

centro benessere per le piccole imprese

In programma per l'inverno 2008

*Corso di Marketing
per piccole imprese
Oristano*

19 Febbraio – 13 Marzo

*Corso di Marketing
per piccole imprese
Cabras
in collaborazione con*

SCIA
INFORMATICA

25 Febbraio – 19 Marzo

*Corso di Tecniche di
Comunicazione
Efficace e Persuasiva
dr Irene Picciau
Psicoterapeuta Esperto di Comunicazione*

2 - 5 - 9 Marzo

*Corso di
Leadership Introspettiva
e guida delle risorse umane
dr. Mario Gastaldi*

8 - 10 - 12 Marzo

 **Brain Team™
Consulting**

Corso di **Marketing** per **Piccole Imprese**

Il marketing si sa è ormai **indispensabile** per qualunque impresa

ma...

Cos'è il marketing?

Partecipa al Corso di marketing per piccole imprese

Aiuterà a migliorare il rapporto con i **clienti** e i fornitori

Aiuterà a **personalizzare** il vostro **servizio**

Aiuterà a **gestire** meglio il vostro **tempo**

Il corso è di 8 lezioni di 2.5 ore ciascuna

con numerose **esercitazioni**

applicate alle **necessità dei partecipanti**

in piccole classi di **max 12** allievi

materiale didattico **incluso**

con il nostro **libro**

“Fare Marketing. **Il Marketing semplice** per la Piccola Impresa”.

dr Andrea Riccio

consulente di marketing

esperto in formazione per adulti

* * *

Per informazioni siamo a Vostra disposizione presso

info@marketingeformazione.it – 0783 212037 – 348 0812215 – Via Tharros, 91 Oristano

Corso di Marketing per Piccole Imprese

PROGRAMMA

durata: 20 ore

- 1 Introduzione al marketing
Cos'è il marketing. Quando e perché è nato
- 2 La Pianificazione
Porsi i giusti obiettivi: analisi dell'ambiente; punti di forza e di debolezza dell'impresa e dei concorrenti. La strategia
- 3 I bisogni dei clienti
Il comportamento d'acquisto del cliente
- 4 Il posizionamento
Farsi riconoscere e ricordare dai clienti. La memoria e le emozioni
- 5 La segmentazione del mercato
A quali clienti dobbiamo rivolgerci: il mercato obiettivo - La concorrenza
- 6 Il Marketing Mix I
Il prodotto e il suo ciclo di vita – Il servizio - La differenziazione
- 7 Il marketing mix II
Politiche di prezzo – Il controllo dei costi – Il punto di pareggio – Il valore per il cliente
- 8 Il marketing mix III
Politiche di promozione – La comunicazione – Cosa sta cambiando nella pubblicità
La relazione col cliente – Il passaparola

Il programma è flessibile e potrà subire delle variazioni sulla base delle esigenze dei partecipanti

Il prezzo del corso è di Euro 500,00 + IVA

agevolazioni per più partecipanti di una stessa impresa – pagamenti personalizzati

Corso di Leadership Introspettiva e guida delle risorse umane

*Costruire insieme le competenze profonde del leader in
un'Organizzazione*

Per migliorare:

la **Comunicazione** interpersonale
la Gestione del **conflitto**
la **Motivazione** dei collaboratori
lo Sviluppo del **gruppo**

come:

Sviluppando una **consapevolezza** di se stessi ad un livello emotivo **profondo**.
Acquisendo **padronanza** delle proprie emozioni, che consenta di attuare naturalmente i
comportamenti efficaci necessari.

Interiorizzando la capacità di **controllo dello stress** proprio e delle persone con cui si lavora.

attraverso:

Esercitazioni pratiche, training finalizzati a creare delle **esperienze**
specifiche di gruppo, che realizzino l'**interiorizzazione**
dell'apprendimento e una **applicabilità immediata** delle competenze,
“scoperte” e vissute emotivamente, concretamente.

dott. Mario Gastaldi
Studio di Sviluppo delle Organizzazioni e gestione delle Risorse Umane
Titolare di Brain Team Consulting

* * *

Per informazioni siamo a Vostra disposizione presso
info@marketingeformazione.it – 0783 212037 – 348 0812215 – Via Tharros, 91 Oristano

Corso di Leadership Introspettiva

PROGRAMMA

durata: 12 ore

1. Migliorare la propria capacità comunicativa per sviluppare relazioni “sane” con i propri collaboratori.
2. Imparare a padroneggiare se stessi e gli altri nelle vicende di conflitto.
3. Individuare e applicare le competenze comportamentali che sviluppano motivazione e produttività dei collaboratori.
4. Acquisire gli strumenti che permettano di costruire un Gruppo che funziona, nel quale ciascuno si senta responsabile verso il leader e verso il gruppo.
5. Comunicare con efficacia per far sì che le persone diano il meglio di sé per raggiungere gli obiettivi aziendali.
6. Cosa fare concretamente con produttività in calo nei venditori, responsabili, collaboratori.
7. Creare un’azienda di persone che lavorino in modo autonomo; guidare i collaboratori in modo che diventino protagonisti attivi, eliminando la necessità di impartire “ordini”.
8. Sviluppare la sicurezza tipica del vero leader; imparare a costruire relazioni empatiche, basate sulla fiducia reciproca.

Il prezzo del corso è di 600 Euro + iva

500 Euro + iva per chi ha già seguito il corso di Marketing

Agevolazioni per più partecipanti di una stessa impresa

Corso di Tecniche di Comunicazione Efficace e Persuasiva

A cosa serve:

Accrescere la capacità di entrare
in **sintonia** con l'interlocutore

Potenziare l'**efficacia**
della propria **comunicazione**

come:

- *sperimentando* **tecniche** efficaci di **gestione** della comunicazione
- *scoprendo* gli **elementi positivi** e **negativi** del proprio stile comunicativo
- *trasformando* i propri **limiti** comunicativi in **opportunità** di sviluppo
- *individuando* i **canali** di comunicazione dell'**interlocutore**
per migliorare il proprio **messaggio**

attraverso:

Esercitazioni pratiche, discussioni e analisi in plenaria ed in sottogruppi;
tecnologie **multimediali** nella conduzione delle parti teoriche;
Role Playing, simulate di **dinamiche aziendali** e analisi di *Case History*.
Esercitazioni di *Public Speaking*

dott. Ireneo Picciau,
Psicologo Psicoterapeuta e Formatore, esperto di comunicazione,
Dirigente apicale del Servizio Sanitario Nazionale

* * *

Per informazioni siamo a Vostra disposizione presso
info@marketingeformazione.it – 0783 212037 – 348 0812215 – Via Tharros, 91 Oristano

Corso di Tecniche di Comunicazione Efficace e Persuasiva

PROGRAMMA

durata: 24 ore

1. Tecniche di comunicazione efficace
2. Principi di Programmazione Neurolinguistica.
3. Coinvolgere e convincere
4. Tecnica della domanda
5. Influenzare e suggerire
6. Il linguaggio della persuasione
7. Sviluppare l'empatia e costruire la fiducia
8. La leadership funzionale
9. Principi di *empowerment* dei collaboratori

Il prezzo del corso è di 600 Euro + iva

500 Euro + iva per chi ha già seguito il corso di Marketing

Agevolazioni per più partecipanti di una stessa impresa

***Date, orari
e
sede degli incontri***

**Marketing per
Piccole Imprese
Oristano**

**Martedì 19 – Gio 21 – *Febbraio*
Ma 26 – Gio 28
Ma 04 – Gio 06 – *Marzo*
Ma 11 – Gio 13
dalle 20:00 alle 22:30**

**Tecniche di Comunicazione
Efficace e Persuasiva
dr Irene Picciau
Psicoterapeuta Esperto di Comunicazione**

**Domenica 2 – Me 5 – Do 9 *Marzo*
dalle 09:30 alle 13:30
dalle 15:30 alle 19:30**

**Leadership Introspettiva
E guida delle Risorse Umane
dr Mario Gastaldi**

**Sabato 8 *Marzo*
dalle
09:00 alle 13:00**



**Lunedì 10 e Mercoledì 12 *Marzo*
dalle
09:00 alle 13:00
15:30 alle 19:30**

presso la sede di Lloyd Adriatico Assicurazioni, via Giovanni XXIII – Oristano
(sopra Ristorante “La forchetta d’oro”)

**Marketing per
Piccole Imprese
Cabras**

**Lunedì 25 – Mercoledì 27 – *Febbraio*
Lu 03 – Me 05 - *Marzo*
Lu 10 – Me 12
Lu 17 – Me 19
dalle ore
20:00 – alle 22:30**

Presso la sede di **Scia Informatica** Sas
via Garibaldi, 9 Cabras (vicino al Comune)

SCIA
INFORMATICA