www.bs.camcom.it.

Per informazioni sui Percorsi, sui costi e sulle modalità di partecipazione e di iscrizione

Segreteria: Associazione Compagnia delle Opere di Brescia

Borgo Pietro Wührer, 123 - 25123 Brescia - Tel. 0303366919 - Fax 0303366954 - E-mail: info@brescia.cdo.org

Data Firma

I dati personali saranno oggetto di trattamento manuale e/o informatico nel rispetto del D.Lgs. 196/2003 e saranno utilizzati per predisporre registri, materiale informativo e attestati che saranno distribuiti durante il Percorso o al termine dello stesso.

Con il patrocinio

Sponsor partner



Scheda promozionale singolo Percorso