



sviluppo pmi



SMART
TRAINING



sviluppo pmi

Sviluppo PMI si occupa di formazione professionale, manageriale e imprenditoriale attraverso la progettazione, gestione e attuazione di corsi di formazione superiore e continua.

La nostra offerta formativa propone un insieme di percorsi specifici per ogni area, pensati per rispondere ai bisogni delle aziende e dei loro dipendenti. Particolare attenzione è rivolta ai corsi utili per adempiere agli obblighi previsti dalla legge.

Le attività programmate sono realizzate, secondo i calendari definiti, presso la sede di Sviluppo PMI o in videoconferenza e coinvolgono un ampio ventaglio di aree tematiche e di consulenti esperti fra cui gli utenti possono scegliere quelli maggiormente confacenti alle proprie esigenze.



TEAM

LAVORARE ORGANIZZATI E FELICI 5
Come guadagnare tempo ed essere più produttivi

LA DELEGA A DISTANZA..... 6

LE DOTI DEL VIRTUAL LEADER..... 7

**LA GESTIONE EFFICACE
DEL TEAM VIRTUALE** 8

IL DIGITAL RECRUITING 9



COMMERCIALE

IL VENDITORE AGILE 11
Come vendere ed avere successo in un mercato che cambia

**IL CALCOLO DEL ROI DELLE
INIZIATIVE A DISTANZA.....** 12

**EMPLOYER BRANDING
ATTRAVERSO I SOCIAL NETWORK** 13



MANAGEMENT

**LA GESTIONE DELLE RIUNIONI
A DISTANZA: IL SUCCESSO
DEL VIRTUAL MEETING** 15

**MISSION AZIENDALE E VALORI:
RESILIENZA E RINASCITA** 16
Una nuova visione di impresa
come bussola per orientare
le decisioni aziendali

SCHEDA DI ISCRIZIONE 17

CONTATTI 19





LAVORARE ORGANIZZATI E FELICI

Come guadagnare tempo ed essere più produttivi



DATA

14 e 28 maggio 2021



ORA

10:00 - 12:00



ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



DESTINATARI

Imprenditori, management e responsabili di funzione



DOCENTI

Ale Ziliotto e Paola Tursi

Consulenti e formatrici di organizzazione personale, professional organizer, co-fondatrici di Organizzatessen.



COSTO

100,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

140,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

Vorresti imparare ad organizzare meglio le tue giornate per dedicare il giusto tempo alle tue attività senza perdere di vista le priorità e raggiungere gli obiettivi prefissati ma non sai come fare?

OBIETTIVI

Capire come affrontare serenamente gli imprevisti, abbandonare multitasking e procrastinazione e togliersi di dosso quella brutta sensazione di arrivare a fine giornata e aver combinato poco.

CONTENUTI

- Introduzione all'organizzazione personale
- Abitudine e organizzazione
- Lo spazio fisico, digitale e mentale
- Capire come usi il tuo tempo
- Pianificazione e gestione degli imprevisti
- Legame tra organizzazione e felicità

Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche.



LA DELEGA A DISTANZA



DATA

20 e 21 maggio 2021



ORA

10:00 - 12:00



ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



DESTINATARI

Imprenditori, management e responsabili di funzione



DOCENTI

Guido Cesare Granchi

Formatore, consulente, coach,
AD Granchi&Partners



COSTO

160,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

192,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

Cosa significa delegare con efficacia le attività agli Smart Worker? Come misurarne i risultati a posteriori?

OBIETTIVI

Ottimizzare il processo di delega e aumentare l'autonomia e la motivazione degli Smart Worker. Approfondire le singole fasi del processo di delega applicato allo Smart Working e i principali errori da evitare. Apprendere come allineare i task delegati alle competenze e attitudini dei singoli Smart Worker e come realizzare una motivazione "sartoriale" che aumenti la produttività.

CONTENUTI

Primo webinar:

- L'importanza ed i vantaggi della delega
- Cosa NON è la delega: i principali errori da evitare
- L'empowerment degli Smart Worker: dal tempo di lavoro ai risultati
- Delega di persona e delega da remoto: le principali differenze
- Gli ostacoli alla delega
- I criteri della scelta del delegato: non solo competenza
- Le fasi del processo di delega a distanza
- La definizione degli obiettivi

Secondo webinar:

- I 4 stili di delega a distanza: analisi dettagliata di ogni stile
- La definizione del "perimetro" della delega
- Le principali trappole della comunicazione delegante-delegato: come evitarle
- La gestione efficace delle resistenze del delegato
- La motivazione "personalizzata" del delegato: il linguaggio di influenza
- Dal controllo alla supervisione a distanza
- L'analisi degli scostamenti ed il miglioramento continuo

Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche, l'analisi di casi aziendali portati dal docente e la visione di spezzoni di film contestualizzati.



LE DOTI DEL VIRTUAL LEADER



DATA

2 e 9 luglio 2021



ORA

09:00 - 13:00



ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



DESTINATARI

Imprenditori, management e responsabili di funzione



DOCENTI

Guido Cesare Granchi

Formatore, consulente, coach, AD Granchi&Partners



COSTO

300,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

360,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

La sempre maggior diffusione dello Smart Working sta mettendo in discussione i tradizionali stili di leadership.

OBIETTIVI

Adattare flessibilmente il proprio stile “naturale” di leadership ai diversi contesti di riferimento. Pianificare con efficacia il proprio lavoro e quello degli Smart Worker per favorire l'autonomia e l'assunzione della responsabilità dei Lavoratori Agili (empowerment) e applicare i principi dell'Intelligenza Emotiva per motivare le Risorse e gestire le situazioni di criticità.

CONTENUTI

Primo webinar:

- Cambiamento e necessità di nuovo stile di Leadership
- Capo e Leader: quali differenze principali?
- Le doti del Virtual Leader eccellente: il modello della Servant Leadership
- Leadership a rotazione
- Leadership distribuita
- Leadership situazionale

Secondo webinar:

- Opportunità e criticità della Leadership Virtuale
- La flessibilità del Virtual Leader: le 4 prospettive
- Il Virtual Leader come eccellente comunicatore a distanza: l'utilizzo delle tecnologie
- Leadership e ciclo di vita del Virtual Team
- La gestione efficace dei conflitti a distanza

Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche, l'analisi di casi aziendali portati dal docente e la visione di spezzoni di film contestualizzati.



LA GESTIONE EFFICACE DEL TEAM VIRTUALE



DATA

24 settembre e 1 ottobre 2021



ORA

09:00 - 13:00



ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



DESTINATARI

Imprenditori, management e responsabili di funzione



DOCENTI

Guido Cesare Granchi

Formatore, consulente, coach, AD Granchi&Partners



COSTO

300,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

360,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

La globalizzazione e la diffusione progressiva dello Smart Working stanno modificando profondamente il modo tradizionale di fare teamworking.

OBIETTIVI

Fornire degli strumenti efficaci e di facile applicazione pratica per gestire al meglio i Team Virtuali, comprendendo le diversità di approccio ed ottimizzando l'uso della tecnologia.

Snellire i processi organizzativi e favorire la condivisione delle conoscenze attraverso l'approfondimento delle migliori strategie.

CONTENUTI

Primo webinar:

- Team Virtuali: definizione e tipologie
- Le previsioni future di sviluppo dei Team Virtuali
- Le opportunità e le criticità nella gestione dei Team Virtuali
- Le fasi di formazione del Virtual Team
- Le trappole della comunicazione a distanza

Secondo webinar:

- La valorizzazione delle diversità all'interno del Virtual Team
- L'organizzazione del lavoro del Virtual Team: l'approccio snello
- La condivisione delle informazioni a distanza: rischi ed opportunità
- Le tecniche di Problem Solving di Team a distanza

Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche e l'analisi di casi aziendali portati dal docente.



IL DIGITAL RECRUITING



DATA

5, 12, 19 e 26 novembre 2021



ORA

10:00 - 12:00



ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



DESTINATARI

Imprenditori, responsabili risorse umane e selezione del personale



DOCENTI

Guido Cesare Granchi

Formatore, consulente, coach,
AD Granchi&Partners



COSTO

330,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

390,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

Il Recruiting è una delle attività di base delle imprese: l'inserimento della persona giusta in una specifica posizione può determinare il successo delle strategie aziendali e la costruzione di un team vincente può definire la capacità di raggiungere gli obiettivi.

Per queste ragioni, i Responsabili del personale o chi si occupa della selezione all'interno delle aziende devono integrare le proprie competenze con conoscenze di marketing che permettano a chi fa Recruiting di essere più vicini al business della propria azienda e avere strumenti per affrontare il complesso mercato del lavoro.

La visibilità, la reputazione dell'azienda e quella personale diventano le chiavi del successo e il Recruiter diventa "digital", ovvero sposta la sua attenzione e la sua capacità di relazione laddove le persone e le informazioni si muovono in ogni momento: la rete.

OBIETTIVI

Fornire il corretto Mindset per costruire un processo di recruiting al passo coi tempi e dare strumenti per la gestione della nuova relazione con candidati e collaboratori.

CONTENUTI

Primo webinar:

- Social Recruiting
- Cosa dicono i numeri
- Generazioni a confronto
- Avviare una riflessione sul nuovo ruolo del Recruiter
- Definire il profilo del recruiter 2.0
- Le competenze core - il WHY
- Definisci il tuo cerchio d'oro
- Il profilo del recruiter
- Competenze social e brand reputation
- L'employer branding come leva per attrarre talenti

Secondo webinar:

- Come influiscono i social nella scelta dei

candidati

- LinkedIn per il recruiter 2.0
- LinkedIn & il Social Recruiting

Terzo webinar:

- I Social Network
- Google e la Job Search
- Costruire l'annuncio di lavoro per il digital
- Tool per il Social & Digital Recruiting
- Un esempio di ATS: Allibo
- Organizzare e scrivere le comunicazioni con il candidato

Quarto webinar:

- La videointervista
- Valutare il colloquio
- Creare una videointervista





IL VENDITORE AGILE

Come vendere ed avere successo in un mercato che cambia



DATA

15 e 22 luglio 2021



ORA

09:00 - 13:00



ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



DESTINATARI

Personale commerciale a tutti i livelli: venditori, agenti, tecnici commerciali, area manager, imprenditori



DOCENTI

Paolo Balestra

Autore di diverse pubblicazioni e trentennale esperienza in organizzazione di impresa



COSTO

400,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

460,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

Attualizzare la vendita è necessario perché oggi vendere in modo efficace è davvero molto complesso. Il cliente è diffidente, è competente, consulta il web, si informa e compara.

Le modalità di comunicazione basate su offerte mirabolanti, basso prezzo, sconti dell'ultima ora appartengono ad approcci del passato.

OBIETTIVI

Rendere il venditore consapevole del nuovo processo di acquisto e padroneggiare il “cosa fare”, il “quando farlo” e il “come farlo”.

CONTENUTI

- Tutti amano fare acquisti ma nessuno ama i venditori
- La “ruota del venditore”
- Tutti i clienti vogliono le stesse 3 cose
- Le 3 fasi per trasformare il tuo interlocutore nel tuo cliente
- Quello che ti dici sulla vendita ti condiziona

- L'allineamento di status per creare empatia con il cliente
- Come far percepire al cliente che sai il fatto tuo
- Le 3 domande chiave alle quali devi rispondere
- La teoria dello scoiattolo
- Crea al cliente il desiderio di comprarti
- Schiaccia tutte le obiezioni
- Vendi

Al termine del corso è consigliato un percorso di coaching per contestualizzare e dare applicazione pratica a quanto esposto teoricamente.



IL CALCOLO DEL ROI DELLE INIZIATIVE A DISTANZA



DATA

15 e 22 ottobre 2021



ORA

09:00 - 13:00



ONLINE

La formazione verrà erogata
in modalità WEBINAR



DESTINATARI

Imprenditori, management
e responsabili di funzione



DOCENTI

Guido Cesare Granchi

Formatore, consulente, coach,
AD Granchi&Partners



COSTO

300,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

360,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

Come misurare i ritorni sugli investimenti delle iniziative di Smart Working? In quanto tempo l'azienda rientra dagli investimenti? Come calcolare gli impatti dello Smart Working sul Business aziendale?

OBIETTIVI

Calcolare il ROI delle iniziative di Smart Working attraverso l'analisi di casi aziendali.

Approfondire i diversi livelli di misurazione delle iniziative di Smart Working, le tecniche per isolarne gli effetti e quelle per calcolare l'impatto sul business sia in termini di saving sui costi, sia in aumento della produttività.

CONTENUTI

Primo webinar:

- Smart Working, Telelavoro, Remote Working: quali differenze?
- L'importanza di misurare il ritorno economico delle iniziative di Smart Working
- Il ROI e il Payback Period delle iniziative di Smart Working: le formule di calcolo
- Le fasi del processo del calcolo del ROI delle iniziative di Smart Working
- Le tecniche di misurazione del gradimento delle iniziative di Smart Working
- Le tecniche di isolamento degli effetti

Secondo webinar:

- Le tecniche di misurazione dei benefici tangibili delle iniziative di Smart Working
- La misurazione dell'aumento della produttività
- La riduzione dei costi della NON Qualità
- Le tecniche di misurazione dei benefici intangibili delle iniziative di Smart Working
- La correlazione con la riduzione dell'assenteismo e del turn over volontario
- Migliore motivazione delle Risorse
- Aumento del Work/Life Balance

Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche e l'analisi di casi aziendali portati dal docente.



EMPLOYER BRANDING ATTRAVERSO I SOCIAL NETWORK

**DATA**

2 e 3 dicembre 2021

**ORA**

09:00 - 11:00

**ONLINE**

La formazione verrà erogata
in modalità WEBINAR

**DESTINATARI**

Imprenditori, responsabili
commerciali, marketing
e della comunicazione

**DOCENTI**

Guido Cesare Granchi

Formatore, consulente, coach,
AD Granchi&Partners

**COSTO**

160,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

192,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

Negli ultimi anni la capacità delle aziende di costruirsi un'eccellente reputazione come "datore di lavoro" è diventata sempre più indispensabile, soprattutto per attrarre i talenti.

OBIETTIVI

Fornire un set di strumenti pratici per sviluppare una strategia di marketing che contribuisca al miglioramento del brand, in particolare attraverso l'utilizzo dei Social Network.

Fornire una efficace e consolidata metodologia per misurare nel tempo i risultati delle politiche di Employer Branding.

CONTENUTI*Primo webinar:*

- L'importanza della reputazione aziendale
- Vision, mission e valori aziendali
- La Brand Equity
- La "guerra dei talenti"
- Il marketing interno
- La definizione e l'importanza dell'Employer Branding
- I vantaggi dell'Employer Branding
- Le fasi della costruzione di una strategia di Employer Branding sui Social
- Il Modello EBGF

Secondo webinar:

- Le tecnologie a supporto dell'Employer Branding
- Hubspot
- Indeed
- LinkedIn
- Employer Branding e Web Recruiting
- La misurazione dei risultati
- Il Welfare aziendale
- Le iniziative di Responsabilità Sociale di Impresa





LA GESTIONE DELLE RIUNIONI A DISTANZA: IL SUCCESSO DEL VIRTUAL MEETING



DATA

4 e 9 giugno 2021



ORA

09:00 - 13:00



ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



DESTINATARI

Imprenditori, management e responsabili di funzione



DOCENTI

Guido Cesare Granchi

Formatore, consulente, coach,
AD Granchi&Partners



COSTO

300,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

360,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

Cosa accomuna un team virtuale e uno tradizionale? Al di là delle numerose differenze, un tema di fondamentale importanza per entrambi i gruppi sono le riunioni: ogni team infatti si confronta e cresce solo durante i momenti di condivisione delle informazioni nei meeting. In realtà, se già può risultare difficile organizzare una riunione tradizionale, il meeting virtuale presenta ulteriori complessità dovute ai 3 elementi distintivi dei team remoti: tempo, spazio e comunicazione mediante tecnologia.

OBIETTIVI

Fornire ai Virtual Team Leader degli strumenti concreti e di immediata applicazione per ottimizzare i tempi dedicati alle riunioni, mantenendo la squadra focalizzata sugli obiettivi e motivata a raggiungerli.

Sfruttare al meglio le potenzialità della tecnologia approfondendo nel dettaglio la fase preparatoria del meeting virtuale, la fase di gestione e quella successiva.

CONTENUTI

Primo webinar:

- La gestione di riunioni in presenza e virtuali: le principali differenze
- Il calcolo di costi diretti ed indiretti delle riunioni
- Le tipologie principali di Virtual Meeting
- Le principali cause di fallimento dei Virtual Meeting
- Le doti del Virtual Meeting Leader eccellente
- L'importanza della preparazione: le 4 prospettive
- La definizione degli obiettivi e l'analisi dei rischi del Virtual Meeting

Secondo webinar:

- L'utilizzo strategico della tecnologia nella gestione del Virtual Meeting
- La definizione dell'agenda, dei tempi e dei ruoli: esempi pratici di Ordini del Giorno
- Le opportunità ed i rischi di apertura del Virtual Meeting
- La fase centrale del Virtual Meeting: come mantenere alta l'attenzione dei partecipanti
- I principali problemi di comunicazione durante il Virtual Meeting: come evitarli
- La gestione efficace delle obiezioni a distanza
- La chiusura del Virtual Meeting: il piano di comunicazione e attuazione

Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche, l'analisi di casi aziendali portati dal docente e la visione di spezzoni di film contestualizzati.



MISSION AZIENDALE E VALORI: RESILIENZA E RINASCITA

Una nuova visione di impresa come bussola per orientare le decisioni aziendali



DATA

13 e 20 ottobre 2021



ORA

09:00 - 17:00



SEDE

Sviluppo PMI

via Maestri del lavoro, 42/f,
Ravenna (in presenza se le
condizioni lo consentiranno)



DESTINATARI

Imprenditori, soci e
amministratori di impresa



DOCENTI

Paolo Balestra

Autore di diverse pubblicazioni
e trentennale esperienza in
organizzazione di impresa



COSTO

600,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

650,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

Il contesto rapidamente mutato a seguito delle crisi degli anni passati fino alla pandemia odierna impone agli imprenditori una riflessione per un rapido cambio di paradigma. Resilienza e rinascita sono le parole chiave che possono aiutare nel processo di chiarezza e riscoperta, per riscrivere la visione di impresa e la mission per concretizzarla.

OBIETTIVI

Riflettere sulla propria idea di impresa e sui valori che la caratterizzano e ridisegnarne i tratti applicativi.

CONTENUTI

- Perché fare impresa
- Identità aziendale nel presente e nel futuro
- I valori che sostengono il fare impresa
- L'idea di mondo

- A chi ci si rivolge (clienti) e con chi si collabora (partner)
- Come costruire l'obiettivo perfetto
- Come cambia lo stile di management

CORSO _____

Ragione Sociale _____ P. IVA _____

Indirizzo Sede Legale _____

Indirizzo Sede Operativa _____

Prodotto/Servizio principale _____

Tel. _____ Fax _____

E-mail amministrazione _____

Codice SDI (per emissione fattura elettronica) _____ Codice ATECO _____

Responsabile Risorse Umane _____ E-mail _____

E-mail per invio materiali didattici _____

DATI PARTECIPANTE

1 Cognome e nome _____
Data e luogo di nascita _____
Ruolo _____ E-mail _____ Cell. _____

2 Cognome e nome _____
Data e luogo di nascita _____
Ruolo _____ E-mail _____ Cell. _____

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La fattura verrà emessa ad avvio attività.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato ad avvio attività mediante:☐ Assegno intestato a
SVILUPPO PMI SRL☐ Bonifico bancario intestato a:
SVILUPPO PMI SRL
presso BCC Ravennate,
Forlivese e Imolese
IBAN:

IT 62 D 08542 13104 037000230876

In seguito alla conferma da parte di Sviluppo PMI dell'avvio dell'attività, l'eventuale rinuncia o impossibilità di partecipare deve essere comunicata per iscritto almeno 4 giorni prima dell'inizio del corso. In caso contrario si dovrà provvedere all'integrale pagamento della quota. Sarà possibile in ogni momento comunicare a Sviluppo PMI l'eventuale sostituzione del partecipante. Sviluppo PMI si riserva la facoltà di rinviare la data di inizio o di annullare il corso in caso di mancato raggiungimento del numero minimo di partecipanti. La variazione sarà tempestivamente comunicata e si provvederà al rimborso delle quote eventualmente già versate.

Data _____ Firma e timbro dell'azienda _____

FORMULA DI CONSENSO

Il sottoscritto _____ (nome e cognome), in qualità di _____
_____ (eventualmente indicare in nome e per conto di quale società si presta il consenso), dopo aver esaminato il contenuto dell'informativa pubblicata nel sito **www.sviluppopmi.com**, dichiara di autorizzare Sviluppo PMI s.r.l. al trattamento dei propri dati per la seguente finalità: art. 1.3. attività di marketing diretto nei confronti di nuovi clienti;

☐ PRESTA IL CONSENSO☐ NEGA IL CONSENSO

Luogo, data e firma dell'interessato _____

Il Titolare del Trattamento rende noto che potrà, in ogni momento, revocare il Suo consenso mediante una comunicazione scritta da inviare al seguente indirizzo e-mail: info@sviluppopmi.com

Simona Facchini

sfacchini@sviluppopmi.com
tel. 0544 280280

Sviluppo Pmi srl

Via Maestri del Lavoro, 42/f - 48124 Ravenna (Frazione Fornace Zarattini)

tel. 0544 280280 • fax 0544 270210 • info@sviluppopmi.com • www.sviluppopmi.com

Registro Imprese Ravenna n. 202954

C.F. e P. IVA: 02450600396

Capitale Sociale € 60.000,00 i.v.

sviluppo pmi