



# 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/>

# CATALOGO CORSI

## INDICE

---

### area **PEOPLE DEVELOPMENT**

pag. 6

I corsi di sviluppo personale si concentrano su tre punti cardine: la performance, lo sviluppo delle competenze e le strategie per incrementare i risultati in qualunque ambito della propria vita personale e lavorativa. La proposta formativa permette di sviluppare le competenze trasversali nei campi più disparati.

### area **TEAM BUILDING E TEAM WORKING**

pag. 22

I corsi Team Building & Team Working mirano a creare gruppi di lavoro fortemente coesi attraverso attività che coinvolgono l'intera squadra. Laboratori creativi, prove esperienziali e attività sportive, permetteranno di costruire, attraverso continue sfide, un team performante, ingaggiato e orientato all'obiettivo.

### area **COMUNICAZIONE, MARKETING E VENDITE**

pag. 33

Il successo di un'azienda si basa sulla capacità di innovazione, sull'approccio con il cliente e sull'interpretazione delle regole del mercato. I corsi dedicati al mondo del digital-marketing e vendite, forniscono strumenti di facile applicazione per garantire una maggiore efficienza nel contesto aziendale.

### area **MANAGEMENT**

pag. 50

I corsi dedicati al management permettono di acquisire le competenze necessarie per la gestione efficace del personale e dell'impresa. I focus vanno dal project management sino al coaching. Obiettivo: far vivere ai manager il proprio ruolo con la massima efficacia in relazione alla professione e posizione in azienda.

# CATALOGO CORSI

## INDICE

---

### area **LINGUISTICA**

pag. 70

Docenti altamente qualificati e certificati, compongono il team dei trainer in grado di soddisfare ogni tipo di esigenza dal General al Business English. I corsi - disponibili sia online che in presenza - prevedono l'uso di metodologie formative differenziate e esperienziale volte a coinvolgere la persona e a consolidare l'appreso.

### area **SICUREZZA**

pag. 72

I corsi - disponibili in presenza e online in funzione delle disposizioni normative - prevedono numerose esemplificazioni e casistiche per coinvolgere i partecipanti e renderli consapevoli dell'importanza dei comportamenti responsabili per ridurre l'insorgenza degli infortuni sul lavoro.

### area **AMMINISTRAZIONE E CONTABILITA'**

pag. 77

I corsi affrontano tematiche che vanno dai temi più classici del settore amministrazione, finanza e controllo di gestione fino alle ultime novità di settore e alle innovazioni introdotte dalla digitalizzazione. I corsi sono personalizzabili per contenuti e durata in funzione di specifiche esigenze aziendali.

### area **COACHING**

pag. 83

I corsi proposti in quest'area consentono di ottenere un miglioramento della performance del team su cui si agisce, definendo gli obiettivi di miglioramento. Sarà possibile acquisire strumenti da applicare in funzione alla realizzazione degli obiettivi professionali e in relazione al contesto lavorativo.

### area **INFORMATICA**

pag. 88

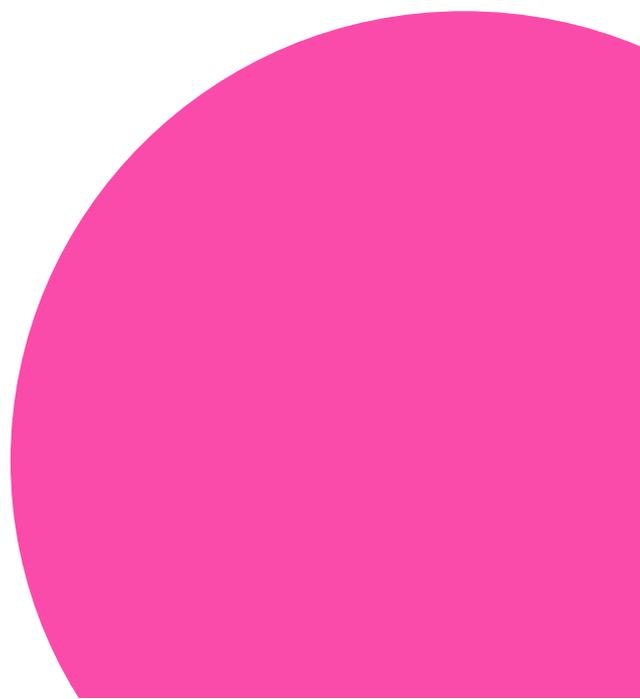
I corsi proposti in questo ambito riguardano il pacchetto Office e diversi livelli di approfondimento di Excel. I docenti provengono dal mondo della consulenza e portano in aula metodologie pratiche, casistiche ed esemplificazioni funzionali a rispondere alle specifiche esigenze degli utenti.

---

## area PEOPLE DEVELOPMENT

---

Intelligenza emotiva	pag. 7
Leadership challenges	pag. 8
Change management	pag. 9
Accountability e reliability	pag. 10
Mindfulness e Qi Gong	pag. 11
Think and act	pag. 12
Gestisci le tue energie	pag. 13
Operation excellence	pag. 14
Empower your team	pag. 15
La gestione delle obiezioni	pag. 16
Approccio Win Win	pag. 17
Design thinking	pag. 18
Public speaking	pag. 19
Foursight assessment	pag. 20



# 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

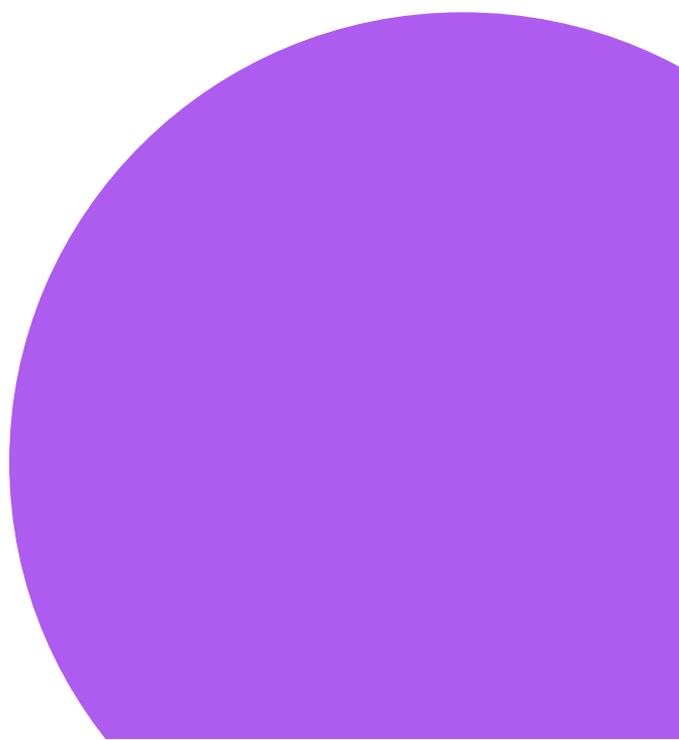


---

# area TEAM BUILDING E TEAM WORKING

---

Attori del cambiamento	pag. 23
Caccia al tesoro	pag. 24
Movie challenge	pag. 25
KA MATE	pag. 26
Think like Leonardo	pag. 27
Team eccellenti	pag. 28
Team building relazionale	pag. 29
Squadra in gioco	pag. 30
LEGO® SERIOUS PLAY®	pag. 31
Arti marziali in azienda	pag. 32



---

# ATTORI DEL CAMBIAMENTO

Si va in scena

Durata: 16 ore

---

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, e stimolarsi a vicenda nel raggiungere gli obiettivi professionali e personali. Con il corso sarà possibile creare le basi di sviluppo per lo scenario presente e futuro.

## Focus

- 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



---

# CACCIA AL TESORO

## City race

**Durata: 16 ore**

---

Questo format basato sulla metafora di ricerca, sviluppo di soluzioni creative e di team work, si pone l'obiettivo di facilitare i partecipanti ad acquisire consapevolezza delle dinamiche individuali e di team. In particolare, vengono consolidate le skill manageriali e gestionali quali la capacità di organizzazione, l'individuazione dei talenti all'interno del team di lavoro, le dinamiche di leadership e il miglioramento della comunicazione all'interno del gruppo.

## Focus

- Creazione dei team, delle divise, del motto e piano strategico di massima
- Svolgimento della prima parte di attività: prima manche: due tappe
- Gare Olimpiche
- Svolgimento della seconda parte di attività: seconda manche: due tappe con rientro al campo base
- Debriefing e contestualizzazione finale



---

# MOVIE CHALLENGE

## The company!

**Durata: 16 ore**

---

Il corso si pone l'obiettivo di facilitare i partecipanti ad acquisire una maggiore consapevolezza delle dinamiche personali e a rafforzare le capacità di guida del Team tramite lo sviluppo di dimensioni manageriali e gestionali come ad esempio il problem solving creativo, lo sviluppo dell'accountability e il senso di responsabilità. Attraverso la realizzazione di un video finalizzato sarà possibile lavorare su specifici obiettivi aziendali.

## Focus

- Spiegazione delle tecniche di recitazione e di ripresa
- Studio dello script, divisione dei ruoli e preparazione della scenografia
- Ciak, si gira!
- Montaggio del video
- Revisione dei risultati ed eventuale correzione degli errori fatti
- Condivisione dei risultati con contestualizzazione finale



---

# KA MATE

**Durata: 16 ore**

---

La "Ka Mate" è una danza tipica della popolazione Māori, eseguita dalla nazionale di rugby neozelandese all'inizio di ogni partita come grido intimidatorio. Tramite questo format sportivo ci si pone l'obiettivo di facilitare i partecipanti ad acquisire consapevolezza delle dinamiche personali e a rafforzare le dimensioni di guida del Team tramite l'esercizio dell'Execution. In particolare, il corso consolida dimensioni manageriali e gestionali come la capacità di pianificazione e la gestione dell'imprevisto, l'acquisizione di un mindset agile o la presa di decisioni in contesti VUCA (Volatilità, Incertezza, Complessità, Ambiguità).

## Focus

- Start Up in plenaria
- Prima fase di esercizi di base e regole sul gioco del rugby
- Prove pratiche di partita simulata
- Riscaldamento e momento di preparazione per la tattica di gioco da applicare
- Partita effettiva di "touch rugby"



# THINK LIKE LEONARDO

## Design for innovation

**Durata: 8 ore**

Il corso propone strumenti semplici e concreti per ripensare e ridisegnare un prodotto, un processo o un business in modo da poter innovare strategicamente e trovare un posizionamento «ocean blue».

Questo corso consente di lavorare su vision e mission per incorporare il DNA aziendale nelle innovazioni necessarie all'evoluzione del sistema impresa. Gli strumenti del corso facilitano le persone nell'avere un approccio agile all'innovation e al pensiero creativo, superando le soluzioni facili e scontate. L'obiettivo è aiutare persone ed organizzazioni ad adattarsi agli scenari competitivi attuali fortemente caratterizzati da un uso massiccio della tecnologia a cui, però, si accompagna la necessità di fare il massimo che si può con le risorse che si possiedono. Il corso permette di apprendere come alimentare e sostenere la creatività personale e manageriale progettando un'innovazione strategica di valore con un impatto diretto su processi, prodotti o servizi aziendali.

### Focus

- Pensiero critico
- Consapevolezza personale
- Design for innovation
- Creative teamwork
- Orientarsi nella complessità
- Mindset strategico
- Brainstorming



---

# TEAM ECCELLENTI

## La formula della fiducia

**Durata: 8 ore**

---

I team di lavoro, oggi, sono chiamati a lavorare in un contesto sempre più complesso sviluppando un'ottica interfunzionale con responsabilità condivise e obiettivi comuni. In questo contesto poliedrico assume ancora più importanza il tema della fiducia e del feedback come leva per sviluppare le persone e per promuovere il networking. Il corso permette di far crescere l'empatia e la fiducia all'interno di un gruppo di lavoro con delle ricadute positive che impattano anche sul livello di motivazione della squadra, sulle performance individuali e sul benessere collettivo, permettendo di raggiungere risultati di eccellenza.

### Focus

- Integrità
- Gestione del feedback
- Focalizzazione sul team
- Comunicazione efficace
- Visioning
- Intelligenza emotiva



---

# TEAM BUILDING RELAZIONALE

## Dare al gruppo, il gruppo come risorsa

**Durata: 16 ore**

---

La finalità del corso è quella di condurre i partecipanti verso la conoscenza e la capacità d'uso degli strumenti e delle tecniche necessarie per formare un gruppo e valorizzarne tutte le componenti.

Il corso fornirà indicazioni sulle principali metodologie di creazione, gestione e motivazione di un team di lavoro, soffermandosi sui vari stili di creazione di un gruppo e sulla spinta alla partecipazione del singolo per la propria crescita professionale, per il gruppo e per l'azienda.

### Focus

- Dalla cultura dell'individuo alla cultura di gruppo
- Agire sulla motivazione: la motivazione interna e esterna
- La fidelizzazione al gruppo e all'obiettivo: senso di appartenenza, senso di condivisione
- La gestione delle dinamiche di gruppo: tecniche e strumenti
- La comunicazione nelle dinamiche di gruppo: l'importanza dello stile e dell'efficacia
- L'importanza del clima e della fiducia diffusa
- Dinamiche di incentivazione: aspetti emotivi, aspetti tangibili
- La leadership a favore dell'integrazione del gruppo
- Sviluppare un efficace sistema di ruoli che tenga conto di competenze e personalità
- L'impostazione dei sistemi di delega e monitoraggio
- Come motivare il team
- Il gruppo e le qualità individuali



# SQUADRA IN GIOCO

## Team building, Performance, Motivation

**Durata: 8 ore**

Il corso, che ricorre alle metafore del mondo sportivo e sottolinea il concetto di squadra come organismo a valore aggiunto, consente di far emergere possibilità innovative rispetto alla propria posizione e funzione quale membro di un gruppo e di un'organizzazione stimolando proattività, senso di responsabilità, condivisione e motivazione, finalizzandole al desiderio di costruzione. Il corso prevede attività indoor - al fine di condividere con i partecipanti le analogie tra sport e mondo aziendale (attraverso role playing, schede di autovalutazione, lavori in sotto-gruppi, analisi di video, esperienze di mental training) e outdoor - al fine di far sperimentare sul campo strumenti e tecniche sportive. In questa fase le sessioni previste sono: Azione (simulazione attiva) e Debriefing (riflessione esperienziale e confronto). Si ottiene uno stimolo forte a: prendere decisioni in tempi rapidi, condividere gli obiettivi, valutare il rischio, incrementare la self efficacy, ottimizzare l'uso di strumenti e risorse, prevenire e affrontare criticità, gestire le emozioni, sollecitare e mantenere attenzione e concentrazione.

### Focus

- La valorizzazione del singolo e del gruppo
- Dal valore della somma al valore della cooperazione e complementarietà
- L'abbandono dell'individualismo, il senso di responsabilità e il rinforzo degli atteggiamenti positivi
- Le emozioni della persona e le emozioni di gruppo: fiducia, paura, motivazione, supporto reciproco
- Il kit del giocatore di squadra: tecniche e strumenti per la comunicazione e la relazione
- Laboratorio esperienziale: esercitazioni coinvolgenti e giochi di ruolo, valutazione dei lavori e riflessione sugli strumenti utilizzati, debriefing
- Action plan: come trasferire l'appreso nella vita professionale quotidiana migliorando performance e benessere



# LEGO® SERIOUS PLAY®

## Team development

**Durata: 16 ore**

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. Attraverso l'utilizzo dei "mattoncini" sarà possibile coinvolgere e concedere spazio alla creatività di ciascun partecipante.

### Focus

- 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

**Durata: 16 ore**

---

Gli obiettivi del corso sono quelli di rafforzare lo spirito di squadra e far lavorare meglio e in maniera il gruppo di lavoro, senza barriere tra i membri che lo compongono. Questo corso 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.

### Focus

- 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

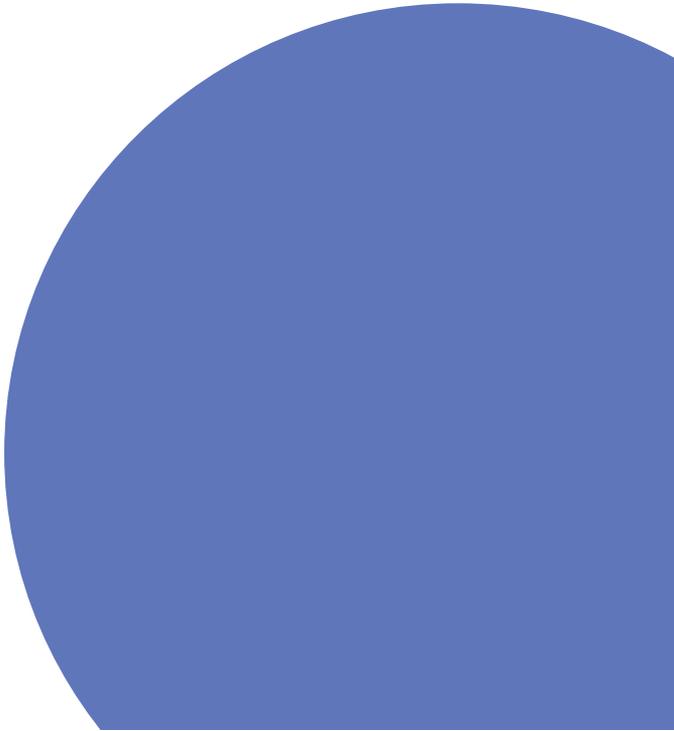


---

## area COMUNICAZIONE, MARKETING E VENDITE

---

Teamgheter	pag. 34
Powerful presentation	pag. 35
Digital Marketing	pag. 36
LinkedIn for business	pag. 37
Facebook for business	pag. 38
Strategic Management	pag. 39
Social Selling	pag. 40
Virtual content marketing	pag. 41
3M	pag. 42
Tecniche di vendita	pag. 43
Sales performance	pag. 44
La motivazione delle reti di vendita	pag. 45
Il punto di vendita	pag. 46
Customer experience	pag. 47
Dalla vendita del prodotto alla vendita di valore	pag. 48
Meet the team	pag. 49



# TEAMGHETER

## Comunicare e gestire al meglio le relazioni interne

**Durata: 16 ore**

La comunicazione interna è fondamentale perché sostiene l'organizzazione nel raggiungimento degli obiettivi, consolida le relazioni e la struttura organizzativa facilitando il funzionamento dei processi ed è inoltre funzionale a promuovere il benessere organizzativo. L'insieme delle strategie comunicative, dei processi e delle azioni sono finalizzate a creare valore e cultura aziendale, a sviluppare senso di appartenenza, a sostenere i processi di integrazione e 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.

*Il corso può essere erogato in Lingua Inglese.*

### Focus

- 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



# POWERFUL PRESENTATION

## Come creare presentazioni memorabili

**Durata: 8 ore**

Lo spettatore ricorda solo una parte di ciò che vede. L'obiettivo è imparare a conoscerlo e ad attirare la sua attenzione sui punti salienti della presentazione, curando l'organizzazione logica e l'impatto visivo dei contenuti. Il corso fornisce le tecniche indispensabili per realizzare presentazioni a forte impatto visivo in Power Point, utilizzando correttamente gli strumenti di comunicazione grafica e creazione del testo. Questo training svelerà i segreti di come dare una struttura leggibile, accattivante e convincente alle presentazioni in ambito business.

### Focus

- Imparare a strutturare e progettare una presentazione memorabile
- Catturare l'attenzione dei partecipanti con lo storytelling
- Sfruttare il potere delle immagini per una comunicazione coinvolgente
- Comunicare coerenza e autorevolezza attraverso il design



# DIGITAL MARKETING

## Il marketing sul web

Durata: 16 ore

Il corso consente di approfondire il web marketing come strumento 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.

### Focus

- 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

**Durata: 16 ore**

Il corso consente di conoscere e saper utilizzare le potenzialità e le opportunità offerte da LinkedIn per aumentare visibilità la visibilità del brand, fare talent acquisition e sviluppare le vendite. Il percorso, dal taglio fortemente operativo, consente di acquisire gli strumenti per fare Lead Generation, Net Working, Personal Branding e creare contenuti interessanti a valore aggiunto.

### Focus

- Sviluppare il Marketing e le Vendite con LinkedIn
- Branding for Market: Creare e migliorare il profilo personale e aziendale
- Strumenti per obiettivi: Sales Navigator, Ads, InMailing e altri tools Corporate
- Lettura dei dati e monitoraggio attività
- Personal Branding
- Business Networking
- Gruppi: definizione, caratteristiche, funzionalità
- Best Practice per creare una pagina LinkedIn
- Company Page su LinkedIn: obiettivi, struttura, Layout, analisi dei Competitor
- Strategia Editoriale e algoritmo di LinkedIn
- Content Marketing: creare contenuti interessanti e a valore aggiunto
- Case Histories e Best Practice italiane e straniere
- Crisis Management: come intervenire in situazioni a rischio



---

# FACEBOOK FOR BUSINESS

## Strumenti, obiettivi e strategie

**Durata: 16 ore**

---

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.

### Focus

- 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 Practice 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

**Durata: 16 ore**

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.

### Focus

- 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



# SOCIAL SELLING

## Vendere attraverso i social

**Durata: 30 ore**

Le abitudini di acquisto nell'epoca della Digital Transformation sono radicalmente cambiate. Si stima che un acquirente, quando entra in contatto con un fornitore, abbia già effettuato il 57% del proprio percorso di acquisto. Con il corso sarà possibile migliorare i risultati commerciali della tua forza vendita integrando il social selling con i tuoi processi di vendita tradizionali. Impara a trovare, ingaggiare, istruire e acquisire potenziali clienti tramite i social Network come LinkedIn, Facebook e Instagram.

### Focus

- I principi chiave del Social Selling
- Definizione degli obiettivi e strategie: usare i social media per la comunicazione
- Focus sui contenuti: l'inbound selling
- Pianificare e gestire una strategia social: il piano di comunicazione
- Monitorare l'efficacia delle nostre azioni: testare e verificare l'efficacia delle nostre iniziative sui vari social network
- Transazioni per la commercializzazione di beni e servizi tra produttore e consumatore, realizzate tramite Internet
- Marketing, pagamenti, checkout sicuro, strumenti di spedizione
- Relazioni commerciali



---

# VISUAL CONTENT MARKETING

**Durata: 16 ore**

---

La forza di un messaggio visivo contribuisce a costruire (o demolire) la brand identity di un'azienda rendendola memorabile al pubblico e differenziandola dalla concorrenza. I contenuti visivi, come immagini, video e infografiche, grazie all'impatto di forme e colori, vengono elaborati dal cervello in modo rapido e immediato. Vanno ad agire sul "cervello emozionale" e richiamano in modo decisivo l'attenzione delle persone. Per questo motivo è fondamentale in una strategia di digital marketing fare leva sui contenuti visivi, adottando un approccio di Visual Content Marketing. Come scegliere i contenuti giusti e adatti alle nostre esigenze? Che linguaggio parlano le immagini? Con il corso verrà fornita la cassetta degli attrezzi essenziale per saper utilizzare al meglio le immagini.

## Focus

- Sviluppare e comprendere il linguaggio delle immagini
- Visual storytelling, come comunicare i nostri valori e la nostra storia attraverso i visual
- Creazione di contenuti visual d'impatto
- Comunicazione visuale, come e cosa comunicare per ottenere il massimo coinvolgimento emotivo
- Strumenti e piattaforme di supporto per il visual content marketing
- Integrare il visual content marketing all'interno di una strategia di comunicazione



# 3M

## Marketing strategico, operativo e digitale

Durata: 32 ore

Il corso fornisce una conoscenza completa delle metodologie, strategie e tecniche di marketing per affrontare con successo i mercati nazionali e stranieri. Vengono forniti strumenti atti a determinare il migliore collocamento dell'impresa sul mercato, definire i vantaggi competitivi, determinare le opportunità di sviluppo, analizzare le proprie debolezze interne e le minacce esterne, individuare i punti di miglioramento e consolidamento. L'approccio è estremamente operativo e pragmatico, rendendo immediatamente spendibili le competenze acquisite.

### Focus

#### Marketing strategico

- Il marketing per lo sviluppo di impresa
- Alternative di mercato in linea con gli obiettivi strategici dell'azienda
- Analisi di mercato e punti di forza e di debolezza
- L'identificazione degli obiettivi
- Le risorse necessarie (denaro, strumenti e tecnologie) e le competenze (interne e esterne)
- Ripresa dei principali concetti

#### Marketing digitale

- Come costruire una campagna di digital marketing
- Fattori critici di successo
- Analisi degli elementi di forza della propria impresa e dei propri prodotti
- I principali canali digitali per il settore
- I mercati consolidati e i mercati emergenti
- Le fiere digitali
- Gli strumenti per reperire informazioni sui prospect
- Come trovare clienti sui social media
- La customer experience e il neuro marketing
- Content marketing

#### Marketing operativo

- La tattica di intervento e le azioni concrete
- Il marketing mix
- La Teoria delle 4P: Prodotto, Prezzo, Promozione, Piazzamento (distribuzione), Punto di vendita
- La teoria delle 4C: Customer Value, Customer Cost, Customer Convenience, Customer Communication



# TECNICHE DI VENDITA

## Comunicare, valorizzare, concludere

**Durata: 16 ore**

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 consentendogli 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.

### Focus

- 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



---

# SALES PERFORMANCE

## Tecniche e strumenti per la gestione dei processi, del tempo e delle emozioni

**Durata: 16 ore**

---

Il corso, rivolto a chi opera nel settore delle vendite, consente ai partecipanti di sperimentare attraverso la metodologia formativa TPBI (Team Building for Business Impact) un'analisi della concorrenza con relativo benchmark che li porterà a prendere coscienza delle tematiche critiche evolutive del settore e ad essere loro stessi i primi agenti di cambiamento all'interno della loro struttura aziendale. Il risultato atteso è quello di agire sul modello organizzativo e di creare strumenti e tecniche operative utili al miglioramento del lavoro per fronteggiare le nuove sfide aziendali e aumentare l'efficacia personale.

### Focus

- La fisiologia e la percezione dello stress individuale
- La catena percezione – pensieri – emozione
- Lo stress e l'organizzazione attuale del lavoro
- Tecniche corporee base per la gestione dello stress
- Comunicazione anti-stress
- Potere autorità e autorevolezza
- Fondamenti di Time Management: Il concetto di tempo come risorsa
- Time plannig: la pianificazione della giornata di lavoro
- La gestione delle scadenze e dell'imprevisto
- Fondamenti di Problem Solving
- La gestione delle emozioni: Cattivo investimento delle emozioni;  
Conflitto - origini, nascita, escalation; Conflitto disfunzionale e conflitto funzionale;  
Stress - cos'è, qual è la sua funzione, come può degenerare;  
Come promuovere un clima relazionale costruttivo



---

# LA MOTIVAZIONE DELLE RETI DI VENDITA

**Durata: 16 ore**

---

Il corso vuole fornire gli strumenti necessari per motivare, gestire ed incentivare, nel modo più efficace, il personale di vendita. Una crescita professionale del personale di vendita consente un miglioramento delle relazioni commerciali dell'azienda e favorisce i processi di fidelizzazione.

## Focus

- Il ruolo del Responsabile della rete di vendita
- Rapporto azienda – venditori
- La formazione comportamentale: affiancamento Formativo; Formazione interna; Formazione con consulenti esterni
- Diagnosi Skill del venditore: analisi quantitativa e qualitativa
- La motivazione
- Essere Coach dei venditori: modelli e strumenti
- La valutazione delle prestazioni: identificazione degli obiettivi, pianificazione e valutazione
- Organizzazione e conduzione del meeting di vendita
- Il cliente esterno e il cliente interno
- Target di vendita
- Fattori di successo e di insuccesso



# IL PUNTO DI VENDITA

## Gestione integrata delle leve commerciali, visuali e operation

**Durata: 16 ore**

Il corso è rivolto a quanti operano a stretto contatto con il cliente nell'ambito di punti vendita. L'obiettivo è quello di massimizzare la vendita attraverso la creazione di un ambiente accogliente e ospitale che inviti all'ingresso, alla permanenza e alla costruzione di una relazione personale funzionale a sostenere le attività commerciali e a fidelizzare i clienti. I consumatori hanno cambiato significativamente le proprie abitudini e atteggiamenti richiedono un approccio personalizzato e consulenziale da parte dei venditori: è necessario avere risposte immediate a fabbisogni multipli e differenziati.

### Focus

- L'esperienza di visita e lo shopping esperienziale: analisi e contesto
- Il punto vendita come ambiente relazionale
- Gli stimoli ambientali
- Atmosfera e polisensorialità
- Cromatologia e teoria del colore
- Lo store design e l'integrazione comunicativa
- Il visual merchandising e la comunicazione esterna e interna
- L'innovazione dei format distributivi e i nuovi criteri di classificazione dell'assortimento e di esposizione (category management)
- I modelli di layout
- Tecniche di display e criteri espositivi
- Animazione e promozione: merchandising attenzionale



# CUSTOMER EXPERIENCE

## Il cliente al centro

**Durata: 16 ore**

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 non solo in base al prezzo, ma anche e soprattutto sulla base della Customer Experience, mosse 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 e illustrando gli strumenti operativi per la sua implementazione in azienda.

### Focus

- 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



---

# DALLA VENDITA DEL PRODOTTO ALLA VENDITA DEL VALORE

**Durata: 16 ore**

---

Il corso si propone di coniugare il raggiungimento degli obiettivi di vendita e la soddisfazione del cliente; tale scopo rappresenta una delle sfide più critiche per chi opera nelle aree commerciali in mercati competitivi. Dunque l'obiettivo del corso è quello di sviluppare competenze di vendita consulenziale finalizzate all'ottenimento di risultati certi e duraturi nel tempo e promuovere il vantaggio competitivo rispetto agli altri concorrenti, potenziando le capacità di diagnosi e soddisfazione delle esigenze del cliente.

## Focus

- Le fasi del processo di vendita consulenziale: dalla scoperta del bisogno alla veicolazione di soluzioni
- La gestione efficace della relazione col cliente: aspetti verbali e non-verbali
- La diagnosi delle esigenze: domande esplorative ed ascolto attivo
- L'argomentazione di vendita: la proposta di soluzioni su misura
- La gestione delle obiezioni
- La chiusura ed il congedo
- L'assistenza post-vendita come strumento di fidelizzazione
- Gli strumenti di supporto per la gestione del cliente



# MEET THE TEAM

## Virtual - Phygital - Presence

**Durata: 8 ore**

Smart working, virtual meeting, video conferencing: mai come in questo periodo la modalità di incontro virtuale o phygital è diventata parte integrante, se non indispensabile, del nostro lavoro. Comunicare con clienti, colleghi e team di lavoro è un'esigenza troppo importante per essere lasciata ad un'organizzazione «estemporanea» e casuale. Come per le riunioni in presenza anche i meeting virtuali, se non vengono gestiti efficacemente, corrono il rischio di diventare una perdita di tempo per il team di lavoro; il corso pertanto vuole essere uno strumento per rendere coinvolgente e produttivo l'incontro a distanza.

### Focus

- Acquisire conoscenze utili a preparare, condurre e gestire efficacemente i meeting
- Conoscere le tipologie di riunioni nei diversi aspetti operativi e relazionali
- Padroneggiare le dinamiche di gruppo
- Acquisire e perfezionare le tecniche di comunicazione

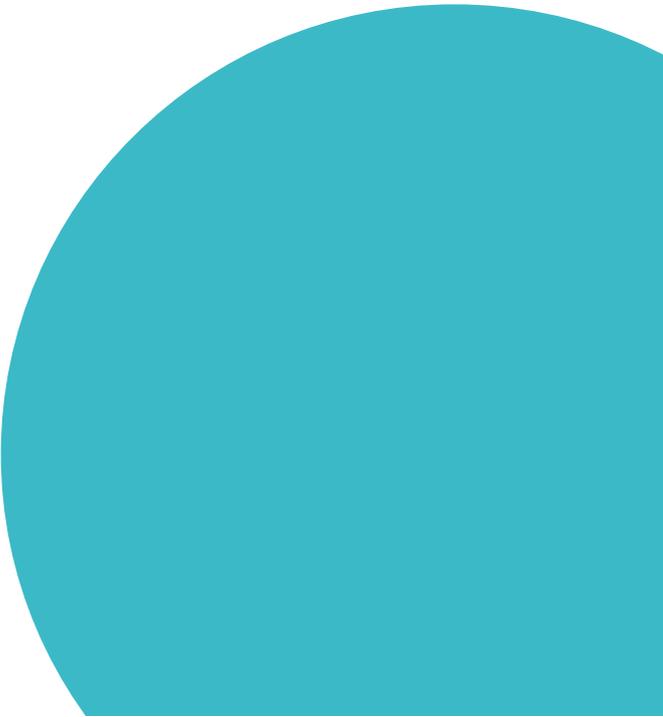


---

## area MANAGEMENT

---

Boost your talent	pag. 51
Mentorship in azione	pag. 52
Manager & Coach	pag. 53
Solution manager	pag. 54
Gestione del team	pag. 55
Essere decision maker	pag. 56
Le risorse umane	pag. 57
Selezione del personale	pag. 58
Project e time management	pag. 59
BMC	pag. 60
KABAN BOARD	pag. 61
Innovation management	pag. 62
Gestione delle riunioni	pag. 63
Visual thinking e visual meeting	pag. 64
Stay lean stay agile	pag. 65
Allenare e motivare il team	pag. 66
Sostenibilità d'impresa	pag. 67
Il valore della delega	pag. 68
Problem solving creativo	pag. 69



---

# BOOST YOUR TALENT

**Durata: 8 ore**

---

L'intervento vuole supportare i Manager nel loro compito più sfidante: riconoscere e far crescere il talento nelle organizzazioni. Valutare le performance, le attitudini e le capacità delle proprie risorse non è sempre sufficiente. Occuparsi di Talent Management significa, invece, ragionare in termini di utilità per creare valore nel sistema di gestione del singolo e del team con l'obiettivo di favorire la crescita delle persone e dell'azienda. Lavorare sul talento garantisce all'organizzazione: attrattività, un minor tasso di abbandono del personale, motivazione diffusa e sviluppo delle competenze. Lavorare per far emergere il talento significa lavorare sul benessere delle persone e sulla loro motivazione individuale garantendo all'azienda sia persone soddisfatte e ingaggiate sia processi più efficaci anche in contesti di mercato complessi e sfidanti. Il corso fornisce gli strumenti necessari per riconoscere, valutare e sviluppare il proprio potenziale ed il talento dei collaboratori in Azienda.

## Focus

- Sviluppare e trattenere i talenti in azienda
- Analizzare il tema dello sviluppo professionale e personale
- Focalizzarsi su: motivazione, dinamiche individuali, strumenti di valutazione del potenziale e di gestione delle carriere
- Approfondire i programmi di gestione e sviluppo dei talenti
- Sviluppare abilità per entrare nel controllo di sé



---

# MENTORSHIP IN AZIONE

**Durata: 8 ore**

---

Il corso ha l'obiettivo di portare consapevolezza e focus rispetto al ruolo del Manager come Mentor per i propri collaboratori o per i nuovi talenti aziendali. L'obiettivo del Mentor è quello di diffondere conoscenze, esperienze e modelli positivi che possano rappresentare un riferimento concreto ed un esempio per lo sviluppo professionale delle proprie risorse. Il corso permetterà ai Manager di essere guidati nel focalizzare le proprie aree di forza e di miglioramento spostando successivamente l'attenzione sui fabbisogni formativi e di comportamento dei propri collaboratori. I Manager, inoltre, verranno supportati nello sviluppare le capacità relazionali più idonee per gestire resistenze ed eventuali obiezioni e a trasferire efficacemente il know-how posseduto per poterlo integrare rispetto a quello delle proprie risorse.

## Focus

- Creare un piano di sviluppo personale per coprire con successo il ruolo del Manager-Mentor
- Migliorare la propria influenza ed entrare nella «mappa mentale» dell'altro per supportarlo in modo funzionale verso gli obiettivi condivisi
- Agevolarne la crescita dei collaboratori
- Imparare a definire le responsabilità reciproche e gestire le resistenze e obiezioni e trasformarle in opportunità di crescita per il collaboratore
- Imparare a trasferire conoscenze, generare auto-apprendimento e guidare con le domande



# MANAGER & COACH

## Strumenti e competenze

**Durata: 8 ore**

L'intervento si pone l'obiettivo di sviluppare una leadership efficace che, attraverso l'acquisizione di specifiche competenze e strumenti, funga da valido supporto e sostegno per i propri collaboratori.

Il Manager-Coach è in primo luogo uno stile di leadership comunicativo, improntato all'ascolto e alla comprensione delle esigenze individuali. Questo stile garantisce la migliore partecipazione e cooperazione nel gruppo di lavoro, un allineamento più facile e un'espansione del grado di assertività lavorativa.

Il Manager-Coach è colui che ascolta e guida le proprie risorse sapendo raggiungere gli obiettivi aziendali anche attraverso il raggiungimento dei risultati personali. Il Manager Coach facilita il gruppo raccogliendone i bisogni e generando le condizioni affinché possa trovare le soluzioni autonomamente.

## Focus

- Sviluppare una leadership che aiuta i collaboratori ad esprimere maggiore efficacia nelle proprie prestazioni
- Acquisire strumenti di coaching che consentano di creare una relazione funzionale alla crescita e all'espressione del talento
- Sviluppare un modello di leadership collaborativo e la partecipazione del team agli obiettivi
- Comprendere le leve motivazionali necessarie a far crescere i propri collaboratori e il proprio team



# SOLUTION MANAGER

## Strumenti e competenze

**Durata: 8 ore**

L'intervento mira a supportare i Manager ad adottare un approccio di apertura e fiducia nei confronti di modalità di pensiero nuove proposte dai propri collaboratori. Questa è una competenza chiave per i Manager che vogliono muoversi in una logica di miglioramento continuo e coinvolgimento delle risorse. Infatti, bisogna saper creare un contesto di fiducia reciproca affinché i propri collaboratori possano avvalersi di un pensiero nuovo e contribuire al successo della loro squadra.

Il corso si focalizza sugli aspetti dell'essere facilitatore dei propri collaboratori e delle loro risorse proponendo gli strumenti più utili per creare e dare fiducia per sviluppare un mindset di delega premiante per dare il feedback e per valorizzare l'apprendimento continuo (anche sapendo valorizzare l'errore).

## Focus

- Sviluppare modalità comunicative per creare ingaggio e fiducia
- Imparare a far sentire i propri collaboratori ingaggiati rispetto un obiettivo comune
- Creare un mindset basato sulla fiducia e la collaborazione
- Apprendere tecniche e modalità per co-costruire risultati insieme, grazie all'ascolto e alla creazione di un sistema di feedback puntuale



# GESTIONE DEL TEAM

**Durata: 16 ore**

Il corso ha l'obiettivo di far lavorare i Manager su strumenti pur sempre complessi ed avanzati di comunicazione per creare ingaggio e motivazione nei loro collaboratori. Partendo dall'osservazione dell'organizzazione e dei comportamenti manageriali ad essa connessi, l'intervento permette di analizzare i comportamenti di ciascun componente del team per valorizzare le specificità del singolo e fornire un linguaggio universale e compreso da tutti. Da qui si comprende come la motivazione si sviluppi su diversi livelli e, ciascuno di essi, muova una certa energia rispetto all'interlocutore. I partecipanti possono riflettere sugli elementi comuni con la loro esperienza aziendale mettendo a fuoco i diversi piani di motivazione e comunicazione che possono utilizzare con i loro team.

## Focus

- Acquisire abilità relazionali per trasferire energia, direzione e scopo per coinvolgere i collaboratori verso il conseguimento di risultati sfidanti
- Sviluppare capacità per far muovere le persone in sintonia con le esigenze aziendali
- Sviluppare una comunicazione efficace che generi commitment nel conseguimento dei risultati, stabilendo alti livelli di performance e di fiducia reciproca



---

# ESSERE DECISION MAKER

**Durata: 8 ore**

---

Prendere decisioni efficaci è complesso e lo è ancora di più in un contesto in cui la volatilità e l'incertezza è parte della decisione stessa. Saper decidere è, però, considerata una skill fondamentale da agire per garantire il raggiungimento di obiettivi e risultati.

Il Decision Making è la capacità di prendere decisioni in modo consapevole e costruttivo, considerando le varie opportunità e conseguenze non è solo l'abilità nel valutare le alternative possibili, ma anche la capacità di scegliere l'azione migliore da compiere. L'obiettivo del corso è quello di consentire alle persone di essere e sentirsi nella condizione di poter scegliere in modo autonomo, dopo aver valutato benefici e svantaggi della situazione, evitando la fuga, il ritardo della scelta o le decisioni d'impulso.

## Focus

- Riconoscere l'incertezza ed il rischio come parte della decisione
- Riconoscere i sistemi mentali che facilitano o bloccano le decisioni
- Riconoscere i sistemi emotivi e la loro gestione per sostenere le decisioni
- Acquisire metodi e strumenti di decisione
- Allenarsi alla decisione



# LE RISORSE UMANE

## I modelli di competenza

**Durata: 16 ore**

Le aziende hanno scoperto che anche le migliori strategie imprenditoriali - senza il coinvolgimento e la valorizzazione dei collaboratori - possono rivelarsi inefficaci. Per conoscere e valorizzare non basta però affidarsi alle capacità, per quanto collaudate, dei responsabili di area e dei manager, ma è necessario conoscere il concetto di competenza e le più moderne tecniche di analisi. Il corso risponde proprio a questo tipo di necessità, soffermandosi sui modelli di analisi e descrizione delle competenze più diffusi nella letteratura di settore e consentendo ai partecipanti una sperimentazione diretta.

Una corretta mappatura delle competenze è fondamentale per formulare strategie aziendali di sviluppo e di crescita coerenti e praticabili. Il corso si rivolge ai responsabili delle risorse umane, ai selezionatori, ai titolari di PMI, ai coordinatori di gruppo di lavoro che vedono il coinvolgimento di più ruoli e funzioni.

### Focus

- Il concetto di competenza e l'applicazione in ambito lavorativo
- Definizione di competenza
- Elementi costitutivi di una competenza
- Descrizione analitica di una competenza
- Modelli di analisi della competenza: caratteristiche e aspetti critici (Spencer, Isfol, Approccio expertise)
- Tecniche di scrittura per descrivere le competenze
- Principali riferimenti bibliografici
- Bisogni degli individui (analisi delle attività, analisi del ruolo, analisi degli eventi critici, analisi del sistema di attese)
- Job description
- Job evaluation



# SELEZIONE DEL PERSONALE

## La persona giusta al posto giusto

**Durata: 16 ore**

Per sviluppare uno stile di selezione efficace e personalizzato è fondamentale poter attingere da un ampio bagaglio teorico e metodologico. Questo corso consente a chi lavora nell'ambito delle risorse umane - in particolare della selezione - di conoscere e utilizzare una vasta gamma di strumenti specialistici in grado di arricchire e specializzare il proprio bagaglio tecnico.

### Focus

- Come valutare il potenziale, obiettivi e metodologie
- La selezione come processo osservativo
- Brevi cenni sulle teorie cognitive
- Brevi cenni sulle teorie comportamentali
- Brevi cenni sulle teorie di personalità
- Gli aspetti ansiogeni del colloquio
- La selezione come processo interattivo
- La comunicazione durante il colloquio di selezione
- La comunicazione: aspetti verbali, non verbali e paraverbali
- L'ascolto attivo
- L'utilizzo del linguaggio nelle domande e nelle risposte di un colloquio
- Il colloquio online: tecniche e strumenti
- Simulazioni e discussioni di gruppo



# PROJECT E TIME MANAGEMENT

## Metodologie e strumenti

**Durata: 32 ore**

Il corso consente di apprendere teorie e strumenti per leggere gli eventi e pianificare azioni aziendali nella logica progettuale interfunzionale, analizzare le relazioni tra le parti di un sistema, utilizzare strumenti di monitoraggio di progetti ed ottimizzare il tempo per raggiungere gli obiettivi prefissati.

Apprendere le metodologie e le tecniche del Project Management per la gestione delle attività e delle risorse in relazione ai vincoli di budget e tempo è oggi una necessità imprescindibile per ogni tipo di struttura aziendale. Il corso si rivolge a quanti operano professionalmente gestendo progetti o commesse.

## Focus

- Il Project Management: orientamento ai risultati e visione trasversale dell'organizzazione
- Caratteristiche e tipologie dei progetti: gli elementi distintivi di un progetto (analisi e valutazione)
- Obiettivi, ruoli e vincoli
- Strutture organizzative della gestione per progetti
- I modelli e le configurazioni strutturali del Project Management
- La gestione delle risorse, del tempo e del budget
- La pianificazione e il controllo dei Work Package e dei Task e l'individuazione e la gestione delle Milestone
- Pianificazione e controllo del tempo
- I diagrammi di Gantt e Pert
- Il Total Quality Management nell'ambito dei processi: una visione sistemica



# BMC

## Business Model Canvas

**Durata: 16 ore**

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.

### Focus

- 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 & agile

**Durata: 16 ore**

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.

## Focus

### 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



---

# INNOVATION MANAGEMENT

**Durata: 16 ore**

---

L'innovazione è una delle principali caratteristiche distintive delle aziende competitive che desiderano investire in ricerca e sviluppo. Occorre saper innovare prodotti, servizi, organizzazione e tecnologie in un contesto altamente competitivo. L'innovazione deve necessariamente andare incontro alla sostenibilità, usando le nuove tecnologie, affidandosi alla ricerca ed esplorando nuovi contesti.

Il corso vuole fornire conoscenze e strumenti relativi alla strategia d'innovazione di un'impresa, alla gestione dell'innovazione tecnologica, allo sviluppo di nuovi prodotti nonché alla comprensione dei processi che vi sono alla base. Il corso fornirà strumenti per dominare le dinamiche dei processi innovativi e di sviluppo di nuovi prodotti e per gestirne la complessità e per analizzare le competenze necessarie.

## Focus

- Innovazione: che cos'è?
- Tipi di innovazione: ricerca, invenzione e innovazione
- Innovazione Serendipity vs. gestione dell'innovazione
- Organizzare l'innovazione: come gestirla a livello organizzativo e di progetto
- Gestione dell'innovazione: ricerca vs. mercato, approccio strategico e impatto
- Sfruttamento dell'innovazione: cosa significa?
- Innovazione dal punto di vista dell'UE
- Supportare i meccanismi per promuovere l'innovazione e il principio della co-innovazione
- Definizione della figura dell'innovatore e le sue competenze
- Esercitazione pratica



# GESTIONE DELLE RIUNIONI

## Ottimizzazione della performance

**Durata: 16 ore**

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, si darà 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 e implementare la propria leadership durante le riunioni anche attraverso la capacità di coinvolgere le persone.

### Focus

- 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



# VISUAL THINKING E VISUAL MEETING

**Durata: 8 ore**

E' possibile rendere le riunioni più efficaci con il Visual Thinking - ovvero un insieme di tecniche di pensiero visuale per coinvolgere, condividere e rendere efficiente ogni riunione. Il corso è utile per acquisire le basi di un "mindset visuale" al fine di raccogliere i contributi di tutti i partecipanti ad una riunione, semplificare la complessità di procedure e progetti e saper presentare e condividere in modo coinvolgente. La comunicazione visiva stimola, infatti, la creatività, crea partecipazione, aumenta la condivisione e rende la complessità più comprensibile, trasforma le idee in progetti concreti.

## Focus

- Cosa significa e come funziona il Visual Thinking
- Benefici e vantaggi di un approccio visuale
- Come gestire progetti in modo visuale: team, compiti, obiettivi, risultati
- Una tecnica visuale per ogni obiettivo (del meeting): post-it, canvas, mappe mentali, time line, design thinking, sketchnotes... come scegliere la soluzione più adatta
- Creiamo insieme un Visual Kit di base



# STAY LEAN STAY AGILE

## Hungry and foolish

**Durata: 8 ore**

Fare di più con meno...questo spesso è la richiesta che ci viene fatta in azienda. Ma è sempre possibile? Sicuramente è corretto pensare in chiave di miglioramento continuo e di efficientamento intelligente. Per far performare in maniera eccellente un team, oltre a creare un forte ingaggio ed investire nella cultura del talento, è necessario puntare ad una perfetta organizzazione. Grazie alle tecniche Lean e Agile, è possibile organizzare un framework innovativo per sviluppare e sostenere prodotti e processi complessi. Il corso è basato su un approccio esperienziale attuato attraverso esercitazioni e business case in cui l'applicazione delle metodologie «agili» rende possibile un controllo empirico dei processi, la condivisione delle decisioni e l'apprendimento organizzativo. L'obiettivo del corso è applicare e padroneggiare le più semplici e potenti metodologie Agili e della pratica Scrum per consentire ai team di sviluppare progetti in modo più efficiente, suddividendoli in porzioni incrementali su cui si lavora in maniera interfunzionale.

## Focus

- Creare un contesto di apprendimento diffuso
- Creare team interfunzionali di successo
- Apprendere tecniche evolute di teamworking
- Utilizzare strumenti lean per abbattere sprechi di risorse e di talento
- Pensare in modo agile e potente



---

# ALLENARE E MOTIVARE IL TEAM

**Durata: 8 ore**

---

Allenare e motivare un team vuol dire anche saper gestire le dinamiche relazionali ed emotive che si scatenano nel gruppo: tenere a bada gli atteggiamenti individualistici, promuovere la fiducia reciproca, il senso di responsabilità, lo spirito di sacrificio e alimentare costantemente la motivazione. Il Team Working è, quindi, un'abilità sempre più richiesta soprattutto in aziende che lavorano con una struttura matriciale. Lavorare insieme a persone anche molto diverse fra loro, però, non è semplice. Ed è una vera e propria sfida sia per il manager sia per il gruppo poiché, se non allenato, gestisce le sue attività con grande dispendio di tempi ed energie. L'allenamento del team ed il suo allineamento di coerenza con valori e talenti posseduti, rappresenta, quindi, un efficace e insostituibile strumento per gestire e migliorare comportamenti e dinamiche che ostacolano la crescita e lo sviluppo dell'azienda. Grazie al corso, si affronteranno tutti gli elementi che un buon leader deve presidiare nella guida e nello sviluppo del proprio team di lavoro.

## Focus

- Da leader ad allenatore
- Capire cosa alimenta la fiducia e cosa la ostacola
- La gestione del conflitto
- La condivisione dei valori
- Lo stile collaborativo e la gestione delle risorse umane
- Fattori chiave nel potenziamento aziendale
- Realizzare piani d'azione per migliorare la fiducia in azienda



# SOSTENIBILITA' D'IMPRESA

## Strategie aziendali e strumenti per interagire e comunicare la sostenibilità

Durata: 30 ore

Il corso approfondisce i temi più importanti della sostenibilità aziendale, in una logica di ESG (Environment, Social and Governance), trasferendo conoscenze strategiche e operative utili a comprendere gli elementi fondamentali della sostenibilità d'impresa e le modalità con le quali le aziende, PMI comprese, possono integrarli e comunicarli. Come integrare la sostenibilità nelle strategie e attività aziendali trasformandola in un fattore di successo per l'azienda? Come rendere i progressi misurabili e rendicontabili grazie all'applicazione degli strumenti di sostenibilità? Come tradurre la sostenibilità in un vantaggio competitivo nelle attività di comunicazione attraverso la creazione di un piano di comunicazione della sostenibilità aziendale? Come redigere un Bilancio di Sostenibilità aziendale? Il corso intende rispondere a queste domande formando i partecipanti sugli strumenti e le competenze essenziali associate alla gestione, comunicazione e rendicontazione aziendale della sostenibilità.

## Focus

### Interagire e comunicare la sostenibilità nelle strategie aziendali

- Lo scenario di riferimento: la sostenibilità come leva competitiva sul mercato
- ISO 26000: Guida alla responsabilità sociale
- L'analisi di materialità: individuare i temi ESG (Environment, Social and Governance) più rilevanti per l'azienda
- Introduzione all'Agenda 2030 e agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs)
- Il ruolo del Sustainability Manager e la norma UNI/PdR 109.1:2021
- Introduzione al Green Marketing e alla comunicazione sostenibile: nuove opportunità di business
- Strumenti e strategie per creare un piano di comunicazione della sostenibilità aziendale efficace
- Che cos'è il Bilancio di Sostenibilità: obiettivi e contenuti
- Come redigere un Bilancio di Sostenibilità aziendale: il processo e le principali Linee Guida/Standard per il reporting di sostenibilità



# IL VALORE DELLA DELEGA

## Atti e comportamenti

**Durata: 8 ore**

Il corso intende accompagnare i Manager nel comprendere e sperimentare il processo efficace di delega, focalizzandosi sugli elementi strutturali e gli effetti generati. La delega è un processo attraverso il quale si affida ad altri parte del raggiungimento di un proprio risultato assegnando i mezzi per raggiungerlo. È quindi importante sviluppare consapevolezza rispetto alla propria modalità di delega, comprendendo le convinzioni che la facilitano e, talvolta, la limitano. La propria auto-percezione, tuttavia, non è sufficiente all'esercizio di un'efficace delega; per questo è importante comprendere la percezione del proprio delegato attraverso domande di specificazione, feedback e momenti di monitoraggio nello sviluppo e nell'implementazione del compito delegato.

## Focus

- Delega
- Leadership
- Focus sui valori
- Team working
- Intelligenza emotiva
- Comunicazione efficace
- Empowerment
- Esercitare l'empatia
- Processi di delega
- Responsabilità
- Gestione del tempo
- Problem solving



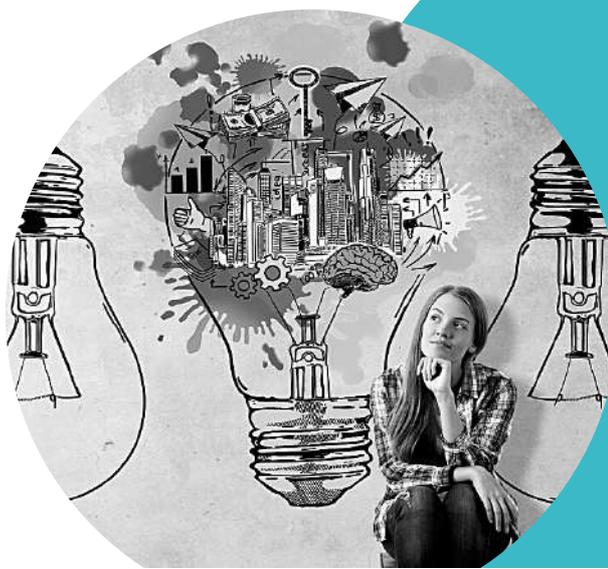
# PROBLEM SOLVING CREATIVO

**Durata: 16 ore**

Il corso mira a supportare i Manager nella definizione di un metodo funzionale alla presa decisionale, in grado di identificare cause ed effetti di un problema, reale o potenziale, per collegare le informazioni e trovare le migliori soluzioni. L'obiettivo dell'intervento è di aumentare l'efficacia dei Manager, anche nella gestione del team e delle riunioni, mantenendo il focus verso la risoluzione di problemi complessi e la costruzione di piani d'azione a breve termine. Il Problem Solving Creativo permette di giungere velocemente ed efficacemente a delivery, in quanto è una modalità di agire per affrontare, gestire e risolvere tutte quelle situazioni in cui il contesto esige un passaggio all'azione in tempi veloci e concisi.

## Focus

- Motivazione
- Problem Solving
- Comunicazione
- Arte del domandare
- Feedback
- Responsabilità
- Empowerment
- Leve motivazionali



---

## area LINGUISTICA

---

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. VIP TRAINING FORMULA: programmi speciali per Manager.

### 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.

### 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 PROGRAMMERS

Corsi blended, e-learning e via Skype.

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.



---

# TIPOLOGIE DI PERCORSI FORMATIVI

## Corsi di inglese

**Durata: 20 ore (minimo - eventualmente personalizzabile su richiesta)**

---

### 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).

*ETAss eroga corsi di apprendimento anche per le lingue:*

*FRANCESE, TEDESCO, SPAGNOLO, RUSSO, GIAPPONESE, CINESE, ITALIANO PER STRANIERI.*



---

## area SICUREZZA

---

La formazione sulla sicurezza (art.37 del D. Lgs. 81/08) si costituisce come un validissimo aiuto per ridurre l'insorgenza degli infortuni sul lavoro e non solo come adempimento ad un obbligo burocratico definito dal dettato legislativo.

La sicurezza e l'igiene del lavoro sono campi interdisciplinari che prevedono l'intervento di professionalità e competenze differenti e complementari che impattano sulla vita professionale delle persone informandole, istruendole, rendendole consapevoli, partecipi e responsabili dei propri comportamenti e atteggiamenti lavorativi.

*Il corso può essere erogato anche in modalità FAD asincrona, permettendo maggiore fruibilità ed efficacia attraverso una piattaforma dedicata di ETAss.*

Corsi in presenza ed online

pag. 73

Corsi in FAD Asincrona

pag. 75



---

# CORSI IN PRESENZA ED ONLINE

---

## SICUREZZA GENERALE + FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO BASSO

*Durata: 4 ore + 4 ore*

Fornire gli elementi formativi sulla salute e sicurezza ai lavoratori, caratteristici di aziende dei settori ATECO appartenenti alla classe di rischio.

Il percorso formativo dovrà essere integrato e ampliato secondo le specifiche peculiarità aziendali.

## SICUREZZA GENERALE + FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO MEDIO

*Durata: 4 ore + 8 ore*

Fornire gli elementi formativi sulla salute e sicurezza ai lavoratori, caratteristici di aziende dei settori ATECO appartenenti alla classe di rischio medio.

Il percorso formativo dovrà essere integrato e ampliato secondo le specifiche peculiarità aziendali.

## SICUREZZA GENERALE + FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO ALTO

*Durata: 4 ore + 12 ore*

Fornire gli elementi formativi sulla salute e sicurezza ai lavoratori, caratteristici di aziende dei settori ATECO appartenenti alla classe di rischio alto.

Il percorso formativo dovrà essere integrato e ampliato secondo le specifiche peculiarità aziendali.



### **CORSO PREPOSTI PER LA SICUREZZA**

*Durata: 8 ore*

Il corso preposti ha l'obiettivo di fornire gli elementi di integrazione formativa al personale che ricopre il ruolo di preposto in accordo con i contenuti previsti dal D.Lgs. 81/08 e l'accordo Stato-Regioni del 21/12/2011.

### **CORSO RSPP PER LA SICUREZZA**

*Durata: 48 ore*

Il corso RSPP (responsabile del servizio prevenzione e protezione) ha l'obiettivo di fornire gli elementi di integrazione formativa al Datore di Lavoro in accordo con i contenuti previsti dal D.Lgs. 81/08 Testo Unico sulla Salute e Sicurezza sul lavoro.

*Durata: 48 ore*

### **CORSO RLS PER LA SICUREZZA**

*Durata: 32 ore*

Il corso RLS (Responsabile dei Lavoratori per la Sicurezza) viene effettuato in ottemperanza a quanto previsto dal D.Lgs. 81/08 Testo Unico sulla Salute e Sicurezza sul lavoro. Ha l'obiettivo di fornire gli elementi di integrazione formativa previsti dalla normativa vigente.

### **CORSO DIRIGENTI PER LA SICUREZZA**

*Durata: 16 ore*

Il corso Dirigenti vuole fornire la conoscenza sulla salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, previste dal D.Lgs. 81/08 Testo Unico sulla Salute e Sicurezza sul lavoro.

*Durata: 16 ore*

*E' prevista l'erogazione di corsi di aggiornamento per tutti i corsi sopracitati.*



# CORSI IN FAD ASINCRONA

## PIATTAFORMA LMS ETAss

ETAss, per supportare i propri clienti che necessitano di fare formazione in e-learning, ha creato la propria piattaforma LMS per la formazione a distanza ASINCRONA.

L'obiettivo è quello di rappresentare, per le aziende, un punto di riferimento a 360 gradi per la formazione sulla sicurezza, rispondendo al fabbisogno, oggi giorno sempre più richiesto, della formazione a distanza Asincrona. I corsi in modalità Asincrona, infatti, offrono il grande vantaggio di poter essere fruiti in maniera flessibile, secondo i tempi e le esigenze dei singoli partecipanti.

La piattaforma e-learning ETAss risponde a tutti i requisiti previsti dalla normativa sulla sicurezza sul lavoro ed è, inoltre, conforme alle linee guida indicate da Anpal nella circolare del 2020 sulla formazione asincrona finanziabile dai fondi interprofessionali.

## SICUREZZA GENERALE

*Durata: 4 ore*

L'obiettivo della formazione generale dei lavoratori, ai sensi dell'art 37 comma 2 del Dlgs 81/08 e nel rispetto dell'Accordo Stato Regioni in vigore dal 26/01/12, è spiegare i concetti di danno, rischio, prevenzione, fornire conoscenze rispetto alla legislazione e agli organi di vigilanza in materia di sicurezza e salute sul lavoro.

La formazione, secondo l'Accordo Stato Regioni consente ai lavoratori di conoscere, nel dettaglio i concetti di rischio, danno, prevenzione e i relativi comportamenti da adottare al fine di tutelare la propria sicurezza e salute, e quella dei propri colleghi. Per il completamento del percorso formativo, ai sensi dell'art 37 comma 2 del Dlgs 81/08, è necessario fruire dei successivi moduli di formazione specifica a seconda del rischio relativo alla mansione.



## FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO BASSO

*Durata: 4 ore*

L'obiettivo della formazione, è fornire conoscenze e metodi per riconoscere i rischi del lavoro in aziende a rischio basso, conoscere l'utilizzo dei dispositivi di protezione individuale e il quadro normativo che disciplina la sicurezza e salute sul lavoro. La formazione vuole inoltre sviluppare capacità analitiche (individuazione dei rischi), comportamentali (percezione del rischio) e fornire conoscenze generali sui possibili rischi e infortuni specifici (videoterminali, postura, movimentazione dei carichi, microclima e illuminazione, etc.). I riferimenti normativi su cui si basa il corso sono Art. 37 del D.Lgs. 81/08 e ss.mm.ii., Punto 4 All.A dell'Accordo CSR n.221 del 21/12/2011 e Accordo CSR n.128 del 07/07/2016.

Il percorso formativo dovrà essere integrato e ampliato secondo le specifiche peculiarità aziendali, come indicato dal DVR.

## SICUREZZA NEL LAVORO SMART WORKING

*Durata: 1 ora*

Il corso vuole fornire a tutti coloro lavorano in modalità smartworking, le conoscenze normative, i vantaggi e gli svantaggi legati a questo tipo di attività e le principali indicazioni da seguire per svolgere il lavoro agile tutelando la salute del lavoratore.

Il corso formazione lavoratori Smart Working ottempera i dettami di cui al D.Lgs. 81/08, di cui al "Protocollo Nazionale sul lavoro in smart working" sottoscritto il 07 dicembre 2021 tra il Ministero del Lavoro e le Parti Sociali, e secondo le disposizioni normative di cui all'art. 22, comma 1, della Legge n° 81/2017.



---

## area **AMMINISTRAZIONE E CONTABILITA'**

---

I corsi consentono di acquisire competenze specifiche in ambito amministrativo, contabile e fiscale, unitamente alle competenze digitali innovative.

L'Amministrazione è un'area di importanza strategica per tutte le aziende, siano esse piccole, medie o grandi, indipendentemente dal settore di appartenenza.

Tutte le organizzazioni hanno quindi bisogno di personale con competenze specifiche che vanno dalla contabilità, all'amministrazione del personale, fino al controllo di gestione.

Controllo di gestione e budgeting	pag. 78
Gestione finanziaria d'impresa	pag. 79
Contabilità generale	pag. 80
Paghe e contributi	pag. 81
Business plan	pag. 82



# CONTROLLO DI GESTIONE E BUDGETING

**Durata: 40 ore**

Il corso consente di acquisire gli strumenti per verificare l'andamento gestionale rielaborando e controllando i dati aziendali e contabili. Il progetto formativo, rivolto al personale amministrativo e direttivo, permette di acquisire le competenze atte a verificare l'andamento del proprio reparto produttivo, della business unit o della commessa gestita nel contesto più generale della contabilità aziendale.

## Focus

- Il sistema di controllo di gestione
- Gli strumenti (bilancio riclassificato e indici, contabilità dei costi, contabilità analitica, budget, reporting)
- La contabilità dei costi: gli utilizzi dei costi (determinazione dei costi di prodotto e dei prezzi, calcoli di convenienza, calcolo del punto di pareggio)
- I costi nelle aziende (industriali, commerciali, di servizi)
- Le tipologie innovative dei costi di prodotto
- Le componenti della contabilità analitica
- Collegamenti con la contabilità generale e applicazioni per processo e commessa
- Il budget: collegamenti con la pianificazione
- L'elaborazione dei budget operativi
- L'elaborazione del budget degli investimenti
- Il reporting: elementi costitutivi
- Gli strumenti per il reporting: procedure e sistema informativo



# GESTIONE FINANZIARIA D'IMPRESA

**Durata: 40 ore**

Il corso si propone di approfondire le caratteristiche della struttura finanziaria d'impresa partendo dall'analisi dei dati economici e patrimoniali e giungendo all'ottimizzazione della gestione delle fonti finanziarie di breve, medio e lungo periodo. All'interno degli argomenti proposti, verrà dato maggior rilievo ai temi di specifico interesse dell'utente. Attraverso le sessioni formative, è possibile acquisire gli strumenti per comprendere come finanziare la struttura imprenditoriale perseguendo e sostenendo gli interessi e gli obiettivi aziendali.

## Focus

- Gestione economica e gestione finanziaria
- L'organizzazione della funzione finanziaria
- Il fabbisogno finanziario: di breve periodo, di medio/lungo periodo
- Il bilancio come strumento di analisi e gestione finanziaria
- Richiami dei principi di riclassificazione delle poste di bilancio
- Analisi delle fonti e degli impieghi di capitale circolante
- Gli indici collegati all'analisi del capitale circolante
- Le fonti finanziarie dell'impresa
- Fonti finanziarie con vincolo di capitale e di credito
- Finanziamenti a breve per elasticità di cassa
- Finanziamenti a supporto del capitale circolante
- Gli aumenti di capitale ed i prestiti in conto capitale
- I prestiti obbligazionari a medio/lungo termine



# CONTABILITA' GENERALE

**Durata: 40 ore**

Il corso consente a quanti operano nell'area amministrativa di svolgere le attività relative alla tenuta della prima nota di cassa, alla gestione di entrate e pagamenti, alla predisposizione degli adempimenti fiscali e previdenziali. Verrà trasferita ai partecipanti una solida conoscenza dei principi che governano la contabilità generale e fiscale d'impresa così da consentire una perfetta operatività nella gestione quotidiana delle pratiche amministrative. In particolare, al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di svolgere le principali.

## Focus

- Contabilità generale: contenuti e finalità
- Adempimenti previsti dalla normativa civilistica e fiscale
- Aspetti economici, aspetti patrimoniali
- Il piano dei conti
- Disciplina I.V.A.
- Tecniche e procedure di contabilizzazione
- Le scritture di assestamento e bilanciamento
- Casi di scrittura contabile
- Verifica dei dati rilevati e controlli di congruenza
- Le componenti della contabilità analitica
- Tipologie di collegamento con la contabilità generale
- La gestione della Tesoreria



# PAGHE E CONTRIBUTI

**Durata: 40 ore**

Il corso fornisce le metodologie e gli strumenti per raggiungere la piena autonomia contabile per l'esame e l'adempimento delle attività relative agli emolumenti, sia di fonte legale che contrattuale collettiva individuando i meccanismi di calcolo dei diversi istituti per una corretta elaborazione degli stipendi.

I partecipanti saranno in grado di sviluppare un completo quadro d'insieme degli obblighi derivanti dalla disciplina normativa e dalla prassi amministrativa.

## Focus

- Il contratto collettivo nazionale di lavoro
- Il contratto integrativo aziendale
- Aspetti generali, modalità di effettuazione delle ritenute nelle diverse categorie di reddito
- Nozione di reddito di lavoro dipendente alla luce del nuovo quadro normativo
- Nozione di costo per salari e stipendi: retribuzione diretta ed indiretta
- I Fringe Benefits, rimborsi spese e trasferte
- Sanzioni in materia contributiva e fiscale
- Attribuzione di qualifiche e/o livelli retributivi
- Versamenti e compensazioni di ritenute
- Gli oneri INAIL e il TFR
- La compensazione tra enti impositori diversi (Erario, Regioni e Comuni)
- I riflessi delle varie tipologie retributive ai fini deduzione IRAP



# BUSINESS PLAN

## Struttura e realizzazione

**Durata: 16 ore**

Il corso si propone di fornire gli strumenti necessari per la realizzazione di un piano aziendale efficace e funzionale, tramite la redazione di un efficiente business plan, sia per nuovi progetti che per aziende già in attività. Il corso prevede, oltre alla parte teorica, un'ampia gamma di case-history e di esercitazioni finalizzate ad affrontare, sin dai momenti d'aula, le problematiche specifiche dei partecipanti al corso.

## Focus

- Business plan - nuovi progetti
- Analisi del progetto
- Previsioni economiche
- Previsione finanziarie e cash flow
- Il business plan - aziende attive
- Piano degli investimenti
- Parametri economici - break even point
- Parametri finanziari
- Adeguamento della struttura
- Cambiamenti produttivi ed organizzativi

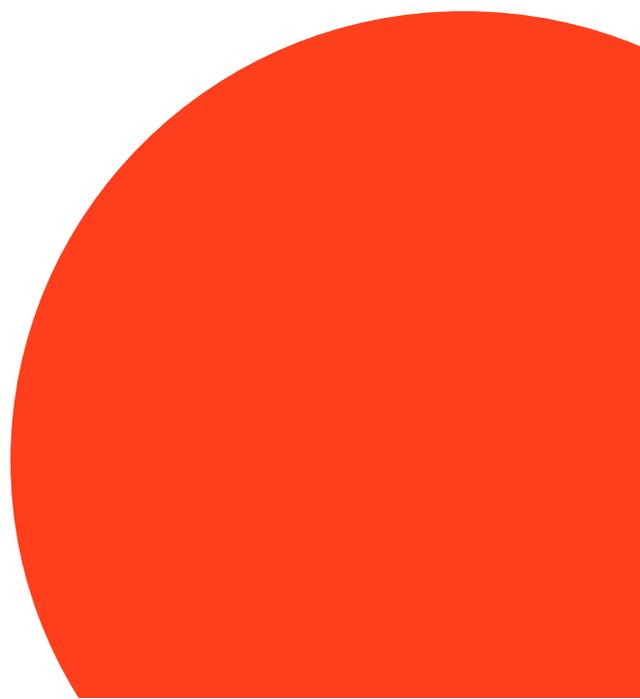


---

## area **COACHING**

---

Team coaching	pag.84
Il coaching in azienda	pag. 85
COTRA - Il Metodo	pag. 86
COTRA - Individuale & Team	pag. 87



# TEAM COACHING

**Durata: 16 ore**

La metodologia del Team Coaching, potente strumento di empowerment, consente di 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 e 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, 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.

## Focus

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

**Durata: 64 ore**

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.

## Focus

### 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.



---

# COTRA - IL METODO

## COACHING & TRAINING

---

### Cos'è?

Oggi le imprese, e quindi le persone che ne fanno parte, sono sottoposte a stress professionali mai vissuti prima: il mercato sta cambiando ad una velocità vertiginosa ed è sempre più difficile fare previsioni su scenari futuri che sono in continua e frenetica evoluzione. E' fondamentale provvedere all'upgrade delle competenze per fronteggiare le nuove sfide, facendo in parallelo emergere il meglio dalle persone che compongono l'azienda. E' evidente quanto sia importante che la formazione agisca non solo sull'aspetto cognitivo delle persone, ma anche sulla loro motivazione e sul loro coinvolgimento rispetto agli obiettivi aziendali dando spazio alle capacità del singolo di essere soggetto attivo nel percorso di sviluppo e consolidamento aziendale. L'obiettivo di CoTra è agire sulla visione, motivare e portare competenze, attraverso continue situazioni di role playing e casi pratici.

### Abilità e motivazione

Bisogna fornire abilità innovative, consolidarle nell'agire quotidiano e offrire strumenti al singolo perchè possa dare il meglio di ciò di cui dispone per fronteggiare il cambiamento e sostenere lo sviluppo. La metodologia CoTra (contaminazione tra Coaching & Training) fornisce un supporto sia rispetto ai fabbisogni di sostegno e potenziamento personale che a quelli di aggiornamento e sviluppo delle competenze.

### Le fasi di sviluppo

CoTra si basa su tre fasi:

- Accompagnamento - osservazione del vissuto professionale
- Formazione - relazione tra CoTrainer e allievo
- Potenziamento - lavorare sulle potenzialità e le criticità del singolo



---

# COTRA - INDIVIDUALE & TEAM

## Business and executive

**Durata: 8 ore**

---

### Presentazione e sviluppo del percorso individuale o di gruppo

I progetti di Business Coaching hanno come focus la competenza professionale.

Il CoTrainer supporterà il manager nel raggiungimento dei suoi obiettivi professionali seguendo due linee di sviluppo: personale (attribuzione di senso) e professionale (miglioramento delle performance).

Durante il progetto si viene accompagnati in un percorso personalizzato per lo sviluppo ottimale delle competenze relazionali, professionali e motivazionali utilizzando le specifiche potenzialità del singolo.

Nel corso del progetto, il partecipante assumerà piena consapevolezza delle proprie potenzialità e acquisirà strumenti per il loro miglior utilizzo ed applicazione in funzione della realizzazione degli obiettivi professionali e in relazione al contesto lavorativo. Il CoTrainer svolgerà anche un'importante funzione di confronto, formazione e supporto incidendo sullo stile di leadership, sulla capacità di interpretare gli scenari e sull'efficacia delle azioni volte al raggiungimento degli obiettivi.

Ogni progetto di CoTraining viene focalizzato su una tematica prioritaria, in funzione degli interessi e dei fabbisogni del singolo corsista.

Partendo da questo focus di intervento, si sviluppano le varie fasi del progetto e le aree collaterali a supporto (ad esempio: area centrale: miglioramento della comunicazione; sessioni collaterali: gestione dello stress e delle emozioni; stile di leadership; gestione collaboratori; negoziazione; ecc.).

Tutto è pensato, progettato e agito in funzione della persona.



---

## area **INFORMATICA**

---

I corsi proposti in questo ambito riguardano il pacchetto Office e diversi livelli di approfondimento di Excel a cui si aggiunge il corso dedicato ai tool digitali per lo smart working.

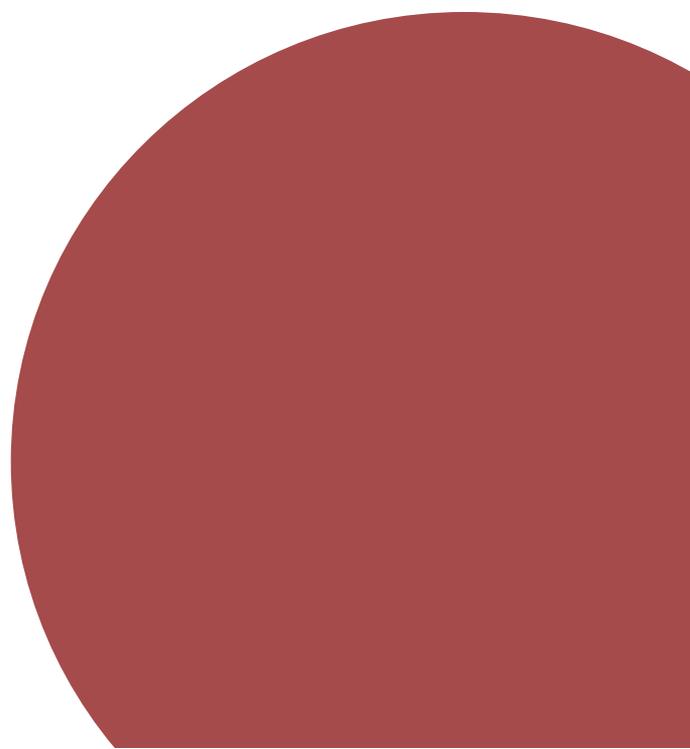
Oltre ai corsi proposti, possiamo erogare corsi su altre tematiche su richiesta della azienda. I professionisti provengono dal mondo della consulenza ed hanno una consolidata esperienza delle problematiche aziendali oltre che dei singoli contenuti del corso. Tale caratteristica rende l'apprendimento estremamente pragmatico, operativo, coinvolgente.

Pacchetto office

pag. 89

Smart Working Digital Tools

pag. 90



---

# PACCHETTO OFFICE

---

## FULL PACCHETTO OFFICE

*Durata: 16 ore (personalizzabile su richiesta)*

Il corso trasferisce ai partecipanti gli strumenti e le conoscenze relative alla gestione efficace di PowerPoint, Word ed Excel. Verranno presentate le principali tecniche di comunicazione per un uso efficace dei diversi Software.

## EXCEL BASE - INTERMEDIO - AVANZATO

*Durata: 16 ore (personalizzabile su richiesta)*

I corsi trasferiscono ai partecipanti gli strumenti e le tecniche necessarie per "organizzare" e "personalizzare" l'ambiente Excel, utilizzando tutte le funzionalità che permettono di sfruttare al massimo le potenzialità di Excel e di apprendere l'uso ottimale dei comandi per una gestione integrata del foglio di lavoro.

*Su richiesta, si erogano corsi su tutti i livelli o altri pacchetti software.*



---

# SMART WORKING DIGITAL TOOLS

## Gli strumenti per il lavoro in remoto

Durata: 6 ore

---

Lo smartworking e la gestione dei team da remoto sono due modalità operative ormai implementate stabilmente dalla maggior parte delle aziende, ma rappresentano una vera e propria sfida, sia per i manager che per i dipendenti. A distanza non basta assegnare e svolgere compiti ma è necessario saper utilizzare le tecnologie e i tool digitali per tenere alto l'engagement, comunicare efficacemente col nostro team, gestire e misurare le performance e condividere materiali. Il corso è mirato a sviluppare la conoscenza di strategie e strumenti applicabili direttamente nel contesto del lavoro da remoto.

### Focus

- Possedere e diffondere un mindset digitale
- Organizzare la perfetta workstation (hardware e software)
- Conoscere i principali tool digitali di supporto al lavoro agile
- Implementare le virtual communication skills per comunicare efficacemente tramite il mezzo digitale
- Migliorare e misurare la performance da remoto





# 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 **F2A**