

“VIALE VISION - Raggiungere, anno

dopo anno, livelli di profitto che oggi pensate impossibili. Questo è l'obiettivo di Viable Vision.”

Quando: 5 Giugno 2009 dalle **9:30** alle **13:00**;

Dove: Via Morgagni 5 - Milano (presso Theoria snc)

Raggiungere, anno dopo anno, livelli di profitto che oggi pensate impossibili. Questo è l'obiettivo di Viable Vision.

Viable Vision focalizza sulle strategie e sulle tattiche necessarie per raggiungere performance aziendali e profitti senza precedenti. Attraverso un aumento esponenziale delle vendite, senza compromettere la stabilità dell'organizzazione, Viable Vision punta a costruire un'azienda in continua crescita e, in questo modo, portare, nel giro di meno di 4 anni, i profitti al livello delle vendite attuali, oltre ogni aspettativa del vostro management.

Come diamine è possibile vi starete chiedendo?

Viable Vision utilizza la TOC (Theory of Constraints) per far crescere il business velocemente, ma stabilmente. Viable Vision costruisce un effettivo vantaggio competitivo e capitalizza su questo, utilizzando le risorse dell'azienda per raggiungere nuovi mercati senza prendere rischi non sostenibili. D'altra parte, Viable Vision è basata sull'esperienza accumulata in 20 anni di progetti TOC.

Gli ostacoli sembrano insormontabili. Per esempio: è ovvio che un tale salto nei profitti è impossibile senza un enorme aumento delle vendite. Un enorme aumento delle vendite può essere conseguito solo se l'impresa potrà disporre di nuove offerte che saranno non rifiutabili dai suoi mercati. Possono esistere offerte di questo tipo? È possibile che le imprese siano in grado di tener fede a tali offerte? Quali investimenti saranno necessari? E anche nel caso tutto questo sia possibile, il management è in grado di implementare e sostenere tale cambiamento?

In queste poche righe non siamo in grado di rispondere a queste domande (e a tante altre). Ma se vi unite a noi per una mezza giornata penso che possiate avere un numero sufficiente di risposte convincenti da condividere la nostra proposta di business.

Per permettere una piena comprensione di come Viable Vision è in grado di mantenere le promesse che fa, è stato sviluppato un articolato programma che va completato prima di iniziare.

Nel workshop verranno illustrati i passi fondamentali di Viable Vision e verrà spiegato come sia possibile un sostanziale aumento dei profitti, attraverso un drastico aumento delle vendite, mediante strategie e tattiche che i concorrenti faranno fatica a imitare.

Questo workshop è solo il primo passo. Viable Vision è stato applicato a centinaia di aziende di dimensioni che vanno dai 5 ai 500 milioni di euro di fatturato, in svariati settori merceologici.

Che cosa rischiate a partecipare?

La partecipazione è gratuita.

Per ragioni organizzative la preghiamo di **confermare la sua presenza** a:

e-mail: e.vanoni@assetwork.it o tel: **030 2424337** chiedendo della dott.ssa Elisa Vanoni

