

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 **16 ore** si svolgerà presso l'Associazione Artigiani a Trento - Via Brennero 182, o in una sede limitrofa, nelle seguenti date e orari:

- ❖ martedì **06/10/2026** dalle **08:30** alle **12:30**
- ❖ giovedì **15/10/2026** dalle **08:30** alle **12:30**

- ❖ giovedì **22/10/2026** dalle **08:30** alle **12:30**
- ❖ giovedì **29/10/2026** dalle **08:30** alle **12:30**

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

DOCENTI

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**.

... e se non ho i requisiti?

Invia comunque la segnalazione di interesse. Faremo il possibile per accogliere anche la tua richiesta.

COSTO

I corsi sono **gratuiti** per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane che aderiscono a Fondartigianato, e che sono assicurati su posizione INAIL aziendale.

Ci occuperemo noi della predisposizione della modulistica, sarà necessario da parte vostra **solamente la sottoscrizione dei moduli e il raggiungimento del 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 E NON OLTRE IL 24 LUGLIO 2026!

Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi [CLICCANDO QUI](#)

Vuoi avere maggiori informazioni? Contatta l'Ufficio Formazione di EBAT:

tel: **0461 1830344** – e-mail: **formazione.gest@ebat.tn.it**