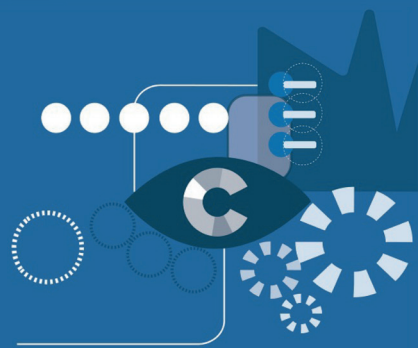


FUTURE READY

I video-podcast per farsi trovare preparati al futuro



Il sistema delle imprese ha compiuto sforzi enormi per sopravvivere alla crisi dovuta alla pandemia da Covid-19 e ripartire in un panorama ampiamente cambiato. Tuttavia, il rischio è che molte imprese rimangano paralizzate, incapaci di decifrare il cambiamento o vittime dell'inerzia organizzativa e strategica e puntino all'auto-conservazione piuttosto che al cambiamento, perdendo l'occasione di rendere il proprio modello di business "future ready", ovvero a prova di futuro. Albert Einstein soleva dire che nel mezzo di ogni crisi, si trova una grande opportunità. Ma vederla non è facile. In questo caso l'opportunità unica è quella di creare nuovi modelli di business e nuove modalità di organizzazione che siano più flessibili, attente alla dimensione umana, resilienti e, in ultimo, più competitive. Per diventare un'azienda future ready, occorre dunque avviare il ridisegno del proprio modello di business lungo sei traiettorie strategiche, che sono approfondite in questa serie di video-podcast Cfmt - Centro di formazione management del terziario con Fernando G. Alberti, professore ordinario presso la LIUC - Università Cattaneo e direttore Osservatorio nazionale sulla competitività delle imprese dei servizi.

Introduzione

<https://bit.ly/futurereadyvideo0>

In questa serie di video-podcast con il professor Fernando G. Alberti, scopriremo quali sono le traiettorie.

Ep. 1 - From panic to purpose - Traiettorie 1

<https://bit.ly/futurereadyvideo1>

La pandemia ha intensificato le evidenze, già emerse in anni passati, sull'importanza di essere un'impresa purpose-driven, guidata in ogni decisione strategica e di business dal proprio purpose, il proprio scopo. Il perché è lo scopo stesso per cui queste aziende esistono e, come tale, è fondamentale che si traduca anche in una dimostrazione di integrità e impegno massimi nell'adottarlo, realizzarlo e comunicarlo all'esterno.

Ep. 2 - From prediction to preparedness - Traiettorie 2

<https://bit.ly/futurereadyvideo2>

Ci siamo chiesti se la pandemia di Covid-19 fosse o meno un "cigno nero" alla Nassim Nicholas Taleb, ovvero un evento assai raro, imprevedibile e dall'enorme portata, ma il punto non è questo. Si tratta di smettere di tentare di fare previsioni e di agire come delle trend-driven organization, che investono tempo e risorse in ricerche, studi, analisi per intercettare i trend che guideranno l'innovazione nei prossimi anni.

Ep. 3 - From transaction to interaction - Traiettorie 3

<https://bit.ly/futurereadyvideo3>

In un mondo sempre più interconnesso, la creazione di valore si sposta dall'interno delle fabbriche all'esterno, in quegli ecosistemi, network e piattaforme dove sono gli utenti stessi, gli utilizzatori di prodotti e servizi, a creare valore attraverso lo scambio di dati, informazioni e conoscenza. In tal senso, si parla oggi di ecosystem competition, che deve essere in realtà una competizione che si abbina a una collaborazione, efficace e reale, tra ecosistemi per creare valore condiviso.

Ep. 4 - From asset to subscription - Traiettorie 4

<https://bit.ly/futurereadyvideo4>

Negli ultimi anni abbiamo assistito a un aumento esponenziale dei modelli di business in subscription in una pluralità di settori. Oggi quello della subscription non è più soltanto un modello di pricing, ma è un fondamentale ridisegno del modello di operare dell'azienda che assicura un flusso continuo di entrate non solo economiche ma anche di dati e informazioni.

Ep. 5 - From vertical to horizontal - Traiettorie 5

<https://bit.ly/futurereadyvideo5>

Nel ridisegno del proprio modello di business in logica future ready occorre passare da una prospettiva tipicamente verticale, specialistica e chiusa, a una orizzontale, in cui i confini tra ambiti di business prima inconciliabili cadono.

Ep. 6 - From organization to organizing - Traiettorie 6

<https://bit.ly/futurereadyvideo6>

Quella del mondo post-pandemico è innanzitutto una sfida umana, di leadership e di team perché bisogna rivitalizzare e dare nuova energia a team esausti di persone che si sentono fragili e disorientate. C'è bisogno, quindi, di organizzazioni adattive, ovvero capaci di rispondere velocemente ai trend e alle dinamiche del mercato e i ruoli di leadership devono saper valorizzare collaboratori e capacità.

Ep. 7 - Conclusioni

<https://bit.ly/futurereadyvideo7>



Curioso di ascoltare tutti i podcast di Cfmt?

Vai su <https://www.cfmt.it/podcast>

Con Cfmt la tua formazione si ascolta!

