



FAI RINASCERE LA TUA AZIENDA!

L'UNICO CORSO BASATO SU UNA VERA CASE HISTORY DI SUCCESSO IMPRENDITORIALE.

Enzo Muscia è riuscito a far rinascere l'azienda che lo aveva licenziato diventando fonte di ispirazione per molti imprenditori. Durante questo corso, una data unica, **accompagnato da Davide Baldi**, socio e direttore commerciale di ONE4 nonché amico e compagno di sfide, svelerà i segreti e insegnerà i metodi concreti, con i quali dare una svolta tuo futuro degli imprenditori presenti e delle loro imprese.

OBIETTIVI

Imparare a gestire azienda e team con l'obiettivo di anticipare le richieste del mercato e affrontare, trasformandole in un'opportunità, le difficoltà.

A CHI È RIVOLTO

- **Imprenditori e top manager** che vogliono fare la differenza.

CHI È ENZO MUSCIA

Dicono di lui: **“Un eroe dei tempi moderni”**. Imprenditore e Cavaliere al merito della repubblica italiana. Nel 2011 l'azienda per cui lavora licenzia lui e tutti i dipendenti, nell'anno successivo **la salva dal fallimento, ne diventa il titolare ed assume, uno per volta, 41 dei suoi ex collaboratori**.

Partito da zero, è stato insignito di 6 premi internazionali:

- Cavaliere al merito della presidenza della Repubblica Italiana,
- Premio Agnelli
- Oscar Capitolino Campidoglio, 49 edizione
- Palma d'oro 2019 Assisi
- Premio Re Manfredi per l'imprenditoria, 28 edizione
- Eccellenza del servizio alla Borsa di Milano

Autore del libro **“Tutto per tutto”** e ispiratore del film “il mondo sulle spalle” in cui Beppe Fiorello ha interpretato la sua storia.

ARGOMENTI TRATTATI

Enzo Muscia

- **le Risorse:** come organizzare il Team, il vero lavoro di squadra.
- **la Resilienza applicata:** come riuscire concretamente ad ottenere i risultati da una situazione negativa.
- **il Valore aggiunto:** come distinguersi dallo standard, come fare la differenza.
- **Innovazione:** quanto vale, come e quando implementarla

Davide Baldi

- **La gestione finanziaria** dell'imprenditore.
- **Lo sviluppo commerciale** per incrementare i margini.
- **Anticipare il cambiamento** e lavorare in ottica di competitività.
- **Creare soluzioni** che permettono di differenziarsi dai competitor e acquisire nuovi clienti.

Identificare e trasferire correttamente i valori e gli obiettivi della propria azienda risulta essere un elemento fondamentale per raggiungere i risultati prefissati ed è necessario impostare il lavoro della rete-vendita e del singolo venditore con un approccio strategico e l'utilizzo di metodi e strumenti performanti.

DATA, ORARIO E LOCATION:

6 novembre 2019, ore 10:00/18:00

c/o la sala corsi di ONE4 by OSM Network, via Pavese 1/3 Rozzano (MI)