



# CATALOGO CORSI ETASS

**Per le imprese, Per le persone**



ETAss Formazione e Sviluppo Risorse Umane  
Società del Gruppo **F2A**

Mail: [info@etass.it](mailto:info@etass.it)  
Telefono: 0362 231231  
Sito: <https://www.etass.it/>

# ETAss per le imprese, per le persone

---

ETAss propone un'ampia e differenziata scelta di percorsi formativi destinati allo sviluppo delle risorse umane basandosi su due elementi fondamentali:

- Il Know How accumulato in più 20 anni di esperienza
- L'innovazione creata attraverso i gruppi di ricerca e i progetti di HRD di livello internazionale

Il catalogo ha un indice tematico e diviso in sessioni così da facilitarne la consultazione.

Una sessione è stata dedicata interamente all'apprendimento linguistico affidato a ILC - International Language Centre, strutturato appositamente per questa particolare tipologia formativa. E' stata creata una sessione specifica per i Manager che offre percorsi formativi One2One di carattere manageriale e proposte di Coaching, secondo la metodologia CoTra.

Tutti i corsi - fruibili sia in forma individuale che collettiva presso il nostro Centro di formazione, online o nelle vostre sedi in tutta Italia - sono totalmente customizzabili sulla base di esigenze di carattere: temporale (durata e frequenza); contenutistico (ridefinizione programmi e contenuti); soggettivo (derivanti dalle esigenze di particolari categorie di utenze); di immagine (docenti e personalità di spicco nel panorama dello scenario nazionale e internazionale); finanziario (utilizzo di fondi interprofessionali o di altri strumenti agevolativi complementari, ambito in cui abbiamo una particolare e consolidata esperienza e per cui offriamo un servizio di gestione completo).

L'approccio formativo adottato privilegia la forte partecipazione e il coinvolgimento dei singoli, sia attraverso la metodologia didattica che mediante l'aspetto relazionale basato sull'empatia e sulla condivisione di contenuti ed obiettivi fortemente legati alla quotidianità professionale e lavorativa.



Ciò che distingue ETAss nel panorama delle società che si occupano di consulenza, è l'approccio al lavoro e l'attenzione alle persone.

Ci occupiamo di formazione aziendale e di progetti per lo sviluppo delle risorse umane. E lo facciamo in un modo speciale.

Proponiamo soluzioni che sono uniche, perchè uniche sono le realtà che incontriamo. L'ascolto e la condivisione sono alla base del nostro modo di operare per l'Azienda.

Il nostro obiettivo è agire come dei Business Partner degli HR, supportandoli nel raggiungimento degli obiettivi aziendali, con idee innovative, tempestività, entusiasmo, passione, proattività.

Progettiamo piani formativi e offriamo un'assistenza completa nella filiera dei servizi per gli HR, in tutte le fasi della vita dell'azienda (start-up, riorganizzazione, consolidamento, sviluppo) e delle persone che ne fanno parte (junior che devono crescere e senior che vogliono aggiornarsi).

Pensiamo ai gruppi, ma anche ai singoli, con Master individuali Executive e programmi speciali dedicati ai Dirigenti e ai Manager. Creiamo progetti ad alto impatto innovativo come le Corporate Academy, i piani di Employer Branding, di conciliazione e di diversity.

Abbiamo sempre un'attenzione particolare ai budget per la formazione, proponendo soluzioni con un ottimo rapporto qualità prezzo e individuando e gestendo "chiavi in mano" i finanziamenti regionali e nazionali oltre che i Fondi Interprofessionali per la formazione continua.

Con gli HR operiamo perciò con un forte engagement e orientamento alle performance avendo sempre presente la sostenibilità per l'azienda (obiettivi, tempi e budget), la crescita professionale e il benessere delle persone.

Questo è il nostro modo di vivere la professione.  
Cosa significa in concreto?

# Piena professionalità, con un sorriso.



ETAss Formazione e Sviluppo Risorse Umane  
Società del Gruppo 

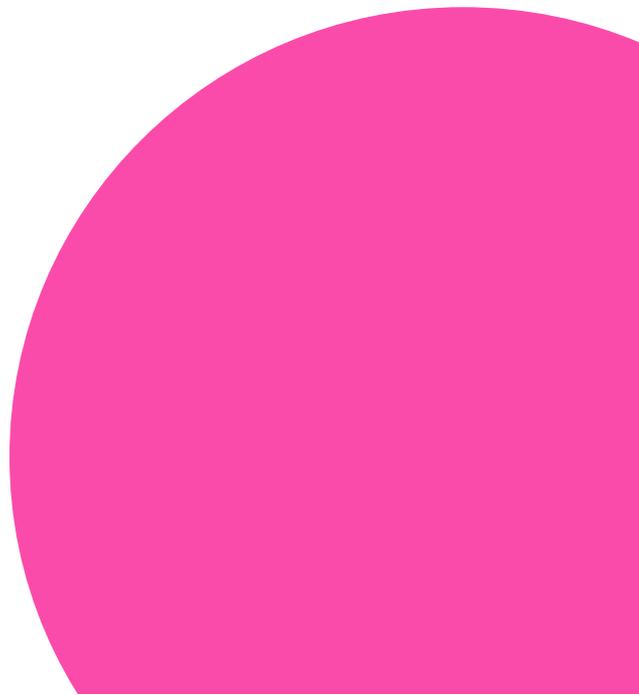
Mail: [info@etass.it](mailto:info@etass.it)  
Telefono: 0362 231231  
Sito: <https://www.etass.it/>

---

## area PEOPLE DEVELOPMENT

---

1. Intelligenza emotiva	pag. 5
2. Leadership challenges	pag. 6
3. Change management	pag. 7
4. Accountability e reliability	pag. 8
5. Mindfulness e Qi Gong	pag. 9
6. Think and act	pag. 10
7. Gestisci le tue energie	pag. 11
8. Operation excellence	pag. 12
9. Empower your team	pag. 13
10. La gestione delle obiezioni	pag. 14
11. Approccio Win Win	pag. 15
12. Design thinking	pag. 16
13. Public speaking	pag. 17
14. Foursight assessment	pag. 18



# INTELLIGENZA EMOTIVA

## Gestione consapevole

**Durata: 16 ore**

Quanto è importante saper comprendere le emozioni proprie e degli altri, utilizzare le risorse interiori per scelte importanti e gestire le proprie emozioni? E ancora, quanto abbiamo consapevolezza delle nostre emozioni e reazioni anche e soprattutto nelle loro manifestazioni esterne? Le chiavi del successo non sono determinate solo 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 sia per gestire situazioni conflittuali.

## Focus

- 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



# LEADERSHIP CHALLENGES

## L'evoluzione del concetto di leadership

**Durata: 16 ore**

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. Il corso consente di acquisire le capacità e le abilità per far fronte a questo scenario.

### Focus

- 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 SWOT 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 e Leadership gentile: l'evoluzione della figura del leader nei contesti lavorativi post Covid
- 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

Durata: 16 ore

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 e sviluppare la capacità di motivare le persone a contribuire attivamente al cambiamento.

### Focus

- Perché cambiare conviene
- 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
- Identificare le tipologie di resistenza al cambiamento
- 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
- Ostacoli, costi e benefici del cambiamento | il ROI del cambiamento: vantaggi per la persona e per l'azienda



# ACCOUNTABILITY E RELIABILITY

## Responsabilità ed affidabilità

**Durata: 16 ore**

Il corso consente di 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 finalizzati all'efficacia delle prestazioni, al miglioramento dell'ascolto attivo, all'assunzione di un approccio e un atteggiamento responsabile e autonomo. I temi principali affrontati saranno: l'assunzione di responsabilità; la condivisione dell'informazione, dell'obiettivo aziendale, del risultato.

### Focus

- Il valore delle risorse umane nell'organizzazione: il ruolo, la funzione, la condivisione e la responsabilità
- Cosa significa essere Professional oggi: gli elementi di managerialità di primo livello e gli assi di sviluppo delle competenze
- Obiettivi del singolo, del gruppo, dell'organizzazione
- La Comunicazione e l'ascolto attivo: il valore della condivisione
- Dall'obiettivo al risultato: elementi da analizzare, risorse da mettere in gioco
- Valutazione delle proprie performance
- 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
- Team working: pensare ed agire con e per il gruppo
- Esercitazione pratica



---

# MINDFULNESS & QI GONG

## Approccio integrato mente e corpo

Durata: 16 ore

---

### modulo 1 | MINDFULNESS: LIBERA LA MENTE

Grazie alle pratiche di meditazione si sviluppa la capacità di auto-osservarsi e sospendere l'abitudine di giudicare - etichettando - ciò che stiamo osservando o 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 liberarsi dai propri pregiudizi ed ostacoli autoimposti creati dalle modalità automatiche di pensiero e di reazione alle differenti situazioni. La nuova consapevolezza apre la strada alla capacità di sperimentare risposte nuove, coscienti ed intenzionali.

### modulo 2 | 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.



# THINK AND ACT

## Like a Game Changer

**Durata: 16 ore**

Spesso per poter cambiare o innovarsi, occorre smettere di affidarci a prassi ed abitudini radicate. Per essere un vero e proprio Game Changer bisogna lavorare con abilità su processi e persone con metodologie efficaci. L'80% dei cambiamenti in azienda fallisce proprio perché è mancato il supporto alle persone oggetto del cambiamento. Attraverso il Design Thinking e le metodologie disruptive, possiamo trovare le risorse utili per «uscire dagli schemi» e creare valore in un contesto che muta velocemente. Il corso mira a dare strumenti e metodi concreti per esplorare nuovi scenari e aprirsi alle opportunità del futuro, innovando strategicamente in un ambiente consapevole. Questo corso si propone di lavorare con processi, persone e strumenti su cambiamenti ed innovazioni utili a garantire alla propria azienda il grande vantaggio competitivo di saper cambiare prima e meglio della propria concorrenza.

### Focus

- L'importanza dell'intelligenza emotiva in ambiti professionali
- Consapevolezza personale: punto di partenza per il cambiamento e la crescita
- La motivazione: l'importanza dell'attribuzione del senso
- Nessuno è un'isola: strumenti e suggerimenti per una comunicazione empatica ed efficace
- Oltre il QI: l'importanza dell'intelligenza sociale
- Vision mindset strategico: vedere ciò che non si vede
- L'intuito come competenza: sviluppare l'insight capability



---

# GESTISCI LE TUE ENERGIE

## E non il tuo tempo

**Durata: 16 ore**

---

Il tempo, o meglio l'energia con cui gestiamo il nostro tempo, è diventata la risorsa più scarsa di cui disponiamo.

Il multitasking, la gestione di molteplici attività e la sensazione di non avere mai abbastanza spazio per ogni cosa è fonte di stress, individuale e di team. Non esistono soluzioni definitive, ma possiamo trovare alcune tecniche e metodi che ci possono aiutare a vivere meglio il nostro tempo e a renderlo più produttivo. Attraverso il ricorso ad alcune best practice apprenderemo come controllare l'uso che facciamo del nostro tempo, creare un planning personale, stabilire le priorità e le attività da delegare. Inoltre, sulla base delle specificità di ognuno di noi, attraverso lo scambio e il confronto con i partecipanti porremo grande attenzione al processo soggettivo di valorizzazione del tempo al fine di coglierne le opportunità specifiche di miglioramento personale.

### Focus

- Il valore del tempo
- Gestire le energie e lo stress
- Riconoscere le priorità
- La focalizzazione come strumento di performance
- Progettare tenendo conto della delivery dei task e delle ricadute in azienda e sul mercato
- Regole tecniche per una pianificazione efficace



---

# OPERATION EXCELLENCE

## Il contributo personale e di team

**Durata: 8 ore**

---

L'obiettivo del corso è comprendere le leve motivazionali corrette per incrementare il livello di collaborazione fra i colleghi per il raggiungimento di risultati sfidanti e distintivi. Confronto, collaborazione e disponibilità sono alla base delle relazioni efficaci, ma non sempre è facile realizzare queste condizioni in azienda. I partecipanti saranno supportati nello sviluppo di modalità comunicative condivise, passando attraverso la consapevolezza del proprio stile di comportamento, per arrivare ad essere intenzionali e funzionali al raggiungimento dell'obiettivo condiviso. Durante il corso i partecipanti sperimentano, attraverso esercitazioni pratiche, l'importanza dell'ascolto attivo e del feedback quale strumento di miglioramento continuo nei rapporti fra i colleghi e nel raggiungimento degli obiettivi.

### Focus

- Come si costruisce lo spirito di squadra
- Fiducia e cooperazione: le chiavi del successo del singolo e del gruppo
- Diversity: unicità a valore
- Comunicazione efficace anche nei team digitali: lo Stream Building
- Team working: il senso dell'appartenenza e della collaborazione
- Creatività e Empatia: le chiavi delle relazioni di successo
- Intelligenza Emotiva vs QI
- Quanto conta il leader: Esempio vs Influenza



# EMPOWER YOUR TEAM

## And build trust!

**Durata: 8 ore**

Costruire una cultura della fiducia può essere un modo efficace per migliorare le prestazioni aziendali. La ricerca neuroscientifica mostra che la fiducia riduce gli attriti sociali e promuove un comportamento cooperativo tra i colleghi; è in grado, inoltre, di garantire ai manager la creazione di team ad alta fiducia e ad alte prestazioni. L'intervento intende offrire utili strumenti per creare fiducia attraverso la gestione di momenti di confronto e allineamento di gruppo, come briefing e riunioni, al fine di creare occasioni di crescita e sviluppo del team, aumentandone l'autonomia operativa con riunioni di monitoraggio e feedback ben strutturati. Durante il corso verranno forniti gli strumenti utili per osservare gli indicatori di performance del team e i criteri che guidano un confronto efficace negli incontri collettivi. Creare uno stile partecipato di gestione degli incontri di team consente alle persone di avere maggior focus sui propri obiettivi e maggior allineamento con tutta la squadra.

## Focus

- Neuroscienze e performance
- Lo stress "da sfida" e il suo potere aggregante
- Autonomia e valorizzazione della differenza: la gestione degli ambiti di discrezionalità
- La condivisione delle informazioni: flussi virtuosi di comunicazione
- Esercitare l'empatia negli ambienti di lavoro: l'uomo è un le persone sono esseri sociali
- Cultura del riconoscimento e il principio di responsabilità condivisa
- La gestione del conflitto: meglio prevenire che affrontare



---

# LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI

**Durata: 16 ore**

---

Il corso consente di sviluppare e consolidare le competenze e le conoscenze per trattare e gestire con efficacia le principali obiezioni del cliente, superare con successo i momenti critici della relazione e saper raggiungere gli obiettivi di vendita individuati. Ci si soffermerà anche sugli aspetti non verbali presenti nella relazione con il cliente.

## Focus

- Cosa sono le obiezioni: raccolta e classificazione delle principali tipologie di obiezioni
- Obiezioni soggettive ed oggettive
- Analisi delle principali obiezioni: le domande di approfondimento e l'analisi del linguaggio verbale del cliente
- La gestione delle obiezioni secondo il modello linguistico di precisione
- Tecniche di superamento delle obiezioni mediante la ricerca di alternative di risposta
- Analisi guidata dei punti di forza/debolezza relativamente alla gestione delle obiezioni, con particolare attenzione per gli aspetti non verbali
- Piano d'azione individuale



# APPROCCIO WIN WIN

## Dinamiche e strumenti di negoziazione

**Durata: 16 ore**

Negoziare significa innanzitutto avere una lucida visione della situazione senza vincoli emotivi e preconcetti che potrebbero viziare in modo significativo l'esito della relazione e della trattativa. Bisogna avere ben chiari i propri obiettivi e soprattutto saper identificare le priorità al fine di non creare rigidità nella trattativa, così come situazioni di non ritorno o di danno. Molto spesso, infatti, la negoziazione presenta effettive condizioni di soddisfazione per entrambi i soggetti, ma la presunta contrapposizione tra le parti non le rende visibili e innesca processi di conflittualità che penalizzano fortemente il risultato finale. Il progetto formativo è indirizzato a chi, all'interno e all'esterno dell'azienda, ha a che fare con un differenziato ed elevato numero di interlocutori con cui gestire relazioni finalizzate dove è fondamentale effettuare un'attenta analisi delle diverse situazioni (ambiente, soggetti, tempi e oggetti della trattativa) e utilizzare gli strumenti (strategie e tecniche) più idonei.

### Focus

- Analisi delle principali caratteristiche delle negoziazioni: ambienti, interlocutori, oggetti
- Negoziazione interna e esterna
- Le tattiche negoziali per i differenti contesti
- La fase di analisi dell'interlocutore: mettersi nei panni altrui
- Il Kit negozi-attivo: strategie e tattiche, tipologie e combinazioni, gestione delle emozioni
- Costruzione della strategia e tempi di realizzazione
- L'ascolto attivo e la valutazione degli obiettivi
- La creazione del valore e lo stimolo all'interesse guidato
- I principali ostacoli: identificazione, valutazione e tecniche di superamento
- La gestione della relazione
- Affiancamento sul campo: analisi del processo, valutazione delle azioni, feed back correttivo e/o migliorativo



# DESIGN THINKING

## From idea to reality

**Durata: 16 ore**

Il Design Thinking è nato da un'esigenza comune a tutte le realtà: dare un metodo al processo creativo e fornire un valido approccio per sviluppare prodotti e servizi, disegnare la customer experience, risolvere problemi di varia natura sfruttando il coinvolgimento di vari stakeholder, interni ed esterni.

Inoltre, promuove un atteggiamento di ascolto, di collaborazione e team working. Il corso vuole favorire la possibilità di concentrarsi sui bisogni delle persone, delle aziende e dei clienti creando una cultura di innovazione riducendo i costi e favorendo un ambiente positivo e proattivo.

## Focus

- Innovation Management e Design Thinking - DT
- Creative Problem Solving
- Sprint Execution
- Creative Confidence
- Innovation of Meaning
- DT per costruire una relazione con il cliente
- DT per favorire la creatività e generare innovazione
- DT per sperimentare le idee
- Come portare gli strumenti del DT e il suo mindset negli ambienti di lavoro



---

# PUBLIC SPEAKING

## Arte di parlare in pubblico

**Durata: 16 ore**

---

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.

### Focus

- 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



# FOURSIGHT - ASSESSMENT

## Qual è il tuo approccio alle sfide e all'innovazione?

### Presentazione e sviluppo del percorso

L'innovazione richiede l'utilizzo del pensiero creativo: una miscela d'intuito, immaginazione, analisi ed azione.

Attraverso il corso si incontreranno i diversi profili coinvolti nell'innovazione: chiarificatore, ideatore, sviluppatore, implementatore, che costituiscono le quattro modalità di pensiero dell'assessment Foursight TM.

A seguito dell'analisi del profilo personale e della modalità di pensiero di appartenenza, verrà illustrato come trarre vantaggio dal profilo Foursight, comprendendo come interagire con gli altri profili al meglio e valorizzando il potenziale individuale.

Grazie al Foursight si otterranno tutti gli strumenti per ottenere grandi risultati per il tuo team di lavoro.

Foursight è uno strumento che guiderà i partecipanti sulla strada dell'innovazione. Con più di venti anni di ricerca e validazione sul campo, questo semplice, ma potente strumento permetterà di valutare le preferenze rispetto alle differenti fasi del processo creativo. In particolare FourSight rivela i tipi di pensiero verso cui una persona, una squadra di lavoro o un'organizzazione si sentono naturalmente attratti e i tipi di pensiero che tendono ad essere evitati o sottoutilizzati. FourSight è stato concepito per promuovere l'innovazione ed utilizzarlo per sfruttare al massimo i punti di forza e quelli degli altri.

Questo strumento permetterà di:

- Costruire team di lavoro più performanti
- Anticipare ostacoli e situazioni di crisi
- Ottenere migliori risultati



FourSight rivela come le preferenze di pensiero possano influenzare la efficacia, le relazioni ed il raggiungimento dei obiettivi.

Ogni preferenza ha i suoi punti di forza ed i suoi potenziali punti di debolezza. Gli Ideatori possono uscire da una riunione pieni di energia, mentre i Chiarificatori possono lasciare la stessa riunione sentendosi frustrati. L'obiettivo non è quello di cambiare le preferenze, ma di capire come le preferenze del singolo possano influenzare il processo decisionale, il livello di stress e le interazioni con gli altri.

### Listino prezzi

- Singolo assessment € 120 (a persona)
- Assessment + restituzione individuale € 250
- Assessment di team (si somma ai prezzi dei singoli assessment) € 400
- Workshop di una giornata in aula di restituzione del forusight (minimo 6/7 persone) € 2000





# CONTATTI

**Mail :** [info@etass.it](mailto:info@etass.it)

**Telefono:** 0362 231231

**Sito:** <https://www.etass.it/>



ETAss Formazione e Sviluppo Risorse Umane  
Società del Gruppo 