



CATALOGO FORMATIVO "ABILITA' PERSONALI"

GESTIONE DEI CONFLITTI E TECNICHE DI MIGLIORAMENTO LIGHT

Il corso ha lo scopo di dare ai partecipanti i dati di base per migliorare il proprio approccio al fine di ottenere una crescita in azienda e gestire positivamente eventuali conflitti

Durata: 6 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti i dipendenti

GESTIONE DEI CONFLITTI E TECNICHE DI MIGLIORAMENTO FULL

Il corso ha lo scopo di migliorare il proprio approccio al fine di ottenere una crescita in azienda e gestire positivamente eventuali conflitti

Durata: 14 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti i dipendenti

RICERCA E SELEZIONE DEL PERSONALE RISORSE UMANE HR LIV 1

Questo corso analizza le basi che ogni azienda deve conoscere PRIMA di iniziare la ricerca e selezione di nuovi collaboratori.

Redazione Job Description mirata, definizione iter ideale di inserimento, analisi e valutazione dei risultati e tempi che il candidato dovrà rispettare.

Ognuno di questi punti sarà sviluppato nel dettaglio in modo da costituire la base per una ricerca e selezione di successo.

Durata: 4 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti quelli che devono occuparsi di ricerca e selezione di nuovi collaboratori

costo orario: € 145,00 + iva

RICERCA E SELEZIONE DEL PERSONALE RISORSE UMANE HR LIV 2

Il corso affronta le caratteristiche delle aziende che si espandono e che hanno successo nella ricerca e selezione di nuovi collaboratori.

Qual è il punto di vista corretto da tenere durante la ricerca e selezione di nuovo personale e quali punti di vista dovremo invece abbandonare.

Redigere un annuncio di successo, trovare i canali corretti, valutare le candidature senza concentrarsi sulle cose sbagliate e rischiare così di perdere i candidati validi

Cos'è un cv e come si valuta nella selezione? Il corso avrà teoria e pratica

Durata: 12 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti quelli che devono occuparsi di ricerca e selezione di nuovi collaboratori

costo orario: € 145,00 + iva



COLLOQUIO SELEZIONE PERSONALE RISORSE UMANE HR

Come si conduce un colloquio di selezione, le tattiche e strategie da utilizzare, gli errori comuni da evitare.

Il corso analizzerà lo scopo del colloquio di selezione e l'iter per ridurre al minimo la possibilità di errore nella valutazione dei candidati.

I partecipanti apprenderanno la teoria e sperimenteranno subito con esercitazioni pratiche.

Durata: 12 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti quelli che conducono o partecipano a colloqui di selezione

costo orario: € 145,00 + iva

"COACHING INDIVIDUALE"

Per prima cosa viene fatta un'analisi del potenziale basata su questionari che la persona compilerà e sul ruolo e gli obiettivi che deve raggiungere. Durante la consulenza vengono individuati gli esatti punti forti e le aree di miglioramento della persona. Questo rende possibile la redazione di un programma mirato e personalizzato che il partecipante può mettere in atto da subito per migliorare le proprie performances.

Durata: 2 ore

n. massimo partecipanti: 1

destinatari: tutti i dipendenti

costo orario: € 145,00 + iva

I FONDAMENTI DELLA LEADERSHIP

Chi è il leader? Quali sono le reali caratteristiche che deve effettivamente avere un leader? E' possibile incrementare la propria leadership? Ci sono requisiti reali e requisiti apparenti? Un soggetto fondamentale per chi deve dirigere attività, guidare uomini e ottenere che gli obiettivi vengano raggiunti.

Durata: 16 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti quelli che devono gestire altre persone

costo orario: € 145,00 + iva

LEADERSHIP E GESTIONE DEL PERSONALE AVANZATO

Il corso fornisce gli strumenti per identificare le caratteristiche delle persone del proprio team, capire come identificare i punti di forza e le aree di miglioramento, adottando strumenti motivazionali e analitici. Gestione del tempo del manager, come tenere riunioni efficaci e proficue e gestire il gruppo aumentandone la produttività

Durata: 16 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti quelli che devono gestire altre persone

costo orario: € 145,00 + iva



MIGLIORARE I RAPPORTI CON GLI ALTRI

Fattori precisi e specifici sono comuni a tutte le relazioni umane, superficiali o profonde, a breve o lungo termine.

Quando si conoscono tali componenti e come usarli, si possono creare affinità, sostegno reciproco e ammirazione, che risulteranno in relazioni veramente positive. C'è un ulteriore e preciso elemento comune a tutte le discussioni o turbamenti. Quando conosci questi fattori e la formula precisa da applicare, puoi risolvere qualsiasi conflitto e ripristinare armonia e comprensione.

Durata: 16 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: chi vuole migliorare i rapporti con colleghi e superiori

costo orario: € 145,00 + iva

SAPERE DI CHI POTERSI FIDARE

Come puoi stabilire chi sono i tuoi "amici"?

Come puoi determinare se una persona aiuterà a creare una ditta di successo?

C'è un modo per predire il comportamento? SI

Ci sono elementi fondamentali che, una volta conosciuti, aiutano a scegliere i propri collaboratori, colleghi, etc.

Durata: 16 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti i dipendenti

costo orario: € 145,00 + iva

LE FORMULE PER MIGLIORARE IL LAVORO

Se il lavoro va male, come puoi raddrizzare le cose?

Ci sono formule esatte per questa e qualsiasi altra situazione, passi precisi, basati su leggi naturali, che funzionano immancabilmente. Scopri come acquisire il controllo di qualsiasi condizione o circostanza.

Impara le formule pratiche per ribaltare le situazioni negative e rafforzare quelle positive.

Durata: 16 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti i dipendenti

costo orario: € 145,00 + iva

AUMENTARE LA FIDUCIA IN SE' STESSI

La fiducia in se stessi è qualcosa che la maggior parte delle persone vorrebbe avere in quantità maggiore, ma non sono sicure di come ottenerla.

Per accrescere la fiducia in se stessi, occorre avere la comprensione di ciò che la riduce. In questo modo sarà possibile avere più successo anche nello svolgimento del proprio lavoro

Durata: 16 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti i dipendenti

costo orario: € 145,00 + iva



EFFICACE GESTIONE DEL TEMPO

In questo mondo di computer ad alta velocità e linee di comunicazione rapidissime, i sistemi amministrativi antiquati non funzionano.

Il corso mostra come ottenere più cose fatte in un tempo minore utilizzando i fondamenti dell'efficienza.

Durata: 16 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: tutti i dipendenti

costo orario: € 145,00 + iva

PUBLIC SPEAKING E PRESENTAZIONE

SVILUPPARE LA CAPACITÀ DI PARLARE IN PUBBLICO OTTENENDO ATTENZIONE E PARTECIPAZIONE

Vi siete mai chiesti come i più grandi oratori riescono a trasmettere ad una folta platea idee e emozioni? Riuscire a parlare in pubblico seguendo tecniche ben precise e sapendo come fare per toccare le corde giuste avrà un grande effetto sulla vostra platea.

Public speaking non vuol dire solo grandi platee: vuol dire saper comunicare correttamente in una riunione, ad un gruppo anche ristretto di persone, ad una persona sola; questo corso fornisce gli strumenti, le tecniche, le motivazione per trasformarvi da "parlatori" a "comunicatori" aumentando l'efficacia dei vostri interventi e la vostra leadership.

Durata: 24 ore

n. massimo partecipanti: 8

destinatari: chi deve gestire persone, tenere riunioni, parlare in pubblico

costo orario: € 145,00 + iva

I FONDAMENTI DELLA COMUNICAZIONE VINCENTE

É facile osservare che chi padroneggia la comunicazione e sa trasmettere in modo persuasivo concetti ed idee, ha più successo nelle sue attività e relazioni. La comunicazione è l'essenza della vita e del vivere. E' molto importante quindi conoscere cos'è la comunicazione e quali sono le regole fondamentali che la governano. Chi conosce come funziona una cosa, può usarla più consapevolmente e produrre il risultato desiderato.

Durata: 8 ore

n. massimo partecipanti: 10

destinatari: tutti i dipendenti

costo orario: € 145,00 + iva



CATALOGO FORMATIVO "MARKETING E VENDITA"

SALES AND MARKETING & TECNICHE DI VENDITA

L'obiettivo del corso è formare dei venditori che sono in grado di creare delle vendite, smettendo di essere dei semplici raccoglitori d'ordini. Impostare in azienda o nel proprio lavoro un sistema di marketing di base che permetta di gestire al meglio il pre-vendita ed il post-vendita.

Durata: 32 ore
n. massimo partecipanti: 8
destinatari: personale addetto alla vendita
costo orario: € 145,00 + iva

NEGOZIAZIONE DEL PREZZO

L'obiettivo del corso è formare dei venditori a saper negoziare un prezzo o una offerta. Un "NO" può diventare un "Sì" attraverso tecniche specifiche. Il venditore deve saper gestire una vendita anche quando sembra impossibile concludere portando dalla propria parte l'acquirente. Oltrepassare il compromesso e concludere senza perdere la vendita.

Durata: 12 ore
n. massimo partecipanti: 8
destinatari: personale addetto alla vendita
costo orario: € 145,00 + iva

VENDITA VELOCE

Formare i venditori a concludere una vendita anche quando ci sono solo pochi minuti di tempo. L'uso di una tecnica precisa e di una presentazione corretta e efficace permette subito di creare l'esigenza per effettuare la chiusura della vendita. Specifico per tutti i venditori che non possono effettuare una vera e propria vendita consulenziale.

Durata: 8 ore
n. massimo partecipanti: 8
destinatari: personale addetto alla vendita
costo orario: € 145,00 + iva

PRESENTAZIONE DI UN PRODOTTO

Insegnare come si presenta un prodotto perché generi interesse e vendita. In un mercato saturo di richieste è sempre più importante attrarre l'attenzione dell'acquirente. L'uso di parole specifiche e tecniche di ribaltamento dell'asse caratteristiche/risultati permetterà di fare una presentazione utile che si traduca in forte interesse e acquisto. Rivolto ai venditori, ai copywriter e a tutti coloro che si trovano a dover creare una corretta presentazione verbale o stampata del loro main product.

Durata: 8 ore
n. massimo partecipanti: 8
destinatari: personale addetto alla vendita
costo orario: € 145,00 + iva



RISOLVERE LE OBIEZIONI NELLA VENDITA TECNICHE DI CHIUSURA

Rivolto ai venditori che si trovano a gestire blocchi durante le vendite. Imparare a distinguere le obiezioni vere dai tentativi di fuga, saper cercare le obiezioni che si trasformeranno in leve per la vendita. Fatto per venditori audaci che impareranno a utilizzare l'opposizione del prospecto in forza di chiusura.

Durata: 8 ore
n. massimo partecipanti: 8
destinatari: personale addetto alla vendita
costo orario: € 145,00 + iva

VENDITE E GESTIONE VENDITORI PER SALES MANAGER E DIRETTORI VENDITA

L'obiettivo del corso è creare dei Sales Manager e Direttori Vendite che conoscano a menadito come gestire qualunque tipo di venditore e sanno come portarlo ad un alto volume di vendite. Incrementare notevolmente il controllo sulle vendite attraverso una gestione avanzata delle tecniche di vendita e del processo di acquisto dei prospecti.

Durata: 24 ore
n. massimo partecipanti: 8
destinatari: chi vende e gestisce personale addetto alla vendita
costo orario: € 145,00 + iva

CREARE UNA PROMOZIONE EFFICACE

Un metodo conosciuto ed usato internazionalmente - semplice ed efficacissimo - che ti aiuterà a creare in modo pratico una comunicazione attraente e vincente, seguendo le regole emotive del marketing. Potrai promuovere i tuoi prodotti e servizi in modo nuovo e sintonizzandoti facilmente con i desideri dei tuoi clienti. Saprai capire perché una pubblicità "funziona" ed è in grado di attrarre l'interesse ed aiutare efficacemente le vendite.

Durata: 8 ore
n. massimo partecipanti: 10
destinatari: chi si occupa di promozione
costo orario: € 145,00 + iva