

## Corso - Kurs

**6/1734 - Come gestire l'azienda in tempi di turbolenze e cambiamenti**

**Strumenti strategici, atteggiamenti mentali, forme organizzative per difendersi dalla crisi e passare al contrattacco**

## Ente organizzatore - Organisator

**CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano**

*Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige*

*Referente corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@assoimprenditori.bz.it)*

## Destinatari - Zielgruppe

- Imprenditori e dirigenti che hanno la responsabilità di organizzare e gestire l'azienda, ovvero settori o parti di essa
- Operatori aziendali con il compito di relazionare al titolare o al management sulle opportunità di miglioramento gestionale
- Giovani imprenditori destinati a guidare l'azienda di famiglia

## Prerequisiti - Voraussetzungen

**Norme Covid attuali**

## Obiettivi - Ziele

**L'azienda deve oggi fronteggiare una sfida alla sua stessa sopravvivenza.**

**Ma la crisi se adeguatamente affrontata e gestita, potrà anche essere occasione per lo sviluppo dell'azienda stessa, per il suo potenziamento e la sua affermazione nel mercato.**

**La differenza sta nel ripensarsi, rimettersi in discussione, adeguarsi e modificarsi con velocità, professionalità e con la lucida chiarezza di cosa si deve fare e dove si vuole arrivare.**

**Il corso intende fornire gli strumenti per questo percorso, affrontando le tre leve che consentiranno di trasformare questo problema in una grande opportunità.**

**Nella prima parte verranno affrontate le modalità con cui guidare l'azienda verso il proprio obiettivo: verrà identificato il traguardo strategico da raggiungere e le modalità con cui organizzare l'azienda per conseguirlo.**

**Nella seconda parte verrà analizzata tutta l'area delle analisi interne dell'azienda: da come capire se si lavora in modo efficiente a come determinare i prezzi.**

**Nella terza parte, con un'azienda dai chiari obiettivi, organizzata ed efficiente, si analizzerà come scendere nel campo di battaglia del mercato, presentandosi ai clienti e superando i concorrenti.**

**Il tutto verrà svolto utilizzando un linguaggio estremamente pratico e diretto, costantemente orientato**

alle esigenze e alla quotidianità dell'azienda.

Tutta l'impostazione del corso è calibrata sulle leve gestionali non di un periodo ordinario, ma di un periodo di turbolenza e di crisi quale stiamo attraversando in questi momenti

#### Contenuti - Inhalte

- La prima leva per superare la crisi: strategia e organizzazione

Comprendere la crisi e percepirne le opportunità.

Adeguare la strategia alla turbolenza

Riorganizzare l'azienda rendendola reattiva ai cambiamenti improvvisi

Innovazione, immaginazione, flessibilità, aggressività: cambiare insieme all'ambiente

Motivare e gestire i collaboratori affinché partecipino alla battaglia

- La seconda leva per superare la crisi: efficienza, costi e prezzi

Riorganizzare la propria struttura dei costi

Analisi per decisioni in tempi di crisi

Impostare prezzi adeguati alle situazioni

Confrontarsi con i concorrenti a basso prezzo

- La terza leva per superare la crisi: marketing e comunicazione

Capire l'ambiente esterno: clienti, concorrenti, fornitori,

Inserirsi nel gioco da vincenti: strategie orientali e occidentali

Competere con successo con i concorrenti

Capire, adeguarsi e comunicare con lucidità e velocità

#### Docente - Kursleiter

Dott. Luca Farnetani, consulente senior di direzione aziendale e formatore

#### Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

#### Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

1 giornata (7ore)

28 ottobre 2022 2022

dalle ore 8.30 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 16.30

#### Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Assoimprenditori Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano

[Mappa](#)

### **Termine di iscrizione - Anmeldeschluss**

**19 ottobre 2022**

### **Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr**

**€ 230,00 + IVA**

*Materiale didattico compreso*

*Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il “Conto formazione aziendale”. Le aziende associate ad Assoimprenditori possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.*

### **Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung**

**Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.**