

Corsi di formazione professionale e accademici "alla carta!"



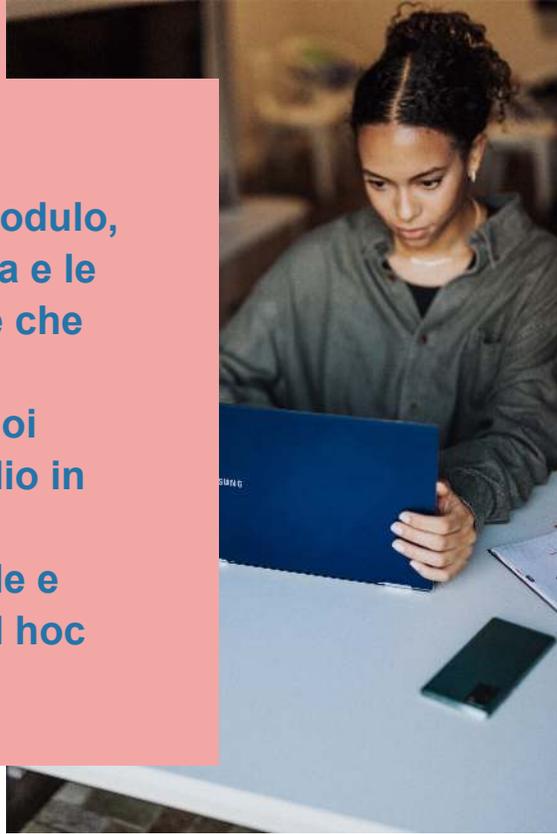
Scegli i contenuti, moduli e metodologia che preferisci.



Consulting ExnovO

Formazione “alla carta”

Scegli tu la materia, il modulo, il programma e le metodologie che preferisci e riceverai i tuoi corsi di studio in formazione professionale e aziendale ad hoc



Metodologie di apprendimento
- Documento in PDF
- Podcast
- Video corso registrato
- Corso in video conferenza



Formazione “alla carta”

166 Moduli, 30 Argomenti, 6 Materie. Dagli un'occhiata!

Come Funziona:

Orientamento

Parliamo e identifichiamo insieme quale il tuo programma di studio

Produzione

Scegli la metodologia di apprendimento che preferisci e noi realizziamo il tuo corso di formazione

Consegna

Abbi pazienza, sono corsi fatti a mano! Presto sarà tuo!

Principio di democratizzazione dell'Alta formazione!

In Consulting ExnovO vogliamo semplificare l'accesso a tutte e tutti alle nozioni e contenuti di carattere aziendale e professionale acquisiti nel tempo attraverso esperienze lavorative e accademiche di alta formazione e studi specialistici.

Formazione “alla carta”

GESTIONE E STRATEGIA AZIENDALE

MARKETING STRATEGICO E OPERATIVO

GESTIONE COMMERCIALE E VENDITA

PERSONE E CAPACITÀ DIRETTIVE

MARKETING E CONCETTI DIGITALI

TRASFORMAZIONE DIGITALE

Formazione “alla carta”

GESTIONE E STRATEGIA AZIENDALE

Pianificazione strategica

Concetto, contenuti e livelli strategici
Business Unit Strategica (SBU)
Formulazione e implementazione di strategie
Missione, Visione e Cultura Aziendale
Vantaggio competitivo in termini di costi, differenziazione, nicchia
Strategia aziendale, corporativa e funzionale
Matrice di crescita/partecipazione Boston Consulting Group (BCG)
Matrice di Igor Ansoff e crescita corporativa
Evoluzione e ciclo di vita del settore

Risorse e capacità, Intorno e concorrenza

Gli "Stakeholder" o "Co-Interessati"
Diagnosi interna e gestione della conoscenza
La matrice SWOT: analisi interna ed esterna dell'azienda
La matrice McKinsey e la catena di valore PORTER
Analisi PESTEL(CO): fattori esterni da considerare
La concorrenza e le 5 Forze di PORTER
Previsione dell'intorno: metodo Delphi e degli scenari

Lean Startup y Business Model Canvas

Concetti di Lean Manufacturing e Management
Metodo Lean Startup
CANVAS: modello di business efficace
Modello di business digitale
Proposta di valore e mercato non competitivo

Formazione “alla carta”

GESTIONE E STRATEGIA AZIENDALE

Imprenditorialità: innovare o imitare

L'approccio al business e la generazione delle idee
Implicazioni con la cultura e il mercato
Concetto e categorie d'imprenditori
Uso della tecnologia: innovare o imitare

Creatività: tecniche e applicazioni

L'approccio creativo
Errori e blocchi creativi
Tecniche e applicazioni creative

Formazione “alla carta”

MARKETING STRATEGICO E OPERATIVO

Sviluppo del Piano di Marketing Strategico

- Filosofia e funzione del marketing
- Marketing strategico e operativo
- Elaborazione del Piano di Marketing Strategico
- Segmentazione del mercato e posizionamento
- Strategie di marketing

Il consumatore e la domanda

- La compra e sue tipologie
- Il Cliente e il Consumatore
- Comportamento e bisogni dei consumatori
- Il processo di decisione di acquisto
- Struttura della domanda

Marketing Mix e le 4 P

- Definizione e Pianificazione del Marketing Mix
- Strategia di Prodotto e di gamma
- Strategia di Prezzo
- Strategia di Placement (Distribuzione)
- Strategia di Promotion (Promozione)

Formazione “alla carta”

MARKETING STRATEGICO E OPERATIVO

Internazionalizzazione e Nuovi Mercati

L'epoca multiculturale e la globalizzazione
Attrattività dei mercati emergenti e dei paesi in via di sviluppo
Vantaggio competitivo internazionale
Diagnosi e Identificazione dei Mercati Internazionali
Modelli di espansione aziendale internazionale
Processo di internazionalizzazione
Partner, franchising e joint venture

Ricerca di mercato

Concetto e determinazione degli obiettivi della ricerca di mercato
Applicazioni e tipologie di ricerca
Processo di ricerca di mercato Raccolta d'informazioni

Formazione “alla carta”

GESTIONE COMMERCIALE E VENDITA

Organizzazione e pianificazione aziendale

Organizzazione e proposito aziendale

L'organizzazione commerciale

Metodologia per la gestione di un'organizzazione commerciale

Evoluzione delle vendite e nuovo scenario

Il Piano Strategico e Operativo di Vendita

Coaching e controllo del team di vendita

Sistemi di controllo delle vendite

Attitudine, conoscenza e abilità

Competenze Professionali e Test Psicotecnici

Psicologia, tecniche e tattiche di vendita

Processo di comunicazione interpersonale

Fasi e processi di vendita:

- Preparazione
- Contatto
- Identificazione delle necessità
- Oggetto e dimostrazione
- Obiezioni e Negoziazione
- Chiusura/Non chiusura
- Tracciamento

Conversione in vendita di richieste di contatto (lead)

Eventi e Congressi Online per Prodotti Digitali

Formazione “alla carta”

GESTIONE COMMERCIALE E VENDITA

Negoziazione

- Negoziazione e psicologia
- Strategie commerciali
- Modelli e stili di negoziazione
- Come conoscere l'altra parte
- Abilità e tecniche per raggiungere l'accordo

Gestione di clienti e fornitori strategici

- Cliente strategico, criteri e definizione
- Piano strategico del cliente (Plan Account)
- Collaborazione tra Cliente e Fornitore
- Trade Marketing
- Dipartimento di vendite internazionali

Formazione “alla carta”

PERSONE E CAPACITÀ DIRETTIVE

Compiti e funzioni della Direzione per obiettivi

- Competenze direttive
- Compiti e funzione della Direzione
- Orientamento della Funzione Direttiva
- Definizione e identificazione degli obiettivi

Leadership e direzione per competenza

- Dirigere le persone in base alle loro competenze
- Stili di comando e direzione
- Intelligenza emozionale

Gestione del cambio e comunicazione

- Il cambiamento, tra società e cultura aziendale
- Fattore motivazionale e resistenza al cambio
- Un attivo aziendale: la persona e il suo talento
- Comunicazione in Azienda e tra Persone
- Team a remoto efficaci
- e-Work e la comunicazione sincrona
- Netiquette e il regolamento comunicativo
- Alfabetizzazione digitale, e-mail e fake news

Formazione “alla carta”

PERSONE E CAPACITÀ DIRETTIVE

Competenze direttive e gestione delle persone

- Il talento personale e la sua gestione
- Delegazione
- Il processo decisionale e la presa di decisione
- Gestione dei conflitti
- Gestione della crisi
- Gestione delle riunioni
- Gestione del tempo
- Public Speaking con valore ed efficacia

Selezione delle persone e remunerazione

- Processo di selezione del personale
- Il colloquio di selezione
- Il colloquio di feedback e il colloquio di valutazione delle prestazioni
- Sistemi di Remunerazione e retribuzione del Team di Vendita
- Misurazione del Valore di un posto di Lavoro, Stipendio, Quota Fissa e Variabile
- Remunerazione dei dirigenti e Strategie Retributive

Formazione “alla carta”

MARKETING E CONCETTI DIGITALI

Strategia digitale ed e-Marketing

Il Funnel Digitale e la Piramide di Conversione

Visione completa del funnel e dei suoi processi di micro-conversione

- Attrazione del traffico con azioni di branding e immagine di marca
- Acquisizione delle Richieste di informazione (lead) e Sistemi di Conversione a Vendita
- Sistemi di fidelizzazione e ritenzione dei clienti
- Metodologie di raccomandazione e azioni per viralizzare contenuti

Pianificare una strategia digitale

3 Media Plan

Commercio elettronico e vendita digitale

Ideazione del Brand, identificazione del mercato e Buyer Persona

Customer Journey e approccio user centric

Identità visiva e strategia di comunicazione

Identificazione, implementazione e utilizzo del software

Tecniche e tattiche di vendita online

Social media, blog e influencer

I Social Network e il Social Media Plan

LinkedIn

Facebook

Instagram

Youtube

Blog e Wiki

Influencer

Raccomandanti, ambasciatori di marca e Advocacy Plan

Formazione “alla carta”

MARKETING E CONCETTI DIGITALI

Posizionamento SEO e visibilità organica

Concettualizzazione del SEO e Posizionamento in Google
Illusioni, speranze e risultati in SEO
Parole chiave e ricerca del “long tail”
Strategia dei contenuti organici
Google Search Console, Site Map e aggiornamento costante

Metriche e analisi

La piramide degli indicatori
KPI, metriche chiave e dimensioni digitali
Obiettivi e Piano di Maturità Digitale
Monitoraggio, miglioramento continuo e report dei risultati
Aggiornamenti e strumenti di analisi

Formazione “alla carta”

TRASFORMAZIONE DIGITALE

Trasformazione digitale aziendale

Digitalizzazione aziendale
Il cambio di paradigma inizia con le persone
La maturità digitale di un'azienda

Implementazione e roadmap

Implementazione della Trasformazione Digitale
Roadmap e programma di sviluppo
La tecnologia come nuova compagna di lavoro
Analisi e metriche dei dati

Metodologie Agile e Scrum

Il nuovo scenario e l'ambiente VUCA
"Lean Change Management" e metodologie Agile
Scrum, Sprint e i nuovi gruppi di lavoro

Formazione “alla carta”

TRASFORMAZIONE DIGITALE

Sicurezza e aspetti legali

Sicurezza e protezione della rete

Attacchi informatici e vulnerabilità più comuni

Contenuti digitali e "Copyright"

Protezione e trattamento dei dati, testi legali Identità digitale e privacy

ICT - Strumenti Tecnologici e Digitali

Capsule:

Big Data

Realtà aumentata e mista

Block Chain

Cloud

IoT (Internet of Things)

Intelligenza artificiale e Machine Learning

UI e UX

Stampa digitale e fabbricazione additiva

Formazione “alla carta”

Scegli la TUA formazione!

www.consultingexnovo.com

info@consultingexnovo.com



Protezione dati: i tuoi dati personali saranno utilizzati per il nostro rapporto e per poterti fornire i nostri servizi. Tali dati sono necessari per potersi relazionare con te, il che ci consente di utilizzare le tue informazioni nel rispetto della legge. Allo stesso modo, potrebbero essere a conoscenza delle tue informazioni le entità che hanno bisogno di accedere in modo che si ti possano fornire i nostri servizi. Conserveremo i tuoi dati durante il nostro rapporto e per tutto il tempo richiesto dalle leggi applicabili. In qualsiasi momento puoi contattarci per scoprire quali informazioni abbiamo su di te, rettificarle se non sono corrette ed eliminarle una volta che il nostro rapporto è terminato. Hai anche il diritto di richiedere il trasferimento delle tue informazioni a un'altra entità (portabilità). Per richiedere uno qualsiasi di questi diritti, è necessario presentare una richiesta scritta al nostro indirizzo, insieme a una fotocopia del documento a: Sergio Scibilia, C/ Las Rosas, 21 - 1º - 3º, CP 38631, Las Galletas (Arona) (Santa Cruz de Tenerife) o inviando una mail: info@consultingexnovo.com. Se capisci che i tuoi diritti sono stati violati, puoi presentare un reclamo all'Agenzia spagnola per la protezione dei dati (www.aepd.es).