



GIVE THE BEST

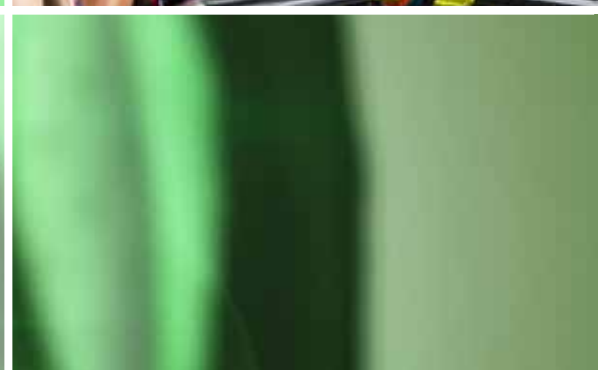
Obiettivo Lavoro Formazione

Catalogo sintetico
delle nostre proposte formative



GIVE THE BEST

con Obiettivo Lavoro Formazione



IL GRUPPO OBIETTIVO LAVORO

Obiettivo Lavoro è l'unica Agenzia per il Lavoro in Europa ad aver realizzato un percorso completo di Responsabilità Sociale di Impresa che comprende Mission, Carta dei Valori, Codice Etico, Bilancio Sociale, Certificazione Etica SA 8000. Obiettivo Lavoro ha ottenuto la Certificazione di Qualità UNI EN ISO 9001:200 e la Certificazione Ambientale ISO:14001.

Fondata nel 1997, la Società si è progressivamente dotata di una struttura di Gruppo attraverso la costituzione di Società interamente controllate, in grado di sviluppare segmenti di attività specifici e pienamente coerenti con le necessità delle Imprese.

OBIETTIVO LAVORO FORMAZIONE

Obiettivo Lavoro Formazione è la Società specializzata negli interventi di qualificazione professionale dei nostri Lavoratori.

La Formazione che proponiamo alle imprese e ai Lavoratori è progettata su specifiche esigenze del cliente, concordando Obiettivi e tempi e si fonda sull'analisi della professionalità di partenza dei Lavoratori che vengono inseriti in questo percorso di qualità.

Obiettivo Lavoro Formazione è in grado di offrire servizi di Formazione con uno studio approfondito di tutti i supporti di finanziamento, al fine di massimizzare l'efficienza e l'efficacia del ritorno dell'investimento formativo. Tutti i corsi contenuti in questo catalogo formativo sono conformi al regolamento per l'attribuzione di CREDITI FORMATIVI PER GLI INGEGNERI.

Le nostre attività:

- Condurre l'analisi dei bisogni formativi dell'Impresa
- Progettare la formazione "tailor – made"
- Indicare all'Impresa le forme di finanziamento più adatte
- Gestire tutto il processo formativo
- Gestire tutto l'iter burocratico
- Supportare l'Impresa nell'analisi dei risultati

Gli strumenti di Finanziamento gestiti





1. Area sviluppo competenze

Future's got talent	Pag.8
Imparare l'ottimismo – "quando soffia il vento del cambiamento, c'è chi costruisce muri e chi costruisce mulini a vento"	Pag.8
Lo sviluppo del pensiero laterale	Pag.9
Sviluppare il pensiero creativo (propedeutico al corso stay foolish!)	Pag.9
Stay foolish!	Pag.9
Oltre i tuoi limiti i 4 g – pilota per un giorno	Pag.10
Allenare una squadra vincente – "come vincere il campionato"	Pag.11
Leadership per team di eccellenza – "come andare oltre l'efficienza"	Pag.11
La decisione veloce – come si fa a prendere una giusta decisione adesso?	Pag.12
Persuadere e coinvolgere i collaboratori	Pag.12
Convincere senza autorità - lo stile personale di persuasione	Pag.12
Non temere di parlare in pubblico!	Pag.12
La gestione delle idee	Pag.13
Intelligenza emotiva	Pag.13
Conflict management	Pag.14
Assertività in rosa: dedicato alle donne	Pag.14
Gestire lo stress: tecniche di rilassamento zen	Pag.14
Il management strategico	Pag.15
I collaboratori come leva di successo delle PMI	Pag.15
Il Fare consapevole: Mindfulness	Pag.16

2. Area assessment

Progetto assessment	Pag.17
Analisi di clima	Pag.18
Valutazione del personale	Pag.19
Assessment e selezione del personale	Pag.20
Assessment e formazione	Pag.21
Analisi Organizzativa	Pag.22

3. Area commerciale e vendite

Allenare una squadra di venditori	Pag.24
Tecniche di negoziazione commerciale	Pag.24
Customer relationship – obiettivo fiducia	Pag.25



4. Area acquisti

Obiettivi, politiche e ruoli degli acquisti e supply management & tecniche di gestione e di riduzione dei costi	Pag.26
Marketing d'acquisto e lean management per battere la concorrenza	Pag.26
Strumenti e tecniche per migliorare le prestazioni degli acquisti e per favorirne l'internazionalizzazione	Pag.26
Tecniche avanzate di negoziazione di acquisto	Pag.27

5. Area finanza e controllo di gestione

Pianificazione e controllo di gestione	Pag.28
L'analisi dei costi per la valutazione dell'efficienza aziendale	Pag.28
Il controllo di gestione per commessa	Pag.28
Budget e business plan	Pag.28
Finanza d'azienda	Pag.29
Finanza avanzata per non specialisti	Pag.29
La gestione della tesoreria	Pag.29
Il budget finanziario	Pag.29
Copertura dei rischi e investimenti di liquidità	Pag.29
Valutazione economico – finanziarie dei progetti aziendali	Pag.30
La gestione del rapporto banca-impresa	Pag.30
Operazioni di finanza straordinaria	Pag.31
Gestione del credito commerciale	Pag.31
Credit management: valutare e gestire il rischio cliente	Pag.31
Tecniche di recupero crediti	Pag.31

6. Area fiscale e amministrazione

Contabilità – corso base	Pag.32
Contabilità – corso avanzato	Pag.32
Contabilità fornitori: regole contabili giuridiche e fiscali	Pag.32
Contabilità clienti: regole contabili giuridiche e fiscali	Pag.32
Contabilità di magazzino: aspetti amministrativi e fiscali	Pag.32
Il bilancio d'esercizio	Pag.33

Dal bilancio civilistico al carico fiscale	Pag.33
Come leggere un bilancio d'esercizio	Pag.33
La redazione del bilancio consolidato	Pag.34
L'iva nelle operazioni con l'estero	Pag.34
IVA: fatturazione e adempimenti operativi	Pag.34
Le operazioni doganali	Pag.34
Guida pratica alla gestione delle trasferte, note spese e fringe benefit	Pag.34
Accertamento sulle imprese	Pag.34
Le operazioni straordinarie nella crisi d'impresa	Pag.34

7. Area guida sicura ed ecodriving – quattroruote

Guida sicura ed ecodriving su auto – outdoor – istruttori quattroruote	Pag.35
Guida sicura ed ecodriving su simulatore per autisti di mezzi pesanti – istruttori quattroruote c/o azienda	Pag.36

8. Area project management

Tecniche e strumenti manageriali per gestire il team di progetto	Pag.37
Project management - livello base e livello avanzato	Pag.38
L'approccio lean in azienda	Pag.38

9. Area linguistica

Corsi di lingua – livello base, intermedio, avanzato e business	Pag.39
<i>Formazione linguistica in modalità blended:</i>	
World speaking: la conversazione telefonica in lingua	Pag.39
<i>Corsi in inglese, francese, spagnolo e altre lingue</i>	
Corsi di lingue Blended con aula all'estero	Pag.40

10. Formazione outdoor

Teambuilding orienteering aziendale	Pag.42
Psico sport	Pag.42
Social Responsibility	Pag.43
Outdoor Challenge	Pag.44
Geographic puzzle (orienteering)	Pag.45
Adventure Program	Pag.45
Art-door	Pag.46
Cardboard activities	Pag.46

11. Social Media

Corso Social Media Base Intensivo	Pag.47
Corso Social Media Avanzato	Pag.47

1. Area Sviluppo Competenze

TITOLO: FUTURE'S GOT TALENT

Destinatari	Dedicato a dirigenti e responsabili e a chi guida gruppi di lavoro
Obiettivi	Approfondire il tema dello sviluppo professionale e delle carriere nelle organizzazioni, con particolare attenzione alla motivazione, alle dinamiche individuali ed ai principali strumenti di gestione delle carriere. Il corso offre inoltre l'opportunità di analizzare i programmi di gestione e sviluppo dei talenti.
Contenuti	Talent Management: perché? Le ragioni del Talent Management - Sistemi di Talent Management: strumenti e metodi tradizionali per la gestione del talento: vantaggi e limiti - La gestione del talento, sistemi di valutazione e performance - Descrizione delle caratteristiche delle persone di talento - Lo sviluppo dei talenti - Stabilire processi e attività di formazione e sviluppo che contribuiscano a far emergere il potenziale delle persone.
Metodologia	Incontri e testimonianze - Esercitazioni e correzioni simulate - Debriefing
Durata	Due giornate di formazione

TITOLO: IMPARARE L'OTTIMISMO – “Quando soffia il vento del cambiamento, c'è chi costruisce muri e chi costruisce mulini a vento”

Destinatari	Dedicato a Leader e responsabili di risorse
Obiettivi	Promuovere la positività globale degli individui e delle organizzazioni. La positività di: corpo/emozioni/intelletto/coscienza/azione/relazioni.
Contenuti	La positività sul piano organico - La positività sul piano emozionale - Test sull'entusiasmo - Come cambiare velocemente i nostri stati emotivi - La positività sul piano intellettuale - Il potere della creazione intenzionale e della visione - Come liberarsi dai condizionamenti negativi del passato e farsi guidare dal nostro futuro - I postulati della positività: il matto nell'ascensore - Il potere della visualizzazione creativa.
Metodologia	Incontri e testimonianze - Esercitazioni e correzioni simulate - Debriefing
Durata	Due giornate di formazione



TITOLO: LO SVILUPPO DEL PENSIERO LATERALE

Destinatari	Dedicato a chi vuole sviluppare ulteriori capacità nella risoluzione di problemi e "vedere" con occhi nuovi
Obiettivi	Approcciarsi alla risoluzione dei problemi utilizzando altri approcci oltre la logica sequenziale.
Contenuti	Gli strumenti del pensiero laterale: le idee dominanti che polarizzano la percezione di un problema, le differenti modalità di guardare le cose, allentare il controllo rigido del pensiero lineare, usare ogni chance per incoraggiare altre idee. Risolvere i problemi attraverso il pensiero laterale, enigmi e trappole logiche.
Metodologia	Dinamiche esperienziali
Durata	Una giornata e mezza di formazione

TITOLO: SVILUPPARE IL PENSIERO CREATIVO (propedeutico al corso STAY FOOLISH!)

Destinatari	Dedicato a responsabili, "a chi deve rimanere nel futuro"
Obiettivi	Non è possibile pensare di cambiare le cose se prima non siamo disponibili a cambiare noi stessi. Il progetto è un percorso fortemente orientato ad un lavoro personale, che possa riversarsi poi sul piano professionale con ricadute positive in ogni ambito della vita dei partecipanti, ai quali è richiesta la disponibilità a mettersi in gioco anche a livello individuale/caratteriale. Il progetto formativo pur essendo di tipo sia teorico che pratico, privilegia un approccio esperienziale ed induttivo.
Contenuti	Dal pensiero positivo al pensiero creativo - Tecniche di creatività individuale e di gruppo per la definizione di un problema e la ricerca di nuove soluzioni - Metodi per costruire innovazione insieme agli altri - La creatività individuale e di gruppo per lo sviluppo del business - Flessibilità ed innovazione.
Metodologia	Dinamiche esperienziali
Durata	Una giornata e mezza di formazione

TITOLO: STAY FOOLISH!

Destinatari	Dedicato a responsabili, "a chi deve rimanere nel futuro"
	Corso avanzato. I partecipanti dovranno aver frequentato il corso SVILUPPARE IL PENSIERO CREATIVO o SVILUPPARE IL PENSIERO LATERALE.
Obiettivi	Stimolare la produzione di idee folli, originali, ma efficaci, per sviluppare nuovi prodotti/ servizi, nuovi progetti e metodi di lavoro, o migliorare quelli esistenti. Arrivare a scoprire "quell'idea", tra mille espresse, che cambia lo stato delle cose.
Contenuti	Freedom to change: tra genio e follia - Rompere le regole: allontanare l'ovvio e sperimentare - Valorizzare il cambiamento: pensare in altro modo - Migliorare la competenza - Rimanere insoddisfatti: la pura scontentezza è la prima necessità del progresso - Riconoscere un'intuizione - Essere semplici e semplificare ciò che è complicato - Sviluppare il sense of humour - Rimanere curiosi - Lavorare con tenacia e perseveranza - Valorizzare il talento - Coltivare una visione - Essere privi di pregiudizi.
	Niente al mondo è così potente quanto un'idea della quale sia giunto il tempo (V. Hugo)
Metodologia	Dinamiche esperienziali
Durata	Due giornate di formazione



TITOLO: OLTRE I TUOI LIMITI I 4 G – Pilota per un giorno

<u>Destinatari</u>	<u>Dedicato a chi vuole mettersi alla prova e superare i propri limiti e timori</u>
<u>Obiettivi</u>	Le maggiori limitazioni dell'uomo siano esse fisiche, mentali, emozionali e sentimentali, sono auto-imposte dall'uomo stesso attraverso credenze e riferimenti limitanti. Queste possono essere superate, arrivando a traguardi straordinari in tutti i campi. Acquisire la consapevolezza dei propri limiti e le tecniche per superarli. Sperimentare una forte emozione ed elaborare in gruppo l'esperienza. Teamworking.
<u>Contenuti</u>	1° giornata: I fattori bloccanti - Tracciare i confini - I limiti come opinioni non oggettive - Il limite come punto di partenza - Le azioni da mettere in atto - La strategia - Sperimentare. 2° giornata: Briefing sul volo e sullo spazio aereo - Preparazione al volo - Volo acrobatico - Debriefing
<u>Metodologia</u>	Teoria con Psicologo e pratica in volo con Istruttore acrobatico su aereomobile CAP 10 in aviosuperficie autorizzata con zona acrobatica. Pratica con Simulatore di volo.
<u>Durata</u>	Due giornate una in aula e una in aviosuperficie



Il simulatore è una vera cabina di un BOING 737

TITOLO: ALLENARE UNA SQUADRA VINCENTE - "Come vincere il campionato"

<u>Destinatari</u>	Dedicato a chi gestisce risorse umane
<u>Obiettivi</u>	Acquisire tutti gli elementi che un buon leader deve presidiare per la guida e lo sviluppo del suo team di lavoro.
<u>Testimonial</u>	Mental Coach della Pattuglia Acrobatica Italiana Frece Tricolori
<u>Contenuti</u>	Il ruolo del Leader - Lo Spogliatoio - Il ruolo delle emozioni nel team - La resistenza all'ingratitudine - La gestione delle vittorie e delle sconfitte - La relazione nella squadra - La disponibilità - L'egoismo - La fiducia reciproca - L'importanza delle critiche. Riconoscere i difetti del Team - Gestire la sconfitta - Il sacrificio - Il senso del "noi" - La fiducia reciproca - Il rispetto delle regole - L'importanza di avere uno scopo - L'importanza della volontà - L'importanza della motivazione - L'azione di squadra.
<u>Metodologia</u>	Incontri e testimonianze - Esercitazioni e correzioni simulate - Debriefing
<u>Durata</u>	Due giornate di formazione

TITOLO: LEADERSHIP PER TEAM DI ECCELLENZA - "Come andare oltre l'efficienza"

<u>Destinatari</u>	Dedicato a chi gestisce risorse umane
<u>Obiettivi</u>	Acquisire esperienza per guidare un team affinché divenga una squadra di eccellenza.
<u>Testimonial</u>	Mental Coach della Pattuglia Acrobatica Italiana Frece Tricolori
<u>Contenuti</u>	Come costruire una squadra valorizzando al massimo il singolo per valorizzare il gruppo - Come lavorare sulla completa sinergia tra i componenti del team, per raggiungere gli Obiettivi più ambiziosi - La fiducia, la motivazione, la competenza.
<u>Metodologia</u>	Incontri e testimonianze - Esercitazioni e correzioni simulate - Debriefing
<u>Durata</u>	Due giornate di formazione



TITOLO: LA DECISIONE VELOCE – Come si fa a prendere una giusta decisione ADESSO?

Destinatari	Dedicato ai Decision Maker
Obiettivi	Come aumentare la flessibilità mantenendo il rispetto delle regole, eliminare gli imprevisti, valutare le conseguenze, puntare alla perfezione, diminuire i tempi di decisione. Testimonial Mental Coach della Pattuglia Acrobatica Italiana Frece Tricolori
Contenuti	Tecniche e Metodologie per diminuire il tempo di decisione – Il processo decisionale, il cruscotto, l'albero delle decisioni.
Metodologia	Incontri e testimonianze – Esercitazioni e correzioni simulate
Durata	Una giornata di formazione

TITOLO: PERSUADERE E COINVOLGERE I COLLABORATORI

Destinatari	Dedicato a Leader e responsabili di risorse
Obiettivi	Sviluppare le capacità per coinvolgere e persuadere le persone e aumentare i propri punti di forza nella gestione delle risorse.
Contenuti	Le armi della persuasione – La negoziazione distributiva e di posizione – La gestione del potere – Il potere delle emozioni.
Metodologia	Incontri e testimonianze – Esercitazioni e correzioni simulate – Debriefing
Durata	Due giornate di formazione

TITOLO: CONVINCERE SENZA AUTORITÀ – Lo stile personale di persuasione

Destinatari	Dedicato a Leader e responsabili di risorse
Obiettivi	Il successo dipende dal livello di rispetto e fiducia che riusciamo a stimolare. Questi elementi influenzano, infatti, la qualità e l'intensità delle collaborazioni e il raggiungimento degli Obiettivi. Come valutare lo stile personale di persuasione per avere un controllo sulle proprie comunicazioni, orientandole a trasmettere sicurezza senza aggressività ed instaurare rapporti costruttivi e proficui.
Contenuti	Autorità e influenzamento – Self Assessment – I processi di assunzione di ruolo – Come le caratteristiche personali possono aiutare o impedire la propria credibilità – Strumenti e modelli per comprendere gli altri – Credibilità, logica ed emozioni – Situazioni conflittuali interiori che possono compromettere il risultato sperato.
Metodologia	Incontri e testimonianze – Esercitazioni e correzioni simulate – Debriefing
Durata	Due giornate di formazione

TITOLO: NON TEMERE DI PARLARE IN PUBBLICO!

Destinatari	Dedicato a chi presenta, spiega o insegna in pubblico
Obiettivi	Offrire degli strumenti utili a migliorare le proprie performances in ambienti esterni alla propria organizzazione. Testimonial Attore di teatro professionista
Contenuti	Catturare la platea – Tecniche per ottenere l'attenzione e le regole del palco – Tecniche di respirazione – Fondamenti della comunicazione – La preparazione dell'intervento – La gestione delle interruzioni e delle domande – Sostenere lo sguardo e catturare l'attenzione.



Metodologia Simulazioni e role play – Debriefing
Durata Una giornata di formazione

TITOLO: LA GESTIONE DELLE IDEE

Destinatari **Dedicato a coloro che per ruolo, si trovano a gestire le risorse umane, con particolare riguardo al potenziale di ogni individuo e alla possibilità di far esprimere i singoli talenti.**

Obiettivi Motivare le persone a condividere le idee e le proprie conoscenze per innovare, per capitalizzare il know-how e comunicare rapidamente. Creare un processo strutturato ed utilizzare uno strumento semplice per la gestione delle idee e dell'innovazione.

Contenuti L'importanza delle idee, il senso delle idee, il modello aziendale - Trasformare il potenziale creativo in azione - Recuperare il capitale sprecato - La fiducia e la partecipazione - Dal capitale fisico al capitale intellettuale - La fabbrica delle idee - La gestione sistematica delle idee - Il facilitatore di creazione d'innovazione - Il sostegno aziendale.

Metodologia Dinamiche esperienziali
Durata Due giornate di formazione

TITOLO: INTELLIGENZA EMOTIVA

Destinatari **Dedicato a Team Leader Project Manager Responsabili Risorse Umane e Formazione.**

Obiettivi Dedicato ad ogni persona che voglia raggiungere un equilibrio personale e professionale. Sviluppare le proprie competenze emotive - Comprendere il legame tra intelligenza emotiva e sviluppo del potenziale con percorsi di sviluppo - Prendere consapevolezza della propria emotività per arrivare alla padronanza di sé.

Formatori Counselor e Coach Aziendali

Contenuti L'albero emotivo - Origini e definizione - Le forme superiori di intelligenza umana: creativa, sociale, emotiva - La piattaforma del percorso di sviluppo personale - La carta di identità psico-emotiva - Il "QE" (quoziente emotivo).

Metodologia Dinamiche esperienziali
Durata Una giornata di formazione

TITOLO: CONFLICT MANAGEMENT

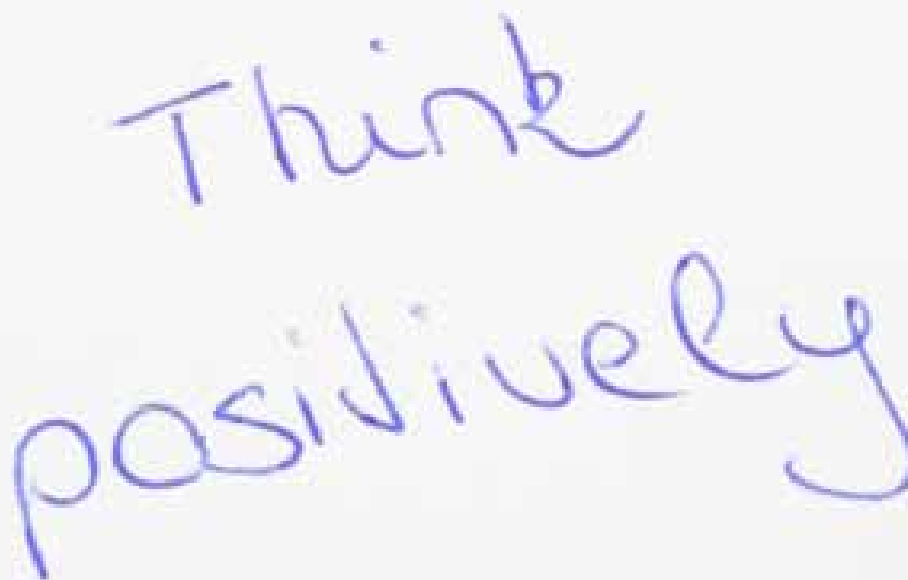
<u>Destinatari</u>	Dedicato a coloro che hanno responsabilità o gestiscono persone
<u>Obiettivi</u>	Saper pensare, agire e muoversi, attraverso le funzioni, agire nella multi-appartenenza.
<u>Contenuti</u>	La lettura di situazioni critiche e conflittuali - Quali leve utilizzare nella relazione, come ottenere la collaborazione senza esercitare potere - La gestione dell'aggressività nelle relazioni di aiuto - L'assertività - La mediazione.
<u>Metodologia</u>	Dinamiche esperienziali
<u>Durata</u>	Una o due giornate di formazione

TITOLO: ASSERTIVITÀ IN ROSA: DEDICATO ALLE DONNE

<u>Destinatari</u>	Dedicato alle Donne dell'Azienda che vogliono potenziare la loro incisività nelle relazioni professionali
<u>Obiettivi</u>	Migliorare le relazioni professionali, incutere rispetto e costruire immagini positive di sé. Sviluppare capacità che valorizzano i propri Obiettivi. Sensibilizzare alle problematiche e alle dinamiche dell'assertività.
<u>Contenuti</u>	L'assertività al femminile, l'autovalutazione, le tecniche assertive, le fondamentali abilità per valorizzare i propri Obiettivi - Gestire relazioni che producono ansia e valorizzarle.
<u>Metodologia</u>	Dinamiche esperienziali
<u>Durata</u>	Mezza giornata

TITOLO: GESTIRE LO STRESS: TECNICHE DI RILASSAMENTO ZEN

<u>Destinatari</u>	Dedicato a chi lavora ad alti ritmi ed alte velocità
<u>Obiettivi</u>	Far sperimentare ai partecipanti diverse modalità di Gestione dello Stress e di Rilassamento Psicofisico consentendo di affrontare la quotidianità e gli imprevisti con maggiore serenità e autocontrollo.



Think
positively

<u>Contenuti</u>	Lo Stress e i fattori scatenanti – Le reazioni Fisiche, Mentali, Emozionali, Comportamentali – Le Risposte allo Stress – Lo Zen: tecniche basate sulla respirazione e sulla meditazione.
<u>Metodologia</u>	Dinamiche esperienziali
<u>Durata</u>	Mezza giornata

TITOLO: IL MANAGEMENT STRATEGICO

<u>Destinatari</u>	<u>Dedicato a dirigenti e responsabili</u>
<u>Obiettivi</u>	Gestire un'organizzazione risulta sempre più complesso per le variabili insite in scenari sempre più turbolenti. Il seminario fornisce ai partecipanti gli strumenti per acquisire sia gli atteggiamenti più consoni a questi scenari, sia una completa Metodologia per gestire l'organizzazione e la sua capacità di generare valore verso il mercato e verso gli eventuali azionisti.
<u>Contenuti</u>	Il pensiero strategico – Errare è umano, anzi strategico – Come sbagliare, sopravvivere e prosperare – Il pensiero strategico in azione – Mosse e contromosse – Il linguaggio economico – Gli strumenti strategici.
<u>Metodologia</u>	Incontri e testimonianze – Esercitazioni e correzioni simulate – Debriefing
<u>Durata</u>	Due giornate di formazione

TITOLO: I COLLABORATORI COME LEVA DI SUCCESSO DELLE PMI

<u>Destinatari</u>	<u>Imprenditori o personale che abbia la responsabilità della gestione di persone all'interno dell'azienda</u>
<u>Obiettivo</u>	Questo seminario è focalizzato sul dare risposte a questa domanda: Come posso migliorare la gestione delle risorse umane nelle PMI? Molte PMI non hanno una strategia chiara per la gestione delle risorse umane. In queste aziende la gestione delle risorse umane è limitata all'indispensabile e non hanno chiaro che, oltre a focalizzarsi sulla riduzione dei costi dei loro processi, dovrebbero avere un metodo efficace per gestire il personale. In particolare





dovrebbero preoccuparsi di mettere in atto azioni per motivare e mantenere i collaboratori nell'azienda. Oggi, molte persone cambiano il loro lavoro per vari motivi. Lasciano l'azienda per mettersi in proprio (maggiore motivazione) o per entrare in un'altra organizzazione che riconosce maggiormente l'impegno sul lavoro (sistema premiante)

Contenuti

Strumenti per gestire e sviluppare le risorse umane nelle PMI - Le fasi dell' HR Management - Selezione del personale: concetti base - Le dinamiche per gestire e orientare il comportamento dei collaboratori: - Le leve principali. La valutazione di posizione, prestazione e potenziale - La Formazione del personale (strategia e cenni metodologici) - L'analisi dei bisogni formativi - Definizione intervento formativo

Metodologia

La giornata si caratterizzerà per un alto livello di interazione tra i partecipanti chiamati a discutere casi reali intervallati da approfondimenti teorici e metodologici. Verranno inoltre presentate esperienze reali di azienda multinazionali e locali.

Durata

2 giorni

TITOLO: IL FARE CONSAPEVOLE: MINDFULNESS

Destinatari

Persone che affrontano sfide impegnative e che desiderano sfruttare al massimo le proprie capacità individuali

Obiettivi

Obiettivo di questo seminario è quello di ristabilire e rinsaldare le risorse individuali in modo da fornire una base psicologica solida e duratura per superare con successo le difficoltà professionali. La persona gestisce e affronta le situazioni mettendo in atto tutte le sue risorse personali, in cui risiedono le capacità auto-curative dell'individuo e le sue potenzialità di superare le difficoltà che impone la vita durante il cammino di ognuno.

Contenuti

La parola mindfulness significa "presenza mentale". La capacità di essere presenti a se stessi è una delle nostre capacità innate. I contenuti del seminario sono focalizzati sulla consapevolezza delle proprie abilità.

- Un viaggio in noi stessi: autoritratto personale, capacità, risorse, potenziale - Conoscenza e padronanza dei propri paradigmi e di come influenzano la vita personale e professionale - L'efficacia personale - Proattività e consapevolezza di sé - Elementi base di Mindfulness : - Evitare il "Pilota automatico" nella presa di decisione - Aumentare l' Attenzione intenzionale non giudicante; - Assertività - Orientarsi in maniera diretta verso i propri obiettivi

Metodologia

La metodologia sarà focalizzata su esercizi individuali di consapevolezza (sessioni di meditazione) e miglioramento delle capacità di gestione degli ostacoli. Molto spazio sarà dedicato alla condivisione guidata dal docente di momenti critici e strategie di risoluzione individuale

Durata

2 giorni

2. Area Assessment

TITOLO: PROGETTO ASSESSMENT

<u>Destinatari</u>	Lavoratori in ingresso o già in forza. L'Assessment è uno strumento indispensabile per i Direttori del Personale, i Responsabili della selezione interna, i Manager dell'Organizzazione.
<u>Obiettivi</u>	"La persona giusta al posto giusto" ma anche "il miglior sviluppo professionale per la Persona e per l'Impresa": questi sono i due Obiettivi che competono all'Assessment. Tra i diversi metodi di valutazione del Personale, il ricorso all'Assessment Center è il processo più efficace, in grado di identificare le caratteristiche attitudinali e di personalità.
<u>Proposte</u>	QUICK ASSESSMENT: Sistema rapido che permette di valutare e confrontare capacità, competenze, attitudini e motivazioni delle persone in ingresso o già in forza. Modulabile e personalizzabile. Ampia scelta di diagnostici che permettono di costruire strumenti personalizzati e rispondenti a molteplici esigenze. Può essere uno strumento che restituisce una valutazione oppure essere un punto di partenza per un percorso di Assessment più approfondito. ASSESSMENT CENTER: Chi supera i test e i quesiti tecnici dimostra di possedere i requisiti di base per svolgere il ruolo guardato; occorre poi verificare elementi quali le caratteristiche personali e le motivazioni. La Metodologia dell'Assessment Center è in grado di fornire queste informazioni.
<u>Metodologia</u>	TEST: I test che utilizziamo sono inediti e di nostra progettazione; si tratta di diagnostici ampiamente sperimentati nella selezione di diplomati e laureati di cui possediamo i riferimenti statistici aggiornati e pertinenti. TEST DI METACAPACITÀ: questionari volti a valutare le preferenze di comportamento personali, ovvero il modo nel quale piace lavorare. COLLOQUIO MOTIVAZIONALE: per verificare tutte le dimensioni che caratterizzano il profilo professionale. ASSESSMENT: prevede 2 esercitazioni di discussione di gruppo per raccogliere informazioni sullo stile relazionale, sulle capacità di interazione, sulla persuasività. e gestione dello stress.
<u>Durata</u>	Variabile





TITOLO: ANALISI DI CLIMA

Un buon clima aziendale è uno degli elementi che contribuiscono a migliorare e favorire la qualità complessiva degli ambienti di lavoro e ad aumentare il senso di impegno, di partecipazione attiva, di attaccamento aziendale e di efficacia del Personale.

Il clima aziendale è un fenomeno complesso costituito da diverse variabili, correlate tra di loro in maniera non lineare: un'analisi di clima fornisce una fotografia istantanea di un preciso momento organizzativo.

Metodologia proposta: il Survey di clima

Obiettivo Lavoro propone uno specifico strumento il survey di clima che misura il livello di soddisfazione interno ad un'azienda, l'attitudine del personale nei confronti del lavoro, dei colleghi, del management e dei valori aziendali.

Ha lo scopo di intercettare e spiegare determinate dinamiche tra i collaboratori e raccogliere elementi utili a definire efficaci piani di azione e di miglioramento.

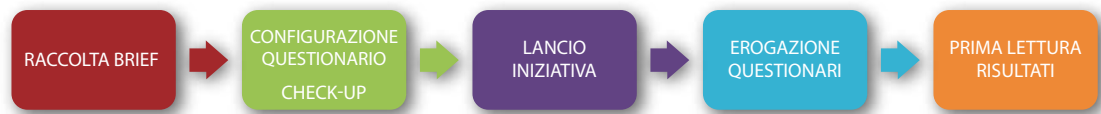
Esistono delle macro-aree di indagine standard che saranno oggetto dell'analisi nella prima fase di progetto:

- Soddisfazione e coinvolgimento: Soddisfazione lavorativa generale, sul compito, materiale, relazionale, Coinvolgimento Affettivo e Strumentale
- Autonomia: Autonomia e dinamismo organizzativo, Autonomia procedurale
- Pressione Lavorativa: Stress di ruolo, Stress relazionale, Stress individuale, Stress organizzativo
- Sviluppo professionale: Compensi, Riconoscimenti, Incentivi, Aspetti contrattuali
- Cultura organizzativa: Identità e valori; Il senso di appartenenza; Incoraggiamento all'innovazione
- Percezione del luogo di lavoro: ambiente fisico, dotazione tecnica
- Relazioni e Comunicazioni: Condizione delle relazioni interpersonali. Libertà di espressione. Comunicazione Top down. Il processo di comunicazione interna
- Team: Procedure e regolamenti nei Team. Coesione di Gruppo. Spirito di squadra
- Leadership e management: Efficienza Organizzativa . Sostegno. Integrità

Fasi del progetto e Strumenti utilizzati

Obiettivo Lavoro mette a disposizione una piattaforma che permette agli utenti di eseguire tutte le operazioni di impostazione, comunicazione ed erogazione dell'assessment direttamente on-line. Tale piattaforma prevede un Accesso back office per funzione HR per visualizzare: andamento work flow di compilazione, dati statistici aggregati per funzione aziendale, ruolo, sede/ country. La prima fase del progetto, Fase di Check Up, ha l'obiettivo

la raccolta e l'analisi delle informazioni sullo stato di fatto del clima aziendale. Si articola nelle seguenti fasi:



Dai risultati ottenuti può nascere la necessità di attivare, in fasi successive, indagini mirate allo scopo di spiegare particolari dinamiche e definire piani di miglioramento e azioni correttive che possono essere messe in atto con il supporto di consulenti professionisti di Obiettivo Lavoro.

Analisi approfondita dei risultati, Personalizzazione ed erogazione questionari di approfondimento, Piano operativo di azione e implementazione.

TITOLO: VALUTAZIONE DEL PERSONALE

Nel mondo del lavoro oggi vi è l'esigenza di curare molto il proprio personale, non è facile motivare e preparare i propri manager e dipendenti ai doverosi cambiamenti organizzativi imposti dal contesto economico.

Obiettivo Lavoro propone l'Assessment come un efficace strumento di valutazione del personale per motivare e implementare le potenzialità di candidati e dipendenti.

In particolare le aziende manifestano una necessità sempre più rilevante di conoscere meglio le proprie risorse, di comprenderne le aspirazioni e le potenzialità. Accanto a questa necessità conoscitiva si pone spesso la volontà di accrescere la coesione e l'integrazione dei gruppi di lavoro.

Declinazione del processo e strumenti utilizzati

Assessment strutturato - Elaborazione profili - Incontro con l'azienda per la lettura dei risultati. Obiettivo Lavoro per raggiungere questi obiettivi propone di sviluppare il progetto utilizzando la metodologia dell'Assessment strutturato.

Si prevede una durata di 8 ore per ciascun gruppo di partecipanti (fino a 10 persone) ed il coinvolgimento di 2 osservatori senior.

Tale metodologia prevede diversi strumenti e attività effettuate:

Autopresentazione strutturata - Diagnostici attitudinali - Questionario di metacapacità - Dinamiche di gruppo / In-basket / Business Game - Colloquio di Feed-back



Gli strumenti utilizzati contribuiscono da un lato a far emergere gli indicatori interessanti per le valutazioni organizzative e dall'altro a coinvolgere i partecipanti in maniera tale da stimolare l'integrazione e coesione del gruppo.

Al termine del percorso di Assessment viene restituito all'azienda un profilo per ciascun collaboratore nel quale verranno riportate le aree di forza e di miglioramento nonché eventuali note di potenzialità rispetto ad una crescita professionale all'interno dell'unità organizzativa.

Sarà altresì possibile avere una nota di raffronto tra tutte le risorse così da poter valutare un possibile percorso formativo nel caso dovessero emergere aree di gap collettivo.

Affidarsi ad Obiettivo Lavoro e provare questa metodologia porta molteplici vantaggi: riduzione del rischio di valutazioni soggettive, capacità di raccolta di un numero quantitativamente elevato di dati, flessibilità di applicazione vista la ricchezza di tecniche a disposizione e i diversi gradi di approfondimento che ciascuna tecnica permette.

TITOLO: ASSESSMENT E SELEZIONE DEL PERSONALE

Nel mondo del lavoro oggi vi è l'esigenza di curare molto la selezione e la scelta del personale. Infatti diventa sempre più difficile cercare nel mercato il c.d. talento. Obiettivo Lavoro si propone come un consulente esperto dotato di strumenti idonei per motivare e implementare le potenzialità dei candidati. L'Assessment rappresenta una delle metodologie cardine a supporto della selezione del personale. Consente infatti di rilevare caratteristiche personali, skills trasversali e potenzialità dei candidati e di evidenziarne punti di forza e debolezza rispetto al ruolo ricercato.

Declinazione del processo e strumenti utilizzati

Oggigiorno è sempre più importante valutare le risorse in fase di inserimento, al fine di ricercare quelle più motivate ed affidabili così da riuscire ad avere una forza lavoro sulla quale poter puntare e con la quale si possono raggiungere gli obiettivi prefissati.

Per raggiungere tali obiettivi proponiamo un processo di Assessment strutturato in diverse fasi: Quick Assessment, Assessment Strutturato, Colloquio Motivazionale.

Quick Assessment

Strumento modulabile in base alle singole esigenze, il Quick Assessment si compone di diversi test, tra cui l'azienda può scegliere, e consente di valutare il livello di specifiche capacità e/o competenze, attitudini, metacapacità e motivazione del proprio personale.

Partendo da un'analisi delle dimensioni da valutare l'azienda potrà scegliere tra una serie di diagnostici tra cui:

- Questionario di Metacapacità: questionario volto a valutare le preferenze di comportamento personali, ovvero il modo nel quale piace lavorare. Tale questionario riguarda il modo in cui ci si pone nelle relazioni con gli altri, il modo di affrontare i problemi e di reagire alle sensazioni e alle emozioni, le situazioni che possono accrescere o ridurre la motivazione e contribuire a garantire la soddisfazione sul posto di lavoro
- Test di Ragionamento sono atti a valutare quelle caratteristiche e potenzialità intellettive ritenute necessarie per l'apprendimento e il migliore rendimento nello svolgere un determinato compito o attività lavorativa
- Test su competenze tecniche specifiche

Assessment Strutturato

I candidati che superano i test e i quesiti tecnici dimostrano di possedere i requisiti di base per svolgere il ruolo trapiantato; occorre poi verificare elementi quali le caratteristiche personali e le motivazioni. La metodologia dell'Assessment Strutturato è in grado di fornire queste informazioni. Ogni sessione di Assessment dura circa 4 ore, prevede fino a 10



partecipanti e coinvolge 2 osservatori senior. Prevede l'articolazione in diverse prove tra cui l'azienda può scegliere in base alle specifiche esigenze:

- Dinamiche di gruppo: per raccogliere informazioni sullo stile relazionale, sulle capacità di interazione, sulla persuasività
- In basket: per rilevare elementi sulle capacità di organizzazione, di controllo, di problem solving
- Laboratori Esperienziali: per favorire il cambiamento rispetto al significato e all'apprendimento che vengono associati alle attività
- Role Playing: per interpretare e analizzare i comportamenti e i ruoli sociali nelle relazioni interpersonali.

Colloquio Motivazionale

Partendo dall'analisi dei risultati ottenuti alle prove precedenti e in base alla scelta delle dimensioni da indagare, il colloquio permette di valutare le competenze tecniche e trasversali e dimensioni specifiche.

In particolare consente di valutare motivazione ed orientamento al ruolo, capacità comunicative e competenze relazionali del candidato, livelli di flessibilità e di adattabilità rispetto ai cambiamenti, capacità di problem solving, attitudini, livelli di empatia e di coinvolgimento personale.

TITOLO: ASSESSMENT E FORMAZIONE

Oggi il contesto economico e i cambiamenti organizzativi impongono alle aziende importanti investimenti nella formazione. L'individuazione mirata dei concreti e reali bisogni formativi diventa una priorità a cui bisogna rispondere con strumenti il più possibile oggettivi. Obiettivo Lavoro propone un percorso di Quick Assessment semplice, mirato che garantisce una maggior chiarezza e indirizzo del percorso formativo evitando valutazioni soggettive.

Obiettivo del progetto

Mirare e misurare due fasi delicate del percorso di formazione: a fase pre-formativa, dove si evidenziano e puntualizzano con peculiarità le aree su cui il percorso di formazione deve focalizzarsi e la fase post-formativa in cui si misurano i risultati ottenuti.

Declinazione del processo e strumenti utilizzati

Definizione progetto formativo - Assessment - Declinazione Progetto Formativo - Erogazione Formazione - Assessment

Nella prima fase del processo

viene creato il set di prove da utilizzare nell'Assessment, in accordo con i consulenti che hanno progettato l'intervento formativo e che andranno ad erogare la formazione. Le prove più efficaci, tra tanti strumenti possibili, sono :

- Questionario di metacapacità: questionario volto a valutare le preferenze di comportamento personali, ovvero il modo nel quale piace lavorare - Prove attitudinali: consentono di valutare specifiche attitudini, ovvero verificare quanto il candidato sia in grado di rendere in una determinata prestazione - Prove tecniche su materie specifiche

Questa fase consente all'azienda di focalizzare l'area formativa che deve essere sviluppata e di identificare le macro aree di intervento. Sulla base dei risultati emersi dall'assessment i consulenti della formazione potranno procedere con l'incremento e la messa a punto del percorso formativo. Avere a disposizione il gap formativo di ciascun partecipante aiuterà i formatori a costruire un percorso che potrebbe prevedere anche momenti di focus individuali per quei partecipanti fortemente carenti in determinate competenze.

Erogazione Formazione

È il cuore dell'attività per il quale è stato architettato e sviluppato il progetto.

Assessment

A valle del percorso formativo verrà sviluppato un secondo momento di assessment atto a verificare quanto la formazione è stata efficace sui partecipanti e per verificare, nel caso di forti gap, il raggiungimento o meno di livelli accettabili di conoscenza minima acquisita.

TITOLO: ANALISI ORGANIZZATIVA

Ciò che realmente può fare la differenza sul mercato è poter contare su collaboratori che cooperano in modo sinergico, improntati al cambiamento e in perfetta sintonia. Le aziende hanno la necessità di individuare i propri punti di forza e di debolezza. Per raggiungere tali finalità, Obiettivo Lavoro propone un modello semplice ed immediato IL MODELLO APPLICATO - Analisi Organizzativa Multidimensionale (AOM). È uno strumento di ricerca-intervento che permette di coinvolgere gli operatori nell'analisi della propria organizzazione, rendendoli più consapevoli e predisposti al cambiamento.





IL MODELLO APPLICATO - Analisi Organizzativa Multidimensionale (AOM).

L'analisi che proponiamo sarà così strutturata:

- **Area strategico-strutturale:** La dimensione analizza come si è sviluppata la struttura da un punto di vista storico, esamina cioè la storia strategica dell'organizzazione. Le fonti di informazioni possono essere i bilanci, lo stato patrimoniale, le forme societarie, le strutture fisiche, ma anche i fattori che concernono la distribuzione del potere e delle ricchezze. Già con questo primo approccio è possibile individuare alcune aree caratterizzate da aspetti problematici e individuare alcuni punti forza.

- **Area Funzionale:** permette di descrivere l'organizzazione solo in riferimento alle funzioni necessarie a raggiungere i risultati prefissati. In questa dimensione vengono esaminati i ruoli e le funzioni organizzative. Questa dimensione permette di individuare quali funzioni non sono state svolte e quali obiettivi sono stati raggiunti parzialmente o non raggiunti.

- **Area Psicodinamica:** Nella dimensione psicodinamica si ha la possibilità di capire un'organizzazione sul piano dei vissuti irrazionali, spesso a livello inconscio. Secondo l'approccio psicodinamico l'individuo è caratterizzato sia da sentimenti positivi nei confronti dell'organizzazione (in quanto offre alla persona un supporto economico e un riconoscimento sociale) sia da sentimenti negativi (in quanto l'individuo è visto solo come un ruolo). Allo stesso modo questi rapporti conflittuali sono vissuti tra superiori e subordinati, differenziando spesso tra persone responsabili e non.

- **Area Ambientale:** ciò che viene studiato è l'influenza dei fenomeni riconducibili al fattore umano sull'efficienza dell'organizzazione. Le variabili utilizzate per analizzare i fenomeni nell'organizzazione sono: fenomeni di gruppo, stili di leadership, comunicazione, bisogni, motivazioni, atteggiamenti e gradi di accordo psicosociale.

I risultati dell'analisi organizzativa permetteranno di conoscere la situazione organizzativa attuale, le peculiarità presenti, i fattori di successo, i fattori critici, gli elementi di debolezza con un focus particolare sulle variabili correlate ed i fattori sui quali agire.

3. Area Commerciale e Vendite

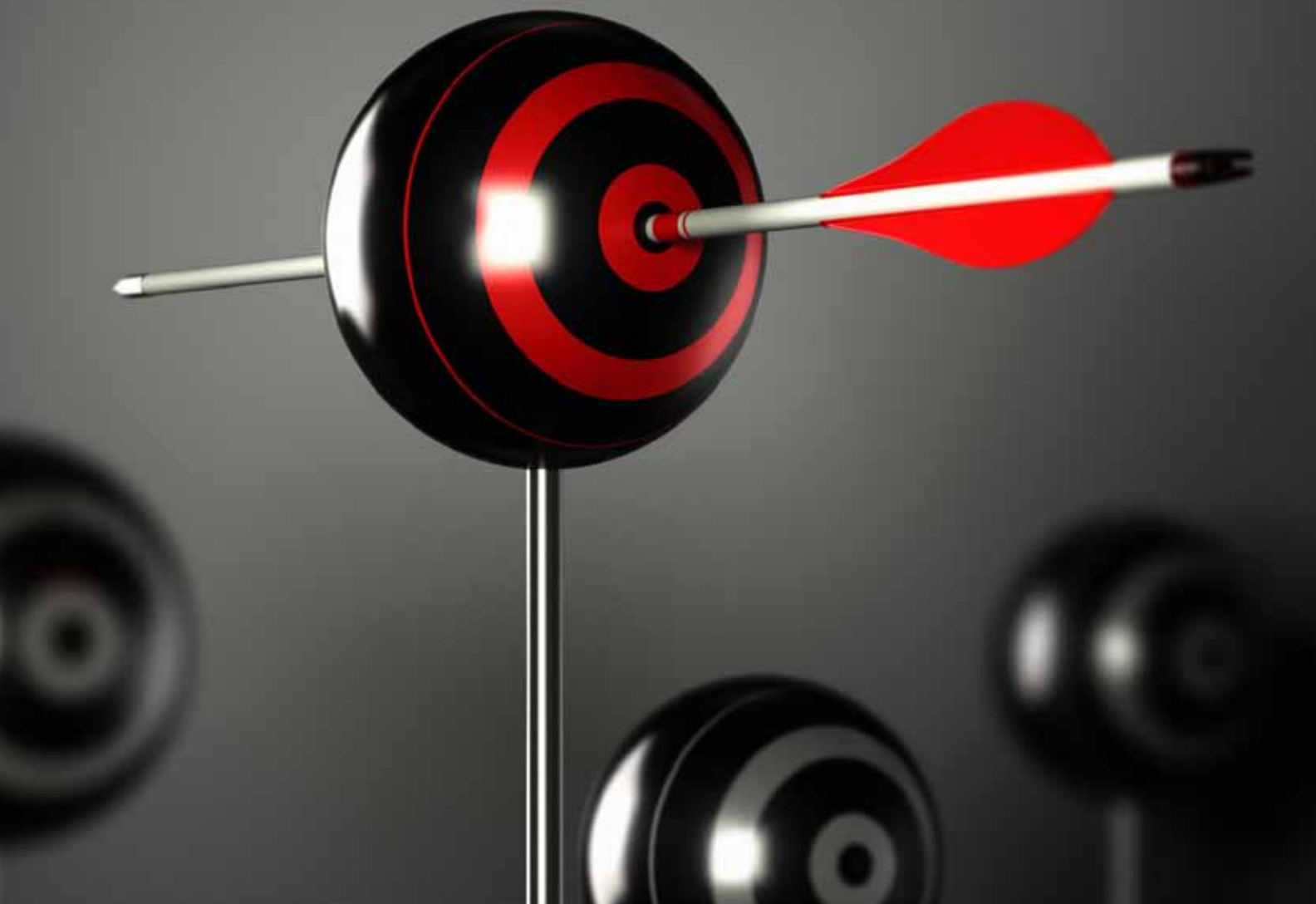
TITOLO: ALLENARE UNA SQUADRA DI VENDITORI

Destinatari	Dedicato a Responsabili Vendite, Capi Area, Responsabili di Area, coloro i quali devono gestire una rete commerciale
Obiettivi	Essere un Leader riconosciuto dalla forza vendita, gestire e motivare a distanza i venditori, creare un team collaborativo, fermezza dei risultati e flessibilità verso gli individui.
Testimonial	Mental Coach della Pattuglia Acrobatica Italiana Frece Tricolori
Contenuti	Il manager di un team commerciale - L'arte del convincimento, della persuasione, dell'influenza - Adattare il proprio stile di management ai venditori e ai risultati - La motivazione quotidiana - La gestione di venditori a distanza - Organizzare le riunioni efficaci, motivanti e coinvolgenti - La motivazione nelle situazioni difficili - Coinvolgere i collaboratori negli Obiettivi aziendali.
Metodologia	Interattiva e partecipativa con studio di casi reali, simulazioni e role play.
Durata	Tre giornate di formazione

TITOLO: TECNICHE DI NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

Destinatari	Dedicato a venditori e a coloro vogliono sviluppare strumenti in ambito negoziale
Obiettivi	Acquisire tecniche di negoziazione dedicati alla vendita, saper analizzare i fattori psicologici che influenzano la trattativa, saper elaborare tecniche comportamentali che migliorino i risultati.





Contenuti Le basi della negoziazione commerciale - Preparare l'incontro di negoziazione - Le 7 chiavi della negoziazione commerciale - Riconoscere ed evitare le trappole - La relazione interpersonale per negoziare con successo - Le tre dimensioni della negoziazione: commerciale processo, metodo relazione.

Metodologia Interattiva e partecipativa con studio di casi reali, simulazioni e role play

Durata Due giornate di formazione

TITOLO: CUSTOMER RELATIONSHIP – OBIETTIVO FIDUCIA

Destinatari **Dedicato a coloro che operano a contatto col cliente, sia in presenza che al telefono o via web, venditori e post vendita, tecnici commerciali che hanno l'obiettivo di fidelizzare il cliente e ritengono che la fidelizzazione sia una delle chiavi di successo.**

Obiettivi Identificare i fattori che generano la fedeltà del cliente e utilizzarli quotidianamente nella relazione. Conoscere e superare gli ostacoli che impediscono di entrare in sintonia col cliente. Essere in grado di coniugare le capacità di influire sulle decisioni del cliente. Saper investire in una relazione empatica.

Contenuti Individuare la preferenza del cliente: le aspettative esplicite e implicite, i meccanismi di soddisfazione del cliente - Interagire con empatia - Influenzare il cliente con atteggiamento di integrità e rispetto - Consolidare nel tempo la fidelizzazione del cliente.

Metodologia Interattiva e partecipativa con studio di casi reali, simulazioni e role play

Durata Due giornate di formazione

4. Area Acquisti

TITOLO: OBIETTIVI, POLITICHE E RUOLI DEGLI ACQUISTI, SUPPLY MANAGEMENT & TECNICHE DI GESTIONE E DI RIDUZIONE DEI COSTI

Destinatari	Acquisitori senior e category manager
Obiettivi	Analizzare e dibattere Obiettivi, strategie, ruoli e organizzazione di una funzione acquisti di successo. Far conoscere le 14 fasi del processo d'acquisto con particolare riferimento a quelle che apportano valore aggiunto all'impresa. Far conoscere le tecniche maggiormente utilizzate per la riduzione dei costi interni ed esterni.
Contenuti	Obiettivi, strategie, ruoli e organizzazione di una Moderna Funzione Acquisti - Strumenti e Tecniche di Gestione e di Riduzione dei Costi - "Dal costo al prezzo di vendita" - I fondamentali del Lean Management.
Metodologia	Interattiva e partecipativa con studio di casi reali
Durata	Due giornate di formazione

TITOLO: MARKETING D'ACQUISTO E LEAN MANAGEMENT PER BATTERE LA CONCORRENZA

Destinatari	Acquisitori senior e category manager
Obiettivi	Analizzare e dibattere le tecniche avanzate di marketing d'acquisto usate dalle aziende di successo per trasferirle nella realtà operativa della propria funzione. Analizzare i fondamentali del Lean Management e le sue possibilità di applicazione negli acquisti di un'impresa. Comprendere che il vantaggio competitivo delle imprese di successo non deriva tanto dall'impiego di macchinari e impianti tecnologicamente sofisticati, quanto dalle modalità di gestione dei processi aziendali.
Contenuti	Marketing d'acquisto e richiesta d'offerta - Correlazione tra marketing d'acquisto e vendite - Struttura e articolazione del Piano di Marketing - Il Marketing Laterale - Il Lean Management negli acquisti per ridurre tempi e costi e migliorare la qualità dei prodotti: il Lean Thinking, principi di base, acquisti e gestione lean dei principali rapporti di fornitura, la minimizzazione degli scarti attraverso il modello Sei Sigma.
Metodologia	Interattiva e partecipativa con studio di casi reali
Durata	Due giornate di formazione

TITOLO: STRUMENTI E TECNICHE PER MIGLIORARE LE PRESTAZIONI DEGLI ACQUISTI E PER FAVORIRNE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Destinatari	Acquisitori senior e category manager
Obiettivi	Analizzare, confrontare e dibattere i principali strumenti e tecniche di gestione degli acquisti adottati dalle imprese di successo. Analizzare le varie dimensioni e problematiche della scelta "Make or Buy" e assicurare la comprensione del processo che sta alla base di tale scelta. Far apprendere il significato, la complessità, i prerequisiti e le implicazioni del processo di internazionalizzazione degli acquisti.



Contenuti

Strumenti e tecniche per migliorare le prestazioni degli acquisti e della Supply Chain: evoluzione del ruolo degli acquisti negli ultimi cinquant'anni (sa servizio pseudo-amministrativo a funzione che assicura valore aggiunto all'Impresa), l'early involvement, l'analisi del valore e la razionale definizione dei requisiti di fornitura come base per la riduzione dei costi e degli scarti, la gerarchia delle strategie d'impresa, suddivisione del portafoglio acquisti in macro-categorie e quadro dei mercati e fornitori di riferimento – Make or Buy, Subfornitura e Outsourcing – Internazionalizzazione degli acquisti: comprare in Estremo Oriente: il global benchmark, le motivazioni, i rischi, i vantaggi, le barriere e il ritorno dell'investimento.

Metodologia

Interattiva e partecipativa con studio di casi reali

Durata

Tre giornate di formazione

TITOLO: TECNICHE AVANZATE DI NEGOZIAZIONE DI ACQUISTO

Destinatari

Dedicato a responsabili acquisti e responsabili operations, buyer senior

Obiettivi

Saper ottenere il meglio al prezzo migliore. Approfondire le strategie di negoziazione e gli aspetti legali indispensabili per ottenere i migliori risultati nelle trattative di acquisto. Acquisire tecniche di negoziazione avanzate, individuare i fattori che condizionano il prezzo. Saper influenzare il venditore e far fronte alle sue obiezioni. Sfruttare al meglio le opportunità offerte dalla contrattualistica.

Contenuti

Strumenti di preparazione e supporto alla trattativa di acquisto - Strategie, tattiche negoziali e gestione della comunicazione - Dimensione tecnico-economica della negoziazione - Gestione delle situazioni di tensione - Aspetti legali – Esercitazioni.

Metodologia

Interattiva e partecipativa con studio di casi reali

Durata

Due giornate di formazione

5. Area finanza e controllo di gestione

TITOLO: PIANIFICAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE

Obiettivo

- Progettare e gestire un sistema di controllo di gestione a supporto delle scelte economiche e finanziarie dell'azienda - Misurare l'efficienza delle risorse impiegate e gestire la variabilità dei costi e la loro imputazione - Definire attraverso un budget e un business plan le linee guida per il raggiungimento degli obiettivi - Costruire un sistema di reporting per monitorare progressivamente i risultati aziendali, individuare le cause degli scostamenti e definire le misure correttive.

TITOLO: L'ANALISI DEI COSTI PER LA VALUTAZIONE DELL'EFFICIENZA AZIENDALE

Obiettivo

- Fornire le competenze nel controllo e nella gestione dei costi per rispondere in modo efficace ed efficiente alle problematiche e alle necessità dell'aziende - Implementare un sistema di centri di costo nella propria organizzazione.

TITOLO: IL CONTROLLO DI GESTIONE PER COMMESSA

Obiettivo

- Analizzare e fornire le tecniche e gli strumenti per predisporre un'efficace sistema di controllo delle performance nelle imprese che operano su commessa

TITOLO: BUDGET E BUSINESS PLAN

Obiettivo

- Trasferire gli strumenti per analizzare le dinamiche economico finanziarie del azienda e gestirne le sue variabili attraverso la costruzione del Budget e del Business Plan come strumenti combinati.



TITOLO: FINANZA D'AZIENDA

Obiettivo

- Valutare attraverso l'interpretazione dei dati economici-finanziari la situazione attuale dell'impresa e le sue potenzialità - Attuare un'efficiente gestione della tesoreria e dei flussi monetari e definire un'ottimale composizione delle risorse finanziarie disponibili - Predisporre una pianificazione finanziaria di medio/lungo.

TITOLO: FINANZA AVANZATA PER NON SPECIALISTI

Obiettivo

- Comprendere le informazioni contenute nello stato patrimoniale, nel conto economico, nel cash flow e capire come questi si colleghino alle decisioni manageriali - Comprendere la relazione tra rischio e ritorno sull'investimento e come viene calcolato l'IRR - Analizzare e interpretare le performance economico-finanziarie dell'impresa o di una business unit utilizzando l'analisi degli indici, per identificare i problemi e prendere decisioni - Capire come orientare le scelte di carattere finanziario e dialogare efficacemente con i partner finanziari.

TITOLO: LA GESTIONE DELLA TESORERIA

Obiettivo - Comprendere l'origine delle variazioni ed effettuare previsioni di tesoreria - Prendere decisioni su finanziamenti e impieghi - Gestire le relazioni con le banche - Conoscere le principali scritture contabili relative alle operazioni di tesoreria - Gestire le procedure di incasso, pagamento e le attività quotidiane di tesoreria - Comprendere la natura dei rischi che insistono sulle attività di tesoreria: rischio di liquidità, di tasso, di cambio - Capire le forme organizzative attraverso le quali si può strutturare l'attività di tesoreria: tesoreria accentrata versus tesoreria decentrata, cash pooling, netting.

TITOLO: IL BUDGET FINANZIARIO

Obiettivo

- Redigere un budget finanziario partendo dal budget economico - Imparare a personalizzare il budget utilizzando un modello standard - Definire la gestione finanziaria sia in termini d'impiego che di copertura - Misurare il fabbisogno di capitale circolante e valutare il fabbisogno finanziario globale - Migliorare la performance attraverso una gestione equilibrata e dinamica dei rischi finanziari.

TITOLO: COPERTURA DEI RISCHI E INVESTIMENTI DI LIQUIDITÀ

Obiettivi

- Impostare in azienda un corretto processo decisionale per agire in modo ottimale nella scelta delle soluzioni più ottimali per limitare il rischio di cambio e di interesse utilizzando gli strumenti di copertura più avanzati - Utilizzare con profitto i prodotti derivati sia nella gestione dei rischi finanziari, sia nelle operazioni di tipo speculativo - Migliorare la performance d'area attraverso una gestione equilibrata e dinamica dei rischi finanziari.



TITOLO: VALUTAZIONE ECONOMICO – FINANZIARIE DEI PROGETTI AZIENDALI

Obiettivi

- Coniugare le redditività di progetto con la gestione complessiva d'azienda - Avere un quadro completo del processo decisionale, selezionando tra le varie alternative possibili di investimento, quella più conveniente - Valutare la performance economica e la redditività dei progetti - Accrescere la marginalità degli investimenti - Utilizzare strumenti di controllo di gestione per investire con successo.

TITOLO: LA GESTIONE DEL RAPPORTO BANCA-IMPRESA

Obiettivi

- Individuare e comprendere i nuovi parametri di erogazione del credito - Individuare e comprendere le informazioni attualmente necessarie alle banche per poter erogare i finanziamenti e quindi ottenere affidamenti a costi accessibili - Capire il valore e l'utilizzo del rating e della centrale rischi - Saper rappresentare correttamente alle banche informazioni sui propri assets intangibili.

TITOLO: OPERAZIONI DI FINANZA STRAORDINARIA

Obiettivi

- Individuare e scegliere l'operazione straordinaria più opportuna, in relazione alla situazione attuale e all'ipotetica evoluzione futura dell'azienda - Comprendere la logica che guida le proposte degli interlocutori finanziari - Essere in grado di valutare le offerte provenienti dalle banche di investimento.

TITOLO: GESTIONE DEL CREDITO COMMERCIALE

Obiettivo

- Prevenire il rischio di insolvenza e valutare l'affidabilità del cliente - Ottimizzare gli incassi e ridurre le perdite sui crediti - Impostare una procedura di recupero crediti - Comprendere le possibilità di azioni di recupero stragiudiziali versus quelle giudiziali.

TITOLO: CREDIT MANAGEMENT: VALUTARE E GESTIRE IL RISCHIO CLIENTE

Obiettivo

- Saper costruire una credit policy - Valutare il rischio cliente e capire come raccogliere le informazioni sul cliente - Fornire degli strumenti di gestione per la funzione di credit management - Saper "proteggere" il credito commerciale e gestire i crediti di clienti problematici.

TITOLO: TECNICHE DI RECUPERO CREDITI

Obiettivo

- Migliorare la propria efficacia ed ottenere il pagamento impostando una corretta strategia di recupero crediti - Adattare lo stile di comunicazione al mezzo (telefono, e-mail, etc.) e alla tipologia di cliente - Programmare e controllare le telefonate di riscossione crediti - Identificare il tipo di debitore per agire in modo appropriato e gestire le situazioni critiche.





6. Area fiscale e amministrazione

TITOLO: CONTABILITÀ – CORSO BASE

Obiettivo - Comprendere i principi delle rilevazioni contabili - Effettuare le scritture relative al ciclo attivo e passivo - Effettuare le scritture relative ad acquisti, vendite, costi di personale, investimenti - finanziamenti ed operazioni sul capitale.

TITOLO: CONTABILITÀ – CORSO AVANZATO

Obiettivo - Vengono analizzate le più importanti operazioni contabili, con particolare attenzione alle scritture di verifica e integrazione, al fine di comprendere la logica di formazione del bilancio - Approntare le scritture di assestamento e chiusura per la determinazione del risultato economico di periodo - Comprendere la logica di formazione e formulazione del bilancio d'esercizio.

TITOLO: CONTABILITÀ FORNITORI: REGOLE CONTABILI GIURIDICHE E FISCALI

Obiettivo - Avere una visione trasversale del processo di acquisto e dei suoi rischi - Conoscere gli aspetti fiscali, contrattuali e di bilancio - Controllare e contabilizzare le fatture - Gestire l'IVA nelle operazioni d'acquisto.

TITOLO: CONTABILITÀ CLIENTI: REGOLE CONTABILI GIURIDICHE E FISCALI

Obiettivo - Conoscere in modo approfondito i metodi della contabilità clienti - Accrescere l'efficacia dei lavori contabili dell'area - Comprendere le regole fondamentali di una corretta rappresentazione contabile del rapporto commerciale.

TITOLO: CONTABILITÀ DI MAGAZZINO: ASPETTI AMMINISTRATIVI E FISCALI

Obiettivo - Comprendere l'impatto sul bilancio dei criteri di valutazione delle rimanenze - Applicare le procedure contabili imposte dalla normativa - Individuare le incongruenze nella contabilità

di magazzino automatizzata - Rispettare la concordanza fra le categorie fiscali e quelle civili - Risolvere i problemi fiscali di documentazione delle merci in magazzino.

TITOLO: IL BILANCIO D'ESERCIZIO

Obiettivo

- Acquisire le tecniche e le pratiche contabili indispensabili per redigere un bilancio formalmente corretto e giuridicamente ineccepibile - analizzare le singole voci di Bilancio in relazione alle indicazioni del Codice Civile e dell'OIC e i loro riflessi fiscali - Inquadrare con chiarezza sia gli aspetti fiscali che influenzano le modalità di esposizione e valutazione delle voci, sia le tecniche da adottare per evitare illeciti e sanzioni - Possedere un metodo di lavoro che consenta di organizzare le proprie attività in funzione della redazione del bilancio.

TITOLO: DAL BILANCIO CIVILISTICO AL CARICO FISCALE

Obiettivo

- Calcolare l'imponibile partendo dal bilancio civilistico - Distinguere la tassazione dei principali componenti del reddito d'impresa - Conoscere la modulistica in vigore - Individuare le più rilevanti fattispecie di divergenza fra utile prima delle imposte e imponibile fiscale.

TITOLO: COME LEGGERE UN BILANCIO D'ESERCIZIO

Obiettivi

- Comprendere e interpretare con sicurezza le voci di bilancio da tenere sotto controllo individuandone i punti di forza e di debolezza - Calcolare i principali indici, fondamentali per effettuare una corretta lettura di bilancio, al fine di stimare affidabilità, redditività, livello di liquidità, equilibrio finanziario.



TITOLO: LA REDAZIONE DEL BILANCIO CONSOLIDATO

- Obiettivi**
- Possedere una metodologia per la redazione del bilancio consolidato - Comprendere le finalità del consolidamento e i suoi meccanismi fondamentali - Predisporre in pratica un bilancio consolidato magazzino automatizzata.

TITOLO: L'IVA NELLE OPERAZIONI CON L'ESTERO

- Obiettivi**
- Comprendere le regole di fondo per l'applicazione dell'IVA nelle operazioni con altri Paesi UE - Comprendere i principi alla base della territorialità dell'IVA - Individuare gli adempimenti IVA connessi con gli acquisti e cessioni intracomunitari e extra comunitari - Compilare correttamente i relativi quadri dei prospetti obbligatori.

TITOLO: IVA: FATTURAZIONE E ADEMPIMENTI OPERATIVI

- Obiettivi**
- Eseguire un check up delle procedure di contabilità IVA e saper applicare la normativa sugli adempimenti formali e sostanziali - Distrarci tra circolari ministeriali e normativa primaria, individuando i comportamenti sicuri e quelli a rischio di contestazione.

TITOLO: LE OPERAZIONI DOGANALI

- Obiettivi**
- Conoscere e approfondire la logica giuridica procedurale per gestire correttamente gli adempimenti doganali negli scambi con l'estero - Gestire le procedure amministrative secondo le più recenti istruzioni nazionali - Esaminare singole ipotesi operative concrete e suggerire le più idonee soluzioni sulle scelte strategiche per movimentare le merci.

TITOLO: GUIDA PRATICA ALLA GESTIONE DELLE TRASFERTE, NOTE SPESE E FRINGE BENEFIT

- Obiettivi**
- Gestire correttamente le note spese, i fringe benefits e gli atti di liberalità dal punto di vista retributivo, previdenziale e fiscale - Saper distinguere tra note spese per trasferte imputabili a specifiche commesse per lavoro e quelle relative a trasferte di rappresentanza - Conoscere la disciplina relativa alle indennità di trasferta nelle loro varie forme - Predisporre programmi di organizzazione e controllo delle note spese - Gestire correttamente i fringe benefits: valorizzati e non valorizzati, attuazione di atti di liberalità e cessione di prodotti aziendali e servizi ai dipendenti.

TITOLO: ACCERTAMENTO SULLE IMPRESE

- Obiettivo**
- Analizzare i poteri istruttori dell'amministrazione finanziaria e gli strumenti di difesa a disposizione del contribuente sia durante gli accessi e sia nelle diverse tipologie di accertamento.

TITOLO: LE OPERAZIONI STRAORDINARIE NELLA CRISI D'IMPRESA

- Obiettivo**
- Fornire gli strumenti giuridici e progettuali utili al professionista per una consapevole scelta dell'operazione straordinaria più idonea come strumento per gestire la crisi d'impresa e nelle procedure concordatarie

7. Area Guida Sicura Ecodriving – Quattroruote

TITOLO: GUIDA SICURA ED ECODRIVING SU AUTO – OUTDOOR – Istruttori Quattroruote

Destinatari	Dedicato a gruppi di 12-15 persone
Obiettivi	Acquisire un comportamento alla guida di massima sicurezza. Aumentare la consapevolezza al risparmio di carburante attraverso le tecniche di ecodriving.
Contenuti	Teoria: le forze che ruotano attorno all'auto ed alle reazioni della vettura in situazioni anomale - Cenni sulle traiettorie - Giri su Pista di Handling - Cause di incidentalità - "Al posto di guida" - Visibilità - Dinamica del veicolo - Spazi di frenata - Coefficienti di aderenza - Distribuzione dei pesi - Influenza sulle condizioni del moto-rollo, beccheggio - Sovrasterzo e sottosterzo - Dispositivi di sicurezza attivi e passivi - Come affrontare curve e rotonde Fondamenti di Guida Percettiva/Difensiva: Analisi dell'ambiente circostante - Utilizzo dello sguardo (breve, media, lunga distanza) - Psicologia del conducente (l'arroganza, l'esperienza, il panico, la reazione psicotecnica) - Comportamenti di guida - Esercitazioni Pratiche: Slalom, Frenata con percezione posteriore, Sottosterzo, Sovrasterzo, Simulazioni di distrazioni dalla guida (telefonate, imprevisti, olio), Giri su Pista di Handling con guida Eco - Risparmio carburante.
Metodologia	Formazione in aula alternata a guida con Istruttori Quattroruote - Modalità esperienziale
Durata	8 ore - Circuito Quattroruote non agonistico sito in Vairano (PV)





TITOLO: GUIDA SICURA ED ECODRIVING SU SIMULATORE PER AUTISTI DI MEZZI PESANTI **– Istruttori Quattroruote c/o Azienda**

Destinatari	Dedicato a gruppi di 8/10 persone di Autisti mezzi pesanti
Obiettivi	Aumentare la sicurezza nella guida e nel trasporto di mezzi pesanti. Correggere comportamenti anti Eco. Diminuire il consumo energetico e di carburante.
Contenuti	<p>Teoria Guida Sicura - Cause di incidentalità - Al posto di guida - Visibilità - Dinamica del veicolo - Spazi di frenata - Coefficienti di aderenza - Distribuzione dei pesi e dei carichi - Influenza sulle condizioni del moto-rollo, beccheggio. Sovrasterzo e sottosterzo - Dispositivi di sicurezza attivi e passivi - Come affrontare curve e rotonde - Teoria Posizionamento e Fissaggio del Carico - Basi legali - Concetti di fisica: forze d'inerzia, energia cinetica, baricentro, etc. Diagramma di carico del veicolo - Stabilità del carico - Sistemi di fissaggio (diretto, indiretto, diagonale, combinato), Ancoraggio - Angoli di tiraggio - Coefficienti di attrito.</p> <p>Teoria Ore di Guida e di Riposo - (Regolamento n. 561/2006/CE) - Approfondimento degli articoli e delle ordinanze da rispettare - Ore di lavoro - Ore di guida - Ore di pausa - Ore di riposo - Apparato sanzionatorio.</p> <p>Teoria Cronotachigrafo Digitale: Indicazioni, utilizzazione, presentazione documenti - Carta del conducente, carta aziendale, carta officina, carta di controllo - Comportamento in caso di controllo - Trattamento dischi odocronografo analogico e copie stampe - Cronotachigrafo digitale.</p> <p>Teoria Cenni di Guida Eco e Percettiva. Cos'è la Guida Eco - Vantaggi Economici e in Sicurezza - Fattori e Comportamenti che influenzano la Guida Eco - Tecniche di Guida Eco - Attenzione - Reazione psicotecnica - Tempo e spazio di reazione - Distanza di sicurezza - Analisi dell'ambiente circostante.</p> <p>Addestramento al Simulatore - Esercizi di Guida Sicura: Evitamento dell'Ostacolo - Sotto/ Sovra-Sterzo,</p> <p>Trasferimento Dinamico del Carico - Esercizi di Guida Eco - Percorso di Guida Eco.</p>
Metodologia	Formazione in aula e sul simulatore Quattroruote - Modalità esperienziale.
Durata	8 ore - Presso Aula e Piazzale Azienda

8. Area Project Management

TITOLO: TECNICHE E STRUMENTI MANAGERIALI PER GESTIRE IL TEAM DI PROGETTO

<u>Destinatari</u>	<u>Dedicato a responsabili e quadri che vogliono operare con successo in un'organizzazione per progetti. Il project manager deve coordinare persone di diversi servizi, unità professionalità, con l'obiettivo di portare a termine il progetto di cui è incaricato.</u>
<u>Obiettivi</u>	Sviluppare la Project leader, saper gestire le diverse funzioni, organizzare le riunioni di progetto, negoziare per ottenere mezzi e risorse.
<u>Contenuti</u>	Caratteristiche del Team di progetto - Costruzione del Team vincente - Guidare il team di progetto - La project Leadership - La comunicazione all'interno del Team - Prendere decisioni e negoziare.
<u>Metodologia</u>	Interattiva e partecipativa con studio di casi reali.
<u>Durata</u>	Due giornate formative



TITOLO: PROJECT MANAGEMENT – livello base e livello avanzato

<u>Destinatari</u>	<p>LIVELLO BASE</p> <p>Dedicato a coloro che vogliono acquisire conoscenze e competenze di base del PM per impostare progetti, ovvero responsabili della gestione dei progetti, responsabili e specialisti della progettazione, della ricerca e sviluppo, della produzione, degli acquisti, del marketing, della logistica e della pianificazione.</p> <p>LIVELLO AVANZATO</p> <p>Dedicato a che vogliono approfondire le conoscenze e le competenze di PM per gestire efficacemente il progetto: direttori di progetto, Project Leader, responsabili della gestione dei progetti, specialisti nella progettazione.</p>
<u>Obiettivi</u>	<p>LIVELLO BASE</p> <p>Acquisire i principali elementi della disciplina del PM, per un primo approccio alla stessa.</p> <p>LIVELLO AVANZATO</p> <p>Le organizzazioni devono anticipare il cambiamento attraverso progetti per innovare e migliorare. Il PM è un insieme di conoscenze e prassi, finalizzato alla gestione sistemica di un complesso di attività per il raggiungimento di un obiettivo chiaramente definito. È la messa in atto di un processo continuo di pianificazione e controllo risorse polifunzionali con vincoli interdipendenti di costi – tempi – qualità.</p>
<u>Contenuti</u>	<p>LIVELLO BASE</p> <p>Quadro generale, strutture organizzative del progetto, costituzione del team del progetto, ruoli e funzioni, la definizione dei bisogni degli Obiettivi e dei requisiti, la comunicazione interna, il project management office.</p> <p>LIVELLO AVANZATO</p> <p>Definizione dell'ambito del progetto, Il paino del progetto, Dalla pianificazione alla programmazione, esempi di costruzione, analisi e gestione dei rischi di progetto, il controllo durante la fase operativa, esempi di controllo all'avanzamento, la gestione delle varianti, la gestione dell'informazioni, la chiusura del progetto, le soft skill del project management.</p>
<u>Metodologia</u>	<p>Interattiva e partecipativa con studio di casi reali</p>
<u>Durata</u>	<p>LIVELLO BASE: 2 giornate di formazione</p> <p>LIVELLO AVANZATO: 2 giornate di formazione</p>

TITOLO: L'APPROCCIO LEAN IN AZIENDA

<u>Destinatari</u>	Dedicato a che vuole approcciarsi alla filosofia LEAN.
<u>Obiettivi</u>	Stimolare il cambiamento aziendale attraverso la Lean Production
<u>Contenuti</u>	<p>La filosofia Lean – Il cambiamento della cultura aziendale – Lean come filosofia di business – I pre-requisiti di un processo Lean – Valore vs spreco – Stabilizzazione del processo – Prevenzione degli ostacoli, rimozione degli sprechi, miglioramento costante, fattori critici di successo.</p>
<u>Metodologia</u>	Interattiva e partecipativa con studio di casi reali.
<u>Durata</u>	Una giornata di formazione

9. Area Linguistica

I PERCORSI POSSONO ESSERE DI TIPO INDIVIDUALI E A PICCOLI GRUPPI

TITOLO: CORSI DI LINGUA – LIVELLO BASE, INTERMEDIO, AVANZATO E BUSINESS

Destinatari	Attività formativa individuale o per piccoli gruppi. Somministrazione di Test d'ingresso per la creazione di gruppi omogenei propedeutici all'avvio corso.
Obiettivi	Acquisire e consolidare le competenze linguistiche, relativamente al proprio livello di conoscenza.
Contenuti	Articolati per livello
Metodologia	Formazione in presenza per piccoli gruppi con insegnante madrelingua
Durata	Durata variabile, a partire da 24 ore

FORMAZIONE BLENDED

TITOLO: WORLD SPEAKING: LA CONVERSAZIONE TELEFONICA IN LINGUA CORSI IN INGLESE, FRANCESE, SPAGNOLO E ALTRE LINGUE

Destinatari	È preferibile che il partecipante abbia già acquisito una conoscenza di base della lingua.
Obiettivi	Acquisire la capacità di conversare con fluidità, grazie una formazione su misura e personalizzata.
Contenuti	Lessico, vocabolario, grammatica, situazioni, letteratura, cronaca in lingua
Metodologia	Docenza individuale: Metodologia innovativa; il partecipante prenota attraverso la piattaforma dedicata, le lezioni telefoniche a qualunque ora; ogni lezione ha la Durata di 30 minuti; l'allievo viene contattato dal docente madrelingua accreditato e la conversazione avviene esclusivamente al telefono. A supporto dell'apprendimento il partecipante utilizza la piattaforma on line.
Durata	25/30 ore da svolgere nei 3/6 mesi di Durata della connessione internet alla piattaforma



Hello
world!



CORSI IN INGLESE, FRANCESE, SPAGNOLO E ALTRE LINGUE

TITOLO DEL CORSO: CORSI DI LINGUE BLENDED CON AULA ALL'ESTERO

Destinatari il progetto è rivolto a tutti quei candidati che intendono accrescere e consolidare le proprie competenze linguistiche attraverso un modello di didattica innovativo e stimolante con l'opportunità di imparare la lingua dal vivo all'estero nelle principali capitali europee.

Si specifica che ogni gruppo aula potrà essere composto da un minimo di 6 a un massimo di 8 allievi.

Metodologie: La metodologia didattica prevista include un momento iniziale di Formazione FAD attraverso una Piattaforma E-learning e un momento conclusivo di Formazione in AULA all'ESTERO presso dei Centri BERLITZ con docenti madrelingua qualificati. La metodologia didattica prevista in Aula è di tipo interattivo e partecipativo con alternanza di momenti espositivi attraverso lezioni frontali e momenti di interazione di gruppo per favorire lo scambio fra i partecipanti e la pratica della lingua dal vivo.

Obiettivi: Apprendimento e perfezionamento delle Lingue straniere con un modello di didattica flessibile e stimolante con insegnanti madrelingua altamente qualificati e con la garanzia della qualità Berlitz;

Utilizzare un modello di didattica innovativo, flessibile ed integrato come la FAD, per facilitare lo svolgimento della formazione e l'aggiornamento negli orari di gradimento degli allievi;

Strutturare attività didattiche all'Estero al fine di evitare la dispersione degli apprendimenti favorendo l'inserimento diretto, seppur breve, nelle capitali estere e poter mettere in pratica la lingua dal vivo;

Valorizzazione delle competenze linguistiche dei destinatari, favorendone la spendibilità nel percorso di studio e di lavoro.

Durata: 30 ORE (20h in FAD , 10h* in AULA)

*Le 10h di formazione in AULA all'Estero saranno articolate in 14 Lezioni da 45' suddivise in 2 giornate ravvicinate.

Contenuti:

Formazione FAD:

La Formazione FAD verrà svolta attraverso un'innovativa piattaforma E-learning (CyberTeachers®) che a seguito di un Test online iniziale, genera contenuti di formazione personalizzati sulla base del livello, del profilo professionale e degli obiettivi formativi di ogni allievo.

Caratteristiche chiave: - Disponibile in 4 lingue: Inglese, Francese, Spagnolo, Tedesco.

- Ampia gamma di supporti didattici: laboratorio linguistico, dizionario, sinonimi, traduttore automatico, memorizzatore, assistenti alla redazione, video. - Contenuti suddivisi per tematiche: grammatica, lessico, comprensione scritta e orale, espressione scritta e orale, competenze pratiche, news di attualità. - E-lessons con esercizi mirati al raggiungimento degli obiettivi pedagogici specifici.

Formazione in AULA all'ESTERO:

I contenuti delle lezioni in Aula verranno stabiliti a seguito di una needs analysis iniziale per consentire di strutturare un programma didattico personalizzato e finalizzato al raggiungimento degli obiettivi pedagogici specifici degli allievi.

Sedi aula estero: Le città dei Centri Berlitz Esteri disponibili sono le seguenti:

- Per la Lingua Inglese: Londra (Regno Unito) o La Valletta (Malta);
- Per la Lingua Francese: Parigi (Francia);
- Per la Lingua Spagnola: Madrid (Spagna);
- Per la Lingua Tedesca: Monaco di Baviera (Germania);

Gestione delle trasferte e della formazione all'estero:

Obiettivo Lavoro Formazione si occuperà della gestione del viaggio e della sistemazione alloggiativa degli allievi presso la sede estera.

Saranno attivate tutte le procedure INAIL assicurative per garantire la sicurezza dei lavoratori.

Saranno garantite attività di tutoring e mentoring per tutta la durata del progetto.





10. Formazione Outdoor

TITOLO: TEAMBUILDING ORIENTEERING AZIENDALE

<u>Destinatari</u>	Dedicato a gruppi numerosi di collaboratori di una stessa azienda con ruoli diversi e appartenenti alla stessa divisione
<u>Obiettivi</u>	Creare e rafforzare il gruppo, attraverso l'esperienza di orienteering vissuta fuori dall'ambiente lavorativo. Creare affiatamento e coesione tra i diversi settori dell'azienda cliente. rafforzare i concetti di: Fiducia come elemento essenziale per la collaborazione. Rispetto delle regole. Responsabilità individuale. Condivisione e trasferimento di informazioni. Importanza delle competenze trasversali nella gestione di conflitti, negoziazione, comunicazione.
<u>Contenuti</u>	Un percorso per capire il valore aggiunto del gruppo e superare i propri limiti; un'avventura fatta di fiducia e creatività, di determinazione e sfida. Le attività che i partecipanti si trovano ad affrontare sono finalizzate alla creazione di un gruppo coeso, e sono il punto di partenza per la crescita personale e professionale dei partecipanti. Il gruppo si divide in sottogruppi, a ciascuno dei quali viene data la strumentazione adeguata (bussola GPS, mappa). I partecipanti dovranno organizzarsi e comunicare tra i sottogruppi per risolvere i vari enigmi posti sul cammino, e dovranno tutti ritrovarsi presso una stessa meta.
<u>Metodologia</u>	Esperienziale
<u>Durata</u>	Una giornata e mezza

TITOLO: PSICO SPORT

<u>Destinatari</u>	Dedicato a gruppi di collaboratori
<u>Obiettivi</u>	Alimentare la consapevolezza e la padronanza personale: le basi dell'innovazione e del cambiamento. Consolidare le capacità di leadership, di fare squadra, di comunicare. Favorire l'integrazione, la valorizzazione della diversità, la condivisione di metodi e linguaggi comuni. Alimentare la motivazione, la passione e il benessere nel gruppo per costruire performance
<u>Contenuti</u>	SPORT RUGBY Insegna il valore della collaborazione e dello spirito di gruppo al fine di raggiungere un obiettivo comune

SPORT SCHERMA

Permette di intervenire sia a livello individuale che di squadra, valorizzando sia le risorse del singolo che le competenze condivise

SPORT GOLF

Contribuisce a migliorare le doti di visualizzazione, anticipazione, flessibilità e pianificazione strategica attraverso la sfida con se stessi e con il campo

SPORT BASKET

Favorisce l'acquisizione dei comportamenti funzionali alla costruzione ed alla gestione di una squadra vincente

SPORT ADVENTURE E ORIENTEERING

Consentono di ottimizzare le capacità di problem solving in situazioni complesse e di valutazione situazionale

SPORT EQUITAZIONE

Il contatto con un animale con cui si ha poca dimestichezza e che percepisce le emozioni umane stimola una serie di capacità quali concentrazione, stabilità emotiva e fermezza.

DISCIPLINA COOKING

Grazie al tema della convivialità è possibile costruire una situazione di cooperazione volta alla preparazione delle portate che costituiranno poi il lunch, buffet lunch o cena dell'evento formativo.

Metodologia

Esperienziale

Durata

Due giornate di formazione esperienziale

TITOLO: SOCIAL RESPONSIBILITY

UN'IDEA CHE FA INCONTRARE PROFIT E NON PROFIT "CON PROFITTO"

Destinatari

Top Management, Management; Staff, Forza Vendita; Area Manager, Gruppi Interfunzionali.

Obiettivi

- promuovere la diffusione di una cultura legata ai valori della sostenibilità in linea con le



strategie di governance delle organizzazioni.

- sviluppare la consapevolezza che un approccio strategico alla sostenibilità è oggi un importante fattore di successo per le comunità locali e per le aziende che in essa si sviluppano e prosperano, in grado di rafforzare le sinergie e le relazioni tra impresa e territorio.
- ridisegnare il concetto di profitto facendo acquisire la consapevolezza che un contenuto etico diventa fattore strategico e che integrare criteri sociali e ambientali con quelli commerciali più tipici delle imprese significa creare valore per tutti.

Contenuti

La sfida reale che i gruppi affrontano è il progetto che creerà valore per la comunità di riferimento. Il vantaggio rispetto all'Action Learning tradizionale è quello di permettere un certo distacco dalla realtà lavorativa quotidiana, abbassare le normali difese e favorire la riflessione critica.

ESPERIENZE SUL CAMPO PER LA CREAZIONE DI OUTPUT DI VALORE:

- identificazione di un bisogno da parte della comunità o di un ente pubblico, individuazione del progetto, degli stakeholder coinvolti, degli output attesi.
- Rilevamento di un'ampia categoria di dati sensibili con l'aiuto di GPS, macchine fotografiche, carte geografiche, Ipad, bussole e schede rilevamento.
- Inserimento di tutti i dati opportunamente organizzati e interpolati tra loro, catalogazione informatica e creazione dell' output.
- Ricerca della soluzione multimediale più appropriata (sito web, portale, brochure, ecc.).

METODOLOGIA:

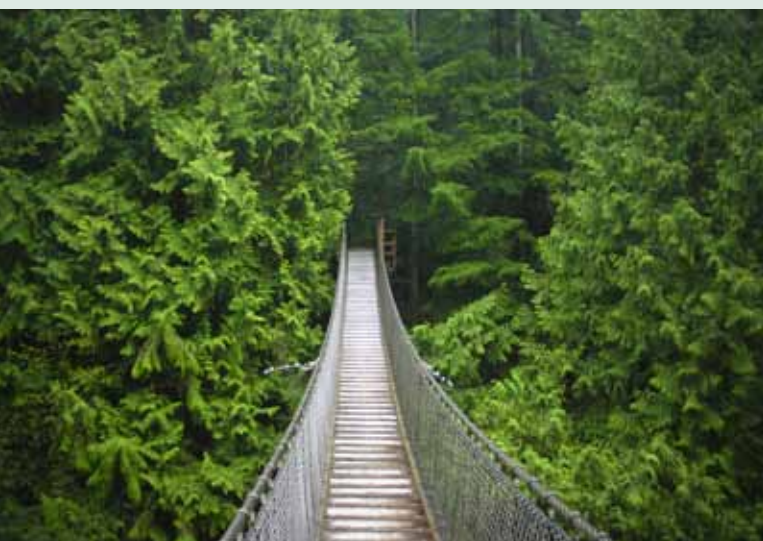
CSR Action Learning. Le persone sono coinvolte nello sviluppo di azioni volte a creare valore per il territorio, per le istituzioni e per tutti gli stakeholder. Partecipare in prima persona ad un progetto vuol dire toccare con mano la necessità di adottare nuovi comportamenti e la necessità di creare un rapporto più sostenibile col Pianeta.

DURATA:

Da un minimo di una giornata ad un massimo di 6 giornate di formazione.

TITOLO: OUTDOOR CHALLENGE

In collaborazione con



- Intervento a supporto di processi di teambuilding ma anche grandi progetti di comunicazione interna e cambiamento di valori/cultura
- Attività sfidanti e coinvolgenti
- Problem solving di difficoltà diverse
- Diverse "stazioni" allestite in un'area dedicata
- Alternanza di esperienza/riflessione/trasferimento
- Durata da 0,5 giorni fino a 1,5 giorni
- Gruppi di entità media (25/30 persone) e grande (centinaia)

TITOLO: GEOGRAPHIC PUZZLE

In collaborazione con



Attività sfidante e complessa adatta a team ad alta performance di livello aziendale alto

- Forte componente di condivisione della strategia e di coordinamento tra gruppi diversi
- Basata sui principi dell'orienteeing ma con implicazioni e sfumature molto diverse
- Ricostruzione di un territorio partendo da informazioni lacunose
- Un'occasione per i partecipanti di scoprire un territorio
- Durata da 0,5 giorni fino a 2 giorni
- Gruppi piccoli e medi fino a un massimo di 30 persone

TITOLO: ADVENTURE PROGRAM

In collaborazione con



Svolto in ambienti di forte impatto emotivo, un'esperienza unica a stretto contatto con la natura

- Indicato per gruppi che vivono momenti particolari di cambiamento e di sfida
- Assolutamente pensati e creati in funzione degli obiettivi, sfruttando le caratteristiche di uno specifico ambiente
- Potenti acceleratori del cambiamento nelle dinamiche interne a un gruppo o nei comportamenti dei singoli individui
- Consigliato follow up
- Durata da 1 giorno a 4/5 giornate
- Gruppi piccoli e medi fino a un massimo di 30 persone





TITOLO: ART-DOOR

In collaborazione con



L'attività dell'ART-DOOR è l'esplorazione di un territorio o di una città per interpretarne alcuni particolari significati storici, artistici, politici e culturali. Idealmente questi significati costituiscono una metafora di concetti che hanno una rilevanza rispetto alla reale situazione organizzativa vissuta dal gruppo.

- Le persone svolgono un vero e proprio lavoro di ricerca a partire da informazioni che vengono fornite e altre che invece devono essere raccolte sul territorio. I gruppi devono definire una strategia interna per operare al meglio e devono coordinarsi con gli altri team per ottenere un risultato eccellente, sia da un punto di vista quantitativo che qualitativo.

Attraverso l'ART-DOOR è possibile combinare in modo sinergico riflessioni strategiche, formazione, scoperta e cultura.

- Durata da 0,5 giorni a 2, gruppi piccoli, medi e grandi.

TITOLO: CARDBOARD ACTIVITIES

In collaborazione con



Basato su tecniche di costruzione con materiali molto semplici come il cartone e il nastro adesivo

- Forti aspetti di pianificazione e di condivisione dell'obiettivo
- Barche, tricicli, case possono essere gli oggetti da costruire, scelti in funzione delle esigenze specifiche del programma
- Durata da 0,5 a 2 giorni
- Gruppi da un minimo di 12



11. SOCIAL MEDIA

TITOLO: SOCIAL MEDIA BASE INTENSIVO

- Argomenti** Introduzione all'utilizzo dei Social Network: Common Mistake, Privacy, Policy e Rules. (8h).
 Guida all'uso di Facebook, Twitter, Google Plus. (2h).
 Geolocalizzazione e Geomarketing: Foursquare, Facebook Place, Twitter, Google, Latitude. (3h).
 Lo Storytelling Aziendale: Instagram e Pinterest. (3h).
 Aspetti legali e Q&A. (2h).
- Durata** 18 ore

TITOLO: SOCIAL MEDIA AVANZATO

- Argomenti** Social Media: Utilizzo e funzionalità peculiari di Facebook, Twitter, Google Plus, LinkedIn, Instagram, Pinterest e YouTube.
 Pensare Virale: idee contagiose al confine del limite. Caratteristiche comuni e case history di successo.





Tecniche di engagement, strumenti gratuiti e a pagamento sui Social Media. L'economia del dono e i contest.

Cross Media e integrazione con la comunicazione convenzionale e il reparto comunicazione aziendale. Strumenti: QR Code, Advertising ambientale, App e Augmented Reality.

Social Media Strategy: Il piano editoriale. Redazione e istruzioni per il Social Media Manager.

Social Media Plan: come distribuire il budget sul piano editoriale. Strumenti Adv di Facebook e di Twitter. Differenze con il SEO e il SEM dei siti web.

Metriche e Analisi dell'engagement, del rumore Twitter. Analisi del sentiment.

32 ore

Durata



Le nostre sedi:

Milano Sede Centrale

Via Palmanova, 67 – 20132 Milano (MI)
02.28.17.51
formazionemilano@olformazione.it

Castel Maggiore (BO)

Via Pio La Torre, 2 – 40013 Castel Maggiore (BO)
051.63.272.62/60
formazionebologna@olformazione.it

Torino (TO)

Via Lancia, 27 – 10141 Torino (TO)
011.38.28.467
formazionetorino@olformazione.it

Pordenone (PN)

Piazza Duca D'Aosta, 8 – 33170 Pordenone (PN)
0434.20.217
formazionepordenone@olformazione.it

Roma (RM)

Via Goito, 58 – 00185 Roma (RM)
06.44.70.04.99
formazioneroma@olformazione.it

Padova (PD)

Corso Stati Uniti, 18/B – 33127 Padova (PD)
049.76.17.16
formazionepadova@olformazione.it

Livorno (LI)

Piazza del Palmiglione, 3 – 57123 Livorno (LI)
0586.89.69.40
formazionelivorno@olformazione.it

Napoli (NA)

Piazza dei Martiri, 30 – 80121 Napoli (NA)
081.76.47.334
formazionenapoli@olformazione.it

Contatti

corsiolf@olformazione.it
Milano – Via Palmanova 67 20132
tel. 02/281751 – fax 02/28175202

Seguici su

