



V11 - CREARE UNA PROPOSTA DI VALORE EFFICACE

Vincere le sfide competitive creando una proposta di valore innovativa

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

30 aprile 2026 | 9 ottobre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

Uno degli elementi più critici all'interno del contesto odierno è quello di strutturare un'offerta che sia competitiva all'interno del mercato e che soddisfi le esigenze del cliente.

Questo corso è pensato per aiutare professionisti di marketing e vendite a costruire una proposta di valore efficace e allineata alle esigenze del mercato odierno.

I partecipanti impareranno a definire gli elementi essenziali per una proposta di valore vincente, identificare i gap tra l'offerta attuale e le aspettative dei clienti e integrare nuove strategie per rimanere competitivi. Attraverso esercitazioni pratiche, sarà possibile applicare i concetti appresi a casi reali, costruendo un piano operativo e monitorando i principali indicatori di performance.

A CHI È RIVOLTO

- Responsabili Vendite
- Responsabili Marketing
- Funzionari di Vendite
- Funzionari di Marketing
- Chiunque interessato a comprendere come costruire l'offerta di un'azienda

APPRENDERETE A...

- Comprendere la dinamicità attuale del mercato
- Definire quali sono gli elementi essenziali per la costruzione di una proposta di valore
- Identificare le principali strategie che può adottare un'azienda per essere competitiva sul mercato
- Definire il modello di business a supporto della nuova proposta di valore
- Comprendere le modalità di definizione dei progetti per mettere in atto la nuova proposta di valore
- Definire i principali indicatori di performance per valutare l'efficacia della nuova proposta di valore

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- I nuovi trend relativi alla proposta di valore
- Esercitarsi nel costruire una proposta di valore
- Come costruire il modello di business a supporto della nuova proposta di valore
- Definire la roadmap di progetto

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio alla discussione di casi reali e di problematiche dei partecipanti

Gli strumenti analitici presentati sono di applicabilità immediata



V11 - CREARE UNA PROPOSTA DI VALORE EFFICACE

PROGRAMMA

Il contesto attuale

- La dinamicità del contesto
- L'evoluzione del vantaggio competitivo delle aziende
- I driver del cambiamento

Cosa significa proposta di valore

- La definizione di proposta di valore
- Le caratteristiche e gli elementi fondamentali della proposta di valore
- Il processo di definizione della proposta di valore
- L'evoluzione delle strategie aziendali

Studiare il cliente

- Perché bisogna creare il profilo cliente
- Gli strumenti di supporto per comprendere i comportamenti dei clienti
- Definire il cliente tipo

La proposta di valore per il cliente

- Analizzare le caratteristiche attuali della proposta di valore
- Comprendere i gap tra l'offerta attuale e i desiderata del cliente
- Identificare le nuove leve/caratteristiche che garantiscono un vantaggio competitivo

Integrare la nuova proposta di valore nel contesto aziendale

- Definire il nuovo modello di business a supporto della proposta di valore
- Costruire il piano operativo di implementazione della nuova proposta di valore
- Valutare le singole iniziative a livello finanziario (break-even point e pay-back time)
- Gestire le criticità interne all'azienda

Gli indicatori di performance da monitorare

- Cosa significa soddisfare il cliente
- Gli indicatori per valutare la soddisfazione del cliente (Lifetime Value e CS index)
- Il processo di miglioramento continuo dell'offerta