



Marco GALLERI
consulente di direzione

STRATEGIE EFFICACI NELL'ERA DELLA TURBOLENZA

I modelli Chaotics, LSU e i migliori strumenti innovativi per creare sistemi aziendali elastici



IN BREVE. Il mondo è entrato in una nuova fase economica cui molte aziende continuano a dare risposte rigide e sbagliate, invece di gestire le vulnerabilità e le opportunità in modo elastico. Il modello Chaotics (2009) è alla base dei nuovi piani strategici (LSU, 2013) e va integrato con i migliori strumenti innovativi in ogni settore aziendale.

DESTINATARI. Imprenditori, consiglieri di amministrazione e direttori generali.

FINALITA'. Fornire un modello e dei metodi pratici per scegliere le strategie realistiche di sopravvivenza e di sviluppo delle PMI, con particolare riguardo all'innovazione.

METODOLOGIE. Il percorso formativo è in tre giornate da otto ore; prevede un questionario informativo preliminare, uno valutativo al termine di ogni incontro, tre test e una simulazione. La documentazione è su un cd rom che contiene tutte le diapositive proiettate e la memoria scritta. Agli interessati sono inviati aggiornamenti periodici sugli argomenti trattati.

CONTENUTI

- ✓ **La nuova sfida:** dalla normalità alla turbolenza. Rassegna delle reazioni sbagliate. Test di autovalutazione aziendale. Un metodo scientifico per affrontare i problemi complessi. Creare un sistema di preallarme. Il modello Chaotics. Costruzione degli scenari e scelta delle strategie.
- ✓ **Immaginare il futuro.** I principali sistemi predittivi razionali. L'albero delle decisioni e la stima delle probabilità. Alcuni strumenti integrativi sempreverdi. Test di autovalutazione personale. Simulazione d'interesse dei partecipanti.
- ✓ **Applicazioni pratiche e immediate** nelle diverse aree aziendali. Approfondimento per le aree marketing e vendite. Nuovi piani d'affari per le PMI. Il modello di sviluppo agile (LSU). Schematizzare le ipotesi. Sviluppo rapido e reattivo. I molti aspetti dell'innovazione e gli strumenti per renderla sistematica. Test di autovalutazione aziendale. Riepilogo con dibattito.

MARCO GALLERI. Mi sono formato nelle multinazionali Eaton (USA), Basf (D) e Brent (UK); dal 1986 al 1999 ho ricoperto incarichi di direttore commerciale, direttore generale e poi amministratore delegato per conto di tre PMI italiane. Dal 2000 ho svolto una dozzina d'incarichi di consulenza strategica, tenuto 150 corsi di alta formazione, ideato o migliorato trenta modelli gestionali, pubblicato cinque libri sugli strumenti decisionali; l'ultimo è stato ristampato in italiano e edito in inglese.