

**ON DEMAND**

wobi.com/courses/

Course on  
**Leading Business  
Transformation**



**WOBİ PRESENTA IN ESCLUSIVA  
IL CORSO**

# LEADING BUSINESS TRANSFORMATION

con

**CHARLENE  
LI**

## In questo corso imparerai:

- Trasformare i cambiamenti e le interruzioni in opportunità
- Come soddisfare le esigenze dei vostri futuri clienti
- Come costruire una strategia efficace in un periodo di crisi
- Il ruolo dei leader nel guidare la trasformazione organizzativa



**WOBİ**



# Charlene Li

Nominata da Fast Company come una delle persone più creative nel mondo degli affari, Charlene Li è un'esperta di trasformazione digitale e strategie di crescita dirompenti.

La sua profonda conoscenza della leadership, della strategia, dei media interattivi e del marketing le consente di avere una visione unica del panorama aziendale in continua evoluzione. Negli ultimi vent'anni, Li ha aiutato le persone a vedere il futuro. È autrice di cinque libri, tra cui il bestseller del New York Times *Open Leadership* e il libro acclamato dalla critica *Groundswell*.



ON DEMAND



**6 ore**

3 sessioni (2 hr/sessione)

# LEADING BUSINESS TRANSFORMATION

- Un'esperienza unica di apprendimento digitale
- Moduli e lezioni facili da seguire
- Valutazione e revisione
- Corso 100% online
- Ottenere la certificazione: diploma da caricare sulle vostre reti professionali



## AGENDA

### **MODULO 1.** **LA MENTALITÀ DIROMPENTE, TRASFORMARE E REINVENTARE L'AZIENDA**

- Comprendere le perturbazioni del nostro tempo
- Perché la disruption significa vedere il futuro
- Perché dobbiamo mettere in discussione tutto
- Caso di studio: Adobe
- Comprendere la curva di interruzione
- Da dove iniziare con le strategie di trasformazione
- Pianificazione strategica con VUCA (Parte 1)
- Pianificazione strategica con VUCA (Parte 2)
- L'importanza della pianificazione degli scenari
- Trasformare le nostre organizzazioni per servire il mondo



## AGENDA

### **MODULO 2.** **L'ESPERIENZA FUTURA DEL CONSUMATORE**

- Definire le esperienze di nuova generazione (parte 1)
- Definire le esperienze di nuova generazione (parte 2)
- Come concentrarsi sui clienti futuri
- Caso di studio: Myspace Versus Facebook
- Come non farsi accecare dai clienti
- L'importanza delle "personalità"
- Mappe di empatia, utenti adiacenti, CAB e dashboard
- Perché il legame tra dipendente e cliente è fondamentale
- Principi guida per la futura esperienza del cliente
- Importanza della definizione delle priorità



## AGENDA

### **MODULO 3.** **GUIDARE LA TRASFORMAZIONE DELLA VOSTRA AZIENDA**

- Definire leadership
- Le caratteristiche dei leader dirompenti
- Quanto siete dirompenti voi e la vostra organizzazione?
- Come superare la paura e i dubbi su di sé
- Lo scopo dello scopo
- L'importanza delle convinzioni dirompenti
- Quali sono le convinzioni della vostra organizzazione?
- Il sistema operativo della cultura del flusso
- Chiavi per una leadership digitale di successo