

Formazione Su Misura



Contattateci per un incontro di presentazione inviando una mail a formazione@assoservizi.it
o telefonando ai nostri uffici: Servizi alle Imprese 0258370-644.605





Chi siamo

Assoservizi è la società di servizi di Assolombarda.

Fornisce servizi e consulenza in vari settori, con una consolidata esperienza nell'ambito della formazione tecnico manageriale.

Mission

Da oltre 20 anni a fianco delle imprese per supportarle nello sviluppo del business, nella ottimizzazione della gestione interna con percorsi di crescita dei propri manager e potenziamento delle capacità singole e di lavoro in team.

Il nostro approccio

Una attenta analisi del fabbisogno reale, il giusto mix delle metodologie didattiche più efficaci, il know how di una qualificata rete di professional e partner ci consentono di offrire formazione "su misura" e soluzioni pratiche che attivano cambiamenti e vero coinvolgimento.

Nessun percorso è mai uguale all'altro perché ogni impresa è unica

La formazione in azienda

La formazione "su misura" è pertanto una sfida che intraprendono quelle imprese consapevoli che il proprio sviluppo avviene anche e soprattutto attraverso la crescita professionale dei propri manager e collaboratori, con precisi obiettivi e specifiche aspettative.

Perché scegliere un corso di formazione "su misura"?

- per *personalizzare* i temi da trattare,
- per *disporre* di diversi canali formativi in funzione degli obiettivi da perseguire e delle persone coinvolte;
- per *partecipare* attivamente a ogni fase del progetto formativo
- per *ottimizzare tempi e costi* delle risorse coinvolte

Quali sono i vantaggi per l'impresa?

La formazione su misura permette all'impresa di

- rispondere ai fabbisogni formativi specifici delle risorse interne
- evidenziare, attraverso l'analisi preventiva, le aree di criticità, che necessitano di un supporto esterno
- attivare cambiamenti concreti e duraturi nel tempo nei comportamenti e nelle attività dei propri team
- attivare processi di miglioramento interni sia personali che organizzativi
- monitorare l'effettivo trasferimento di nuove competenze attraverso azioni di follow up e iniziative di valutazione ex post
- contenere gli investimenti economici, comprando solo ciò che serve

**“Non tutto ciò che può
essere contato conta e
non tutto ciò che conta
può essere contato”**
Albert Einstein

Conoscere, aggiornarsi e saper interpretare sono valori fondamentali per una corretta gestione amministrativa e contabile della propria azienda.

Saper “leggere” correttamente le informazioni contabili significa essere in grado di gestire con efficienza ed economicità il proprio business ottimizzando i costi dell’attività aziendale.

In questa area proponiamo non solo corsi di aggiornamento e approfondimento su novità normative ma anche strumenti di controllo e gestione dell’attività aziendale. Una forte attenzione agli aspetti organizzativi dei processi aziendali ci permette di offrire approfondimenti in materia di compliance aziendale.

Le nostre proposte

CONTABILITA' e BILANCIO

- Gestione dei documenti contabili
- Redazione del bilancio d’esercizio
- Il bilancio secondo gli IAS

FISCALE

- IVA
- Ritenute
- Imposte dirette
- Adempimenti

FINANZA e CONTROLLO

- Analisi di bilancio
- Reporting
- Controllo di gestione
- Pianificazione e controllo degli investimenti

LEGALE e ORGANIZZAZIONE

- Messa a norma D.lgs 231
- Appalti
- Antiriciclaggio
- Mediazione
- Privacy



“Spesso grandi
imprese nascono da
piccole opportunità”

Demostene

Gli aspetti del marketing management e della vendita rappresentano spesso il punto nodale e strategico dello sviluppo del business. A seconda delle necessità rilevate, si implementa il piano commerciale dell'azienda e tutte le fasi operative che lo caratterizzano: dalle strategie di marketing per affrontare un mercato in continuo cambiamento fino ad arrivare alle metodologie della vendita, e allo sviluppo delle performance individuali dei propri collaboratori.

Le nostre proposte

MARKETING

- Fondamenti di marketing
- Il marketing digitale: utilizzare i nuovi strumenti del web per conquistare il mercato
- Ricerche di mercato low cost : come reperire in modo non oneroso le informazioni necessarie per conoscere il proprio mercato , i clienti, la concorrenza
- Marketing internazionale e lo sviluppo sui mercati esteri
- Come definire il giusto prezzo : guadagnare senza perdere il consenso di clienti e forze vendite
- Valutare e sviluppare il brand aziendale : la percezione che i clienti hanno di noi, come conoscerla, come utilizzarla e come sviluppare la credibilità potenziando la fidelizzazione
- Saper Fare, in un mercato in continua evoluzione e cambiamento come rafforzare “le antenne” ai propri manager per renderli dei veri anticipatori e preparatori di strategie.

VENDITE

- Aumentare il fatturato migliorando le prestazioni dei venditori
- Budget e reporting per l'area commerciale
- La vendita telefonica: gestire la comunicazione, il conflitto e salvaguardare la relazione
- Conquistare e fidelizzare il cliente
- Come sviluppare il customer service : aumentare la soddisfazione dei clienti agendo sulla leva della comunicazione
- L'assistenza tecnica non solo servizio : Sviluppare il cliente attraverso tutti i canali di contatto
- Orientamento al cliente, dalla customer care alla customer satisfaction le regole del gioco per anticipare i bisogni dei clienti.



“Presta a tutti il tuo
orecchio, a pochi la
tua voce”

W. Shakespeare

La comunicazione , interna e esterna alla propria azienda, è un altro elemento imprescindibile della gestione del business. All'esterno bisogna sapere cosa comunicare, saper individuare con esattezza l'interlocutore, i canali e gli strumenti , sapere usare le nuove tecnologie, differenziare la comunicazione orale da quella scritta. Una corretta gestione della comunicazione interna è fondamentale per il passaggio delle informazioni e quindi dei processi aziendali, ma anche per garantire un clima aziendale positivo e collaborativo.

Le nostre proposte

- Comunicazione d'impresa e marketing non convenzionale
- Comunicazione low cost : Sfruttare al meglio strumenti promozionali a basso costo
- Scrivere o comunicare: come eliminare il superfluo ed essere veramente efficaci
- La scrittura per il web : non più vittime ma padroni delle mail
- La formazione del personale di front-line e degli addetti a centralino e servizi di customer service
- Comunicazione interna: sviluppare rapporti efficaci interpersonali e di gruppo
- La gestione dei conflitti : strategie umoristiche per migliorare la qualità dei rapporti in azienda
- Costruire e mantenere un clima di fiducia nel team
- Leadership e delega
- Teambuilding e teamworking
- Problem solving
- Decision making



"L'organizzazione dipinge il proprio scenario, lo osserva con il binocolo e cerca di trovare un sentiero nel paesaggio"

Karl E. Weick

Un mercato dinamico e complesso come quello attuale è caratterizzato da sistemi organizzativi e gestionali in continua evoluzione.

Diventa fondamentale all'interno della propria organizzazione ottimizzare l'utilizzo delle risorse umane, economiche e tecnologiche per ridurre gli "sprechi" e massimizzare il profitto. La risposta risiede nella implementazione di sistemi gestionali efficaci e nella gestione della propria organizzazione in una logica di processo interfunzionale.

Le nostre proposte

- Fondamenti di supply chain
- Acquisti: attivare rapporti efficaci tra clienti e fornitori
- Il processo dell'ordine in azienda
- La gestione dei cambiamenti per l'innovazione
- Miglioramento dei processi e coinvolgimento delle risorse
- Organizzazione e controllo della redditività aziendale
- Lavorare per processi: il ciclo attivo e il ciclo passivo
- Messa a norma di sistemi aziendali di gestione
- Project Management



“Non voglio raggiungere l'immortalità con il mio lavoro. Voglio arrivarci non morendo”

W. Allen

Lo sviluppo della attività imprenditoriale oggi non può prescindere dalla attenzione verso la salute e sicurezza sui luoghi di lavoro.

Fare della sicurezza un valore significa non solo adempiere agli obblighi legislativi, ma anche porsi un obiettivo di benessere aziendale e di efficienza (riduzione dei costi e miglioramento della qualità del lavoro).

L'offerta di Assoservizi contempla pertanto non solo i corsi per la formazione obbligatoria delle figure preposte alla gestione della sicurezza in azienda ma anche una serie di proposte finalizzate a diffondere cultura e strumenti di vera prevenzione con metodologie innovative per il coinvolgimento attivo dei lavoratori.

Le nostre proposte

- Formazione obbligatoria per RSPP, ASPP, datori di lavoro, dirigenti e preposti che devono esercitare il ruolo e avviare o completare la propria formazione obbligatoria
- Aggiornamento obbligatorio per RSPP e ASPP: aspetti tecnico/normativi e organizzativi/gestionali
- Formazione obbligatoria di base e aggiornamento RLS
- Nuovi approcci alla prevenzione della salute e sicurezza sul lavoro
- Corsi specialistici
- Corsi di addestramento



“La lingua è, per così dire, lo spazio sociale delle idee”

G. De Tarde

La globalizzazione dei mercati richiede sempre più di migliorare le competenze linguistiche del proprio personale ma anche di potenziarne la capacità di relazionarsi in contesti multiculturali.

La nostra proposta di formazione linguistica si prefigge obiettivi concreti che vengono condivisi con il personale e i referenti aziendali partendo da un'analisi dei bisogni personalizzata sui singoli profili per garantire un ottimo ROI e un salto di qualità nella comunicazione internazionale e assicurare la crescita professionale al personale.

Didattica ed intensità riflettono l'urgenza che il personale ha di capire, parlare e scrivere in modo da svolgere con efficacia la propria attività lavorativa. I contenuti si basano su situazioni tipiche del contesto lavorativo anche ai livelli più bassi di conoscenza della lingua.

La docenza è affidata esclusivamente a docenti madrelingua specializzati nella formazione aziendale.

Le nostre proposte

- Corsi di lingua professionali (inglese, francese, tedesco, spagnolo, russo, cinese ed italiano per stranieri)
- Corsi intensivi di business communication (telephone and written, customer care, presentations, business socializing, public speaking, negotiations)
- Sessioni specialistiche di terminologia
- Intercultural awareness (corsi di approccio interculturale ai mercati esteri)

