RILANCIA LA TUA IMPRESA: come accelerare lo sviluppo e la performance della propria azienda con miglioramenti concreti e risultati finanziari misurabili

18 giugno e 1° luglio

RILANCIA LA TUA IMPRESA:

come accelerare lo sviluppo e la performance della propria azienda con miglioramenti concreti e risultati finanziari misurabili

18 giugno e 1° luglio

In un mercato sempre più complesso e in rapido cambiamento, dove le sfide si moltiplicano ogni giorno, la rapidità e **la precisione nelle decisioni sono essenziali.** Ogni errore può costare caro.

CEIPIEMONTE organizza la **seconda edizione del corso,** progettato per **fornire agli imprenditori e ai leader strumenti chiari e semplici per trasformare il proprio business e creare valore duraturo.**

Il percorso, pratico e coinvolgente, **offre soluzioni pronte all'uso per agire in modo deciso e concreto** sulla propria azienda e integra le nozioni dei più grandi esperti del settore, come Peter Drucker e W Edwards Deming, gli spunti strategici tratti dalle pubblicazioni de The Economist, e le metodologie innovative di aziende come Apple e Netflix, offrendo strumenti e tecniche per accelerare la crescita aziendale.

Destinatari

Il corso è specificamente pensato per manager e imprenditori di PMI che hanno il desiderio e la necessità di accelerare il miglioramento a tutti i livelli, per crescere in un mercato in continua evoluzione. Con un approccio che unisce strategia e innovazione, il corso offre strumenti pratici per massimizzare l'impatto delle azioni e rendere ogni singolo aspetto dell'azienda una leva di successo.

Programma

- **Selezionare e potenziare il talento giusto**
  - Come identificare le persone con il giusto “mindset”, che contribuiscano al miglioramento continuo, aumentando la qualità, la motivazione e il rendimento in azienda

- **Focus sui risultati e precisione nell’esecuzione**
  - Come concentrare le risorse sulle priorità ad alto rendimento economico, eliminando il superfluo e portando a termine ogni progetto con agilità, per ottimizzare l’efficacia del proprio business

- **Velocità come chiave di successo**
  - Come ideare e implementare strategie efficaci con rapidità e decisione
  - Come anticipare le esigenze del mercato e rispondere con azioni tempestive per battere la concorrenza e cogliere opportunità che altrimenti sfuggirebbero
  - Come sviluppare una mentalità orientata all’azione, prendere decisioni applicandole con precisione e senza ritardi, ottimizzando i tempi di esecuzione per massimizzare i risultati finanziari e conquistare quote di mercato in tempi ridotti
- **Marketing e vendite che funzionano davvero**
  - Come concentrare risorse e budget sulle iniziative con il ritorno più alto, puntando sulle performance dei top players aziendali e creando un vantaggio competitivo immediato e concreto

- **Sistematizzare e risolvere i problemi alla radice**
  - Come creare sistemi e strategie che rendano il lavoro quotidiano più fluido, riducendo drasticamente i problemi e permettendo un’evoluzione continua senza ostacoli

- **Cultura aziendale che ispira**
  - Come costruire una cultura aziendale potente, dove ogni membro del team si sente coinvolto e motivato a contribuire al successo aziendale

- **Ampliare la tua azienda**
  - Come sfruttare strumenti e metodologie collaudate, basati sull’esperienza ventennale del relatore, per ampliare le operazioni, ottimizzare le risorse e mantenere il team allineato sugli obiettivi, garantendo un’espansione efficace e sostenibile

- **Leadership che sviluppa autonomia**
  - Come rafforzare la propria leadership sviluppare fiducia senza controlli eccessivi, costruendo un gruppo autonomo e pronto a portare l’azienda al raggiungimento degli obiettivi fissati

Docente: Ing. Dott. Maurizio Basso - Exec Consulting LLC – Austin (TEXAS - USA) - Con 30 anni di esperienza nel mondo degli affari internazionali, Maurizio Basso ha formato migliaia di persone in tutto il mondo su temi fondamentali come le tecniche di persuasione, il coaching per i manager, la gestione delle dinamiche organizzative, la negoziazione avanzata e il miglioramento delle relazioni commerciali. È stato relatore di spicco presso istituzioni di prestigio come la McCombs School of Business dell’Università del Texas, la Greater Austin Chamber of

Commerce, NIWeek e l'Association for Fundraising Professionals. Inoltre, è "Certified Professional Coach", una certificazione rilasciata dalla International Coach Federation (ICF). Da anni collabora, in qualità di Senior Expert, con Ceipiemonte, per la realizzazione dei corsi "Coaching for Managers" e "Secrets of Persuasion". Il docente ha maturato la sua esperienza di dirigente in una multinazionale americana per 20 anni in ambito internazionale e da oltre 10 anni è un business coach di alto profilo

Sede di svolgimento: **Ceipiemonte, Via Nizza, 262 int. 56 - 1° piano**

Date e Orario: **18 giugno e 1° luglio** (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 13 giugno

Costi e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 550,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"nuova iscrizione".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di 15 partecipanti.

Le persone che hanno già partecipato ad altri corsi di Maurizio Basso hanno detto:

“Dopo molti anni nelle vendite, pensi di sapere tutto, ma alcuni principi potenti ma controintuitivi possono davvero fare la differenza nel processo di negoziazione. Fortemente raccomandato.”

“Le capacità di negoziazione sono fondamentali in qualsiasi ruolo commerciale. Questo workshop ti offre strumenti e tecniche che porteranno anche i professionisti delle vendite esperti ad un nuovo livello.”

“Finalmente, un seminario di negoziazione che spiega come le emozioni influenzano il processo aziendale e come sfruttarle invece di esserne vittime”

“Un workshop molto potente che ti fornisce principi e abilità che utilizzerai ogni giorno, al lavoro e nella tua vita personale. Vorrei aver appreso di questi concetti 20 anni fa... ma meglio tardi che mai. Consiglio vivamente di partecipare a questo workshop: un grande investimento che si ripagherà in meno di 2 mesi!”

“Questo è uno dei migliori workshop a cui ho partecipato. Il materiale e i concetti che sono stati trattati sono estremamente rilevanti nel mondo degli affari di oggi. Applicherò tutte queste nuove abilità per gli anni a venire”.

“Un corso che, con un tempo relativamente breve, consente una facile implementazione dei concetti presentati e con un'alta probabilità di un elevato ritorno sul tempo investito.”

“Ottimo workshop in termini di combinazione di best practice, esercizi pratici e teoria. Maurizio ha fatto un ottimo lavoro per mantenere il pubblico concentrato. Davvero caldamente consigliato.”

"Fantastico promemoria di come concetti di persuasione semplici ma potenti possano avere un impatto positivo sui tuoi profitti in breve tempo e senza lavoro aggiuntivo!"

“Il corso fornisce metodologie applicabili quotidianamente che, pur nella loro semplicità, possono davvero generare un aiuto nel mantenere e creare nuove relazioni con i clienti. Sottolineo inoltre che il relatore è estremamente qualificato e coinvolgente nella presentazione.”

"Questo seminario ti fornisce preziose tecniche di comunicazione che non solo ti danno fiducia, ma ti danno anche un vantaggio."

“Un laboratorio interattivo e coinvolgente. Ti consente di concentrarti sui principi chiave della comunicazione con il cliente. Ti incoraggia a trovare nuove soluzioni e approcci indispensabili per avere success”

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 18.06.2025 / 01.07.2025
- **Orario:** 09:00 - 17:30
- **Luogo:** Ciepiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 12
- **Posti totali per azienda:** 6
- **Data inizio iscrizioni:** 18.04.2025
- **Data fine iscrizioni:** 13.06.2025

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Tel. +39 011 6700619

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org