



ON DEMAND

**WOBİ 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 <sup>USD</sup>	3 tickets 639 <sup>USD</sup>
	5 tickets 1.039 <sup>USD</sup>
	10 tickets 1.999 <sup>USD</sup>



[info.it@wobi.com](mailto:info.it@wobi.com)



[wobi.com/it/school-of-management](https://wobi.com/it/school-of-management)