



## Rita McGrath

### AUTORE

I modelli strategici concepiti per settori stabili si trasformano in un ostacolo quando i mercati non lo sono. Il presupposto secondo cui l'obiettivo sia quello di costruire e proteggere un vantaggio competitivo duraturo porta le organizzazioni a interpretare erroneamente i primi segnali della propria erosione. Il vero problema non è la disruption: è l'assenza di un processo rigoroso che consenta di riconoscere quando un vantaggio ha raggiunto il suo apice e di agire prima che il mercato imponga una decisione peggiore.

Rita Gunther McGrath, docente alla Columbia Business School e pensatrice strategica al primo posto nella classifica Thinkers50, fornisce alle organizzazioni i modelli operativi necessari per competere in un contesto in cui il vantaggio competitivo è transitorio, sostituendo la dottrina del vantaggio sostenibile con un sistema operativo pratico per la crescita in condizioni di incertezza.

## Rita McGrath di 2026 Biografia

### Perché le organizzazioni collaborano con Rita McGrath

- Il quadro del vantaggio transitorio mette direttamente in discussione un presupposto su cui la maggior parte dei team dirigenziali opera ancora oggi: che l'obiettivo della strategia sia costruire e proteggere posizioni competitive durature. McGrath rende esplicito il costo di tale presupposto e offre un'alternativa ben definita e collaudata dai professionisti.
- La pianificazione basata sulla scoperta, ideata in collaborazione con Ian C. MacMillan e presentata sulla Harvard Business Review, offre alle organizzazioni una metodologia strutturata per impegnarsi in iniziative di crescita incerte: una metodologia che Clayton Christensen ha descritto come uno degli strumenti di gestione più importanti mai sviluppati.
- Ha vinto il Thinkers50 #1 Strategy Award (2013), oltre a quattro successivi Thinkers50 Strategy Awards e un sesto posto nella classifica globale del 2025, un curriculum nel pensiero strategico che non ha eguali nel circuito delle conferenze.
- Il suo framework "*Seeing Around Corners*" fornisce un vocabolario concreto per il problema specifico che i consigli di amministrazione affrontano con maggiore urgenza: individuare gli indicatori anticipatori di inflessione strategica prima che si trasformino in crisi aziendali.
- In qualità di collaboratrice abituale dell'HBR, il cui lavoro è citato dal FT, dal WSJ e dal New York Times, le sue idee arrivano nelle sale dei consigli di amministrazione prima di lei: il pubblico di alto livello parla già la sua lingua.

### DISPONIBILE PER

- Coinvolgimento dopo cena
- Formazione e workshop
- Partecipazione a panel
- Relatori

### TEMI DI CONVERSAZIONE DI RITA

- Agilità organizzativa
- Gestione del cambiamento
- Innovazione e rivoluzione
- Pianificazione degli scenari e previsione strategica
- Strategia e crescita aziendale

### LINGUA: Inglese

## Punti salienti della biografia

- Professore di Management e Direttore Accademico della Formazione Executive presso la Columbia Business School; dirige il programma executive "*Leading Strategic Growth and Change*"
- Thinkers50 Distinguished Achievement Award in Strategy (2013); cinque volte vincitrice del Thinkers50 Strategy Award; al sesto posto nella classifica globale Thinkers50 (2025)
- C.K. Prahalad Award (2022), Strategic Management Society: premio per l'impatto accademico sulla pratica; inserita nella Business Excellence Hall of Fame (2022)
- Autore di cinque libri, tra cui *The End of Competitive Advantage* (HBR Press) e *Seeing Around Corners* (Houghton Mifflin Harcourt); *Discovery-Driven Growth* inserito nella Thinkers50 Management Classics Booklist
- Co-ideatore della pianificazione guidata dalla scoperta, introdotta tramite l'*Harvard Business Review* (1995); citata da Clayton Christensen tra gli strumenti di gestione e strategia più importanti mai sviluppati
- Dottorato di ricerca presso la Wharton School (Università della Pennsylvania); lauree con lode presso il Barnard College e la Columbia School of International and Public Affairs
- Il suo lavoro è stato trattato dal Wall Street Journal, dal Financial Times, dal New York Times, da CNN Business e da NPR Marketplace; è una delle collaboratrici più assidue dell'HBR

## Biografia

Il vantaggio competitivo era un tempo l'idea organizzativa alla base della strategia aziendale. Costruirlo, proteggerlo, mantenerlo. In mercati caratterizzati da rapidi cicli tecnologici, concorrenza senza confini e cicli di vita dei prodotti sempre più brevi, quell'idea è diventata un ostacolo, e la maggior parte delle organizzazioni se ne rende conto solo quando la decisione è già stata presa per loro.

Rita Gunther McGrath ha trascorso trent'anni alla Columbia Business School a costruire l'alternativa. Il suo quadro di riferimento sul vantaggio transitorio, esposto in *The End of Competitive Advantage*, sostiene che l'obiettivo della strategia debba spostarsi dal mantenimento delle posizioni allo sviluppo della capacità organizzativa di individuare, sfruttare e abbandonare i vantaggi secondo i termini stabiliti dall'organizzazione stessa. La pianificazione guidata dalla scoperta fornisce la metodologia operativa: un processo strutturato per impegnarsi in iniziative di crescita in condizioni di incertezza senza scommettere il business su ipotesi non valide.

La sua autorevolezza intellettuale nel campo della strategia è ben documentata. Thinkers50 le ha assegnato il primo posto nella categoria Strategia nel 2013 e ha continuato a riconoscere il suo lavoro nei quattro cicli di premiazione successivi, classificandola al sesto posto a livello globale nel 2025. Il C.K. Prahalad Award della Strategic Management Society (2022) ha riconosciuto il suo impatto accademico sulla pratica, un riconoscimento che premia sia il rigore che l'applicazione. Clayton Christensen ha inserito i suoi strumenti di crescita guidata dalla scoperta tra i più importanti strumenti di gestione mai sviluppati.

McGrath dirige il programma executive "*Leading Strategic Growth and Change*" della Columbia e ha fondato Valize, una piattaforma che rende operativa la metodologia basata sulla scoperta per le organizzazioni su

larga scala. La sua attività di consulenza si estende ai vertici delle aziende Fortune 1.000: aiuta i consigli di amministrazione e i team di alta dirigenza a navigare nella transizione specifica descritta dalla sua ricerca: dalla strategia che sono stati formati per attuare, a una che si adatti al mercato in cui si trovano effettivamente.

## **Argomenti chiave delle conferenze**

- Vantaggio transitorio e limiti del posizionamento competitivo
- Punti di svolta strategici e segnali di allarme precoci
- Pianificazione basata sulla scoperta e crescita in condizioni di incertezza
- Evoluzione e rinnovamento del modello di business
- Agilità organizzativa in mercati volatili
- Processo decisionale strategico in condizioni di ambiguità
- L'innovazione come disciplina gestita e ripetibile

## **Ideale per**

- CEO, CSO e membri del consiglio di amministrazione alle prese con l'aggiornamento della strategia in settori in rapida evoluzione o in forte trasformazione
- Team di strategia e sviluppo aziendale i cui attuali modelli di pianificazione stanno generando rendimenti decrescenti
- Team di alta dirigenza di grandi aziende consolidate che affrontano la transizione da posizioni competitive mature a posizioni in declino
- Partecipanti a corsi di formazione manageriale su programmi di leadership in cui il pensiero strategico è l'obiettivo di sviluppo principale

## **Risultati per il pubblico**

- Una chiara comprensione del perché il vantaggio competitivo duraturo sia un obiettivo strategico sempre più rischioso e di cosa sostituirlo
- Padronanza pratica del processo di pianificazione basato sulla scoperta per valutare e dotare di risorse iniziative di crescita incerte
- Un quadro di riferimento ben definito per identificare i punti di svolta strategici prima che diventino visibili al mercato in generale
- Linguaggio e strumenti per avviare un dialogo interno sincero su quali parti dell'attuale modello di business siano in declino
- Criteri più precisi per l'allocazione strategica delle risorse quando i risultati non possono essere previsti con certezza

## **Rita McGrath 2026 discorsi & argomenti**

### **Vedere oltre l'angolo**

Come i leader possono individuare tempestivamente i punti di svolta strategici e preparare le loro organizzazioni ad agire prima che il cambiamento si trasformi in una crisi.

### **Punti chiave:**

- Come i punti di svolta si sviluppano gradualmente prima di accelerare, e perché la fase graduale è quella su cui agire

- Punti di vista specifici per individuare i primi segnali di cambiamento strategico nei mercati, nella tecnologia e nel comportamento dei clienti
  - Come strutturare il processo decisionale e l'allocazione delle risorse in anticipo rispetto ai cambiamenti di mercato confermati
- 

### **La fine del vantaggio competitivo e il nuovo manuale strategico**

Perché abbandonare la dottrina del vantaggio competitivo sostenibile e il quadro operativo che la sostituisce.

#### **Punti chiave:**

- Perché il presupposto fondamentale della strategia tradizionale (costruire e proteggere un vantaggio duraturo) è empiricamente errato in mercati volatili
  - Il quadro del vantaggio transitorio: come individuare, scalare, sfruttare e abbandonare i vantaggi secondo le proprie condizioni
  - Come le organizzazioni strutturate per lo sfruttamento falliscono nell'esplorazione e quali cambiamenti di progettazione possono risolvere il problema
- 

### **Pianificazione basata sulla scoperta**

Una metodologia rigorosa per impegnarsi in iniziative di crescita incerte senza esporre l'organizzazione ai costi derivanti da ipotesi errate.

#### **Punti chiave:**

- Perché la pianificazione finanziaria convenzionale è lo strumento sbagliato per le decisioni relative alla crescita e all'innovazione in contesti incerti
  - Il processo in cinque fasi basato sulla scoperta: come verificare le ipotesi prima di impegnare risorse
  - Come applicare la metodologia a nuove iniziative, fusioni e acquisizioni e portafogli di innovazione
- 

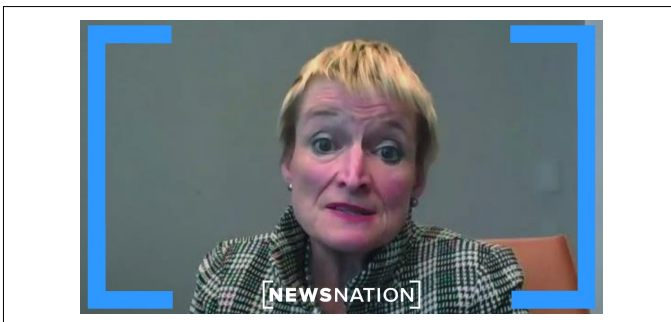
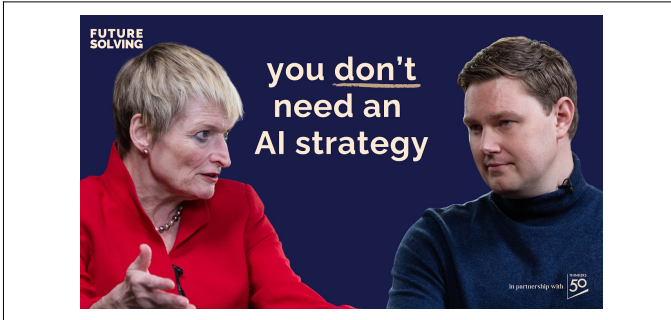
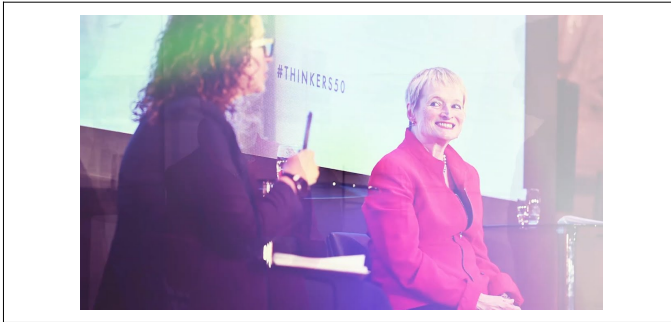
### **L'organizzazione senza autorizzazioni**

Perché delegare il potere decisionale ai livelli operativi dell'organizzazione consente un'esecuzione più rapida in contesti complessi.

#### **Punti chiave:**

- Come le strutture di approvazione centralizzate creano un ritardo strategico sistematico
- Le condizioni organizzative (non solo culturali) necessarie affinché l'azione senza autorizzazione funzioni in modo sicuro
- Come riprogettare i quadri di responsabilità senza sacrificare la governance

## Rita McGrath's Videos



## Cosa dicono i clienti di Rita McGrath

Le tue riflessioni hanno suscitato grande interesse e suscitato numerosi commenti da parte dei leader, che hanno condiviso osservazioni illuminanti e hanno sviluppato i tuoi esempi per tutta la durata dell'evento. Hai fornito l'ispirazione e gli esempi concreti che cercavamo, e il tema proposto rappresentava esattamente l'approccio e la sfida giusti per questo team. Il tema "Futurefocus" è stato la conclusione perfetta del nostro summit sulla leadership.

**Rui Barbas**  
CSO, Nestlé

Il fatto che abbiamo superato il tempo previsto e abbiamo dovuto allontanare con gentile insistenza i nostri ospiti dimostra quanto fosse coinvolgente la conversazione durante l'evento. Non potrò mai ringraziarvi abbastanza.

*Columbia Media Lab*

Sai che una presentazione è stata ben fatta quando non vedi l'ora di tornare al lavoro e apportare qualche modifica

*Conferenza DigitalNow*

Le acute riflessioni di Rita sulla definizione delle strategie – e su come evitare la distruzione creativa – si sono rivelate perfettamente in linea con il tema centrale della nostra conferenza.

*Coca-Cola Enterprises*

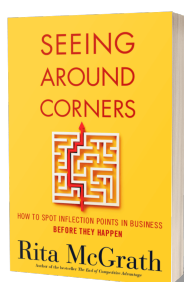
Rita è riuscita egregiamente a trasmettere il suo messaggio in 45 minuti. Parla con il cuore e non usa appunti. Non è stata una sorpresa che la presentazione di Rita abbia ottenuto il punteggio più alto tra tutti i relatori esterni.

*Leading Hotels of the World*

Rita è un'insegnante eccezionale, capace di rendere comprensibili e applicabili argomenti complessi.

*Pearson*

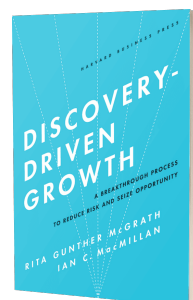
## **RITA GLI ULTIMI LIBRI DI**



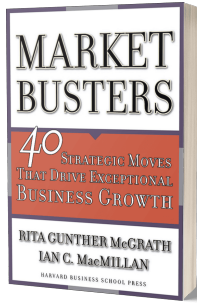
**Vedere oltre l'angolo**



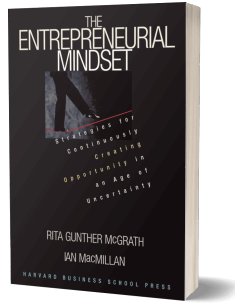
**La fine del vantaggio competitivo**



**Crescita basata sulla scoperta**



**Marketbusters**



**La mentalità imprenditoriale**

## Rita McGrath's 2026 speaking fees

Le tariffe specifiche rientrano negli intervalli indicati. Queste sono presentate solo a titolo indicativo e sono soggette a modifiche senza preavviso.

	<b>EUR</b>	<b>GBP</b>	<b>USD</b>
<b>Paese d'origine</b>	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
<b>Asia Pacifico</b>	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
<b>Europa</b>	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
<b>Medio Oriente e Africa</b>	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
<b>Sud America</b>	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
<b>Regno Unito</b>	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
<b>Costa orientale degli Stati Uniti</b>	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
<b>Costa occidentale degli Stati Uniti</b>	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
<b>Virtuale</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000