

**AVVISO PUBBLICO PER L'ASSEGNAZIONE DI VOUCHER AZIENDALI A CATALOGO
PER INTERVENTI DI FORMAZIONE CONTINUA A VALERE SUL
PROGRAMMA REGIONALE LOMBARDIA FSE+ 2021-2027**

L'azienda Hennecke-OMS S.p.A. partecipa con il sostegno finanziario ricevuto dall'Unione Europea agli interventi formativi

74402 12580 Crescere come manager

Finalità e risultati:

Il percorso lavora su aspetti, attitudini e strumenti che i manager, provenienti da qualsiasi contesto organizzativo, devono oggi possedere per favorire l'engagement delle proprie persone. La formazione mira a portare manager, che coordinano e gestiscono team di lavoro, ad identificare, valorizzare e utilizzare al massimo i punti di forza delle persone, a livello individuale e di squadra. Si tratta di un percorso di apprendimento che porterà i partecipanti a:

- Conoscere, monitorare e gestire le aspettative delle proprie persone
- Comprendere i meccanismi chiave per favorire lo sviluppo delle persone
- Conoscere e applicare i diversi piani di crescita: come monitorare le performance dei propri collaboratori

Gli obiettivi della formazione sono:

- Trasferire conoscenze relative alle dinamiche di team e potenziare lo stile di management delle figure che ricoprono un ruolo di gestione e coordinamento
- Rendere i partecipanti in grado di motivare e guidare i propri collaboratori con uno stile di leadership funzionale alla crescita delle persone
- Sviluppare abilità di delega e feedback, come strumenti di condivisione e di crescita
- Rafforzare capacità di gestione e motivazione del team
- Migliorare la comunicazione e l'interazione delle persone per lavorare ancora meglio insieme
- Comprendere e applicare i corretti strumenti per valorizzare i collaboratori e crescere come squadra
- Crescere individualmente per far crescere il proprio team
- Contribuire ad implementare i livelli di engagement all'interno della propria organizzazione

Al termine della formazione i partecipanti:

- Avranno acquisito competenze professionali per il potenziamento delle loro performance come "capo";
- Saranno in grado di esercitare la giusta leadership e di guidare e motivare il proprio team
- Saranno Manager capaci di applicare strumenti che garantiscano il successo professionale e il benessere dei propri collaboratori

Il mercato registra un aumento dei livelli di turnover e una diminuzione media del periodo di "permanenza" all'interno di una stessa organizzazione, soprattutto tra le persone di maggior talento (quelle più attrattive). Tale situazione sembra essersi accentuata proprio in relazione ai nuovi "target di lavoratori" che si affacciano al mercato del lavoro: i cosiddetti millenials e generazione Y che sembrano avere aspettative e aspirazioni completamente diverse. Le ricerche evidenziano che questi nuovi lavoratori: sognano in grande e vogliono fare la differenza, hanno "fame" di successo,

vogliono stabilire con i propri leader un rapporto personale, vogliono il giusto riconoscimento per la propria creatività e la propria mentalità imprenditoriale. I manager di oggi devono quindi apprendere nuove strategie per saperli gestire; devono essere in grado di aiutarli ad avere successo, riconoscere i loro successi, definire un piano di crescita, prevedere un processo di formazione continuo, gestire le loro aspettative, sviluppare una nuova cultura delle persone.

74398 12579 Vendita tattica

Finalità e risultati:

Howay propone un percorso formativo altamente innovativo che permetterà ai partecipanti di sperimentare e costruire un'ottima metodologia di vendita, permettendo inoltre, attraverso simulazione e role play, di far scoprire ai talenti il loro stile di approccio con la clientela al fine di rendere l'appuntamento e la trattativa una buona opportunità di business. Il corso è ricco di esercizi e di simulazioni personalizzate per acquisire abilità e competenze utili a padroneggiare le più efficaci tecniche di vendita e comunicazione, e per imparare ad utilizzare le più vincenti strategie di negoziazione attraverso l'apprendimento di metodologie e strumenti avanzati di PNL (Programmazione Neurolinguistica). Il corso permetterà di comprendere le modalità da mettere in atto per entrare velocemente in sintonia con il cliente, comprendere le sue esigenze ponendo le domande giuste e, di conseguenza, rispondere in modo proattivo alle richieste conducendo un appuntamento commerciale eccellente.

Il corso permetterà ai partecipanti di raggiungere i seguenti obiettivi:

- Migliorare la propria sicurezza durante le trattative.
- Avere il pieno controllo delle emozioni in modo da non far trasparire elementi di preoccupazione nella mente del cliente, e rassicurarlo con un atteggiamento positivo
- Apprendere tecniche di comunicazione ad alto impatto emotivo
- Creare "feeling" col cliente per innalzare esponenzialmente le possibilità di chiusura
- Rendere proprie le tecniche della persuasione
- Costruire una tecnica di vendita adeguata al proprio stile e alla propria personalità, enfatizzando i proprio punti di forza.

74332 12578 People management

Finalità e risultati:

Il percorso lavora su aspetti, attitudini e strumenti che i manager, provenienti da qualsiasi contesto organizzativo, devono oggi possedere per favorire l'engagement delle proprie persone. La formazione mira a portare manager, che coordinano e gestiscono team di lavoro, ad identificare, valorizzare e utilizzare al massimo i punti di forza delle persone, a livello individuale e di squadra. Si tratta di un percorso di apprendimento che porterà i partecipanti a:

- Conoscere, monitorare e gestire le aspettative delle proprie persone
- Comprendere i meccanismi chiave per favorire lo sviluppo delle persone
- Conoscere e applicare i diversi piani di crescita: come monitorare le performance dei propri collaboratori.

Gli obiettivi della formazione sono:

- Trasferire conoscenze relative alle dinamiche di team e potenziare lo stile di management delle figure che ricoprono un ruolo di gestione e coordinamento;
- Rendere i partecipanti in grado di motivare e guidare i propri collaboratori con uno stile di leadership funzionale alla crescita delle persone;
- Sviluppare abilità di delega e feedback, come strumenti di condivisione e di crescita;
- Rafforzare capacità di gestione e motivazione del team;
- Migliorare la comunicazione e l'interazione delle persone per lavorare ancora meglio insieme;
- Comprendere e applicare i corretti strumenti per valorizzare i collaboratori e crescere come squadra;
- Crescere individualmente per far crescere il proprio team;

- Contribuire ad implementare i livelli di engagement all'interno della propria organizzazione.

Al termine della formazione i partecipanti:

- Avranno acquisito competenze professionali per il potenziamento delle loro performance come "capo";
- Saranno in grado di esercitare la giusta leadership e di guidare e motivare il proprio team;
- Saranno Manager capaci di applicare strumenti che garantiscano il successo professionale e il benessere dei propri collaboratori.

Il mercato registra un aumento dei livelli di turnover e una diminuzione media del periodo di "permanenza" all'interno di una stessa organizzazione, soprattutto tra le persone di maggior talento (quelle più attrattive). Tale situazione sembra essersi accentuata proprio in relazione ai nuovi "target di lavoratori" che si affacciano al mercato del lavoro: i cosiddetti millenials e generazione Y che sembrano avere aspettative e aspirazioni completamente diverse. Le ricerche evidenziano che questi nuovi lavoratori: sognano in grande e vogliono fare la differenza, hanno "fame" di successo, vogliono stabilire con i propri leader un rapporto personale, vogliono il giusto riconoscimento per la propria creatività e la propria mentalità imprenditoriale. I manager di oggi devono quindi apprendere nuove strategie per saperli gestire; devono essere in grado di aiutarli ad avere successo, riconoscere i loro successi, definire un piano di crescita, prevedere un processo di formazione continuo, gestire le loro aspettative, sviluppare una nuova cultura delle persone.

Soggetto Erogatore: Howay S.r.l. ID 2460026

Sostegno finanziario ricevuto: €17.760,00

**I corsi sono stati realizzati nell'ambito delle iniziative promosse dal Programma Regionale cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo Plus.
Per maggiori informazioni www.fse.regione.lombardia.it**