Marketing per non specialisti

Percorso formativo introduttivo per acquisire concetti, strumenti e linguaggio del marketing, comprendendo cliente, target, posizionamento, proposta di valore e fidelizzazione.

Gestione dei conflitti e tecniche di negoziazione

Percorso formativo per sviluppare gestione dei conflitti, tecniche di negoziazione, comunicazione assertiva, gestione delle emozioni e costruzione di soluzioni condivise.

Parlare in pubblico: trasmettere con efficacia le proprie idee

Percorso formativo per sviluppare public speaking, comunicazione in pubblico, presentazioni efficaci, gestione delle emozioni e capacità di coinvolgere una platea.

Resilienza, positività e consapevolezza

Percorso formativo per sviluppare resilienza, pensiero positivo, consapevolezza di sé, gestione delle emozioni negative e capacità di affrontare cambiamenti e situazioni complesse.

La gestione dello stress

Percorso formativo per riconoscere i meccanismi dello stress, gestire emozioni negative, organizzare priorità e sviluppare strategie pratiche per il benessere lavorativo.

Sviluppo dell’assertività e comunicazione assertiva

Percorso formativo per sviluppare assertività, comunicazione autorevole, ascolto attivo, gestione dei feedback e capacità di esprimere il proprio punto di vista in modo chiaro e costruttivo.

Intelligenza emotiva in azienda

Percorso formativo per sviluppare intelligenza emotiva, consapevolezza di sé, empatia, comunicazione relazionale e capacità di collaborazione nei contesti aziendali.

Team building e sviluppo del lavoro di gruppo

Percorso formativo per sviluppare collaborazione, spirito di squadra, gestione delle dinamiche di gruppo e lavoro di team.

Problem Solving creativo

Percorso formativo per sviluppare problem solving, pensiero critico, creatività applicata e capacità decisionale nei contesti aziendali.

Time Management

Percorso formativo per migliorare gestione del tempo, priorità, organizzazione personale, produttività e capacità di affrontare imprevisti e sovraccarichi.