

# CENTRO DI STUDI AZIENDALI E AMMINISTRATIVI

## COMUNE DI CREMONA

CON IL SOSTEGNO DI:  
ASSOCIAZIONE INDUSTRIALI DELLA PROVINCIA DI CREMONA  
FANTIGRAFICA SRL  
FONDAZIONE ARVEDI-BUSCHINI  
CON IL SUPPORTO DELL'UFFICIO SCOLASTICO TERRITORIALE DI CREMONA

## CORSO MONOGRAFICO DI ECONOMIA AZIENDALE

### PIANIFICAZIONE E MARKETING NELLA GESTIONE AZIENDALE

#### *Sede dei lavori:*

Aula Magna IIS "A. Ghisleri"  
Via Palestro, 35 – Cremona

marzo 2018

### Presentazione

Il Centro di Studi Aziendali e Amministrativi di Cremona in collaborazione con il Comune di Cremona ha organizzato anche quest'anno il Corso Monografico di Economia Aziendale che si terrà in Cremona nel periodo di marzo 2018. Il Corso ha il prezioso sostegno dell'Associazione Industriali della provincia di Cremona, di Fantigrafica S.r.l. e della Fondazione Arvedi-Buschini.

Il Corso di quest'anno, su la "Pianificazione e Marketing nella Gestione Aziendale", si terrà presso l'Aula Magna dell'Istituto I. S. "A. Ghisleri" (in Via Palestro, 35 – Cremona), sempre alle ore 12, per quattro giornate. Insieme ai docenti universitari si avrà la partecipazione, come relatori, di personalità del mondo imprenditoriale cremonese.

Il Corso si pone l'obiettivo di rimarcare quali sono le fasi che contraddistinguono la pianificazione di un Business Plan approfondendo lo studio delle relative caratteristiche nonché individuando le fasi che ne caratterizzano l'evoluzione. Preziosi saranno gli esempi concreti, rappresentativi del risultato applicativo di questo strumento.

Lo studio dei processi caratteristici della pianificazione di un Business Plan e l'osservazione dei risultati applicativi sono le solide basi su cui sviluppare un progetto imprenditoriale per il proprio Business, soprattutto in fase di Start-Up, che rappresenti la risposta ai bisogni dei potenziali clienti. Tuttavia come scrisse John Sculley – ricordando un incontro avvenuto tra Edwin Land e Steve Jobs – non sempre è possibile indagare, conoscere esplicitamente, i bisogni della gente, e a volte farlo può essere addirittura deleterio e fuorviante; è necessario *scoprire* un prodotto, portarlo alla luce e mostrarlo al Mondo. A volte è proprio così, certe soluzioni esistono ma rimangono celate agli occhi delle persone. Cogliere è il punto di partenza di una buona strategia competitiva volta a strutturare tutte quelle azioni necessarie all'impresa per raggiungere o consolidare il vantaggio competitivo.

Ma può non bastare. Per questo motivo il Corso vuole approfondire le nuove frontiere che il Marketing, in particolar modo il Marketing Relazionale, dovrà affrontare non solo per costruire nuovi paradigmi relazionali ma anche per consolidare e salvaguardare quello spettro di emozioni che le persone provano, sentono, vivono interfacciandosi con un'azienda, un suo prodotto o un suo brand.

La partecipazione al Corso è per chiunque libera e gratuita. Il Corso è aperto alla partecipazione di laureati, universitari, diplomati e studenti delle Scuole superiori e comunque di tutti coloro che sono interessati.

Il Corso ha il supporto dell'Ufficio Scolastico Territoriale di Cremona. A coloro che avranno partecipato a tutte le relative lezioni, al termine verrà rilasciato un attestato di frequenza: in tal caso è necessaria l'iscrizione sugli appositi moduli che verranno distribuiti in occasione dell'apertura del Corso.