

RELATORE

Dott.re VINCENZO IMPERATORE

- Proper Founder e Senior Consultant di InMind Consulting Srl.
- Consulente Aziendale con vasta esperienza manageriale in tutti gli aspetti di organizzazione e gestione del personale, marketing, formazione, controllo di gestione e direzione finanziaria.
- Ex manager di primario istituto di credito.
- Saggista e giornalista, è autore dei best seller “**Io so e ho le prove**” e “**Io vi Accuso**” (Chiarelettere), collaboratore di quotidiani e riviste specializzate e conduttore di un programma radiofonico di informazione finanziaria.

Nicoletta Mencarelli

Consulente Finanziario
AllianzBank

è lieta di invitarLa al Salotto Finanziario
che si terrà
Venerdì 24 Marzo alle ore 18,30
presso le **Cantine Dei**
Via Martiena, 35 Montepulciano (Si)



I SALOTTI MANAGERIALI
PER GLI IMPRENDITORI

LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI
PER GLI IMPRENDITORI
NELL'ATTUALE FASE
ECONOMICA

CHE COSA E' UN SALOTTO MANAGERIALE

Il salotto manageriale è un incontro con gli imprenditori in cui si cerca di trasmettere le competenze "basiche" necessarie per poter affrontare al meglio le vicissitudini aziendali e di mercato.

Si vuole, nello specifico, fornire all'imprenditore la cassetta degli attrezzi utile e indispensabile per riconoscere ed affrontare il periodo di crisi economica in cui versa l'economia oggi.

GLI "ATTREZZI"

CONTROLLO DI GESTIONE

Sistema di controllo necessario per raccogliere e valutare i dati aziendali al fine di decidere in maniera efficace. E' fondamentale per una corretta valutazione di qualsiasi business e delle sue possibilità di sviluppo.

E' praticamente un navigatore che ci permette di capire se, per arrivare ad una determinata meta, abbiamo scelto la strada giusta ma...chi guida l'auto e' sempre l'imprenditore !!

GESTIONE DELLA FINANZA

La gestione della finanza non è solo un rapporto con le banche. Occorre interpretare i segnali di tensione finanziaria che non sempre sono sinonimi di crisi d'impresa. Bisogna saper leggere indici specifici e valutarne la rilevanza.

CUSTOMER SATISFACTION

La qualità del prodotto/servizio non è sufficiente da sola a fidelizzare il cliente. Implementare un buon sistema di Customer Satisfaction aumenta le proprie possibilità di sviluppo.

Cosa pensano i clienti di noi? Quali consigli possono fornirci? Come è possibile arrivare a queste informazioni?

COME GESTIRE LA PROPRIA IMMAGINE

Ogni azienda deve avere una sua immagine "coordinata", in altre parole deve possedere una sua **identità visiva**. Ogni volta che l'azienda comunica, l'immagine aziendale deve essere coordinata e coerente. E' fondamentale comprendere a **CHI** rivolgersi, **QUANDO** farlo e soprattutto **COME** farlo. L'utilizzo del web e dei social network sono strumenti attraverso cui è possibile gestire in maniera ottimale l'immagine della propria azienda nella rete.

Un utilizzo appropriato di questi strumenti potrebbero, addirittura, aumentare la gamma di clienti e quindi il fatturato.

GESTIONE RISORSE UMANE

La gestione del personale non è solo busta paga e registrazione di presenze/assenze. Conoscere le tecniche per motivare, sviluppare, fidelizzare, valutare e incentivare significa andare oltre la mera gestione cartacea dei propri dipendenti ed è un punto di forza non trascurabile.