



I NUOVI CORSI DI FORMAZIONE

TIRO ALLA FUNE

Il modello presentato nel corso può essere utilizzato in diversi ambiti professionali e personali e offre un valido spunto di riflessione per aiutare a delineare al meglio gli obiettivi d'impresa.

Docente Alessandra Grassi

PSICOLOGIA ALTO POTENZIALE

1 incontro da 4 ore

Dalle ore 9 alle 13

martedì 21 maggio

Diritti di segreteria euro 40,00

Programma: comunicare significa entrare in relazione. Importante avere consapevolezza che il messaggio che desideriamo condividere sia arrivato e sia stato compreso. Gli stili espressivi che abbiamo a disposizione e quali livelli comunicativi posso generare una relazione chiara ed efficace. L'arte di negoziare è lo step successivo.

Su quali aspetti bisogna concentrarsi per iniziare un processo di negoziazione che sia efficace e soddisfacente?

La comunicazione: quali stili

La comunicazione persuasiva

Trovare un accordo: la negoziazione



SOCIAL MEDIA CAMPUS:

scrittura, fotografia, video

Workshop di scrittura e video per Facebook, LinkedIn e Blog

Docente Fulvio Julita

co-founder di "Plume raccontare le imprese"

3 incontri da 4 ore

Dalle ore 9 alle 13

20 e 27 maggio, 3 giugno

Diritti di segreteria euro 100,00

Social Media Campus è un workshop formativo dedicato alla creazione di contenuti per il **marketing digitale delle piccole imprese**, dove apprendere i metodi e mettersi subito alla prova.

A tutti coloro che amministrano e scrivono articoli per un canale social (una Pagina Facebook, ad esempio) oppure un blog. Ogni data è finalizzata a risolvere con metodo le tante questioni di ogni giorno:

- dove trovare gli argomenti per raccontare le imprese
- come organizzare i contenuti in un piano editoriale
- con quali parole dire le cose che voglio dire
- come usare foto e filmati per raccontare la mia impresa
- come velocizzare i tempi di lavoro

Userai la scrittura quale mezzo espressivo, proverai ad elaborare i contenuti secondo modalità creative, ti confronterai con altre persone che sentono le tue stesse necessità di crescita. Spingerai oltre la tua esperienza apprendendo le basi del comunicare sui social media con foto e video realizzabili con il proprio smartphone. Proverai modi nuovi per raccontare la tua impresa sui social, alternando tecniche narrative, sperimentando le diverse prospettive da cui ogni storia può essere raccontata e ogni notizia presentata al tuo pubblico. Ti arricchirai di nuovi modi per gestire la comunicazione.

LA GESTIONE DEI COLLABORATORI - LEADERSHIP E TEAM: affrontare il mercato con i tuoi collaboratori per vincere

Docente Carlo Marchesi

2 incontri da 4 ore

Dalle ore 9 alle 13

27 maggio e 3 giugno

Diritti di segreteria euro 60,00

Spesso ci si dimentica che un buon processo di management non sia fatto di singoli stratagemmi. Al contrario è un sistema organico, coerente e allineato. Curando al meglio i diversi fattori di questo sistema possiamo condurre i nostri collaboratori verso gli obiettivi della nostra azienda. Diversi i punti che verranno affrontati nei due incontri formativi: la leadership e la gestione del collaboratore; il processo di delega; il lavoro in gruppo; la gestione dello stress e la motivazione del collaboratore. Il funzionamento del team di lavoro, la gestione della delega, saper guidare efficacemente il gruppo di lavoro verso obiettivi definiti.

SOCIAL MEDIA CAMPUS: workshop di fotografia smartphone per Instagram

Docenti Social Media Trainer Lorenzo Lucca e Elisa Piemontesi co-founder di "Plume raccontare le imprese"

1 incontro da 4 ore

Dalle ore 9 alle 13

lunedì 10 giugno

Diritti di segreteria euro 50,00

Questo modulo formativo – con la docenza di 2 fotografi e visual storyteller – consiste in un workshop breve e pratico, finalizzato alla produzione e alla post-produzione veloce del materiale fotografico, per imparare a scattare, selezionare, post-produrre e pubblicare immagini direttamente con lo smartphone, con tecniche e semplici regole fotografiche.

VISUAL MERCHANDISING: come diventare specialisti della comunicazione visiva e commerciale nel punto vendita

Docente Alesandro Buzzi - Komunicando

2 incontri da 4 ore

Dalle ore 9 alle 13

23 e 30 settembre

Diritti di segreteria euro 60,00

L'importanza della stimolazione dei sensi nei processi di vendita del prodotto. Un percorso cinestetico con dimostrazioni, esempi e consigli per posizionare al meglio il proprio prodotto.

Il Visual merchandising è l'insieme di operazioni che collocano il prodotto all'interno del punto di vendita in sintonia con le scelte del format (o strategia commerciale) e che riguardano il sistema espositivo, l'ambientazione, l'illuminazione, la grafica. La traduzione letterale è visua-

lizzazione della merce, ma indica una serie di operazioni molto più complesse di una semplice esposizione di prodotti: un linguaggio commerciale creativo. Che sia un servizio, un prodotto, un locale il Visual è fondamentale per coadiuvare al meglio la forza vendita. Più semplicemente è tutto quel panorama di emozioni sensoriali, conscie e inconscie che inducono il consumatore all'acquisto. Nulla è escluso dal Visual Merchandising se cade all'attenzione dei nostri sensi. Vista: è la più importante in quanto giunge per prima al consumatore, tutto deve essere ben visibile con uno sguardo. Udito: l'utilizzo di musiche o suoni che rappresentino la filosofia del brand. Olfatto: grazie all'utilizzo di fragranze si stimolano i ricordi limbici nel cervello del consumatore. Tatto: fondamentale per poter abbattere la barriera tra consumatore e produttore; tutta la merce deve essere "toccabile", dall'abbigliamento al tecnologico. Gusto: grazie alla possibilità dell'assaggio si avvicina il prodotto al consumatore. Ogni senso dev'essere stimolato con un filo logico, strategico e subdolo che prende spunto dalla teoria ipodermica di comunicazione.

COME ANALIZZARE L'IMPRESA NELL' ASPETTO FINANZIARIO

Aggiornamento consigliato per società di capitali
Elementi di analisi degli affidamenti bancari aziendali: verifica dei costi e sostenibilità finanziaria

2 incontri da 2 ore

Dalle ore 10 alle 12

16 e 23 luglio 2019

Diritti di segreteria euro 25,00

Le linee di credito, Condizioni economiche bancarie; analisi di sostenibilità delle posizioni bancarie in essere. Elementi di valutazione bancaria e strumenti di analisi concreti.

Proposta di fogli di lavoro con materiale fornito in aula.

CORSI LUDOPATIA

SONO DISPONIBILI GLI ATTESTATI DI PARTECIPAZIONE AI CORSI DI AGGIORNAMENTO IN MATERIA DI LUDOPATIA presso l'UFFICIO DI VARESE

AZIONE FORMATIVA REALIZZATA CON IL CONTRIBUTO DEGLI ENTI BILATERALI DELLA PROVINCIA DI VARESE



INFO CORSI:

Corsi Ascom Varese tel. 0332.342139/011

email: corsi@ascomva.it

Sede dei corsi: Ascomservizi Varese