

# PRENDERE DECISIONI A PROPOSITO DI...

**Decidi, decidi, decidi ... scegli, scegli, scegli.** Ogni giorno sono tante le decisioni che dobbiamo prendere.

**Abbiamo mai pensato a come avviene questo processo** e se è ripetibile in altre situazioni?

È da questa considerazione che parte il percorso formativo "Prendere

decisioni a proposito di ..." che nella prima edizione sarà applicato all'analisi della concorrenza. In questa sessione andremo ad **analizzare un metodo che ci guida nelle scelte e che applichiamo a qualsiasi altro contesto**, variando le informazioni specifiche inerenti le situazioni ma non il metodo.

**LAURA MARINELLI**

Professionista con oltre 20 anni di esperienza in Marketing e Comunicazione, formatore, coach, giornalista e docente a contratto presso l'Università. Dopo la laurea in Economia e Commercio Laura Marinelli inizia la propria esperienza professionale in Olivetti, avviando il centro studi dedicato al mondo del "Service".

In seguito è responsabile marketing dell'offerta europea di alcuni servizi, quali Formazione e Compagnie Aeree e Ferroviarie. Successivamente mette la propria esperienza a disposizione delle aziende che ha fondato nel settore delle Pubbliche Relazioni e di tutte le aziende clienti che nel tempo ha seguito.



## PROGRAMMA

**5 novembre** dalle ore 15.00 alle 18.30

Andremo ad **osservare quale è il percorso logico che ci guida nel prendere decisioni** per poi analizzare l'applicazione di quel metodo **all'analisi della concorrenza**.

Dopo la fase introduttiva saranno sviluppati i seguenti temi:

- \_ il metodo da applicare a qualsiasi situazione per prendere delle decisioni;
- \_ il metodo da applicare all'analisi

della concorrenza;

\_ impostazione del lavoro individuale da sviluppare per la sessione successiva. Come casi pratici saranno usate le esigenze professionali dei partecipanti. Per cui saranno impostati i lavori che gli stessi devono sviluppare nel loro ruolo professionale nelle loro aziende e che saranno completati nella seconda sessione.

**13 novembre** dalle ore 15.00 alle 18.30

**Andremo ad esaminare i casi dei partecipanti** e attraverso questi **si vedrà l'analisi della concorrenza condotta per obiettivi** diversi e settori merceologici diversi.

Sarà l'occasione per vedere in vari contesti l'applicazione dello stesso metodo.

Pertanto la sessione si svilupperà sui seguenti temi:

- \_ analisi dati raccolti dai partecipanti;
- \_ discussione dei casi;
- \_ conclusioni.

Lo studio, per riservatezza, garantisce la presenza di una sola ditta per settore merceologico.

## ORGANIZZATO DA:

**Dott. Federico Giuliani**, ragioniere commercialista, revisore contabile  
via Gallodoro 66 ter/b - Jesi (AN) - T. 0731 57270 - federico@studiogiuliani.biz

Entrambe le giornate verranno tenute presso la sala corsi della Società **ING. CLAUDIO BALDI SRL** Viale Cavallotti n. 13, Jesi (AN)

La Società, che ci mette gratuitamente a disposizione la propria sala corsi, si occupa di tutela dei diritti in ambito di proprietà industriale (marchi e brevetti).