



BUSINESSUP!
FORMAZIONE / SEMINARI / WORKSHOP

CATALOGO CORSI

INVERNO 2014/2015



I CORSI



IL CALENDARIO



PROGRAMMA FORMATIVO



BUSINESSUP!



www.team.it

words
MARKETING E COMUNICAZIONE STRATEGICA

www.words.it



www.myways.it



BUSINESSUP!
FORMAZIONE / SEMINARI / WORKSHOP



I CORSI

WEB MARKETING

La rete digitale come opportunità per sviluppare azioni efficaci di marketing e comunicazione. Il corso si rivolge ai responsabili comunicazione, relazioni esterne, ufficio stampa e commerciale di piccole e medie imprese e, a tutti coloro che sono coinvolti nelle politiche commerciali e di marketing dell'azienda. Sono previsti momenti di approfondimento teorico, case study, workshop applicativi.

SOCIAL MEDIA

Introduzione all'uso dei Social Network e aspetti generali: come scegliere lo strumento adatto in funzione degli obiettivi di comunicazione personali o aziendali. Il corso è strutturato come workshop applicativo per apprendere il funzionamento di Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Instagram e Pinterest.

LA PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Conoscenza di base per un corretto inquadramento, dai punti di vista giuridico, economico ed operativo, delle tematiche relative al diritto d'autore, il design, i marchi ed i brevetti. Il corso è rivolto a chi opera in relazione ai diritti della proprietà intellettuale. La modularità del corso permette di modellare e personalizzare il percorso formativo in funzione degli specifici destinatari.

ESSERE COACH

Strumenti di lavoro per sviluppare il proprio ruolo e valorizzare la propria leadership. Il corso si rivolge a responsabili che coordinano gruppi di collaboratori a vari livelli della struttura aziendale. Viene privilegiata l'attività di sperimentazione diretta (simulazioni, test, colloqui) e di riflessione sulla propria esperienza, accanto alla presentazione di tecniche e modelli.



BUSINESSUP!
FORMAZIONE / SEMINARI / WORKSHOP



IL CALENDARIO

WEB MARKETING

PERIODO (3 GIORNATE): lunedì 24, martedì 25 e mercoledì 26 **NOVEMBRE**

ORARIO: 9-13 / 14-18 (8 ore a giornata)

SOCIAL MEDIA

PERIODO (1 GIORNATA): I ed. - martedì 18 **NOVEMBRE** / II ed. - venerdì 28 **NOVEMBRE**

ORARIO: 9-13 / 14-18 (8 ore a giornata)

LA PROPRIETÀ INTELLETTUALE

PERIODO (3 GIORNATE): giovedì 22, giovedì 29 **GENNAIO** e giovedì 5 **FEBBRAIO**

ORARIO: 9-13 / 14-18 (8 ore a giornata)

ESSERE COACH

PERIODO (2 GIORNATE): lunedì 26 **GENNAIO** e lunedì 2 **FEBBRAIO**

ORARIO: 9-13 / 14-18 (8 ore a giornata)



BUSINESSUP!
FORMAZIONE / SEMINARI / WORKSHOP



PROGRAMMA FORMATIVO

WEB MARKETING

Corso di formazione avanzato

3 giornate

“Marketing non è la tua pubblicità. Non è nemmeno le tue promozioni. Non è il tuo sito web e neanche la tua pagina Facebook. È tutto. Tutto quello che fai è marketing.” (Seth Godin).

Obiettivi formativi

La rete digitale come opportunità per sviluppare azioni efficaci di marketing e comunicazione.

Partecipanti

Il corso si rivolge ai responsabili comunicazione, relazioni esterne, ufficio stampa e commerciale di piccole e medie imprese e a tutti coloro che sono coinvolti nelle politiche commerciali e di marketing dell'azienda.

Alcuni posti sono riservati a giovani in percorsi di inserimento professionale.

Struttura del corso

Il corso è strutturato in 3 moduli:

- **1° modulo: MARKETING & WEB** - Strumenti e strategie di marketing nel Web.
- **2° modulo: COMUNICAZIONE & WEB** - Immagine e reputation, il piano di comunicazione nell'era digitale.
- **3° modulo: WEB & SOCIAL** - Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn, Slide Share, Pinterest, Instagram, You Tube: conoscere e usare in modo efficace i social.

Metodologia

Sono previsti momenti di approfondimento teorico, case study, workshop applicativi.

Organizzazione e calendario

L'attività formativa, progettata e realizzata da Team, Words e MyWays, è articolata in tre giornate (lunedì 24, martedì 25 e mercoledì 26 novembre). Orario: 9-13 / 14-18.

Costo

Corso “Base” € 450,00 (Iva esclusa). Sconto del 30% per il 2° o 3° partecipante della stessa impresa. È prevista la partecipazione agevolata al costo di € 110,00 riservata a due studenti o disoccupati. Le domande saranno valutate e selezionate a giudizio insindacabile dell'organizzazione.



1° modulo: MARKETING & WEB

- **Unità didattica 1 (2 ore)** - Marketing tradizionale vs Marketing 2.0, Marketing intelligence in rete: analisi della domanda, le ricerche con e sulla rete.
- **Unità didattica 2 (2 ore)** - La segmentazione e il targeting attraverso il web.
- **Unità didattica 3 (2 ore)** - Concorrenza e analisi competitiva, il posizionamento in rete.
- **Unità didattica 4 (2 ore)** - Strategia di prodotto e gestione del product mix attraverso l'innovazione collaborativa.

2° modulo: COMUNICAZIONE E WEB

- **Unità didattica 1 (2 ore)** - Comunicazione strategica e comunicazione web, immagine & reputation: l'impatto della comunicazione aziendale sulle attività promozionali e commerciali tra comunicazione tradizionale e comunicazione web.
- **Unità didattica 2 (2 ore)** - Communication Plan: strategie e modelli per una comunicazione multicanale efficace.
- **Unità didattica 3 (2 ore)** - Communication Plan: Personal Branding, Media Mix, Social Media Crisis dinamiche strategiche per il posizionamento personale e aziendale nel web.
- **Unità didattica 4 (2 ore)** - Strumenti e opportunità della comunicazione digitale: App, e-book & cataloghi digitali, Mobile Marketing.

3° modulo: WEB & SOCIAL

- **Unità didattica 1 (2 ore)** - Siti Web: SEO/SEM (posizionamento, fattori di ranking e keywords), progettazione e realizzazione (grafica, funzionalità, tecniche di scrittura, content management e composizione visiva).
- **Unità didattica 2 (2 ore)** - Come investire con successo nel web: e-commerce, online advertising, web campaign.
- **Unità didattica 3 (4 ore)** - Surfing on the net: l'approccio orizzontale e strategico del mondo Social (Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn, Slide Share, Pinterest, Instagram, You Tube). Workshop applicativo per la creazione e gestione dei profili social personali e aziendali e di comunità virtuali.

Sede

Le attività formative si svolgono nella sala Bianca di GB Gallery srl in Genova, via Roma 8/2.

Docenti

Enrico Rovida, Team - Marketing e project management - 67 anni, presidente di Team S.r.l. Genova, esperto di marketing e pianificazione strategica orientata alle Pmi, con attenzione agli aspetti della veglia strategica e dell'analisi dei segnali deboli.

Sara Di Paolo, Words - Marketing e comunicazione strategica - 39 anni, senior consultant. Da oltre 15 anni si occupa di consulenza per la comunicazione d'impresa. Coordina progetti di comunicazione strategica e marketing per enti pubblici e privati, in particolare comunicazione digitale e web.

Nicola Camurri, Words - Marketing e comunicazione strategica - 30 anni, social media consultant. Laureato in Filosofia presso l'Università di Genova, specializzato in Performing arts. E' esperto in formazione negli ambiti della comunicazione social, public speaking e self management.

Francesca Traverso, Words - Marketing e comunicazione strategica - 35 anni, new media consultant, grafica e UI Designer. Da 10 anni opera nell'ambito della comunicazione con particolare attenzione alle nuove tecnologie e strumenti di comunicazione innovativa.



SOCIAL MEDIA

Corso di formazione (8 ore)

“L'economia dell'attenzione non sta crescendo. E questo significa che dobbiamo catturare l'attenzione che oggi ha già qualcun altro.” (Brent Leary)

Obiettivi formativi

Il Social Network più popolare al mondo come strumento di comunicazione strategica.

Partecipanti

Il corso si rivolge ai responsabili comunicazione, relazioni esterne, ufficio stampa e commerciale di piccole e medie imprese, e a tutti coloro che sono coinvolti nelle politiche commerciali e di marketing dell'azienda. Alcuni posti sono riservati a giovani in percorsi di inserimento professionale.

Struttura del corso

Introduzione all'uso dei Social Network e aspetti generali: come scegliere lo strumento adatto in funzione degli obiettivi di comunicazione personali o aziendali.

Twitter: Creazione e gestione del profilo personale, la privacy, 140 caratteri per esprimersi, relazioni e conversazioni su Twitter, la funzione del personal branding, relazionarsi su Twitter (#tag, citazioni, retweet), esplorare i contenuti (cosa voglio leggere, chi seguire), i trend.

Facebook: Creazione e gestione del profilo personale, la privacy, i contenuti sul diario (gli aggiornamenti di stato, i post, i tag), creazione e gestione dei gruppi, creazione e gestione delle pagine, creazione e gestione degli eventi, esplorare i contenuti (cosa voglio leggere, l'edge rank, la funzione “mi piace”, la funzione “commento”).

LinkedIn: Creazione e gestione del profilo personale, la privacy, i collegamenti, funzione e gestione dei gruppi, creazione e gestione delle pagine aziendali, creazione e gestione delle pagine vetrina, funzione e gestione degli aggiornamenti, i profili a pagamento, esplorare i contenuti (cosa voglio leggere, seguire le aziende, il motore di ricerca di LinkedIn).

Pinterest: creazione e gestione del profilo personale, cosa caricare, cosa seguire, le azioni (“repin”, “like”, “commenta”, “invia”, “pin it”).

You Tube: set-up del canale, tipologie dei contenuti, principali differenze con Vimeo.

Instagram: creazione e gestione del profilo personale, i filtri, editare le immagini, “tag” e “#tag”, i video, relazionarsi su Instagram (menzioni, risposte, commenti, la funzione “mi piace”).



BUSINESSUP!
FORMAZIONE / SEMINARI / WORKSHOP

Metodologia

Il corso è strutturato come workshop applicativo, con esercitazioni pratiche e feedback in aula.

Organizzazione e calendario

L'attività formativa, progettata e realizzata da BusinessUp! rete d'impresе promossa da Team, Words e MyWays, è articolata in un'unica giornata di lezione di 8 ore (I edizione - martedì 18 NOVEMBRE / II edizione - venerdì 28 NOVEMBRE). Orario: 9-13/14-18.

Costo

Il corso costa € 130 (Iva esclusa). Sconto del 30% per il 2° o 3° partecipante della stessa impresa. E' prevista la partecipazione agevolata al costo di € 60, riservata a due studenti o disoccupati. Le domande saranno valutate e selezionate a giudizio insindacabile dell'organizzazione.

Sede

Le attività formative si svolgono nella sala Bianca di GB Gallery srl in Genova, via Roma 8/2.

Docente

Nicola Camurri, Words - Marketing e comunicazione strategica

30 anni, social media consultant. Laureato in Filosofia presso l'Università di Genova, specializzato in Performing arts. E' esperto in formazione negli ambiti della comunicazione social, public speaking e self management.



BUSINESSUP!
FORMAZIONE / SEMINARI / WORKSHOP

Corso d'introduzione sulla Proprietà Intellettuale

3 giornate

Premessa

Gli aspetti immateriali dell'economia stanno da tempo assumendo un ruolo preponderante. Ne è chiaro sintomo il fatto che le aziende maggiormente quotate nelle borse internazionali non siano più quelle dell'industria pesante, neppure più quelle di software, ma quelle che operano sul web offrendo contenuti, relazioni e immagine, e quelle che hanno al proprio attivo la titolarità di marchi celebri o di brevetti biotecnologici. Nessun operatore economico, professionista o imprenditore può ormai pensare di operare senza venire a contatto con le problematiche inerenti le privative tipiche della proprietà intellettuale, quali il diritto d'autore, il design, i marchi ed i brevetti.

Obiettivi formativi

Fornire la conoscenza di base necessaria ad un corretto inquadramento, dai punti di vista giuridico, economico ed operativo, delle tematiche pertinenti il diritto d'autore, il design, i marchi ed i brevetti.

Fornire le conoscenze specifiche, in funzione delle esigenze dei partecipanti, riguardanti gli aspetti strategici e di marketing, di internazionalizzazione, economico-contabili, fiscali, penali, sulle stesse tematiche.

Partecipanti

Il corso è rivolto a tutti quelli che, nello svolgimento della propria attività lavorativa, si trovano ad operare in relazione ai diritti della proprietà intellettuale, sia per comprenderne e sfruttarne le opportunità offerte, sia per evitare problemi e conflitti rispetto ad un eventuale lesione dei diritti altrui. La modularità del corso permette di modellare e personalizzare il percorso formativo in funzione degli specifici destinatari.

Struttura del corso

Il corso è strutturato in 3 giornate

- **1° giornata: Inquadramento - I marchi**
- **2° giornata: I brevetti**
- **3° giornata: Il diritto d'autore e la gestione della PI**

Metodologia

All'illustrazione dei concetti teorici necessari alla comprensione e corretto inquadramento delle tematiche fondamentali della proprietà intellettuale si affiancherà l'osservazione di fattispecie concrete, proposte dal docente secondo gli interessi prevalenti dei partecipanti, provenienti dal mondo aziendale e dalla giurisprudenza. Dove i partecipanti avessero interessi concreti specifici rispetto ad alcune problematiche, queste diventeranno casi di studio su cui mettere in pratica le conoscenze acquisite.

Organizzazione e calendario

L'attività formativa, progettata e realizzata da BusinessUp! rete d'impresa promossa da Team, Words e MyWays, è articolata in 3 giornate: giovedì 22, giovedì 29 GENNAIO e giovedì 5 FEBBRAIO con orario 9-13 /14-18.

Costo

Il corso costa € 540,00 (Iva esclusa) per le tre giornate. Sconto del 30% per il 2° o 3° partecipante della stessa impresa.



Sede

Le attività formative si svolgono nella sala Bianca di GB Gallery srl in Genova, via Roma 8/2.

Programma

1° giornata: Inquadramento - I marchi

Modulo introduttivo - 4 ore

- I diritti di privativa della proprietà intellettuale, il loro costituirsi, i relativi contenuti.
- La territorialità dei diritti di proprietà industriale.
- I diritti personali e quelli di sfruttamento economico.
- Il diritto d'autore e i diritti connessi.
- Il design industriale tra diritto d'autore e brevetto.
- I marchi, i marchi registrati, il preuso e l'uso del nome.
- La concorrenza sleale.
- I brevetti.
- Il principio di esaurimento.
- Lo sfruttamento economico: licenza e cessione dei diritti.

Modulo 1: I marchi – 4 ore

- Natura e funzione del marchio.
- Oggetto del marchio: marchio denominativo, figurativo, di forma di colore, sonoro, olfattivo.
- Marchi forti e marchi deboli, la capacità distintiva.
- Aspetti caratterizzanti ed aspetti descrittivi: le scelte sul marchio tra marketing e tutela.
- Liceità, uso ingannevole e decettività del marchio.
- Il marchio notorio.
- Il soggetto: titolarità e contitolarità del marchio.
- Le ricerche d'antiorità.
- Il procedimento di registrazione: italiano, comunitario, internazionale.
- Gli usi leciti del marchio altrui.
- I contratti relativi ai marchi.

2° giornata: I brevetti

Modulo 2: I brevetti – 8 ore

- Natura e funzione del brevetto.
- Oggetto e requisiti del brevetto: liceità, novità e attività inventiva.
- La procedura di deposito di brevetto: sufficiente descrizione e rivendicazioni.
- Diritti morali e patrimoniali, il diritto a brevettare, la contitolarità e l'invenzione del dipendente.
- Brevetti di procedimento e sul software.
- I brevetti dipendenti.
- I contratti relativi ai brevetti.
- Le azioni di nullità e rivendica.
- La priorità ed i procedimenti per i brevetti all'estero.
- Il design industriale ed i brevetti di disegni o modelli.



3° giornata: Il diritto d'autore e la gestione della PI

Modulo 3: Il diritto d'autore – 2 ore

- L'autore e l'opera d'ingegno.
- Diritti morali e di sfruttamento economico.
- I diversi tipi di opere d'ingegno e relativi diritti.
- I diritti connessi.
- La contitolarità, le opere collettive.
- I diritti di rielaborazione e gli usi leciti.
- Il diritto d'autore sul software.
- Nuove tecnologie e internet.
- Gli aspetti penali.
- I contratti del diritto d'autore.

Modulo 4: La gestione economica della proprietà intellettuale – 2 ore

- Politiche di marketing e proprietà intellettuale.
- Marchi, brevetti e mercati esteri.
- La gestione contabile dei beni immateriali.
- Investimenti e ammortamenti.
- La stima del valore dei titoli di proprietà intellettuale.
- I contratti di licenza e di cessione.

Modulo 5: Aspetti legali e tutela della proprietà intellettuale – 4 ore

- La concorrenza sleale.
- Confondibilità e imitazione servile.
- La pubblicità ingannevole.
- Le forme di tutela: strumenti, giurisdizione e competenza.
- Le misure cautelari.
- Il risarcimento del danno.

Docenti

Giulio Gras, 52 anni, consulente e formatore in ambito gestione aziendale, già professore a contratto alla Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Genova, svolge da anni la professione legale ed è specializzato in diritto commerciale e proprietà industriale.

Gianfranco Dragotti, 76 anni, fondatore e senior partner dello studio Dragotti&Associati srl di Milano (www.dragotti.com), consulente senior in proprietà intellettuale, consulente europeo in Brevetti, consulente comunitario in Marchi, consulente italiano in Brevetti e Marchi, dal 1989 contribuisce alla rubrica "L'esperto risponde" de Il Sole 24 Ore e tiene seminari e corsi sulla proprietà intellettuale in ambito nazionale ed internazionale.



BUSINESSUP!
FORMAZIONE / SEMINARI / WORKSHOP

Seminario “Essere coach dei propri collaboratori”

1 giornata + 1 giornata

*“Un manager ha solamente due funzioni: la prima è che il lavoro sia fatto e la seconda è far crescere il personale.”
(John Withmore)*

Obiettivi formativi

Fornire stimoli di riflessione e strumenti di lavoro per sviluppare il proprio ruolo di responsabile di collaboratori e valorizzare la propria leadership.

Partecipanti

Il corso si rivolge a responsabili che coordinano gruppi di collaboratori a vari livelli della struttura aziendale.

Struttura del corso

Il corso è strutturato in 2 giornate

- **1° giornata:** Autorità, autorevolezza e leadership: una riflessione sul ruolo
- **2° giornata:** Tecniche di coaching per migliorare performance e competenze

Metodologia

Insieme coordinato di differenti esperienze didattiche, in cui viene privilegiata l'attività di sperimentazione diretta (simulazioni, test, colloqui) e di riflessione sulla propria esperienza, accanto alla presentazione di tecniche e modelli.

Organizzazione e calendario

L'attività formativa, progettata e realizzata da BusinessUp! rete d'impresе promossa da Team, Words e MyWays, è articolata in una giornata per il livello base (lunedì 26 gennaio) ed una giornata per l'approfondimento (lunedì 2 febbraio), con orario: 9-13 / 14-18.

Costo

Il corso costa € 400,00 (Iva esclusa) per le due giornate. Sconto del 30% per il 2° o 3° partecipante della stessa impresa.

Sede

Le attività formative si svolgono nella sala Bianca di GB Gallery srl in Genova, via Roma 8/2.



BUSINESSUP!
FORMAZIONE / SEMINARI / WORKSHOP

1° giornata: Autorità, autorevolezza e leadership: una riflessione sul ruolo

- **Unità didattica 1 (2 ore)** - Le attese dell'azienda e le percezioni personali sul ruolo: ricostruzione responsabilità, attività e implicazioni del ruolo. Le competenze da sviluppare.
- **Unità didattica 2 (2 ore)** - Le responsabilità e l'autorità assegnate e quelle riconosciute: potere formale e autorevolezza sul campo.
- **Unità didattica 3 (2 ore)** - Attitudini, capacità e valori: leader si nasce o si diventa? Efficacia personale e leadership.
- **Unità didattica 4 (2 ore)** - Riconoscere e modulare il proprio stile: evoluzione delle modalità di coordinamento da capo direttivo a coach. La gestione delle situazioni critiche: efficacia e limiti dei diversi approcci.

2° giornata: Tecniche di coaching per migliorare performance e competenze

- **Unità didattica 1 (2 ore)** - Azioni per la gestione e lo sviluppo dei collaboratori: le nostre best practice. Tecniche di coaching: stabilire obiettivi, come fare domande, confrontarsi con la realtà, allenare al problem solving, verificare risultati e dare feedback.
- **Unità didattica 2 (2 ore)** - Comunicare obiettivi e contesto, assegnare e controllare i compiti, uso della delega.
- **Unità didattica 3 (4 ore)** - Lavorare sul clima (motivazione e riconoscimenti).
- **Unità didattica 4 (2 ore)** - Favorire la crescita, trattenere i talenti.



BUSINESSUP!
FORMAZIONE / SEMINARI / WORKSHOP



BUSINESSUP!

BUSINESSUP! è un centro di formazione dedicato a imprese e professionisti, che scelgono di investire su di sé e sulle proprie competenze. Oggi, esprimere capacità di innovazione significa apprendere nuove metodologie, disporre di strumenti e servizi innovativi, rapportarsi con il mondo in modo avanzato.

BUSINESSUP! propone corsi di formazione, seminari e workshop su marketing e comunicazione, web e social, innovazione tecnica, tecnologica e sociale, gestione delle risorse umane. Nella convinzione che è con la formazione continua che le imprese si rafforzano, gestiscono il cambiamento, affrontano l'imprevedibile.

BUSINESSUP! è fondato da un network di imprese liguri altamente qualificate e propone una formazione dinamica, fortemente orientata alla costruzione di relazioni e all'applicazione di metodologie innovative.

BUSINESSUP! è un progetto ideato e realizzato da **TEAM**, consulenza organizzativa e progetti per le imprese, **WORDS**, marketing e comunicazione strategica, new media e social media management, **MyWays**, formazione, percorsi di crescita professionale e progetti di sviluppo organizzativo.

BUSINESSUP! è realizzato in collaborazione con **GB Gallery**.
Le attività formative si svolgono nella sala Bianca di GB Gallery srl in Genova, via Roma 8/2.



Formazione & PMI



www.team.it

words
MARKETING E COMUNICAZIONE STRATEGICA

www.words.it



myways
my career counselor

www.myways.it



BUSINESS UP! è un progetto ideato e realizzato da:

TEAM

Team, attiva a Genova dal 1974 con l'obiettivo di offrire consulenza e servizi professionali nell'area delle risorse umane, del marketing e dell'organizzazione ad imprese e a pubbliche amministrazioni, oggi fornisce servizi e collabora alla realizzazione di progetti di sviluppo per conto di aziende private di piccola e media dimensione e per conto di Associazioni di categoria, Enti economici (Camere di Commercio, ecc.), Collettività locali, Enti di formazione. Inoltre da oltre venticinque anni Team svolge attività di consulenza diretta per conto della Commissione Europea e partecipa a progetti sostenuti finanziariamente dall'Unione Europea, in qualità di capofila o di partner.

La formazione professionale rappresenta da sempre uno degli ambiti di attività più rilevanti della società; in particolare ci occupiamo dell'elaborazione e gestione delle diverse fasi di progetti di formazione permanente, dall'analisi dei bisogni, alla progettazione e gestione dell'intervento formativo, alla valutazione dei risultati.

www.team.it

WORDS

Words dal 1989 si occupa di marketing e comunicazione. Oggi siamo un'agenzia specializzata nella progettazione e sviluppo di azioni e strumenti di comunicazione innovativi (web, app, e-book), con una solida competenza di marketing (strategia, pianificazione, comunicazione) e di comunicazione (grafica, eventi, ufficio stampa).

Realizziamo strumenti di comunicazione sia tradizionali che innovativi e organizziamo eventi in Italia e all'estero. Svolgiamo studi e ricerche di mercato, attività di consulenza direzionale e progettazione di iniziative per aziende, consorzi, gruppi ed enti pubblici. Progettiamo e realizziamo corsi di formazione per aziende e professionisti.

www.words.it

MY WAYS

My Ways è una società di consulenza per la costruzione di percorsi di crescita professionale e progetti di sviluppo organizzativo. Proponiamo metodologie, interventi e approcci innovativi per la crescita e il consolidamento delle competenze trasversali per i singoli e per le organizzazioni pubbliche e private (aziende, enti, università, scuole di formazione, associazioni professionali).

Coaching, autodiagnosi delle competenze, formazione sulle competenze trasversali (team working, leadership, gestione dei conflitti, problem solving), group counseling, analisi dei bisogni, progettazione di sistemi di gestione delle risorse umane, sono gli interventi che realizziamo su misura, per facilitare e accompagnare le organizzazioni nel cambiamento.

www.myways.it

