

NEGOZIARE PER VINCERE INSIEME

percorso base

Negoziare è un gioco da equilibrista, eppure è il modo migliore per costruire una relazione di fiducia a lungo termine. In una società competitiva, dove ottenere il primato è essenziale per il successo personale e professionale, spesso si commette l'errore di imporre il proprio punto di vista nell'ottica di ottenere i propri risultati rendendo la comunicazione sterile senza poi arrivare ad un accordo soddisfacente. La flessibilità e la negoziazione, sono le leve più efficaci per ottenere il consenso e l'accordo con gli attori in campo sia in ambito personale che in ambito professionale.

Il percorso intende fornire le tecniche più efficaci per imparare a riconoscere i diversi canali comunicativi che l'uomo utilizza nell'interazione; i partecipanti potranno sperimentare attraverso delle simulazioni quali sono i principali fattori che intervengono in una negoziazione. Impareranno a porre le domande più efficaci e capiranno quali sono i rischi di un atteggiamento o di un linguaggio non corretto nell'ambito di una negoziazione.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

4 incontri per una durata di 16 ore

NEGOZIARE PER VINCERE INSIEME

percorso avanzato



La negoziazione è frutto di esercizio e di duro lavoro ma ripaga con relazioni durature. Negoziare non è facile. Siamo abituati a vivere in una logica dove se uno perde l'altro vince e il vincente è nell'immaginario collettivo colui che ha maggior successo. In realtà negoziare efficacemente significa vincere in due, essere in grado di mediare e di incontrarsi su punti comuni. Tutto questo è valido sia nella vita che nella realtà professionale ed aziendale. Le relazioni che durano nel tempo si costruiscono sulla base di negoziazioni efficaci.

Il percorso è strutturato in modo da dedicare la maggior parte del tempo a role playing e laboratori in modo da consolidare le tecniche di negoziazione apprese. Verranno proposti casi reali su cui esercitare le proprie doti negoziali in modo da migliorare e correggere i punti deboli a rafforzare gli aspetti positivi.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

4 incontri per una durata di 16 ore

IL TEMPO CREATIVO E IL TEMPO DEL BUSINESS

problemi o opportunità



Il talento e la creatività non sono doti eccezionali ma frutto di lavoro costante e atteggiamento positivo. Ognuno di noi è in grado di sviluppare idee vincenti se può operare in un ambiente favorevole per esprimere il meglio di sé. L'importanza delle risorse soggettive nell'ottica del business aziendale è ciò che dovrebbe venire prima degli obiettivi e dei risultati. La dimensione del fattore tempo è di fondamentale importanza perché non sempre riempiamo il tempo in modo efficace.

Il percorso intende affrontare lo sviluppo del talento e della creatività mettendo al centro dell'orizzonte la persona e la sue risorse interiori. Si avrà modo di riflettere sulle convinzioni limitanti e l'atteggiamento positivo; sul "sogno" e sul "piano di realtà"; sulla trasformazione del problema in opportunità e sugli obiettivi. Si prenderà in analisi la forza della soggettività della persona come entità singola e come membro di un team di lavoro imparando a considerare il tempo della creatività come leva motivazionale, di empowerment e di coesione.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

4 incontri per una durata di 16 ore

LA PAROLA, L'IMMAGINE E IL CONTENUTO

Presentare se stessi e l'azienda



L'arte oratoria non è fatta solo di parole ma di postura, atteggiamento, respiro, ascolto e osservazione. È una tecnica che si apprende con l'allenamento e l'osservazione costante di se stessi e di ciò che ci circonda. In una società dove immagine e informazione sono sempre più parte integrante della vita in tutti i suoi aspetti, dove il tempo di intervento sul mercato è sempre più ristretto, diventa strategico saper comunicare efficacemente chi siamo e quali sono i nostri obiettivi tenendo ben presente chi abbiamo di fronte..

Il percorso intende fornire le tecniche di comunicazione efficace rispetto agli obiettivi che ognuno di noi si pone. Attraverso dei laboratori i partecipanti sperimenteranno cosa significa presentare se stessi, la propria azienda, il proprio business ai diversi attori presenti sul mercato tenendo presente anche eventuali media e strumenti utili ad aumentare la propria l'efficacia.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

4 incontri per una durata di 16 ore

WEB E SOCIAL MEDIA

idee e strategie per posizionarsi sul social media e nel web



Fare marketing è fondamentale. Il Web marketing ancora di più. Le vecchie regole non funzionano più come una volta. Vieni a scoprire nuove idee e strategie basate su Internet da applicare subito al tuo business per creare una presenza efficace sul web e ampliare il numero dei tuoi contatti in modo esponenziale.

I partecipanti rifletteranno su come trarre vantaggio dai social network, sviluppare la propria rete di contatti e network, creare database per le attività di marketing. Si definiranno gli strumenti principali del marketing on-line e si apprenderà come comunicare e posizionarsi in modo efficace via web. Si forniranno i suggerimenti utili e pratici per rendere funzionale e attraente il proprio web site. Inoltre si daranno cenni pratici su cosa fare subito, quanto spendere e quanto tempo occorre per una presenza on-line duratura.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

4 incontri per una durata di 16 ore

CREA IL TUO MARKETING PLAN PERSONALE: pianifica il tuo percorso di crescita e visibilità in azienda e sul mercato del lavoro



In un mercato del lavoro competitivo e sempre più selettivo è importante saper applicare strumenti efficaci per presentare se stessi al meglio. E' quindi fondamentale saper valorizzare "noi-stessi" nel nostro ambiente di lavoro o nel nostro mercato di riferimento utilizzando un approccio di marketing come per i prodotti veri e propri.

Il percorso intende fornire le metodologie più efficaci per posizionarsi nel segmento professionale più adatto e riuscire a differenziarsi rispetto alla concorrenza. I partecipanti potranno sperimentare attraverso simulazioni quale è il loro mercato di riferimento, quali sono le loro aree di eccellenza e come presentarsi in modo convincente. Inoltre potranno riflettere su come scrivere un curriculum vitae efficace rispetto alle loro esperienze lavorative. Infine si prenderanno in analisi le azioni da intraprendere per sviluppare la propria rete di contatti e network.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

4 incontri per una durata di 16 ore

IL BUSINESS COACHING

i vantaggi chiave per aziende, imprenditori e manager

Il Business e l'Executive Coaching sono strumenti ormai irrinunciabili per imprenditori e manager per affrontare e risolvere problematiche aziendali o raggiungere obiettivi in ogni area di business. In questo corso si potranno sperimentare dal vivo i vantaggi del business coaching applicato al mondo aziendale per accorgersi direttamente dell'efficacia di questo strumento con esercizi pratici.



Il percorso intende affrontare il concetto del Business e l'Executive Coaching nella sua complessità e definire come applicarlo in azienda con successo. I partecipanti potranno sperimentare in quale area aziendale può essere applicato e le tecniche più efficaci per risultati veloci e duraturi. Inoltre verranno evidenziati quali sono i benefici a livello organizzativo del Business e dell'Executive Coaching e i vantaggi rispetto a un approccio di consulenza.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

4 incontri per una durata di 16 ore

POWER SPEAKING

come parlare ad un pubblico numeroso con finalità persuasive

Sempre più spesso, oggi, ciò che fa la differenza è la capacità di comunicare in maniera incisiva ed efficace. Soprattutto in una presentazione davanti ad un pubblico numeroso, l'elemento critico è la capacità di chi comunica di trasmettere emozioni ed entusiasmo attraverso i contenuti.



Obiettivo del corso è trasmettere e far applicare ai partecipanti alcune tecniche focalizzate sull'estetica del processo comunicativo, così da essere in grado di controllarlo e padroneggiarlo con sicurezza, trasformando la propria "energia nervosa" in passione positiva e trasmetterla agli altri attraverso una presentazione dinamica, persuasiva ed efficace.

Il percorso intende fornire le tecniche di base di presentazione in ambito aziendale. I partecipanti impareranno attraverso esercizi e simulazione ad organizzare argomenti, priorità e obiettivi e ad acquisire scioltezza e sicurezza nella presentazione. Inoltre sperimenteranno come affrontare domande ed obiezioni, promuovere il proprio business in modo efficace e catturare l'attenzione per essere ricordati.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

4 incontri per una durata di 16 ore

VETRINISTICA e Visual Merchandising

Il Visual Merchandising è una corretta e razionale gestione delle attrezzature e degli spazi di vendita, che fa “parlare il prodotto” direttamente con il cliente ed enfatizza le tecniche della vendita visiva. In questo modo si aggiunge una “comunicazione commerciale impersonale” ad una “comunicazione commerciale personale” caratteristica della vendita assistita. Il corso si prefigge lo scopo di creare una figura professionale che sia in grado di:

- avere una conoscenza delle possibili varianti e padroneggiare con sicurezza il concetto di “immagine globale del Punto Vendita”
- saper gestire le stimolazioni multisensoriali (visive, sonore, olfattive, tattili) nel punto vendita
- visual Merchandising: definizioni, aree di applicazione e la presentazione attiva della merce
- lay-out espositivo e lay-out merceologico
- esposizione efficace ed attraente del prodotto: esposizione orizzontale ed esposizione verticale
- attrezzature utilizzate in vetrina in maniera creativa
- teoria dei colori: colori primari, secondari, complementari e contrasto; cromoterapia, illuminotecnica, aromaterapia



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

5 incontri per una durata di 20 ore

LINGUAGGIO DEL CORPO e comunicazione non verbale

E' importante cosa comunichiamo al nostro interlocutore, ma lo è di più come comunichiamo: gesti, espressività facciale, tono della voce, pause dal momento che incidono in modo significativo sui risultati della nostra esposizione. Il corso tratta della percezione di sé e delle proprie emozioni, per riuscire a controllare ed utilizzare la propria corporeità come un ulteriore mezzo di espressione.



- L'interpretazione dei segnali del linguaggio corporeo: l'atteggiamento, la mimica, la gestualità, zona e distanza, il tono, le differenze culturali ed il linguaggio del corpo nella vita quotidiana.
- Elementi indicativi di stati emotivi in contrasto o in armonia con la comunicazione verbale. L'empatia.
- Controllo dei propri istinti e della propria gestualità in situazioni di tensione e stress emotivo.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

3 incontri per una durata di 12 ore

LA LEADERSHIP

L'arte del dirigere

Imparare a valorizzare i contributi dei collaboratori e a potenziare l'intelligenza emotiva del gruppo. Favorire l'equilibrio tra capacità di comando, controllo e capacità di delega, ascolto e formazione del gruppo di lavoro. Sviluppare la leadership delle differenze e il rispetto della pluralità delle risorse all'interno del team. Migliorare la gestione della conflittualità tra collaboratori. Il corso è rivolto ai titolari e manager che abbiano la responsabilità di guidare un gruppo di lavoro.



- Definizioni, tipologie, contesti
- Stadi di sviluppo e dinamiche emotive
- Resistenze al cambiamento e processi decisionali
- Gestione dei conflitti e valorizzare delle differenze
- Intelligenza emotiva e democrazia degli affetti
- Stili di leadership e manager come coach



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

5 incontri per una durata di 20 ore

CONOSCI **REALMENTE** I TUOI DIPENDENTI?

Difendi il tuo investimento perchè la tua più grande risorsa
e anche il tuo punto debole.



Un pacchetto formativo creato per la piccola e media impresa.

Una delle maggior criticità delle PMI è il consistente turnover del personale. Saper riconoscere i bisogni dei collaboratori e comunicare con loro con efficacia fa crescere la produttività, motiva il personale e fidelizza i collaboratori più preziosi.

Un percorso intensivo per il potenziamento delle competenze

di gestione delle persone.

- Motivazione dei collaboratori.
- Leadership.
- Comunicazione efficace.
- Abilità negoziali e contrattuali.
- Strumenti di controllo
e incentivazione dei risultati.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale
per le ditte aderenti

**3 giornate da 8 ore
per una durata totale di 24 ore**

COME DIFENDERSI DALL'E-COMMERCE

Quali sono i punti di forza e di debolezza negli strumenti di web marketing che possono promuovere la vostra azienda.

Un pacchetto per le micro e piccole imprese che valorizza gli esercizi commerciali tradizionali.

L'e-commerce sta diventando sempre più il concorrente con cui ogni impresa commerciale tradizionale deve confrontarsi. Per questo il corso si propone di fornire strumenti e metodologie che valorizzano le piccole aziende commerciali tradizionali, aumentando le loro vendite e fidelizzando i clienti.



Tutti i temi da conoscere per non farsi sopraffare dalle nuove tecnologie.

- Commercio tradizionale e online.
- Metodi, trucchi e limiti del web-mkt.
- Negoziazione e contrattazione vincente.
- Come attirare il cliente.
- Come gestirlo nel p.o.s.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale per le ditte aderenti

2 giornate da 8 ore

SCEGLI IL COLLABORATORE **GIUSTO** PER TE

Come attirare persone di talento e selezionare quelle migliori per fare prosperare la tua azienda.



Fondamenti, metodi e strumenti per rendere più efficace il processo di selezione.

La capacità degli addetti determina la qualità dell'azienda; per questo è importante apprendere come strutturare un rapido ed efficace processo di selezione del personale, imparare a identificare e sfruttare canali informativi, saper comunicare il valore aziendale attirando i collaboratori di talento.

Un percorso articolato in quattro temi per mettervi in grado di individuare la gente migliore per voi.

- Come cercare e riconoscere talenti.
- Come analizzare informazioni e cv.
- Come governare un colloquio.
- Confrontare, scegliere e inserire collaboratori.



Corso finanziato dall'Ente Bilaterale per le ditte aderenti

2 giornate da 8 ore