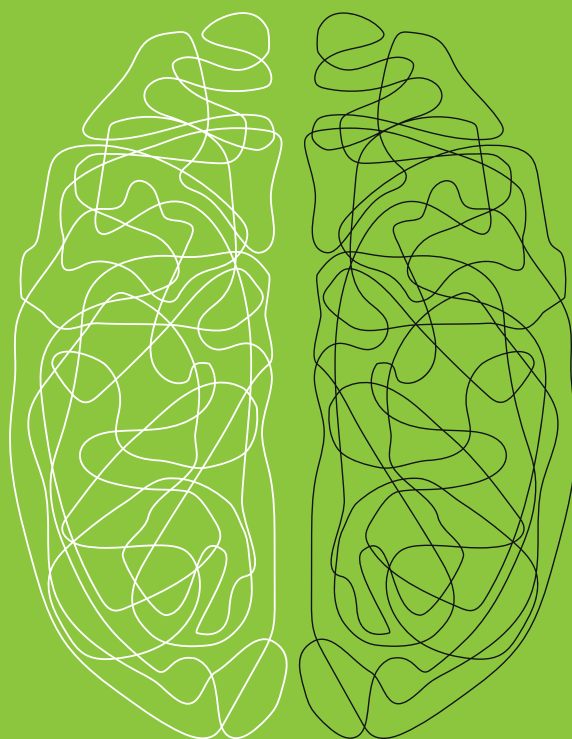


EX3CO

*The Human Side*



# TESSUTI FORMATIVI

2018/2019

anno 5



### **73 tessuti formativi**

e tanti altri che possiamo costruire assieme partendo da zero  
ed erogare presso le vostre aziende;

**35 a date fisse** erogabili presso la sede di Execo  
con aule formate da partecipanti di diverse aziende, anche in modalità one to one.

Prendete spunto dai **“tessuti”** che trovate qui di seguito,

**tagliateli,**

**cuciteli,**

**mischiateli,**

**allargateli,**

**accorciateli,**

**inventateli**

e ottenete la vostra **soluzione formativa.**

*Execo vi supporterà nella costruzione del vostro progetto.*



La formazione di Execo si muove su 3 livelli di intervento:  
la **Cultura**, la **Persona** e le **Competenze**.

## PER L'INGAGGIO E LA MOTIVAZIONE DELLE PERSONE E PER UNA MAGGIORE EFFICACIA PERSONALE

### Imprenditorialità, Team generativo, antifragilità, agility

- > Cambio di Mindset
- > Proattività
- > Orientamento al Risultato
- > Creazione di Valore
- > Team Generativo
- > Engagement
- > Mentalità Generativa
- > Oltre la resilienza
- > Dal contesto lineare al contesto complesso

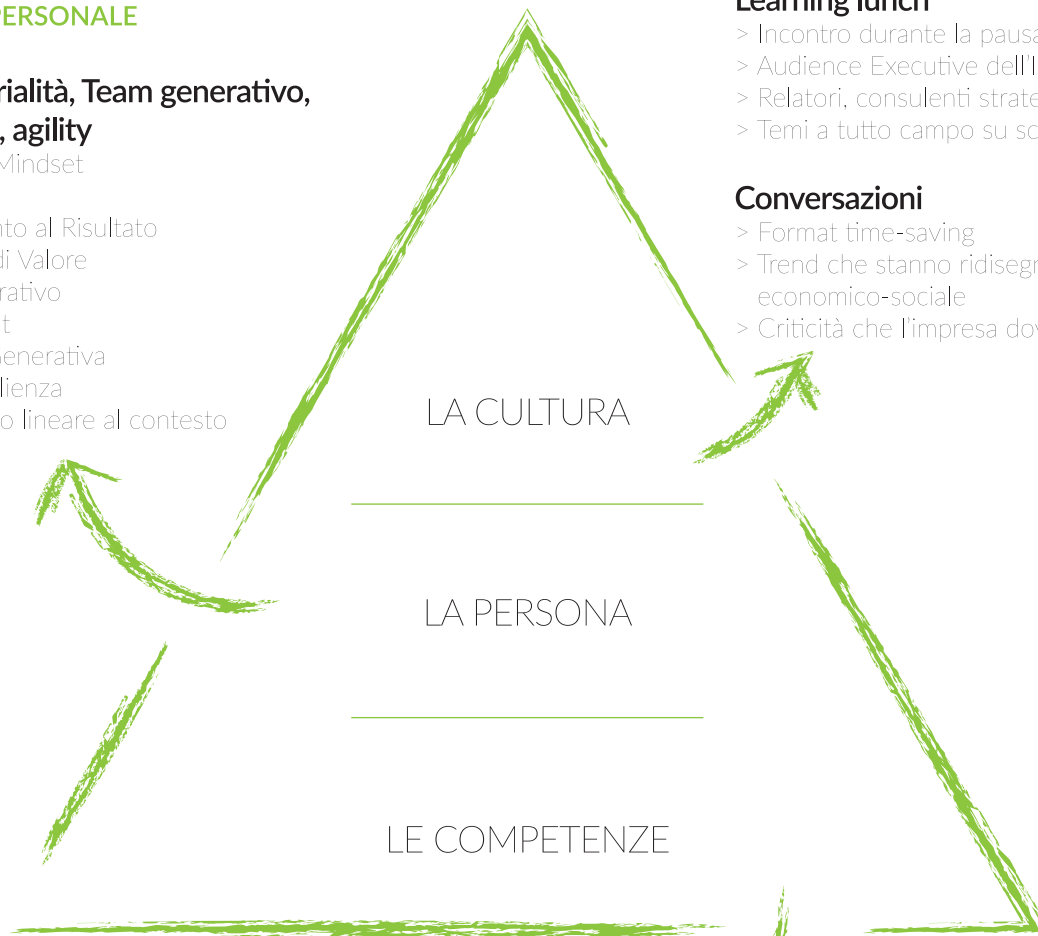
## PER CAPIRE DOVE STIAMO ANDANDO: LA LETTURA DEL CONTESTO

### Learning lunch

- > Incontro durante la pausa pranzo in azienda
- > Audience Executive dell'Impresa
- > Relatori, consulenti strategici e docenti universitari
- > Temi a tutto campo su scenari socio-economici

### Conversazioni

- > Format time-saving
- > Trend che stanno ridisegnando lo scenario economico-sociale
- > Criticità che l'impresa dovrà affrontare in futuro



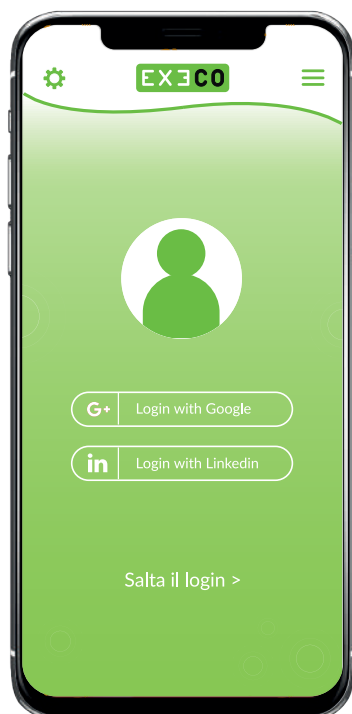
## PER AFFRONTARE L'ATTIVITA' DI TUTTI I GIORNI

**73 tessuti formativi erogabili in 3 differenti modalità**

FORMAZIONE A CATALOGO

FORMAZIONE DINAMICA  
(con percorsi veloci di mezza giornata)

FORMAZIONE IN AZIENDA



I nostri tessuti formativi disponibili  
attraverso la **nuova**

# app “inExeco”

*scaricala dagli store **apple** e **android***







## Il futuro della formazione con l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale

HR Analytix è un progetto digitale che rivoluziona il modo di gestire il talent management delle organizzazioni, attraverso una piattaforma web capace di analizzare in tempo reale l'evoluzione delle competenze richieste dal mercato del lavoro e fornire indicazioni oggettive circa il percorso formativo più adatto alla valorizzazione del **Corporate DNA** (intero patrimonio di competenze presenti in azienda).

Grazie al nostro algoritmo proprietario di **“analisi semantica e cognitiva”**, l'applicazione è in grado di effettuare una **mappatura multidimensionale** dell'insieme delle competenze possedute dalle persone presenti nell'organizzazione, misurarle e costruire un indicatore sintetico (**Competence Index**).

Attraverso il Competence Index, il sistema è in grado di misurare analiticamente le strategie di valorizzazione del personale, fornendo chiare indicazioni sia riguardo al fabbisogno di **“re-skilling”** e **gap formativi** necessari alla realizzazione degli obiettivi strategici, sia riguardo a **Job Rotation, Employability** e **Retention Plan**.

Lo strumento è un valido aiuto per le organizzazioni che vogliono utilizzare le potenzialità messe a disposizione dalle nuove tecnologie al fine di innovare i propri processi di sviluppo del personale.



### Execo with you

Execo with you è il nuovo portale di supporto post aula. Nasce come risposta alla sempre più diffusa esigenza di una formazione continua, che non si esaurisca nell'intervento in aula.

Si tratta di uno spazio dedicato a tutti i partecipanti, nel quale troveranno:

- > i materiali del corso seguito (slide, bibliografia, video...)
- > un forum per interagire direttamente con il docente e gli altri partecipanti del corso
- > possibilità per aule virtuali

## 73 tessuti formativi

e tanti altri che possiamo costruire assieme partendo da zero ed erogare presso le vostre aziende;

**35 a date fisse** erogabili presso la sede di Execo

con aule formate da partecipanti di diverse aziende, anche in modalità one to one.

### Area Manageriale e Comportamentale

|   |              |
|---|--------------|
| > Accademia dei Manager                                       |              |
| > Navigare il cambiamento                                     |              |
| > Alle basi della leadership: il modello situazionale         | pag. 4       |
| > Fondamenti di Management                                    | pag. 4       |
| > Vinci con la squadra (che non hai scelto)                   | su richiesta |
| > Business Change Management                                  | su richiesta |
| > Business Execution  | su richiesta |
| > Conversazioni difficili                                     | su richiesta |
| > HR per i non HR   | su richiesta |
| > Efficacia dei tavoli di lavoro                              | su richiesta |
| > Basi di imprenditorialità                                   | su richiesta |
| > Le tecniche per una negoziazione efficace (base)            | pag. 5       |
| > Fondamenti di Project Management                            | pag. 5       |
| > Time Management   | pag. 6       |
| > Problem Solving   | pag. 6       |
| > Neurobiologia del tempo                                     | su richiesta |
| > Learning Agility  | su richiesta |
| > La resilienza in pratica                                    | su richiesta |
| > Gestire le emozioni e lo stress                             | su richiesta |
| > Design Thinking   | su richiesta |
| > Generare valore con la fiducia                              | su richiesta |
| > Consapevolezza dei costi                                    | su richiesta |
| > Changeability   | su richiesta |
| > Fondamenti di Project Management                            | su richiesta |
| > Lavorare in modo interfunzionale                            | su richiesta |
| > Lavorare per obiettivi                                      | su richiesta |
| > Lean Thinking   | su richiesta |
| > Le mappe mentali  | su richiesta |
| > Migliorare le performance: conoscere e vincere le abitudini | pag. 7       |
| > Migliorare le performance: conoscere e vincere la paura     | pag. 7       |
| > Il Manager digitale   | pag. 8       |

---

### Area Comunicazione

|                                  |         |
|----------------------------------|---------|
| > Parlare in pubblico            | pag. 9  |
| > Communication skills           | pag. 9  |
| > Storytelling                   | pag. 10 |
| > Scrivere in azienda            | pag. 10 |
| > Tecniche di assertività        | pag. 11 |
| > Ingegneria della comunicazione | pag. 11 |

## Area Commerciale e Marketing

- > Vendere non fa per me
- > Tecniche di vendita di base: la persona al centro
- > Tecniche di vendita avanzata
- > Vendere con le parole
- > Fondamenti di negoziazione commerciale
- > Personal branding
- > Marketing di base
- > La telefonata per il business
- > Luxury attitude

pag. 12  
 pag. 12  
 su richiesta  
 su richiesta  
 pag. 13  
 pag. 13  
 pag. 14  
 pag. 14  
 su richiesta

## Area Human Resources

- > Consapevolezza dei costi per HR
- > La formazione come comprarla e progettartela
- > Relazioni sindacali
- > HR per gli HR
- > Attrarre e gestire il talento
- > La trasformazione organizzativa
- > Dal performance management ai sistemi di feedback
- > Selezione del Personale - base
- > Selezione del Personale - avanzato

su richiesta  
 su richiesta  
 su richiesta  
 su richiesta  
 su richiesta  
 su richiesta  
 pag. 15  
 pag. 15

## Area Web e Informatica

- > Vendere con il blog aziendale
- > Seo: ottimizzazione dei siti per motori di ricerca
- > Web marketing e search engine marketing
- > Come costruire e gestire il proprio sito web
- > Social media policy efficace
- > LinkedIn per aziende e professionisti
- > Excel - base
- > PowerPoint - base
- > Excel - avanzato
- > PowerPoint - avanzato
- > Content Marketing

su richiesta  
 su richiesta  
 su richiesta  
 su richiesta  
 su richiesta  
 su richiesta  
 pag. 16  
 pag. 16  
 pag. 17  
 pag. 17  
 pag. 18

## Area Finanza e Legale

- > La gestione di commesse
- > Il credito al contenzioso: aspetti legali
- > Easy finance
- > Legal english
- > Microeconomia per l'impresa
- > Dalla pianificazione al controllo
- > I contratti d'impresa
- > Gestione del credito commerciale e valutazione del rischio cliente
- > Il progetto imprenditoriale e la creazione di valore
- > Struttura, attività e finalità del controllo di gestione in impresa
- > Il controllo dei costi
- > IVA corso base

pag. 19  
 pag. 20  
 pag. 21  
 pag. 21  
 pag. 22  
 pag. 23  
 pag. 24  
 pag. 24  
 pag. 25  
 pag. 26  
 pag. 27  
 su richiesta

## Alle basi della leadership: il modello situazionale

L'efficacia della leadership si misura sul seguito che riesce a creare. Per incrementare la sua efficacia, un buon leader esce da se stesso per comprendere il contesto, la situazione e la diversità dei collaboratori. Il corso toccherà i principi chiave che sono alla base del rapporto capo-collaboratore e quelli dell'efficacia personale, creando nei partecipanti la consapevolezza che non esiste uno stile di leadership di successo, ma diversi stili adatti a situazioni diverse. Grazie a questa consapevolezza, il leader sarà in grado di creare la situazione in cui tutte le persone contribuiscono al loro meglio.

"Il vero test per un leader è ciò che succede quando lui/lei non è lì". (Ken Blanchard, creatore della Leadership Situazionale)

### Obiettivi

- > Acquisire consapevolezza del proprio stile di leadership preferito
- > Comprendere che cosa significa essere flessibile nella gestione dei collaboratori
- > Sperimentare modelli semplici che aiutano a "leggere" la situazione e ad affrontarla con uno stile di leadership efficace

### Metodologia

- > Spiegazione teorica alternata a momenti di alta interattività
- > Esercitazioni pratiche
- > Utilizzo di audio-video

### Programma

#### Leadership

- > Consapevolezza
- > Stili
- > Impatti

#### Essere un leader flessibile

- > Le competenze
- > Le scelte

#### Modelli per la creazione di una leadership flessibile

- > La capacità di diagnosi
- > La scelta dello stile
- > L'interazione con i collaboratori

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
27-28 settembre  
8-9 novembre

**2019**  
24-25 gennaio  
16-17 maggio

Erogabile anche ONE TO ONE

## Fondamenti di management

Essere bravi manager significa agire sia attraverso strumenti di gestione che di concerto con collaboratori efficaci e di qualità. Il corso parte dall'analisi delle variabili che identificano il ruolo manageriale per passare all'analisi e all'applicazione degli strumenti di gestione essenziali da esercitare quotidianamente.

### Obiettivi

- > Comprendere le dimensioni del ruolo manageriale
- > Apprendere le dinamiche quotidiane della comunicazione manageriale
- > Riconoscere i bisogni dei collaboratori per tenere alta la motivazione
- > Apprendere gli strumenti di gestione
- > Capire come assegnarsi e assegnare gli obiettivi

### Metodologia

Il corso è caratterizzato dalla connotazione estremamente pratica ed esercitativa, infatti verranno proposte: autodiagnosi, casi di studio, simulazioni e infine verrà chiesto ai partecipanti di condividere degli autocasi. Questi ultimi verranno rivisti in plenaria alla luce degli strumenti appresi, così da trovare insieme una soluzione.

Al termine verrà chiesto di compilare un piano di miglioramento personale da condividere one to one con il docente.

### Programma

- > Il ruolo manageriale
- > Le dimensioni del ruolo
- > Tecniche di comunicazione efficace
- > La comunicazione manageriale: critiche, elogi e feedback
- > Gli stili manageriali
- > La motivazione
- > Riconoscere i bisogni dai comportamenti
- > L'importanza della delega
- > Come e quando delegare
- > Lavorare per obiettivi

2 giornate  
costo 900€ +iva

**2018**  
16-17 ottobre  
13-14 dicembre

**2019**  
19-20 febbraio  
9-10 maggio  
16-17 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE

## Le tecniche per una negoziazione efficace (base)

Ogni giorno e in ogni momento siamo chiamati ad affrontare delle negoziazioni: assegnazione di obiettivi, mediazione e risoluzione di conflitti, contrattazioni a diversi livelli, negoziazioni con clienti interni ed esterni e anche con superiori. Il corso si svolgerà in due momenti: il primo, "la strategia", analizzerà tutte le variabili necessarie per preparare una negoziazione, il secondo, "la tattica", vedrà la sperimentazione di tecniche efficaci per influenzare l'altro così da ottenere una reale soluzione win-win.

### Obiettivi

- > Imparare ad applicare un metodo per affrontare una negoziazione
- > Comprendere tutte le variabili che è necessario avere per affrontare efficacemente una negoziazione
- > Acquisire le tecniche comunicative di influenza e persuasione
- > Sapere come uscire dalle situazioni di stallo
- > Riflettere sui diversi paradigmi negoziali

### Metodologia

Il corso partirà da un test per comprendere il proprio stile di negoziazione per poi affrontare casi di studi e giochi per comprendere le dinamiche in gioco nelle negoziazioni.

Nella seconda parte di "tattica" ci saranno continue simulazioni per acquisire maggiore dimestichezza con le tecniche di persuasione.

### Programma

#### LA STRATEGIA

*Prepararsi a negoziare ogni giorno: la strategia vincente*

- > Comprendere se ci sono le condizioni necessarie per negoziare
- > La definizione chiara degli obiettivi
- > I paradigmi negoziali
- > Definizione del contesto e conoscenza degli interlocutori
- > Creare una mappa operativa personale per le negoziazioni più ricorrenti

#### LA TATTICA

*I trucchi per affrontare una negoziazione efficace*

- > Saper costruire e mantenere il clima relazionale più adatto
- > Gestire le reazioni alle proposte
- > Influenzare la relazione: elementi di PNL
- > I comportamenti di ricalco e rispecchiamento per diventare guida della relazione e le tecniche di comunicazione persuasiva
- > Tecnica delle domande
- > Uscire da situazioni di stallo
- > Come chiudere l'accordo o affrontare il disaccordo

2 giornate  
costo 900€+iva

#### 2018

6-7 settembre  
29-30 novembre

#### 2019

22-23 gennaio  
7-8 marzo  
7-8 maggio  
18-19 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## Fondamenti di Project Management

In un contesto che pone la flessibilità al centro dello sviluppo, la strutturazione all'interno dell'azienda di progetti trasversali ed interfunzionali diventa un fattore essenziale. L'approfondimento delle tecniche e degli strumenti di supporto all'attività di pianificazione e realizzazione di un progetto rappresenta quindi una grande opportunità, che può essere colta con questo corso.

### Obiettivi

Formare i propri collaboratori a saper realizzare concretamente un progetto, strutturando con competenza l'attività:

- > definizione degli obiettivi
- > definizione dei compiti e delle responsabilità
- > costituzione del team
- > definizione del budget
- > pianificazione
- > gestione dei rapporti/conflitti con i membri del team
- > controllo dell'avanzamento
- > preparazione e presentazione dei report

### Metodologia

Il corso è stato appositamente concepito con un taglio pragmatico, con esercitazioni per la verifica della comprensione, esempi e casi di applicazione pratica.

### Programma

- > Introduzione al Project Management
- > Una gestione per progetti
- > Project Management: attori, cicli e processi
- > Il ruolo del Project Manager e l'integrazione nel progetto
- > Avvio
- > Pianificazione
- > Esecuzione
- > Monitoraggio e controllo
- > Chiusura

2 giornate  
costo 900€+iva

#### 2018

26-27 settembre  
10-11 dicembre

#### 2019

21-22 febbraio  
9-10 aprile  
13-14 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## Time Management

Il tempo è sicuramente una risorsa preziosa, fissa (24 ore) e ultimamente "rara" per tutti. In un corso di mezza giornata, i partecipanti avranno modo di riflettere sull'uso che fanno di questa risorsa e riceveranno spunti e stimoli per migliorarne l'utilizzo ed efficienza.

"Non dire che non hai abbastanza tempo. Hai lo stesso numero di ore al giorno che sono state date a Michelangelo, Madre Teresa, Leonardo da Vinci e Albert Einstein" (H. Jackson Brown Junior)

### Obiettivi

- > Comprendere i diversi valori che il tempo ha nella nostra vita
- > Riflettere sulla produttività individuale e utilizzo del tempo
- > Sperimentare qualche strumento pratico a supporto del miglioramento dell'efficienza personale

### Metodologia

- > Spiegazione teorica alternata a momenti di interattività
- > Questionari ed esercitazioni pratiche
- > Utilizzo di audio-video

### Programma

#### Il valore del tempo

- > La quantità
- > La produttività
- > La relatività

#### Gestire il tempo in quanto gestione di se stessi. Il ruolo di:

- > Aspettative
- > Abitudini
- > Energia
- > Scelte

#### Efficienza vs. Efficacia

- > Energia
- > Delega

1/2 giornata  
costo 400€+iva

#### 2018

25 settembre  
19 novembre

#### 2019

13 marzo  
11 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## Problem Solving

Il problem solving è un grimaldello virtuale per scardinare, quando serve, le abitudini consolidate (pattern di pensiero) che impediscono agli esseri umani di individuare soluzioni nuove in situazioni dove le vecchie non funzionano più. Execo crede che ogni persona abbia una sua riserva, piccola o grande, di creatività ed ha sviluppato un percorso formativo per aiutare organizzazioni ed individui a riscoprirlo e a valorizzarlo nella vita lavorativa.

### Obiettivi

- > Capire come sviluppare la creatività personale nella attività quotidiana
- > Determinare il proprio stile di problem solving
- > Individuare il metodo migliore a seconda del problema
- > Acquisire abilità nell'uso del pensiero "laterale"

### Metodologia

Nella prima parte del seminario i partecipanti si concentreranno sul processo di problem solving e dei suoi momenti fondamentali esercitandosi sull'utilizzo dei principali strumenti per la generazione di idee.

Nella seconda parte verranno proposte delle tecniche per selezionare le idee e facilitare la fase di decision taking. Il seminario ha una natura esperienziale e partecipativa e prevede l'utilizzo di giochi e icebreaker.

### Programma

- > Il cervello umano: il conflitto tra abitudine e ricerca del nuovo
- > Verso una definizione di creatività
- > Il ciclo della creatività naturale
- > Definizione di problema
- > I 6 step del problem solving
- > Le regole di base
- > Strumenti per esplorare possibili ipotesi di soluzione
- > Strumenti per decidere quali adottare

2 giornate  
costo 900€+iva

#### 2018

25-26 settembre  
20-21 novembre

#### 2019

24-25 gennaio  
12-13 marzo  
4-5 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## Migliorare le performance: conoscere e vincere le abitudini

Cos'è un'abitudine? Quanto le abitudini condizionano le nostre azioni? Come si formano? Cos'è il ciclo della routine? Come e perché anche a lavoro spesso le cattive abitudini ci impediscono di raggiungere i nostri obiettivi? È possibile cambiare un'abitudine nociva con una più adeguata ed efficace? A queste domande è possibile rispondere con un percorso formativo che aiuta a riconoscere le cattive abitudini e ad attivarne subito di nuove e più gratificanti, pertanto vincenti nel lavoro e nella vita.

### Obiettivi

- > Comprendere come si forma un'abitudine
- > Imparare a dismettere un'abitudine inutile o nociva
- > Sostituire le vecchie con nuove e più efficaci abitudini

### Programma

- > Psicologia dell'abitudine
- > Il cerchio della routine
- > Abitudine e gratificazione
- > Dinamismo operativo
- > Le abitudini in azienda

1 giornata  
costo 600€+iva

**2018**  
29 novembre

**2019**  
22 gennaio  
11 aprile  
4 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE

### Metodologia

- > Lezione interattiva
- > Utilizzo audio-video
- > Esercizi e giochi

## Migliorare le performance: conoscere e vincere la paura

In questo momento storico critico e complesso in tanti vivono in un costante stato di incertezza: la precarietà del lavoro e delle risorse finanziarie, la crisi, l'insicurezza delle relazioni stimolano l'emozione della paura. Le paure sono il centro di un territorio sconosciuto: quando abbiamo paura ci accorgiamo che c'è qualcosa che non sappiamo, che non conosciamo. Quando abbiamo paura tutte le nostre certezze scompaiono. Essere insicuri significa non decidere. Lo sviluppo della competenza emotiva e in particolare della conoscenza delle proprie paure può costituire una risorsa determinante. Le emozioni, anche quelle collegate alla paura, sono un mezzo fondamentale per decidere e per raggiungere obiettivi e risultati.

### Obiettivi

- > Comprendere le emozioni e la loro funzione
- > Conoscere la paura: esplorare le emozioni legate alla paura, soprattutto in situazioni di instabilità e cambiamento
- > Individuare delle opzioni comportamentali nella gestione delle proprie emozioni per acquisire maggior benessere ed efficacia personale e professionale

### Programma

- > Intelligenza emotiva
- > Fenomeno delle emozioni "negate" e l'importanza di recuperarle
- > Funzionalità della paura
- > Consapevolezza su come il proprio modo di interpretare gli eventi e alcune convinzioni ormai radicate possano condizionare il modo di agire

1 giornata  
costo 600€+iva

**2018**  
8 ottobre  
8 novembre

**2019**  
11 gennaio  
14 marzo  
10 maggio  
7 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

### Metodologia

- > Lezione interattiva
- > Utilizzo di video
- > Esercitazioni

## Leader non gerarchico

All'interno delle organizzazioni, soprattutto quelle più complesse, si assiste con sempre maggiore frequenza alla nascita di strutture non gerarchiche o trasversali (network, task force, processi...) che si basano su logiche differenti da quelle più "tradizionali". La leadership trasversale ha infatti delle proprie caratteristiche ben precise e si fonda principalmente sul coordinamento e la cooperazione, a prescindere da vincoli gerarchici. Il corso analizza le caratteristiche delle strutture trasversali e fornisce metodi e strumenti efficaci per riuscire ad essere leader.

### Obiettivi

- > Legittimare il proprio ruolo di leader non gerarchico
- > Migliorare le proprie capacità per gestire e coinvolgere senza vincoli gerarchici
- > Sviluppare l'assertività
- > Sviluppare la collaborazione e creare un clima di fiducia
- > Creare le condizioni per un'ottimale gestione delle dinamiche interfunzionali
- > Sviluppare le condizioni per collaborazioni durevoli nel tempo
- > Migliorare la produttività personale e del proprio gruppo di lavoro

### Metodologia

- > Aula teorica frontale
- > Analisi delle attitudini individuali
- > Esercitazioni individuali e di gruppo

### Programma

- > Nuove frontiere organizzative: le strutture trasversali
- > Le strutture trasversali: logiche di funzionamento
- > Il leader non gerarchico: caratteristiche, competenze, responsabilità
- > La legittimazione del leader non gerarchico
- > Comunicazione e comportamenti assertivi
- > Coordinamento e cooperazione
- > Ascolto di sé e degli altri
- > La diversità come forza edificante

1 giornata  
costo 600€+iva

**2018**  
12 settembre  
9 novembre

**2019**  
18 gennaio  
9 aprile  
19 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## Il Manager digitale

In un contesto di continuo cambiamento, la trasformazione digitale diventa un tema centrale per l'organizzazione e quindi le figure di management devono aiutare e guidare questo cambiamento. La confidenza sull'uso degli strumenti digitali deve essere sensibilizzata da parte del management evitando così situazioni di "digital divide" e cogliere in pieno le opportunità che questa trasformazione può portare.

### La funzione attuale del manager

- > Tradizione e innovazione nella gestione di tutti i giorni: il percorso di evoluzione personale
- > Le fasi di conduzione di ogni team lavorativo e gli strumenti per gestirle

### La trasformazione digitale in atto

- > La trasformazione organizzativa non è una semplice questione tecnologica: come mappare questa trasformazione in aula
- > Gli elementi in cambiamento che si accompagnano alla trasformazione digitale
- > Il 'digitale' come tool della innovazione sociale: la sensibilità di contesto che si richiede all'e-leader
- > Il gap attuale in azienda in termini di digitalizzazione
- > Le barriere che possono ritardare l'adozione della digitalizzazione organizzativa

### La transizione verso la figura del Manager Digitale

- > Bilancio delle attività gestionali trasformabili in forme digitali:
- > Comunicazione virtuale
- > Lavoro mobile
- > Processi aziendali online
- > Gestione degli spazi
- > Quali supporti tecnologici necessari: dall'idealità ad un quadro realistico
- > La preparazione attuale del manager verso il percorso di transizione
- > Una ricerca sulla "maturità digitale": le 4 tipologie di Manager/Leader e la correlazione con l'azienda di appartenenza (Esercizio di Scoperta)

1 giornata  
costo 600€+iva

**2018**  
12 novembre

**2019**  
4 febbraio  
7 aprile  
23 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

### Il piano d'azione individuale

- > Un metodo "fattibile" in 5 passi
- > Crescita personale, crescita organizzativa, crescita di contesto: quale breakeven point



## Parlare in pubblico

Parlare in pubblico è una dote essenziale per qualsiasi persona si trovi ad affrontare presentazioni sia interne che esterne all'azienda. Per sviluppare questa dote è necessario lavorare su alcuni aspetti: da come strutturare una presentazione alla scelta degli argomenti, da come utilizzare il corpo e la voce alla gestione dello stress. Il corso si caratterizza per l'uso della telecamera e di esercitazioni pratiche.

### Obiettivi

- > Imparare come preparare a costruire una presentazione di successo
- > Apprendere i trucchi per strutturare slide efficaci
- > Capire al meglio come utilizzare il corpo e la voce
- > Coinvolgere il pubblico trasmettendo i propri contenuti
- > Affrontare le situazioni polemiche e delicate
- > Gestire lo stress

### Metodologia

I partecipanti saranno chiamati a simulare delle presentazioni della durata di 8 minuti. Tali simulazioni verranno riprese e successivamente riviste in gruppo così da verificare comportamenti poco efficaci e capire come migliorarli. Inoltre verranno affrontati esercizi di lettura in pubblico per migliorare la voce. Chiediamo quindi ai partecipanti di anticipare la necessità di arrivare in aula con una loro presentazione.

### Programma

- > Autovalutazione delle proprie capacità di comunicazione
- > Principi fondamentali di comunicazione efficace
- > Principali ostacoli e barriere
- > Elementi della comunicazione orale
- > Il "physique du rôle" del comunicatore eccellente: il potere del corpo
- > Elaborare i temi da presentare per coinvolgere il proprio pubblico
- > Come ottenere l'attenzione dell'uditorio
- > Il potere delle parole
- > Preparare, costruire, presentare un discorso
- > Mezzi pratici per ottenere l'effetto voluto
- > Iniziare, sviluppare e concludere un discorso
- > Tecniche della fase di apertura e di chiusura
- > Utilizzo dei mezzi audiovisivi a supporto dell'obiettivo
- > Le regole d'oro per una presentazione di successo
- > Gestire l'ansia e lo stress

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
8-9 ottobre  
27-28 novembre  
19-20 dicembre

**2019**  
14-15 febbraio  
9-10 aprile  
27-28 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## Communication skills

Tutti comunichiamo, ma non tutti riusciamo a farlo efficacemente, soprattutto in azienda. Il corso partirà dall'analisi del processo comunicativo e i suoi elementi fondamentali per poi giungere agli stili comunicativi e alla sua applicazione.

### Obiettivi

- > Comprendere gli elementi fondamentali nel processo comunicativo
- > Utilizzare le tecniche di comunicazione più adatte ai differenti interlocutori
- > Imparare i comportamenti che dimostrano ascolto
- > Conoscere il modello degli stili comunicativi

### Metodologia

Durante il corso verranno eseguiti continui giochi ed esercitazioni per poter personalizzare il contenuto presentato. Al termine verranno analizzati anche i casi personali dei partecipanti.

### Programma

- > Le caratteristiche della comunicazione
- > Gli assiomi del processo comunicativo
- > L'importanza del corpo
- > Differenza tra comunicazione verbale, non verbale e paraverbale
- > L'ascolto come forma superiore della comunicazione
- > Gli stili di comunicazione
- > Analisi di autocasi
- > Piano di azione personale

1 giornata  
costo 600€+iva

**2018**  
24 settembre  
3 dicembre

**2019**  
26 febbraio  
5 aprile  
25 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

### Storytelling

Lo storytelling è una metodologia che usa la narrazione come mezzo creato dalla mente per inquadrare gli eventi della realtà e spiegarli secondo una logica di senso. L'atto del narrare, nello storytelling, si ritrova nell'esperienza umana e si può rappresentare in varie forme (individuali o collettive) che connettono pensiero e cultura. Per un'impresa, la storia ha una "missione" molto importante: saper gestire al meglio il cambiamento culturale e organizzativo, raccontarlo con nuovi codici e stili linguistici. Allo stesso modo anche i prodotti e i servizi sono oggi circondati da una dimensione simbolica che precede ogni atto di adesione e spesa e che si basa su format narrativi.

#### Obiettivi

- > Padroneggiare diverse tecniche di narrazione
- > Comunicare esperienze, valori e idee
- > Creare storie che sappiano generare attenzione, coinvolgimento, ricordo
- > Favorire apprendimento e senso di appartenenza
- > Riposizionare prodotti, servizi, identità d'impresa
- > Gestire contenuti multimediali in modo appropriato e coerente con le strategie aziendali

#### Metodologia

Lezione interattiva, laboratorio creativo dove ogni partecipante sarà accompagnato nella creazione di storie personali, professionali e aziendali.

#### Programma

- > Quando raccontare storie
- > La struttura di una storia
- > L'utilizzo di emozioni, l'elemento sorpresa, metafore ed analogie

- > L'utilizzo dello storytelling per determinare i valori
- > Business storytelling
- > Il content marketing e l'arte di raccontare
- > Community storytelling
- > Il marketing digitale innovativo: idee, device, contenuti
- > Raccontare con le immagini: i contenuti visuali nella rete
- > Come cambia la produzione dei contenuti digitali a seconda dei nuovi device (Google Glasses, tablet, ecc)
- > Branded storytelling e userexperience: coinvolgere l'utente con le migliori storie di marca
- > L'impianto strategico aziendale: integrare idee, device e contenuti per impostare una corretta strategia di digital content marketing
- > Digital analytics: strumenti, metriche e key performance indicator per misurare correttamente le azioni implementate
- > Analisi delle migliori pratiche aziendali nazionali e internazionali

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
27-28 settembre  
13-14 dicembre

**2019**  
31 gennaio -1 febbraio  
14-15 marzo  
11-12 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE

### Scrivere in azienda

L'informatica e i cellulari sembravano aver reso inutile la scrittura, poi la mail ci ha riportato al rito della posta del gentiluomo; in azienda si è sempre continuato a scrivere, anche troppo. Nelle organizzazioni si scrive molto e spesso male, i messaggi e le relazioni non raggiungono i risultati attesi; la sfida è migliorare la capacità di scrivere testi aziendali che trasmettano il messaggio corretto a diversi pubblici di lettori.

#### Obiettivi

- > Fornire indicazioni su come progettare e scrivere un testo a seconda del pubblico a cui è rivolto
- > Condividere strumenti pratici per scrivere un testo chiaro ed efficace

#### Metodologia

La metodologia didattica utilizzata ha lo scopo di aiutare l'applicazione concreta degli argomenti affrontati. Ogni momento del seminario prevede l'immediata applicazione di quanto visto per favorire la completa comprensione e padronanza di ogni strumento.

Alla fine di ogni modulo didattico è previsto un esercizio di riscrittura a partire da un testo aziendale.

#### Programma

- > Allenarsi a produrre testi aziendali
- > Scopi della comunicazione: informare o convincere?
- > L'autore e i suoi pubblici
- > I principi dello scrittore aziendale: chiarezza ed efficacia
- > Gli scopi del testo
- > Scelte di lessico
- > Stile e contesto
- > Le fasi della scrittura

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
4-5 ottobre

**2019**  
7-8 febbraio  
9-10 maggio  
4-5 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE

## Tecniche di assertività

Il comportamento assertivo caratterizza le persone autorevoli e significa esprimere il proprio punto di vista facendosi ascoltare, rispettando gli altri e le loro opinioni. Per poter raggiungere questi obiettivi è necessario imparare una modalità comunicativa e relazionale nuova. Il corso parte dall'autodiagnosi sulla propria indole, per poi analizzare le caratteristiche dell'assertività, imparando a relazionarsi con i diversi interlocutori.

### Obiettivi

- > Riconoscere la propria indole comportamentale
- > Imparare i comportamenti che caratterizzano l'assertività
- > Capire come dire di no in modo assertivo
- > Comprendere come esprimere al meglio il proprio punto di vista facendosi ascoltare
- > Apprendere le tecniche per relazionarsi con interlocutori di indole diversa

### Metodologia

Il corso permetterà di sperimentare continuamente le caratteristiche del comportamento assertivo attraverso: un' autodiagnosi iniziale per comprendere il proprio profilo, casi di studio, simulazioni, analisi di situazioni personali difficili, feedback finale del docente e compilazione di un piano d'azione personale.

### Programma

- > Analisi della propria indole comportamentale
- > Le diverse tipologie di interlocutori
- > Le caratteristiche dell'assertività
- > La scaletta comunicativa assertiva
- > L'ascolto come forma superiore della comunicazione
- > Come e quando esprimere al meglio il proprio punto di vista
- > Mostrare autorevolezza ed evitare di aggredire, tacere o manipolare
- > I vantaggi del comportamento assertivo
- > Gli elementi base della comunicazione
- > Imparare a dimostrare ascolto verso l'altro
- > Come dire di no
- > Piano di azione personale

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
25-26 ottobre

**2019**  
28-29 gennaio  
28-29 marzo  
25-26 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE

## Ingegneria della comunicazione

Telefonate, riunioni, presentazioni, report, mail, sms. Ogni giorno dobbiamo dire tante cose a tante persone. Tecnicamente abbiamo molte più possibilità di una volta, ma abbiamo anche molto meno tempo di una volta. È necessario adottare uno stile di comunicazione più diretto ed essenziale, che ci consenta di dire tutto quello che vorremmo in meno tempo e con meno fatica.

### Obiettivi

L'intervento sarà focalizzato sulla condivisione di strumenti di semplificazione logico/verbale, in modo da offrire ai partecipanti un'unica chiave metodologica per utilizzare tutti i canali di comunicazione in modo più essenziale ed efficiente.

### Metodologia

Lezione interattiva e simulazioni pratiche.

### Programma

- > Il valore della semplicità
- > I dilemmi del comunicatore
- > Valore alle parole, valore al tempo
- > Farsi capire per servire gli altri
- > Il costo della verbosità

- > La semplicità nella comunicazione scritta (mail, report, manuali, ecc.)
- > La semplicità nelle riunioni e nelle presentazioni
- > Esercitazioni e simulazioni
- > Condivisione dei feedback e degli obiettivi di miglioramento
- > Regole e strutture
- > Ordine sulla carta e ordine nel cervello
- > Costrutti, forme verbali, incisi, punteggiatura e nominalizzazioni
- > La regola delle 25 parole
- > Meno sostantivi più verbi
- > Alla ricerca del soggetto e del suo verbo
- > Metafore e parole potenti
- > Esercitazioni e simulazioni
- > Debriefing, condivisione dei feedback e degli obiettivi di miglioramento

2 giornate  
costo 1.300€+iva

**2018**  
11-12 dicembre

**2019**  
14-15 febbraio  
28-29 maggio  
27-28 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## Vendere non fa per me

La situazione economica attuale sta obbligando molte persone ad affrontare l'attività di vendita; questo corso all'avanguardia offre un aiuto concreto per sviluppare le proprie capacità commerciali superando le naturali difficoltà e resistenze.

### Obiettivi

- > Superare i blocchi emotivi alla vendita
- > Superare le resistenze culturali alla vendita
- > Diffondere la cultura dell'orientamento al cliente
- > Convertire figure tecniche e/o di back office in figure commerciali
- > Motivare alla vendita.

### Metodologia

Attraverso una serie di interviste, giochi ed esercitazioni i partecipanti saranno chiamati da un lato ad individuare "i killer" del proprio talento commerciale, dall'altro a progettare dei piani concreti di miglioramento personale.

### Programma

#### 3 cose che non facciamo:

- > non raccontiamo formule magiche per chiudere i contratti
- > non diciamo "sei un grande, puoi farcela"
- > non diciamo "ogni tanto bisogna essere furbi e cinici"

#### 3 cose che facciamo:

- > impariamo a relativizzare i punti di vista
- > distinguiamo il concetto di persuasione dal concetto di manipolazione
- > ci alleniamo ad accogliere "la porta in faccia"

2 giornate  
costo 1.500€+iva

**2018**  
20-21 novembre

**2019**  
29-30 gennaio  
28-29 marzo  
8-9 maggio

Erogabile anche ONE TO ONE

## Tecniche di vendita di base: la persona al centro

Il commerciale è da sempre una delle professioni più richieste. Il mercato odierno, profondamente complesso, richiede di sviluppare un metodo organizzato e tecniche pratiche da applicare quotidianamente per svolgere in modo efficace l'attività commerciale. Oltre a questi strumenti di pianificazione è fondamentale individuare ed assumere un atteggiamento mentale flessibile, motivato e creativo che permette di conquistare e guidare il cliente verso scelte che portano ad un vantaggio comune. Il corso affronta le tematiche fondamentali per la programmazione dell'attività commerciale ed è rivolto a chi vuole imparare o migliorare un metodo commerciale.

*Il corso sarà preceduto dalla somministrazione di un questionario comportamentale.*

### Obiettivi

Sviluppare e/o migliorare un metodo pratico "quotidiano" per svolgere l'attività commerciale ed ottenere i risultati desiderati lavorando principalmente sulle caratteristiche personali

### Metodologia

- > Lezioni frontali
- > Esercitazioni pratiche
- > Confronto e scambio
- > Simulazioni e coaching di gruppo

### Programma

- > Il ruolo del commerciale oggi
- > Riflessioni generali sul mercato e sul cliente attuale
- > L'atteggiamento mentale per conquistare e motivare il cliente
- > Dove trovare clienti: internet, fiere, suggerimenti, ovunque
- > La presentazione: mia e dell'azienda
- > Vantaggi che la nostra proposta offre e/o l'opportunità che rappresenta: valore trasferito/percepito
- > Strumenti di contatto: mail, telefono, visita
- > La vendita in numeri: la programmazione settimanale
- > Raccogliere i bisogni del cliente con le giuste domande: distinguere i bisogni dalle richieste dirette
- > Anticipare i bisogni del cliente e capire le sue leve motivazionali: il commerciale nel ruolo di guida
- > Le promesse "Boomerang"
- > Obiezioni: cercarle e superarle
- > Il post vendita
- > C'è una sola cosa più importante di vendere ... vendere bene

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
11-12 settembre  
8-9 novembre

**2019**  
10-11 gennaio  
6-7 marzo  
8-9 maggio  
12-13 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## Fondamenti di negoziazione commerciale

Essere in grado di creare una propria strategia di negoziazione commerciale consente di raggiungere i propri obiettivi di vendita e mantenere la relazione con il cliente, gestendo al meglio i suoi comportamenti. Nella negoziazione è fondamentale imparare a muoversi con sicurezza, gestendo sia gli aspetti tecnici più strategici, sia quelli più relazionali e basati su una buona comunicazione. Questo corso fornisce entrambe le tipologie di strumenti, con una particolare attenzione alla dimensione della comunicazione e alla resistenza alla pressione del cliente, attraverso una metodologia d'aula molto pratica, basata su preparazione pratica dell'incontro e simulazioni di negoziazione.

### Obiettivi

- > Gestire la negoziazione commerciale con diverse tipologie di negoziatori
- > Identificare il proprio stile di negoziazione e quello dell'interlocutore
- > Saper creare una propria tattica di negoziazione
- > Difendere con sicurezza la propria proposta di vendita
- > Chiudere una vendita con reciproca soddisfazione

### Metodologia

Aula frontale, video, roleplay, utilizzo degli strumenti per la negoziazione

### Programma

- > Conoscere il proprio stile di negoziazione
- > Scegliere la propria posizione negoziale prima dell'incontro
- > Comprendere i diversi stili di negoziazione
- > Preparare l'incontro di negoziazione
- > Comprendere i rapporti di forza
- > Definire i confini della negoziazione: la matrice degli obiettivi
- > Definire concessioni e contropartite
- > Conoscere ed utilizzare le chiavi della negoziazione commerciale
- > Riconoscere ed evitare le trappole dell' acquirente ai fini di una più efficace difesa del prezzo
- > Comunicare efficacemente:
  - la ricerca di interessi comuni: rendere il cliente più cooperativo
  - la negoziazione win-win per salvaguardare la relazione e concludere vendite vantaggiose per tutti

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
9-10 ottobre

**2019**  
12-13 febbraio  
9-10 aprile

Erogabile anche ONE TO ONE

## Personal branding

La percezione di un brand o di un individuo online e off dipende dalla costruzione di un'identità, dallo sviluppo di un'autorevolezza, dalla creazione di contenuto, di stile, di coerenza.

### Obiettivi

- > Aumentare la propria consapevolezza
- > Creare e gestire il proprio brand personale
- > Gestire la propria immagine in rete
- > Rafforzare la propria reputazione ed il numero di contatti

### Metodologia

Lezione dialogata, laboratorio creativo con produzione accompagnata della propria identità personale, studio del brand e piano di personal marketing.

### Programma

- > Comprendere il personal branding
- > Determinare gli obiettivi del branding
- > Sviluppare una voce autorevole
- > Costruire un'identità
- > Sviluppare uno stile personale
- > Sviluppare coerenza sul brand
- > Definire una nicchia
- > Creare contenuti
- > Misurare il successo del brand

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
18-19 ottobre  
13-14 dicembre

**2019**  
13-19 febbraio  
8-9 aprile  
10-11 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## Marketing di base

Le aziende stanno riconoscendo sempre di più l'importanza del ruolo del marketing e il suo contributo nel realizzare una crescita sostenibile e un profitto. Il marketing è determinante nel creare prodotti e servizi differenziati e di alta qualità, che producano valore per un target definito di intermediari e consumatori finali. Il corso introduce ai principi chiave del marketing e dimostra come questi possono essere applicati per migliorare l'efficacia del marketing e delle performance aziendali. In aula si lavorerà insieme per sviluppare un approccio diretto al cliente ed al mercato: i partecipanti comprenderanno come un approccio integrato possa portare un beneficio all'azienda in termini di performance più efficace ed efficiente sul mercato. I principi chiave appresi saranno immediatamente applicabili sul posto di lavoro.

### Obiettivi

- > Comprendere cosa sia il marketing e come possa migliorare il profitto di un'azienda e la sua competitività
- > Comprendere il ruolo del marketing all'interno di un'azienda e partecipare con sicurezza al lavoro di un dipartimento marketing
- > Sviluppare una comprensione delle competenze di marketing che combinano analisi di mercato, strategia e tattica per generare e gestire con successo un piano di marketing
- > Conoscere i principi del marketing per sviluppare con successo una carriera nel settore

### Metodologia

Oltre alla lezione frontale, il corso combinerà interattivamente discussioni di casi di studio, video, esempi contemporanei e porterà ogni partecipante a creare il proprio primo piano di marketing.

### Programma

- > Concetti e principi di base del marketing
- > Comprendere la terminologia di marketing
- > Il processo di marketing
- > Comprendere e sviluppare un'analisi di mercato
- > Segmentazione, target e posizionamento
- > Il marketing mix e le relazioni tra marketing e vendita
- > Pratiche di marketing: casi di successo e insuccesso

3 giornate  
costo 1.200€+iva

**2018**  
17-18-19 ottobre  
28-29-30 novembre

**2019**  
21-22-23 gennaio  
6-7-8 marzo  
12-13-14 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## La telefonata per il business

Il colloquio telefonico non è solo negoziare o vendere. Ogni volta che parlate con qualcuno al telefono avete l'opportunità di costruire e incrementare una relazione che darà frutti per lungo tempo. Come fare ad essere essenziali, fluidi ed incisivi? Come riuscire ad essere sempre dell'umore giusto anche nelle giornate difficili e di fronte alle obiezioni del vostro interlocutore? Questo corso presenta tutto ciò che dovete conoscere affinché la telefonata rappresenti sempre e comunque un obiettivo raggiunto.

### Obiettivi

- > Saper impostare relazioni efficaci al telefono
- > Imparare a gestire gli stati d'animo propri e altrui
- > Apprendere come affrontare resistenze e obiezioni
- > Imparare a chiudere la conversazione con eleganza

### Metodologia

Aula con test, simulazioni, role playing.

### Programma

- > Le regole generali della conversazione telefonica efficace
- > Come riconoscere e gestire i propri stati emotivi prima e durante la conversazione
- > Come riconoscere e gestire gli stati emotivi dell'interlocutore
- > Uso funzionale dei quadranti TO BE/TO DO
- > Gestione rapida delle obiezioni
- > Pianificare gli obiettivi

1 giornata  
costo 600€+iva

**2018**  
21 settembre  
16 novembre

**2019**  
15 febbraio  
7 maggio  
10 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE

## Selezione del Personale - base

Per avere successo il processo di ricerca e selezione del personale deve essere condotto in modo razionale, metodico, pianificato. Il corso fornisce gli strumenti necessari per condurre l'attività di recruiting dalla fase di ricerca del personale a quella di colloquio e scelta del candidato. Verranno fornite tutte le metodologie necessarie a garantire azioni valutative coerenti con le necessità aziendali e organizzative.

### Obiettivi

- > Gestire al meglio tutti i processi di ricerca e selezione del personale
- > Condurre delle interviste corrette
- > Conoscere i canali di recruitment classici e l'utilizzo dei social network nella selezione del personale
- > Come creare un annuncio efficace

### Metodologia

Lezione interattiva e simulazioni di casi reali.

### Programma

- > Una selezione corretta è basata sulla identificazione di un profilo chiaro
- > Quali canali di ricerca usare: dal database ai social network
- > Come comunicare la ricerca: i segreti di un annuncio chiaro e motivante
- > Metodologie di screening
- > Le diverse tipologie di intervista
- > Come gestire un assessment
- > Introduzione all'uso dei test nel processo di valutazione
- > Valutazione del candidato
- > Come stendere un profilo corretto, conciso e chiaro

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
25-26 ottobre

**2019**  
24-25 gennaio  
27-28 marzo  
7-8 maggio  
4-5 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE

## Selezione del Personale - avanzato

Il mondo della selezione del personale è in continua evoluzione: gli approcci e gli strumenti devono essere aggiornati per tenere il passo con i cambiamenti e le nuove tecnologie. Il corso consente di consolidare l'esperienza maturata in ambito di selezione del personale e di perfezionare le competenze in ambito di colloquio di selezione, riconoscendo i candidati con potenziale elevato e applicando strumenti come l'analisi transazionale, la PNL, non tralasciando l'evolversi delle dinamiche relazionali che vedono nella comunicazione non verbale e nella decodifica dei micro segnali il maggiore strumento di lavoro di coloro che si occupano di selezione del personale.

### Obiettivi

- > Massimizzare la qualità nel minor tempo possibile e con minori costi
- > Costruire efficacemente il profilo del candidato non fermandosi solo all'esigenza espressa
- > Conoscere le diverse metodologie di selezione
- > Applicare i principi di comunicazione non verbale, programmazione neurolinguistica e analisi transazionale al processo di selezione

### Metodologia

Lezione interattiva, simulazioni videoregistrate ed esercitazioni.

### Programma

- > Definizione del profilo atteso (a colloquio con la committenza: caratteristiche del contesto organizzativo e aziendale)
- > Formulazione delle ipotesi di intervento operativo:
  - strutturazione del piano di colloquio
  - conduzione di un Assessment Center
- > La stesura di un profilo (sintesi delle caratteristiche del candidato). Presentazione efficace alla committenza
- > Gestione e organizzazione dei colloqui di gruppo. La generazione creativa di "casi" di discussione congruenti
- > Presentazione di "casi" emblematici: simulazioni videoregistrate. Analisi critico-propositiva degli "stili" e delle modalità operative messe in campo da ciascun partecipante
- > La strutturazione di un "Ufficio Selezione": aziende e società di consulenza
- > Il rapporto tra etica del selezionatore ed etica aziendale (che non sempre sono in sintonia)
- > La gestione delle "segnalazioni": il "raccomandato" non sempre è favorito...

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
8-9 novembre

**2019**  
7-8 febbraio  
14-15 maggio  
2-3 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE



## Excel - base

Saranno forniti gli elementi di base necessari per utilizzare in modo adeguato e proficuo i fogli elettronici. Il corso è incentrato principalmente sulla creazione di tabelle strutturate, l'inserimento dei diversi tipi di dati, la formattazione e le elaborazioni automatiche dei dati mediante formule. Permetterà di conoscere l'interfaccia del programma, le possibilità operative e le modalità di funzionamento del foglio elettronico.

### Obiettivi

- > Acquisire manualità con il programma
- > Imparare a risolvere situazioni di errore o incertezza
- > Scoprire e percorrere correttamente strade nuove e più efficienti per svolgere operazioni usuali.

### Metodologia

Teoria ed esercizi in aula.

### Programma

- > Introduzione ad Excel
- > Risorse pratiche in caso di errore o malfunzionamento
- > Struttura dell'interfaccia e del foglio elettronico
- > Tipologie di dati
- > Formattazione dei dati e delle tabelle
- > Formule e funzioni
- > Filtri e ordinamenti
- > I grafici
- > La stampa
- > Le tabelle Pivot
- > Personalizzare il programma
- > Excel e il web
- > Gli errori comuni

2 giornate  
costo 650€+iva

**2018**  
4-5 ottobre  
13-14 novembre

**2019**  
14-15 marzo  
28-29 maggio  
3-4 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## PowerPoint - base

Fornisce tutti gli elementi base necessari per utilizzare in modo adeguato e proficuo il programma. È incentrato principalmente sulla creazione di contenuti strutturati, il trattamento di dati multimediali, la formattazione, le animazioni e le tecniche per creare una presentazione efficace e coinvolgente. Il corso permetterà di conoscere l'interfaccia del programma, le possibilità operative e le modalità di funzionamento.

### Obiettivi

- > Acquisire manualità con il programma
- > Imparare a risolvere situazioni di errore o incertezza
- > Scoprire e percorrere correttamente strade nuove e più efficienti per svolgere operazioni usuali
- > Saper creare presentazioni coinvolgenti

### Metodologia

Teoria ed esercizi in aula.

### Programma

- > L'interfaccia del programma
- > Creare e salvare una presentazione
- > Le slide
- > Lavorare con il testo (box di testo, formattazione, liste, correzioni e miglioramenti)
- > Le tabelle
- > Modificare i layout: temi e master
- > Creare e formattare gli oggetti
- > Clip Art e foto
- > Come utilizzare le Smart Art
- > I Grafici
- > Gli effetti sonori
- > I video
- > La presentazione: creare effetti animati e transizioni
- > Funzioni di ricerca
- > Stampa
- > Come distribuire una presentazione: risorse pratiche
- > Esercizi pratici finali

1 giornata  
costo 500€+iva

**2018**  
18 settembre  
6 novembre

**2019**  
22 gennaio  
7 maggio

Erogabile anche ONE TO ONE



## Excel - avanzato

È pensato per chi ha già dimestichezza con le operazioni elementari di Excel, come l'inserimento dei dati, la formattazione, la creazione di tabelle e grafici e l'utilizzo delle funzioni. Fornisce conoscenze avanzate sull'elaborazione dei dati e la gestione di database ampi. Particolare attenzione sarà rivolta alle tecniche che permettono di estrarre informazioni rilevanti e sintetiche da grandi quantità di dati.

### Obiettivi

- > Acquisire manualità con l'elaborazione avanzata dei dati
- > Imparare a risolvere situazioni di errore o incertezza
- > Scoprire e percorrere correttamente strade nuove e più efficienti per svolgere operazioni usuali.

### Metodologia

Teoria ed esercizi in aula.

### Programma

- > Riepilogo delle funzioni base di Excel
- > Risorse pratiche in caso di errore o malfunzionamento
- > Introduzione all'elaborazione dei dati
- > Le query di ricerca e filtri avanzati
- > Raggruppamento dei dati e creazione di elenchi
- > Operazioni sugli elenchi di dati
- > Classificazione dei dati
- > Introduzione alle tabelle pivot
- > Formattazione delle tabelle pivot
- > Operazioni con le tabelle pivot
- > Grafici con le tabelle pivot
- > Funzioni avanzate
- > Introduzione alle macro e registratore macro
- > Personalizzazioni avanzate
- > Excel e il web
- > Gli errori comuni

2 giornate  
costo 650€+iva

**2018**  
20-21 novembre

**2019**  
10-11 gennaio  
19-20 marzo  
6-7 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## PowerPoint - avanzato

Fornisce tutti gli elementi base e diversi strumenti avanzati necessari per utilizzare in modo adeguato e proficuo il programma. È incentrato principalmente sulla creazione di contenuti strutturati, il trattamento di dati multimediali, la formattazione, le animazioni e le tecniche per creare una presentazione efficace e coinvolgente. Il corso permetterà di conoscere l'interfaccia del programma, le possibilità operative e le modalità di funzionamento, con l'aggiunta di tutorial personalizzati costruiti su misura per i partecipanti. Verrà mostrato come customizzare il programma per consentirne un uso facile e quotidiano.

### Obiettivi

- > Acquisire manualità con il programma
- > Imparare a risolvere situazioni di errore o incertezza
- > Scoprire e percorrere correttamente strade nuove e più efficienti per svolgere operazioni usuali
- > Saper creare presentazioni coinvolgenti
- > Realizzare ipertesti interattivi e applicazioni multimediali

### Metodologia

Teoria ed esercizi in aula.

### Programma

- > L'interfaccia del programma
- > Creare e salvare una presentazione
- > Le slide
- > Lavorare con il testo
- > Le tabelle e i grafici
- > Modificare i layout: temi e master
- > Creare e formattare gli oggetti
- > Clip Art e foto
- > Come utilizzare le Smart Art
- > Incorporare contenuti da altri programmi
- > Gli effetti sonori e i video
- > La presentazione: creare effetti animati e transizioni
- > Funzioni di ricerca
- > Oggetti multimediali e impostazioni avanzate
- > Opzioni di configurazione e personalizzazioni del programma
- > Condivisione e collaborazione tra gli autori
- > Design interattivo e presentazioni automatiche
- > Come distribuire una presentazione: risorse pratiche
- > Creare del materiale di supporto alle presentazioni
- > Esercizi pratici finali

2 giornate  
costo 650€+iva

**2018**  
16-17 ottobre  
13-14 dicembre

**2019**  
26-27 febbraio  
11-12 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

### Content Marketing

Dalla semplice email alla pubblicazione di uno status su LinkedIn, fino a un blog post, conoscere le regole della comunicazione online è indispensabile per sfruttare al meglio ogni punto di contatto con i clienti. Lo scopo del corso è quello di fornire un metodo pratico e subito applicabile per produrre contenuti online. Nello specifico questo passa attraverso la costruzione di una strategia di comunicazione per concretizzarsi nella creazione dei contenuti.

#### Obiettivi

- > Apprendere le migliori strategie, tattiche e tecniche di gestione di un blog aziendale
- > Comprendere che cos'è il Content Marketing e perché è così importante per dare un reale vantaggio competitivo ad un'azienda (di qualsiasi tipo e dimensione e in qualsiasi settore operi)
- > Capire come intercettare i potenziali clienti attraverso la creazione di contenuti di valore sul blog aziendale
- > Capire come aumentare l'autorevolezza e la credibilità del brand agli occhi dei clienti potenziali (e già acquisiti) creando contenuti di valore
- > Capire a chi affidarsi per la creazione di un blog aziendale e dei relativi contenuti (o quali sono le persone in azienda che se ne possono occupare)
- > Capire come calcolare il ROI dei contenuti pubblicati sul blog aziendale (e in genere sul web)
- > Apprendere alcune tecniche di marketing dei contenuti che danno risultati concreti in qualsiasi contesto aziendale (B2B o B2C, vendita di prodotti o di servizi, grande brand o PMI)

#### Metodologia

Durante il corso, ogni concetto teorico sarà accompagnato da esempi pratici esplicativi.

#### Programma

- > Costruire una strategia di content marketing
- > Mettere il blog al centro della tua comunicazione online
- > Individuare il cliente tipo (Buyer Persona)
- > Quali argomenti trattare e trovare nuove idee per i tuoi contenuti
- > Come coinvolgere dipendenti, collaboratori e clienti nella creazione dei contenuti
- > Come sfruttare i "generatori di fiducia" per ottenere la massima attenzione
- > Costruire e utilizzare un calendario editoriale
- > Forme di contenuto alternative al testo
- > Creare contenuti per il web
- > Le differenze tra la scrittura per la carta e scrittura per il web
- > Le regole del web writing
- > SEO copywriting: scrivi e fatti trovare da Google (e dai clienti)
- > Come creare un contenuto di 700 parole in meno di un'ora (metodo pratico)
- > Scrivere sui social network senza fare Spam (Facebook, Twitter)

1 giornata  
costo 600€+iva

**2018**  
19 settembre  
29 novembre

**2019**  
22 febbraio  
10 aprile  
18 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## La gestione di commessa o di progetto

La gestione di una commessa o di un progetto richiede un solido approccio metodologico che garantisca il successo delle operazioni nel rispetto dei tempi, dei costi e della qualità. Il corso ripercorre le fasi critiche del processo evidenziando i passaggi essenziali della programmazione e del controllo operativo.

### Obiettivi

- > Definire il processo ottimale per pianificare, controllare e realizzare una commessa
- > Soddisfare le priorità di qualità, risorse, tempi, costi

### Metodologia

Lezione interattiva, casi pratici tratti da realtà aziendali ed esercitazioni di gruppo

### Programma

#### L'analisi preliminare del contratto di commessa

- > le "performance obligations"
- > le componenti fisse e variabili del prezzo: "transaction price"
- > le clausole di revisione prezzo
- > le penali
- > il budget di commessa
- > identificazione dei costi

#### La formazione e la gestione del team di commessa

- > attività, risorse competenze, responsabilità

#### La gestione operativa della commessa

- > gli strumenti per pianificare le attività

#### Il controllo operativo della commessa

- > vincoli
- > percorso critico
- > punti di controllo
- > analisi degli scostamenti, analisi della varianza (attività e costo), analisi delle cause
- > rendicontazione in corso d'opera
- > interventi correttivi

#### Le richieste di varianti in corso d'opera

#### Analisi e gestione dei rischi

- > individuazione
- > magnitudo
- > risposta

#### Chiusura lavori e Report finale

#### Valutazione della qualità erogata e qualità percepita:

- > il miglioramento continuo

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
17-18 settembre

**2019**  
28-29 gennaio  
20-21 maggio

Erogabile anche ONE TO ONE

### Il credito al contenzioso: aspetti legali

Il recupero crediti è un tema cruciale nella vita delle imprese, specie in quest'epoca storica. Per completare le competenze di chi se ne occupa in azienda, proponiamo una formazione "sul campo" a partire dall'analisi dei vostri casi pratici per fornire suggerimenti operativi. Punto forte la docenza di un avvocato specializzato in materia che, applicando il nostro metodo formativo, punta al "concreto", con l'obiettivo di fornire un set di strumenti per tutelare effettivamente il credito della vostra azienda, prima (azione preventiva) e dopo (quando si forma l'insoluto). La nostra ambizione è fornire una formazione diversa, limitando la teoria all'essenziale e privilegiando l'esperienza. Il corso è erogabile anche in lingua Inglese.

#### Obiettivi

- > Conoscere gli strumenti di valutazione della solvibilità della controparte e gestire il rischio di insoluto
- > Imparare a tutelarsi "prima"(quando si negozia con il cliente)
- > Velocizzare ed ottimizzare tempi e risorse per un recupero crediti efficace

#### Metodologia

Il corso prevede delle esercitazioni pratiche da svolgersi in aula per apprendere le formule da usare per evitare errori.

#### Programma

##### Come scrivere le offerte/contratti per tutelarsi con il cliente

- > le modalità di pagamento e le garanzie
- > le clausole di tutela
- > la caparra, la clausola penale, la fideiussione, il pegno e l'ipoteca
- > la promessa del fatto altrui ex art. 1381 c.c e la lettera di patronage

##### Solleciti di pagamento e messe in mora

- > come scrivere le lettere di sollecito
- > l'importanza dei piani di rientro: come devono essere formulati
- > quando si può sospendere l'esecuzione del contratto se il cliente non ci paga?

##### L'azione legale

- > come e quando avviarla
- > quali danni si possono chiedere alla controparte e quando?
- > gli interessi, legali e convenzionali
- > il ricorso per decreto ingiuntivo: quando proporlo
- > la prova nel procedimento di ricorso per decreto ingiuntivo
- > l'esecuzione provvisoria e il giudizio di opposizione a decreto ingiuntivo

##### Il pignoramento

1 giornata  
costo 600€+iva

#### 2018

14 settembre  
23 novembre

#### 2019

25 gennaio  
15 marzo  
24 maggio

Erogabile anche ONE TO ONE

## Easy finance

Frequentemente le varie funzioni aziendali considerano la finanza come materia per soli esperti dedicati a questa attività. Con questo corso intendiamo fornire a tutti i partecipanti gli strumenti che permettano di condividere e comprendere le dinamiche finanziarie aziendali, di adottare i comportamenti più coerenti con le politiche di bilancio, di muoversi nel proprio ruolo con coerenza rispetto alle scelte del CEO e del CFO.

### Obiettivi

- > Fornire gli strumenti di base per comprendere la relazione tra le decisioni operative e i risultati economico finanziari dell'azienda
- > Valutare le performance utilizzando i valori e gli indici di bilancio
- > Integrare la visione del proprio ruolo nel contesto aziendale

### Metodologia

Lezione interattiva con molti esempi ed esercizi di approfondimento.

### Programma

#### Leggere e interpretare i dati economico finanziari dell'azienda

- > Le informazioni contenute nel bilancio
- > I documenti che compongono il bilancio d'esercizio
- > Cenni sui principi contabili
- > Interpretare il Conto Economico
- > Il principio di competenza

- > La composizione dei ricavi e dei costi
- > Il momento di riconoscimento dei ricavi
- > I costi non ricorrenti
- > I costi non monetari
- > I costi sospesi
- > L'attività caratteristica, finanziaria, fiscale
- > L'analisi del conto economico

#### Interpretare lo Stato Patrimoniale

- > Capitale investito v/s fonti di finanziamento
- > La composizione delle fonti
- > La leva finanziaria
- > La composizione degli impieghi
- > Il capitale investito netto e il totale dell'attivo
- > L'analisi dello stato patrimoniale

#### Il cash flow e il rendiconto finanziario

- > Gestire il processo "order to cash": dai ricavi alla cassa
- > L'analisi del cash flow

#### Valutare le performance attraverso i dati di bilancio

- > L'analisi per indici: indici di redditività, di liquidità, di solidità, di efficienza
- > Esempi pratici ed esercitazioni

1 giornata  
costo 600€+iva

2018  
28 settembre

2019  
21 gennaio  
15 aprile

Erogabile anche ONE TO ONE

## Legal english

È un corso pratico sulla terminologia dei contratti internazionali e della corrispondenza. Viene tenuto (anche integralmente in lingua inglese) da un avvocato specializzato in materia. Verranno analizzate (con confronto inglese-italiano) le formule inglesi tipiche e ricorrenti nell'ambito della corrispondenza, dei documenti precontrattuali e dei contratti.

### Obiettivi

- > Migliorare la padronanza della lingua giuridica inglese
- > Imparare la terminologia tecnica specifica della contrattualistica internazionale
- > Esaminare le clausole e le formule da usare per evitare incomprensioni (linguistiche e giuridiche)

### Metodologia

Il corso prevede delle esercitazioni pratiche da svolgersi in aula per apprendere i termini e le clausole di difficile interpretazione e le formule da usare per evitare incomprensioni.

### Programma

- > Il legal english nella corrispondenza e nei documenti tipici della fase di negoziazione
- strumenti di tutela della riservatezza
- le lettere d'intenti
- memorandum of understandings

- > L'analisi di un contratto redatto in lingua inglese
- le espressioni linguistiche più ricorrenti nei contratti internazionali tipici
- la struttura ordinaria dei contratti internazionali
- gli elementi del contratto
- il caso di "conflitto" tra le lingue del contratto: opzioni e soluzioni pratiche
- Representations & Warranties: le clausole di garanzia
- > L'inglese giuridico nel diritto societario
- formule proprie del diritto societario in inglese
- analisi di atti e documenti societari
- gli errori più comuni nella redazione di documenti societari in inglese

1 giornata  
costo 700€+iva

2018  
18 settembre  
9 novembre

2019  
1 febbraio  
11 aprile  
21 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## Microeconomia per l'impresa

Le scelte strategiche, le decisioni di cambiamento e di innovazione richiedono complesse valutazioni che devono prendere in considerazione i molteplici componenti dell'economia aziendale. Il corso vuol fornire una guida e un supporto per valutare concretamente gli effetti delle nostre decisioni sui risultati dell'impresa.

### Obiettivi

- > Esaminare le valutazioni che orientano la strategia dell'impresa
- > Fornire le nozioni di microeconomia applicata al business per collegare le decisioni operative ai risultati economici e finanziari
- > Considerare gli elementi di rischio e gli interventi di prevenzione

### Metodologia

Lezione interattiva con esempi e casi specifici

### Programma

#### Posizionamento strategico e vantaggio competitivo

- > I modelli strategici di riferimento
- > Le cinque forze del Porter
- > Il posizionamento dell'azienda
- > La concorrenza perfetta
- > La concorrenza monopolistica

#### Dal lato dei ricavi (prodotti e servizi)

- > Definizione del prezzo: Target costing e Cost plus
- > La leva di prezzo
- > La gestione dei margini: primo e secondo margine

- > La matrice del volume supplementare
  - > Valutare l'elasticità della domanda al prezzo
  - > Elasticità e spesa
  - > Collegare scontistica, volume e margine di contribuzione
  - > Premium price: il prezzo e la qualità percepita
- #### Dal lato dei costi (prodotti e servizi)
- > La struttura dei costi
  - > L'analisi dei costi
  - > La leva operativa
  - > Costo medio e costo marginale
  - > Vendite marginali
  - > Scelta di convenienza in presenza di una risorsa scarsa
  - > Scelta di Make or Buy
  - > Calcolare il punto di pareggio
  - > TCO - Total Cost of Ownership
  - > Il costo dinamico: l'analisi del costo e il ciclo di vita del prodotto
- #### Risk analysis
- > Incertezza, individuazione del rischio, risk matrix, probabilità, frequenza, valore monetario atteso, rimozione, prevenzione, reazione
  - > Accantonamento al fondo rischi
  - > Business continuity – Disaster recovery
  - > Allocazione del rischio e motivazione: collegare gli incentivi al rischio

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
11-12 ottobre

**2019**  
11-12 febbraio  
13-14 maggio

Erogabile anche ONE TO ONE

## Dalla pianificazione al controllo

Il processo aziendale che inizia con la strategia e si realizza attraverso la pianificazione, le operazioni e il controllo è frequentemente gestito da manager e funzioni specifiche diverse.

Il corso vuole costruire il collegamento indispensabile tra queste fasi del processo analizzando le logiche che collegano:

*Strategia > Business plan > Budget > Operations > Controllo > Reporting*

### Obiettivi

- > Elaborare il piano, fissare gli obiettivi, preparare il budget
- > Valutare gli investimenti
- > Realizzare il sistema di controllo per monitorare l'attività

### Metodologia

Lezione interattiva con esempi e casi specifici

### Programma

#### PRIMA PARTE

##### Il progetto imprenditoriale

- > Mission, vision, valori
- > Analisi esterna e interna
- > Matrici strategiche
- > Modelli organizzativi
- > Analisi di processo
- > Benchmark

##### Il business plan

- > Strumenti di pianificazione
- > Processo di formazione del business plan
- > Le alternative di sviluppo
- > Stima dei risultati ottenibili
- > Il piano economico finanziario
- > Il piano delle risorse
- > Il piano degli investimenti
- > Le fonti di finanziamento
- > La valutazione dei rischi
- > Il programma di implementazione (piano operativo)

##### Il budget per funzione

- > Budget vendite, produzione, acquisti, magazzino, mano d'opera
- > La funzione di controllo
- > Il ciclo virtuoso dello sviluppo sostenibile
- > L'utilizzo degli indici di bilancio per controllare i punti critici della gestione

- > Struttura del sistema di rilevazione e classificazione dei costi
- > Logiche di ribaltamento dei costi indiretti: a base unica e a base multipla
- > Il ribaltamento dei costi dei centri funzionali, ausiliari, produttivi sui prodotti
- > ABC Activity Based Costing
- > Logica full vs direct
- > Controllo del costo del lavoro
- > FCS e KPI di funzione
- > Gli indici non economico finanziari
- > La balanced scorecard

#### SECONDA PARTE

##### La valutazione degli investimenti

- > Metodi economici
- > Metodi finanziari

##### Creare valore per l'impresa

- > L'equilibrio economico, patrimoniale e finanziario
- > Il capitale fisso
- > Il Capitale Circolante
- > Il Cash Flow
- > Il costo del capitale
- > Il ritorno sul capitale investito (ROCE) e il costo medio ponderato del capitale (WACC)

##### Il Reporting

- > I Key Step del processo di reporting operativo
- > Analisi degli scostamenti
- > Analisi della varianza
- > Analisi delle cause
- > Peso delle cause
- > Individuazione dei rischi e opportunità
- > Individuazione degli interventi correttivi

2 giornate + 1  
costo 1.200€+iva

**2018**  
12-13 e 23 novembre

**2019**  
11-12 e 29 marzo  
3-4 e 21 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

### I contratti d'impresa

È un corso pratico per la redazione dei contratti maggiormente utilizzati nel mondo dell'impresa. Verranno analizzate le formule contrattuali più tutelanti e gli errori da evitare nella stesura di specifiche clausole contrattuali. Questo corso desidera fornire gli strumenti per assicurarsi la giusta tutela nell'ambito della fornitura di beni, servizi o per l'esecuzione di opere.

#### Obiettivi

- > Redigere contratti validi e funzionali all'esigenza dell'impresa
- > Come adempiere ad un contratto per non incorrere in responsabilità
- > Come comportarsi in caso di inadempienze della controparte contrattuale

#### Metodologia

Il corso prevede delle esercitazioni pratiche da svolgersi in aula per apprendere i termini e le clausole di difficile interpretazione e le formule da usare per evitare incomprensioni.

#### Programma

**La negoziazione del contratto: come comportarsi durante le trattative e la responsabilità conseguente**

- > La trattativa: responsabilità e tutele per condurre una trattativa nel modo corretto
- > La responsabilità di chi conduce la trattativa in male fede

**La redazione di un contratto: regole valide sempre**

- > quando il contratto è valido e vincolante?

- > la forma del contratto: scritta? Orale?
- > chi può sottoscrivere un contratto per conto di un'impresa?
- > le giuste clausole di tutela
- > la clausola risolutiva espressa: come scriverla
- > la clausola penale: penale per il ritardo e per l'inadempimento
- > inadempimento e risoluzione del contratto

**Come tutelarsi nei confronti di una controparte inadempiente**

- > la risoluzione del contratto
- > le garanzie e responsabilità per le parti
- > gli interessi in caso di ritardo nel pagamento del corrispettivo

**Prevedere gli eventi che possono accadere nel corso di un contratto**

- > fallimento di una delle parti
- > cessione del contratto
- > recesso: quando si può?

**E se si deve litigare?**

- > a quale Giudice rivolgersi
- > meglio un Giudice o un Arbitro?

**Cenni su specifici contratti**

- > la compravendita/fornitura
- > l'appalto
- > l'agenzia e la distribuzione

1 giornata  
costo 600€+iva

2018  
19 ottobre  
14 dicembre

2019  
22 marzo  
10 maggio  
5 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE

### Gestione del credito commerciale e valutazione del rischio cliente

La gestione del credito commerciale e l'attività del credit manager devono coprire l'intero processo dall'ordine all'incasso. L'attività deve concentrarsi sulla prevenzione che si concretizza con la valutazione del rischio cliente, la determinazione della massima esposizione accettabile e il controllo sistematico degli ordini in ingresso. La fase di recupero crediti rappresenta lo sforzo costoso per contenere il danno.

#### Obiettivi

- > Imparare a controllare l'intero processo di gestione del credito commerciale analizzandone le singole fasi.
- > Valutare le azioni di prevenzione e di protezione del credito
- > Ottimizzare la trasformazione dei ricavi in cassa

#### Metodologia

Lezione interattiva ed esercitazioni

#### Programma

- > L'andamento dei crediti commerciali in Italia
- > L'impatto dei crediti commerciali sul risultato aziendale

- > Il supporto della normativa
- > Finalità e modalità della Credit Policy
- > Ruolo e obiettivi del Credit Manager
- > Metodologie e strumenti per valutare il rischio cliente
- > Definizione e gestione del fido cliente
- > I punti critici di controllo del processo dall'ordine all'incasso
- > Programmazione e gestione del recupero crediti
- > Accantonamento per rischio su crediti
- > Garanzie ed assicurazioni sul credito
- > Gli indici di controllo del credito
- > La reportistica sul credito commerciale

2 giornate  
costo 900€+iva

2018  
20-21 settembre  
3-4 dicembre

2019  
8-9 aprile

Erogabile anche ONE TO ONE



## Il progetto imprenditoriale e la creazione di valore

*L'importanza delle leve economico finanziarie*

Partendo dall'idea strategica e dal business model, il corso analizza gli step necessari per passare dal progetto imprenditoriale alla sua realizzazione ed alla generazione di valore.

### Obiettivi

- > Studiare il processo che porta alla creazione duratura di valore
- > Analizzare la composizione ed il costo del capitale, valutare il ritorno sul capitale impiegato, considerare i passaggi necessari per trasformare i profitti in cassa
- > Esaminare la gestione del rischio: Risk prevention & mitigation

### Metodologia

Lezione interattiva, esercitazioni e simulazioni

### Programma

#### Il progetto imprenditoriale e gli aspetti finanziari

- > Creare valore per l'impresa
- > Il ciclo virtuoso dello sviluppo finanziariamente sostenibile
- > Equilibrare obiettivi finanziari e gestionali

#### Utilizzare i dati economico-finanziari

- > Attività aziendale e riflessi nel bilancio d'esercizio
- > Relazioni tra le componenti del bilancio
- > Composizione delle fonti di capitale e degli impieghi
- > Analisi del conto economico

#### Decisioni strategiche e riflessi sul conto economico

- > Decisioni di Pricing
  - Cost plus e target costing
  - L'elasticità della domanda al prezzo
  - Prezzo, margine, volume e spesa
- > La valutazione dei costi:
  - Direct costing e Full costing
  - Activity Based Costing
  - Costo marginale e costo di assorbimento
  - Costo totale di possesso
  - Costo del ciclo di vita prodotto
- > Composizione ed elasticità dei costi
- > Scelte di make or buy
- > La leva operativa nella gestione aziendale
- > Il punto di pareggio

#### Decisioni strategiche e riflessi sullo stato patrimoniale

- > La composizione delle fonti del capitale

- > Equilibrio ottimale tra capitale di rischio e capitale di debito
- > Gli impieghi del capitale
  - Fixed assets
  - Working capital
- > Il ciclo del circolante

#### Decisioni strategiche e riflessi sui flussi di cassa

- > Cash flow statement - Il rendiconto finanziario
- > Trading Cash flow - Relazione tra operating profit, no poket cost, working capital, trading cash flow
- > Cash flow from operations - l'effetto delle variazioni di working capital
- > Free cash flow
- > Cash flow to equity
- > Cash flow

#### Il Controllo dell'impresa attraverso indici di bilancio

- > Redditività
- > Liquidità
- > Solidità
- > Efficienza
- > La valutazione delle performances attraverso gli indici di bilancio

#### Il controllo dell'impresa attraverso l'analisi dei flussi finanziari

- > Fabbisogno finanziario e fonti di finanziamento
- > Il rendimento atteso: costo opportunità del capitale
- > Cenni sull'effetto fiscale dell'indebitamento
- > La leva finanziaria
- > Costo del capitale aziendale - WACC
- > La creazione di valore (ROCE / WACC)

#### Metodologie per la valutazione degli investimenti aziendali

- > Capitalizzazione e attualizzazione dei flussi finanziari
- > Valutazione economica degli investimenti (Payback period, ROI, EVA)
- > Valutazione finanziaria degli investimenti (NPV, IRR, Payback finanziario)

#### Risk analysis

- > Individuazione del rischio, risk matrix, probabilità, frequenza, valore monetario atteso, rimozione, prevenzione, reazione
- > Accantonamento al fondo rischi

2 giornate  
costo 1.200€+iva

**2018**  
26-27 novembre

**2019**  
4-5 marzo  
8-9 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE

### Struttura, attività e finalità del controllo di gestione in impresa

Il controllo di gestione deve passare da un ruolo passivo di "controllore" di ciò che è avvenuto, a un ruolo proattivo di "business partner" che collabora col management per favorire la presa di decisioni ottimale.

La verifica continua dei dati non deve limitarsi alla valorizzazione delle deviazioni dal piano, ma, attraverso l'analisi delle cause degli scostamenti, deve cogliere i segnali di cambiamento e trarne indicazioni per il futuro.

#### Obiettivi

- > Realizzare un controllo di gestione aziendale finalizzato alla valutazione dei risultati, all'analisi degli scostamenti ed alla intercettazione dei segnali di cambiamento
- > Fornire tempestivamente al management le informazioni utili per supportare le decisioni operative

#### Metodologia

Lezione interattiva, casi concreti ed esercitazioni di gruppo

#### Programma

##### Il sistema di controllo di gestione in impresa

- > Collegare i processi aziendali alle attività di monitoraggio e controllo
- > Identificare i punti critici da monitorare
- > Identificare gli indici da utilizzare
- > Definire la finalità del controllo di gestione

##### Le principali aree di controllo

- > Analisi della struttura dei costi
- > Costo del ciclo di vita prodotto
- > Costo totale di possesso
- > Costo marginale e costo di assorbimento
- > La costruzione del prezzo: cost plus e target costing
- > Relazione tra prezzo, volume e margine di contribuzione totale
- > Relazione tra prezzo, volume e spesa
- > Punto di pareggio
- > Elasticità della domanda al prezzo
- > Il prezzo e la qualità percepita
- > Leva di prezzo
- > Leva operativa
- > Il costo della insaturazione e della inefficienza nella produzione
- > Il costo della non qualità
- > Il costo della qualità

##### La riallocazione dei costi

- > La struttura dei costi
- > Costi variabili e costi fissi
- > Elasticità dei costi
- > Costi diretti e costi indiretti
- > Allocazione dei costi indiretti a base unica e a base multipla
- > I cost drivers
- > Activity Based Costing
- > Direct costing e full costing

##### Il controllo attraverso il bilancio d'esercizio

- > Utilizzo degli indici di bilancio
- > Il controllo economico, patrimoniale, finanziario

##### Analisi esterna e interna

- > Matrici strategiche
- > Modelli organizzativi
- > Analisi di processo
- > Benchmark

##### Il controllo delle commesse e degli investimenti

- > Metodi economici e metodi finanziari

##### La reportistica come metodo di comunicazione e di supporto alle decisioni

3 giornate  
costo 1.200€+iva

**2018**  
29-30-31 ottobre

**2019**  
18-19-20 febbraio  
15-16-17 luglio

Erogabile anche ONE TO ONE

## Il controllo dei costi

La modalità di rilevazione e di controllo dei costi deve essere calibrata sulla tipologia di prodotto e sul modello di business azienda. Dobbiamo definire il processo più efficace per individuare i costi "critici" e per attivare interventi di contenimento e di riduzione. Il corso esamina le metodologie più efficaci da utilizzare.

### Obiettivi

- > Esaminare nel dettaglio le logiche e le modalità di controllo dei costi in impresa.
- > Valutare i programmi di riduzione dei costi

### Metodologia

Lezione interattiva, esempi e casi pratici tratti da realtà aziendali.

### Programma

#### La rilevazione dei costi

- > L'analisi dei costi per centri di responsabilità
- > La classificazione dei costi
- > Da cost accounting a cost management
- > I vari sistemi utilizzati per la rilevazione dei costi
- > La configurazione di costo
- > La ripartizione dei costi indiretti
- > I cost drivers
- > Costo e capacità produttiva insatura
- > Costo e inefficienza
- > Costo della manodopera
- > Costo del turnover
- > Costo di vendita
- > Costo di commessa / progetto
- > Costi della non qualità e della qualità
- > Costi della sostenibilità ambientale
  - Smaltimento rifiuti tossici, nocivi
  - Triple Bottom Line

#### Logica di gestione dei costi

- > La configurazione di costo: Full v/s Direct
- > L'elasticità dei costi
- > La leva operativa
- > Il breakeven point
- > Costo marginale e costo di assorbimento
- > TCO - Costo totale di possesso
- > Costo del ciclo di vita prodotto
- > Cost plus e target costing

### Activity Based Costing

- > I principi dell'ABC
- > Identificare le risorse utilizzate
- > Identificare le attività svolte
- > Calcolare i costi dei prodotti / servizi

### Programmi di riduzione dei costi

- > Cost cutting
- > Cost reduction
- > Scelte di make or buy
- > L'analisi dei costi cessanti, emergenti, indifferenti

### Utilizzo del conto economico per controllare i costi

- > La lettura del conto economico a ricavi e costo del venduto
- > L'analisi delle componenti di costo
- > Come utilizziamo il Conto Economico per misurare i risultati?
- > Gli indici di redditività

### Utilizzo della "variance analysis" per controllare lo scostamento dei costi dal budget

- > Gap analysis
- > Variance analysis
- > Root cause analysis - Fishbone diagram
- > Weight of causes - Pareto Chart

2 giornate  
costo 900€+iva

**2018**  
4-5 ottobre

**2019**  
18-19 marzo  
24-25 giugno

Erogabile anche ONE TO ONE

## FORMAZIONE DINAMICA

### Competenze solide in aziende liquide

**Corsi su misura costruiti** in moduli da **mezza giornata della durata di 4 ore** (acquistabili anche singolarmente), tenuti da formatori con competenze multidisciplinari.

Ogni modulo risulta efficace grazie ad una metodologia caratterizzata da:

- > **misuratore di apprendimento istantaneo**: verifica in tempo reale in aula delle competenze acquisite, attraverso una webapp interattiva
- > **accompagnamento** della persona nei mesi successivi all'erogazione della formazione, attraverso una piattaforma web, che permette un filo diretto con il formatore
- > **virtual room**: i corsi potranno essere tenuti in presenza oppure fruiti attraverso aula virtuale

### Formazione dinamica

- > Comunicare con efficacia - *parlare in pubblico*
- > La gestione del tempo - *time management*
- > La presa di decisione - *problem solving*
- > Sensibilità commerciale - *tecniche di vendita base: la persona al centro*
- > Negoziazione non solo per la vendita - *le tecniche per una negoziazione efficace (base)*
- > Principi di finanza - *easy finance*
- > Il talento della grinta - *determinazione e grinta per trasformare le abitudini in competenze*
- > Leader non gerarchico - *network trasversali*

### Formazione dinamica per manager

- > Manager di team virtuali - *motivare e delegare*
- > Il talento dell'ascolto - *essere attivi ed empatici nei colloqui e nelle riunioni*
- > Oltre l'intelligenza emotiva - *pensare le emozioni, sentire i pensieri*
- > La delega - *le dieci mosse per una delega efficace*
- > Quali talenti - *non c'è talento senza grinta*
- > La grammatica del neo manager - *le cinque regole fondamentali*
- > Il tempo è denaro - *quanto vale il tempo in azienda e quanto costa il mio tempo*
- > Leader non gerarchico - *network trasversali*

## Un Motivo in più: **FORMAZIONE FINANZIATA**

### Il servizio di EXECO

EXECO può offrire un insieme completo di **servizi di consulenza sulla formazione finanziata dai Fondi interprofessionali** che comprende:



**Identificazione del Fondo adeguato** alle esigenze aziendali e supporto all'iscrizione/adesione



**Analisi** dei fabbisogni formativi, **progettazione** dell'intervento e **predisposizione** della domanda di contributo



**Assistenza** alla gestione delle attività



Erogazione della **formazione**



Predisposizione della **rendicontazione finale**



Assistenza fino al **rientro dell'investimento**

Per iscrizioni:  
[www.execohr.it/iscrizionecorsi](http://www.execohr.it/iscrizionecorsi)



Per informazioni:  
[mail@execohr.it](mailto:mail@execohr.it)





**EXECO**

*The Human Side*

via Achille Mauri, 4 | 20123 Milano  
T 02 84176400 | F 02 84176271  
via Don Pasquino Borghi 172 | Roma

[mail@execohr.it](mailto:mail@execohr.it) | [www.execohr.it](http://www.execohr.it)