

Speciale

Confartigianato

Come far breccia nel mercato attuale: investire sul team building, la nuova frontiera della formazione

Il rilancio dell'imprenditoria giovane

La ricetta giusta? Rafforzare lo spirito d'azienda e il lavoro di squadra attraverso strategie di marketing ed innovazione mirate alla fidelizzazione del cliente

Si è tenuto ieri nella sede di Confartigianato a Venezia, l'incontro del gruppo Giovani Imprenditori provinciale finalizzato a presentare i nuovi strumenti di marketing per far fronte alla crisi economica. Rafforzare lo spirito d'azienda e il lavoro di squadra attraverso strategie di marketing e innovazione mirate alla fidelizzazione del cliente e fondate sul team building, frontiera avanzata della formazione imprenditoriale. È questa la ricetta che AG Venezia - il gruppo Giovani Imprenditori aderenti alla Confartigianato Provinciale - propone al mondo dei giovani capitani d'azienda per far fronte alla crisi economica in atto. Una mission che è stata al centro dell'incontro "Una squadra vincente per affrontare la crisi", organizzato da AG Venezia ieri nella sede di Confartigianato Venezia (Castello - S. Lio 5653).

"Mentre ci si interroga sui tempi della ripresa - commenta il presidente di AG

Venezia Marco Nardin - le imprese dell'artigianato reagiscono intervenendo in tutte le possibili aree di miglioramento. Il marketing, in questo senso, è fondamentale: dall'individuazione del bene o del servizio, alle modalità di promozione e vendita e al post vendita, il rapporto con il cliente è cruciale. Diffondere cultura d'impresa e, in particolare, puntare sull'innovazione come elemento per migliorare le nostre aziende, è un carattere distintivo dell'attività dei giovani imprenditori di Confartigianato. In ogni organizzazione deve esistere un momento in cui qualcuno prende le decisioni importanti e qualcuno nelle nostre aziende siamo noi, ecco perchè nell'ottica di arginare questo momento difficile metteremo degli strumenti a disposizione dei nostri giovani. Circa un terzo delle nuove leve dell'imprenditoria artigiana sono concentrate nell'area di Venezia-Mestre, in Riviera e nel Miranese, dove

operano oltre 1.800 giovani imprenditori. Tra i diversi settori economici quello su cui puntano maggiormente è il comparto delle costruzioni (con percentuali che toccano il 44%), settore che nell'ultimo anno ha fatto registrare il massimo incremento della componente imprenditoriale giovanile (+8,6%). Seguono il comparto manifatturiero (27,7%) e i servizi alle persone (17,2%). Per quanto riguarda il manifatturiero, si rileva un interesse spiccato dei giovani imprenditori per le attività del settore alimentare (25,6%), che sorpassano per preferenze lo "storico" segmento della lavorazione dei metalli (20%). E ancora, è significativa la presenza di giovani capitani nel settore della lavorazione del legno e della produzione di mobili (17,7%). Nell'incontro di mercoledì 7 ottobre è stato presentato un tipo di formazione del giovane imprenditore "alternativa", basata sull'apprendimento esperienziale, metodo per

aggregare partner di canale e client. Un percorso che prevede, per i giovani artigiani, l'acquisizione di competenze, il rafforzamento del senso di appartenenza a un'azienda e l'apprendimento di un comportamento adeguato nel lavoro in team. Caratteristiche che servono in modo particolare ai giovani imprenditori che abbiano intenzione di investire su Venezia centro storico, una piazza non facile per vari motivi: "A Venezia città le imprese giovani devono scontrarsi con il problema di affitti elevatissimi e una monocultura turistica che ha fatto schizzare il costo della vita a livelli esorbitanti - dichiara il segretario di Confartigianato Venezia Gianni De Checchi -. Inoltre c'è il problema dei 'primi piani': per una anacronistica normativa del 1997 non si possono aprire attività imprenditoriali, quali ad esempio laboratori di sartoria o studi grafici, ai piani primi degli edifici e questo frena moltissimo i



giovani imprenditori". Ecco che allora AG Venezia ha pronta la ricetta per far breccia nelle maglie più intricate del mercato: "Si deve investire sul team building, la nuova frontiera della formazione - spiega Marco Nardin -. L'imprenditoria deve essere in grado oggi di gestire le complesse dinamiche di gruppo stimolando la coesione dello stesso attraverso figure leader. Saper inoltre creare un obiettivo comune accattivante attraverso il controllo e la responsabilizzazione, ingredienti chiave per riuscire a gestire contrasti e conflitti nel team e spingere i giovani imprenditori allo sviluppo delle potenzialità occupazionali e della competitività delle micro e piccole imprese".

ALI REZAI - RAD
30174 venezia mestre viale garibaldi 2 tel. fax 041.5348041

علی رضائی راد - بنگاه فرش ایران زمین - شرکت سهامی خاص

importatore diretto di **Kilim e tappeti persiani**
pregiati rari e tribali labor. specializzato di restauro lavaggio

**DOPO UN QUARTO DI SECOLO CHIUDE DEFINITIVAMENTE
PER CESSATA ATTIVITA' E LIQUIDA LA GIACENZA**

(kilim e tappeti persiani di alta qualità)

AL PREZZO DI COSTO e molti pezzi addirittura SOTTOCOSTO

SOLO AD OTTOBRE E NOVEMBRE