

FORMAZIONE SU MISURA - SOLUZIONI

CORSO	OBIETTIVI	DESTINATARI	DURATA
<p>RISK TAKING AND BUILDING RESILIENCE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • sviluppare la capacità di lettura dei segnali precursori che anticipano il verificarsi di problemi nel ciclo di vita delle commesse • promuovere condivisione e capitalizzazione delle buone/cattive prassi in uso durante la realizzazione di una commessa • accrescere l'attitudine ad alternare l'attenzione da questioni tecniche-specialistiche alla visione d'insieme dell'intera fase progettuale • sviluppare l'integrazione tecnica e comunicativa fra singoli specialisti coinvolti nel progetto • ridurre il rischio di un'insufficiente comunicazione durante il ciclo di vita della commessa 	<p>Project Manager and Technical Manager per azienda multinazionale di Ingegneria</p>	<p>Workshop di 2 giornate ciascuna caratterizzata da attività esperienziali di Team Work e Serious Game</p>

CORSO	OBIETTIVI	DESTINATARI	DURATA
<p>IL “TOP SERVICE” PER SERVIRE I CLIENTI E AUMENTARE I RICAVI</p>	<ul style="list-style-type: none"> • sensibilizzare i Gestori di Punti Vendita al riconoscimento delle aspettative e delle esigenze dei clienti • allenarli ad entrare in empatia e migliorare la “customer experience” • proporre le leve commerciali in base ai diversi segmenti di clientela 	<p>Gestori di Punti Vendita di rete nazionale distribuzione carburanti</p>	<p>Workshop esperienziali distribuiti su tre anni</p>
<p>MANAGEMENT TEAM EVOLUTION</p>	<ul style="list-style-type: none"> • offrire al Management Team occasioni di confronto e scambio sulle rispettive agende • favorire la convergenza del Management Team sulle strategie aziendali e la ricerca di maggiori sinergie interfunzionali 	<p>Prima linea di management di multinazionale di produzione</p>	<p>5 workshop distribuiti in un semestre</p>
<p>DIVENTARE CAPO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • favorire la transizione verso il ruolo di responsabile di risorse • acquisire conoscenze e criteri operativi per incrementare la motivazione al lavoro e la responsabilizzazione sui risultati • sperimentare il feedback costruttivo come leva di attivazione di impegno e di auto-sviluppo professionale 	<p>Giovani supervisor di azienda metalmeccanica</p>	<p>2 moduli di 3 giorni ciascuno con evento plenario conclusivo</p>

CORSO	OBIETTIVI	DESTINATARI	DURATA
COMUNICARE PER COSTRUIRE INTESE	<ul style="list-style-type: none"> • acquisire consapevolezza delle criticità del processo di comunicazione interna e con il cliente finale • sviluppare maggiori sintonie nella messa a punto di proposte commerciali • sperimentare l'efficacia di tecniche di assertività applicate alle interazioni telefoniche 	Back office di funzione commerciale	2 moduli di 2 giorni ciascuno con attività on the job intermodulo
PROMUOVERE L'INNOVAZIONE ATTRAVERSO LA "TECNORETE" REGIONALE: Laboratori tematici	Offrire un percorso di aggiornamento professionale per: <ul style="list-style-type: none"> • accrescere le competenze necessarie a promuovere l'innovazione • svolgere in maniera evoluta il ruolo di intermediari tra ricerca e impresa • gestire progetti di ricerca e innovazione 	Poli tecnologici e Centri servizi alle imprese	7 workshop realizzati in un semestre
GESTIONE PER PROCESSI in un'azienda di Servizi	<ul style="list-style-type: none"> • trasmettere le conoscenze necessarie alla gestione per processi in un'azienda di servizi sanitari: dalla progettazione e riprogettazione dei processi, al monitoraggio e controllo 	Personale medico delle aziende ospedaliere	5 edizioni di 20 ore ciascuna