

# 2023 | CATALOGO formazione

SVILUPPO  
MANAGERIALE

MLC consulting

Per info e iscrizioni: Tel 0233220352 - Fax 0273960156

[SviluppoManageriale.it](http://SviluppoManageriale.it)

è un marchio di MLC Consulting Srl - Milano



SVILUPPO  
MANAGERIALE

[WWW.SVILUPPOMANAGERIALE.IT](http://WWW.SVILUPPOMANAGERIALE.IT)



## Gentile Signora, Egregio Signore,

MLC Consulting è una realtà editoriale web che mira alla diffusione delle competenze tecniche e manageriali. Con le due testate [sviluppomanageriale.it](http://sviluppomanageriale.it), specializzata nell'area manageriale e [logisticaefficiente.it](http://logisticaefficiente.it), incentrata sulla Supply Chain, veicola più di 1.000 articoli all'anno di alto contenuto e organizza eventi che ad oggi coinvolgono più di 1.200 persone ogni anno per i soli marchi di MLC Consulting.

Oltre a questo, MLC Consulting propone un ricco Catalogo di Formazione che comprende più di 50 corsi adatti a qualsiasi esigenza e contesto aziendale. Investire in formazione significa guadagnare in termini di competitività.

È necessario quindi essere innovativi come mentalità e allineati alle migliori pratiche come competenze. Questi obiettivi sono raggiungibili soltanto attraverso una formazione di qualità. La formazione, in ogni realtà aziendale, sia essa di piccole, medie o grandi dimensioni, rappresenta, infatti, un investimento sicuro sulle persone.

Al giorno d'oggi rimangono senz'altro fondamentali le competenze tecniche e operative del "saper fare" ma diventa in egual modo necessario sempre di più

"saper essere", e acquisire quindi capacità in ambito gestionale, comportamentale e attitudinale.

MLC Consulting è in grado di far fronte ad entrambe le esigenze. Ci proponiamo infatti come partner specializzato nella realizzazione di seminari interaziendali nell'area della Supply Chain a 360 gradi, attraverso il portale [Logistica Efficace](http://Logistica Efficace), e nell'area più trasversale delle Vendite, Web, Marketing e Soft skills, con il nostro portale [Sviluppo Manageriale](http://Sviluppo Manageriale).

Ci avvaliamo di docenti Senior Consultant che quotidianamente intervengono nelle aziende su progetti di rinnovamento e miglioramento.

Siamo certi che la specializzazione favorisca l'efficacia degli interventi formativi, e per questo, nell'ultimo anno abbiamo ulteriormente aggiornato ed arricchito le nostre proposte, nella ferma convinzione che solo investendo nello sviluppo delle risorse umane aziendali sia possibile una reale crescita per l'organizzazione.

*Il Capitale Umano è una delle Risorse aziendali più importanti: noi possiamo aiutarti a svilupparlo*

### Alcuni dei nostri principali Clienti:

**INTERROLL, GI GROUP, GUCCI, AEFPE, MIP POLITECNICO MILANO, ONIT, CEZANNE, AYMING, SKILLS MANAGEMENT, BRIDGE PARTNERS, TALENTIA, ERGON GROUP, ANGELINI, KIKO, THUN, YAMAMAY, LEONARDO, LA RINASCENTE, GRANAROLO**

# La formazione in house

MLC Consulting, oltre alla formazione a catalogo, offre la possibilità di progettare interventi formativi in house. **Tutti i nostri corsi infatti possono essere erogati presso la sede del cliente e progettati e realizzati sulle sue specifiche esigenze** e in base al suo settore di appartenenza.

La formazione in house consente di personalizzare e concordare nel dettaglio:

- i contenuti,
- la durata,
- le metodologie didattiche,
- il numero dei partecipanti,
- gli aspetti organizzativi legati alla logistica conciliando le date dei corsi con la disponibilità dei partecipanti e con le esigenze aziendali.

Compito principale del docente MLC Consulting è valutare l'“as is” e proporre il “to be” più adeguato alle necessità, aspettative e, non per ultime, disponibilità economiche del cliente.

L'obiettivo di questi progetti è quello di accrescere le competenze e la motivazione del personale creando percorsi didattici che abbiano un forte e duraturo impatto, che incidano sulla cultura aziendale comune e sul senso di appartenenza.

I servizi proposti in house da MLC Consulting sono:

## **ASSESSMENT DELLE COMPETENZE**

È un progetto di consulenza che permette di individuare le competenze richieste dai ruoli, analizzare le capacità tecniche e/o relazionali delle persone, individuarne i punti di forza e di debolezza, proporre i percorsi formativi idonei a riequilibrare i gap di competenze.

## **FORMAZIONE D'AULA**

La più classica delle metodologie formative. Le sessioni d'aula sono arricchite con metodologie interattive che comprendono esercitazioni, role playing, coinvolgimento e interazione dei partecipanti; costante confronto e rapporto diretto con il docente.

## **SVILUPPO DELLE COMPETENZE**

Percorsi di sviluppo di competenze specifici che prevedono l'utilizzo integrato di molteplici modalità formative: formazione d'aula, assessment, ricerche sul campo, affiancamenti, etc.

## **TUTORING IN AZIENDA**

L'acquisizione di nuove forze in azienda, non implica solo un adeguato percorso formativo ma anche un'attenta fase di inserimento. Un nostro consulente esperto, dopo aver scelto con la Direzione il tutor interno, progetterà assieme a quest'ultimo il piano di inserimento e affiancamento della nuova risorsa.

*Per progettare insieme il corso di formazione più adatto alle vostre esigenze:*

*MLC Consulting – Segreteria Corsi*

*Tel 02 33220352 - [contatti@mlcconsulting.it](mailto:contatti@mlcconsulting.it)*

# Elenco dei nostri corsi suddiviso per area

## SALES

- La vendita al telefono: relazione e strategia
- La vendita di servizi e soluzioni complesse
- L'Area Manager
- Chiudere la vendita
- Migliorare l'efficacia relazionale del personale tecnico-commerciale
- Come motivare e gestire la forza vendita
- Key Account management:
- La soddisfazione e fidelizzazione del cliente
- Presentare la propria offerta
- Riepire la vostra Pipeline

## WEB - MARKETING

- SEO - Strategie per scalare i risultati dei motori di ricerca
- Acquisire clienti con il digital marketing
- Marketing operativo: strumenti e metodi
- Scrivere per il web e i Social network
- Il marketing strategico
- Web Analytics e strategie digitali di promozione aziendale
- Il marketing 4.0
- Strumenti di Marketing Automation
- La Social Media Strategy

## SVILUPPO COMPETENZE

- Parlare in Pubblico-Public Speaking
- Accompagnare il team al raggiungimento degli obiettivi
- La negoziazione manageriale: l'importanza dell'intelligenza emotiva
- Problem Solving e decision making
- L'Assistente di Direzione
- Vivere e gestire il cambiamento
- Time Management
- La Leadership Emozionale
- Leadership e potere di ruolo
- Le tecniche di coaching come leva di gestione del team
- Team Working: saper lavorare in squadra
- Team Assessment e Evolution
- La Gestione dei conflitti in azienda
- La Comunicazione Efficace
- Migliorare la Comunicazione Interna in azienda
- La gestione dello stress
- Gestione del team nel cambiamento
- Imparare a delegare efficacemente
- Come condurre riunioni efficaci
- Change Management
- Costruzione di un bilancio delle competenze

# La vendita al telefono: relazione e strategia

## Come strutturare una comunicazione vendente attraverso la relazione telefonica

Il telefono è il mezzo che ha conosciuto nel nuovo millennio il maggior numero di upgrade ed integrazioni possibili. La relazione di vendita attraverso il telefono ha conosciuto momenti di grande entusiasmo e momenti di critica e ripensamento. In realtà, la relazione telefonica è un mezzo di incredibile efficacia nel post-vendita come nella tentata vendita e possederne i principi e le tecniche fondamentali offre una opportunità concreta di business a tutti coloro che mettono al centro il cliente.

Lo scopo di questo corso è mettere a disposizione il know-how per costruire la corretta strategia e mettere in campo le tecniche di scripting efficaci per costruire il proprio approccio all vendita telefonica.

## PROGRAMMA

### L'approccio relazionale alla vendita telefonica

- Cos'è la relazione rispetto alla comunicazione
- Siamo il mezzo, il pacchetto o il prodotto?

### La pro-attività e la respons-abilità come strategie di conduzione della trattativa di vendita

- Esercizio: Setting degli obiettivi
- L'esempio è una strategia?

### Le tecniche di rapporto nel setting emotivo della telefonata

- Esercizio: ricalco e guida del para-verbale

### Il Ns. Ruolo ed il Valore Aggiunto che generiamo

- Come generare "Potere di Ruolo"
- Esercizio: Stabiliamo il nostro valore aggiunto

### Base strategica e Meta-script della vendita telefonica

- Fasi della vendita telefonica

### Cold Call ed i primi 9 secondi

- Simulazione delle tecniche di apertura
- analisi dei bisogni e ristrutturazione
- Esercizio: domande aperte, chiuse e di ristrutturazione

### Tecniche di chiusura telefonica

- Simulazione ed auto-casi

## OBIETTIVI

- Costruire relazione e utilizzarla al meglio
- Chiudere le vendite positivamente
- Saper ristrutturare le obiezioni
- Pianificare strategie e meta-script

## SEDE - DATA - COSTI

12 ottobre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# La vendita di servizi e soluzioni complesse

## La gestione delle vendite ad elevato valore unitario

Nelle vendite complesse il processo di vendita di un'azienda descrive il percorso che si segue per vendere un prodotto o un servizio, ed è rappresentato dalla successione delle fasi che servono per motivare ed accompagnare i clienti potenziali ad acquistare prodotti o servizi (per il beneficio di entrambi). Le vendite complesse, ovvero le vendite che hanno per oggetto beni o servizi dall'elevato valore unitario, richiedono che i venditori acquisiscano competenze tali da intervenire e influenzare il comportamento dei compratori.

### PROGRAMMA

- Il processo decisionale del cliente
- La strategia di ingresso sul cliente
- Come riconoscere le esigenze del cliente
- Influenzare le scelte del cliente
- La strategia competitiva
- La negoziazione
- La fidelizzazione

### OBIETTIVI

- comprendere le esigenze del cliente e con quale strategia approcciarlo per arrivare ad una negoziazione win-win

### SEDE - DATA - COSTI

21 novembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# L'Area Manager: gestire con successo l'area commerciale

## Governare le aree di vendita in periodi di crisi

Il corso curerà gli aspetti operativi del Capo Area, pertanto verranno alternati dei momenti d'impostazione e autovalutazione a simulazioni di situazioni, nel corso delle quali i partecipanti decideranno interventi specifici e mirati. Ogni partecipante si confronterà con le proprie scelte e decisioni e comprenderà cosa fare in futuro davanti a situazioni simili, formandosi un modello professionale di supervisione.

### PROGRAMMA

#### Il ruolo dei Capi area

- Gli stili di leadership

#### La motivazione

- Team building

#### La formazione sul campo

- La gestione delle prestazioni

#### L'affiancamento Esercitazioni:

- Esempi pratici, analisi, prove e discussione.

### OBIETTIVI

- Impostare le abilità di base dei Capi Area per l'addestramento dei collaboratori nell'area
- Far acquisire ai capi Area una visione completa del loro ruoli

### SEDE - DATA - COSTI

15 novembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Come motivare e gestire la forza vendita

## Come alimentare l'auto-motivazione e la pro-attività nel team commerciale

Una delle richieste formative ricorrenti in molte realtà commerciali è la necessità di acquisire strumenti di motivazione dei venditori che non passino solo per le leve individuali e gli incentivi meramente economici. Contemporaneamente, al Team commerciale, sono richieste nuove competenze e nuove modalità relazionali che delineano e rendono effettivo l'orientamento al cliente nel sistema organizzativo allargato. Le competenze trasversali e le abilità specifiche, se integrate e coordinate, permettono di delineare una nuova Pro-Attività, costruita intorno all'Obiettivo ed in grado di rispondere alle nuove sfide commerciali.

### PROGRAMMA

#### Il modello dell'Alfa Leadership applicato all'Accounting

- Esercizio: Mappatura della strategia di account

#### Il processo relazionale che porta alla Partnership

- Case-histories: individuali, di gruppo e aziendali

#### La gestione delle riunioni e gli strumenti di allineamento

- Esercizio: Stand-up meeting da 5 min

#### Il Feedback continuo e gli strumenti di controllo orizzontale come alleati nella gestione della motivazione

#### Utilizzare il CRM come effettiva "leva" dell'azione strategica del team

- Esercizio: Engagement e gamification nel team di vendita

### OBIETTIVI

- Trasferire ai singoli il vantaggio strategico dell'ottica pro-attiva nella gestione del cliente esterno/interno
- acquisire strumenti di conduzione delle riunioni operative e di analisi in plenaria dei casi di successo, così come delle criticità

### SEDE - DATA - COSTI

8 novembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR



# Key account management

## La gestione dei clienti strategici

I clienti strategici, o key account, sono coloro con cui le aziende ovvero il personale di vendita, devono stabilire stretti rapporti non solo per il loro peso nel settore in cui operano e per cosa rappresentano o possono rappresentare in termini di fatturato, ma perché, in un mercato in rapida evoluzione, avranno un ruolo determinante per le loro capacità d'anticipare le esigenze, d'innovare tecnologie e prodotti, di soddisfare nuovi bisogni.

## PROGRAMMA

### Il key account management: storia e concetti base

- Acquisire nuovi clienti

### Lo sviluppo delle vendite con il marketing diretto

- Il customer database

### La gestione dei clienti strategici

- La marca come identità aziendale e relazione con i clienti

### Strategie e strumenti per la comunicazione B2B con i clienti strategici

## OBIETTIVI

- Capire come gestire i grandi clienti o i clienti complessi durante la propria attività di vendita

## SEDE - DATA - COSTI

19 settembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Chiudere la vendita

## Strategie e Tattiche per Chiudere Senza Paura

Una delle principali difficoltà rilevata nella forza Vendita è riuscire a Chiudere in modo sistematico le trattative Commerciali. La Chiusura è infatti la parte più importante della Vendita, ma sono molte le persone che si occupano di relazioni commerciali a riscontrare difficoltà nella chiusura nei tempi previsti per varie ragioni, tanto individuali che organizzative. In questo corso i partecipanti impareranno le tecniche per una migliore chiusura, lavoreranno sulle resistenze che li allontanano dal completamento della trattativa e faranno esperienza diretta di quanto appreso tramite esercizi svolti in aula. Il corso ha un forte aspetto pratico ed esperienziale.

### PROGRAMMA

#### Le difficoltà nella Chiusura e come Superarle

- Le Convinzioni Limitanti sulla Chiusura
- Approfondimento delle Convinzioni
- Sette errori principali che allontanano la chiusura

#### Le Modalità di Chiusura

- Struttura della Vendita
- Come è cambiato il modo di Chiudere
- Tecniche di Chiusura
- Equilibrio tra spinta alla Chiusura e Relazione con il Cliente

#### Gestire le aspettative e migliorare la Chiusura

- Le Fasi di una corretta Chiusura
- L'Aspettativa del Cliente e del Venditore
- 10 Impegni necessari per Chiudere la Vendita
- Esercizi svolti su casi reali o proposti dai partecipanti

#### Monitorare chiusura ed esiti delle trattative

- Controllare lo stato delle trattative
- Verificare le performance di chiusura
- Gestire le problematiche
- Dalla chiusura alla riapertura

### OBIETTIVI

- Scoprire e superare le difficoltà che rendono difficile la Chiusura
- Apprendere tecniche per portare le trattative alla Chiusura senza sforzo

### SEDE - DATA - COSTI

17 ottobre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Migliorare l'Efficacia Relazionale del Personale Tecnico Commerciale

## Tecnici si nasce, Comunicatori si diventa

Il personale Tecnico Commerciale non sempre ha competenze relazionali all'altezza delle competenze tecniche espresse. Questo può portare problematiche nella gestione delle comunicazioni con i Clienti, tanto nel supporto alla Vendita che nel Post Vendita.

In questo corso i partecipanti apprenderanno le modalità di una corretta comunicazione con i clienti, lavoreranno sulla riduzione delle problematiche relazionali e faranno esercizi per sviluppare quanto appreso.

## PROGRAMMA

### Le difficoltà nella Comunicazione con il Cliente per il personale Tecnico

- Cosa rende difficile la Comunicazione
- Convinzioni Limitanti e Comunicazione
- Superare gli Errori della Comunicazione

### La Comunicazione Empatica

- Gli Assiomi della Comunicazione
- Stili di Comunicazione
- La magia del Rapport
- Esercizi di Comunicazione a gruppi

### Sviluppare una Migliore Comunicazione

- Guidare la Relazione
- Comunicazione Verbale e Non Verbale
- Migliorare la propria Efficacia Relazionale
- Esercizi svolti su casi reali o proposti dai partecipanti

### Mantenere i miglioramenti della propria comunicazione

- Il Feedback per l'efficacia della Comunicazione
- Gestire problemi e reclami
- Comunicare meglio in Team
- Attenersi ad un piano di miglioramento

## OBIETTIVI

- Scoprire le difficoltà relazionali per il personale tecnico
- Apprendere tecniche per sviluppare le Capacità comunicative

## SEDE - DATA - COSTI

21 settembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# La soddisfazione e fidelizzazione del Cliente

## Perché un Cliente Soddisfatto è la migliore forma di pubblicità

In un mondo ad alta densità di offerta la soddisfazione del Cliente è una delle principali leve della motivazione all'acquisto.

Ma sono molti gli elementi che portano ad una migliore Customer Satisfaction e Fidelizzazione del Cliente, dalla fase di Proposizione e Vendita all'esperienza al supporto Post Sales.

In questo corso i partecipanti apprenderanno le modalità per sviluppare una migliore soddisfazione della clientela e le azioni più idonee per fidelizzarla.

Il corso si baserà su esercitazioni pratiche ed avrà un forte aspetto pratico ed esperienziale.

## PROGRAMMA

### La Soddisfazione del Cliente nell'Età Digitale

- Il Customer Journey
- Le Aspettative del Cliente in un mondo connesso
- Cinque Errori che ostacolano la Customer Satisfaction

### Valutare la Soddisfazione del Cliente

- La Reputazione: quello che gli altri dicono di te quando non ci sei
- Monitorare i Momenti della Verità
- Come Rilevare la Customer Satisfaction

### Migliorare la Customer Satisfaction

- Tecniche di Miglioramento della Soddisfazione
- La Gestione dei Problemi con i Clienti
- Esercizi svolti su casi reali o proposti dai partecipanti

### La Fedeltà del Cliente

- Fidelizzazione: da Cliente a Fan
- Strategie per Agevolare la Fidelizzazione
- I prossimi passi per sviluppare la Soddisfazione dei Clienti

## OBIETTIVI

- Scoprire cosa rende Soddisfatto il Cliente
- Sviluppare una attitudine allo sviluppo della Soddisfazione del Cliente
- Comprendere come verificare e migliorare la Customer Satisfaction

## SEDE - DATA - COSTI

5 ottobre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Presentare la propria Offerta

## Non esiste una seconda possibilità di dare una buona prima impressione

La Presentazione dell' Offerta è una fase cruciale di ogni negoziazione commerciale. E' importante prepararla adeguatamente per riuscire a valorizzare i propri prodotti davanti al Cliente. In questo corso i partecipanti si eserciteranno nello svolgere le loro presentazioni, apprenderanno le tecniche per prepararle e migliorarle, vedranno casi di studio e faranno esercizio per migliorare la loro esposizione dell'offerta. Il corso ha un forte aspetto pratico ed esperienziale.

### PROGRAMMA

#### Presentare l'Offerta

- Esercizio di Presentazione
- I Fallimenti nella Presentazione dell'Offerta
- La Valutazione dell'Audience

#### L'Offerta e i Clienti

- La Sola Ragione per cui ci ascoltano
- Cosa si aspettano i Clienti
- Esempi di Presentazione
- Preparare un'Offerta per punti

#### L'Offerta e il Presentatore

- Chi parla e perché
- Storie di successo
- Chiusura della Presentazione e CTA
- Esercizi svolti su casi reali o proposti dai partecipanti

#### Esito della Presentazione

- Prossimi passi: dalla Presentazione alla Trattativa
- Feedback della Presentazione
- Gestire le domande
- Sviluppare un modello espositivo

### OBIETTIVI

- Scoprire le problematiche nella presentazione dell'offerta
- Apprendere strategie per migliorare l'esposizione dell'offerta
- Esercizi per applicare le tecniche apprese

### SEDE - DATA - COSTI

5 dicembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Riempire la vostra Pipeline

## Non puoi raccogliere là dove non hai seminato

Avere un costante flusso di attività e vendite è una sfida per ogni venditore e professionista. Questo perché implica lavorare a più livelli: sia al livello delle offerte che si chiudono a breve, ma anche a preparare nuove e continue attività per i mesi successivi.

In questo corso i partecipanti impareranno a strutturare meglio la propria attività per cercare continuamente nuovi clienti e offerte, a gestire le attività in corso e pianificare quelle future, e faranno esperienza diretta di quanto appreso tramite esercizi svolti in aula.

Il corso ha un forte aspetto pratico ed esperienziale.

## PROGRAMMA

### Introduzione all'approccio 5S

- perché applicarlo
- quando applicarlo
- dove applicarlo
- come applicarlo

### Le 5 S: il percorso operativo da seguire

- Seiri: Separare
- Seiton: Sistemare
- Seiso: Pulire
- Seiketsu: Standardizzare
- Shitsuke: Seguire le regole

### La gestione a vista (GAV) sul posto di lavoro

- Differenze tra comunicazione tradizionale e GAV
- Perché la GAV sul posto di lavoro
- Tecniche e strumenti di applicazione della GAV sul posto di lavoro
- Esempi di applicazione della GAV

### Esercitazione: l'applicazione delle 5S nella propria azienda

## OBIETTIVI

- Scoprire perché la Pipeline si asciuga e quali rimedi sono necessari
- Apprendere tecniche per cercare nuovi clienti e nuove opportunità
- Come mantenere attiva la propria Pipeline

## SEDE - DATA - COSTI

3 novembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# SEO: Strategie per scalare i risultati dei motori di ricerca

## Migliorare il posizionamento on line della tua azienda

Quando si ricerca un servizio o prodotto sui motori di ricerca in rete sappiamo quanto sia importante, ormai quasi necessario, comparire tra i primi risultati. Questo è possibile creando e mettendo in atto una vera e propria strategia SEO: Search Engineering Optimization.

Il corso spiegherà come analizzare la propria posizione sul web e conseguentemente come implementare una strategia SEO dalla scelta delle keywords fino all'analisi dei risultati.

## PROGRAMMA

### SEO Audit

- Individuazione dei warning e degli errori importanti nel sito web
- Analisi del posizionamento attuale
- Interpretazione dei dati
- Strumenti da usare
- Analisi della concorrenza

### Pianificare la strategia SEO

- Ricerca e scelta delle keywords su cui puntare
- Scelta strategie in base all'area di business (seo onsite, off site, copy writing, guest post)
- Delegare l'ottimizzazione a un professionista VS fai da te

### Inizio del lavoro di SEO

- Cosa serve
- Seo on site
- Seo off site

### Analisi dei risultati

### Strategie SEM

- Copy writing
- Piano redazionale
- Guest post

### SEO avanzato e a lungo termine

## OBIETTIVI

- Capire potenzialità e principi alla base del SEO
- Imparare a pianificare una strategia SEO per la propria azienda

## SEDE - DATA - COSTI

25 ottobre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Acquisire clienti con il Digital Marketing

## Logiche, strategie e strumenti per la lead generation

Ormai per ogni realtà aziendale la presenza sul web è diventata imprescindibile, per questo il digital marketing è parte costitutiva di ogni strategia di marketing che voglia raggiungere risultati.

Il marketing digitale ha tuttavia logiche e strumenti a sé che vanno conosciuti e approfonditi per poterne ricavare il massimo profitto.

Il corso illustra questi elementi discutendo anche diversi case history aziendali.

### PROGRAMMA

Concetto di "presenza online", perché non si può parlare più solo di "sito web".

Sito web, canali social, partners, piattaforme

Email Marketing e Dem

Sales funnels per profilare al meglio l'offerta

Campagne Pay-per-click

SEO e SEM

Pay-per-click VS SEO

Strategie a breve termine e a lungo termine

Case history (analisi di alcuni casi)

### OBIETTIVI

- Capire cosa vuol dire "fare" marketing digitale
- Fornire strategie e strumenti per pianificare un digital marketing di successo

### SEDE - DATA - COSTI

28 settembre 2023

Orario: 9.00 - 17.30

QUOTA EURO 290,00 + IVA

Include il materiale didattico

CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR



# Marketing operativo: strumenti e metodi

## Come conoscere e agire nel mercato

L'analisi passa attraverso tutte le fasi che caratterizzano il marketing operativo ovvero le sue funzioni, la segmentazione, il posizionamento di prodotto, il marketing mix, la politica di prodotto, di prezzo, di distribuzione, di comunicazione e di promozione, la pianificazione.

### PROGRAMMA

- Dalla strategia di Marketing al Marketing plan
- Definire target e obiettivi
- Comunicare in maniera efficace
- La comunicazione integrata off line e on line
- La sinergia marketing e vendite

### OBIETTIVI

- Costruire un piano marketing efficace, utilizzando tutte le leve di marketing (dalle 4 p alle 7 p) e creando un piano multicanale

### SEDE - DATA - COSTI

27 ottobre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Scrivere per il web e i social network

## Competenze di content management e di storytelling

Il web ed in special modo i social media, sono il luogo in cui arriva per prima la comunicazione, sono difusi e rappresentano un enorme risorsa per quelle aziende che intendono comunicare e vendere in un mercato globalizzato. Anche per quelle aziende con non si occupano di comunicazione, l'esigenza di comunicare efficacemente online si è imposta a partire da questa semplice constatazione: l'unica maniera di farti trovare dai tuoi clienti è differenziarsi con la qualità dei contenuti distribuiti (algoritmi di indicizzazione dei motori di ricerca), partecipare sui social network alle discussioni che ti riguardano direttamente ed indirettamente e utilizzare efficacemente gli stessi canali utilizzati dai clienti.

### PROGRAMMA

**Principali caratteristiche e peculiarità della comunicazione 2.0 (es. brevità, velocità, viralità, orientamento al racconto, ecc.)**

#### **Dove e quando comunicare online**

- Esercitazione: costruzione di un calendario editoriale

#### **Cosa dire e cosa ci piacerebbe far dire"**

- Scelta del canale in funzione del messaggio
- Stimolo della relazione con il destinatario

#### **I punti di vista ed il "rumore" del canale nella comunicazione online**

- Esercitazioni di scrittura dello stesso messaggio con diversi punti di vista applicati in una mail, su whatsapp, sul blog aziendale, su facebook, in un articolo per un portale tematico

#### **Principi base dello storytelling online**

- Esercitazioni pratiche di racconto

#### **Strategia integrata di comunicazione**

- Esercizio: Costruzione di una matrice strategica

### OBIETTIVI

- Aumentare la propria competenza nella scrittura dei contenuti pubblicati nel proprio sito web o nei canali (blog, riviste online, portali verticali ecc.)

### SEDE - DATA - COSTI

26 settembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Il Marketing Strategico

## Perchè è fondamentale una pianificazione strategica a lungo periodo

La pianificazione strategica delle attività è fondamentale per tutti i soggetti che operano nel mondo delle imprese. Il marketing strategico, nello specifico, è programmazione di ampio respiro.

Ogni azienda, infatti, ha necessità di pianificare obiettivi di lungo periodo, che tengano conto della redditività globale e del proprio portfolio di prodotti/servizi, mirando alla massimizzazione del fatturato ed al conseguimento di risultati di successo.

### PROGRAMMA

- Il marketing strategico
- L'analisi strategica
- L'analisi SWOT
- Le strategie di marketing mix
- Strategie per obiettivo
- La pianificazione e il controllo strategico

### OBIETTIVI

- Comprendere il ruolo del marketing strategico, individuando l'analisi strategica che sta alla base, la ricerca dei vantaggi competitivi fino all'adozione delle decisioni strategiche vere e proprie

### SEDE - DATA - COSTI

7 novembre 2023  
Orario: 9.00 – 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Web analytics e strategie di promozione aziendale

## Le strategie digitali di promozione aziendali

Fuori da ogni dubbio che il web, i social network e le campagne promozionali online rappresentano un campo (se non "il" campo) di eccellenza per promuovere la propria attività e la propria comunicazione. La competenza di saper leggere, interpretare ed impostare i dati di feedback provenienti dai propri canali online e dalle proprie campagne promozionali è diventata una "leva" irrinunciabile per orientare ed ottimizzare l'approccio strategico al web.

### PROGRAMMA

#### Le basi del SEO

##### L'analisi e l'ottimizzazione della navigazione

- Le principali piattaforme di analisi statistica delle pagine web

##### La lettura dei risultati e dei principali KPI

- esercizio: costruzione del cruscotto di analisi web aziendale

##### L'ottimizzazione dei contenuti delle pagine web aziendali

#### I principali social network professionali

##### Il Social Reputation Management

- l'analisi degli strumenti avanzati di monitoring dei canali social aziendali

##### La costruzione e l'ottimizzazione di una strategia integrata e multicanale.

### OBIETTIVI

- Comprendere le principali attività chiave che consentono di valorizzare i canali di promozione e comunicazione aziendali

### SEDE - DATA - COSTI

11 ottobre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Il marketing 4.0

## Dal tradizionale al digitale

Nel marketing tradizionale la comunicazione era a senso unico e dall'alto al basso: l'azienda parlava ad un cliente passivo; oggi, con l'avvento del marketing digitale, è bidirezionale, caratterizzata da un dialogo continuo e reticolare: il cliente può interagire e conoscere l'azienda da diversi canali.

### PROGRAMMA

#### Le tendenze:

- il potere va verso i clienti connessi
- i paradossi del marketing
- le sottoculture digitali
- il marketing 4.0 nell'economia digitale

#### Come approcciare il marketing in nuovo contesto:

- il nuovo vantaggio del cliente
- le metriche del marketing
- archetipi di settore

#### Applicazioni tattiche del marketing nell'economia digitale:

- il marketing umanistico
- il content marketing
- il marketing omnichannel
- engagement marketing

### OBIETTIVI

- Comprendere come si stia evolvendo il marketing in seguito alla rivoluzione digitale.
- Comprendere nuovi modelli di comportamento dei consumatori

### SEDE - DATA - COSTI

3 ottobre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Strumenti di Marketing Automation

## Marketing Automation: come fare marketing per generare opportunità commerciali

Fare marketing in modo efficiente per ottenere risultati efficaci in termine di creazione di opportunità commerciali oggi significa costruire il proprio metodo. Bisogna capire come sfruttare le proprie caratteristiche aziendali, valorizzarle e attorno a questo costruire percorsi di promozione e comunicazione che raggiungano diversi interlocutori. Bisogna arrivare a dialogare con tutti gli interlocutori.

- Definizione del concetto di automazione nel marketing

- Studio degli interlocutori

Studio dei valori e delle unicità aziendali da sfruttare come leva commerciale

- Il metodo: impostazione teorica
- Il metodo: come scegliere operazioni, strumenti, azioni e campagne per i propri interlocutori
- Il valore dei risultati: l'analisi dei dati
- Focus sugli strumenti: sito web / landing page, social, e-mail marketing, pubblicità, native advertising, copy per annunci pubblicitari

### OBIETTIVI

- comprendere le logiche della marketing automation e metterle in pratica

### SEDE - DATA - COSTI

7 e 8 novembre 2023  
Orario: 9.00 – 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# La social media strategy

## Come utilizzare i social a vantaggio del tuo business

Social media strategy significa scegliere i social adeguati in funzione del business e degli obiettivi aziendali, significa creare contenuti adeguati e divulgarli con modalità e tempi corretti in funzione del target di riferimento.

### PROGRAMMA

#### Social Media Strategy : concetti e definizioni

##### Quali social media?

- Facebook
- Twitter
- Instagram
- LinkedIn
- Google +

##### Casi aziendali

### OBIETTIVI

- Il corso è rivolto a coloro che vogliono comprendere come funzionano le social media strategy e quali social adottare in funzione del proprio business.
- Capire cosa scrivere, quando e con quale stile.

### SEDE - DATA - COSTI

22 novembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Parlare in Pubblico-Public Speaking

## Come proporre, chiedere, convincere, far immaginare ed emozionare il tuo pubblico

Il corso, eminentemente pratico, ha lo scopo di trasferire alcune competenze base per strutturare e sostenere discorsi, riunioni e presentazioni pubblicamente. Le tecniche di public speaking si sono evolute moltissimo negli ultimi anni, perché è cambiato il pubblico, la capacità attenta e l'abitudine a processare le informazioni. Le teorie e le tecniche a supporto di questo corso sono innovative e proiettate ad ottenere l'efficacia indipendente dallo stile e dalle caratteristiche caratteriali del presentatore. Attenzione particolare è data alle tecniche di gestione dello stress ed all'utilizzo delle consapevolezze delle emozioni. Le simulazioni videoregistrate sono la base del lavoro pratico, ma non mancheranno anche altri esercizi (respirazione, ancoraggio spaziale, ecc.)

## PROGRAMMA

### Scopi e tipi di presentazioni in pubblico

- Gestire l'obiettivo a livello sub-conscio

### Tecniche respiratorie per la gestione dello stress

- Controllo del para-verbale e del non-verbale

### Il ritmo e l'intensità nel discorso

- L'utilizzo degli spazi nell'ancoraggio degli stati del pubblico

### Come strutturare il discorso per massimizzarne l'efficacia

- Pianificazione dell'intervento e gestione dell'imprevisto

### Strumenti tecnici ed informatici per gestire la presentazione

## OBIETTIVI

- Vincere resistenze e rigidità nel parlare davanti ad un pubblico;
- Verranno simulati i principali tipi di discorso e presentazioni;
- Studiare le tecniche dei migliori oratori del mondo

## SEDE - DATA - COSTI

13 novembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR



# Accompagnare il Team al raggiungimento degli obiettivi

## Condividere l'obiettivo in maniera efficace ed opportuna

Impostare ed ottenere i propri obiettivi è, già di per sé, piuttosto articolata come competenza... raggiungere in team gli obiettivi prefissati è decisamente ad un più alto livello di complessità. Negli ultimi decenni si sono sviluppati nuovi approcci alla pianificazione e realizzazione degli obiettivi che consentono un maggior livello di successo ed una forte propensione "al fare". Lo scopo di questo percorso è fornire i fondamentali per condividere passo dopo passo, insieme al proprio team, la road map verso gli obiettivi condivisi.

### PROGRAMMA

- La logica SMART e PEPSI: definire obiettivi
- Vision Board ed elevator Pitch
- SWOT Analysis
- PESTEL Analysis
- Risk Analysis e contromisure
- Kanban Board
- Ottica Lean start-up

### OBIETTIVI

- Condurre il team verso l'obiettivo condiviso
- Saper fare una analisi SWOT ed una PESTEL Analysis oltre che un bilanci rischi/vantaggi per ciascuna delle attività possibili per raggiungere l'obiettivo

### SEDE - DATA - COSTI

23 novembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR



























# Migliorare la comunicazione interna in azienda

## Comunicare efficacemente è la base per il raggiungimento degli obiettivi

Dopo la pandemia, i team faticano a tornare a collaborare in modo efficace come prima. Alcune persone si conoscono poco, altre non sono mai in ufficio nello stesso momento perché lo smartworking consente ancora il lavoro da remoto. Questi sono tutti aspetti che rendono importante un programma di comunicazione rivolta verso l'interno

### PROGRAMMA

Ripartire dalla Mission Aziendale

Condividere mission e valori

Metodi di comunicazione interna

Strumenti per la comunicazione interna

Piano dei contenuti per la comunicazione interna

Come misurare il commitment e il senso di squadra

Quando è necessario realizzare un team building e formazione motivazionale

### OBIETTIVI

- Migliorare la comunicazione interna dell'azienda

### SEDE - DATA - COSTI

10 e 11 ottobre 2023  
Orario: 9.00 – 13.00  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# La gestione dello stress

## Conoscere lo stress e il proprio modo di affrontarlo, per un maggior benessere personale e professionale

Il corso si propone di comprendere lo Stress nelle sue componenti costruttive e distruttive (Eustress e Distress), conoscere le conseguenze sulla salute personale e sul contesto in cui si opera, riconoscere i segnali dello stress personale tramite tecniche di consapevolezza corporea (esercizi pratici). Inoltre verranno approfondite tecniche di contenimento e trasformazione dello stress (Esercizi di respirazione, Mindfulness, Meditazione camminata, esercizi tratti da arti marziali come Tai Chi, Aikido). Si imparerà ad affrontare lo stress organizzativo e individuare delle possibili azioni di intervento, per sé e per il gruppo (es. conflittualità, disorganizzazione; caos e indeterminazione).

### PROGRAMMA

#### Lo stress: cenni teorici su cosa sia lo stress e come agisce a livello psico-fisico

- Approfondimento sulle proprie modalità di affrontare la giornata lavorativa e non: comportamenti e automatismi che incrementano la sensazione di stress-

#### Riflessioni e condivisioni di gruppo

#### Focus sulle 3 componenti dell'essere vivente:

#### Fisica, emotiva e razionale.

#### Separazione consapevole dei tre piani

- Esercitazioni in coppie per individuare le proprie caratteristiche, i punti di forza e i punti critici nelle tre dimensioni
- Esercizi corporei per identificare gli effetti delle tensioni sul proprio fisico (contratture, dolori, malesseri) e per superarli
- Esercizi di identificazione delle emozioni alla base degli stati di stress.

#### Nominare, sentire e riconoscere le emozioni per acquisire consapevolezza su come superare gli effetti negativi.

- Esercizi di identificazione dei propri valori e delle proprie convinzioni alla base di situazioni di stress.
- Esercitazioni pratiche per gestire - e superare pensieri e emozioni che influiscono negativamente sul proprio benessere: la

mindfulness e la sua efficacia per un maggior equilibrio dei tre elementi e per la pratica della "presenza".

- Esercitazioni ispirate da discipline come Yoga, Tai Chi o Aikido per un allenamento costante della "presenza".

### OBIETTIVI

- Comprendere lo Stress nelle sue componenti costruttive e distruttive (Eustress e Distress)
- Conoscere le conseguenze sulla salute personale e sul contesto in cui si opera
- Affrontare lo stress organizzativo

### SEDE - DATA - COSTI

19 ottobre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Gestione del team nel cambiamento

## Mantenere motivazione e spirito di squadra durante i processi di trasformazione aziendale

Oggi i contesti organizzativi sono in continua trasformazione, necessaria e auspicabile vista la dinamicità e imprevedibilità dei mercati. Processi e persone sono sempre più frequentemente nel caos del cambiamento e la sfida manageriale è quella di riuscire a sostenere la motivazione delle persone, il senso di appartenenza, la resilienza e la capacità progettuale, personali e di team.

Durante il corso ci focalizzeremo sulle competenze necessarie per affrontare questa sfida, esercitandoci sul potenziamento delle stesse.

### PROGRAMMA

#### Il cambiamento in azienda:

- Un processo in continuo divenire. Dal mercato all'organizzazione un domino di accadimenti da gestire.

#### Da evento eccezionale a routine:

- Oggi il cambiamento è continuo e ciò che si costruisce in poco tempo richiede di essere trasformato. I processi e le persone si trovano a volte nel caos

#### Le competenze del leader: disegno la mappa

#### La gestione del Team nel cambiamento:

- Elementi di continuità e di rottura. Su quali particolari competenze posso contare?

#### Come allenare queste competenze?

- Esercizi di potenziamento

#### Come individuare gli agenti del cambiamento e assegnare loro un ruolo

#### L'importanza della comunicazione nel cambiamento:

- Esercizio

### OBIETTIVI

- Individuare le competenze del leader
- Focalizzare quelle competenze necessarie nel cambiamento
- Allenare queste competenze

### SEDE - DATA - COSTI

6 ottobre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR



# Imparare a delegare efficacemente

## Delegare con fiducia e raggiungere gli obiettivi

Delegare o assegnare compiti a collaboratori o fornitori per raggiungere gli obiettivi richiede un metodo rigoroso. Occorre costruire un duraturo rapporto di fiducia, comprendere caratteristiche e limiti delle persone. Saper spiegare obiettivi e attività. Fornire le informazioni utili. Fissare le scadenze. Stabilire le verifiche. L'approccio vincente, insomma, è di mettere i collaboratori in grado di realizzare gli obiettivi assegnati, dando tutto il supporto necessario.

## PROGRAMMA

### Le persone come risorse chiave

- La fiducia (reciproca)
- Condivisione

### I diversi compiti

- Attività semplice
- Attività complesse
- Collaboratori interni ed esterni
- Coinvolgere
- Dirigere

### Le 4 fasi

- Obiettivi, compiti, attività, verifica
- Le criticità e la gestione degli imprevisti
- Flessibilità
- Pazienza

### Riscoprire la parola "grazie"

### L'arte di ringraziare

- Case Study
- Esercitazioni pratiche su casi reali

### Il metodo basato su persone e processi

## OBIETTIVI

- Costruzione di un solido know-how sulla gestione dei collaboratori
- Imparare e delegare e assegnare compiti e realizzare obiettivi
- Gestione delle risorse interne ed esterne

## SEDE - DATA - COSTI

11 ottobre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Come condurre riunioni efficaci

## Gestire e portare al risultato desiderato i tuoi meeting

Le riunioni sono una occasione straordinaria per consolidare lo spirito di squadra e realizzare progetti e iniziative. Ma possono anche risultare lunghe, noiose o inconcludenti se non diventano addirittura un ring che esaspera i conflitti. Organizzare e condurre riunioni efficaci richiede metodo, pianificazione, flessibilità e doti diplomatiche. Il tempo è un fattore chiave, spesso trascurato, così come il follow up successivo. Insomma occorre un mix di ingredienti per rendere le riunioni efficaci e piacevoli.

### PROGRAMMA

#### I partecipanti come risorse

- Obiettivi, tempi, fiducia e rispetto

#### I vari tipi di riunione

#### Le 4 fasi: ideazione, preparazione, azione, follow up

#### L'attività preparatoria e la prevenzione dei conflitti

- L'agenda e i materiali
- Il ruolo del coordinatore
- Chi farà cosa

#### Case Study: Dos e don'ts

#### Il metodo basato su persone e processi

### OBIETTIVI

- Costruzione di un solido know-how sulla gestione e la partecipazione alle riunioni
- Sviluppare la capacità di organizzare riunioni brevi, efficaci e piacevoli
- Creare spirito di squadra e gestire i conflitti

### SEDE - DATA - COSTI

10 novembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Change management

## Affrontare i cambiamenti personali e aziendali

“Tutti sperano di cambiare l'umanità ma nessuno pensa a cambiare sé stesso”, ammoniva Lev Tolstoj. Nonostante l'incessante evoluzione tecnologica e organizzativa sul lavoro, le persone spesso resistono ai cambiamenti. Eppure prepararsi ai cambiamenti continui o addirittura anticiparli è un fattore chiave per il successo delle persone e delle imprese. Un approccio positivo verso il cambiamento va coltivato ogni giorno. Nelle grandi e piccole cose. E produce grandi risultati per sé e per l'azienda.

### PROGRAMMA

#### Il cambiamento come sfida continua

- I fattori e i pregiudizi che fanno da freno
- L'approccio costruttivo al cambiamento

#### Le 4 fasi: comprensione, preparazione, strategia, cambiamento

- Pensare digitale, agire umano
- Proiettarsi nel futuro con i piedi per terra
- Il cambiamento nei rapporti con capi, colleghi, collaboratori, clienti, business partner
- Case Study: esercitazioni e test sul cambiamento

#### Tradurre i cambiamenti in vantaggi per l'impresa

#### Il metodo Chang+e basato su persone e processi

### OBIETTIVI

- Costruzione di un solido approccio al cambiamento continuo
- Sviluppare la capacità di adattarsi e innovare
- Creare spirito di squadra e gestire i conflitti

### SEDE - DATA - COSTI

12 dicembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITA' WEBINAR

# Costruzione di un bilancio delle competenze e degli skills aziendali

## Come creare "dal basso" un sistema di valutazione condiviso e rispettoso delle peculiarità organizzative

Il Percorso trasforma in pratica, la riflessione sulle competenze e sugli skills aziendali utili alla valutazione ed al processo di miglioramento organizzativo. Il corso è un "condensato" della tecnica consulenziale della costruzione del bilancio delle competenze partendo "dal basso", cioè, ad opera dei partecipanti, in gruppo, attraverso la supervisione ed il coaching del facilitatore.

### PROGRAMMA

#### Differenze e similitudini delle competenze "hard" e degli skills organizzativi

- Le principali competenze "soft" o "trasversali" e la loro reale importanza nel percorso di miglioramento organizzativo

#### Il funzionamento del percorso valutativo (cosa, come, perché valutare)

- Il metodo: "Client Oriented Train" per scegliere cosa osservare e come valutare

#### Gestione dei momenti di restituzione e valutazione

- Come impostare il "miglioramento continuo" nel processo valutativo

#### Strumenti informatici e tecniche utili alla registrazione della performance

- Come utilizzare le informazioni raccolte nel documento valutativo

#### I "nemici" della valutazione, l'ansia valutativa e le "trappole" della standardizzazione

### OBIETTIVI

- Costruire una prima bozza operativa di un bilancio delle competenze
- Gestire il flusso di dati e la registrazione dei momenti valutativi in maniera efficace e standardizzabile

### SEDE - DATA - COSTI

29 novembre 2023  
Orario: 9.00 - 17.30  
QUOTA EURO 290,00 + IVA  
Include il materiale didattico  
CORSO EROGATO IN MODALITÀ WEBINAR

## SCHEDA DI ISCRIZIONE

Spedire via email o via fax la seguente scheda di iscrizione debitamente compilata.

**Seminario:** .....  
Rif.: ..... Data: ..... Quota di partecipazione: .....+ IVA

### Desideriamo iscrivere il seguente partecipante:

Nome ..... Cognome .....  
Funzione.....  
Cellulare - E-mail (a cui verrà inviata conferma/informazioni).....  
Nominativo/Funzione/E-mail che autorizza l'iscrizione .....

### Azienda (alla quale intestare la fattura):

Ragione Sociale.....  
Settore di attività .....

Indirizzo..... Cap.....  
Città..... Prov. ....

Tel. .... Fax .....

E-mail amministrativa.....Codice SDI fatturazione elettronica.....  
Partita IVA .....Cod. Fisc. ....

### Indirizzo al quale inviare la fattura (se diverso dalla sede legale)

Ragione Sociale.....  
Indirizzo..... Cap.....  
Città..... Prov. ....

- Verrà inviato via mail un link di collegamento per accedere al webinar. Il link inviato potrà essere utilizzato **SOLO E ESCLUSIVAMENTE** dalle persone iscritte formalmente al corso

## MODALITÀ D'ISCRIZIONE

Posta MLC CONSULTING S.R.L. - Segreteria Corsi  
Via Stilicone 12 - 20154 Milano  
Part.Iva/Cod. Fisc. 04914830965

Tel. 0233220352  
Fax 0273960156  
E-mail [contatti@mlcconsulting.it](mailto:contatti@mlcconsulting.it)  
Web <http://www.mlcconsulting.it>

### SEDE E ORARI DEI SEMINARI

I seminari, salvo diversa indicazione, si terranno a Milano dalle ore 09:00 alle 17:30; sette giorni prima della data prevista verrà inviata e-mail di conferma. Qualora non venisse raggiunto il numero dei partecipanti necessario vi verrà comunicata per iscritto la sospensione o il rinvio del Seminario.

### MODALITÀ DI REVOCA

La revoca, deve essere comunicata per iscritto alla MLC Consulting SRL entro sette giorni dalla data del seminario; in caso contrario verrà fatturata l'intera quota di iscrizione. Eventuali modifiche al nominativo del partecipante saranno sempre accettate se comunicate prima dell'inizio del corso. La cancellazione o il rinvio del seminario da parte di MLC, per qualsiasi causa, determinerà la sola restituzione delle quote di iscrizione già pervenute.

Ai sensi dell'art. 1341 Cod. Civile approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta.

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota deve essere versata alla conferma del corso e comprende materiale didattico e attestato di partecipazione. Il versamento può essere effettuato secondo le modalità di seguito indicate ed intestato a MLC CONSULTING S.R.L.

Bonifico intestato a MLC CONSULTING SRL

BANCO BPM SPA  
Piazza Meda 4 - 20121 MILANO (MI)  
IBAN IT26S0503401647000000019486  
BIC BAPPIT21G57

Allegato assegno intestato a MLC Consulting SRL

Timbro/Firma

### ADEGUAMENTO GDPR - UE 2016/679

La nostra società MLC Consulting Srl, con sede a Milano in Via Stilicone 12 e proprietaria dei portali LogisticaEfficiente.it e Sviluppomanageriale.it, è fortemente impegnata nel tutelare i dati trattati e crede che sia importante dare l'opportunità ai propri utenti di essere informati su iniziative, offerte e proposte che MLC Consulting Srl realizza, ma crediamo anche che sia doveroso rispettare la privacy degli utenti che non vogliono più ricevere informazioni. Per questa ragione e in ottemperanza al nuovo regolamento sulla privacy ti segnaliamo che puoi cancellare in qualunque momento i tuoi dati cliccando semplicemente sul link di disiscrizione posto qui sopra. Tale procedimento comporterà la cancellazione del tuo indirizzo email dal database utilizzato per inviarti la presente comunicazione. Se invece intendi cancellare completamente i tuoi dati o averne notizia, puoi contattarci a [privacy@mlcconsulting.it](mailto:privacy@mlcconsulting.it).

Timbro/Firma



Per info e iscrizioni: Tel 0233220352 - Fax 0273960156

*LogisticaEfficiente.it e SviluppoManageriale.it  
sono marchi di MLC Consulting Srl - Milano*