



PROFESSIONISTI E CLIENTI, COME GIOCARE IN SQUADRA PER INNOVARE IL MODELLO DI BUSINESS AZIENDALE

Giovedì 22 settembre 2016
Ore 17.00 – 19.00
Sala convegni CCIAA
Corso Vittorio Emanuele II,
47- Pordenone

ISCRIZIONI

Evento gratuito in fase di accreditamento per l'attribuzione di nr. 2 crediti FPC dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili. L'iscrizione tramite il nostro [portale della formazione](#)

Per ogni informazione sui contenuti dell'evento ed iscrizione potete contattare info@praticacompany.com o direttamente il Dr Fabrizio Rondo mob. 320 788 6160.

RELATORI



Fabrizio Rondo, Consulente di strategia aziendale e fondatore di Praticacompany



Alberto Mason, Strategy&Business Designer



Cristina Della Puppa, Fondatrice di Intuitive Coaching e commercialista in Pordenone

GLI OBIETTIVI DELL'EVENTO FORMATIVO

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

Oggi nel mondo delle imprese si sta affermando **una metodologia di straordinaria efficacia e di immediata applicazione** sia per creare nuovi business che per innovare quelli attuali: **il Business Model Canvas**.

Il processo di **avvio** o di **rinnovamento** dell'impresa richiede capacità di tipo **creativo** per l'identificazione di nuove opportunità, **manageriali** per la gestione e **relazionali** per coinvolgere nel processo di cambiamento.

Che ruolo assume in questo contesto il **Professionista di fiducia** dell'impresa? Può questa nuova metodologia **sviluppare nuove competenze, semplificare la comunicazione ed uniformare le prospettive** spostando l'attenzione dalla parte bassa a quella alta del conto economico? Per far sì che le imprese della *old economy* possano aggiornare i propri modelli competitivi facendosi guidare dal loro Professionista di fiducia in un virtuoso gioco di squadra.

I VANTAGGI

- Per comprendere il Business Model Canvas e la sua crescente importanza per le imprese e Professionisti
- Per conoscere le potenzialità del Business Model Canvas come potente strumento per supportare i clienti nel miglioramento e nell'innovazione del loro modello di business
- Per iniziare a giocare in squadra con i clienti, diventando la loro guida strategica e ruolo chiave dei suoi processi di innovazione e cambiamento

A CHI SI RIVOLGE?

- Ai Professionisti che desiderano acquisire la capacità di analizzare il modo in cui i propri clienti conducono la loro azienda supportandoli nel ripensamento delle loro strategie, ma anche per migliorare o ripensare il modello di business del proprio Studio Professionale.