



“Special projects”

I progetti “Special”, in numero volutamente ridotto, sono caratterizzati da una maggiore articolazione e non offrono esclusivamente un percorso di formazione ma anche un intervento consulenziale altamente qualificato. Un esempio di progetto speciale è, ad esempio, quello denominato “Customer Service Professionale”, la cui struttura è:

- **Analisi:** intervento presso il cliente teso all’acquisizione di informazioni basilari per personalizzare il progetto e finalizzarlo ad obiettivi condivisi.
- **Strumenti:** messa a disposizione degli aderenti di brevi dispense (formato pdf) per l’acquisizione dei concetti di base relativi alle conoscenze necessarie per l’intervento, nonché di documenti su casi ed esercitazioni per lo sviluppo delle capacità in ambito lavorativo.
- **Aula:** fruizione di moduli di una giornata che aiutano a tradurre in azione le conoscenze e le capacità individuate come basilari per la propria attività lavorativa.
- **Post-Aula:** supporto individuale (tutorship, coaching) per aiutare a mettere in pratica quanto stabilito negli interventi formativi.

Interventi di analisi aziendale con componenti formative per la crescita professionale e di ruolo e consulenziali di ottimizzazione dei processi

SPECIAL PROJECTS	Formazione con affiancamento “da tecnico a consulente di vendita”
	Fine tuning d’Impresa: per gli Addetti, Customer Service Professionale, per i Responsabili, Gestire la forza vendita e per gli Imprenditori, motivare e sviluppare i collaboratori.
	Il posizionamento aziendale all’interno dei social media e la loro utilizzazione per la promozione del brand aziendale
	Il mercato elettronico della Pubblica Amministrazione: il sistema Consip, la fatturazione elettronica e le strategie di marketing