STRATEGIE PER LA CRESCITA AZIENDALE

Sviluppare nuovi prodotti e servizi, aprire nuovi mercati, acquisire nuovi clienti

Quali sono gli strumenti e le tecniche per divenire protagonisti nel mercato?
Il corso si propone di esaminare approcci avanzati per aumentare la crescita aziendale nel mercato. Esploreremo una serie di **strategie e tecniche proattive volte ad acquisire nuovi clienti, sviluppare e riprogettare prodotti e servizi e aprire nuovi mercati**. Nel contesto attuale di mercato, caratterizzato da variabili complesse, incertezza globale e rapido progresso tecnologico, **le aziende devono affrontare sfide significative per formulare previsioni di crescita attendibili e gestire i rischi d'impresa**. Per rimanere competitivi nel mercato e avere successo è necessario dotarsi di una mentalità nuova e di strumenti e metodologie innovative che consentano di riprogettare, adattare e gestire la crescita aziendale, mantenendo l'attenzione sull'innovazione di prodotto e processo, nonché sulla gestione e il controllo dei rischi d'impresa nel tempo.

COSA IMPARERAI?

Durante questo percorso formativo, avrai la possibilità di acquisire conoscenze e competenze **nell'utilizzo di strumenti innovativi di approccio al mercato**. Sarai introdotto alla metodologia del **Business Design**, che ti fornirà gli strumenti necessari per comprendere, analizzare e sviluppare il mercato, progettare nuovi prodotti e servizi. Inoltre, esplorerai l'**analisi SWOT**, per identificare gli elementi interni ed esterni che possono influenzare la strategia aziendale e l'analisi delle **cinque forze di Porter**, per individuare opportunità e minacce nel contesto competitivo.
Al termine del percorso sarai in grado di sviluppare una mentalità capace di cogliere anticipatamente le esigenze e i cambiamenti del mercato e dei clienti.
Le lezioni saranno strutturate con un approccio teorico-pratico, combinando lezioni teoriche con l'analisi di casi studio. Avrai l'opportunità di applicare concretamente gli strumenti illustrati durante il corso sulla tua realtà aziendale, in modo da acquisire una comprensione approfondita e **sviluppare la capacità di utilizzarli in modo autonomo**.

A CHI È RIVOLTO?

All'intera organizzazione aziendale tra cui titolari, soci, responsabili di area, project manager e collaboratori che hanno a cuore lo sviluppo dell'azienda e che desiderano mettersi in gioco per comprendere come migliorare l'organizzazione e presenza dell'azienda nel mercato.

QUANDO E DOVE?

Il corso, della durata di **17** ore si svolgerà presso l'Associazione Artigiani a Trento, in Via Brennero 182, o in una sede limitrofa, nelle seguenti date e orari:

- lunedì 17/11/2025 dalle 08:30 alle 12:30 e dalle 13:30 alle 17:30
- lunedì 24/11/2025 dalle 08:30 alle 12:30 e dalle 13:30 alle 17:30
- A circa due mesi dalla fine del corso si prevede un'ora di confronto online per verificare l'efficacia dei contenuti applicati nel contesto di lavoro ed eventuali necessità o desideri di approfondimento.

Ci si riserva il diritto di comunicare modifiche di data e/o di spostare le lezioni in base ad eventuali necessità o emergenze.

Vuoi avere maggiori informazioni? Contatta l'Ufficio Formazione di EBAT:
tel: **0461 420681** - e-mail: **formazione.gest@ebat.tn.it**

DOCENTE

ANDREA BOLNER – professionista esperto nello sviluppo della strategia aziendale, marketing & comunicazione.

REQUISITI DI ACCESSO

L'azienda deve essere **iscritta a Fondartigianato**: verifica con il tuo consulente paghe se nel cassetto previdenziale compare la **sigla FART**.

COSTO

Il **corso è gratuito** per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane associate che aderiscono a Fondartigianato.
Per poter usufruire del finanziamento che rende il corso gratuito, è necessario **dedicare del tempo alla compilazione dei moduli** e i partecipanti devono **garantire il 70% di frequenza**.

RITIRO / MANCATA FREQUENZA

Il mancato raggiungimento delle ore di frequenza o il ritiro di un partecipante una volta firmata la dichiarazione di impegno comportano per EBAT un taglio di budget non recuperabile, che verrà addebitato all'azienda.
Effettuate l'iscrizione solo se siete certi di poter garantire la frequenza al corso.

POSTI DISPONIBILI

Il corso potrà essere confermato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti e fino ad un massimo di 15 partecipanti. Le iscrizioni saranno accolte in ordine cronologico.

ISCRIZIONE

LE ISCRIZIONI VANNO EFFETTUATE ENTRO IL **30 SETTEMBRE 2025**!
Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi **CLICCANDO QUI**