



La capacità
di apprendere
più velocemente
dei vostri concorrenti
potrebbe essere
il solo vantaggio
competitivo
che avete.

Arie De Geus



Servizi per le Imprese
AGENCY FOR THE WORLD MARKET

OFFERTA FORMATIVA 2017

dell'Azienda Speciale della Camera di Commercio di Ancona

Da oltre 15 anni offriamo assistenza costante e servizi personalizzati a sostegno delle imprese che operano con l'estero.

Lavoriamo a fianco delle imprese per supportarle e assisterle nel processo di internazionalizzazione.

Offriamo servizi di assistenza in numerosi Paesi esteri attraverso una rete di contatti e partner (esperti, enti stranieri o istituzioni italiane all'estero):

- | assistenza e preparazione ai mercati esteri
- | ricerca partner internazionali
- | organizzazione di incontri d'affari in Italia e all'estero
- | sviluppo commerciale.

la formazione

Il nostro punto di forza è l'attenzione costante al valore delle persone e allo sviluppo delle imprese sul piano nazionale e internazionale.

Consideriamo l'aggiornamento e la specializzazione individuale, un grande vantaggio competitivo per le imprese, tanto che offriamo loro continue occasioni di crescita tramite corsi specialistici, convegni, seminari e giornate paese.

| Selezioniamo le principali **novità** sui temi di interesse per le PMI e su questi organizziamo incontri di approfondimento.

| Con oltre 12 edizioni del corso di alta specializzazione "**International Sales and Marketing Management**", abbiamo costruito un ponte tra l'**università** e il mondo del **lavoro**, tramite la qualificazione di giovani ad alto potenziale, che sono divenuti nel tempo manager innovativi ed efficienti all'interno delle nostre imprese.

| Con 7 edizioni dell'executive master **International Business Management** abbiamo favorito lo sviluppo di conoscenze e capacità considerate essenziali per operare in contesti economici orientati all'internazionalizzazione e per svolgere funzioni con **responsabilità manageriale** in aziende multinazionali o italiane, con spiccata propensione all'export.

| Siamo partner dell'**ICE** - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane – nei **Master dell'Export Academy** che hanno l'obiettivo di aggiornare e potenziare competenze specialistiche e fornire gli strumenti operativi indispensabili per individuare i mercati di interesse per l'impresa e attuare le più efficaci strategie di ingresso.

consapevolezza
know how
competenze
sfide
idee
competitività
strategia
soluzioni
obiettivi
vision
crescita
impresa
formazione

sede corsi

Camera di Commercio di Ancona, Largo XXIV Maggio 1, Ancona

destinatari

Imprenditori, manager, professionisti e giovani motivati che vogliono proseguire il percorso di studi specializzandosi nei vari ambiti di interesse.

struttura

I corsi sono a numero chiuso, strutturati in formula part time rendendo quindi compatibili le esigenze di aggiornamento con lo svolgimento della propria attività lavorativa. Le lezioni in aula si terranno l'intera giornata del venerdì e il sabato mattina.

faculty

La docenza è affidata a manager, professionisti e imprenditori del settore che con una collaudata metodologia didattica garantiranno un apprendimento graduale e completo della materia.

attestato

Al partecipante che avrà frequentato almeno il 70% delle ore previste verrà rilasciato l'attestato di partecipazione.

modalità di pagamento

Il pagamento della quota di iscrizione dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario sul conto corrente di Marchet:

Credito Valtellinese S.c. - Filiale di Ancona c.so Stamira, 44
codice IBAN: IT95H0521602602000007802132 (indicare nella causale il titolo del corso).

Marchet applicherà una riduzione del 10% a partire dal secondo corso acquistato. È prevista una riduzione del 10% per l'impresa che iscrive al medesimo corso due o più collaboratori.

Non cumulabile con altri sconti e promozioni.

-10%

contatti

Marchet: www.formazioneperleimprese.it - 071 2072913
referente Michele Tomei - michele.tomei@an.camcom.it.



riepilogo corsi

- 1 FINANZIARE LA PROPRIA IMPRESA dove trovare nuove risorse tramite i finanziamenti pubblici € 190
- 2 LA SCRITTURA DI UN PROGETTO D'IMPRESA PER ACCEDERE AI FINANZIAMENTI EUROPEI € 360
- 3 PRESENTARE IL PROPRIO BRAND IN RUSSIA ATTRAVERSO I SOCIAL MEDIA E IL DIGITAL MARKETING € 190
- 4 CREDIT MANAGEMENT come gestire efficacemente il credito in azienda e minimizzare il rischio di insoluti € 120
- 5 STRUTTURARE UNA PRESENZA WEB IN CINA A MISURA DI PMI € 120
- 6 WEB E SOCIAL: SE NON CI SEI NON ESISTI € 890
- 7 PIANIFICARE LA PROPRIA PRESENZA NEI MERCATI ESTERI modelli e metodi per la preparazione di piani di marketing internazionali a misura di PMI € 360
- 8 LE COMPETENZE CHIAVE DELL'IMPRENDITORE E DEI SUOI COLLABORATORI € 360
- 9 INNOVA LA TUA IMPRESA E SVILUPPA PROGETTI DI SUCCESSO ATTRAVERSO IL METODO LEGO® SERIOUS PLAY® € 220
- 10 IL BUSINESS STORYTELLING PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE € 190
- 11 LE VENDITE PIÙ EFFICACI CON L'APPROCCIO DI COACHING € 360
- 12 BRAND IDENTITY: STORIA DI UN PRODOTTO lo storytelling per valorizzare il proprio processo produttivo in modo originale € 190
- 13 DIVENTA UN BRAVO ALLENATORE PER OTTENERE IL MASSIMO DALLA TUA SQUADRA € 190

FINANZIARE LA PROPRIA IMPRESA: DOVE TROVARE NUOVE RISORSE TRAMITE I FINANZIAMENTI PUBBLICI

1 durata
(2 incontri - 11 ore)

weekend

CORSO

contenuti

- | alcuni concetti di finanza agevolata
- | gli obiettivi della Strategia Europa 2020 e la Politica di Coesione 2014-2020 per favorire lo sviluppo delle PMI
- | i nuovi programmi comunitari Horizon 2020 e Cosme per favorire l'innovazione e l'internazionalizzazione delle PMI
- | i contributi a favore dei consorzi per l'internazionalizzazione (Mise)
- | i voucher per l'internazionalizzazione
- | i bandi regionali in vigore e di prossima emanazione per le PMI
- | focus su un bando aperto e sulle modalità tecniche per la presentazione delle domande di agevolazione

a chi serve

- > a chi vuole acquisire una *mappa* per orientarsi nel variegato mondo dei finanziamenti pubblici
- > a chi vuol capire se, per realizzare determinate idee, ha una alternativa a quella del recarsi in banca
- > a chi si è accorto che le altre imprese, ogni tanto, riescono ad ottenere dei finanziamenti agevolati davvero interessanti ed ha deciso che è ora di provarci

costo: € 190

iscrizioni entro il 15/05/2017 **-10%**
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro l'8 maggio 2017

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina

inizio lezioni:
19/05/2017

LA SCRITTURA DI UN PROGETTO D'IMPRESA PER ACCEDERE AI FINANZIAMENTI EUROPEI

durata
(4 incontri - 22 ore)

2 weekend

corso

contenuti

- | la descrizione del contesto
 - presentazione dell'azienda
 - il mercato di riferimento
 - il prodotto /servizio offerto
 - la strategia di marketing realizzata e canali distributivi utilizzati
 - le dotazioni tecnologiche, competenze tecniche e know-how già disponibili in azienda.
- | il progetto
 - titolo del progetto
 - obiettivi perseguiti dal progetto
 - descrizione tecnico-scientifica del progetto
 - organizzazione e gestione del progetto
 - i prodotti e/o servizi da realizzare, il portafoglio ordini e commesse
 - il fatturato atteso
 - le strategie di marketing
- | i numeri del progetto
 - pianificazione delle vendite in quantità e valori
 - proiezioni dei costi di esercizio, del personale, degli ammortamenti
 - elaborazione conti economici previsionali
 - input finanziari previsionali
 - elaborazione stati patrimoniali previsionali
 - elaborazione prospetti fonti/impieghi previsionali
 - analisi della fattibilità e sostenibilità economica e finanziaria del progetto imprenditoriale attraverso gli indici

a chi serve

- > a chi ha il pane
(una buona idea) ma non ha
i denti (i finanziamenti
per realizzarla)
- > a chi è stanco di sentir dire:
"non sappiamo utilizzare
le risorse comunitarie
come gli altri Paesi e quindi
siamo costretti a rimandare
indietro un sacco di soldi"
- > a chi pensa che un buon
progetto, redatto per acquisire
un finanziamento pubblico,
non è mai tempo perso,
perché può diventare
un ottimo piano strategico
per l'immediato futuro

costo: € 360

iscrizioni entro il 06/06/2017 **-10%**
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 20 maggio 2017

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina, ogni due settimane

inizio lezioni:
16/06/2017

PRESENTARE IL PROPRIO BRAND IN RUSSIA ATTRAVERSO I SOCIAL MEDIA E IL DIGITAL MARKETING

durata
(2 incontri - 11 ore)
2 giornate

CORSO

contenuti

- | cos'è il Social Media Marketing e perché è importante oggi, per le aziende, strutturare una presenza social
- | il panorama dei Social Media in Russia (caratteristiche, target, strumenti)
- | come, quando e perché adoperare i Social Media (focus sui diversi canali e dinamiche strategiche)
- | come costruire una strategia di Social Media Marketing per la Russia
- | vkontakte vs facebook: come utilizzarli per comunicare con i partner russi?
- | OK: come usarlo e quando
- | instagram & twitter: se e come funzionano in Russia
- | sessione operativa sull'utilizzo dei diversi social networks
- | i principali SE in Russia: Yandex vs Google RU, Mail.ru
- | suggerimenti per una strategia Search sul mercato russo
- | il SEO anticrisi: come minimizzare l'impatto dei risultati negativi in SERP e sviluppare visibilità search positiva per la brand reputation
- | come utilizzare gli strumenti di monitoraggio del web per gestire e migliorare la reputazione on line di un prodotto o di una azienda
- | best practices & best tools per una efficace campagna digitale di internazionalizzazione di una azienda italiana in Russia

a chi serve

- > a chi è interessato ad espandere la propria base di clienti in questo paese. La Russia è oggi ai primi posti nella classifica mondiale degli utilizzatori dei social media
- > a chi ha fatto tradurre una parte del suo sito in russo, ma ha visto cadere nel vuoto questo tentativo di promozione
- > a chi ha capito che ogni mercato ha la sua chiave e non si può utilizzare la stessa che si usa per entrare in *casa propria*

costo: € 190

iscrizioni ancora aperte

frequenza:

lunedì mezza giornata
martedì intera giornata

giornate lezioni:

02/10/2017
03/10/2017

CREDIT MANAGEMENT

come gestire efficacemente
il credito in azienda
e minimizzare il rischio di insoluti

durata
(7 ore)

venerdì

CORSO

contenuti

- | il credito clienti e la sua rilevanza nella gestione aziendale
- | la Credit Policy: *vademecum* aziendale per la gestione efficace del credito
- | la prevenzione e gestione del rischio di credito tramite la selezione della clientela
- | criteri per una corretta valutazione della solvibilità del cliente
- | analisi di bilancio per la valutazione dell'affidabilità dei clienti: gli indicatori di sintesi da valutare
- | utilizzo dei credit scoring e credit risk category
- | il coordinamento delle informazioni disponibili in azienda per valutare il rischio perdita (Fonti esterne; collaborazione con la struttura commerciale; lo storico clienti; la black list)
- | garanzie reali e personali a fronte dei crediti
- | come assicurare i crediti
- | accantonamenti a fronte di perdite sui crediti: aspetti gestionali e fiscali
- | sistemi informativi a supporto del credit management

a chi serve

- > a chi ha capito che organizzare, gestire e verificare efficacemente le politiche dei crediti commerciali impiegate in azienda, significa prevenire il rischio d'insolvenza
- > a chi vuole migliorare la conduzione amministrativa e finanziaria dell'azienda, con un occhio in particolare alla liquidità di cassa
- a chi ha necessità di tenere sotto stretta sorveglianza dei vecchi clienti che hanno iniziato a "pagare male" oppure
- > a chi deve decidere se fidarsi o meno di un potenziale cliente appena arrivato

costo: € 120

iscrizioni entro l'01/09/2017
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 30 giugno 2017

-10%

frequenza:
venerdì intera giornata

inizio lezioni:
22/09/2017

STRUTTURARE UNA PRESENZA WEB IN CINA A MISURA DI PMI

durata
(7 ore)
1 giornata

CORSO

contenuti

- | panorama socio economico cinese: quali sono le opportunità per le aziende italiane
- | modalità di consumo del consumatore di classe medio e alta cinese
- | il webmarketing in Cina: panorama digitale oltre muraglia
- | web experience in Cina
- | i motori di ricerca cinesi: Baidu, il google cinese. Come utilizzarlo?
- | il panorama dei Social Media in Cina (caratteristiche, target, strumenti)
- | il mondo ecommerce in Cina
- | ruolo ed utilizzo degli influencer in Cina.
- | strategia B2C in Cina
- | strategia B2B in Cina

a chi serve

- > chi è interessato ad espandere la propria base di clienti in questo paese.
In Cina sono oggi circa 700 milioni gli utenti attivi sui Social, una quota pari a circa il 30% degli utenti mondiali
- > a chi ha capito che qualsiasi scelta strategica di digital marketing che riguarda un Paese come la Cina deve passare attraverso la comprensione di fattori culturali e di modalità di consumo molto diversi dai nostri
- > a chi ha capito che ogni mercato ha la sua chiave e non si può utilizzare la stessa che si usa per entrare in *casa propria*

costo: € 120

iscrizioni entro l'01/09/2017
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 30 giugno 2017

-10%

frequenza:
intera giornata

inizio lezioni:
29/09/2017

WEB E SOCIAL: SE NON CI SEI NON ESISTI

sito, statistiche, SEO,
AdWords, social networks,
pubblicità su facebook e budget

5 durata
(10 incontri - 55 ore)

weekend

mini

master

contenuti

- | decisioni web che cambiano la vita
come scelgo il mio dominio? - dove compro l'hosting? che piattaforma scelgo? (wordpress, wocommerce, magenta, pressato?) - installiamo un **WordPress** insieme - scegliamo il tema e i plugin e andiamo online
- | ho il sito, come lo uso?
attivazione dell'account delle statistiche **Google Analytics** - attivazione dell'account di controllo **Google Search Console** - come funziona la piattaforma WordPress, la piattaforma Open Source (gratuita) che serve per realizzare siti web in modo semplice e senza che tu sia un esperto di computer - **SEO** (Search Engine Optimization, le attività volte a migliorare la visibilità di un sito web sui motori di ricerca) e plugin necessari, come devo usarli
- | che budget ho e dove lo destino?
marketing quantistico: quanto devo investire per avere successo? - gli strumenti del web marketing: quali sono? - e quale scelgo per il mio business? - definiamo un budget nel breve e nel medio termine
- | investimento in AdWords: la piattaforma che mi rende visibile immediatamente
creiamo un account di **Google AdWords** - colleghiamolo con il sito e le statistiche - settiamo tutte le impostazioni dell'account - come creo una campagna? facciamolo insieme online
- | per fare business devo fare social?
dove sono i miei utenti: che social scelgo? - creiamo una pagina **Facebook** - settiamo le tab e le impostazioni/informazioni di base - apriamo un account "Gestione Inserzioni" - creiamo una campagna Facebook insieme online.

a chi serve

- > a chi vuol capire bene
"come funziona"
per utilizzare
al meglio
gli strumenti web
di cui già dispone
- > a chi intende usare il web
non solo come "vetrina",
ma anche come strumento
per la ricerca attiva
di nuovi clienti
- > a chi ha delegato
all'esterno
la gestione
della propria presenza
su web e social,
ma sente la necessità
di "controllare" meglio
il proprio fornitore

costo: € 890

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina, ogni 2 settimane.

inizio lezioni: 06/10/2017
date: 7-20-21 ottobre; 3-4-17-
18 novembre; 1-2 dicembre

iscrizioni entro l'27/09/2017
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 7 settembre 2017

-10%

PIANIFICARE LA PROPRIA PRESENZA NEI MERCATI ESTERI

modelli e metodi per la preparazione
di piani di marketing internazionali
a misura di PMI

durata
(4 incontri - 22 ore)

2 weekend

CORSO

contenuti

- | finalità del marketing/business plan internazionale
 - scelta della strategia internazionale
 - strategie di localizzazione geografica
 - strategie Prodotto/Paese/Mercato
- | strategie di ingresso per il mercato estero
 - esportazione: produzione interna e vendita all'estero
 - joint-venture: produzione estera come strategia di ingresso
 - investimento diretto: produzione estera/distribuzione estera
- | strategie di proprietà
- | strategie di marketing operativo per il mercato estero
 - dimensioni del prodotto
 - decisioni di modifica del prodotto/servizio
 - promozione
 - pricing
 - politiche distributive
- | elaborazione del Business/Strategic Marketing Plan con software BUSINESS PLANNER 2.0

a chi serve

- > a chi ha capito che l'intuito è una buona base di partenza per lo sviluppo del proprio business, ma non è tutto a chi vuol fare il salto di qualità da esportatore per caso a international manager
- > a chi, avendo a disposizione risorse finite, è disposto più a investire che a scommettere
- > a chi vuole ridurre il rischio di decisioni sbagliate (muoversi per tentativi può portare a grandi risultati, ma più probabilmente espone l'azienda a rischi e inconvenienti, talvolta molto costosi)

costo: € 360

iscrizioni entro il 27/09/2017
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 7 settembre 2017

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina, ogni 2 settimane.

inizio lezioni:
06/10/2017

-10%

LE COMPETENZE CHIAVE DELL'IMPRENDITORE E DEI SUOI COLLABORATORI

durata
(4 incontri - 22 ore)
2 weekend

corso

contenuti

- | vision, mission e valori
- | gli stili di leadership
- | autoefficacia
- | come gestire il tempo
- | l'arte della motivazione
- | la comunicazione per migliorare i processi
- | negoziare per trovare accordi
- | fissare obiettivi
- | parlare in pubblico
- | lo sviluppo dei collaboratori
- | lo sviluppo della cultura "Lean"
- | creare una cultura orientata al cliente
- | internazionalizzazione (cosa considerare)
- | passaggio generazionale (anticipare e accompagnare)
- | il piano di business
- | il lavoro di gruppo
- | gestire le riunioni

a chi serve

- > all'imprenditore che ha capito che per affrontare un mare più grande ed agitato serve prima di tutto un timoniere competente e influente a chi ha capito
- > che il successo della propria impresa è legato allo sviluppo e alla crescita delle persone in essa coinvolte
- > a chi vuole fare in modo che la propria azienda sia un ambiente motivante ed aperto ad innovazione ed idee

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina, ogni due settimane

inizio lezioni:
13/10/2017

costo: € 360

iscrizioni entro il 04/10/2017
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 13 settembre 2017

-10%

INNOVA LA TUA IMPRESA E SVILUPPA PROGETTI DI SUCCESSO ATTRAVERSO IL METODO LEGO® SERIOUS PLAY®

durata
(2 incontri - 11 ore)
weekend

corso

contenuti

- | a metodologia: istruzioni per l'uso, ambiti di applicazione (strategia, team building, innovazione di prodotto e di processo, customer acquisition management)
- | due-tre nozioni base: il flow come condizione per un lavoro più produttivo (e creativo)
- | le sette metodologie base del LEGO® Serious Play®
- | quattro step di base
- | la challenge: qual è l'organizzazione più efficace per il nostro business?

Ai partecipanti sarà consegnato uno Starter Kit LEGO® Serious Play®

a chi serve

- > a chi vuol apprendere un nuovo metodo per: aumentare la qualità dei meeting in azienda; rendere più veloci i processi di innovazione; fare crescere i team di lavoro e migliorarne la comunicazione
- > a chi è fermamente convinto che valorizzare la diversità all'interno dei gruppi di lavoro sia la strada per ottenere i migliori risultati
- > a chi è curioso di capire come, pensando anche "con le mani", è possibile stimolare l'apprendimento, il pensiero creativo, il problem solving e creare un clima collaborativo nel team di lavoro

costo: € 220

iscrizioni entro il 24/10/2017
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 6 ottobre 2017

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina

inizio lezioni:
03/11/2017

-10%

IL BUSINESS STORYTELLING PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

durata
(2 incontri - 11 ore)

weekend

corso

contenuti

- | valore del *business storytelling*
- | il lavoro di Ulisse: la trama di un'impresa aziendale
- | sette chiavi per il racconto aziendale
- | il ruolo delle emozioni nella comunicazione d'impresa
- | *think out of the box*: raccontare d'altro per raccontare di sé
- | la scrittura come strumento di marketing
- | le storie dei nostri clienti
- | la comunicazione interna: narrare per creare senso di appartenenza
- | il racconto diffuso: come le informazioni girano nella rete e quanto conta la reputazione digitale
- | gli strumenti per far fruttare il *business storytelling*

Il corso alternerà momenti didattici con esercitazioni pratiche incentrate sulle esperienze concrete dei partecipanti.

a chi serve

- > a chi ha capito che, per differenziarsi sul mercato, è necessario vendere un valore oltre che un prodotto e per far questo è utile raccontare cosa rende unica la propria azienda
- > a chi ha una bella storia imprenditoriale che affonda le radici nel passato e vuole raccontarla ai propri clienti
- > a chi ritiene importante creare un senso di appartenenza nei propri collaboratori al fine di creare una squadra vincente

costo: € 190

iscrizioni entro il 31/10/2017
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 6 ottobre 2017

-10%

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina

inizio lezioni:
10/11/2017

LE VENDITE PIÙ EFFICACI CON L'APPROCCIO DI COACHING

durata
(4 incontri - 22 ore)
2 weekend

corso

contenuti

- | cos'è il coaching
- | definizione di coaching
- | storia e origine
- | cosa produce l'approccio di coaching
- | dare valore al cliente
- | come acquisire il cliente
- | cosa richiede la vendita
- | coaching per la vendita
- | la relazione da instaurare
- | creare un ambiente favorevole
- | l'arte dell'ascolto
- | gli errori da evitare sul tema dell'ascolto
- | il modello relazionale
- | la voce per vendere
- | strategie per superare le obiezioni
- | piano di sviluppo personale

a chi serve

- > a chi vuole migliorare la capacità di *comprendere* il proprio cliente, adottando di conseguenza la strategia di vendita più efficace e veloce
- > a chi vuole tenersi stretto un cliente strategico, che sapendo di esserlo ha deciso di giocare *al rialzo*
- > a chi vuole *accompagnare* i clienti alla scoperta dei propri bisogni attraverso un dialogo motivante
- > a chi ha clienti *difficili* e deve costantemente fronteggiare resistenze ed obiezioni

costo: € 360

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina, ogni due settimane

date:
venerdì 1 e sabato 2 dicembre
venerdì 15 e sabato 16 dicembre

iscrizioni entro il 23/11/2017
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 13 ottobre 2017

-10%

BRAND IDENTITY: STORIA DI UN PRODOTTO

lo storytelling per valorizzare
il proprio processo produttivo
in modo originale

1 **durata**
(2 incontri - 11 ore)

weekend

CORSO

contenuti

- | individuazione delle fasi che costituiscono il processo produttivo
- | trasformazione delle fasi in chiave narrativa:
 - qual è l'anima dietro ognuno dei passaggi individuati?
 - chi sono le persone che se ne occupano?
 - dove e come si svolgono?
 - quali sono le caratteristiche che le rendono uniche?
- | trasformazione della fasi in chiave narrativa:
 - produzione di una narrazione organica e originale che racconta il processo produttivo
- | come usare l'universo valoriale per i propri canali di comunicazione

Attraverso tecniche di storytelling derivate dalla sceneggiatura, il workshop *Storia di un prodotto* guida i partecipanti nella narrazione del processo produttivo, al fine di implementare la comunicazione esterna dell'azienda.

a chi serve

- > a chi vuole valorizzare il proprio processo produttivo come elemento distintivo nella comunicazione verso il mercato
- > a chi sente che nella propria azienda si fa qualcosa di speciale e avverte la necessità di trasmettere agli altri questa emozione
- > a chi è convinto che mostrare il dietro le quinte e le persone che ci lavorano può diventare un fattore competitivo per l'azienda e per i suoi prodotti

costo: € 190

iscrizioni entro il 15/11/2017 **-10%**
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 27 ottobre 2017

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina

inizio lezioni:
24/11/2017

DIVENTA UN BRAVO ALLENATORE PER OTTENERE IL MASSIMO DALLA TUA SQUADRA

durata
(2 incontri - 11 ore)
weekend

corso

contenuti

- | fare il "capo":
un mestiere complesso senza "istruzioni per l'uso"
- | la gestione efficace dei collaboratori, fattore chiave per i risultati aziendali. Modelli ed esperienze.
- | strumenti per la gestione:
 - la mappa dei collaboratori e la gestione "situazionale"
 - i colloqui individuali: strumento organizzativo potente
 - le riunioni: grande opportunità o grande spreco di tempo e di energie
- | autovalutazione delle proprie capacità.
Piano d'azione individuale

a chi serve

- > a chi sa di avere una buona squadra di collaboratori, ma ha capito che non tutti stanno giocando la stessa partita
- > a chi ha capito che con l'esibizione dell'autorità (o la minaccia) si ottiene da un collaboratore molto meno di quello che si otterrebbe facendo leva sulla sua motivazione
- > a chi è stanco di dedicare un sacco di tempo a riunioni dalle quali si esce con magri risultati e vuole acquisire qualche utile metodo per rendere più produttivo questo tempo

costo: € 190

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina

inizio lezioni:
autunno 2017