



GOLF4NETWORKING & BUSINESS DEVELOPMENT

Quando si parla di Business Growth, di crescita, spesso ci si dimentica di Business Networking.

Il networking aziendale è davvero importante perché è un modo per costruire relazioni con altre professionalità ed esperienze aziendali.

Queste relazioni possono portare a nuove opportunità commerciali, riferimenti e joint venture. Costruire una rete di contatti può aumentare la propria visibilità e credibilità nella comunità aziendale.

Un networking di successo è un aspetto essenziale dello sviluppo del business.

Una testimonianza: *“Nelle mie esperienze personali un costruttivo Network di contatti può aiutarti a tenere il passo con le tendenze del settore, trovare mentori e consulenti e accedere a nuove risorse. Può metterti in contatto con nuovi clienti, aiutarti a costruire nuove relazioni e darti accesso a nuove risorse e nuove filiere di Business.”*
(Nadia Marini – CEO- INNOVAZIONE RENTING)

Le capacità di networking sono particolarmente importanti per la generazione che è diventata maggiorenne in un'epoca in cui l'uso più comune della parola rete viene con “social” come prefisso.

Ma non dobbiamo dimenticare l'importanza delle relazioni personali.

E in questa ottica, il Progetto di Networking che DIGA sta sviluppando è un sistema di relazioni stabili tra gli aderenti al Cluster DIGA (Diplomatici Internazionali e Soci Qualificati), teso a favorire il confronto e la collaborazione tra tutti gli attori coinvolti che vogliono fornire le proprie competenze, tecnologie e soluzioni in ambito SmartCommunities.

Il Consiglio di Presidenza DIGA ha una vasta esperienza con la diplomazia europea, americana e asiatica. Conosce la cultura aziendale e il background di molti Prospect e dispone di un'ampia rete di contatti personali.

Ed i nostri Diplomat Members potranno contribuire ad un costruttivo Business Development condividendo le esperienze, visioni strategiche e tendenze dei rispettivi mercati.

Per facilitare questi confronti DIGA, a livello nazionale, proporrà occasioni golfistiche e/o conviviali per incontri B2B, concrete opportunità per stimolare verifiche di possibili progettualità o sviluppi industriali, per favorire l'incontro fra competenze e soluzioni, per promuovere informazioni su scenari di mercato nazionali e internazionali. Ed in questa ottica già molte disponibilità sono state offerte a DIGA.

Questa è DIGA: sempre attiva e promotrice non solo nel golf.

Ci incontreremo presto per parlare di Business, opportunità e strategie.

Con l'augurio di un 2023, sereno e di successo.

Germano Gaudenzi

DIGA - Vice President Business Development