

## **MARKETING STRATEGICO**

### **Obiettivo generale del corso**

Il corso è finalizzato a raggiungere i seguenti obiettivi:

- ✓ Rafforzare le capacità individuali nella definizione e nello sviluppo delle strategie di business anche in un contesto economico ipercompetitivo.
- ✓ Sviluppare le capacità market driving per sostenere i giochi di posizione, movimento e imitazione.
- ✓ Enfatizzare l'importanza della creatività strategica nella ricerca di nuove modalità di confronto competitivo.
- ✓ Consolidare conoscenze e capacità di utilizzo degli approcci metodologici alla gestione strategica del mercato.
- ✓ Sensibilizzare sul tipo di informazioni richieste per la gestione strategica del mercato, identificandone i prerequisiti analitici.
- ✓ Identificare i nuovi paradossi dell'ipercompetizione.
- ✓ Sviluppare capacità per gestire il presente e progettare il futuro delle imprese e dei mercati.

### **Contenuti**

- ✓ Dalla concorrenza alla concorrenza estrema;
- ✓ L'impresa proattiva per la creazione del valore;
- ✓ La definizione di un modello per la gestione strategica proattiva del mercato;
- ✓ La natura e le fonti delle capacità market driving;

#### **Il gioco in movimento**

- ✓ Le manovre non ortodosse per attivare il gioco di movimento;
- ✓ La mappa delle possibilità adiacenti;
- ✓ L'attacco laterale e le strategie di superamento;
- ✓ Il superamento delle barriere all'innovazione;
- ✓ Le strategie di difesa nel gioco di movimento

#### **Il gioco di imitazione**

- ✓ Quando e perchè conviene imitare;
- ✓ Le strategie di inseguimento e le manovre dell'imitazione;
- ✓ Imitazione di contraffazione, parassitaria, incrementale, innovativa;
- ✓ La creazione di barriere di blocco all'imitazione: le manovre preventive psicologiche e reali, gli accordi vincolanti e i comportamenti predatori di dissuasione.

#### **Il gioco di posizione**

- ✓ Le condotte di market sharing per la difesa e lo sviluppo della quota di mercato;
- ✓ Le manovre più efficaci per l'incumbent e le condotte vincenti per gli inseguitori;
- ✓ Le politiche di price management;
- ✓ Competitive intelligence e benchmarking competitivo;
- ✓ Posizionamento strategico, branding e customer loyalty;
- ✓ Le manovre di attacco dirette e indirette: l'attacco frontale, l'accerchiamento, l'attacco laterale, la guerriglia;
- ✓ Le manovre di difesa nel gioco di posizione: l'arretramento, la ritirata strategica, il contrattacco, la difesa laterale, la difesa mobile e l'allargamento del mercato;
- ✓ La migrazione verso l'ultima frontiera del valore e la rigenerazione del proprio settore.

**Durata** : 8 ore

**Docenza**: Professionista ENFAPI COMO

**Numero minimo di partecipanti**: 6

**Quota di iscrizione**: **Gratuito riservato agli iscritti Fondimpresa**

**Date**: **Al raggiungimento del numero necessario di iscritti**

**Sede**: Enfapi sede di Lurate Caccivio / Erba