

UN NUOVO APPROCCIO AL
KNOWLEDGE MANAGEMENT
NEL SETTORE
DEL MANAGEMENT CONSULTING

SOMMARIO

	1. AZIENDA	5
1.1.	IDEE FONDAMENTALI	6
1.1.1.	Formazione	6
1.1.2.	Consulenza	6
1.2.	STILE DI INTERVENTO	7
	2. SKILLS.....	8
2.1.	COSA SAPPIAMO FARE.....	8
2.2.	COSA TI PUOI ASPETTARE DA UN NOSTRO INTERVENTO	8
2.3.	IN COSA SIAMO CERTI DI RIUSCIRE A MIGLIORARTI	9
2.3.1.	Branding.....	9
2.3.2.	Cambiamento Organizzativo.....	9
2.3.3.	Coinvolgimento.....	9
2.3.4.	Comunicazione.....	9
2.3.5.	Customer Service	9
2.3.6.	Innovazione.....	10
2.3.7.	Libertà finanziaria	10
2.3.8.	Marketing.....	10
2.3.9.	Organizzazione Aziendale	10
2.3.10.	Performance Management.....	10
2.3.11.	Sviluppo del Management	11
2.3.12.	Sviluppo del Talento	11
2.3.13.	Sviluppo della carriera	11
2.3.14.	Sviluppo della Leadership	11
2.3.15.	Team building	12
2.3.16.	Vendite.....	12
	3. CORPORATE UPGRADE (SOLUZIONI PER LE ORGANIZZAZIONI)	13
3.1.	Schema d'intervento.....	14
3.2.	MACROCATEGORIE DEI SERVIZI.....	15
3.2.1.	Core Business.....	15
3.2.1.1.	Servizi interaziendali	15
3.2.1.2.	Servizi In House.....	15
3.2.1.3.	Servizi 1:1	15

3.2.2.	Convention aziendali	16
3.2.3.	I servizi dei senior advisor	16
3.2.4.	Formiamo i vostri formatori.....	16
	4. PEOPLE UPGRADE (SOLUZIONI PER LE PERSONE)	18
4.1.	PER CHI E' SU UNA CARRIERA	18
4.2.	PER CHI CERCA/CAMBIA LAVORO.....	18
4.3.	MACROCATEGORIE DI SERVIZI	20
4.3.1.	Conferenze.....	20
4.3.1.1.	Leadership relazionale. Il tuo profilo come chiave di successo in azienda e nella vita..	20
4.3.1.2.	La leadership del capobranco. Quando il maschio "alfa" è in realtà una donna	20
4.3.1.3.	Hai fatto 30 ma non 31.....	20
4.3.1.4.	Le "brave ragazze" non fanno carriera.....	20
4.3.1.5.	80/20 la formula vincente. Meno lavoro meno fatica, più risultati più successo	21
4.3.1.6.	Le sette regole per avere successo (The 7 habits of highly effective people).....	22
4.3.1.7.	Aumenta il tuo QI finanziario. Diventa più intelligente con il tuo denaro	22
4.3.1.8.	Io S.p.A. L'arte di vendere se stessi	22
4.3.1.9.	Problem solving	23
4.3.1.10.	Investire su se stessi	23
4.3.2.	Interventi 1:1	23
	5. FREE EVENT	24
5.1.	Partecipa ad un nostro evento gratuito.....	24
5.1.1.	Descrizione degli eventi	24
5.1.1.1.	TUTTO CAMBIA.....	24
5.1.1.2.	BRAND ME	24
5.1.1.3.	CREA IL TUO FUTURO	24
5.1.1.4.	CONNETTITI	24
5.1.1.5.	LA CULTURA DEL CLIENTE.....	24
5.1.1.6.	SEGUITEMI.....	24
5.1.1.7.	DAMMI IL TEMPO.....	25
5.1.1.8.	GOVERNARE IL CAMBIAMENTO	25
5.1.1.9.	LE LEVE DELLA PERSUASIONE	25
5.1.1.10.	IL FATTORE "C"	25

5.1.1.11.	TOP TEAM.....	25
5.1.1.12.	SVEGLIA LA MENTE.....	25
5.2.	Organizziamo un evento in co-marketing.....	26
5.2.1.	co-marketing.....	26
5.2.2.	Contact.....	26
	6. CONTACT	27
6.1.	SEDI E RECAPITI ITALIA.....	27

1. AZIENDA

DESCRIZIONE DEL CONCETTO DI UPGRADE YOUR LIFE

UPGRADE YOUR LIFE. Non si fa che sentire parlare d'innovazione e cambiamento. Le due parole più inflazionate di questi anni, ma cosa significano esattamente?! E soprattutto cosa significano nella mia azienda o riferito alla mia carriera professionale? Devo cambiare i prodotti? La distribuzione? Modificare i processi? Devo entrare in un altro campo di attività, andare all'estero a produrre, dismettere la rete vendita e lanciarmi sull'On-line... Cosa? In realtà il concetto d'innovazione e cambiamento si spiega meglio se lo paragoniamo all'upgrade di un software: si tiene tutto ciò che c'è di buono e s'installa qualcosa di nuovo che serve a modificare e correggere i Bug che si sono incontrati nell'operare con quel software e, al tempo stesso, lo si aggiorna rendendolo maggiormente in grado di sfruttare le potenzialità degli altri software con cui interagisce e con il sistema operativo che lo ospita.

Il sistema operativo è il mercato. Tu sei in grado di sfruttarne tutte le potenzialità?!

Gli altri software sono tutte le persone con cui devi interagire: collaboratori, dirigenti, fornitori, clienti. Tu sei in grado di trarre il massimo da tutte queste interazioni?

Il software sei tu e le tue idee che determinano le tue azioni e strategie aziendali.

I Bug sono le cose che non funzionano in te, nelle tue persone e nei tuoi processi. Sai quali sono esattamente? Sei per lo meno consapevole di averne? Sai come fare a ripararli?

L'upgrade siamo noi. Teniamo e valorizziamo tutto quanto c'è di buono nella tua azienda. Localizziamo i Bug e li correggiamo. Rendiamo a tua azienda e le tue persone più adatte a operare in un sistema complesso come quello di oggi.

Non siamo specialisti informatici, siamo consulenti aziendali con una vocazione ai risultati concreti, una dotazione di strumenti scientifici di analisi, e una specializzazione nelle risorse umane intese proprio come persone prima ancora che come risorse.

1.1. IDEE FONDAMENTALI

La cosa che sappiamo fare meglio in assoluto è cambiare il modo in cui una persona pensa e agisce di fronte alle sfide e alle difficoltà eliminandole i Bug e dotandola di nuovi Skill che le permettano di affrontare al meglio le sfide del mercato, del lavoro e della vita. Lo facciamo attraverso dei servizi e ancora di più lo facciamo frequentandoci e offrendo un modello che può essere riprodotto.

La nostra idea fondamentale sulla **FORMAZIONE** è che debba essere **Breve, Frequente e Intensa**.

La nostra idea fondamentale sulla **CONSULENZA** è che debba essere **Percorribile Veloce e Misurabile**.

1.1.1. FORMAZIONE

Breve: non ti teniamo in aula per delle giornate. Non serve. Molti formatori lo fanno perché non hanno molto da dire e credono che “allungando il brodo” la cosa risulti più apprezzabile ma noi non crediamo che qualità e quantità siano intercambiabili.

Frequente: più e più volte, un altro passaggio sui fondamentali, la prossima volta un esercizio più difficile e riguardiamo i fondamentali che ora appaiono sotto una luce diversa, poi facciamo una cosa nuova=più risultati. I risultati non restano a lungo con gli interventi “spot”. Serve costanza, un programma che dia continuità o i problemi giornalieri disintegrano facilmente i risultati di un singolo intervento, fosse anche il miglior intervento al mondo.

Intensa: devi ridere, darti dello stupido, renderti conto che in certe occasioni sei stato un eroe, andare in ansia, non stare più nella pelle dal senso di urgenza e ogni tanto saltare dalla sedia. Non vogliamo che ascolti passivamente. Queste cose le devi vivere. Non sono nozioni. Sono azioni che sono veicolate usando emozioni e linguaggio.

1.1.2. CONSULENZA

Percorribile: cose che si possono fare davvero nelle realtà imprenditoriali di chi ci paga. Non cosa hanno già fatto gli altri (specie se si parla di grandi aziende) il futuro non si ripresenta mai identico al passato. La consulenza fatta con il “copia e incolla” non funziona. Quella che si basa sui casi aziendali dei “soliti noti” (Coca Cola, Harley Davidson, google, Ikea, ecc..) fa ridere. Sfido chiunque a ripercorrere passo passo le azioni fatte da queste aziende e riprodurne il successo. Se domani un imprenditore che possiede una concessionaria auto in provincia decide di costruire un’auto di formula 1 pensando di ingaggiare i migliori piloti pagandoli a percentuale sulle vittorie difficilmente costruirà una nuova Scuderia Ferrari.

Veloce: dietro ad ogni situazione che ostacola il miglioramento di un’azienda, c’è un singolo fattore –nascosto bene- che a sua volta ne influenza molti visibili ma all’apparenza irrisolvibili. Quando lo trovi, le cose cambiano velocemente. Quando non lo trovi e ti metti a gestire solo le apparenze, le aziende cambiano lentamente o non cambiano per niente. Le consulenze interminabili – che possono essere anche una cosa carina per chi le eroga ma non altrettanto per chi le paga- si fondano sull’ insistere nel voler risolvere le cose sbagliate. Gli effetti e non le cause.

Misurabile: tutto può essere misurato. Il consulente che non è disponibile a fissare con il cliente l'indicatore numerico che ci dica come stanno le cose e come queste si evolvono sta alla competenza come lo sciamano sta alla medicina (con tutto il rispetto per lo sciamano). Che cosa vogliamo ottenere? Cosa stiamo cercando di risolvere? C'è una statistica che è in grado di dirci quanto e a che velocità ci stiamo avvicinando all'obiettivo. La definiamo insieme (cliente e consulente) prima che il lavoro cominci. La controlliamo periodicamente mentre facciamo il lavoro. Tiriamo le somme quando il lavoro è terminato.

1.2. STILE DI INTERVENTO

In quest'azienda siamo in molti e molto diversi tra noi, ad ogni modo abbiamo una passione che ci accomuna: la passione per le imprese. L'upgrade permette di riportare la passione dell'imprenditore al livello di quando è stato così pazzo da fondare l'azienda e fare in modo che si riesca a far condividere questa passione alle persone che sono così "stravaganti" da lavorare proprio per lui, così fiduciose da aver deciso un giorno di mettergli in mano gran parte delle sorti della propria vita. Visto in quest'ottica ogni azienda, anche la più sgangherata, è un'impresa appassionante.

Noi, quando siamo in forma, le aziende dei nostri clienti proprio le amiamo. A volte molto di più di quanto non le amino loro in quello stesso momento, schiacciati come sono dai soliti centomila problemi quotidiani. Problemi magari anche piccoli, ma tanti e rognosi. Quando siamo belli in pista, andiamo dagli imprenditori e questi capiscono subito che vogliamo bene alla loro impresa e che faremo di tutto per eliminare i Bug, trasferire nuovi SKILL e riaccendere in tutti la grande passione. Tutte le volte che lo vedo succedere è una specie di magia e so da subito che eccederemo le sue richieste e le sue aspettative, che presto saremo più che fornitori o partner e che diventeremo facilmente amici. A volte invece quest'alchimia non si completa e restiamo al livello di consulenti aziendali con una specializzazione in risorse umane che vanno nelle aziende a erogare dei servizi. In questi casi incarichiamo un nuovo Capoprogetto che torna a erogare a nostre spese i servizi finché l'alchimia non si materializza.

La magia di certe giornate o di certi interventi non si riesce a descriverla a parole. I servizi che eroghiamo nelle aziende invece sì. Se vuoi approfondire, vai alla sezione soluzioni per le organizzazioni a pagina 13.

Quando lavoriamo con dei singoli individui cambiano i servizi ma la passione no. Approfondisci a pagina 18

2. SKILLS

2.1. COSA SAPPIAMO FARE

Noi cambiamo il modo in cui un individuo agisce sul lavoro e nella vita aiutandolo a individuare i Bug che lo stanno ostacolando, dotandolo di nuovi Skill che gli permettano di avvicinarsi ai suoi sogni e obiettivi.

Insieme fissiamo gli obiettivi

I nostri strumenti di analisi trovano i Bug.

Insieme programiamo il lavoro di Upgrade

2.2. COSA TI PUOI ASPETTARE DA UN NOSTRO INTERVENTO

Un'impresa liberata dai principali Bug produttivi in possesso di tutti gli Skill necessari ad operare in un sistema complesso come il mercato odierno. Un'azienda più focalizzata verso degli obiettivi chiari e realmente condivisi, dei responsabili abili nel fornire risposte (lo dice la parola stessa) e non solo in grado di focalizzare di problemi, un gruppo di lavoro armonioso dove ognuno vede l'azienda come lo strumento per raggiungere i propri obiettivi professionali e conosce come creare valore. Quando siamo belli in pista andiamo dagli imprenditori e questi capiscono subito che vogliamo bene alla loro impresa e che faremo di tutto e di più per riaccendere in tutti la grande passione. Tutte le volte che lo vediamo succedere è una specie di magia e sappiamo da subito che eccederemo le sue richieste e aspettative, che presto saremo più che fornitori o partner e che diventeremo facilmente amici.

Lo stesso avviene con i percorsi formativi fatti alle singole persone. Fissiamo insieme l'obiettivo, troviamo i principali Bug o idee autolimitanti che ti stanno rallentando nel raggiungerlo e ti diamo nuovi strumenti che ti permettano di ottenere ciò che realmente desideri.

2.3. IN COSA SIAMO CERTI DI RIUSCIRE A MIGLIORARTI

I settori in cui siamo assolutamente certi di portare un istantaneo e duraturo miglioramento all'interno della tua organizzazione o per la tua professione sono quelli che trovi qui di seguito. Non è l'elenco dei nostri servizi sono i nostri SKILL, i settori d'intervento in cui poter fare l'upgrade. Per ognuno di questi SKILL i possibili servizi e interventi sono molti e personalizzati e decisi con il cliente solo a seguito di un'analisi molto accurata.

2.3.1. BRANDING

LA CREAZIONE E LA GESTIONE DI UN'IDENTITÀ COMPETITIVA. UNO SKILL CHE CONIUGA PSICOLOGIA SOCIALE E MARKETING PER SMETTERE DI ESSERE IL SIGNOR NESSUNO O L'AZIENDA COME TANTE.

2.3.2. CAMBIAMENTO ORGANIZZATIVO

OGNI ORGANIZZAZIONE OGGI È IMPEGNATA NEL GOVERNO DI PROCESSI DI CAMBIAMENTO STRATEGICO E OPERATIVO SIA PER ADATTARSI ALLE EVOLUZIONI DEL CONTESTO SIA PER "CREARLO". QUESTO SKILL TRASFERISCE A CHI S'IMPEGNA NEL GOVERNO DEL CAMBIAMENTO, I PASSI DA INTRAPRENDERE, LE VARIABILI E LE LEVE CHE SPINGONO A CAMBIARE, LE TECNICHE PER IL SUPERAMENTO DELLE RESISTENZE DELLE PERSONE COINVOLTE.

2.3.3. COINVOLGIMENTO

IL COINVOLGIMENTO, "L'ENGAGEMENT" È PROBABILMENTE IL MANTRA RIPETUTO CON MAGGIOR CONVINZIONE DA TUTTI QUELLI CHE SI OCCUPANO DI RISORSE UMANE. QUESTO SKILL T'INSEGNA COME, SE SI VUOLE COINVOLGERE UNA QUALUNQUE PERSONA, IN QUALUNQUE PROGETTO SI COMINCIA A INTERESSARSI A LEI, E NON SOLO DI CIÒ CHE INVECE INTERESSA NOI.

2.3.4. COMUNICAZIONE

NON ESISTE UNA SINGOLA ABILITÀ O SKILL PIÙ IMPORTANTE DI QUESTO NEL MONDO DEL LAVORO ODIERNO. NON IMPORTA QUALE SIA IL TUO RUOLO, LA COMPETENZA TECNICA TI HA FATTO AVERE UN LAVORO E LE TUE DOTI NELLA COMUNICAZIONE TI FARANNO AVERE IL SUCCESSO.

2.3.5. CUSTOMER SERVICE

IL "SERVIZIO AL CLIENTE" È L'ARMA N.1 IN UN MERCATO DINAMICO E COMPETITIVO. QUESTO SKILL S'IMPENNA SULL'ANALISI DELLE CARATTERISTICHE DISTINTIVE DEI RCS (RESPONSABILI DEL CUSTOMER SERVICE) DI SUCCESSO E SULLE CAPACITÀ E LE COMPETENZE CHE OCCORRONO PER FARSI APPREZZARE DENTRO E FUORI L'AZIENDA.

2.3.6. INNOVAZIONE

INNOVAZIONE, DA QUALCHE ANNO SEMBRA ESSERE DIVENTATA ANCHE PER L'IMPRENDITORIA ITALIANA LA PAROLA D'ORDINE. QUESTO SKILL TRASFERISCE I CONTESTI ORGANIZZATIVI E I PROCESSI PER INDIVIDUARE LE CONDIZIONI PER UN'INNOVAZIONE SOSTENIBILE IN CHIAVE AZIENDALE E LE COMPETENZE E DI CHANGE MANAGEMENT NECESSARIE PER SOSTENERLA.

2.3.7. LIBERTÀ FINANZIARIA

PERCHÉ COSÌ TANTE PERSONE BRILLANTI PRENDONO DECISIONI FOLLI IN CAMPO FINANZIARIO? LE CAUSE PSICOLOGICHE - I MODELLI DI PENSIERO E DI DECISIONE - DI COMPORTAMENTI SPESSO IRRAZIONALI. LA CONOSCENZA E LE REGOLE FONDAMENTALI PER EVITARE PASSI FALSI FINANZIARI CHE CI POSSONO COSTRINGERE A UNA VITA “ALL'INSEGUIMENTO” DEL DENARO.

2.3.8. MARKETING

LO STRUMENTO PER TUTTI QUELLI CHE DESIDERANO CAPIRE MEGLIO GLI ALTRI (I CLIENTI IN PARTICOLARE) E COLMARE COSÌ IL DEFICIT DI PROFONDITÀ E DI COMPrensIONE DELLA MENTE DEI CONSUMATORI CHE SPESSO FA FALLIRE UN NUOVO PRODOTTO O UNA CAMPAGNA PUBBLICITARIA, UN PROGETTO O UN'INNOVAZIONE. SUPERARE LE BARRIERE DEL PENSIERO SUPERFICIALE PER ENTRARE IN RISONANZA CON LA DIMENSIONE EMOTIVA DEI CLIENTI, CAPIRNE PIÙ A FONDO IL PENSIERO E IL COMPORTAMENTO E, IN DEFINITIVA, INTRAPRENDERE AZIONI DI BUSINESS PIÙ EFFICACI.

2.3.9. ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

QUESTO SKILL TRASFERISCE CON CONCRETEZZA I DIFFERENTI APPROCCI DI PRATICA ORGANIZZATIVA RIGUARDO ALLE DIVERSE REALTÀ AZIENDALI E ALLE SFIDE CHE I MANAGER DEVONO AFFRONTARE QUOTIDIANAMENTE ALL'INTERNO DELLE ORGANIZZAZIONI.

2.3.10. PERFORMANCE MANAGEMENT

L'ESSENZA DEL MANAGEMENT CONSISTE NELL'OTTENERE RISULTATI DALLE PERSONE: FINO A CHE NON S'IMPARA A VALORIZZARE AL MASSIMO LA CAPACITÀ DI COLORO CHE CI CIRCONDANO IL SUCCESSO E LA CARRIERA RISULTERANNO LIMITATI. QUESTO SKILL TRASFERISCE COME MIGLIORARE L'EFFICACIA DEI PROPRI COLLABORATORI, FISSARE OBIETTIVI CHIARI; MOTIVARE A DARE IL MEGLIO; PREPARARE VALUTAZIONI FORMALI DELLA PERFORMANCE; FRONTEGGIARE DIRETTAMENTE LE DIFFICOLTÀ DELLE PERSONE.

2.3.11. SVILUPPO DEL MANAGEMENT

L'ANALISI SISTEMATICA E SCIENTIFICA DEL COMPORTAMENTO INDIVIDUALE E COLLETTIVO IN DIVERSI CONTESTI ORGANIZZATI È UNO DEGLI SKILL DI MAGGIORE RILEVANZA E ATTUALITÀ NEL CAMPO DELLE DISCIPLINE ORGANIZZATIVE POICHÉ LE PERSONE COSTITUISCONO UNA DELLE PRINCIPALI FONTI DI VANTAGGIO COMPETITIVO E VENGONO CONSIDERATE, IN MISURA SEMPRE MAGGIORE, UN FATTORE STRATEGICO DI SUCCESSO PER L'ORGANIZZAZIONE.

2.3.12. SVILUPPO DEL TALENTO

IL VANTAGGIO COMPETITIVO DERIVA DAL DISPORRE DEI TALENTI MIGLIORI A TUTTI I LIVELLI. DI QUESTO SKILL TRASFERISCE LE CAPACITÀ CHE TUTTI I MANAGER DEVONO POSSEDERE PER COSTRUIRE UN POOL DI TALENTI PIÙ RICCO E PIÙ FORTE PER VINCERE L'ETERNA SFIDA CHE CONSISTE NELL'ATTIRARE, SVILUPPARE E TRATTENERE LE PERSONE DI QUALITÀ.

2.3.13. SVILUPPO DELLA CARRIERA

CHE TIPO DI PERSONE RICERCANO LE AZIENDE NEL NUOVO CONTESTO ECONOMICO E PERCHÉ. COME TROVARE IL LAVORO DEI TUOI SOGNI E COME DISTRICARSI TRA MANAGER E COLLEGHI SAPENDO COME VALORIZZARSI E FARSI VALORIZZARE. UNA SKILL CHE TRASFERISCE IN MODO BRILLANTE E PRATICO COME COSTRUIRSI UNA BUONA REPUTAZIONE E AFFRONTARE LA CRESCITA IN AZIENDA.

2.3.14. SVILUPPO DELLA LEADERSHIP

TUTTA LA LEADERSHIP DI CUI HAI BISOGNO IN FORMA ACCESSIBILE, CONCISA E IMMEDIATAMENTE UTILIZZABILE, PER AFFRONTARE LE SFIDE DELLA CRISI E RESISTERE ALLA TEMPESTA DELLA BASSA CRESCITA DELL'ECONOMIA GLOBALE. QUESTO SKILL DECLINA LE STRATEGIE DI LEADERSHIP DA ADOTTARE IN RELAZIONE AL MOMENTO STORICO, INDICANDO A MANAGER DI TUTTI I LIVELLI LE NUOVE PRIORITÀ IN OGNI FUNZIONE AZIENDALE, DALLA DIREZIONE ALLA PRODUZIONE, DAL MARKETING E VENDITE ALLA R&S, DALLA LOGISTICA AL PERSONALE.

2.3.15. TEAM BUILDING

LA DIFFERENZA LA FANNO LE PERSONE E LA LORO CAPACITÀ DI PRODURRE IDEE INNOVATIVE. E QUINDI SEMPRE PIÙ IMPORTANTE, IN UN CONTESTO AD ALTA COMPETITIVITÀ, CHE IMPRENDITORI E MANAGER SVILUPPINO LE PROPRIE CAPACITÀ DI "FARE GRUPPO". ESSERE UN BUON "TEAM BUILDER" NON È SOLO UNA QUESTIONE DI TECNICHE: È UN ATTEGGIAMENTO MENTALE, UN MODO DI PORSI NEI CONFRONTI DEGLI ALTRI, DEGLI OBIETTIVI E DEI MEZZI PER RAGGIUNGERLI. SOLO MOLTIPLICANDO L'INTELLIGENZA INDIVIDUALE, LE ORGANIZZAZIONI POSSONO ESSERE COMPETITIVE E L'UNICO MODO PER MOLTIPLICARE L'INTELLIGENZA È FORMARE LE PERSONE A LAVORARE IN SQUADRA, A INTEGRARE CONOSCENZE E COMPETENZE, A ESPRIMERE E ASCOLTARE EMOZIONI, SENTIMENTI, PENSIERI.

2.3.16. VENDITE

ORGANIZZARE, INNOVARE, VENDERE. LE AZIENDE PARLANO DI ORGANIZZAZIONE E INNOVAZIONE E SIA CHE LO FACCIANO REALMENTE O CHE LO DICANO E BASTA TUTTI I VENDITORI SONO COMUNQUE SOTTOPOSTI ALLA DURA LEGGE DEL MARCIAPIEDE: VENDERE DI PIÙ RISPETTO ALL'ANNO SCORSO, AL MESE SCORSO E AL PIÙ TEMIBILE CONCORRENTE; AVERE CLIENTI SODDISFATTI DI AVER SPESO I LORO SOLDI; PREVEDERE QUANTO SI VENDERÀ DOMANI, TRA UN MESE O TRA UN ANNO; QUESTO SKILL SUL VENDERE TRASFERITO DA VENDITORI A VENDITORI, AFFRONTA TUTTI GLI ARGOMENTI CALDI DELLE VENDITE - DALLE NEGOZIAZIONI ALLE RETRIBUZIONI, AL KNOW-HOW DEL COSA FARE IN PRATICA PER VENDERE PRIMA, MEGLIO E DI PIÙ.

3. CORPORATE UPGRADE (SOLUZIONI PER LE ORGANIZZAZIONI)

DESCRIZIONE GENERALE DEI SERVIZI

I singoli interventi formativi da noi si chiamano Upgrade, ne esistono circa centocinquanta. Gli Upgrade, debitamente ricombinati tra loro servono a trasferire determinate capacità che noi chiamiamo Skill e questi sono una quindicina. Per decidere quali Skill servano maggiormente alla vostra organizzazione è necessario condurre un'accurata analisi sulle persone chiave dell'azienda riguardo agli obiettivi che questa si è posta. L'analisi viene effettuata usando principalmente due strumenti: le interviste e i test o strumenti di analisi. Le interviste servono per comprendere gli obiettivi. Gli strumenti di analisi per avere un'idea chiara di quali sono i principali Bug o difficoltà presenti in azienda e/o dentro la testa delle persone in azienda.

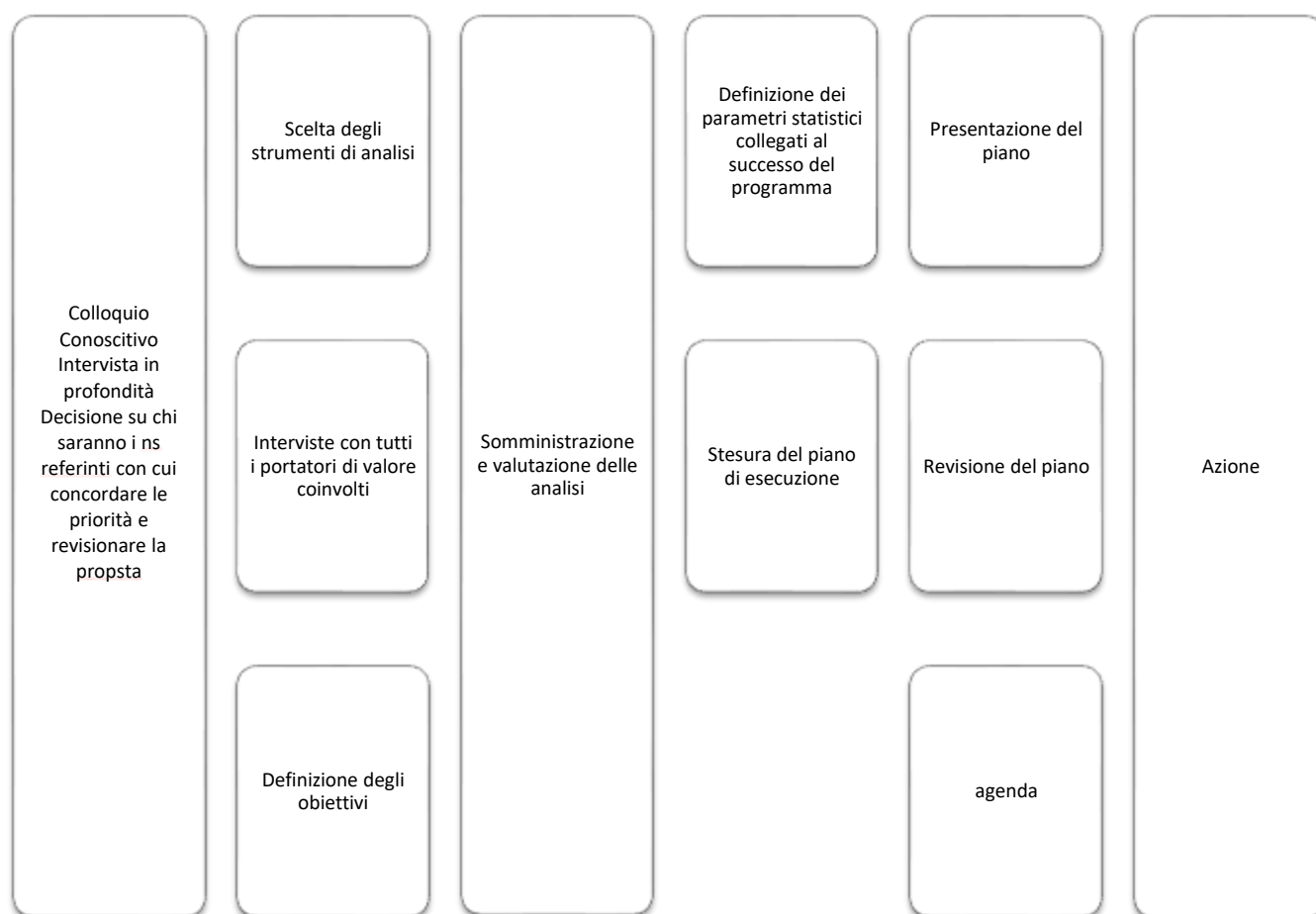
Una volta compresi gli obiettivi e scovati i Bug si passa alla programmazione del piano di lavoro e si definiscono i singoli interventi. Gli interventi, secondo la tematica trattata e a chi sono rivolti, vengono erogati in tre forme diverse: in stile conferenza al di fuori dell'azienda ad un pubblico omogeneo ma proveniente da più imprese e questi sono gli **interaziendali**; in stile conferenza ma all'interno della vostra azienda e ad un pubblico generalmente più eterogeneo e questi sono gli interventi **In House**; ed infine ad una singola persona e questi sono gli interventi **1:1**.

Ogni programma di lavoro contiene diverse tipologie d'intervento e utilizza una pluralità di consulenti e formatori che sono coordinati da un capo progetto che è poi la figura di riferimento per l'azienda cliente.

Per avere un'idea più chiara degli Skill che riusciamo a trasferire attraverso i vari interventi di Upgrade dia un'occhiata a pagina 8.

3.1. SCHEMA D'INTERVENTO

Lo Schema d'intervento parte sempre da un approfondito incontro per definire quali sono i vostri obiettivi, cosa serve davvero per ottenerli e cosa li sta apparentemente ostacolando, poi forniamo una serie di strumenti diagnostici che servono a noi e a voi per comprendere cosa serve realmente al vostro business e fare una programmazione del lavoro seguendo questo schema.



3.2. MACROCATEGORIE DEI SERVIZI

3.2.1. CORE BUSINESS

3.2.1.1. SERVIZI INTERAZIENDALI

Ognuno dei quindici Skill ha uno o più interventi formativi erogati in stile conferenza interattiva al di fuori delle aziende. Questi interventi sono una sorta di Summit a numero chiuso cui partecipano generalmente Imprenditori e Manager provenienti da diverse realtà imprenditoriali. A seconda dello Skill a cui fanno riferimento la durata del singolo intervento può andare da una a due giornate consecutive. L'insieme di tutti gli interventi in relazione ad un determinato argomento o Skill crea un percorso che noi chiamiamo Full Skill in (nome dell'argomento) il che sta ad attestare che a seguito di quel determinato percorso formativo vi abbiamo trasferito l'intero corpo di conoscenza di quello specifico soggetto

Chi partecipa a queste giornate porta poi con sé un armamentario di strumenti pratici da utilizzare nella vita quotidiana dentro e fuori dall'azienda per migliorare il business e in molti casi anche la qualità della vita; un profondo senso di responsabilità individuale; un livello considerevole di nuova energia da mettere a disposizione della propria impresa.

3.2.1.2. SERVIZI IN HOUSE

Ognuno dei quindici Skill ha uno o più interventi che possono essere erogati all'interno di un'azienda a un gruppo disomogeneo di persone di cui però abbiamo già avuto modo di somministrare un'analisi conoscitiva così da conoscerne obiettivi e principali Bug. Generalmente questi interventi formativi alternano nel corso di una giornata momenti d'aula a prove pratiche ed esercitazioni interattive. La cosa più bella dell'erogazione "In House" è che al di là dell'argomento (Skill) trattato sempre e comunque si ottiene l'effetto di un grosso coinvolgimento ed un forte senso di appartenenza all'impresa. La cosa che non finisce mai di stupirci quando eroghiamo questi servizi è che ogni persona all'interno della stessa giornata vive un'esperienza diversa e trae benefici sui problemi propri anche quando distinti da quelli del resto del gruppo di lavoro.

3.2.1.3. SERVIZI 1:1

Il massimo della personalizzazione nell'erogazione del servizio. Un consulente/coach, un singolo interlocutore ed un singolo problema da affrontare. Niente può essere più efficace e niente effettivamente lo è. Costa di più ma da molto ma molto di più in minor tempo. Alternare i servizi 1:1 a quelli in House e Interaziendali garantisce efficacia, velocità nel trasferimento degli Skill ed anche il giusto quantitativo di attività di team con la tua squadra e di attività relazionali con altri imprenditori il che non guasta mai.

3.2.2. CONVENTION AZIENDALI

Di là di quello che dici sai bene che conta molto come e in che contesto lo dici. La qualità della comunicazione cui sono abituati i tuoi interlocutori (quali che siano) non è più quella di un tempo. Insieme organizziamo eventi memorabili per ottenere coinvolgimento, accordo, azione. Tu ci devi spiegare bene il risultato finale, l'esatto effetto che vogliamo ottenere e il tipo di persone e di "clima" che ci possiamo aspettare. Poi organizziamo tutto insieme, dalla location, agli allestimenti agli speech all'intrattenimento agli ospiti ai testimonial. Insomma tutto quello che serve fare al miglior livello in cui può essere fatto con il tuo budget. Per quel che riguarda questo specifico tipo d'intervento ci sentiamo di poterti garantire che non puoi avere niente di meglio da nessuno. In molti sanno organizzare eventi per grossi budget. Noi sappiamo fare grandi cose anche con piccoli budget. In molti sanno organizzare grandi scenografie ed effetti ma quasi nessuno sa usare (e farvi usare) le parole che contano dette nel modo in cui vanno dette con la magia con cui riusciamo a farlo e a fartelo fare noi. Garantito.

3.2.3. I SERVIZI DEI SENIOR ADVISOR

Dove non ci arriviamo noi o siamo al di fuori delle nostre competenze, ci facciamo aiutare volentieri da una serie di professionisti in altri settori o ambiti di attività utilizzando così dei Top Professional che conosciamo e stimiamo riusciamo ad assicurare ai clienti una molteplicità d'interventi organici tra loro. Attraverso i servizi dei nostri Senior Advisor riusciamo a fornire:

Tutti i servizi di un'Agenzia di Pubblicità – con in più un occhio di riguardo nell'utilizzare i collaboratori come ambasciatori del marchio.

Tutti i servizi di una società di Mystery – con in più la possibilità di organizzare incontri in azienda e formare i collaboratori sulle lacune emerse.

Tutti i servizi di uno studio di Consulenza del Lavoro – con in più un'expertise su tutte le migliori tecniche di incentivazione materiale e immateriale.

Tutti i servizi di uno studio di Commercialista – con in più tutta la conoscenza sulla creazione del denaro.

Tutti i servizi di un ufficio stampa – con in più una rete di imprenditori pronti a fare da cassa di risonanza.

Tutti i servizi di una società di incentive – con in più la garanzia di dare continuità all'happening.

Tutti i servizi di una casa Editrice – con in più un grande portafoglio Hot Prospect.

Tutti i servizi di una Software House – con in più una profonda conoscenza delle tipologie d'azienda e specifiche esigenze.

Tutti i servizi di una scuola di management – con in più la certezza che i partecipanti al master hanno già delle aziende pronte a valorizzare il loro talento.

Tutti i servizi di uno studio legale – con in più la visione d'impresa.

Tutti i servizi di un Convention Center – con in più formatori e contenuti.

3.2.4. FORMIAMO I VOSTRI FORMATORI

Tutte le aziende che hanno acquistato un percorso Full Skill erogato In House per la loro struttura hanno modo di accedere in via esclusiva a un'offerta "value for your money" davvero unica nel suo genere.

Si tratta della possibilità di avere una o più delle vostre risorse interne che vengono addestrate da noi, come se fossero dei nostri consulenti, ad erogare tutti gli Upgrade utilizzati per trasferire lo Skill.

In altre parole, se un'azienda acquista –ad esempio- “tutta la conoscenza” (Full Skill) su la Leadership, al termine del percorso formativo tenuto in azienda, potrà selezionare una persona che sarà formata a basso costo da noi, proprio come se fosse un nostro consulente, su tutti i moduli formativi (Upgrade) utilizzati nel trasferire lo Skill.

Avrete così una vostra risorsa interna in grado di rinfrescare e correggere e aggiornare ed esercitare costantemente il vostro gruppo di lavoro sui soggetti di vostro interesse senza altri costi.

4. PEOPLE UPGRADE (SOLUZIONI PER LE PERSONE)

4.1. PER CHI E' SU UNA CARRIERA

Tutti siamo capaci di dare il meglio se siamo ben gestiti e motivati dagli altri... e se però gli altri non lo fanno!? Sei capace di riaccenderti da solo? Di trovare dentro di te la giusta carica ed energia? Quando ti senti dire che ognuno è l'artefice del proprio destino o che il successo si costruisce da soli sei portato a credere che sono delle belle frasi inventate da qualcuno che ha avuto una fortuna sfacciata e adesso te la racconta in un altro modo? Noi la pensiamo diversamente.

Quante persone brave e competenti e ciò nonostante assolutamente invisibili ci sono all'interno delle aziende? Tanta gente, in effetti, vale, ha delle capacità, ma... non se ne accorge nessuno. Anzi no. Sono loro che non mettono in atto le giuste azioni per rendersi visibili! È come per le aziende, per i prodotti (spero che il paragone tra persone e prodotti non ti urti, in effetti non è il massimo ma è il sistema più veloce per trasferire il concetto) facci caso: il leader di mercato non è mai il vero leader tecnologico o prestazionale del mercato; e sempre un'azienda o prodotto valida dal punto di vista prestazionale ma ancor più valida nel trasferire questo valore agli altri, il che in sé è un'altra abilità a se stante. Non è vero che se sei competente gli altri se ne accorgono e ti mettono automaticamente sul tuo giusto gradino di una scala di merito. Non è così. O diventi altrettanto (se non di più) abile nel trasferire queste capacità o rischi di ricavare ben poco dalle tue doti "prestazionali". Abbiamo conosciuto troppe persone che non hanno dedicato un minimo d'impegno e dedizione nel completare la propria formazione tecnica con almeno delle basi di formazione sulla comunicazione e le relazioni come se non fossero loro gli incaricati della buona riuscita della loro carriera e, cosa più importante, della qualità della loro vita. Sì ok il denaro non fa la felicità ma per lo meno un po' compra qualità della vita. Le persone che "scelgono di restare invisibili" ne guadagnano sempre molto poco rispetto alle loro potenzialità.

4.2. PER CHI CERCA/CAMBIA LAVORO

Iniziare la propria carriera o percorso professionale con il piede giusto. Idee, suggerimenti pratici e azioni da intraprendere per cominciare bene nel mondo del lavoro. I ragazzi finiscono le scuole, fanno il master e poi si presentano in azienda che ancora non hanno la minima idea di come ci si deve muovere, come ci si comporta a seconda dei capi e dei colleghi che ci si trova di fronte. Non sanno quando c'è da stare zitti o essere accomodanti e quando invece c'è da imporsi e verso chi e in che modo. Non sanno come fare nuove proposte e quando è invece il caso di non proporre proprio niente. Soprattutto non sanno come interagire con le diverse personalità all'interno di un gruppo e faticano a farsi una rete di alleati. Le aziende oggi sono fatte principalmente di persone, quelle davvero belle quasi esclusivamente di persone, e se non impari, se non ci sai fare con le persone, le belle aziende non fanno per te.

Idee autolimitanti. Noi sappiamo spiegarti cosa sono, come facciamo a generarle e in che modo ti stanno influenzando negativamente anche sul trovare e mantenere un lavoro che ti piace. Noi possiamo aiutarti ad avere un modo diverso di concepire i problemi e le difficoltà. Per dirla alla Einstein, non si può risolvere un problema con lo stesso modo di pensare che lo ha provocato.

Per dirla all'HiSkill in ogni situazione c'è un modo diverso di vedere le cose che sono in grado di determinare come diventeranno. Vorremmo mostrarti questo modo.

Ma certo, è naturale pensare che ci sono cose sulle quali non puoi far niente o quasi, purtroppo però, questa è quasi sempre una scusa per non cambiare neanche cose che sarebbe possibile fare. Attenzione non vogliamo darti l'idea che qui trattiamo la PNL o la psicologia. Non ci compete e francamente l'approccio è molto più pratico e semplice. Il pensiero laterale è un'applicazione di marketing che funziona anche su di te come individuo così come funziona sulle aziende che vogliono smettere di vedere le cose allo stesso modo di tutte le altre aziende e mettersi a fare qualcosa di eccezionale.

4.3. MACROCATEGORIE DI SERVIZI

4.3.1. CONFERENZE

4.3.1.1. LEADERSHIP RELAZIONALE. IL TUO PROFILO COME CHIAVE DI SUCCESSO IN AZIENDA E NELLA VITA

Per chi opera nelle aziende e in altri ambienti organizzativi è ormai diventato evidente come la complessità dei processi e delle condizioni di business richiedano oggi una risposta sempre più efficace in termini di capacità relazionali. A fianco, infatti, di tutte le competenze che ogni manager e ogni professional deve possedere, per avere successo nella propria carriera lavorativa, la capacità di costruire e mantenere relazioni positive e costruttive con i propri interlocutori occupa oggi un posto di rilievo. Partendo da uno degli strumenti diagnostici più largamente usato in ambito internazionale nell'assessment, valutazione del potenziale, orientamento professionale, career counseling, formazione e sviluppo organizzativo ed in interventi di team building e coaching; questo intervento formativo offre un quadro di riferimento di semplice comprensione e di grande efficacia che parte da un profondo allineamento dell'individuo con le sue caratteristiche più radicate per costruire poi un percorso verso gli altri ed una migliore qualità della vita.

4.3.1.2. LA LEADERSHIP DEL CAPOBRANCO. QUANDO IL MASCHIO "ALFA" È IN REALTÀ UNA DONNA

La definizione di "alfa" viene dalla zoologia ed è stata inizialmente rivolta ai capibranco animali, dei quali l'esempio per eccellenza è il lupo. Ma quello di maschio (anche se spesso è femmina) alfa è un concetto che da alcuni anni è emerso anche nella definizione degli esseri umani dominanti in diversi ambiti della società. Il mondo del business brulica di soggetti alfa di sesso femminile, con la sindrome del capobranco. Il 75% dei top manager donna e il 50% dei middle manager donna lo sono: potenti trascinatori, ispiratori di risultati e di enorme valore per le loro organizzazioni, ma anche competitive, bellicose, impazienti, spesso un rischio per se e per chi lavora con loro. Questa formazione mostra come potenziare i punti di forza di queste personalità e minimizzare il loro lato distruttivo. Attraverso esercizi pratici, checklist e consigli preziosi i "capibranco" (donne) impareranno a potenziare le loro doti innate e a ottenere il meglio da se stesse senza eccessi.

4.3.1.3. HAI FATTO 30 MA NON 31

Questa formazione è dedicata a tutti i professionisti che nel tempo hanno raggiunto traguardi importanti, ma che ora sentono di trovarsi in un momento di stallo, che avvertono di non riuscire a fare il passo successivo, quello scalino che li porterebbe al top della scala. Spesso alla base di una tale crisi stanno alcuni comportamenti disfunzionali, che più comunemente intralciano le relazioni interpersonali impedendo una riuscita ottimale nel lavoro, ma anche nella sfera privata. Si tratta di "cattive abitudini" come: Tranciare giudizi invece di proporre idee; Parlare quando si è arrabbiati; Commettere favoritismi; Rifiutare le proprie responsabilità quando i risultati sono negativi; Accampare scuse; Non esprimere gratitudine; Ritenersi più intelligenti degli altri e più in generale come invece che degli alleati al proprio successo ci stiamo costruendo degli antagonisti e creatori di problemi.

4.3.1.4. LE "BRAVE RAGAZZE" NON FANNO CARRIERA

Non è certo un mistero che milioni di donne lavoratrici siano sotto pagate, lavorino tanto e non siano apprezzate per il loro reale valore. Sebbene sia vero che una parte del problema risiede nell'atteggiamento della società, l'autentico nodo da sciogliere è nel comportamento delle donne stesse. Fin dall'infanzia, alle ragazze è stato insegnato che il loro benessere e il loro successo dipendevano dal comportarsi in un certo modo: essendo cioè gentili, accondiscendenti, attente ad avere delle buone relazioni interpersonali. Qualunque altro atteggiamento è giudicato come aggressivo, poco femminile o, più semplicemente, isterico. Questa formazione svela gli errori più comuni che le donne commettono sul lavoro (rifiutare incarichi importanti; aspettare di essere notate; minimizzare il proprio lavoro o la propria posizione; scusarsi, ecc.) e, grazie a esempi e suggerimenti illuminanti, insegna loro come porvi rimedio e farsi apprezzare per quello che valgono.

4.3.1.5. 80/20 LA FORMULA VINCENTE. MENO LAVORO MENO FATICA, PIÙ RISULTATI PIÙ SUCCESSO

Di Richard Koch

La grande parte dei risultati che otteniamo deriva da una minima parte di ciò che facciamo: questa è la dura verità. Quando periodicamente tiriamo le somme, ci accorgiamo che l'80% delle vendite riguarda il 20% dei clienti, che l'80% delle e-mail sono indirizzate a meno del 20% degli indirizzi presenti nella nostra rubrica; o, ancora, che gli affari che abbiamo concluso li dobbiamo a una piccola percentuale degli incontri che abbiamo avuto. Perché esiste uno scarto così pronunciato tra ciò che facciamo e ciò che poi accade nella nostra vita? Questa differenza significa che il nostro tempo è stato improduttivo. Esistono delle regole utili per individuare le cose e le situazioni veramente importanti, in ogni ambito della vita? Il "principio 80/20", la formula con cui Richard Koch è diventato famoso adattando al mondo del lavoro il celebre principio di Pareto, aiuta a invertire tale rapporto, a concentrare il proprio impegno, a massimizzarne i risultati, rendendoci capaci di scegliere in modo più consapevole e vantaggioso. Oggi si tende a credere che per ottenere il successo sia necessario lavorare sempre di più, dedicare sempre più tempo alla propria professione, non lesinare i sacrifici ed essere disposti anche a compromessi. Per Koch non è così. In realtà quello che noi dobbiamo fare è esattamente il contrario: agire come se avessimo meno tempo e fare solo le cose importanti. Dobbiamo eliminare dalla nostra vita le cose inutili, quel 20% d'incombenze che si porta via l'80% del nostro tempo.

4.3.1.6. LE SETTE REGOLE PER AVERE SUCCESSO (THE 7 HABITS OF HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE)

Di Stephen R. Covey

I contenuti di questa conferenza sono estratti dalla pietra miliare dell'auto miglioramento "The 7 Habits of Highly Effective People" di Stephen Covey non è una formazione ma un percorso, un approccio integrato il cui proposito essenziale è imparare a gestire la propria vita in modo veramente efficace: ovvero come ottenere risultati, in linea con i propri obiettivi. Il volume da cui è tratta questa giornata costituisce un "metodo" che, se correttamente applicato, permette di aumentare la capacità di raggiungere obiettivi personali e professionali, ma anche di sviluppare migliori relazioni private e di lavoro.

4.3.1.7. AUMENTA IL TUO QI FINANZIARIO. DIVENTA PIÙ INTELLIGENTE CON IL TUO DENARO

Di Robert T. Kiyosaki

I contenuti di questa formazione derivano dai libri di Kiyosaki. Nel 1997, quando pubblicò il libro "Padre ricco, padre povero", aveva fatto scalpore nel mondo finanziario. Diventò subito un bestseller internazionale, perché non è un libro sulle proprietà immobiliari, ma sull'importanza dell'educazione finanziaria. Nel 2007, quando il valore delle proprietà immobiliari è precipitato e ha scatenato una delle peggiori crisi finanziarie degli ultimi decenni, milioni di persone hanno dolorosamente scoperto la saggezza delle parole del padre ricco. Ecco perché l'intelligenza finanziaria è più importante oggi che mai. Tutti i principi di Kiyosaki "tradotti" per la realtà italiana e immediatamente disponibili a quanti vogliono liberarsi dalla schiavitù del denaro.

4.3.1.8. IO S.P.A. L'ARTE DI VENDERE SE STESSI

Di Harry Beckwith

I contenuti della conferenza tratti dall'omonimo manualetto di Harry Beckwith, e Christine Clifford Beckwith partono da questa semplice ma fondamentale premessa: chiunque si guadagni il pane con la vendita sa per istinto che, oltre a vendere un prodotto, in realtà vende se stesso. La giornata offre una quantità di consigli - di marketing e di vendita - che anche il più esperto degli addetti ai lavori troverà utili. In un mondo in cui tutte le componenti del business si muovono alla velocità della luce, gli autori e i formatori offrono dei suggerimenti efficaci che hanno l'obiettivo di farvi distinguere da tutti i vostri concorrenti.

4.3.1.9. PROBLEM SOLVING

Il problem solving può essere definito come l'arte di analizzare, affrontare e risolvere positivamente situazioni problematiche, siano esse di natura personale, interpersonale o lavorativa. Questa formazione è dedicata a tutti quelli che intendono migliorare le proprie capacità di gestire e risolvere tali situazioni. Attraverso utili suggerimenti su come stimolare le capacità percettive e l'attenzione, il testo stimola il lettore a cambiare prospettiva per prendere decisioni di successo. Allo stesso tempo sono analizzate le più comuni cause di assenza di motivazione e di atteggiamento creativo sul lavoro e proposte soluzioni concrete per contrastarle. La giornata presenta, infatti, una rassegna di vere e proprie tecniche per la soluzione dei problemi che, se supportate da un atteggiamento adeguato, possono portare a risultati positivi per se stessi e per il proprio ambiente di lavoro.

4.3.1.10. INVESTIRE SU SE STESSI

Che cosa sapete davvero sul metodo per costruirsi una carriera strepitosa? Qual è il modo più efficace per scegliere la strada giusta e percorrerla fino in fondo? Avete gli strumenti adatti per farlo? In materia ognuno ha le sue idee, però voi non avete bisogno di opinioni, bensì di fatti sostenuti da prove: soluzioni collaudate e concrete. Questo è quanto vi offre questa formazione: principi e tecniche da utilizzare nell'arco di tutto il cammino professionale, indipendentemente dall'azienda per cui lavorate, dal vostro titolo o posizione. I relatori, con un'esperienza lunghissima e consolidata nella formazione, sono in grado di adattare a ogni singolo profilo che cosa 'fare' (e che cosa 'non fare') per avere un successo straordinario nel mondo del lavoro. Ecco le regole per evitare di 'buttarsi a capofitto' in un nuovo impegno professionale, integrarsi nell'ambiente, capire chi è affidabile e chi non lo è per non avere brutte sorprese; Sopravvivere ai peggiori insuccessi, farsi notare e valorizzare. Una guida pratica e completa su tutto ciò che serve per far carriera, dall'approccio a un nuovo lavoro, alla decisione di cambiarlo.

4.3.2. INTERVENTI 1:1

Gli interventi 1:1 vengono di volta in volta confezionati ad hoc in base agli obiettivi del cliente. Primo passo per progettare un intervento mirato è la somministrazione dell'analisi 15FQ+ e in seguito, in relazione agli obiettivi desiderati, è possibile "progettualizzare" i singoli interventi.

5. FREE EVENT

5.1. PARTECIPA AD UN NOSTRO EVENTO GRATUITO

5.1.1. DESCRIZIONE DEGLI EVENTI

NON C'È MODO DI COMPRENDERE APPIENO COSA FACCIAMO E COME LAVORIAMO SE NON CI VEDI ALMENO UNA VOLTA IN AZIONE. PER QUESTO ORGANIZZIAMO UNA SERIE DI EVENTI DIVULGATIVI SULLE NOSTRE TEMATICHE NELLE PRINCIPALI CITTÀ. LA PARTECIPAZIONE È GRATUITA. NON SONO DEGLI SPOT PUBBLICITARI SULLA NOSTRA AZIENDA MA TRE ORE DI FORMAZIONE VERA E PROPRIA.

5.1.1.1. TUTTO CAMBIA

La più grande sfida del cambiamento è avere a che fare con le diverse reazioni della gente al cambiamento stesso. Questo evento accompagna i partecipanti in un viaggio, introducendo alcune semplici invenzioni per rendere i periodi di transizione più tranquilli.

5.1.1.2. BRAND ME

Come ti descriverebbero i tuoi amici o colleghi? Costruirsi un proprio brand ci permette di promuovere l'immagine migliore di noi stessi e di aumentare i nostri maggiori punti di forza, così da poter ottenere ciò che vogliamo. Questo speech introduce gli strumenti che possiamo usare per costruire, mantenere e promuovere il nostro brand prima che qualcun altro lo faccia al posto nostro.

5.1.1.3. CREA IL TUO FUTURO

A volte il più grande ostacolo al successo è il nostro stesso atteggiamento. Questo evento ci aiuta a cambiare il nostro modo di pensare e ad assumerci la responsabilità delle nostre azioni. Il risultato? Non solo un miglioramento nelle performance, ma anche un aumento della soddisfazione personale.

5.1.1.4. CONNETTITI

Creare dei legami può essere difficile. Un po' come mangiare la verdura, può non piacerci ma sappiamo che ci fa bene. Questo speech ci dimostra il potere delle persone e come, aggiungendo solo alcune tattiche, possiamo creare e mantenere grandi legami.

5.1.1.5. LA CULTURA DEL CLIENTE

Conquistare il cliente si descrive normalmente con mettersi nei suoi panni, usare un atteggiamento non inquisitorio e avere un sorriso disarmante. Questo evento spacchetta i clichés in strumenti pratici che trasformeranno il modo di relazionarci con i nostri clienti.

5.1.1.6. SEGUITEMI

Essere un buon leader non significa clonare lo stile altrui, ma usare le tue qualità e i tuoi punti di forza per mostrare i muscoli ad ogni sfida. Questo evento introduce poche semplici tecniche per coltivare la lealtà e le migliori performance all'interno del tuo gruppo.

5.1.1.7. DAMMI IL TEMPO

Potremmo non essere in grado di controllare il tempo ma possiamo controllare come lo utilizziamo. Usando degli esercizi pratici in questo evento possiamo ottimizzare il tempo che abbiamo a disposizione e sentirci in potere di controllare la sua influenza sulla nostra produttività e sulla nostra soddisfazione.

5.1.1.8. GOVERNARE IL CAMBIAMENTO

Oggigiorno trovarsi in un costante stato di transizione è un fattore usuale nel business; sapere semplicemente come barcamenarsi non è abbastanza. Analizzando l'impatto che differenti fattori esterni hanno su come la gente risponde al cambiamento, questo evento aiuta a sviluppare la nostra fiducia nel compiere e governare il cambiamento.

5.1.1.9. LE LEVE DELLA PERSUASIONE

Ottenere ciò che vogliamo può essere semplice tanto quanto sapere come chiederlo, ma quando si tratta di influenzare che sta più in alto, abbiamo bisogno di qualcosa in più. Questo speech esplora i vari modi di migliorare la nostra credibilità e di lavorare sulle nostre relazioni, così che persino ai livelli più alti si accorgano di noi.

5.1.1.10. IL FATTORE "C"

Avere carisma significa essere migliori nell'influencare, ispirare e guidare qualcuno; non significa essere ciò che non sei. Questo speech ti da qualche semplice consiglio per assicurarti di avere sempre l'X Factor nel tuo lavoro e nella vita personale.

5.1.1.11. TOP TEAM

Tutti noi sappiamo che i gruppi necessitano di unire le forze per dare il meglio di se, ma cosa possiamo fare noi come individui? Prendendoci le nostre personali responsabilità possiamo smettere di essere parte di un gruppo e iniziare a creare una grande squadra.

5.1.1.12. SVEGLIA LA MENTE

Azionare il pilota automatico limita la creatività, le nostre performance e la nostra capacità di prendere decisioni sensate. Questo evento ci mostra quali sono i nostri freni mentali e come cambiare il nostro modo di pensare per cambiare il pilota automatico e trasformare la nostra mente in una macchina di pensieri altamente performante.

5.2. ORGANIZZIAMO UN EVENTO IN CO-MARKETING

5.2.1. CO-MARKETING

Se hai un'azienda che lavora nel B2B o sei nel business del network marketing, siamo sinergici e possiamo organizzare insieme degli eventi di reciproco interesse commerciale. Legarsi a un brand non affine con il proprio mondo di riferimento o rivolto a un target differente è diventata una delle strategie più innovative del marketing in questo modo si amplifica la portata della propria comunicazione, si raggiunge un bacino di utenti più ampio e variegato, si ammortizzano i costi e si genera un effetto sorpresa, di maggior richiamo per i media. Noi abbiamo dei clienti, voi avete dei clienti. I nostri clienti sono potenzialmente interessati a voi. I vostri a noi. In questo campo abbiamo un grande expertise e siamo certi di riuscire a sviluppare business.

5.2.2. CONTACT

comarketing@hiskill.it

6. CONTACT

6.1. SEDI E RECAPITI ITALIA

HISKILL HEADQUARTERS ITALIA

Centro Direzionale Napoli Isola E/3 80134 Napoli (NA)

P. Iva 06374311212 REA: NA – 811207

T. +39 081 5627235 F. +39 081 6028903

italia@hiskill.it

HISKILL ASSESSMENT OFFICE

Via Di Corticella, 205

40128 Bologna (BO)

T. +39 051 322303 F. +39 051 531877

assesment@hiskill.it

HISKILL UFFICI COMMERCIALI

Via Di Corticella, 205

40128 Bologna (BO)

T. +39 051 6014217 F. +39 051 531877

commerciale@hiskill.it

HISKILL UNITY 1

Via G.Porzio Centro Direzionale Napoli, Isola E/2

80143 Napoli

P. Iva 06374321211 - REA: NA – 811427

T. +39 081 5625810 F. +39 081 5626146

unity1@hiskill.it

HISKILL UNITY 2

Via Trinacria, 32/34

95030 Tremestieri Etneo (CT)

P.IVA 04703370876 - REA: CT - 313620

T- +39 095 7477743 F. +39 095 7464118

unity2@hiskill.it

HISKILL UNITY 3

Corso Vittorio Emanuele II, 208

70059 Trani (BA)

P.IVA 06911940721- REA: BA – 518359

T. +39 0883 493022 F. +39 0833 492090

unity3@hiskill.it

HISKILL UNITY 4

Via Velluti, 100

62010 Piediripa (MC)

P.IVA 01697650438 - REA: MC – 173687

T. +39 0733 280017 F. +39 0733 287187

unity4@hiskill.it

HISKILL UNITY 5

Corso A. Volta, 5

14100 Asti (AT)

P.IVA 01461830059 - REA: AT – 117257

T. +39 0141 556073 F. +39 0141 556701

unity5@hiskill.it

HISKILL UNITY 6

Via Di Corticella, 205

40128 Bologna (BO)

- REA: BO - 479641

T. +39 051 6014217 F. +39 051 531877

unity6@hiskill.it

HISKILL UNITY 7

Via S.Lucio,12
00165 Roma (RM)
P.IVA 10520521005 - REA: RM - 1237310
T. +39 06 6382208 F. +39 06 62277447
unity7@hiskill.it

HISKILL UNITY 8

Via Manzoni, 6
09128 Cagliari (CA)
P.IVA 03250140922
T. +39 070 482316 F. +39 070 482316
unity8@hiskill.it

HISKILL UFFICIO VENETO

Via IV Novembre, 9
45030 Rovigo
T. +39 0425 695151 F. +39 0425 462382
veneto@hiskill.it

HISKILL UFFICIO TOSCANA

Via Fiorentina, 64/A
59100 Prato
T. e F. +39 0574 1820232
toscana@hiskill.it