







Formazione dei dipendenti CORSI GRATUITI IN PARTENZA

invia la richiesta di partecipazione a:

Vera Porracin e-mail <u>vera.formazione@terziaria.pn.it</u> tel. 0434 549465 **Rossella Cavallini** e-mail cavallini@ifoa.it tel. 0434 549420

corso 1 - LA COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE E LA GESTIONE DEI CONFLITTI

docente: DANIELE BARON TOALDO

giornate: mercoledì 22/06 – 29/06 – 06/07 – 13/07 (tot. 16 ore)

orari: dalle ore 14,00 alle ore 18,00 | sede: ASCOM SACILE

corso 2 - MARKETING SU MISURA

docente: MICHELA DIFFIDENTI

giornate: martedì 28/06 - 05/07 – 12/07 (tot. 12 ore)

orari: dalle ore 14,00 alle ore 18,00 | sede: ASCOM PN

corso 3 - SVILUPPA IL TUO POTENZIALE

docente: MARCO ZAMBONI

giornate: martedì 14/06 (tot. 8 ore)

orari: dalle ore 09,00 alle ore 13,00 e dalle 14,00 alle 18,00 | sede: ASCOM PN

Compilando i seguenti dati si richiede l'iscrizione al corso. L'eventuale disdetta della partecipazione al corso, dovrà pervenire, in forma scritta, almeno 7 gg prima della data fissata per l'inizio dello stesso corso. Ci riserviamo la possibilità di annullare il corso qualora il numero degli iscritti non sia tale da garantirne il buon successo. In tal caso la comunicazione avverrà mediante contatto telefonico o e-mail (unicamente ai partecipanti che avranno fornito la propria adesione scritta compilando in ogni sua parte la richiesta di iscrizione).

ANAGRAFICA AZIENDA				
Rag. sociale			P.IVA/C.F.	
E-mail			Tel.	
ANAGRAFICA PARTECIPANTE/I				
Corso (indicare 1, 2, 3)	Cognome	Nome	Cod. Fisc.	Data assunz.
Data	Firma (le	eggibile)		

INFORMATIVA SULLA PRIVACY: Ai sensi del D.Lgs. 196/03, informiamo che i dati raccolti con la presente scheda saranno trattati da Terziaria srl (Centro di Assistenza Tecnica di Ascom Pordenone riconosciuto dalla Regione F.V.G. con Decreto nº 857/Com. del 28.11.2000) e utilizzati ai fini organizzativi e per rendicontazione dell'attività formativa obbligatoria e per eventuali verifiche da parte di organi di controllo. In ogni momento potrete richiedere l'aggiornamento, il blocco o la cancellazione dei dati qui comunicati. Il conferimento dei dati è facoltativo; il mancato conferimento comporta l'impossibilità di eseguire le prestazioni richieste. Titolare del trattamento è Terziaria srl - P.le dei Mutilati n. 4 - 33170 Pordenone – tel. 0434.549411









SCHEDA CORSO 1:

LA COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE E LA GESTIONE DEI CONFLITTI (16 ore)

- docente: DANIELE BARON TOALDO
- giornate: mercoledì 22/06 29/06 06/07 13/07
- orari: dalle ore 14,00 alle ore 18,00 | sede: ASCOM SACILE Viale della Repubblica n. 162

CONTENUTI DEL CORSO

Per comunicare efficacemente il proprio pensiero è necessario, innanzitutto, prestare attenzione alla qualità della relazione che si instaura con gli interlocutori: questo significa innanzitutto evitare di danneggiare i rapporti o peggiorare le situazioni conflittuali compiendo errori spesso banali. Il corso offre una panoramica sulle modalità disfunzionali di interazione che conducono al fallimento del dialogo e su come creare delle buone basi di contatto e comprensione reciproca con i clienti.

COSTI

- Per aziende adenti al Fondo For.te: GRATUITO per i dipendenti
- Per aziende non adenti al Fondo For.te: soci ASCOM 49,18+IVA (tot. € 60,00)

non soci ASCOM 77,87+IVA (tot. € 95,00)

SCHEDA CORSO 2:

MARKETING SU MISURA (12 ore)

- docente: MICHELA DIFFIDENTI
- giornate: martedì 28/06 05/07 12/07
- orari: dalle ore 14,00 alle ore 18,00 | sede: ASCOM PN

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è guidare i partecipanti nell'applicazione dei principi fondamentali del marketing alla loro attività con esercizi individuali, in coppia e in piccoli gruppi.

Applicando i principi del marketing alla tua attività imparerai a muoverti in modo più efficace e consapevole nel mercato complesso, mutevole e competitivo di oggi. Un percorso in 3 incontri, adatto sia a titolari che dipendenti, perché in un'impresa di successo tutti devono prendere decisioni basate sull'impatto che hanno sul cliente.

CONTENUTI DEL CORSO

- I principi fondamentali del marketing. Una particolare attenzione è dedicata all'analisi dell'identità del protagonista della relazione: l'impresa. Prima di parlare di strategia di marketing è, infatti, indispensabile avere una precisa consapevolezza di chi siamo, che cosa offriamo al mercato e dove vogliamo andare.
- Il marketing come approccio integrato per creare autentico valore per il cliente offrendo qualità e servizio.
- Il piano di marketing come strumento indispensabile per una precisa visione del nostro business con l'obiettivo di sviluppare una strategia e pianificare l'azione.

COSTI

- Per aziende adenti al Fondo For.te: GRATUITO per i dipendenti
- Per aziende non adenti al Fondo For.te: soci ASCOM 28,68+IVA (tot. € 35,00)

non soci ASCOM 49,18+IVA (tot. € 60,00)









SCHEDA CORSO 3:

SVILUPPA IL TUO POTENZIALE (8 ore)

docente: MARCO ZAMBONI - Allenatore d'impresa, Coach e Counsellor

giornate: martedì 14/06

orari: dalle ore 09,00 alle ore 13,00 e dalle 14,00 alle 18,00 | sede: ASCOM PN

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è aumentare e stimolare il potenziale di ciascuno. La motivazione, al lavoro e nella vita familiare, è imprescindibile per il successo, perché senza motivazione il talento andrà sprecato. Al termine del corso sarai in grado di mettere in atto atteggiamenti utili ad affrontare tutte le situazioni in modo propositivo al fine di trarre il maggior beneficio personale.

CONTENUTI DEL CORSO

Le chiavi del successo personale, passano attraverso la conoscenza di se, di come si funziona nelle relazioni rispetto al ruolo che si rappresenta. Una giornata all'insegna della scoperta dei tesori che sono dentro ognuno di noi. Mettersi alla prova è il primo passo per acquisire esperienze da giocarsi come competenze trasversali nel proprio lavoro. La differenza non è nel "cosa" ma nel "come" vieni a scoprirlo.

COSTI

- Per aziende adenti al Fondo For.te: GRATUITO per i dipendenti
- Per aziende non adenti al Fondo For.te: soci ASCOM 28,68+IVA (tot. € 35,00)

non soci ASCOM 49,18+IVA (tot. € 60,00)