

AREA RISORSE UMANE

Il Manager e il suo stile	1
Il Manager e il potenziale del gruppo	2
Lavorare in team	3
Gestione dei conflitti	4
Negoziazione	5
Gestione del tempo e problem solving	6
Formazione formatori	7
Outdoor training	8

AREA VENDITA

Tecniche di vendita	9
Tecniche di vendita: il Capo area	10
L'informazione farmaceutica per il Medico e il Farmacista	11

EMPOWERMENT FEMMINILE

Empowerment femminile	12
------------------------------	-----------

AREA COMUNICAZIONE

Le basi della comunicazione	13
La comunicazione assertiva	14
La comunicazione non verbale e comprensione della gestualità	15
Creatività ed emozioni	16

AREA MARKETING

Introduzione al Marketing	17
Marketing operativo e comunicazione centrata sul cliente	18

AREA GESTIONE AZIENDALE

Contabilità per non contabili 1^a parte	19
Contabilità per non contabili 2^a parte	20

Titolo evento	Caratteristiche soggettive del manager e impatto sulla gestione dell'impresa.
A chi si rivolge	A chi si accorge che l'impresa assomiglia alle persone che vi lavorano e che lo stile di ciascuno influenza il business.
Obiettivi	Dare maggiore visibilità alle relazioni esistenti tra business e caratteristiche soggettive. Espandere la conoscenza di sé, del proprio stile relazionale. Valutare l'influenza del nostro modo di essere e di comunicare.
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Consapevolezza di sé• Emozioni: leggerle, capirle e prendere coscienza su come influenzano il lavoro e i rapporti interpersonali in azienda• Autovalutazione dei propri punti di forza e di debolezza• Autostima ed assertività• Esercitazioni pratiche
Durata	2 giorni
N° partecipanti	Minimo 6 massimo 12
Le ragioni della scelta	Conoscersi ed essere consapevoli delle proprie caratteristiche e delle proprie risorse è fondamentale per poterle migliorare. Si incide così positivamente sulla gestione delle persone per conferire un'identità più chiara all'impresa. Ne risulta una valorizzazione di elementi come serenità, flessibilità, comunicazione semplice, che portano ad un netto miglioramento dell'efficacia e dunque ad una più ampia customer satisfaction.

Docenti

Simona Girardi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Le abilità sociali: come far emergere le potenzialità di gruppo.
A chi si rivolge	A chi sa che la vita di un'impresa può cambiare radicalmente se i suoi protagonisti si sentono e si muovono come gruppo. A coloro che contano sull'enorme energia sviluppata da persone che lavorano insieme con entusiasmo e determinazione.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Sviluppare la consapevolezza sociale• Riconoscere e gestire le emozioni• Promuovere il senso dell'appartenenza• Valorizzare l'ascolto• Sviluppare l'empatia• Costruire una coscienza aziendale
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Intelligenza emotiva e business• Emozioni riconoscerle e imparare a governarle• Responsabilità, adattabilità, capacità d'iniziativa e orientamento ai risultati• Pensiero creativo come base dell'innovazione• Empatia e suo utilizzo per costruire una coscienza aziendale
Durata	2 giorni
N° partecipanti	Minimo 6 massimo 10
Le ragioni della scelta	Ogni gruppo ha potenzialità enormi e se motivato è in grado di esprimere elementi di grande creatività. Un manager diviene leader quando sa far emergere e valorizzare le capacità di sviluppo racchiuse in ciascuno dei suoi collaboratori. Le aziende migliorano le performance e innovano potenziando il gruppo di lavoro.

Docenti

Simona Girardi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Lavorare in team.
A chi si rivolge	Ruoli che, interagendo con colleghi/colleghe, possono aggiungere o togliere valore ai processi di lavoro.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Produrre nuove idee per favorire il passaggio da lavorare per il proprio “orticello” a lavorare per l’intero “podere”• Sensibilizzare all’importanza di passarsi con continuità le informazioni e sviluppare capacità di fare proposte finalizzate al miglioramento continuo• Far emergere nuove idee per una maggiore integrazione e soddisfazione
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Analisi di team eccellenti e individuazione dei fattori di successo del loro funzionamento• Batteria di giochi per far “toccare con mano” cosa significa lavorare in team quando c’è una difficoltà da superare e una meta da raggiungere. Il gioco passa, l’apprendimento delle “regole del gioco” resta.• Individuazione dei comportamenti coerenti/incoerenti al team• Piano di autosviluppo personale per sviluppare integrazione
Durata	2 giorni
N° partecipanti	12/15
Le ragioni della scelta	La partecipazione attiva alla vita dell’impresa richiede persone in grado di aggiungere valore ad ogni passaggio della filiera organizzativa al fine di consegnare la “merce” nei tempi giusti generando valore per il cliente, per l’azienda, per se stessi. Apprendere a lavorare in team significa rendere scorrevole il “gioco di squadra” per facilitare le operazioni e assicurare benessere ai componenti del team.

Docenti

Giorgio Narcisi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Gestione dei conflitti.
A chi si rivolge	Personale di tutte le funzioni.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Apprendere come gestire efficacemente i conflitti che quotidianamente nascono nell'ambito dell'attività lavorativa;• Avviare approfondimenti su come contenere l'insorgere dei conflitti;• Indicare metodi e tecniche di negoziazione come modalità per risolvere conflitti a fronte di interessi comuni.
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Definizione di conflitto• Tipi di conflitto• Stili comportamentali nei conflitti• Il processo di risoluzione del conflitto• Schemi di pensiero e strumenti operativi
Durata	2 giorni + 1 di follow up distanza di un mese circa
N° partecipanti	12/14
Le ragioni della scelta	Gestire richiede capacità di prevenire e risolvere conflitti interpersonali per poter passare alla fase più "calma" della costruzione giorno per giorno del valore per l'impresa senza dispersione di energie.

Docenti

Simona Girardi
Giorgio Narcisi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Negoziare per ottenere: Le basi di un'arte.
A chi si rivolge	A chi si accorge che negoziare è inevitabile, nel lavoro di ogni giorno e in occasioni specifiche (contratti, gestione di un gruppo, discussioni, eventi...).
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Riconoscere che ogni trattativa può e deve essere condotta senza punti di frizione;• Imparare a concentrarsi sul problema senza giudicare gli interlocutori;• Avvalersi di tecniche che portano vantaggi a tutte le parti in causa;• Concludere nei tempi stabiliti;• Vincere senza stravincere.
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Il negoziato nella vita di ogni giorno;• Come evitare i conflitti inutili e accentuare le divergenze• L'ascolto: come far emergere le opportunità;• Negoziazioni semplici e complesse;• Negoziare per ottenere il risultato prestabilito.
Durata	2 giorni
N° partecipanti	Minimo 8 massimo 10
Le ragioni della scelta	Conoscere l'arte della negoziazione è il risultato di una vita. Esistono tecniche e riflessioni semplici che consentono di migliorare il modo di lavorare, prendere decisioni, accelerare i processi di reciproca comprensione in tempi brevi. Basta conoscere poche regole ed applicarle.

Docenti

Gino Manuppelli

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Gestione del tempo e problem solving.
A chi si rivolge	Ai ruoli gestionali che avvertono la necessità di diminuire il grado di confusione, di incertezza ed errore, ottimizzando il tempo a disposizione e perfezionando le tecniche di problem solving. A chi vuole confrontarsi con un metodo per migliorare le capacità di analizzare le cause di un problema al fine di apportare i “giusti” correttivi.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Riflettere sulla complessità e sui limiti della risorsa tempo e fornire dei metodi per un utilizzo “corretto” secondo modelli di efficacia e di efficienza;• Sensibilizzare a diagnosticare l’origine di un problema e a intraprendere le conseguenti azioni correttive per risolvere il problema
Contenuti	<p>Gestione del tempo:</p> <ul style="list-style-type: none">• Autoanalisi sull’utilizzo del proprio tempo di vita e di lavoro• Analisi delle principali urgenze nemiche della programmazione• Esame di modelli come supporto alla decisione: costo/convenienza; probabilità/criticità; importanza urgenza;• I principali “ladri di tempo” quotidiani• Elaborazione degli “antifurti” personali• Come dire “no” senza creare disagio negli altri <p>Problem solving:</p> <ul style="list-style-type: none">• Riflessioni sulla definizione di “problema”• Presentazione del metodo di analisi del problema a causa sconosciuta• Sperimentazione su casi• Confronti sulla spendibilità del metodo
Durata	2 giorni
N° partecipanti	12/14
Le ragioni della scelta	I problemi strategici di norma sono contenuti di numero, quelli operativi, più “banali” assorbono la maggior parte del tempo e delle energie. La gestione di tempo vuole mettere ordine all’uso del tempo. Il metodo problem solving vuole essere una guida per facilitare la diagnosi in caso di incertezze. In tal senso si presenta come supporto alla presa di decisione.

Docenti

Giorgio Narcisi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Formazione formatori
A chi si rivolge	Alle organizzazioni in crescita che hanno bisogno di assicurarsi comuni standard di funzionamento per mezzo di capi o impiegati che utilizzano le migliori prassi.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Fornire tecniche didattiche di progettazione di una “lezione di aula” e di una congruente comunicazione al fine di sviluppare le capacità di trasmissione del “sapere”.
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Individuazione dei fattori di successo di una lezione:<ol style="list-style-type: none">1. essere “accettato”2. essere capito3. essere utile• I criteri della scelta della didattica adatta alla motivazione degli adulti: procedere da cose pratiche e trovare risposte concrete e utili• Lavoro attivo: la progettazione di una lezione• Roleplay sulla conduzione• Rinforzo sul metodo didattico: dire, mostrare, dimostrare, assistere, far domande, far fare delle prove, fornire feed back, incoraggiare, correggere, indicare chi può aiutare nell’applicazione• Commenti e rinforzo sui momenti critici• Piano di miglioramento personale
Durata	2 giorni + 1 giorno di follow up a distanza di un mese circa
N° partecipanti	10/12
Le ragioni della scelta	La figura del formatore interno, o job trainer, è importante per diffondere le migliori prassi in modo da renderle patrimonio comune a tutti i colleghi. Questo risultato ispirato al “miglioramento continuo” richiede la preparazione di figure professionali detentrici del sapere aziendale che assicurino la corretta trasmissione delle “buone prassi”.

Docenti

Giorgio Narcisi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Outdoor training.
A chi si rivolge	<p>A tutti coloro che sanno che si apprende meglio e si memorizza maggiormente ciò che deriva da un'esperienza concreta.</p> <p>A chi è consapevole che le esperienze pratiche sono metafore di situazioni reali che si incontrano, ogni giorno, nella vita lavorativa, nella quale ci troviamo a gestire scadenze, risorse limitate, motivazioni diverse, personalità e stili di leadership diversi.</p>
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Accrescere lo spirito di appartenenza al gruppo/azienda;• Agire sulla motivazione;• Potenziare lo scambio di informazioni tra soggetti, migliorando il lavoro di squadra;• Imparare a raggiungere gli obiettivi, ottimizzando il problem solving, la gestione del tempo e la capacità di pianificare;• Giungere agli obiettivi amplificando la collaborazione e diminuendo i conflitti;• Apprendere ad ascoltare meglio se stessi e gli altri e a fornire feedback costruttivi;• Migliorare la capacità di attenzione e concentrazione potenziando la lucidità mentale e le capacità creative.
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Imparare facendo: gli elementi base dell' attività scelta;• Esperienze pratiche di gruppo;• Debriefing attraverso un processo di analisi e riflessione delle esperienze compiute, individuazione dei fattori critici e di successo del gruppo sia a livello operativo che emozionale;• Tecniche di rilassamento a chiusura di ogni giornata.
Durata	5 giorni
N° partecipanti	Minimo 6, massimo 8.
Le ragioni della scelta	<p>L'outdoor training è il più efficace dei metodi di apprendimento perché coinvolge i partecipanti in ogni loro aspetto, fisico, emotivo e mentale. Migliora la memorizzazione, lo scambio di esperienze, la comunicazione e lo spirito di gruppo. Quanto appreso viene ancorato e trasferito più facilmente nella pratica quotidiana dei partecipanti.</p>

Docenti

Simona Girardi
Gino Manuppelli
Giorgio Narcisi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Tecniche di vendita.
A chi si rivolge	Alle Aziende che devono sviluppare la loro rete di venditori. Ai venditori che desiderano ampliare la loro efficacia migliorando le loro competenze.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Sviluppare la figura di venditore consulente.• Organizzare e gestire il proprio lavoro e l'area in cui si opera.• Comunicare correttamente.
Contenuti	<p>Da venditore a consulente:</p> <ul style="list-style-type: none">• Nozioni essenziali di marketing• Il budget: obiettivi, mezzi, risultati, verifica• Tecniche di vendita con esercitazioni filmate• Valutazione e autovalutazione <p>Organizzazione:</p> <ul style="list-style-type: none">• Gestione del tempo• Gestione della zona• Planning• L'organizzazione dello schedario e degli itinerari• Il post vendita <p>Comunicazione:</p> <ul style="list-style-type: none">• Principi di comunicazione verbale e non verbale• Cliente e venditore: stili e qualità• Ascolto attivo• Stili di rapporto interpersonale• Come trattare le obiezioni <p>Esercitazioni filmate</p>
Durata	Il corso è articolato in due sessioni di 3 giorni ciascuna
N° partecipanti	Minimo 6
Le ragioni della scelta	Il metodo d'insegnamento scelto è pratico e fortemente interattivo. Permette una rapida acquisizione di competenze e il loro utilizzo immediato nella pratica lavorativa quotidiana con benefiche ricadute sulla motivazione e i risultati.

Docenti

Simona Girardi
Gino Manuppelli

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Tecniche di vendita: il capo area.
A chi si rivolge	Alle Aziende che devono ottimizzare la loro rete di vendita. A chi comprende le criticità e differenze le tra vendere e far vendere.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Sviluppare la figura del capo area• Organizzare e gestire il lavoro proprio e dei venditori della propria area.• Formare alla vendita• Comprendere l'influenza della propria leadership.• Comunicare correttamente
Contenuti	<p>Vendere e far vendere:</p> <ul style="list-style-type: none">• Compiti del capo area• Capo e Leader• Stili di leadership• Le qualità del capo• Stili di direzione• L'addestramento: stili e qualità <p>Organizzazione:</p> <ul style="list-style-type: none">• Gestione del tempo• Gestione della zona• Amministrazione delle vendite e delle persone• Planning del capo area• Programma di lavoro del Canvass e settimanale• Il post vendita <p>Comunicazione:</p> <ul style="list-style-type: none">• Principi di comunicazione verbale e non verbale• Capo area e venditore: stili e qualità• Ascolto attivo• Stili di rapporto interpersonale• Come incrementare la motivazione• Team working <p>Esercitazioni filmate</p>
Durata	Il corso è articolato in due sessioni di 3 giorni ciascuna.
N° partecipanti	Minimo 6
Le ragioni della scelta	Il Capo ha l'obiettivo di sviluppare e governare, in sintonia con le direttive aziendali, le vendite nella zona a lui assegnata attraverso la guida di un team. La metodologia del corso, pratica e interattiva con role playing ed esercitazioni continue, è finalizzata ad ottimizzare le competenze del capo area nell'organizzazione e nel controllo, oltre che nella gestione del gruppo e nella sua formazione.

Docenti

Simona Girardi
Gino Manuppelli
Giorgio Narcisi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	L'informazione per il Medico e il Farmacista.
A chi si rivolge	Alle Aziende Farmaceutiche che desiderano sviluppare la loro rete di venditori o aumentarne l'efficacia.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Sviluppare la figura di venditore consulente.• Organizzare e gestire il proprio lavoro e l'area in cui si opera.• Comunicare correttamente con medici e farmacisti.
Contenuti	<p>Da venditore a consulente:</p> <ul style="list-style-type: none">• Nozioni essenziali di marketing farmaceutico• Il budget: obiettivi, mezzi, risultati, verifica• Tecniche di vendita con esercitazioni filmate• Valutazione e autovalutazione <p>Organizzazione:</p> <ul style="list-style-type: none">• Gestione del tempo• Gestione della zona• Planning• L'organizzazione dello schedario e degli itinerari• Il post vendita <p>Comunicazione:</p> <ul style="list-style-type: none">• Tecniche di comunicazione verbali e non verbali• Medico/Farmacista e venditore: stili e qualità• Ascolto attivo• Stili di rapporto interpersonale• Come trattare le obiezioni <p>Esercitazioni filmate</p>
Durata	Il corso è articolato in due sessioni di 3 giorni ciascuna.
N° partecipanti	Minimo 6
Le ragioni della scelta	Il metodo d'insegnamento scelto è pratico e fortemente interattivo. Role play e esercitazioni filmate accompagnano tutto il corso. La rapida acquisizione di competenze e il loro utilizzo immediato nella pratica lavorativa quotidiana hanno significative ricadute sulla motivazione e sulle performance di vendita.

Docenti

Simona Girardi
Gino Manuppelli
Giorgio Narcisi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Empowerment femminile.
A chi si rivolge	Alle donne che vogliono acquisire competenze personali e tecniche per incidere maggiormente con la loro presenza nella società e nel mondo del lavoro.
Obiettivi	Promuovere la crescita e la partecipazione femminile nel mondo del lavoro
Contenuti	<p>Ampliare le competenze trasversali:</p> <ul style="list-style-type: none">• Autovalutazione dei propri punti di forza e debolezza• Comunicazione e assertività• Intelligenza emotiva e sviluppo della creatività• Lavorare in team e negoziazione• Problem solving <p>Acquisire le tecniche base della gestione d'impresa:</p> <ul style="list-style-type: none">• Bilancio e conto economico (contabilità per non contabili)• Budget• Elementi di Marketing <p>Ottimizzare la gestione del tempo:</p> <ul style="list-style-type: none">• Proposte per la conciliazione tra il tempo per il lavoro e quello per la famiglia.
Durata 60 ore	Il corso è articolato in quattro sessioni di 2 giorni ciascuna
N° partecipanti	Minimo 6 massimo 12
Le ragioni della scelta	<p>La parità tra uomo e donna nel mondo del lavoro non è ancora una realtà piena nel nostro paese. Raggiungerla, oltre che una questione di equità sociale, rappresenta una necessità per la crescita economica del nostro Paese.</p> <p>L'inserimento nel mercato del lavoro di due milioni di donne si calcola possa incrementare il PIL nazionale del 2%.</p> <p>Le Donne rappresentano un enorme potenziale, per la crescita sociale ed economica del paese, ancora troppo spesso poco visibile e sottostimato.</p>

Docenti

Simona Girardi
Ecla Aiello
Gino Manuppelli
Giorgio Narcisi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Comunicare efficacemente.
A chi si rivolge	A manager, quadri aziendali e professionisti che parlano in pubblico in occasione di eventi, riunioni, incontri formativi. A chi gestisce e partecipa a riunioni.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• considerare gli ascoltatori come partecipanti e interagire con loro;• utilizzare il tempo a disposizione in maniera ottimale;• imparare ad ascoltare e a percepire l'importanza del feed-back;• accogliere e gestire le emozioni come fattore di efficacia nella trasmissione del messaggio voluto.
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• gli elementi di base della comunicazione verbale;• l'informazione condivisa;• gli eventi;• la costruzione di un intervento;• la gestione degli audiovisivi;• il panico e gli imprevisti;• la risposta a domande e obiezioni;• la scelta di tempi e luoghi;• cogliere e descrivere un'azione.
Durata	4 giorni
N° partecipanti	6 - 12
Le ragioni della scelta	Si acquisiscono i principi teorici della comunicazione attraverso esercitazioni continue. Si elaborano collettivamente casi reali, proposti dai partecipanti, che misurano anche risultati e performance di ognuno. Il role playing costituisce elemento fondamentale dell'apprendimento. Ogni partecipante riceve un DVD con i propri interventi.

Docenti

Gino Manuppelli

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Comunicazione assertiva.
A chi si rivolge	A chi vuole comunicare con gli altri in modo onesto e chiaro, rispettando i diritti dei suoi interlocutori, senza, tuttavia, accondiscendere necessariamente ai loro desideri.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Gestire le discussioni e i conflitti• Mediare la propria e altrui aggressività e passività• Imparare che un'adeguata affermazione di sé giova a noi stessi quanto ai nostri interlocutori• Esprimere con semplicità idee, opinioni e sentimenti• Affermare il diritto di sbagliare, di cambiare idea, di chiedere e di meritare il rispetto• Esprimere il diritto di essere trattati con rispetto e di credere nei propri valori
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• I diritti assertivi e gli impedimenti al loro realizzarsi• Come contenere le discussioni• Come far crescere l'autostima e l'auto- efficacia• Esercitazioni pratiche.
Durata	2 giorni
N° partecipanti	Minimo 6 massimo 12
Le ragioni della scelta	<p>Ogni giorno nella relazione con gli altri ci troviamo spesso ad eccedere in atteggiamenti aggressivi o passivi. Queste modalità inquinano i rapporti esistenti. Imparare a gestire la comunicazione permette di contenere i conflitti e, nel contempo, accresce la nostra consapevolezza e la nostra efficacia.</p> <p>Inoltre, presupposti fondamentali dell'assertività sono:</p> <ul style="list-style-type: none">• Saper ascoltare o prestare attenzione non solo al contenuto razionale ma anche a quello emotivo della comunicazione• Saper riassumere e dare feed back• Chiedere chiarimenti

Docenti

Simona Girardi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Comunicazione non verbale e comprensione della gestualità.
A chi si rivolge	A chi sa che il nostro corpo, le nostre mani, il nostro sguardo, il tono e il timbro della nostra voce parlano un loro linguaggio. Non ne siamo consapevoli, ma riceviamo informazioni su chi siamo. A chi vuole potenziare la propria capacità di influenza positiva e completare le personali abilità relazionali.
Obiettivi	Apprendimento e decodifica dei contenuti emotivi della comunicazione per migliorare il proprio stile di leadership e diminuire la conflittualità.
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Apprendere i principi della comunicazione non verbale• Riconoscere gli aspetti non linguistici dell'eloquio• Decodificare gli stili e i contenuti emotivi della comunicazione• Gestire l'ascolto e le criticità relazionali agendo sul non verbale• Esercitazioni pratiche
Durata	2 giorni
N° partecipanti	Minimo 6 massimo 14
Le ragioni della scelta	La comunicazione non verbale investe circa l'80% di ogni atto comunicativo ed informa sulla qualità della relazione presente tra due soggetti. Imparare a riconoscere e gestire i segnali non verbali permette di: <ul style="list-style-type: none">• limitare la conflittualità• migliorare il proprio stile comunicativo• essere più convincenti agendo positivamente sulla propria leadership• favorire l'instaurarsi di un clima solidale e collaborativo L'apprendimento è favorito dall'uso continuo di role - playing filmati che, raccolti in un DVD, saranno consegnati ai partecipanti.

Docenti

Simona Girardi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Lo sviluppo della creatività e l'ascolto delle emozioni.
A chi si rivolge	A chi sa che <i>"l'idea è un lievito, è un moltiplicatore del coinvolgimento - e quindi dell'investimento che si applica a qualsiasi tipo di pensiero creativo"</i> (J.W. Young) Ai manager dell'area marketing, ai dirigenti d'azienda e a tutti coloro che conoscono il valore della creatività e dell'espressività.
Obiettivi	Facilitare la produzione di idee originali incrementando il pensiero laterale quello cioè che <i>"permette di unire elementi esistenti con connessioni nuove"</i> (Henri Poincaré)
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Come funzionano la mente e il pensiero laterale• Pensare il pensiero: aspetti meta-cognitivi• Come sviluppare la creatività• Problem solving• Brainstorming• Esercitazioni pratiche:<ul style="list-style-type: none">- il Progetto creativo- giocare col pensiero: dall'erba al latte
Durata	2 giorni
N° partecipanti	Minimo 6 massimo 10
Le ragioni della scelta	L'idea è un catalizzatore, un moltiplicatore di coinvolgimento e conseguentemente di investimento. Con esercitazioni continue si può recuperare e sviluppare l'uso del pensiero laterale per produrre idee nuove e originali.

Docenti

Simona Girardi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Introduzione al Marketing.
A chi si rivolge	A chi vuole acquisire le basi del marketing strategico e operativo. A coloro che ritengono che l'azienda è un posto in cui entra un cliente e ne esce un cliente soddisfatto.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Appropriarsi dei principali strumenti di marketing e abituarsi a usufruirne nella vita lavorativa quotidiana;• Acquisire flessibilità e sensibilità nei confronti dei rapidi cambiamenti dell'ambiente e dell'impresa;• Creare valore con un approccio win-win.
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Comprendere il mercato;• Collocare l'azienda nel mercato;• Utilizzare correttamente il marketing mix e sua evoluzione;• Fissare obiettivi e verificare i risultati;• Gestire i cambiamenti.
Durata	4 giorni in due sessioni da 2 giorni
N° partecipanti	10
Le ragioni della scelta	I clienti diventano sempre più esigenti e sensibili al prezzo. Scelgono con maggior accuratezza e sono consapevoli del loro potere. Ogni persona che lavora in azienda è coinvolta in questo grande cambiamento. Qualunque sia il suo ruolo, ha il compito di vedere, ascoltare, soddisfare il "suo" cliente. L'evento formativo dunque è riservato a chi inizia una carriera nel settore marketing e a chi sa che il servizio al cliente non è più delegabile.

Docenti

Gino Manuppelli

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Marketing operativo e comunicazione centrata sul cliente.
A chi si rivolge	Ruoli commerciali di nuovo inserimento.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Favorire l'applicazione delle linee guida del marketing direzionale;• Assicurare le conoscenze di ruolo necessarie per organizzare il lavoro finalizzato a generare valore per i clienti, per l'azienda per la quale si opera e per se stessi• Dare metodo sull'organizzazione del proprio lavoro in sede e la gestione dei clienti
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Le quattro azioni del ruolo delle risorse commerciali:<ol style="list-style-type: none">1. l'analisi della clientela;2. la promozione delle vendite;3. l'assistenza ai clienti;4. il feed back alla direzione;• Analisi delle aspettative di segmenti significativi della clientela;• Problem solving orientato alla vendita e al cliente;• La preparazione della visita ad un cliente da sviluppare• L'uso del telefono per fissare un appuntamento• Il modello della comunicazione centrata sul cliente• Roleplay applicativi su una serie di casi e rinforzo del modello della comunicazione centrata sul cliente;• Piano di autosviluppo personale
Durata	2 giorni + 1 giorno di follow up a distanza di un mese circa
N° partecipanti	10/12
Le ragioni della scelta	Assicurare le basi professionali riconoscendo a questa figura organizzativa il suo ruolo di cerniera tra le aspettative dell'azienda e le aspettative del cliente. Riconoscere come la soddisfazione del cliente sia largamente influenzata dalla competenza dei ruoli commerciali.

Docenti

Giorgio Narcisi

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Il bilancio e i principi di contabilità generale.
A chi si rivolge	A tutti coloro che partecipano alla gestione di un'impresa in ruoli non amministrativi.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• conoscere i principi della contabilità e delle regole per la redazione di un bilancio e di un conto economico;• leggere un bilancio, riclassificarlo, ricavare i principali indici (liquidità, attività, redditività).
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• basi teoriche della contabilità;• stato patrimoniale;• conto economico;• principali operazioni di bilancio;• costi e ricavi;• indici (liquidità, attività, redditività);• esercitazioni.
Durata	2 giorni
N° partecipanti	10 massimo 20
Le ragioni della scelta	Linguaggio semplice e esercitazioni continue consentono di acquisire i concetti base della contabilità attraverso l'esperienza vissuta in aula in modo interattivo. Si costruisce un bilancio completo e si ricavano gli strumenti per valutare l'efficacia della gestione e del management.

Docenti

Gino Manuppelli

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062

Titolo evento	Il budget e controllo di gestione.
A chi si rivolge	A tutti coloro che partecipano all'elaborazione del budget aziendale.
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• conoscere i criteri utili alla redazione del budget;• riconoscere l'importanza del fattore umano;• acquisire i concetti e la struttura del controllo di gestione;• utilizzare le analisi e la verifica degli scostamenti per decidere;• partecipare efficacemente alla gestione dell'impresa
Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• meccanismo budgetario• processo di preparazione del budget• sistemi di pianificazione e controllo• programmazione degli utili e analisi della contribuzione• esercitazioni pratiche
Durata	2 giorni
N° partecipanti	10 massimo 20
Le ragioni della scelta	Il corso ha un approccio estremamente semplice al controllo di gestione. Ogni fase comprende nozioni teoriche ed esercizi pratici. Gli obiettivi indicati, quindi, si raggiungono attraverso l'esperienza vissuta in aula in modo interattivo.

Docenti

Gino Manuppelli

Via San Calimero 17 - 20122 Milano
Stradello Ada Negri 6 - 43100 Parma
info@eosidea.com Tel. +39 02 89695062