

Caro/Cara,

appassiona anche Te l'idea, utopica e affascinante, di migliorare l'esistenza umana grazie al miglioramento delle **esperienze**: dei Clienti, dei Cittadini e dei Collaboratori?

Per noi, migliorare le esperienze significa in primo luogo dimostrare rispetto per le Persone e adottare un modello di business capace di generare in modo sostenibile risultati di redditività e sviluppo superiori.

Se anche tu ci credi, a livello personale e aziendale, ti proponiamo di unire le forze. Ci siamo posti il crazy target di arrivare a 100 imprese associate al CO Circle entro gennaio: l'anno prossimo sarai anche Tu al Forum di Venezia? ([click video Forum Venezia](#)).

Registrati al
Kick-off Meeting Anno 2
(in presenza e via web)



1° dicembre 2023 - ore 10.00-13.00

Hotel Principe di Savoia, Milano

Nel corso dell'incontro è previsto un intervento sul tema:

**Marketing e Customer Experience:
sinergia o contrapposizione?**

*Prof. Waldemar Pfoertsch, autore con Philip Kotler di
H2H Marketing*

Dall'orientamento al Cliente all'orientamento all'Essere umano

Waldemar Pfoertsch è il fautore, con Philip Kotler, dell'esigenza di riorientare il marketing alla Persona, per superare quelle bad-practices di marketing ancora oggi diffuse che risultano sempre meno tollerate ed efficaci.

REGISTRATI AL KICK-OFF MEETING

*Il presente invito è gratuito e rivolto a un target selezionato.
I posti per la partecipazione in presenza sono limitati e sarà nostra cura confermare l'iscrizione alle Persone registrate.*

Il Kick-off Meeting

Il Kick-off Meeting sarà dedicato alla presentazione e al fine-tuning del Programma annuale (Elaboratori, Webinar, Workshop, Forum, Ricerche, ecc.). Ogni associato al Circle potrà scegliere i temi di interesse e indicare le modalità con cui vorrà dare il proprio contributo attivo.

I tuoi input per la costruzione del programma sono importanti e benvenuti da subito: [Click I miei input per il programma](#). Grazie per la tua generosità.

Il Customer Obsession Circle

Il CO Circle è un think-tank, promosso da Ambrosetti con la Partnership di importanti imprese italiane e multinazionali presenti in Italia, che persegue la finalità di offrire esperienze memorabili grazie alla condivisione delle competenze, alla ricerca delle best-practice e all'impegno a implementarle.



Nel corso del primo anno (dal settembre 2022), oltre 80 imprese – con differenti livelli di impegno - hanno partecipato alle attività del Circle, che si sono concluse con il recente Forum di Venezia ([click video Forum Venezia](#)) e con la pubblicazione delle [50 Golden Rules di Customer Obsession](#), che consideriamo la nostra Carta costituzionale.

L'anno 2 sarà centrato sul “come” realizzare la Customer Obsession, ovvero sul “come” migliorare l'esperienza dei Clienti e dei Collaboratori esprimendo Rispetto e migliorando i risultati.

Per saperne di più:

- ✓ [Click CO Circle: Concept e modalità di adesione](#)
- ✓ [Click Incontri realizzati nell'Anno 1](#)

Per parlarne:

Maurizio Besozzi - maurizio.besozzi@ambrosetti.eu 347 7777 320:
<https://calendly.com/maurizio-besozzi/ambrosetti-customer-obsession-circle>
Giorgio Navarini - giorgio.navarini@ambrosetti.eu 3295912574
<https://calendly.com/giorgio-navarini/meeting>

Ti aspettiamo!

Con viva stima e simpatia.

