



BUSINESS GENERATION

«Non sapevano che fosse impossibile, allora l’hanno fatto» - Mark Twain

Metodo e audacia per stare su mercati improbabili

LAB – Mercoledì 13 Luglio, ore 18.30, Villa Ronco (Genova)

«**Business generation**» significa ricerca di nuove opportunità, nuovi clienti, mercati e sbocchi. Ma – ci stiamo chiedendo nel percorso di quest’anno - come avere un approccio più sistematico alla ricerca e allo sviluppo di nuovi clienti?

Tutte le principali leve aziendali sono interessate da profondi cambi di paradigma, e anche lo sviluppo di nuovo lavoro e il contatto con nuovi clienti non sono esenti dalla necessità di cambiare. Spesso i tentativi ritenuti - in fase di avvio - più improbabili o eccessivi sono quelli che svelano potenzialità inattese, a patto di perseguirle con metodo: attraverso le due storie di *IRC* e *Tonitto*, proveremo a mettere “sotto la lente di ingrandimento” come approcciare nuove mercati fisici o nuovi canali di vendita digitali, magari finora sconosciuti o ritenuti “inarrivabili”.

METODO LAB

Step 1 | PERCHÉ MI RIGUARDA (home session)

Alcune domande-guida per prepararsi e riflettere sulla propria azienda

- Hai in corso desidereresti pianificare azioni particolarmente innovative o inusuali, o semplicemente ritenute “troppo audaci”. su mercati fino ora non frequentati?
- Cosa ti ostacola e cosa ti aiuta nell’esperienza fatta o nel desiderio di pianificarla?

Step 2 | PERCHÉ È POSSIBILE E NECESSARIO (live session)

Case history «anti-alibi»: uno come me che ha fatto quel che a me sembra impossibile

Intervengono:

Gianni Landro, IRC

Alberto Piscioneri, Tonitto

Step 3 | COME LO AFFRONTO (live session)

Dialogo e confronto in gruppi guidati da un facilitatore.

Prenotazione obbligatoria entro l’11 Luglio. [PER ISCRIVERTI CLICCA QUI](#)

Per ulteriori info: soci@cdoliguria.org

Con il supporto di

