



ON DEMAND

WOB PRESENTA
L'ESCLUSIVA
MASTERCLASS SULLA

STRATEGIA DI
CRESCITA con
RITA
MCGRATH

RINOMATA ESPERTA DI
STRATEGIA E PROFESSORESSA
PRESSO LA COLUMBIA
BUSINESS SCHOOL

IN QUESTA MASTERCLASS
IMPARERAI A:

- Acquisire le conoscenze, le competenze e le abilità necessarie per raggiungere l'eccellenza come CEO
- Sviluppare una visione completa della strategia di crescita del business
- Identificare le leve e le chiavi per creare una strategia finalizzata alla crescita mirata dell'organizzazione



RITA MCGRATH

Rinomata esperta di Strategia e Professoressa
Presso la columbia Business school

La Professoressa **Rita McGrath** è riconosciuta a livello mondiale come una delle maggiori autorità in materia di innovazione e crescita in tempi di incertezza. In qualità di consulente per importanti CEO, il suo lavoro ha avuto un impatto duraturo sulla strategia e sui programmi di crescita delle aziende della Fortune 500 di tutto il mondo. È autrice di cinque libri, tra cui il best seller *The End of Competitive Advantage* e *Discovery Driven Growth*, considerato da Clayton Christensen come la creazione di una delle idee di management più importanti mai sviluppate. Il suo nuovo libro è *How to Spot Inflection Points in Business Before They Happen*.

Rita è inoltre la fondatrice di Valize, una piattaforma di innovazione la cui missione è aiutare le organizzazioni a sviluppare capacità di innovazione duratura come base per una prosperità



Dobbiamo passare da una mentalità in cui il presupposto è la stabilità a una in cui il presupposto sia riflettere frequentemente sul cambiamento: cosa sta cambiando nei nostri mercati, nelle tecnologie...

Rita McGrath



SESSIONI

SESSIONE 1

2 ore

BENVENUTI AL NUOVO MANUALE DI STRATEGIA

- Dal vantaggio competitivo sostenibile a quello transitorio
- I 6 elementi del nuovo manuale di strategia
- Pensare oltre il settore: chi sono davvero i tuoi competitor?

SESSIONE 2

2 ore

GLI STRUMENTI PER GESTIRE LA CRESCITA STRATEGICA IN AMBIENTI INCERTI

- Analisi delle opzioni e portfolio delle attività
- La pianificazione guidata dalla scoperta: dalle supposizioni all a conoscenza
- Il sano disengagement

SESSIONE 3

2 ore

COMPETERE SUL CAMPO: I CLIENTI NON DOVREBBERO ESSERE UN MISTERO

- La segmentazione basata sui comportamenti invece che sui dati demografici
- La catena del consumo: comprendere l'esperienza completa dei clienti
- Analisi delle caratteristiche: quali compromessi fanno i clienti per valutare le tue offerte?

3
SESSIONI

6
ORE TOTALI

MASTERCLASS
DIGITALE



IL PASS INCLUDE

- **Accesso Completo:** Accesso alla Masterclass con George Kohlrieser
- **Executive Summary:** Resoconto scritto degli insegnamenti chiave di ogni sessione
- **Multilingue:** Tutte le sessioni disponibili in inglese, spagnolo, italiano e portoghese
- **Contenuto:** 6 ore di contenuto

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

INDIVIDUAL	GRUPPI
249 USD	3 tickets 639 USD
	5 tickets 1.039 USD
	10 tickets 1.999 USD



info.it@wobi.com



wobi.com/it/school-of-management