



FORMAZIONE AZIENDALE e SOCIAL MEDIA FOR HR

CATALOGO POWERFUL LEARNING

PROPOSTE FORMATIVE AZIENDALI

High Performance Learning
Unconventional Methodologies
Certified & Professional Trainers

ABOUT US

ETAss è una Società di Sviluppo delle Risorse Umane, accreditata e certificata in tutte le aree di servizio.

Lavoriamo da più di 20 anni con la stessa passione del primo giorno a fianco delle imprese e delle persone.

”

Le idee in Azienda devono essere sostenibili e favorire il progresso.

I progetti vincenti sono quelli che contribuiscono al successo dell'azienda e al benessere delle persone.

È questa convinzione che determina il nostro modo di essere e concepire il lavoro.

Laura Colombo | CEO ETAss



OUR SERVICES



FONDI PER LA FORMAZIONE

Gestiamo i principali Fondi Interprofessionali e altri finanziamenti aggiuntivi per la formazione e il People Development.



RICERCA E SELEZIONE

Siamo accreditati dal Ministero del Lavoro per la Ricerca e Selezione del personale e utilizziamo i più potenti strumenti di Social Recruiting.



FORMAZIONE E COACHING

Trainer esperti e Coach certificati garantiscono un elevato livello di qualità in percorsi One2One o di gruppo.



PROGETTI SOCIAL MEDIA

ETAss è Official EMEA Talent Partner di LinkedIn e offriamo servizi di Multichannel Communication e Talent Acquisition.

TRAINING INDEX

POWERFUL LEARNING

COMUNICAZIONE

pg. 6 - 9

- **PUBLIC SPEAKING:** l'arte di parlare in pubblico
- **TEAMGETHER:** comunicare e gestire al meglio le relazioni
- **INTELLIGENZA EMOTIVA:** gestione consapevole
- **GESTIONE DELLE RIUNIONI:** ottimizzazione della performance

MARKETING e VENDITE

pg. 10 - 15

- **TECNICHE DI VENDITA:** comunicare, valorizzare, concludere
- **CUSTOMER EXPERIENCE:** il cliente al centro
- **DIGITAL MARKETING:** il marketing sul web
- **LINKEDIN FOR BUSINESS:** strumenti, obiettivi e strategie
- **FACEBOOK FOR BUSINESS:** strumenti, obiettivi e strategie
- **STRATEGIC MANAGEMENT:** strategie di marketing e operatività

INNOVATION&ORGANIZATION

pg. 16 - 17

- **BMC:** Business Model Canva
- **KANBAN Board:** Lean e Agile

LANGUAGE CLUB

pg. 18 - 21

- La divisione dedicata all'apprendimento delle lingue straniere

pg. 22- 23

PROPOSTE OUTDOOR

Formazione esperienziale per obiettivi sfidanti ■

pg. 24 – 27

PEOPLE DEVELOPMENT

LEADERSHIP CHALLENGES: l'evoluzione del concetto di leadership ■

CHANGE MANAGEMENT: promuovere e comunicare il cambiamento ■

ACCOUNTABILITY e RELIABILITY: responsabilità e affidabilità ■

MINDFULNESS & QI GONG: approccio integrato mente e corpo ■

pg. 28 – 31

TEAMBUILDING

DESIGN THINKING: sviluppare l'innovazione ■

LEGO® Serious Play®: Team Development ■

ARTI MARZIALI IN AZIENDA: l'equilibrio tra mente e corpo ■

ATTORI DEL CAMBIAMENTO: si va in scena ■

pg. 32 - 34

COACHING

BUSINESS COACHING INDIVIDUALE: approccio personalizzato ■

TEAM COACHING: migliorare le performance del gruppo ■

IL COACHING IN AZIENDA: corso interaziendale per la certificazione ICF ■

pg. 35

OFFICE SKILLS

Aggiornamento continuo delle competenze tecniche e trasversali ■

PUBLIC SPEAKING

l'arte di parlare in pubblico

Nelle situazioni professionali è oggi fondamentale sapersi presentare, parlare con scioltezza, esporre le proprie idee con chiarezza.

Il corso consente di conoscere e applicare i principi di una comunicazione efficace, apprendere come creare una presentazione di successo, strutturare un discorso coinvolgente, gestire le proprie emozioni, ansie e stress. La formazione, condotta anche attraverso le tecniche teatrali, centra l'intervento sul valore dell'esperienza in modo da permettere alla persona di lavorare con la mente, con il corpo, con le emozioni, acquisendo sicurezza nelle proprie parole e azioni.

PROGRAMMA

- Principi fondamentali di una comunicazione efficace – l'importanza del non verbale
- La voce, uno strumento, una risorsa: volume, tono, ritmo
- Target, focus, obiettivo
- Come controllare e gestire ansia e stress da pubblico: strategie per sviluppare sicurezza e calma interiore
- Organizzare e personalizzare una presentazione: stile, diversi tipi di apertura, contenuti, diversi tipi di chiusura
- Gestire il pubblico: motivazione e coinvolgimento dei partecipanti, gestione delle domande e delle obiezioni
- Che Ansia! Tecniche per gestire l'emotività
- La gestione del tempo
- Le regole per una presentazione di successo
- Ciak si gira: messa in scena

*Il corso può essere erogato in Lingua Inglese
È possibile abbinare 4 ore di Presentazioni Efficaci con PowerPoint*

TEAMGETHER

comunicare e gestire al meglio le relazioni interne

La comunicazione interna è fondamentale perché sostiene l'organizzazione nel raggiungere gli obiettivi, consolida le relazioni, la struttura organizzativa facilitando il funzionamento dei processi ed è funzionale a promuovere il benessere organizzativo. E' l'insieme delle strategie comunicative, dei processi e delle azioni finalizzate a creare valore e cultura aziendale, a sviluppare senso di appartenenza, a sostenere i processi di integrazione, a condividere il sapere aziendale, ad accompagnare i processi di cambiamento.

Il corso si focalizza sugli elementi comportamentali e sugli atteggiamenti che determinano il risultato della comunicazione, analizzando comportamenti, bisogni e problemi - comuni e del singolo - nella dimensione di gruppo e dell'organizzazione, alla ricerca di una modalità funzionale a tenere conto di tutti gli elementi e di portarli a fattore di successo.

PROGRAMMA

- Comunicare: un insieme differenziato e multi-dimensionale
- Partire dal conflitto per creare un'opportunità
- Ribaltare le dinamiche e i punti di vista
- L'Arte del Feedback: dare e ricevere
- Comunicazione tattica e strategica
- Sollevare problemi in modo costruttivo
- Creare alleanze e partenariati interni
- Comunicare l'Appreso e il Valore dell'apprendimento
- La cultura del Riconoscimento e della Condivisione
- Comunicare i Valori Interni e l'Orgoglio di Appartenenza

Il corso può essere erogato in Lingua Inglese

INTELLIGENZA EMOTIVA

gestione consapevole

Quanto è importante saper comprendere le emozioni proprie e degli altri, utilizzare le risorse interiori per scelte importanti, gestire le proprie emozioni? E ancora, quanto abbiamo consapevolezza delle nostre emozioni e reazioni, e soprattutto delle loro manifestazioni esterne? Le chiavi del successo non sono solo determinate da elementi quali il Quoziente Intellettivo, i titoli di studio o le competenze specialistiche, perché molto è legato a ciò che Daniel Goleman chiama Intelligenza Emotiva.

Il corso è un supporto fondamentale per quanti sono chiamati ad agire in contesti di gruppo, ad avere relazioni con il cliente, ad assumere ruoli di leadership, sia per innescare relazioni virtuose che per gestire situazioni conflittuali.

PROGRAMMA

- Consapevolezza di sé: sensi, sentimenti, volontà
- The Mirror: autovalutazione, dialogo interno e percezione di sé
- Logica e pensiero sequenziale
- Sentieri emozionali
- Automotivarsi e motivare
- Comprendere le emozioni degli altri
- Acquisire una visione oggettiva
- L'approccio emotivo per un ottimismo realistico
- Empatia e benessere personale ed organizzativo
- Resilienza e proattività
- Lo Zen del Sorriso: il sorriso interiore e la manifestazione di positività
- Laboratorio esperienziale: l'essenza dell'Intelligenza Emotiva

GESTIONE DELLE RIUNIONI

ottimizzazione della performance

Comunicare efficacemente con noi stessi e con gli altri è una grande risorsa e una competenza preziosa. Chi comunica con qualità cambia la propria vita e trasforma le relazioni. In questo percorso, attraverso alcuni metodi di comunicazione efficace, avrete la possibilità di ottenere una maggiore consapevolezza sulla forza della comunicazione e su come poter gestire le relazioni e gli eventuali conflitti. Il corso consente di configurare le riunioni in modo da condurle con efficacia ed efficienza; acquisire strumenti operativi per affrontare la gestione e la partecipazione alle riunioni in modo assertivo; conseguire modalità comportamentali per gestire i rapporti con superiori, colleghi e creare la cultura del feedback tra i diversi attori; implementare la propria leadership durante le riunioni anche attraverso la capacità di coinvolgere le persone.

PROGRAMMA

- Tipologia e obiettivi delle riunioni
- Il pre e post riunione
- Caratteristiche ed ampiezza del gruppo dei partecipanti
- Stili di conduzione della riunione
- Dinamica dei gruppi e leadership
- Capacità di fare presentazioni interessanti
- Capacità di usare correttamente la tecnica delle domande
- Gestire persone difficili e strutturare le dinamiche di conflitto
- Negoziare durante una riunione
- La preparazione del relatore e del chairman
- Conclusioni efficaci

TECNICHE DI VENDITA

comunicare,
valorizzare, concludere

Il corso si propone di trasmettere le tecniche e le conoscenze necessarie per costruire un personale stile di negoziazione e di vendita.

Il partecipante imparerà a riconoscere velocemente le strategie d'acquisto e negoziali dell'interlocutore e questo gli consentirà di raggiungere gli obiettivi predefiniti e di fidelizzare i rapporti con la clientela.

Il corso è indirizzato principalmente agli operatori della vendita con l'obiettivo di sostenere e sviluppare i volumi di vendita e di consolidare la relazione con il cliente.

PROGRAMMA

- Vendere oggi: la gestione della relazione
- Sales Business Partner: consulenti dei propri clienti e Ambassador della propria azienda
- La gestione di Prospect (attivi e passivi): fiducia e credibilità
- Tools for Goals: schedulare obiettivi e risultati, planning delle attività
- Up Selling | Cross Selling | Trading Up
- La gestione della telefonata: call conference e video conference
- La gestione delle obiezioni con assertività e stile
- Vendere al proprio prezzo: legittimare il prezzo, gestire la scontistica
- Concludere: la giusta tensione al risultato
- Casistiche, Best Practice, discussione in plenaria delle problematiche tipiche proposte dai partecipanti

CUSTOMER EXPERIENCE

il cliente al centro

Il corso pone al centro il cliente con le sue scelte d'acquisto. Oggi e ancor di più nel prossimo futuro, le persone, sempre più preparate e informate, acquisteranno mosse non solo dal prezzo, ma anche e soprattutto dalla Customer Experience: dal desiderio di provare emozioni positive. Importante diventa quindi esplorare le leve emozionali che guidano gli acquirenti prima, durante e dopo l'acquisto. Il corso esamina le opportunità offerte dalla Customer Experience, legandole agli obiettivi di vendita, illustrando strumenti operativi per la sua implementazione in azienda.

PROGRAMMA

- Cos'è la Customer Experience: definizione, approccio, strumento
- Opportunità, costi e benefici
- Alla base della scelta del cliente: le motivazioni all'acquisto (implicite ed esplicite)
- Qualità del servizio, soddisfazione del cliente, fidelizzazione: indicatori
- La Customer Experience in azienda: strategia di implementazione
- Case History

DIGITAL MARKETING

il marketing sulweb

Il corso consente di approfondire il web marketing come strumento ad oggi basilare per qualsiasi tipologia di business. Si analizzeranno i fattori critici di successo dei business digitali, esaminando le leve del Digital Marketing: parte fondamentale del corso sarà quella di capire come integrare fra loro strumenti di Web Marketing e Social Media Marketing per costruire una strategia digitale di successo.

PROGRAMMA

- Digital Marketing
- Strategia, tecniche e strumenti
- I Canali e i Target
- I fattori di successo
- La specificità dei dispositivi Mobile
- La presenza sui motori di ricerca
- Le decisioni di acquisto degli utenti
- APP e Tools per il Digital Marketing
- Profilazione, misurazione e scalabilità per l'ottimizzazione delle performances
- Gestione di rischi e crisi
- Case History | Una strategia per il lancio di nuovi servizi sui Canali Social
- Advertising Online
- Blog Aziendale e attività di Content Marketing
- Case History: Corporate Content Marketing
- E-Mail Marketing

LINKEDIN FOR BUSINESS

strumenti, obiettivi e strategie

Il corso consente di apprendere le potenzialità e opportunità offerte da LinkedIn in un'ottica strategica di potenziamento delle diverse funzioni aziendali. Il percorso, dal taglio fortemente operativo, permette di acquisire gli strumenti per rivedere il proprio profilo su LinkedIn e per utilizzare al meglio i diversi strumenti messi a disposizione dalla piattaforma.

PROGRAMMA

- LinkedIn: cos'è e a cosa serve
- LinkedIn per le funzioni aziendali di riferimento
- Branding for Market: come ottimizzare un profilo aziendale su LinkedIn
- Brand Reputation: come rafforzare la propria reputazione aziendale online
- Professional Branding su LinkedIn: come curare la propria immagine sulla piattaforma e come costruire un profilo efficace
- Come comunicare su LinkedIn: piano editoriale, post, articoli, hashtag, tag
- Visual Communication
- Content Marketing: come creare contenuti interessanti e di valore aggiunto
- Business Networking: l'importanza della rete professionale
- Approfondimento dei tools LinkedIn Recruiter e
- LinkedIn Sales Navigator

FACEBOOK FOR BUSINESS

strumenti, obiettivi e strategie

Il corso consente di conoscere e saper utilizzare le potenzialità e le opportunità offerte da Facebook, integrando questo strumento nella strategia di Comunicazione Aziendale. Un focus particolare verrà dedicato alle campagne di sponsorizzazione (Adv) di prodotti e/o servizi attraverso il tool Business Manager.

PROGRAMMA

- Facebook e i suoi elementi principali: profilo personale, Fan Page, gruppi
- I Gruppi Facebook: definizione, caratteristiche, funzionalità e gestione
- Facebook per il Business
- Company Page su Facebook: obiettivi, struttura, layout, analisi dei Competitor
- Strategia Editoriale e algoritmo di Facebook
- Content Marketing: creare contenuti interessanti e a valore aggiunto
- Best Pratiche e Case History: esempi di comunicazione di successo
- Facebook Analytics: come leggere i dati e misurare i risultati delle proprie attività
- Facebook Business Manager: come strutturare una campagna di Advertising su Facebook e monitorarne la performance

STRATEGIC MANAGEMENT

dalle strategie di marketing alla pianificazione dell'operatività

Il corso in oggetto propone, attraverso un approccio pragmatico e completo, un iter formativo volto all'acquisizione delle tecniche di base per redigere documenti strategici (business plan), applicabili a vari ambiti, sia per la costituzione di nuove attività e/o per la crescita di aziende già esistenti.

La metodologia impiegata in aula, applicata a numerosi casi studio realistici, fornisce uno schema efficace e puntuale per l'elaborazione di piani che, attraverso una prospettiva multi-disciplinare basata su marketing e comunicazione, siano in grado di lanciare nuovi Brand, prodotti e/o servizi.

Il corso può dare le giuste indicazioni a coloro che desiderano ricoprire eventuali ruoli aziendali, avviare o rafforzare proprie attività, contribuendo nell'uno e nell'altro caso, alla crescita e al posizionamento più efficace delle varie organizzazioni profit e non.

PROGRAMMA

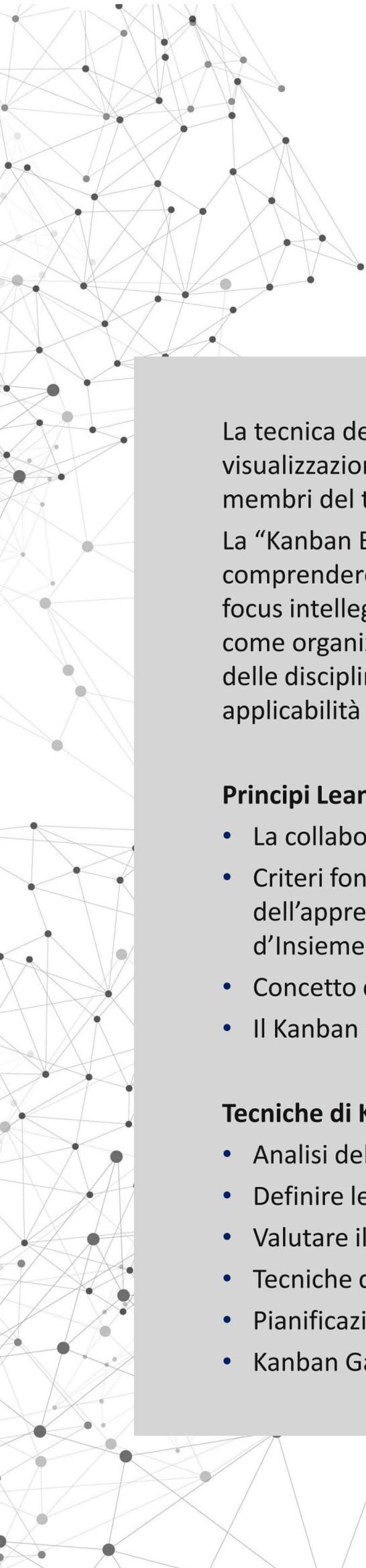
- Principi di Marketing e piani strategici di impresa, la disciplina tra economia e psicologia per posizionare nel mercato valori e idee.
- Perché redigere un business plan, gli strumenti per le start-up e le aziende già esistenti
- Il piano strategico: la stesura, i vantaggi e le caratteristiche
- Analisi dei mercati: analisi SWOT e altri modelli relazionali da applicare in Italia e all'estero
- Neuro Marketing e Neuro Shopping: avviare una pianificazione strategica puntando alle emozioni
- Analisi dei target e valutazioni semiotiche, segmentazione e posizionamento
- Approccio critico e approccio simbolico al cliente
- Concorrenza: posizioni competitive
- Marketing e Comunicazione: pianificare e comunicare attraverso strategie di adattamento, attraverso canali convenzionali e digital
- Project work: stesura completa di piani di marketing

BMC

business model canvas

Attraverso l'approccio visuale, il Business Model Canvas consente di creare e sviluppare modelli di business di valore e innovativi. Durante il corso si impara ad utilizzare il modello, rappresentando i flussi aziendali e i 9 elementi costitutivi attraverso un framework funzionale. Grazie all'uso del modello è possibile comprendere situazioni complesse relative al funzionamento della propria azienda in modo semplice ed estremamente intuitivo.

- Business Model Canvas: il modello e il metodo
- I 9 blocchi
- Casi di studio per l'applicazione del Canvas
- Regole per creare un modello di business efficace
- Esercitazione: Business Model Canvas della propria azienda



KANBAN BOARD

lean e agile

La tecnica del Kanban (“Segnale”) fornisce un potente e semplice strumento di visualizzazione del flusso di lavoro, che promuove la collaborazione e la comunicazione tra i membri del team.

La “Kanban Board” rappresenta un prezioso “emettitore di informazioni” che consente di comprendere, con un’occhiata, lo stato del lavoro ed eventuali problematiche, creando un focus intellegibile attorno a cui è possibile giungere - in modo partecipato - a decisioni su come organizzare, controllare e migliorare i processi in atto. Partendo dai concetti fondanti delle discipline Lean e Agile, il corso propone principi ed esempi pratici per l’immediata applicabilità nel proprio gruppo di lavoro.

Principi Lean e Agile: introduzione al Kanban

- La collaborazione e l’empowerment del gruppo di lavoro: i principi Agile
- Criteri fondanti di un approccio Lean: eliminazione degli sprechi; amplificazione dell’apprendimento; differimento della decisione; raggiungimento di una Visione d’Insieme
- Concetto di “Spreco” (WIDETOM)
- Il Kanban come tecnica di visualizzazione: gestione del flusso e rappresentazione del WIP

Tecniche di Kanban

- Analisi del processo di lavoro
- Definire le swimlane ed i work item nella board: esempi e commenti
- Valutare il WIP ed individuare i colli di bottiglia tramite il Kanban
- Tecniche di Limitazione del WIP
- Pianificazione e Stima
- Kanban Gamification

ILC INTERNATIONAL LANGUAGE CENTRE

ILC International Language Centre è la divisione di ETAss dedicata specificamente all'apprendimento delle lingue straniere.

- **HIGH QUALITY METHODOLOGY & TRAINERS**

docenti altamente qualificati e certificati (madrelingua e bilingue) esperti in formazione degli adulti, ambito General, Social e Business, costantemente formati per innovare le metodologie didattiche e omogeneizzare gli standard didattici

- **LEARNING ENGAGEMENT**

nei corsi si utilizzano metodologie formative differenziate, coinvolgenti e innovative, volte a stimolare la “passione” per l'apprendimento e la ricontestualizzazione attiva dell'appreso nel quotidiano professionale

- **VIP TRAINING FORMULA**

programmi speciali per Manager e Imprenditori

- **FAST TO GOAL**

percorsi full immersion (sia residenziali che in sede, in Italia e all'estero) che permettono in breve tempo di raggiungere obiettivi di apprendimento importanti e significativi

- **MIX MEDIA PROGRAMMES**

corsi blended, e-learning e via Skype

TIPOLOGIE DI PERCORSI FORMATIVI

corsi di inglese

- **GENERAL & SOCIAL ENGLISH**

focalizzati su tematiche inerenti situazioni quotidiane di vita e viaggio all'estero o di relazione

- **BUSINESS ENGLISH**

incentrati su argomenti professionali, temi tipici del business (relazionali e di area), ricreano le situazioni più comuni e affrontano le problematiche più diffuse nel mondo degli affari

- **MANAGERIAL ONE2ONE SOCIAL | BUSINESS | SPECIAL CONTENT**

progettati in funzione delle specifiche richieste del cliente, calibrati su ruolo e mansione, articolati in funzione di tempi disponibili e modalità di fruizione preferite

- **SUPER BLENDED NO TIME? NO PROBLEM!**

corso dedicato a chi ha poco tempo per acquisire competenze subito fruibili, prevede l'uso combinato di più metodologie didattiche, media e tool di supporto; integra la massima flessibilità e personalizzazione delle metodologie a distanza (Skype e e-Learning) con un'attività d'aula di eccellenza, fruita in modalità One2One con un programma totalmente dedicato e massima interazione con il Teacher e il LPT (Learning Personal Tutor)

I corsi sono disponibili anche in altre lingue straniere.

METODOLOGIA PARTECIPATIVA

Durante le lezioni - estremamente interattive - è frequente il ricorso al role playing per stimolare la partecipazione di tutti e favorire le relazioni tra i corsisti. Il percorso vede concentrarsi le attività legate all'apprendimento orale nella prima parte del corso per poi svilupparsi con le elaborazioni scritte. Testi specifici e materiale audio video per l'apprendimento individuale o di gruppo consentono ai partecipanti di sedimentare l'appreso e approfondire aree di interesse personale.

LIVELLI DA A1 A C1

Il corso è erogabile in differenti livelli (da A1 a C1), in funzione del livello di inglese in ingresso (determinato con il completamento del test e del Colloquio individuale), che viene definito in funzione dell'utente singolo o della classe.

ETAss eroga corsi di apprendimento anche per le lingue: FRANCESE, TEDESCO, SPAGNOLO, RUSSO, GIAPPONESE, CINESE, ITALIANO PER STRANIERI.

IN THE WORLD

corsi Executive per Manager e professionisti all'estero

É attiva la collaborazione con un'importante agenzia viaggi specializzata nell'apprendimento delle lingue all'estero.

DESTINAZIONI

IRLANDA | SCOZIA | INGHILTERRA | FRANCIA | SPAGNA | MALTA | GERMANIA | PORTOGALLO | MAROCCO | CIPRO | RUSSIA | SUDAFRICA | USA | CANADA | AUSTRALIA | NUOVA ZELANDA | CINA | GIAPPONE

CORSI

I corsi all'estero consentono di apprendere la lingua inglese in aula e durante le attività culturali e sociali proposte.

L'obiettivo è migliorare la capacità di esprimersi con sicurezza, di comprendere gli interlocutori e sviluppare le abilità di comunicazione (scritta e orale) in relazione alle problematiche professionali tipiche del mondo del lavoro. Le singole unità didattiche sono focalizzate su argomenti tipici del business (tematiche relazionali e di contenuto) così da ricreare le situazioni più comuni e affrontare le problematiche più diffuse per gestirle con tranquillità e spigliatezza.

L'apprendimento della lingua inglese, avviene non solo in aula, ma anche durante i momenti culturali, di socialità, organizzati per rendere il soggiorno, oltre che un'esperienza di studio, anche di arricchimento culturale.

ACCOMODATION

Residence, Hotel, Famiglia Executive

ETAss organizza team building in outdoor con docenti esperti e con metodologia esperienziale. Si riportano di seguito delle proposte a titolo esemplificativo, ulteriori percorsi possono essere strutturati sulla base delle esigenze aziendali.

TCC

TEAM COCKTAIL CONTEST

Si affronta il tema della gestione degli imprevisti, della comunicazione efficace, del team building e della creatività.

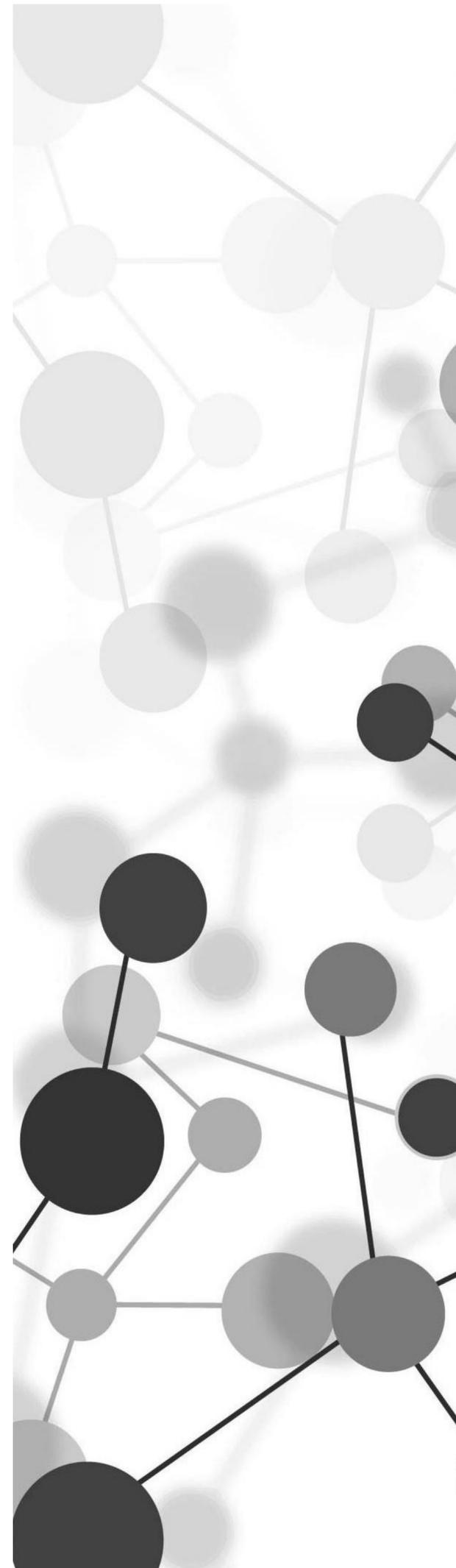
L'obiettivo di ciascuna squadra sarà quello di cimentarsi in alcune prove di abilità/destrezza/cultura personale per potersi accaparrare gli ingredienti che serviranno loro, in un secondo momento, per poter competere in un contest ad alto contenuto cre-attivo.

Dopo una breve introduzione sulle tecniche di preparazione, guidati dal Bartender – intrattenitore, le squadre saranno infatti chiamate a creare, utilizzando una serie di ingredienti “improvvisati” e una gamma di succhi, sciroppi e liquori, una ricetta cocktail che rifletta i colori, i valori e lo spirito della propria azienda.

Ogni squadra comporrà quindi il suo miglior cocktail, elaborerà una presentazione originale e il nome del cocktail. Il tutto gestendo imprevisti e “molestatori” che tenteranno di far perdere tempo ai partecipanti con attività pressanti, urgenti, improrogabili e obbligatorie.

Tutti i cocktail saranno valutati in base alla presentazione che ne verrà fatta (storytelling) all'estetica e, soprattutto, al gusto per decretarne il più rappresentativo.

- Il Cocktail Team Building prevede un numero di partecipanti di massimo cinquanta persone
- La durata dell'attività è di circa 4 ore
- Tema e location dell'evento: sala convention aziendale e/o strutture simili
- I cocktail in preparazione sono previsti in due varianti: alcolica e analcolica.
- Si conclude con premiazione e pranzo sociale



CHALLENGE

TRA MUSICA E ARTE

L'obiettivo del teambuilding è quello di far interagire tutti i partecipanti, raggruppati in squadre, al fine di sfidarsi in un percorso diviso in prove di abilità. Le competenze del team saranno misurate in termini di efficacia (raggiungimento degli obiettivi proposti) ed efficienza (tempo investito).

A partire dalla prima tappa, i gruppi, si guadagneranno punti che li porteranno fino alla meta finale.

CHALLENGE 1 CIAK SI GIRA!

I partecipanti si cimenteranno nella realizzazione di uno spot promozionale che racconti l'azienda. Parole chiave: improvvisazione, lavoro di gruppo, comunicazione

CHALLENGE 2 SHALL WE DANCE?

Performance coreografica di gruppo, armonia, ritmo e coordinazione: per superare la sfida, sarà necessaria la perfetta sincronia tra corpo e espressività.

CHALLENGE 3 TEAM PAINTING!

Liberiamo la creatività: in questa sfida il team dovrà rappresentare con materiali vari un'immagine nota il più fedelmente possibile, partecipando come "attori" alla creazione.

CHALLENGE 4 EFFETTO DOMINO

Protagoniste di questa sfida sono le tessere di legno del domino: obiettivo è riprodurre un disegno ricreato dal formatore con una caduta scenografica dei tasselli

THE WINNER IS...

La giornata si concluderà con tutti i team riuniti insieme nell'ultima sfida: un FLASH MOB finale corale, coinvolgente e divertente! Soddisfazione, coesione, fiducia, tensione al risultato e capacità nel superare le sfide, rappresentano i focus di questa straordinaria attività.

LEADERSHIP CHALLENGES

l'evoluzione del concetto di leadership

Le organizzazioni e le persone che si trovano oggi in un contesto di mercato e società ad alta complessità, sono chiamati a dare risposte in tempo reale, anticipando quando possibile il futuro e contribuendo a disegnare il mondo che verrà. Il mindset del leader nei modelli di gestione è spinto verso direzioni alternative che chiedono nuove competenze e approcci differenziati sempre più orientati verso modelli predittivi ed adattivi. Le competenze chiave del Leader di domani saranno legate alla collaborazione e al networking, all'innovazione cogenerata e alla fiducia tra network.

PROGRAMMA

- Agire la Leadership nei contesti organizzativi moderni: scenario, trends, opportunità e problematiche
- Leadership Riconosciuta: conquista e gestione dell'autorevolezza
- Principi di delega, assunzione di responsabilità e sviluppo dell'autonomia individuale
- Benchmark e SWAT Analysis tra differenti stili
- Stili, contesti, obiettivi: riconoscere la situazione e stabilire lo stile di leadership appropriato
- I comportamenti e le modalità di comunicazione più adatti agli obiettivi e ai gruppi di riferimento
- Leadership Situazionale: definizione, sperimentazione e approfondimenti operativi
- La personalizzazione dello stile: cercare l'armonia tra ciò che si fa e ciò che si è
- Il valore dell'esempio
- Acquisire gli elementi di base per una corretta gestione del feedback visto come strumento di comunicazione e motivazione per il miglioramento della performance





CHANGE MANAGEMENT

promuovere e comunicare il cambiamento

Il corso consente di comprendere ed intervenire nella gestione della resistenza al cambiamento integrando i nuovi comportamenti attesi e la diffusione della nuova cultura all'interno di un meccanismo dove al centro ci sono le Persone con i loro vissuti. Attraverso il percorso i partecipanti saranno in grado di conoscere il corretto approccio alla comunicazione del cambiamento; sviluppare una visione da problem solver a decision maker; sviluppare la capacità di affrontare le decisioni attraverso un processo strutturato che monitori e sostenga nel tempo la decisione presa; analizzare le componenti soggettive che possono influenzare la presa di decisione; sviluppare la capacità di motivare le persone a contribuire attivamente al cambiamento

PROGRAMMA

- Identificare le tipologie di resistenza al cambiamento
- La comunicazione come un impulso determinante per veicolare efficacemente il cambiamento
- Quali competenze per il cambiamento
- Motivare al cambiamento: essere consapevoli dei bisogni e delle resistenze al cambiamento
- Agire: utilizzare le informazioni per sviluppare una strategia di cambiamento adeguata alla propria realtà
- Lavorare con gli altri per costruire e generare il cambiamento
- Una SWOT per il cambiamento; punti di forza e di debolezza per disegnare il proprio percorso di cambiamento
- Ostacoli, costi e benefici del cambiamento

ACCOUNTABILITY E RELIABILITY

responsabilità e affidabilità

Il corso consente di giungere a ottenere migliori performance operative e risultati aziendali, sostenendo la nascita di un sistema di comunicazione e relazioni interne funzionali ed efficaci. Attraverso il percorso formativo si acquisiranno competenze per migliorare i processi di collaborazione tra colleghi finalizzate all'efficacia delle prestazioni, al miglioramento dell'ascolto attivo, dell'assunzione di un approccio e un atteggiamento responsabile e autonomo. Focus importanti saranno: l'assunzione di responsabilità; la condivisione dell'informazione, dell'obiettivo aziendale, del risultato.

PROGRAMMA

- La motivazione al risultato e alla «Mission»
- I fattori che influiscono sulla motivazione: fiducia, diffusione dell'informazione, team work
- Conoscenza di sé: Interdipendenza e Proattività, sviluppo della Responsabilità
- Conoscenza di sé: Motivare ed automotivarsi in maniera efficace: tecniche e strumenti
- «Rimodellare» i propri comportamenti che determinano l'efficacia lavorativa – l'assunzione di responsabilità
- Cosa significa essere Professional oggi: gli elementi di managerialità di primo livello e gli assi di sviluppo delle competenze
- Il valore delle risorse umane nell'organizzazione: il ruolo, la funzione, la condivisione e la responsabilità
- Dall'obiettivo al risultato: elementi da analizzare, risorse da mettere in gioco
- Valutazione delle proprie performances
- Obiettivi del singolo, del gruppo, dell'organizzazione
- Team working: pensare ed agire con e per il gruppo. Esercitazione sul team working
- La Comunicazione e l'ascolto attivo





MINDFULNESS & QI GONG

approccio integrato mente e corpo

MINDFULNESS: LIBERARE LA MENTE

Mediante alcune pratiche di meditazione, si sviluppa la capacità di auto-osservarsi e sospendere l'abitudine di etichettare e giudicare ciò che stiamo sperimentando. Ciò permette di comprendere in modo più profondo e sistematico il proprio funzionamento mentale: i propri pensieri e le proprie reazioni emotive.

Tale consapevolezza permette di dis-identificarsi dai propri pensieri e dalle proprie modalità automatiche, di reagire alle situazioni aprendo la strada alla capacità di sperimentare risposte nuove, coscienti ed intenzionali.

QI GONG: SVILUPPARE ENERGIA VITALE

Il termine Qi-gong si riferisce a un tipo di esercizi di natura bioenergetica, direttamente correlati alla salute fisica, emotiva, mentale e spirituale.

Attraverso una sequenza fluida di movimenti si ottiene un allungamento tendineo-muscolare e dei meridiani, si lavora sulla postura, il controllo del respiro e lo sviluppo dell'energia (Qi), ristabilendo armonia dove necessario.

Il percorso, di tipo esperienziale, consente di conoscere la Mindfulness attraverso esercitazioni pratiche di meditazione e conoscere le basi teoriche e pratiche dello Shaolin Qi Gong.

Il programma prevede una pratica quotidiana per poter apprendere il metodo e metterlo in atto in autonomia una volta concluso il percorso.

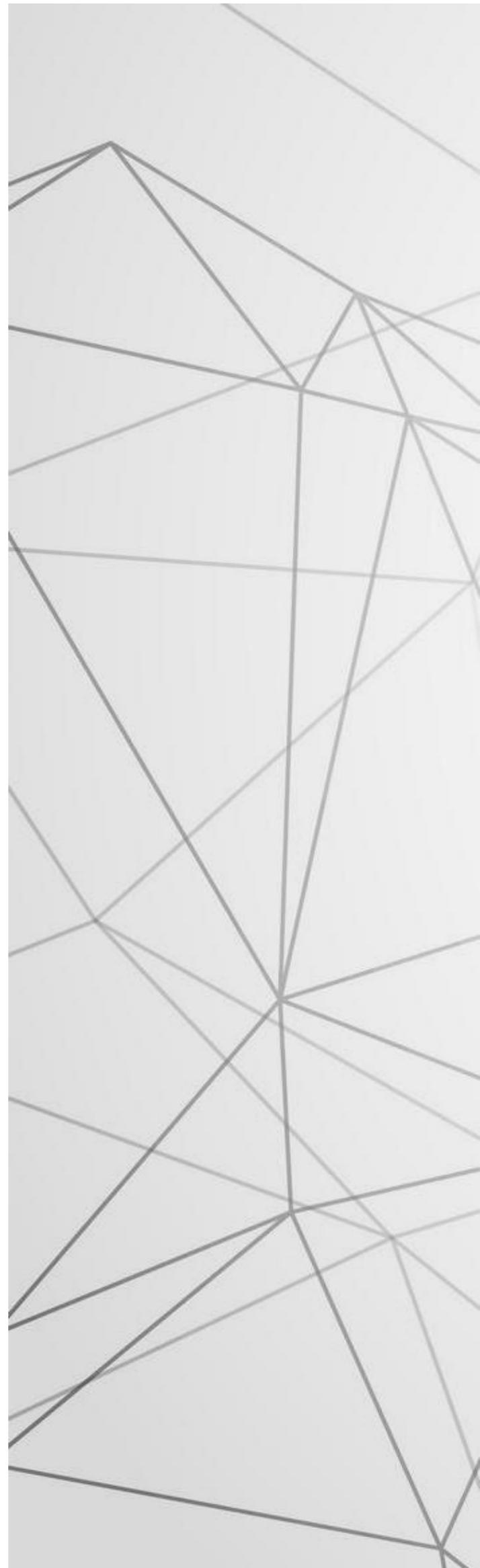
DESIGN THINKING

sviluppare l'innovazione

Il Design Thinking è un approccio innovativo alla soluzione di problemi e all'ideazione di soluzioni ed è centrato sui bisogni delle persone e sullo sviluppo di intuizioni orientate ad un obiettivo. Il processo di Design Thinking prevede un percorso a tappe non lineare: è un sistema di sovrapposizione di spazi – Definizione, Ispirazione, Ideazione e Realizzazione - caratterizzato dall'incertezza e dalla libertà di rivedere, sbagliare e di ri-creare nuove proposte. La metodologia mette in gioco tutti i sensi e differenti abilità in una dimensione creativa attivando risorse sopite o mai scoperte.

PROGRAMMA

- La co-creazione generativa
- Progettare l'idea
- Definire la Design Challenge
- Acquisire informazioni e far tesoro delle esperienze
- Clusters e Insights
- Brainstorm: prototyping
- Definire l'idea da prototipare
- Costruzione del prototipo
- Experiential Lab: costruzione del piano
- Visual Telling e PechaKucha
- World Cafè: immergere i partecipanti nell'ecosistema del futuro facendogli identificare le caratteristiche principali
- Restituzione in plenaria: condividere i risultati della co-creazione





LEGO® SERIOUS PLAY®

team development

Il workshop, basato su una delle metodologie di Engagement, Management & Training più famose al mondo (Lego Serious Play), consente di esplorare e fare emergere una chiara comprensione della propria e altrui funzione, dell'area di responsabilità e del potenziale unico dell'individuo nell'ambito del gruppo. L'obiettivo finale è condurre il gruppo ad operare in funzione del successo della squadra, stimolando il miglioramento continuo delle performance e la capacità di agire secondo un modello di responsabilità condivisa.

PROGRAMMA

- Warm Up: acquisizione delle tecniche di base del metodo
- Conoscenza del team: identificare i punti di forza, il potenziale e le aspirazioni di ogni partecipante
- Identità nel gruppo: identitaria, percepita e desiderata
- Conoscere l'altro: descrizione identitaria di un altro membro
- Gli aspetti del Team
- Il posizionamento tra i membri del gruppo e gli aspetti di team
- L'analisi d'impatto: il passato e il futuro
- L'illustrazione dei principi guida
- Chiusura: misurazione ex-post e analisi delle differenze tra modelli

ARTI MARZIALI IN AZIENDA

equilibrio tra mente e corpo

Gli obiettivi del corso sono quelli di rafforzare lo spirito di squadra e far lavorare meglio ed insieme il gruppo di lavoro, senza barriere tra i membri che lo compongono. Questo progetto di formazione si basa sulla metafora delle arti marziali giapponesi tramite la teoria e la pratica di alcuni esercizi marziali specifici. I partecipanti si metteranno alla prova con un'attività nuova e fuori dagli «standard», praticando la fiducia e il rispetto per il compagno di allenamento. Tale lavoro permetterà ai partecipanti di prendere consapevolezza dei propri limiti fisici ed emozionali e, con l'aiuto dei compagni di allenamento, lavoreranno su questi per affrontarli e superarli creando un legame più forte e duraturo tra i membri del gruppo.

PROGRAMMA

- Il Giappone medievale: La storia dei guerrieri Samurai
- Il codice di condotta dei Samurai – il Bushido - e applicazioni pratiche nella vita personale e professionale
- La nascita delle arti marziali – il Budo
- Principi fondamentali delle arti marziali e applicazioni pratiche nella vita personale e professionale
- Approfondimento teorico tecnico del Karate, Judo e Aikido
- Il nostro corpo e la nostra mente: integrazione
- Postura, assetto, equilibrio e respirazione
- Osservare, sentire e comprendere i diversi tipi di compagni di allenamento
- La gestione delle emozioni primarie nel combattimento
- Avere consapevolezza dei propri limiti e come superarli
- Prove pratiche



ATTORI DEL CAMBIAMENTO

si va in scena

Motivazione, autostima e consapevolezza sono le leve su cui creare l'approccio giusto e rigenerare giorno dopo giorno le attività quotidiane. Il corso ha come obiettivo quello di vedere il cambiamento come un momento sfidante che aiuta a crescere nel proprio percorso lavorativo, all'interno del particolare contesto e gruppo. Per reinventarsi e innovarsi è utile saper valorizzare la propria identità e i propri punti di forza, imparare a comunicare efficacemente la propria immagine e le proprie competenze, integrarsi agli altri in ottica collaborativa per stimolarsi a vicenda nel raggiungere gli obiettivi professionali e personali, creando le basi di sviluppo per lo scenario presente e futuro.

PROGRAMMA

- La gestione delle emozioni per risuonare con gli altri
- Assertività e negoziazione per raggiungere accordi e collaborare
- La nostra parte più adulta per gestire i copioni infantili ripetitivi
- Il cambiamento come sfida, la creatività e l'ascolto per lo sviluppo
- Uno, nessuno, centomila: flessibilità al servizio del ruolo.
- Leadership e coordinamento
- Stili di leadership
- Dalla leadership centrata sugli obiettivi a quella trasformativa, emotiva e produttiva
- Le azioni del coordinamento per raggiungere obiettivi sfidanti
- Incontrarsi in scena: Il passato, il presente e il futuro vissuti con un gioco teatrale

PERCORSI DI BUSINESS COACHING INDIVIDUALI

Il Coaching agisce sulla **consapevolezza** delle aree di forza e di **miglioramento** attraverso un processo di sviluppo orientato al risultato, stimolando nuove strategie di pensiero e di problem solving. Serve ad affrontare cambiamenti di ruolo e crescita professionale: migliorare le performance, la gestione del tempo, la leadership, la comunicazione; potenziare il lavoro di squadra; dare e ricevere feedback, alzare il livello di consapevolezza e responsabilità dei dipendenti, gestire i conflitti; migliorare i risultati operativi, attraverso il miglioramento delle proprie capacità di vendita, la definizione degli obiettivi, la pianificazione strategica e commerciale.

È possibile attivare percorsi individuali di Business Coaching (per il proprio sviluppo in ambito professionale) e di Career Coaching (cambiamenti di ruolo, posizionamento, mansione, azienda, rientro nel mercato del lavoro).

La tipologia del percorso è scelta in base agli obiettivi che si vogliono raggiungere e che emergono da una fase di assessment e condivisione dei risultati con il Coach.

Alla definizione degli obiettivi, segue lo sviluppo di un piano d'azione, flessibile e su misura, volto al raggiungimento del risultato desiderato.

Il percorso prevede in media 6/10 sessioni di coaching per sviluppare al meglio gli ambiti di indagine, approfondimento e cambiamento.

TEAM COACHING

La metodologia del Team Coaching, potente strumento di empowerment, consente di giungere a ottenere un miglioramento della performance del team su cui si agisce, definendo prima l'obiettivo di miglioramento. Il coach, guida il team di lavoro, supportandolo nel raggiungimento dell'obiettivo, agendo su aspetti diversi quali la comunicazione, le responsabilità, i rapporti interni, i ruoli.

Come per i percorsi di coaching individuali, anche nel team coaching, i partecipanti elaborano un piano d'azione molto concreto e operativo per il raggiungimento dell'obiettivo condiviso.

Attraverso il percorso formativo si acquisiranno inoltre competenze per migliorare i processi di collaborazione tra colleghi finalizzate all'efficacia delle prestazioni, al miglioramento dell'ascolto attivo, fornendo tecniche e strumenti per agevolare il team working in modo efficace e orientato agli obiettivi.

LE FASI

1. **DIAGNOSTICA:** Individuazione dei problemi ed opportunità.
2. **PIANO DI SVILUPPO:** Obiettivi, misurazione, attività, tempi.
3. **SESSIONI:** Descrivere il presente, stabilire obiettivi, alternative e scelte, eseguire le azioni, rivedere i risultati.
4. **REVISIONE DEI PROGRESSI:** Analisi dell'agito
5. **VALUTAZIONE DEI RISULTATI:** Feedback sul percorso.

IL COACHING IN AZIENDA

CORSO INTERAZIENDALE

Il percorso di formazione per acquisire le tecniche e le metodologie del coaching

ETAss, in collaborazione con Coach certificati, organizza un corso per diventare coach professionista.

Il percorso, prevede 4 moduli da 16 ore: 2 giornate al mese, il venerdì e il sabato. L'organizzazione del corso prevede nella mattinata sessioni formative riferite a specifici argomenti, nel pomeriggio parte pratica di sessioni di coaching.

Per quanti porteranno a termine il corso, si prevede la possibilità di sostenere l'esame **ICF** e quindi di ottenere un riconoscimento di livello internazionale.

MODULO 1 ESSERE COACH IN AZIENDA

Il Coaching in azienda: sviluppare un orientamento che migliori le performance; L'essenza e le funzioni del Coach; Il valore dell'intelligenza emotiva; Il Coaching: origini; la cultura del feedback; Le fasi del processo di Coaching; Competenze base e modelli; Codice etico e il contratto di Coaching; Le competenze del Coach. Sessioni di Coaching

MODULO 2 LE COMPETENZE CHIAVE DEL COACH: ASCOLTARE, COMUNICARE, CREARE UNA RELAZIONE DI FIDUCIA

I processi e i canali di comunicazione: il valore dell'ascolto attivo; Creare le domande potenti; Dinamiche di comunicazione; Creare relazioni di fiducia; Dinamiche di negoziazione nei contesti professionali. Sessioni di Coaching

MODULO 3 IL COACHING: STRUMENTO DI SVILUPPO E CAMBIAMENTO

Valorizzare il potenziale evolutivo del gruppo; La capacità di cambiare: l'immaginazione strategica; Leve di collaborazione e motivazione; Apprendere la resilienza; Gestire il cambiamento; Far emergere punti di forza e di miglioramento; Identificare e delineare obiettivi concreti, verificabili, misurabili; costruire piani operativi sostenibili ed efficaci. Sessioni di Coaching

MODULO 4 PROCESSO, TECNICHE E STRUMENTI DI COACHING IN AZIENDA: ESERCITAZIONE, REVISIONE, ASSESSMENT

Gli strumenti funzionali al Coaching; le fasi e gli strumenti di Coaching (revisione del percorso e simulazione di incontri di Coaching con scambio di ruoli Coach-Coachee-Osservatore); Riesame delle competenze chiave, connessioni logiche e rilettura in funzione degli snodi tematici; assessment. Sessioni di Coaching

OFFICE SKILLS

ETAss organizza, inoltre, corsi in Azienda sulle seguenti tematiche per il continuo aggiornamento di competenze.

SICUREZZA

Generale e Specifica
Preposti
Rappresentanti
Prevenzione Incendi

GDPR

Nuove disposizioni
per il trattamento
dei dati personali

CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ

Percorsi per certificarsi ISO
9001

CONTABILITÀ

PAGHE E
CONTRIBUTI

PROJECT & TIME MANAGEMENT

INFORMATICA
Pacchetto Office
Consulenza informatica
Realizzazione App
File di lavoro



Via A. Mariani 10
20831 | Seregno (MB)

0362.231231
formazione@etass.it

www.etass.it

Official EMEA Talent
Partner di **LinkedIn**