

MARKETING ANTIFRAGILE

Come trasformare le incertezze in opportunità

Costi crescenti, scarsità di talenti, materie prime introvabili: problemi che caratterizzano il contesto globale e che inevitabilmente si ripercuotono sulle singole aziende. Ci troviamo a un punto di svolta: i leader hanno la necessità e la responsabilità di dotarsi degli **strumenti per attraversare le turbolenze di mercato**, interpretare in modo concreto **l'innovazione nel proprio settore** e sviluppare sensibilità e competenze inedite per rifondare il **patto di fiducia** all'interno del proprio ecosistema organizzativo e di mercato. Il principio di **antifragilità** sta a indicare l'attitudine di alcuni sistemi di modificarsi e migliorare a fronte di sollecitazioni e fattori di stress. È applicabile a qualsiasi ambito, compresi i processi chiave di marketing in grado di generare vantaggi e crescita per l'azienda.

Obiettivi

Dotare i manager e professionisti del marketing strategico e del **business development** delle competenze e degli strumenti necessari per superare (e prosperare) in periodi caratterizzati da forte complessità. Fornire gli strumenti metodologici e pratici per **implementare strategie e piani di sviluppo** che vadano oltre la semplice "resilienza" e conferiscano all'azienda e alle sue persone capacità "antifragili".

Contenuti

I contenuti del corso si sviluppano su 3 ambiti fortemente connessi: persone, processi, risorse. **Persone:** acquisire, formare, motivare (e trattenere) le persone giuste. Le caratteristiche di un marketing team vincente. Le interconnessioni con le altre funzioni aziendali: vendite, produzione, R&D. L'ibridazione dei saperi e delle competenze. La ridefinizione dei confini dell'organizzazione per costruire relazioni forti e durature con clienti e partner strategici. **Processi:** trasformare il marketing da "funzione aziendale" a "processo di crescita". Progettare, realizzare e analizzare campagne di marketing agili e trasformative. *Trial & Error*: i principi del metodo agile applicati al piano di marketing. Posizionamento, target, *branding*, fidelizzazione e crescita. Oltre il concetto di ROI, ripartire dalle B.A.S.I.: costruire Brand Antifragili, Sostenibili, Innovativi. **Risorse:** allocare e ottimizzare le risorse di marketing. Costruire un piano di marketing ad alto ROI. Allocare le risorse con il metodo "data driven": l'analisi del dato nel processo di *budgeting*. *Inspect & Adapt*: preferire strategie basate sulla sperimentazione, tramite tentativi e miglioramenti. Accogliere il fallimento come veicolo di informazioni e strumento di crescita. *Inbound* e *outbound marketing*: massimizzare le risorse di *advertising* con le giuste azioni organiche.

Benefici attesi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di gestire più efficacemente i processi di marketing strategico e le politiche

commerciali per far crescere, rafforzare ed evolvere l'azienda e la rete di relazioni con i suoi portatori d'interesse. L'intervento formativo agisce oltre che sulle competenze, anche su visione e coinvolgimento dei partecipanti. A tal fine, la metodologia didattica utilizza un mix formativo basato sull'apprendimento esperienziale integrato con una solida cornice teorica. Gli argomenti sono trattati secondo le più avanzate tecniche di *Design Thinking*: il pensiero logico-creativo orientato al *problem solving* che si sta affermando come efficace strumento di *innovation management* per esplorare nuove opportunità per l'impresa.

Destinatari

Responsabili commerciali, *account manager*, *marketing manager*, *trade marketing manager*, *pre-sales* e in generale manager di tutti i livelli aziendali che desiderino acquisire un approccio innovativo ai processi di crescita e sviluppo del business.

Docenza

Giulia Ruta è consulente e formatrice di marketing strategico e innovazione digitale dei processi di vendita. Affianca aziende, imprenditori e startup ad alto potenziale per massimizzarne la crescita attraverso le opportunità offerte dal digitale. Collabora con *Business School*, acceleratori di impresa e centri per l'innovazione. "Go digital, stay human" è il suo motto.

Calendario

12 ore in modalità *blended*: **30 giugno 2023** ore 9.00 – 13.00 online e **6 luglio 2023** ore 9.00 – 18.00 in aula

Quota di iscrizione

Quota di iscrizione: 700 € + iva aziende associate 800 € + iva aziende non associate

Sede

online e presso **Il Sestante Romagna** Via Barbiani 8/10 - 48121 Ravenna