

FORM

AZIIONE

manageriale

**20
22**



Area formative

01

**Area
Marketing**

02

**Area
Vendita**

03

**Human
Resources**

04

**Soft
skills**

Crea il tuo percorso

Ogni azienda richiede figure professionali e competenze differenti.

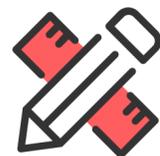
Grazie ad un lavoro di **analisi e design formativo**, individuiamo le **competenze da acquisire e le capacità da rafforzare in sincronia con la continua evoluzione** dell'azienda nel mercato di riferimento.



Analisi
Competenze



Mappatura
Competenze



Progetto sviluppo
aziendale



Organizzazione
corsi



Coaching e
follow up

Area Marketing



Ci sono due tipi di imprese: quelle che cambiano e quelle che scompaiono

Philip Kotler



- 01.** Digital Marketing
- 02.** Storytelling per i social media
- 03.** Content Management: ideare e scrivere contenuti per il Web
- 04.** Tecniche di SEO positioning
- 05.** Google ADS
- 06.** Email Marketing

DIGITAL MARKETING 1

Gestire la brand strategy online

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti la teoria e gli strumenti del Digital Marketing a 360° e permette di raggiungere completa autonomia nella gestione delle attività di Marketing e Comunicazione dell'azienda.

Il percorso, dedicato al B2B e al B2C, descrive le tecniche per gestire i canali e integrare tra loro varie attività: la corretta gestione e interpretazione dei dati, l'ideazione del Piano Editoriale, il SEO Content, il Social Media Marketing, Email Marketing, Google Ads

STORYTELLING PER I SOCIAL MEDIA 2

Racconta la tua azienda sul web

Con il corso Storytelling per i social media, i partecipanti impareranno l'arte di raccontare la propria attività attraverso piattaforme web e social. Si vedrà come suscitare sentimenti ed emozioni attraverso lo storytelling, unendo storia, racconto e narrazione con l'attività di digital marketing.

Il percorso descrive le tecniche di storytelling digitale, le caratteristiche di una comunicazione aziendale di successo e come legare i clienti ad una storia utilizzando i canali social per creare la tua Brand Identity.

CONTENT MANAGEMENT

3

Ideare e scrivere contenuti per il web

Il corso fornisce le competenze necessarie per gestire in modo professionale la creazione e la pubblicazione di contenuti di qualità sul web. Attraverso tecniche di scrittura web, il partecipante sarà in grado di redigere contenuti coinvolgenti, valorizzare la brand identity e generare conversioni.

Il corso ha l'obiettivo di formare il partecipante a ideare, produrre e gestire l'ottimizzazione di testi e contenuti efficaci per differenti piattaforme: sito, e-commerce, blog, social network.

TECNICHE DI SEO POSITIONING

4

Rendi visibile la tua azienda sui motori di ricerca

Il corso è finalizzato all'acquisizione di competenze tecniche, operative e strategiche per posizionare un sito web nelle SERP di Google, attraverso l'ottimizzazione OnPage, un piano di Keyword Strategy e Search Content Opportunity.

Grazie alla Search Engine Optimization (SEO) il partecipante potrà migliorare la visibilità e il posizionamento delle pagine web del sito sui motori di ricerca.

GOOGLE ADS

5

Promuovi la tua azienda con il pay-per-click

Con Google Ads è possibile promuovere il sito web attraverso annunci a pagamento e trovare i clienti giusti, attraverso l'ottimizzazione SEO/SEM.

Il corso ha l'obiettivo di formare il partecipante sull'uso della piattaforma pubblicitaria di Google Ads per realizzare e gestire campagne di marketing a pagamento (PPC), Display e Remarketing completamente personalizzate e ottimizzate.

EMAIL MARKETING

6

*Raggiungi e fidelizza i tuoi
clienti con le newsletter*

L'Email Marketing è uno degli strumenti più potenti per il web marketing. Il corso ha l'obiettivo di fornire le best practices per pianificare una Campagna di newsletter performanti ed efficaci.

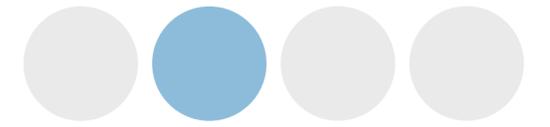
Verranno approfonditi i concetti di Direct Mailing quali: come impostare una comunicazione pubblicitaria attraverso newsletter definendo il target e massimizzando la fidelizzazione dei tuoi clienti. Il monitoraggio dei risultati delle campagne attraverso il calcolo del ROI di una campagna di Email Marketing.

Area Vendita



Le persone non comprano prodotti e servizi, ma relazioni, storie e magia.

Seth Godin



07. Nuove Tecniche di Vendita

08. Sales Management

09. Gestire il post-vendita

10. Vendere nel B2B: tecniche di trattativa consulenziale

11. Gestire le obiezioni dei clienti

12. Tecniche di negoziazione

NUOVE TECNICHE DI VENDITA

7

Gestire la trattativa commerciale

Il corso Nuove Tecniche di vendita forma professionisti della vendita capaci di incrementare il numero di clienti acquisiti ed essere in grado di vendere prodotti che soddisfino realmente il cliente. Il partecipante potrà imparare a padroneggiare la tecnica di vendita e a gestire, in modo efficace, tutte le fasi della relazione di vendita con un cliente.

Lo scopo del corso è trasferire al partecipante la metodologia professionale per gestire una relazione di vendita in grado di massimizzare la soddisfazione e fidelizzazione del cliente.

SALES

MANAGEMENT

8

La gestione dell'area commerciale e della forza vendita

La rete vendita svolge un ruolo determinante nell'acquisire e fidelizzare la clientela, ancora più valore assume il ruolo della Direzione di Vendita o del Responsabile di vendita che si occupino di gestione, sviluppo e motivazione dei venditori.

Il corso fornisce le competenze tecniche e trasversali per selezionare, formare e motivare i venditori, valutare le performance di vendita e strutturare un'efficace azione commerciale.

GESTIRE IL POST VENDITA



9

Fidelizza e resta agganciato ai tuoi clienti

La gestione del post vendita riveste un ruolo chiave nella fidelizzazione del cliente e l'ampliamento dell'offerta. L'obiettivo del corso è valorizzare la gestione del post vendita per fidelizzare e migliorare la soddisfazione del cliente.

Il percorso descrive nuove opportunità di strutturazione del post vendita tradizionale, orientato alla soddisfazione del cliente, ripensato seguendo le strategie aziendali, l'integrazione con l'area commerciale e le nuove tecnologie.

10

VENDERE NEL B2B

Tecniche di trattativa consulenziale

Prospect e clienti utilizzano canali digitali per informazioni e comparazioni, favorendo l'evoluzione delle dinamiche di acquisto anche nel business to business (B2B).

Il corso ha l'obiettivo di fornire competenze tecniche e manageriali per un approccio di vendita consulenziale. Le tecniche apprese permetteranno di gestire ogni aspetto della trattativa in modo efficace e professionale con particolare focus sui bisogni e obiezioni dei clienti.

11

GESTIRE LE OBIEZIONI DEI CLIENTI

Metodologia per la gestione delle situazioni critiche

L'obiezione durante un contatto di vendita è un momento chiave nella presentazione del prodotto o servizio, che può essere accolta come un'occasione di dialogo da sfruttare per dimostrare la validità della propria offerta.

Il corso, ricco di esempi pratici, ha lo scopo di fornire le conoscenze tecniche per affrontare in modo costruttivo le obiezioni presentate dal cliente per raggiungere l'obiettivo di vendita.

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

12

*Trova il tuo stile e
raggiungi un accordo*

Nelle trattative è fondamentale scegliere tra approcci competitivi o collaborativi, individuando le tecniche di negoziazione più opportune. La capacità di raggiungere accordi e firmare contratti costituisce il cuore del processo commerciale.

Il corso ha lo scopo di fornire una metodologia strutturata per riconoscere il massimo obiettivo raggiungibile e affrontare con sicurezza tutte le fasi del processo di negoziazione.

Human Resources

Come fai a essere un team se prima non cominci a essere un gruppo?

Daniel Goleman

- 13.** La gestione dei talenti
- 14.** Digital Recruitment
- 15.** La selezione del personale
- 16.** Gestire e motivare i propri collaboratori
- 17.** Performance Management
- 18.** Gestire il personale in smart-working

LA GESTIONE DEI TALENTI 13

Attira, assumi, motiva e trattieni le migliori risorse

Il corso ha l'obiettivo di favorire la crescita delle persone e dell'azienda attuando strategie di gestione delle risorse umane e del talento. Il percorso prevede l'acquisizione degli strumenti necessari per riconoscere, valutare e sviluppare il potenziale dei Talenti presenti in azienda.

La gestione dei talenti garantisce all'azienda l'attrattività, grazie alla motivazione, soddisfazione e il benessere diffuso, lo sviluppo delle competenze e la permanenza delle key people.

DIGITAL RECRUITMENT 14

Tool digitali per la selezione

Il corso Digital Recruitment ha l'obiettivo di fornire una formazione approfondita per fare selezione del personale utilizzando i nuovi strumenti digital e social.

Il percorso prevede l'approfondimento di metodologie, tecniche e strumenti di selezioni legate al recruiting e branding. Si vedrà come funzionano gli strumenti digital per fare talent acquisition e selezione del personale attraverso: social network, digital tool ecc.

15

LA SELEZIONE DEL PERSONALE

*Gestisci tutte le fasi del
processo di selezione*

Il corso fornisce la formazione utile per le tecniche di selezione del personale per chi si occupa di selezione e si trova di fronte al difficile compito di individuare, sulla base di informazioni estremamente limitate, i candidati più adatti a garantire il successo nella posizione aperta.

Il percorso prevede l'acquisizione di tecniche e strumenti in grado di semplificare questo complesso compito, individuando importanti informazioni in termini di personalità, comportamenti, interessi e abilità cognitive per gestire con efficacia il processo dalla stesura della job description all'inserimento del candidato prescelto in azienda.

GESTIRE E MOTIVARE I PROPRI COLLABORATORI

16

Tecniche di comunicazione efficace con il personale

Gestire in modo professionale le risorse presenti all'interno dell'azienda rappresenta una capacità di grande rilevanza aziendale. Sviluppare modalità di gestione del personale più efficace crea le condizioni giuste per valorizzare e aumentare le performance dei propri collaboratori, stimolando un approccio empowered oriented nelle risorse.

Il corso aiuta a sviluppare competenze relative alla gestione di una relazione efficace con i propri collaborativi nei principi del people management.

PERFORMANCE MANAGEMENT

17

Gestire e ottimizzare le performance dei collaboratori

Il corso ha lo scopo di fornire una conoscenza integrata di tecniche, teorie e metodologie per lo sviluppo di una strategia e di modelli di performance management. Il percorso è orientato all'acquisizione di strumenti per assicurare il raggiungimento efficace ed efficiente degli obiettivi aziendali.

La gestione delle prestazioni e delle sue varie fasi è fondamentale per accrescere l'efficacia dell'azienda migliorando la performance delle persone che vi lavorano e la loro motivazione.

18

GESTIRE IL PERSONALE IN SMART WORKING

Strumenti e tecniche di gestione da remoto

Nell'era dello Smart working è importante che le organizzazioni accolgano il cambiamento nell'ottica di intervenire sul miglioramento delle aree critiche. Per accompagnare il cambiamento è necessario prevedere fasi e monitoraggi coerenti con i processi produttivi aziendali.

Il corso ha lo scopo di definire una nuova organizzazione aziendale attraverso la scoperta e la sperimentazione dei nuovi metodi e strumenti digitali. Il percorso prevede l'acquisizione di nuove modalità di condivisione e valutazione degli obiettivi differenti da quelli tradizionali.

Soft Skills



19. Public Speaking

20. Time Management

21. Leadership

22. Mentalità vincente

23. Project Management

24. Google Workspace

Faccio sempre ciò che non so fare, per imparare come va fatto.

Vincent Van Gogh

PUBLIC SPEAKING

19

L'arte del saper parlare in pubblico

La capacità di stimolare l'attenzione dell'uditorio e renderlo partecipe sono qualità spesso più importanti del contenuto stesso, se è vero che il come si comunica è molto più efficace del cosa si comunica.

Il corso vuole mettere a disposizione del partecipante, in modo semplice e pragmatico, tecniche e modelli comunicativi di sperimentata efficacia per rafforzare l'efficacia comunicativa e gestire lo stress.

TIME MANAGEMENT

20

La gestione del tempo e delle priorità

La vita c'impone una scelta tra gestire il nostro tempo o essere gestiti dai nostri impegni, con il rischio di lavorare in continua tensione per la sensazione di non avere la situazione sotto controllo e di non essere efficace.

Il corso ha lo scopo di fornire gli strumenti e metodi utili per riuscire a lavorare con meno ansia e più efficienza, amministrare al meglio il proprio tempo e mantenere il focus su ciò che è davvero importante senza cadere nelle trappole delle distrazioni.



LEADERSHIP

21

Vedere i problemi e trovare soluzioni

Per essere a capo di un progetto, una business unit o un'azienda è fondamentale saper padroneggiare competenze tecniche e trasversali di hard & soft skills. La leadership è una competenza importante per aumentare le performance dei collaboratori e raggiungere gli obiettivi aziendali.

Il corso fornisce gli strumenti utili per prendere consapevolezza del proprio stile di leadership, acquisire capacità relazionali e comunicative, gestione e coordinamento delle risorse e del tempo.

MENTALITÀ VINCENTE

22

Potenzia proattività, causatività e problem solving

Affrontare i problemi con il giusto approccio e la corretta strategia è una capacità indispensabile, che dipende molto da come vengono percepiti ed elaborati i problemi.

Il corso segue un approccio dinamico con lo scopo di far sviluppare un processo di auto-miglioramento strutturato ed efficace per affrontare ogni situazione in modo proattivo e causativo. Durante il percorso verrà approfondito il metodo per trovare la propria “mentalità vincente” e ottimizzare le proprie performance.

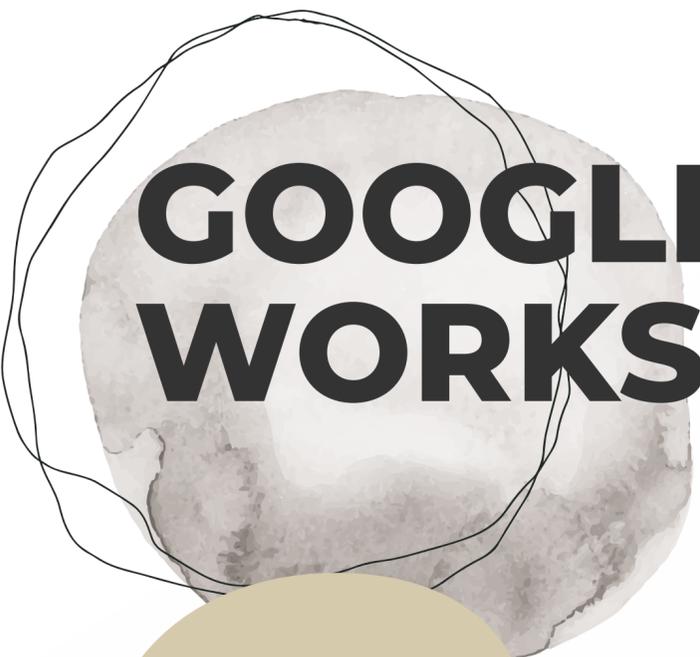
PROJECT MANAGEMENT

23

L'arte della gestione dei progetti

Avviare e pianificare in maniera efficiente un progetto ne aumenta le probabilità di successo. Coordinamento e collaborazione sono le basi per completare nei termini e condizioni previsti i progetti, rispettando vincoli e condizioni interne ed esterne.

Il corso ha lo scopo di fornire ai partecipanti gli strumenti di project management, dalla pianificazione delle attività alla gestione dei team di progetto per raggiungere un obiettivo comune nei tempi prefissati.



**GOOGLE
WORKSPACE**

24

Gestire l'azienda in un'unica piattaforma

I nuovi scenari hanno messo in evidenza l'importanza di strumenti flessibili per ottimizzare il lavoro da remoto, facilitando la collaborazione in spazi virtuali.

Il corso ha lo scopo di fornire una panoramica accurata degli strumenti di Google più utilizzati e necessari per collaborare e gestire le attività dell'azienda con Google Workspace. Durante il percorso, il partecipante acquisirà le abilità e le competenze necessarie per utilizzare questi strumenti in modo professionale, conoscendo e sfruttando al massimo tutte le funzionalità della piattaforma.



FORMAZIONE FINANZIATA

Non lasciarti sfuggire l'opportunità di finanziare la formazione del personale!



*Accresci le conoscenze
in modo gratuito.*

I Fondi Paritetici interprofessionali hanno lo scopo di finanziare e **rimborsare tutte le spese sostenute per effettuare la formazione.**

Il team di Just Consulting affianca le aziende nella scelta, tra i tanti esistenti, del **fondo più attivo ed adatto alle proprie esigenze**, fornendo un percorso di progettazione ad hoc e la docenza formativa necessaria.

FONDO NUOVE COMPETENZE

*Un'occasione unica per far crescere
la tua azienda.*



*Accresci le competenze
dei lavoratori.*

Il Fondo Nuove Competenze permette ai datori di lavoro di richiedere il **rimborso del costo delle ore di lavoro dedicate alla formazione dei dipendenti.**

Il team di Just Consulting affianca le aziende di qualunque settore e dimensione, per formare i propri dipendenti ottenendo il rimborso del costo orario del personale in formazione.

Contatti

Via Telemaco Signorini 4/6, Bologna
+39 051 0337359

www.justconsulenza.it
segreteria@justconsultingservizi.it

