COMUNICATO STAMPA N. 81

2 ottobre 2008

Camera di Commercio e Comitato imprenditoria femminile di Ferrara

LA CARTA VINCENTE PER LE IMPRESE IN ROSA? UN TRIS DI INCONTRI FORMATIVI IN PARTNERSHIP CON IFOA

Tre esperti a disposizione delle imprese ferraresi per elaborare strategie e predisporre gli strumenti di gestione alla luce delle più recenti evoluzioni in campo economico-aziendale

Tre seminari, a partire dal 30 ottobre, che si terranno sempre dalle 14.30 alle 19.30, nella Sala Conferenze della Camera di Commercio di Ferrara, in Largo Castello 10. Li hanno organizzati la Camera di commercio ed il Comitato Imprenditoria Femminile di Ferrara, con il sostegno delle Associazioni di Categoria presenti sul territorio, e con il supporto scientifico di IFOA (Istituto Formazione Operatori Aziendali, Centro di Formazione e Servizi delle Camere di Commercio), per contribuire alla crescita delle competenze manageriali delle imprenditrici ferraresi. **Il ciclo di incontri è pensato e caratterizzato non solo per le neo-imprenditrici, ma anche per le donne in carriera già affermate sul mercato:** un modo forte per tingere sempre più di rosa processi chiave delle aziende della provincia quali la stesura del Business Plan, il controllo della gestione e l'elaborazione delle strategie di crescita e di posizionamento in termini di prodotto e mercato.

"*Le donne* **– ha commentato Irene Sandri, Presidente del Comitato imprenditoria femminile di Ferrara -** *sono sempre più attive e protagoniste sul mercato del lavoro specie grazie alle loro qualità e, lo evidenziano le statistiche, si riscontra, un miglioramento delle posizioni che esse ricoprono. Ma c'è ancora molto da fare per promuovere la presenza femminile."*
Perché non partire quindi, come nel caso dei seminari lanciati da Camera di Commercio e Comitato Imprenditoria Femminile, da un percorso che mette proficuamente in accordo gli obiettivi del rafforzamento del ruolo delle donne nell'impresa con quelli della crescita della competitività del territorio, delle conoscenza e del capitale umano?

Si comincia il 30 ottobre con il "Business Plan: da libro dei sogni a strumento consapevole di avvio e gestione d'impresa", per proseguire il 12 novembre con un seminario dedicato alle strategie di business per la crescita aziendale. Il ciclo si concluderà il 3 dicembre con un incontro tecnico dedicato alla gestione dei prezzi e della redditività.

E per gli uomini? In questi seminari la priorità va alle imprenditrici. Per partecipare i colleghi maschi dovranno…mettersi in coda, compatibilmente con la disponibilità di posti.

Per partecipare contattare la segreteria del Comitato Imprenditoria Femminile presso la Camera di Commercio di Ferrara: promozione@fe.camcom.it, tel. 0532 783.821, fax 0532 205.100.
(SI ALLEGA, PER OGNI EVENIENZA IL PROGRAMMA DEI CORSI)

IL SEGRETARIO GENERALE
Mauro Giannattasio

Con preghiera di cortese pubblicazione

Riferimento per i Media:
Camera di Commercio di Ferrara
Ufficio Stampa
E-mail: stampa@fe.camcom.it
Tel: 0532 783914 - 913

GIOVEDI' 30 OTTOBRE 2008 – Dalle ore 14.30 alle ore 19.30 *Titolo: "Il Business Plan: da libro dei sogni a strumento consapevole di avvio e gestione d'impresa"* – Docente: Gianfranco Ardenti

- la "*Business Idea*": l'idea imprenditoriale e la sua attuazione
- l'analisi dell'ambiente esterno: le minacce e le opportunità del mercato
- l'approccio strategico al mercato e gli strumenti del marketing
- le parti operative del Business Plan e l'analisi dell'ambiente interno:
  - i punti di forza ed i punti di debolezza aziendali
  - il piano commerciale
  - gli aspetti organizzativi
  - gli aspetti produttivi
  - il piano economico finanziario e lo strumento budget
  - le attività di comunicazione d'impresa

MERCOLEDI' 12 NOVEMBRE 2008 - Dalle ore 14.30 alle ore 19.30

Titolo: "Approcci e metodi per allargare il Business in mercati competitivi" – Docente: Marco Zanni

Analisi dello scenario e dell'ambiente economico
Conseguenze sull'impostazione del Business
Differenze di Business tra largo consumo, servizi, attività industriali
Tecniche di segmentazione e individuazione del Target mirato
Costruzione di un programma di sviluppo del Business o di un Business accessorio
Analisi e discussione dei casi concreti suggeriti dalle partecipanti

MERCOLEDI' 3 DICEMBRE 2008 - Dalle ore 14.30 alle ore 19.30 *Titolo: "Pricing e redditività aziendale: strategie e metodi concreti per migliorare i profitti attraverso la gestione ottimale dei prezzi"* – Docente: Giorgio Gandellini

Perché i clienti decidono di comprare da noi ... o dai nostri concorrenti!
La chiave della competitività: un rapporto valore/prezzo vincente
Come "anestetizzare" la sensibilità del mercato al prezzo
Come sbagliare i prezzi (e perdere soldi e mercati!) basandosi sui costi
Come, invece, stabilire i prezzi in modo corretto
Il profilo economico dell'offerta aziendale: come analizzarlo e interpretarlo
Margini, valore e prezzo: come gestirne i collegamenti per migliorare concretamente la redditività aziendale.

Riferimento per i Media:
Camera di Commercio di Ferrara
Ufficio Stampa
E-mail: stampa@fe.camcom.it
Tel: 0532 783914 - 913