

Lunedì 6 Marzo Non c'è tempo da perdere.

I poteri del tempo

Utilizzare il proprio tempo in efficienza, valorizzare al meglio energie e risorse, migliorare la qualità della propria vita lavorativa. Il workshop mira ad aiutare imprenditori e collaboratori a conoscere la risorsa tempo, ad acquisire gli strumenti fondamentali per gestirla in efficienza e migliorare la qualità della propria vita sul posto di lavoro. Offre strategie e metodi per migliorare nel quotidiano, riconoscere le priorità, formulare obiettivi chiari, mantenere alta la produttività, gestire i carichi di lavoro, riducendo sprechi e inefficienze.



Relatore: **Cristiano Ghibaudo**

Formatore ed executive coach certificato ICF. Si occupa di formazione manageriale e lavoro in team. Autore di libri e ideatore de ilmetodoLara® da anni accompagna imprenditori, professionisti, manager e sportivi nei loro percorsi di sviluppo professionale e imprenditoriale nell'area delle soft skills.

Quando

Lunedì 13 febbraio dalle 17.00 alle 21.00
Dario Castagna e Monica Passini

Martedì 28 febbraio dalle 17.00 alle 21.00
Sabina Rosso e Daniala Prandi

Lunedì 6 marzo dalle 17.00 alle 21.00
Cristiano Ghibaudo

Dove

Via Mellonera 34, Savigliano (Cn)
presso la sede del Consorzio EntiForm

Costo

entro martedì 7 febbraio
195 Euro + Iva
dopo martedì 7 febbraio
270 Euro + Iva

Informazioni

tel. 0172717429
info@entiform.com

LA TUA VERSIONE MIGLIORE



entiform

in collaborazione con

elabora
consul

Banca di Cherasco
BANCHE E IMPRENDITORI

IL CORAGGIO DI ESSERE IMPRENDITORI OGGI

L'iniziativa mira a offrire degli spunti formativi all'imprenditore che ha deciso di fare il primo passo verso nuovi e sfidanti obiettivi e sente il bisogno di essere accompagnato con metodo nel trovare il "bandolo della matassa".

Avere una vision aziendale, circondarsi delle persone giuste, valorizzare al meglio le proprie risorse risultano elementi imprescindibili per far eccellere le proprie aziende.

www.entiform.com

Lunedì 13 Febbraio

Attrarre clienti con facilità

Il tratto distintivo come magnete per attrarre clienti

Asentiv, unico istituto al mondo completamente dedicato alla formazione sul marketing relazionale strategico, propone questo workshop di orientamento all'individuazione del proprio tratto distintivo come agente di attrazione dei clienti, partner e collaboratori ideali. Attraverso una prima indagine sulla connessione emotiva imprenditori e professionisti verranno orientati alla creazione di messaggi unici mirati ad un preciso target market che avranno l'effetto di attrarre le persone giuste verso di loro. Inoltre verranno comprese le fondamenta dei rapporti relazionali alla base di tutti i rapporti con i clienti, i fornitori, i soci, i partner ed i collaboratori. Un passo fondamentale nella creazione di un business di successo e una vita spettacolare.



Relatori: **Dott.ssa Monica Passini e Ing. Dario Castagna**

Specialisti di Referral Marketing (Marketing relazionale) certificati negli Stati Uniti a San Francisco presso Asentiv (Referral Institute), istituto di eccellenza leader mondiale nel settore, prima come Trainer e poi come Coach. Si occupano in modo specifico di formare imprenditori e professionisti al marketing referenziale e di strutturare gruppi di imprenditori e professionisti, formarli allo scambio referenziale e alla gestione delle relazioni rivolte allo sviluppo commerciale. Oggi supportano oltre 500 imprenditori nello sviluppo di relazioni strategiche profittevoli per il loro business.

Martedì 28 Febbraio

Come circondarsi delle persone giuste?

L'importanza di essere abili trovatori: vuol dire essere abili osservatori e prima ancora sapere che cosa si cerca

About Job, Società di Ricerca e Selezione del Personale che attraverso un'analisi approfondita dell'esigenza crea connessioni preziose fra l'unicità delle persone e la distintività di ogni impresa, propone questo workshop per offrire spunti, metodi e strumenti utili all'imprenditore per attrarre i giusti collaboratori. In continuità con il workshop precedente, scopriremo come la possibilità di trovare e scegliere i collaboratori giusti, parte dalla messa a fuoco del tratto distintivo dell'impresa e dalla sua efficace e coerente comunicazione verso il mercato del lavoro. Per imparare a scegliere i migliori candidati per la propria impresa, è necessario conoscere i propri valori e avere una strategia di lungo periodo, per verificare se possono convergere con la motivazione, i bisogni e gli interessi dei propri collaboratori. Verranno offerti strumenti pratici, esempi su come individuare e descrivere il profilo ricercato e come legarlo al proprio tratto distintivo, come osservare le competenze in un candidato, le sue motivazioni, quali sono le domande utili e i punti di attenzione per condurre un colloquio efficace.



Relatori: **Daniela Prandi**

Daniela Prandi è psicologa, formatrice ed executive coach certificata ICF. Le sue aree di lavoro riguardano il cambiamento e le competenze manageriali, accompagnando persone ed organizzazioni nei processi di selezione, sviluppo e valutazione.



Relatori: **Sabina Rosso**

si occupa da 18 anni di Ricerca e selezione del personale, fonda nel 2007 About Job per supportare le piccole e grandi organizzazioni a crescere, creando connessioni profonde ad alto valore fra l'impresa e la persona. Possiede la certificazione europea ECSSA come Senior Recruiter.