

I percorsi per imprenditori, manager e professionisti supportano nella scelta di metodi e strumenti per definire obiettivi, sviluppare strategie e realizzare le azioni più idonee per rinnovare e ottimizzare la propria attività.

Strategie per competere, metodi per crescere. Il dialogo con il mercato: identità e ascolto.

Il contesto competitivo è diventato ampio, dinamico e imprevedibile. La turbolenza del mercato richiede una profonda comprensione delle forze che lo investono. La conoscenza e la consapevolezza dei trend che stanno cambiando le logiche del business, a tutti i livelli, invitano le imprese a ripensare le loro ambizioni strategiche e a trovare nuove modalità. Se l'impresa non serve i propri clienti diventa autoreferenziale e rischia di perdere la propria identità. In altre parole si candida ad uscire fuori dal mercato.

Programma

- Dinamiche del mercato post industriale e post moderno
- Cambiare il paradigma: il cliente al centro dell'organizzazione
- Messa a fuoco della strategia: raccolta delle informazioni, segmentazione e posizionamento
- L'identità d'impresa e la selling proposition per un dialogo generativo
- La conoscenza come leva competitiva
- Il marketing mix e l'utilizzo delle leve per creare differenza/valore.

Il costo del percorso è pari a 250€+iva per i soci CDO (350+iva per i non soci CDO), comprensivo di due coffee break e light lunch.

Iscrizioni

Per iscriversi è necessario compilare la scheda di iscrizione e inviarla, unitamente alla copia del pagamento a scaiola@cdoitalia.it (Rif. Anna Lisa Scaiola, Tel. 0881331493, 3287271025).



Alessandro Kadolph

Opera in qualità di formatore e consulente nell'area dello sviluppo manageriale e organizzativo, dell'executive coaching e della strategia d'impresa.

Laureato in Filosofia presso l'Università Cattolica di Milano con una specializzazione nell'ambito delle scienze e tecniche della comunicazione, ha successivamente approfondito i suoi studi prestando un'attenzione particolare agli sviluppi più recenti nell'ambito della strategia dell'organizzazione market-driven e dei processi di apprendimento delle persone.

In qualità di partner di ALEF Consulting ha progettato e gestito interventi di consulenza, formazione e sviluppo organizzativo per: Adecco, April Italia, Basf, Business Intelligence Group, Dompè, Enel, Euronics, Ferrero, GI Group, Indesit, Meridiana Fly. Precedentemente ha svolto attività di consulenza per numerose aziende nazionali e internazionali, tra le quali Schneider Electric, Radici Group, Saint-Gobain, Lonza, Unisource Italia, Gruppo MPE, Mapei, Vortice e AV Strutture.

Ha svolto attività di ricerca presso l'Università Cattolica di Milano e attività di docenza presso alcune università italiane. Inoltre è docente presso i Master post-lauream dell'Alta Scuola di Impresa e Società e dell'Alta Scuola di Economia e Relazioni Internazionali dell'Università Cattolica di Milano.

Giornalista, collabora con quotidiani e periodici nazionali su tematiche economiche e manageriali.