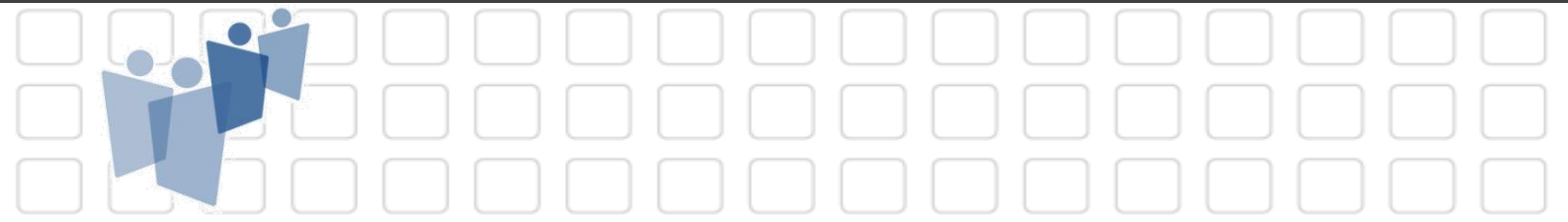
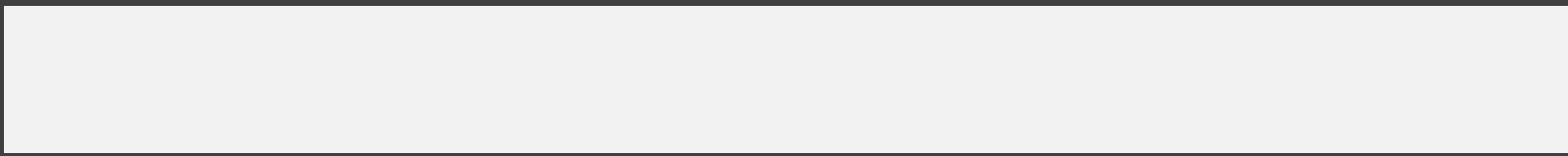




Catalogo Formazione Aziendale





LA NOSTRA STORIA



DAL 2005 OPERIAMO
NELL'AREA DELLO
SVILUPPO DELLE
RISORSE UMANE E
DELLA CONSULENZA
INTEGRATA.
LA NOSTRA AZIENDA
NASCE DAL CONNUBIO
TRA L'ESPERIENZA
NELL'AMBITO DELLA
FORMAZIONE E
CONSULENZA
AZIENDALE E LA
COLLABORAZIONE CON
UNA RETE DI PARTNER
ALTAMENTE QUALIFICATI.

PERCHÉ RIVOLGERSI A NOI

La nostra struttura organizzativa, gestita sui modelli dei sistemi di qualità, è sempre aggiornata in settori di costante trasformazione. Gli apporti congiunti e coordinati di diverse competenze professionali, specifici per ogni area aziendale, ci consentono di fornire un approccio multidisciplinare mirato alle reali esigenze delle aziende, dei professionisti e delle persone.

Oltre alla progettazione, organizzazione ed erogazione di corsi di formazione aziendale, ci occupiamo della gestione dei finanziamenti per la formazione.



QUALITY EVOLUTION CONSULTING

01

QUEC
Formazione
Manageriale

02

QUEC
Formazione
Professionale

03

QUEC
Consulenza
Aziendale

Quec individua nella valorizzazione del capitale umano, nell'attenzione costante delle necessità formative ed operative delle aziende presenti nell'ambito territoriale di riferimento e nell'attenzione costante al livello qualitativo del servizio fornito, gli strumenti fondamentali per la realizzazione del proprio obiettivo principale: un servizio che punti alla massima soddisfazione del cliente (da "Politica della Qualità").



Il nostro TEAM è composto da operatori esperti nel settore della formazione aziendale e professionale, con esperienza maturata in contesti aziendali strutturati.

Fanno parte della FACULTY, consulenti e professionisti provenienti dal mondo del lavoro.

Formatori specializzati con una vasta esperienza sul campo, che offrono un approccio d'aula concreto finalizzato a risolvere problemi operativi.

IL NOSTRO GRUPPO



LA NOSTRA OFFERTA FORMATIVA

Corsi a catalogo interaziendali

Corsi per le aziende
che desiderano
formare un numero
limitato di risorse su
tematiche specifiche.

Master Executive

Una offerta formativa
di alto livello,
progettata per
professionisti
imprenditori e giovani
laureati che vogliono
sviluppare competenze
manageriali.

Corsi su misura In Azienda

Programmi di
formazione progettati
e organizzati sulla base
della analisi di
fabbisogno del cliente.
Azioni esclusive
pensate per singole
aziende.



LE AREE FORMATIVE

- **ABILITA' PERSONALI**
- **RISORSE UMANE**
- **AMMINISTRAZIONE**
- **GESTIONE AZIENDALE**
- **MARKETING e COMUNICAZIONE**
- **GESTIONE DELLE RETI DI VENDITA**
- **TECNICHE DI VENDITA**



● ABILITA' PERSONALI

PERCORSI DI FORMAZIONE PER POTENZIARE LE COMPETENZE TRASVERSALI NELLA GESTIONE DEI COLLABORATORI, LA COMUNICAZIONE, LA GESTIONE DEL TEMPO E IL PROBLEM SOLVING.

I corsi, suddivisi in moduli frequentabili anche separatamente, sono organizzati su lezioni **frontali in aula**, utili ad acquisire le conoscenze di base ed **esercitazioni**, che consentono un approccio pratico su quanto appreso e un confronto efficace con le problematiche operative.

Al termine del percorso, i partecipanti acquisiranno una maggiore consapevolezza del proprio ruolo, una migliore capacità di gestire e motivare i collaboratori e di trasmettere le informazioni utili per lo svolgimento delle attività operative.

GLI ARGOMENTI

- La Leadership
- La Comunicazione Efficace
- Team working & Team building
- Problem Solving & Decision Making
- La Gestione del Tempo
- La Negoziazione e gestione dei conflitti
- Le Tecniche di comunicazione e di presentazione

I percorsi formativi sono personalizzabili sulla base delle esigenze del cliente.



La Comunicazione Efficace in Azienda

Durata: 8 ore

Contenuti: La comunicazione efficace – Stili di comunicazione – La persuasione – La gestione del conflitto - Esercitazioni pratiche sulle tecniche di comunicazione - Esercitazioni sulla gestione del conflitto.

Attività: Lezione frontale d'aula e esercitazioni

La Leadership in Azienda

Durata: 8 ore

Contenuti: Ruolo e Leadership – Gli stili della Leadership – Esercitare la Leadership – Esercitazioni sugli stili di leadership dei partecipanti.

Attività: Lezione frontale d'aula – Esercitazioni e workshop

Il Lavoro di Gruppo

Durata: 8 ore

Contenuti: La gestione delle persone – L'utilizzo dei Feedback – I fattori motivanti – La gestione del cambiamento.

Attività: Lezione frontale d'aula - Esercitazioni sui temi dei feedback e della gestione motivazionale.

Il Time Management

Durata: 8 ore

Contenuti: Organizzare il tempo – Urgente o Importante – L'arte della programmazione – Esercitazione sulla gestione del tempo.

Attività: Lezione frontale d'aula - Workshop

Il Cambiamento

Durata: 8 ore

Contenuti: Le resistenze psicologiche al cambiamento – Le fasi del cambiamento – Misurare il cambiamento - Attività pratiche e esercitazioni sul tema del cambiamento.

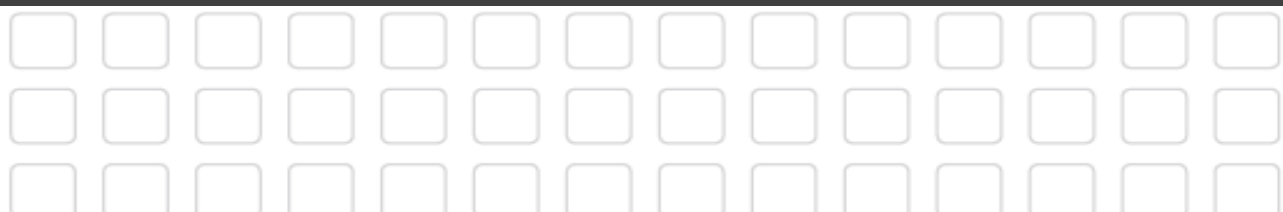
Attività: Lezione frontale d'aula - Workshop

Sviluppo e Apprendimento

Durata: 8 ore

Contenuti: La crescita dei collaboratori – Strutturare percorsi di crescita – Le dinamiche dell'apprendimento umano – Il mentore: esercitazioni e discussioni di gruppo sul ruolo del mentore.

Attività: Lezione frontale d'aula - workshop



● RISORSE UMANE

PERCORSI DI FORMAZIONE PER POTENZIARE LE COMPETENZE NELLA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE

Percorsi pensati per acquisire o aggiornare competenze, abilità, visione e **strategie di gestione delle persone** e dell'organizzazione aziendale.

I corsi sono di taglio pratico, con lezioni frontali d'aula per la parte teorica e esercitazioni pratiche di approfondimento dei temi trattati.

GLI ARGOMENTI

- Normativa del rapporto di lavoro
- Paghe e Contributi
- Diritto del Lavoro
- Relazioni Sindacali
- People Management
- Ricerca e Selezione del Personale
- Valutazione del Personale
- Formazione e Sviluppo delle Competenze
- Costo del Lavoro e Budget del Personale

I percorsi formativi sono personalizzabili sulla base delle esigenze del cliente.

Ricerca e Selezione del Personale

Durata: 16 ore

Contenuti: Il processo di selezione - i canali della ricerca - lo screening delle candidature - il colloquio di selezione - la valutazione dei candidati - l'inserimento della risorsa prescelta.

Attività: Esercitazioni e Case Study

La Gestione Amministrativa del Personale

Durata: 16 ore

Contenuti: Il budget del personale, pianificazione, ottimizzazione, riduzione del costo del lavoro - Paghe e contributi: tipologie contrattuali - Agevolazione per le assunzioni - Ritenute fiscali e previdenziali, adempimenti e dichiarazioni annuali.

Attività: Esercitazione e Case Study

Valutazione Formazione e Sviluppo del Personale

Durata: 16 ore

Contenuti: Valutazione delle risorse umane - Il sistema della valutazione individuale - Strumenti di sviluppo del potenziale - Progettazione, politiche e percorsi dei sistemi di carriera - La rilevazione del fabbisogno formativo - Il processo formativo - La valutazione della formazione

Attività: Esercitazione e Case Study

Normativa del Rapporto di Lavoro

Durata: 24 ore

Contenuti: Diritto del Lavoro: le fonti- Lavoro autonomo e subordinato - Assunzione - Contratto Individuale - Contratto a tempo determinato e Jobs act - I rapporti di lavoro speciali - Tirocinio, stage e contratti di collaborazione - Gestione del Rapporto di Lavoro - Risoluzione del rapporto di Lavoro - Il trasferimento d'Azienda

Attività: Esercitazioni e Case Study



Relazioni Industriali

Durata: 16 ore

Contenuti: Diritto Sindacale – Rappresentanza e rappresentatività – I diritti sindacali – Gli accordi collettivi – I rapporti con i sindacati – Crisi e riorganizzazione aziendale – Licenziamenti collettivi – Le relazioni sindacali per gestire i conflitti- La negoziazione sindacale.

Attività: Esercitazione e Case Study

Il Budget del Personale

Durata: 16 ore

Contenuti: Costo del lavoro e retribuzioni - Pianificazione del costo del personale - Ottimizzazione del costo del lavoro – Riduzione del costo del lavoro – Suddivisione del budget.

Attività: Esercitazione e Case Study

Paghe e Contributi

Durata: 16 ore

Contenuti: Adempimenti a carico del datore di lavoro – Istituti previdenziali e assistenziali – Le principali tipologie di contratti – La busta paga – Agevolazioni in caso di assunzione – Ritenute fiscali e previdenziali – Libro Unico del Lavoro – Ammortizzatori sociali: cenni – Cessazione del rapporto di lavoro subordinato – Adempimenti e dichiarazioni annuali – Responsabilità penali del datore di lavoro.

Attività: Esercitazione e Case Study

● AMMINISTRAZIONE

PERCORSI DI FORMAZIONE PER AGGIORNARE O ACQUISIRE LE
CONOSCENZE NELL'AREA AMMINISTRATIVA.

Corsi di formazione per approfondire le conoscenze sui fenomeni aziendali, sulle tecniche di gestione e sull'elaborazione di previsioni e monitoraggi dell'andamento economico finanziario della Azienda.

Sono organizzati in lezioni frontali d'aula per la parte teorica e in esercitazioni o case study di approfondimento sui temi trattati.

GLI ARGOMENTI

- Redigere il bilancio
- Il bilancio consolidato
- Dal Bilancio al carico fiscale
- Budget e Controllo di Gestione
- Il Budget finanziario
- Gestione della tesoreria
- Strumenti di finanziamento e gestione della tesoreria
- Gestione delle crisi finanziarie
- Pianificazione e Controllo di Gestione
- Finanza Aziendale
- Bilancio e aspetti fiscali

I percorsi formativi sono personalizzabili sulla base delle esigenze del cliente.



L'Analisi di Bilancio

Durata: 40 ore

Contenuti: Predisposizione del bilancio d'esercizio – Struttura di bilancio – Gestione e Rendiconto Finanziario - Tecniche di riclassificazione degli schemi di bilancio - Analisi di bilancio - Analisi di redditività aziendale.

Attività: Lezione frontale d'aula

La Fiscalità d'Impresa

Durata: 16 ore

Contenuti: Strumenti di pianificazione fiscale: IRES, IRAP, IVA

Attività: Lezione frontale d'aula

Controllo di Gestione

Durata: 24 ore

Contenuti: Pianificazione strategica – Progettazione - Determinazione degli obiettivi - Il collegamento tra obiettivi e azioni - I centri di responsabilità.

Attività: Lezione frontale d'aula

Il Business Plan

Durata: 16 ore

Contenuti: Requisiti di base - Struttura e schemi di riferimento - Piano strategico e piano di marketing - Piano operativo e piano organizzativo - Piano degli investimenti - Piano economico - finanziario.

Attività: Lezione frontale d'aula

La Finanza d'Impresa

Durata: 24 ore

Contenuti: La struttura finanziaria dell'Azienda - L'analisi della dinamica finanziaria della Azienda - Il processo di verifica - L'analisi del costo del capitale di impresa - Il budget finanziario e di tesoreria.

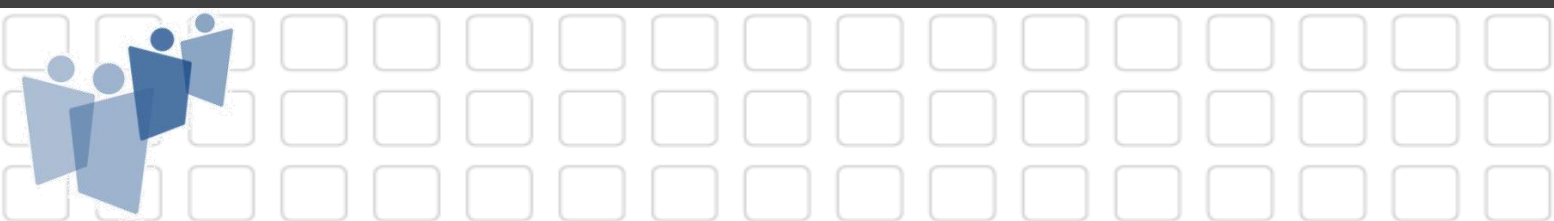
Attività: Lezione frontale d'aula

Sistemi di Reporting

Durata: 16 ore

Contenuti: I principi base del reporting - Progettazione di un report economico finanziario - Traiettorie evolutive del sistema di reporting - Indicatori di performance tattici e strategici - Key Performance Indicators - Balance Scorecard.

Attività: Lezione frontale d'aula e esercitazioni



● TECNICHE DI VENDITA

PERCORSI DI FORMAZIONE PER POTENZIARE LE CAPACITA' COMUNICATIVE E LE COMPETENZE RELAZIONALI UTILI AL RAPPORTO DI VENDITA.

Il percorso formativo è incentrato sugli elementi relazionali del rapporto di vendita, con l'obiettivo di potenziare le capacità comunicative sia on – line che off – line, per strutturare un rapporto concreto e continuativo con i clienti.

Organizzato con lezioni frontali d'aula per la parte teorica e esercitazioni e simulazioni costruite appositamente per approfondire le tematiche trattate durante il corso.

GLI ARGOMENTI

- Le Tecniche di vendita
- La Comunicazione per la vendita
- La Negoziazione
- Le Fidelizzazione del Cliente
- La Gestione delle problematiche
- Utilizzare gli strumenti social per la vendita
- Customer management

I percorsi formativi sono personalizzabili sulla base delle esigenze del cliente.

L'Approccio al Cliente

Durata: 8 ore

Contenuti: Segmentazione della clientela secondo gli indicatori della vendita strategica, redditività, bisogni e «tipologia psicologica» - La gestione del rapporto con il cliente. L'analisi dei bisogni.

Attività: Lezione frontale d'aula

Tecniche di Vendita

Durata: 8 ore

Contenuti: Saper individuare le caratteristiche – Vantaggi e benefici dei propri prodotti per collegarli ai bisogni del Cliente - La fidelizzazione del cliente e la creazione del rapporto fiduciario.

Attività: Esercitazioni

Negoziare e persuadere

Durata: 16 ore

Contenuti: Comunicazione efficace finalizzata alle attività di vendita - Elementi psicologici della vendita - Tecniche evolute di comunicazione efficace: come presentare bene il proprio prodotto - Sviluppo delle capacità di autopromozione – Far conoscere la propria attività anche attraverso i social network. «Farsi» scegliere - «Come» gestire le situazioni di reclamo e come comunicare le cattive notizie al cliente.

Attività: Esercitazioni e simulazioni



Il comportamento efficace nella vendita

Durata: 8 ore

Contenuti: L'autovalutazione del proprio stile di vendita – la scelta dello stile più adatto al cliente – la comunicazione con il cliente – il significato di gesti e parole.

Attività: Lezione frontale d'aula e esercitazioni

Gli elementi critici nelle diverse fasi della trattativa di vendita

Durata: 8 ore

Contenuti: Il tono della voce e il corretto utilizzo delle domande – la risposta alle obiezioni del cliente – i comportamenti per la conclusione della trattativa.

Attività: Lezione frontale d'aula e esercitazioni

La Gestione della Trattativa di Vendita

Durata: 8 ore

Contenuti: La formula AIDA – Modi per presentare una offerta – Identificare le esigenze del cliente – Sostegno dei benefici del prodotto – Conclusione della trattativa.

Attività: Esercitazioni e simulazioni

● MARKETING E COMUNICAZIONE

PERCORSI DI FORMAZIONE PER COMPRENDERE I PROCESSI DI MARKETING AZIENDALE E ACQUISIRE GLI STRUMENTI DI ANALISI E PIANIFICAZIONE DELLE DECISIONI.

I corsi di formazione sono diretti a fornire competenze specifiche nell'ambito della comunicazione, nuovi media e integrazione del mondo digitale con le attività di marketing e comunicazione.

Lezioni frontali d'aula per la parte teorica e esercitazioni e simulazioni costruite appositamente per approfondire le tematiche trattate.

GLI ARGOMENTI

- Comunicazione d'Impresa & Brand Management
- Marketing Internazionale
- User Experience
- Content Strategy
- Analizzare il Traffico: Web Analytics
- Social Media Marketing
- Marketing Mix
- Advertising & Media Planning
- Ecommerce
- Seo e Sem

I percorsi formativi sono personalizzabili sulla base delle esigenze del cliente.



L'Analisi del Mercato e le Scelte Strategiche

Durata: 16 ore

Contenuti: I processi decisionali e piano marketing – sistema azienda e suo mercato – marketing e sviluppo d'impresa - costruzione e struttura del piano marketing.

Attività: Lezione Frontale d'Aula e Esercitazioni pratiche

La Gestione del Prodotto / Servizio e del Prezzo

Durata: 16 ore

Contenuti: La definizione del prodotto/servizio - il ciclo di vita del prodotto / servizio - strategie e azioni di marketing nel ciclo di vita - gli elementi di differenziazione - La definizione del prezzo - i metodi per la determinazione del prezzo.

Attività: Lezione frontale d'aula

Politiche di Prodotto

Durata: 8 ore

Contenuti: Il product concept – Analisi di prodotto: dal ciclo di vita alla gestione del portfolio prodotti – Il lancio di un nuovo prodotto – Applicazioni della Legge di Pareto – Gli elementi di differenziazione del prodotto/servizio.

Attività: Lezione Frontale d'Aula

La Distribuzione di Prodotti e Servizi

Durata: 8 ore

Contenuti: La scelta dei canali di distribuzione – conflitto, cooperazione, concorrenza – la segmentazione dei canali distributivi – la variabile chiave nella gestione multicanale.

Attività: Lezione frontale d'aula

● **Marketing Mix: la Gestione del Brand**

Durata: 16 ore

Contenuti: Nozioni di Brand Management – Brand Equity: creazione, gestione e misurazione – le azioni di comunicazione a supporto della marca.

Attività: Lezione frontale d'aula

● **Content Strategy**

Durata: 16 ore

Contenuti: Corporate Design, communication & behavior – Content Strategy: introduzione – pianificazione ciclica della strategia – la check list del Content Manager.

Attività: Lezione frontale d'aula e case history

● **Storytelling**

Durata: 8 ore

Contenuti: Principi di Storytelling e schemi narrativi. Case History: storie e idee.

Attività: Lezione frontale d'aula

● **Digital Strategy**

Durata: 16 ore

Contenuti: Marketing Digitale – Il processo IDIC – Il Lifetime Customer Value - Il piano marketing digitale - Campagne di marketing e comunicazione.

Attività: Lezione frontale d'aula e case history

● **Paid Channels**

Durata: 8 ore

Contenuti: Email marketing – Affiliation Marketing – Display Advertising – Social ADV – Facebook ADS: creare campagne efficaci.

Attività: Lezione frontale d'aula e case history



● **SEO: Search Engine Optimization**

Durata: 16 ore

Contenuti: Come funzionano i motori di ricerca – principi di search engine optimization – architettura dell'informazione e organizzazione dei contenuti – SEO on Site – SEO off Site.

Attività: Lezione Frontale d'Aula

● **Search Engine Advertising**

Durata: 16 ore

Contenuti: Keyword Advertising: principi – Adwords – Strutturare e ottimizzare una campagna – La catena del valore – Analisi e reporting.

Attività: Lezione frontale d'aula

● **Monetizzare il Traffico**

Durata: 8 ore

Contenuti: Guadagnare con il traffico sul proprio sito – Chi è un publisher/editore – scegliere la propria nicchia – Affiliation Marketing – Adsense e gli altri – Lead generation e monetizzazione con Email Marketing.

Attività: Lezione frontale d'aula

● **Web Analytics**

Durata: 16 ore

Contenuti: Principi – Metriche e KPI – Panoramica su Google Analytics – Capire il pubblico e il suo comportamento, le sorgenti di traffico, le conversioni – Principi di CRO.

Attività: Lezione frontale d'aula e case history

Web Usabilty

Durata: 8 ore

Contenuti: Progettare e realizzare un sito web efficace – Conoscere gli utenti – navigare il sito – I contenuti – Progettare l'interazione – Usability & Mobile.

Attività: Lezione Frontale d'Aula

Il Channel Mix

Durata: 8 ore

Contenuti: Distributori, canali distributivi e posizionamento dell'offerta – i canali distributivi virtuali – Gli indicatori del Trade Marketing – Calcolare la redditività dei canali – La scelta del mix corretto di canali distributivi.

Attività: Lezione frontale d'aula

La Promozione

Durata: 8 ore

Contenuti: Elementi – Gestione e redditività dello scaffale – L'esposizione dei prodotti – Rotazione come variabile chiave nell'assortimento – Assortimento ideale.

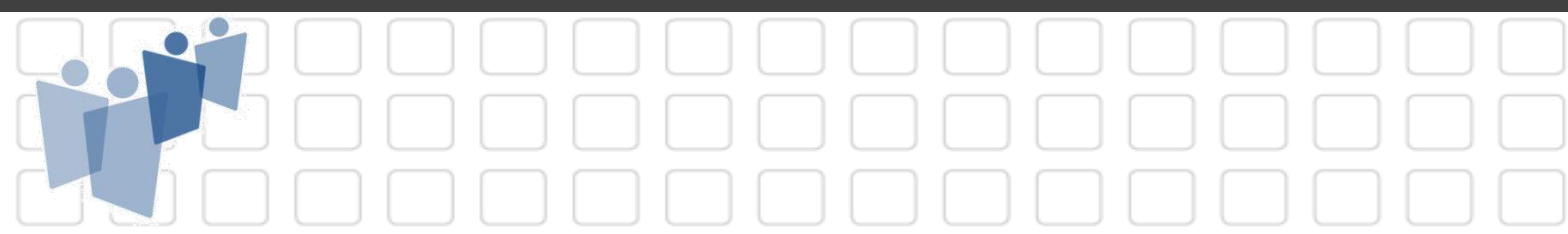
Attività: Lezione frontale d'aula e case history

Comunicazione e Promozione

Durata: 16 ore

Contenuti: Elementi del processo di comunicazione – gli strumenti da utilizzare – la definizione del budget di comunicazione.

Attività: Lezione Frontale d'Aula



E- commerce Management

Durata: 8 ore

Contenuti: Progettare e realizzare un sito di e-commerce – Funnel d’acquisto – Le piattaforme di vendita on line – Promuovere un sito di e-commerce – Customer Service e Customer Service On Line.

Attività: Lezione Frontale d’Aula

Impostare una Strategia Social

Durata: 16 ore

Contenuti: Principi del social media marketing – social media e social network – social media listening – obiettivi KPI e brief – analisi del target – il piano editoriale – Social Analytucs –Social KPI e Report – Social CRM – Social Storm.

Attività: Lezione Frontale d’Aula

I progetti di Trade

Durata: 8 ore

Contenuti: Comprendere i bisogni del trade – Le strategie di sviluppo del business nel trade – Creare, sviluppare e fidelizzare una rete di affiliati.

Attività: Lezione frontale d’aula

Customer Satisfaction

Durata: 8 ore

Contenuti: Marketing relazionale per incrementare il valore del cliente – strumenti di misurazione della Customer Satisfaction – Customer Lifetime Value – Strumenti di Fidelizzazione.

Attività: Lezione frontale d’aula e case history

● GESTIONE DELLE RETI DI VENDITA

PERCORSI DI FORMAZIONE PER MIGLIORARE I PROCESSI DI VENDITA E LA GESTIONE DEI CLIENTI E DELLE RETI DI VENDITA.

Corsi di Formazione per migliorare o acquisire abilità commerciali di gestione dei clienti e delle reti di vendita tramite lo sviluppo di capacità comunicative, decisionali e organizzative.

Lezioni frontali d'aula per la parte teorica e esercitazioni e simulazioni costruite appositamente per approfondire le tematiche trattate.

GLI ARGOMENTI

- Sviluppo dell'offerta di prodotto
- Channel Mix
- Trade Marketing mix
- Customer Management
- Pianificazione Commerciale
- Gestione e Sviluppo della rete di vendita
- Leadership per la gestione della rete di vendita
- Il controllo delle vendite

I percorsi formativi sono personalizzabili sulla base delle esigenze del cliente.



Il Processo di Vendita

Durata: 8 ore

Contenuti: Analisi del processo di vendita: copertura territoriale – canali distributivi – efficacia ed efficienza del processo – Valutazione di alternative – Goal Setting – I fattori critici di successo da presidiare nel processo commerciale.

Attività: Lezione frontale d'aula

Budget Commerciale

Durata: 16 ore

Contenuti: Il budget commerciale – Analisi preliminare – Struttura e contenuti del budget commerciale – determinazione dei costi e dei ricavi – declinare il budget in attività commerciali.

Attività: Lezione frontale d'aula e case history

Sales Information Management

Durata: 8 ore

Contenuti: Acquisire e analizzare le informazioni sui clienti – recuperare clienti persi e acquisire clienti potenziali – verificare gli obiettivi e predisporre di un piano di zona – Customer Database Marketing.

Attività: Lezione frontale d'aula

Leadership per la gestione della rete di vendita

Durata: 8 ore

Contenuti: Comunicazione efficace e assertività – Tecniche di persuasione e influenza – Sistema di valutazione – Definizione e condivisione degli obiettivi – Formazione dei venditori.

Attività: Lezione frontale d'aula

Rete di vendita e presidio del territorio

Durata: 16 ore

Contenuti: Dimensionamento e progettazione – organizzazione e coordinamento dei venditori – Key Account Manager – Rete di vendita indiretta e gestione degli agenti.

Dislocazione della forza di vendita e delle reti commerciali – Sviluppo della rete commerciale attraverso la valutazione della performance e la potenzialità di mercato.

Attività: Lezione Frontale d'Aula

Monitoraggio della Forza Vendita

Durata: 8 ore

Contenuti: Il sistema degli indicatori per il monitoraggio – Identificazione delle priorità – Condivisione e assegnazione del budget – La Balanced Scorecard come strumento di controllo.

Attività: Lezione frontale d'aula

Sistemi premianti e fidelizzazione dei Top Sellers

Durata: 8 ore

Contenuti: I piani di incentivazione per la forza vendita – MBO vs. Provvigioni – Progetto e implementazione del sistema premiante.

Attività: Lezione frontale d'aula

Valutare i risultati

Durata: 8 ore

Contenuti: I Feedback – Gestire i conflitti – Negoziazione efficace – Valutazione delle performance – Monitorare e migliorare la performance – Tecniche di negoziazione per la gestione dei team.

Attività: Lezione frontale d'aula



MASTER

OFFERTA FORMATIVA PER SVILUPPARE E CONSOLIDARE
LE COMPETENZE SPECIFICHE RICHIESTE NELLA ATTIVITA' LAVORATIVA.

Percorsi formativi che sviluppano le capacità manageriali e le conoscenze tecniche di coloro che, già impegnati nel mondo del lavoro, hanno necessità di integrare o aggiornare le competenze già possedute.

Erogati anche nella formula Short Master, consentono di conciliare l'attività lavorativa con le esigenze di formative perché erogati in formula week end.

LE AREE

- Marketing e Comunicazione d'Impresa
- Project Management
- Business Administration
- Amministrazione, Controllo di Gestione e Finanza Aziendale
- Gestione Risorse Umane
- Diritto del Lavoro
- Sales Management
- Sviluppo delle capacità manageriali



EXECUTIVE MASTER

AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO

Logiche e strumenti di lettura e gestione della performance economico – finanziaria dell'impresa.

Durata: 104 ore

Moduli di Studio: Bilancio e Analisi Economico Finanziaria – Gestione Pianificazioni e Controllo – Finanza d'Impresa

BUSINESS ADMINISTRATION

Sviluppo delle competenze per la gestione dei processi manageriali e direzione e controllo delle attività aziendali.

Durata: 160 ore

Moduli di Studio: Marketing, Comunicazione e Vendite – Finanza e Controllo di Gestione – HR Management – Operations Management

DIREZIONE RISORSE UMANE

Sviluppo delle competenze per la gestione strategica delle risorse umane e dell'organizzazione.

Durata: 120 ore

Moduli di Studio: Organizzazione, ricerca e selezione – Diritto del Lavoro e relazioni industriali – Gestione Amministrativa del personale – Leadership e Comunicazione Manageriale – Valutazione, formazione e sviluppo
RILASCIO CREDITI FORMATIVI CONSULENTI DEL LAVORO

MARKETING DIGITALE & NEW MEDIA COMMUNICATION

Acquisire gli strumenti per gestire attività di marketing digitale e comunicazione, integrate con le strategie legate ai nuovi media.

Durata: 120 ore

Moduli di Studio: Web Usability, architettura e strategy – Digital strategy – Content strategy e Marketing – Social media marketing



EXECUTIVE MASTER

MARKETING MANAGEMENT

Comprendere i fondamenti economici, organizzativi e metodologici dei processi di marketing che regolano le aziende

Durata: 160 ore

Moduli di Studio: Dalle strategie al marketing mix – Digital Communication – Strumenti di web marketing – Social media management – Principi ed elementi di economia per il marketing

SALES MANAGEMENT

Sviluppo delle competenze per la gestione delle vendite e per la realizzazione dei risultati commerciali dell'Azienda.

Durata: 104 ore

Moduli di Studio: Marketing strategico – Comunicazione e brand management – Prezzo, distribuzione e sviluppo dell'offerta di prodotto – Il marketing e la misurazione delle performance – Trade marketing e sales management – Retail marketing – Pianificazione commerciale – Negoziazione e vendita – Sales Information Management – Gestione e Sviluppo della rete di vendita – Leadership per la gestione della rete di vendita – Controllo vendite.

PROJECT MANAGEMENT

Gestire progetti complessi ed innovativi secondo gli Standard Internazionali del Project Management Institute.

Durata: 120 ore

Moduli di Studio: Ambiente, progetti, processi e stakeholders – Gestione dei tempi – Gestione dei Rischi – Gestione della qualità – Controllo del progetto – Gestione dei costi – Gestione delle risorse umane – Gestione della comunicazione – Componenti sociologiche e psicologiche – Finanziamento di progetto – Gestione degli approvvigionamenti – Microsoft Project (Laboratorio)
ACCREDITATO ALL'ORDINE DEGLI INGEGNERI – 120 CFP

SHORT MASTER

HR SPECIALIST

Sviluppo e gestione delle risorse umane

Durata: 64 ore

Moduli di Studio: Organizzazione, ricerca e selezione del personale – Leadership e comunicazione manageriale – Valutazione, formazione e sviluppo del personale.

RILASCIO CREDITI FORMATIVI CONSULENTI DEL LAVORO

DIRITTO DEL LAVORO E GESTIONE AMMINISTRATIVA DELLE RISORSE UMANE

Gestione della attività amministrazione relativa alle risorse umane

Durata: 56 ore

Moduli di Studio: Diritto del Lavoro e relazioni industriali – La gestione amministrativa del personale

COMUNICAZIONE D'IMPRESA

Marketing e comunicazione aziendale

Durata: 64 ore

Moduli di Studio: Marketing Strategico – Comunicazione e Brand Management – Advertising & Media Planner – Prezzo, distribuzione e sviluppo dell'offerta di prodotto – Pianificazione commerciale – Trade marketing – Retail marketing – Il marketing e la misurazione della performance.

GESTIONE D'IMPRESA

Strumenti Economici per la Gestione dell'impresa

Durata: 64 ore

Moduli di Studio: Bilancio, adempimenti fiscali e il fabbisogno finanziario d'impresa – Il controllo di gestione ed il budget – Business Plan

WEB MARKETING

Tecniche Strategiche per Digital Manager

Durata: 80 ore

Moduli di Studio: Web Usability – Content Strategy – Social Media Advertising – La leve del web marketing: SEO & SEM – Paid Channels – Monetizzare il traffico – Analizzare il traffico: Web Analytics



FORMAZIONE SU MISURA

PARTENDO DAI FABBISOGNI DEL CLIENTE, PROGETTIAMO ED EROGHIAMO PERCORSI FORMATIVI COSTRUITI PER SODDISFARE LE ESIGENZE E GLI OBIETTIVI DI CRESCITA AZIENDALE.

Il progetto formativo sarà :

- Realizzato su misura partendo dalla analisi dei bisogni e del contesto della Azienda cliente;
- Progettato in modo da raggiungere le finalità strategiche;
- Realizzato nei tempi concordati e con le modalità prescelte;
- Verificato e validato tramite procedure specifiche.



FORMAZIONE FINANZIATA

SVILUPPARE E CONSOLIDARE LE COMPETENZE GRAZIE AI FINANZIAMENTI MESSI A DISPOSIZIONE DAI FONDI PARITETICI INTERPROFESSIONALI E DAI FONDI STRUTTURALI.

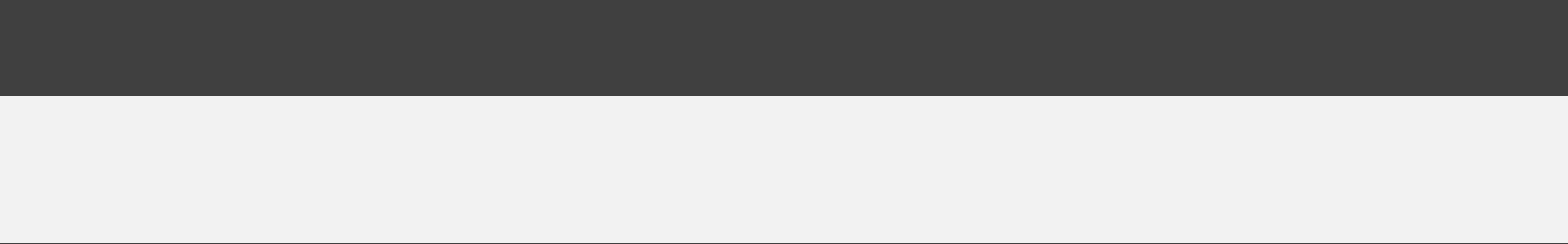
La nostra struttura operativa affianca le imprese nella predisposizione dei progetti finanziabili, dalla presentazione della domanda fino al momento della rendicontazione, erogando progetti formativi di ogni dimensione.



LA NOSTRA ATTIVITA'

- Monitoraggio sulle attività disponibili
- Analisi di fattibilità rispetto alle esigenze del cliente
- Elaborazione del progetto formativo
- Predisposizione della richiesta di finanziamento
- Assistenza alla gestione delle attività in itinere
- Gestione della attività formativa
- Assistenza alla rendicontazione delle spese







QUALITY EVOLUTION CONSULTING ADOTTA UN SISTEMA DI GESTIONE CERTIFICATO SECONDO LA NORMA ISO 9001 PER IL SETTORE EA37 – IDEAZIONE, PROGETTAZIONE ED EROGAZIONE DI SERVIZI DI FORMAZIONE.

QUALITY EVOLUTION CONSULTING È AGENZIA FORMATIVA ACCREDITATA PRESSO LA REGIONE TOSCANA LU0272.

Quality Evolution Consulting Srl

Via Pesciatina 878,
55012 Gragnano
Capannori (LU)

T. 0583.975085
F.0583.975067
mail@quec.net

