

CORSO DI SPECIALIZZAZIONE

# VALUTAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS TECNICHE PER L'ANALISI DELLA COERENZA STRATEGICA DELLE IMPRESE

## BOLOGNA

29-30 NOVEMBRE

HOLIDAY INN EXPRESS BOLOGNA FIERA

VIA DEL COMMERCIO ASSOCIATO 3

09.00-18.00

*Comprendere ed analizzare il problema strategico dell'impresa e approfondirne la complessità, sia rispetto alla formulazione che alle implicazioni organizzative con specifico riferimento alla comunicazione esterna verso gli operatori finanziari. Se da un lato infatti le imprese si originano dall'identificazione di una nuova opportunità di mercato, dall'altro necessitano di trovare concretizzazione in un progetto che coinvolge molti attori e risorse differenti. Il processo di avvio o di rinnovamento dell'impresa presuppone quindi sia capacità creative per l'identificazione di nuove opportunità, sia di tipo manageriale per l'identificazione e implementazione di un nuovo o rinnovato modello di business e, nondimeno, di capacità relazionali e comunicative per convincere e coinvolgere i diversi attori interni ed esterni coinvolti. Questo corso si propone di trasferire gli strumenti metodologici e operativi di base per comprendere la prospettiva di azione di stampo imprenditoriale e strategico al fine di sviluppare un linguaggio e una sensibilità idonea a supportare i processi di avvio e rinnovamento d'impresa nelle relazioni fondamentali con gli operatori finanziari.*

### OBIETTIVI DEL CORSO SPECIALISTICO

Aiutare l'imprenditore a:

- Rileggere il proprio business, o una nuova progettualità, non solamente nella prospettiva quantitativa ma anche in quella qualitativa;
- Acquisire maggiore consapevolezza su opportunità e minacce del proprio mercato e punti di forza e di debolezza della propria impresa;
- Comunicare meglio e trasferire priorità e motivazione all'interno e all'esterno dell'impresa

### ARGOMENTI

#### **Story-building**

Durante la prima giornata, attraverso lo sviluppo di casi ed esercitazioni pratiche verrà approfondita la metodologia di analisi strategica del BPS. In particolare, saranno approfondite le tecniche di analisi del contesto rilevante per l'impresa (attori e condizioni esterne e competitive: analisi delle forze di mercato, di settore, le tendenze chiave e le forze macroeconomiche). Saranno poi approfondite tecniche per l'analisi dei valori guida, risorse chiave, gli asset aziendali e le core competence rilevanti per la strategia di conservazione dell'azienda e nella creazione del vantaggio competitivo per lo svolgimento del business. Verranno esaminati i modelli di analisi ed enucleazione del mission statement (Keywords e valori guida) e dell'Orientamento Strategico di fondo. Infine, il corso si propone di guidare il professionista nell'approfondimento dei concetti di strategia e posizionamento strategico: analisi della coerenza strategica a 3 livelli (Macro-scelte strategiche, strategie competitive e processi aziendali).

## Story-telling

La seconda giornata di corso prevede una prima metà incentrata sull'apprendimento delle conoscenze di secondo livello inerenti alle particolarità degli strumenti finanziari, le differenti caratteristiche oggetto della progettazione degli stessi e l'inquadramento della filiera produttiva coinvolta nel processo di emissione. La seconda metà della giornata formativa sarà invece dedicata a degli approfondimenti su tematiche ed organismi di attualità che incidono fortemente sul processo di emissione sia in fase di costruzione, che in fase di collocamento.

Per entrambe le giornate: welcome e registrazione dalle ore 08.45, inizio lavori ore 09.00, chiusura ore 18.00



Be Cube Professional Storytelling si basa su di un protocollo di indagine volto a mappare le percezioni soggettive dell'imprenditore/manager. Il report è ottenuto per mezzo di una procedura strutturata il cui obiettivo è guidare l'imprenditore/manager in una descrizione razionale e significativa del proprio progetto. La scelta dei contenuti specifici è demandata all'imprenditore/manager, cui spetta dunque identificare con l'aiuto delle opzioni proposte gli attributi che ritiene siano più rilevanti. La qualità finale del documento è quindi condizionata dalla qualità di tali scelte e, in definitiva, dalla capacità dell'imprenditore/manager di cogliere e rappresentare gli aspetti qualificanti necessari alla comprensione dell'iniziativa.

## ABILITAZIONE

BPS Specialist

## FACULTY

### **Alberto Mason**

Docente IUSVE Strategia d'impresa e Marketing

## NOTE INTEGRATIVE E CONTATTI

COFIP - Associazione Consulenti Finanziari Professionisti è iscritta nell'elenco delle Associazioni professionali del Ministero dello Sviluppo Economico nella sezione speciale che permette di rilasciare l'Attestato di Qualità dei Servizi. Gli eventi di COFIP sono sponsorizzati da MyGDI Srl. COFIP, mette a disposizione dei propri associati il portale MyGDI e i servizi per la consulenza. La qualifica di Consulente Finanziario Professionista COFIP, di seguito CFP, si ottiene a completamento del Percorso Formativo Base MyGDI. Il CFP eroga consulenza generica e non può effettuare raccomandazioni personalizzate. Il CFP affianca il cliente durante tutto il processo d'accesso al credito e di investimento di capitali.

Nel caso si riscontrino difficoltà nell'iscrizione, è possibile contattare direttamente la segreteria dell'Associazione.

Mail: [segreteria@cofip.pro](mailto:segreteria@cofip.pro)  
Tel.: +39 392 946 75 31