



PROFESSIONISTI E CLIENTI: COME GIOCARE DI SQUADRA PER RINNOVARE IL MODELLO DI BUSINESS DELL'IMPRESA?

Giovedì 14 aprile 2016

Ore 9.30 – 17.30

Sala conferenze

ODCEC Padova,

via Gozzi 2/G PD

GLI OBIETTIVI

Con il coordinamento scientifico della Commissione Accesso al credito-Merito creditizio ODCEC Padova

Oggi nel mondo aziendale, dalle grandi multinazionali alle piccole imprese a conduzione familiare si sta affermando *una metodologia di straordinaria efficacia e di immediata applicazione* sia per creare nuovi business che per potenziare quelli attuali: *il Business Model Canvas*.

Il processo di avvio o di **rinnovamento** dell'impresa richiede quindi sia capacità di tipo creativo per l'identificazione di nuove opportunità e di tipo manageriale per la loro gestione e implementazione e sia capacità relazionali e comunicative per convincere e coinvolgere nel processo di cambiamento le prospettive interne ed esterne all'impresa.

Che ruolo assume in questo contesto il **professionista di fiducia** dell'impresa? Può un semplice strumento di lavoro **semplificare la comunicazione, uniformare le prospettive** e spostare l'attenzione dalla parte *bassa* a quella *alta* del conto economico per far sì che anche le imprese della *old economy* possano aggiornare i propri modelli competitivi facendosi guidare non solo su aspetti di fiscalità ma giocando di squadra per guardare con ottimismo al futuro?

PERCHE' PARTECIPARE ?

- Per comprendere il Business Model Canvas e la sua crescente importanza per le imprese ed i professionisti;
- Per conoscere le potenzialità del Business Model Canvas come potente strumento visuale per supportare i clienti nel miglioramento e nell'innovazione del loro modello di business;
- Per iniziare a giocare di squadra con i clienti, uniformando il linguaggio e applicandolo subito alla loro imprese e per iniziare ad utilizzarlo sistematicamente nella propria professione;

A CHI SI RIVOLGE?

- Ai Professionisti che desiderano acquisire la capacità di analizzare il modo in cui i propri clienti conducono il business con l'obiettivo di supportarli nel ripensamento delle loro strategie e dei loro modelli di business condividendo con loro i linguaggi e le tecniche più semplici ed evolute nel mondo del management internazionale.
- Agli imprenditori ed ai soci apicali delle PMI che intendono sperimentare nuove strade per le loro imprese al fianco dei loro professionisti di fiducia.

NUOVA FORMULA:
in aula
Professionista e
cliente

MOTTO DELLA GIORNATA.

Oggi spesso non serve
fare meglio le cose che si
sono sempre fatte,
serve cambiare le regole
del gioco !



PROFESSIONISTI E CLIENTI: COME GIOCARRE DI SQUADRA PER RINNOVARE IL MODELLO DI BUSINESS DELL'IMPRESA?

COSTI

I costi, comprensivi di materiali didattici, 2 coffee break e 1 light lunch, sono così suddivisi per la partecipazione di team (Professionista e Cliente):

per il Professionista:

1 giornata tariffa team Euro 265 IVA INCLUSA

per il Cliente:

1 giornata tariffa team Euro 229 IVA INCLUSA

per il Professionista (senza Cliente)

Euro 295 IVA INCLUSA

per il Cliente (senza Professionista)

Euro 295 IVA INCLUSA

Da pagarsi mediante bonifico bancario sul conto corrente intestato alla FONDAZIONE DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI di Padova, IBAN IT 56 M 06225 12101 10000 0008786

N.B.: il versamento dovrà essere effettuato dopo la conferma dell'iscrizione da parte della segreteria della Fondazione ODCEC Pd

ISCRIZIONI

Il workshop è aperto alla massimo 30 partecipanti.

Il workshop è valido ai fini della FPC dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.

L'iscrizione (anche per non iscritti all'ODCEC) è da effettuarsi esclusivamente sul portale della FPC ([clicca qui](#))

DISDETTA

A ciascun partecipante iscritto è attribuito il diritto di recesso ai sensi dell'art. 1373 c.c. il recesso dovrà essere comunicato per iscritto via mail alla Segreteria organizzativa entro due giorni lavorativi antecedenti la data di avvio del corso. In caso contrario verrà trattenuta o richiesta l'intera quota di iscrizione.

PROGRAMMA DEL WORKSHOP FORMATIVO

9.30 | Registrazione dei team partecipanti

(team composti da 1 professionista e da almeno 1 imprenditore/socio apicale dell'impresa)

10:00 – 11:00 Il Business Model Canvas come strumento di gestione strategica

- Perché adottare una prospettiva strategica e svolgere analisi in profondità?
- Comprendere, definire e rappresentare un modello di business;
- Un strumento visuale potente e sistematico per supportare il miglioramento e l'innovazione del modello di business.

Coffee Break e networking

11:15 – 13:00 Il Business Model Canvas: la logica sottostante e il funzionamento

- Qual è la nuova scacchiera del business?
- Il Business Model Canvas: i 9 elementi
- A cosa serve, come lavora e quali vantaggi per il professionista e per l'impresa.

Light Lunch Break e networking

14:00 – 15:30 Il Business Model Canvas e i team in azione

- Rappresentare il modello di business del cliente;
- Analizzare le relazioni esistenti tra i diversi elementi del modello di business;
- Identificare le principali aree di criticità e opportunità.

Coffee Break e networking

15:45 – 17:15 Innovare in team con il Business Model Canvas

- Prototipare un nuovo modello di business;
- Tecniche di progettazione di un nuovo modello di business;
- Utilizzo di un caso aziendale in una logica di lavoro di gruppo.

Relatori



Pierluigi Riello, Coordinatore Commissione Accesso al Credito-Merito Creditizio Odcec Padova



Fabrizio Rondo, Consulente aziendale e fondatore di Praticacompany



Alberto Mason, Business Designer e Consulente Marketing Strategico