



vettorialmente.com
formazione e comunicazione

la formazione professionale come componente permanente dello sviluppo aziendale e personale

La formazione negli ultimi anni ha assunto un ruolo sempre più determinante, per far fronte alle sfide che il mercato - soprattutto in momenti di recessione globale - ci obbliga a superare: avvalersi del supporto e della collaborazione di uno staff preparato rappresenta una leva indispensabile per la crescita dell'azienda.

Un percorso formativo professionale, personalizzato e mirato garantisce uno sviluppo per i dipendenti e un innegabile vantaggio competitivo per l'azienda: uno strumento utilizzato oggi da circa il 60% delle aziende europee rispetto ad una media italiana del 25%.

Nell'arco degli ultimi anni, però, l'atteggiamento è cambiato e ciò che inizialmente era considerato - nel panorama italiano - come un valore residuale, oggi viene riconosciuto come leva portatrice di cambiamento, innovazione e sviluppo.

"Formare" non significa solo schedulare un calendario, allestire una sala corsi e assistere ad un mero passaggio di conoscenze tra docente e partecipanti; la formazione è molto di più: significa innanzitutto identificare le esigenze delle risorse, confrontare l'attuale know-how dello staff e definire quindi un piano didattico efficace, puntuale e mirato.

il vantaggio competitivo in azienda attraverso una comunicazione efficace

L'assioma di Paul Watzlawick (Villach, 1921 - Palo Alto, 2007) recita «non si può non comunicare».

La comunicazione è un atto complesso e non sempre controllabile, dal momento che subisce l'influenza di variabili numerose e altrettanto complesse. E comunicare efficacemente significa conoscere, innanzitutto, le potenzialità degli strumenti a disposizione: lo studio, l'approfondimento e l'analisi della "buona comunicazione" consentono di rendere vincente il proprio messaggio e di raggiungere i propri obiettivi.

Attraverso lo studio e l'analisi dei principi della comunicazione interpersonale e delle dinamiche relazionali (aziendali e non) è possibile acquisire maggior consapevolezza e padronanza nell'applicazione di dinamiche bidirezionali che stanno alla base di un confronto costruttivo e efficace.

I Corsi e i Seminari - articolati in più moduli e erogabili anche in lingua inglese - sono focalizzati sull'ottimizzazione della comunicazione interna ed esterna all'azienda e indirizzati a professionisti, imprenditori, manager, quadri e a tutti coloro che mirano a sviluppare e migliorare le proprie capacità di comunicazione e relazione.

il primo incontro e il piano formativo

E' probabilmente il momento più importante per la progettazione di un percorso di formazione efficace e concreto: è infatti in questa sede che avviene la valutazione delle competenze, delle necessità e delle aspettative; ed è solo grazie ad un'analisi approfondita dei fabbisogni del Cliente che è possibile progettare un percorso didattico in grado di soddisfare le esigenze di formazione aziendale e manageriale.

"Personalizzazione" è la parola d'ordine e la definizione del piano di apprendimento e del calendario delle sessioni formative è il suo risultato.

Il piano di formazione - attraverso una metodologia efficace e concreta - include un'assistenza continuativa della durata dell'intero percorso di apprendimento, allo scopo di affrontare in modo tempestivo e puntuale eventuali criticità; l'apprendimento avviene grazie ad un approccio estremamente dinamico e interattivo e si avvale di metodologie sia induttive che deduttive, per garantire attenzione e dinamismo costanti.

l'offerta formativa

comunicazione verbale e public speaking

- Atto comunicativo e modelli di comunicazione interpersonali
- Comunicazione vs interazione: il flusso comunicativo e il modello Friedemann Schulz von Thun
- Comunicazione verbale, non verbale e paraverbale
- Ottimizzazione della soglia di attenzione attraverso la comunicazione verbale, non verbale e paraverbale
- Gestione del linguaggio, del ritmo e delle pause dello speech
- Prossemica e implicazioni culturali del linguaggio e dell'interazione verbale
- Contatto visivo e gestione degli spazi e delle distanze all'interno dell'atto comunicativo

comunicazione visiva e presentazioni efficaci

- Psicologia della veicolazione del messaggio visivo
- Ottimizzazione del linguaggio visivo e utilizzo di software professionali per presentazioni aziendali (statiche, dinamiche e multimediali)
- Analisi del linguaggio testuale e utilizzo del testo rispetto agli obiettivi: struttura, "dignità grafica" e gerarchia
- Messaggio iconico: studio degli elementi grafici (immagine metaforiche vs rappresentative, grafico vs tabella)
- Charting: scelta e utilizzo efficace del grafico rispetto al fenomeno quantitativo/qualitativo da rappresentare
- Teoria dei colori e implicazioni visive e culturali
- Regia e sceneggiatura della presentazione: contenuto vs speech, effetti di transizione e animazione, temporizzazione automatica vs avanzamento manuale

tecnica delle vendite

- Pianificazione e gestione degli obiettivi e delle motivazioni di vendita
- Approccio al potenziale cliente: i "tipi" e le 7 tipologie comportamentali
- Registri comportamentali/prosemici e analisi dell'interazione: leve empatiche vs "cold reading"
- Vendita delle emozioni e acquisto d'impulso
- Persuasione e vendita efficace: i modelli CRISS e AIDA
- Potere persuasivo e potenziale ipnotico del linguaggio: gestione dello speech e selezione del linguaggio
- Atto persuasivo e comportamento deontologico
- Identificazione, gestione e neutralizzazione delle obiezioni (false vs reali) e dei conflitti
- Tecniche di conversione e evitamento di trappole dialettiche
- Conclusione della vendita
- Teoria del buon ricordo e conversione del contatto "bruciato" in leva attiva

pianificazione e organizzazione strategica di eventi

- Definizione delle tipologie di evento: aperto vs dedicato
- Analisi swot e monitoraggio della concorrenza
- Progettazione: pianificazione degli obiettivi, profilazione del target, creazione dei contenuti e scelta dei relatori
- Target ranking e modalità di contatto
- Strategie promozionali, gestione della pianificazione mediatica on/off-line e marketing mix
- Creazione e supervisione della corporate identity aziendale in ogni sua declinazione above/below-the-line: dal materiale promozionale e informativo on/off-line, al signage e all'allestimento delle aree coinvolte
- Studio e supervisione della regia e dell'allestimento tecnico-scenografico
- Gestione dei fornitori esterni e analisi preventivi
- Valutazione e analisi post-evento attraverso KPI
- Follow-up e copertura mediatica

time management

- Autodiagnosi: studio delle abitudini e degli strumenti a disposizione
- Differenziazione e "dignità delle scadenze": urgente vs importante
- Ottimizzazione dei processi e principio della delega
- Analisi dei fattori di disturbo e delle interruzioni
- Riunioni: analisi critica e ottimizzazione
- Programmazione del tempo, delle attività e del "magic time"

corsi aziendali di lingua inglese

- Individuali/di gruppo direttamente presso l'azienda o in remoto, tramite software VoIP (Skype)
- Percorsi formativi per il raggiungimento di tutti i livelli CEF (Common European Framework): A1, A2, B1, B2, C1, C2
- Preparazione per il conseguimento di Certificati Cambridge ESOL: YLE, KET, PET, FCE, CAE, CPE, IELTS

I corsi di formazione aziendale e manageriale (di gruppo o individuali) vengono erogati direttamente presso la sede del cliente e le lezioni (comprensive di materiale didattico) possono essere tenute sia in lingua italiana che in lingua inglese

collaborazioni

Annette Line Srl
Areariscossioni SpA
Aster Logistics Srl
Atena Srl
Avivá SpA
Banca Fideuram SpA
Bluform Srl
Bnl - Banca Nazionale del Lavoro SpA
Banco di Desio e della Brianza SpA
Business Consulting Services Srl

Camfin SpA
Eni SpA
Fedespediti - Federazione Nazionale delle
Imprese di Spedizioni Internazionale
Freschi & Schiavoni Srl
Fujitsu Ltd
Gemina SpA
Gruppo Editoriale L'Espresso SpA
I.D.E.A. Institute SpA
Indesit Company SpA

International Language School Srl
Intervita Onlus
Ist. Magistrale Statale Gaetana Agnesi
Ist. Marangoni
Kis - Keep It Simple
Kuehne + Nagel Srl
Manager Srl
Newpenta Service Srl
Omcc Srl
Risorse Italia Srl

Sap Italia SpA
Selex Gruppo Commerciale Srl
Software Team Srl
Step Srl
Studio Mainardi Sas
Synergie Italia SpA
Ten People Srl
Torino Formazione
Toyo Tanso Europe SpA
Vit Formazione Srl

 **vettorialmente.com**
formazione e comunicazione

Edoardo Ponzoni • Viale Monza 365 • 20126 Milano • P. IVA 06979930960 • +39.02.33603318 • +39.3382962534
edoardo.ponzoni@vettorialmente.com • [in](#) vettorialmente • [S](#) vettorialmente • [📍](#) vettorialmente

