

SKILLEYD

TRAINING PEOPLE DIFFERENTLY

Management



FEEDBACK DI MIGLIORAMENTO

2h allenare abitudini

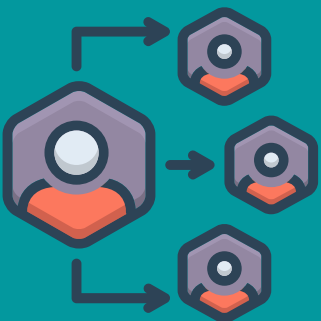
comunicare un suggerimento di miglioramento relativo ad uno specifico comportamento non efficace



OBIETTIVO BEN FORMATO

2h allenare abitudini

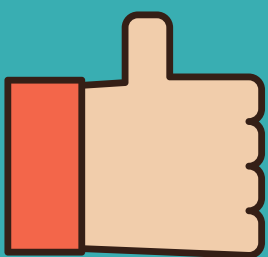
comunicare un obiettivo in modo semplice, chiaro e non ambiguo



VALUTAZIONE DELLA DELEGA

2h allenare abitudini

abitudine mentale ad analizzare il comportamento delle persone a cui abbiamo affidato un incarico, per valutarne l'efficacia



FEEDBACK DI RINFORZO

2h allenare abitudini

dare un feedback motivazionale relativo ad un comportamento efficace



DA NEGATIVO A PRODUTTIVO

2h allenare abitudini

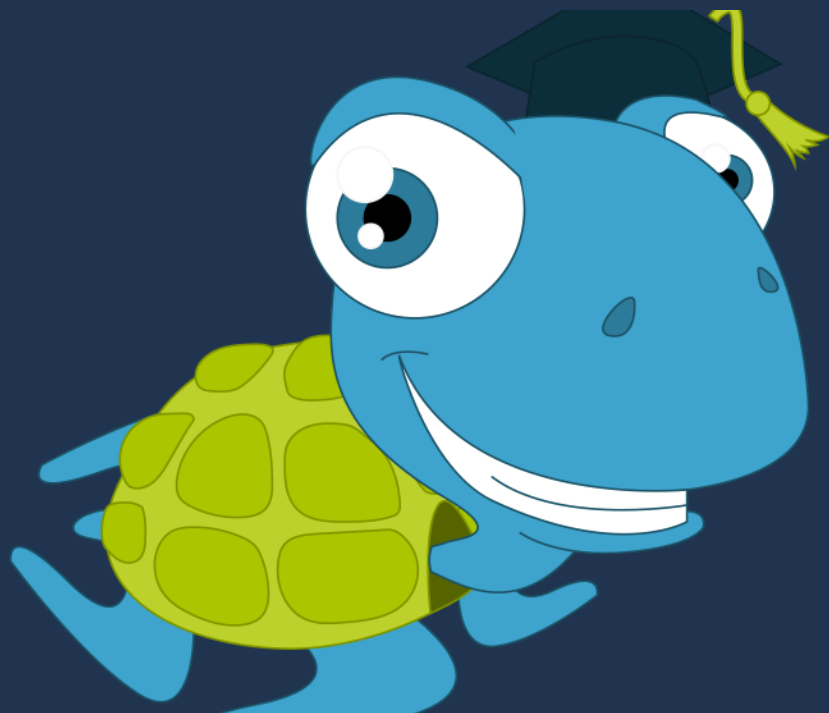
superare lo stallo legato ad un mindset negativo



RECUPERARE LA CALMA E AMPLIARE LE OPZIONI

2h allenare abitudini

attivare un processo di scelta consapevole



SKILLEYD

TRAINING PEOPLE DIFFERENTLY

Management



DARE E RICEVERE FEEDBACK

8h

come affrontare i vari tipi di feedback dal punto di vista emotivo



TIME MANAGEMENT

8h

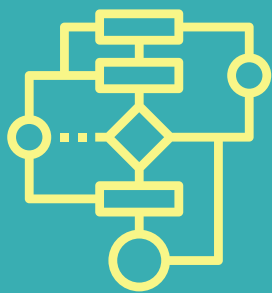
ottimizzare le attività in base al proprio stile di gestione del tempo



PROJECT MANAGEMENT

4h

Come gestire le fasi di un progetto, affrontando le questioni relative alla sua pianificazione, esecuzione e monitoraggio, per arrivare infine alla sua valutazione.



BUSINESS PROCESS MODELING

3h

come migliorare l'efficienza e l'efficacia dei processi aziendali

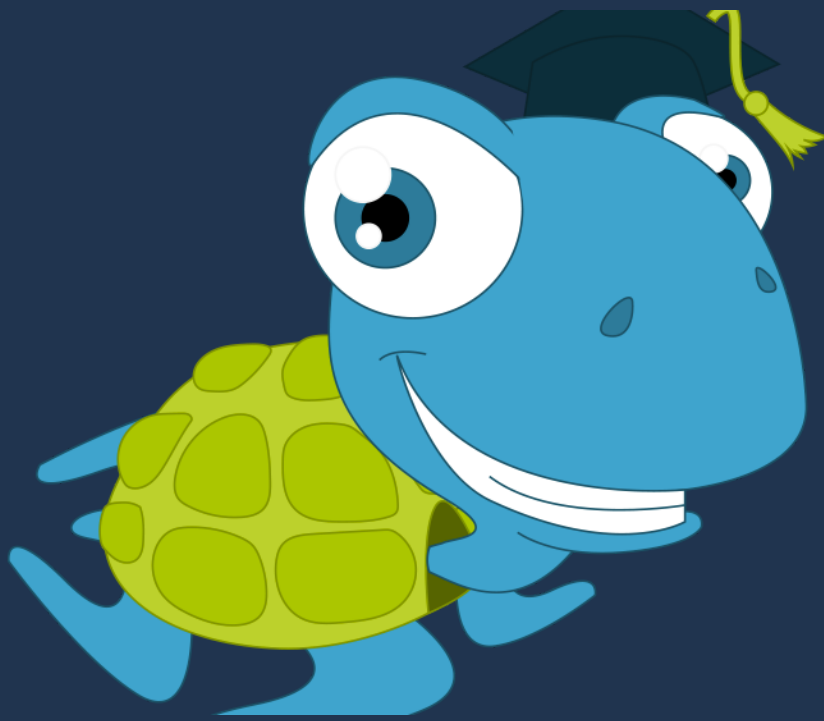


LE TECNICHE DI ASSESSMENT

4h

conoscere i principi dell'assessment, il bilancio delle competenze e gli strumenti valutativi e il loro utilizzo (Targeted interview, in basket, role play)

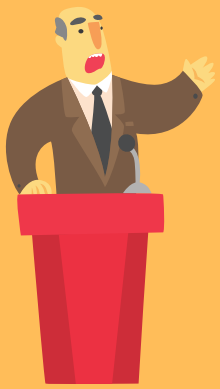




SKILLEYD

TRAINING PEOPLE DIFFERENTLY

Sales



PUBLIC SPEAKING

8h

gestire una presentazione, dalla progettazione dell'intervento alla gestione dello speech e del pubblico



IL POTERE DEL FOCUS

8h

come sviluppare una maggiore flessibilità mentale e il pensiero agile



RAGGIUNGERE OBIETTIVI

8h

tecniche e metodi per la definizione delle priorità e l'individuazione e condivisione degli obiettivi



VENDERE AGILE

8h

tecniche di vendita pratiche, basate su casi reali e suggerimenti immediatamente applicabili



PROPOSTA DI VENDITA

2h allenare abitudini

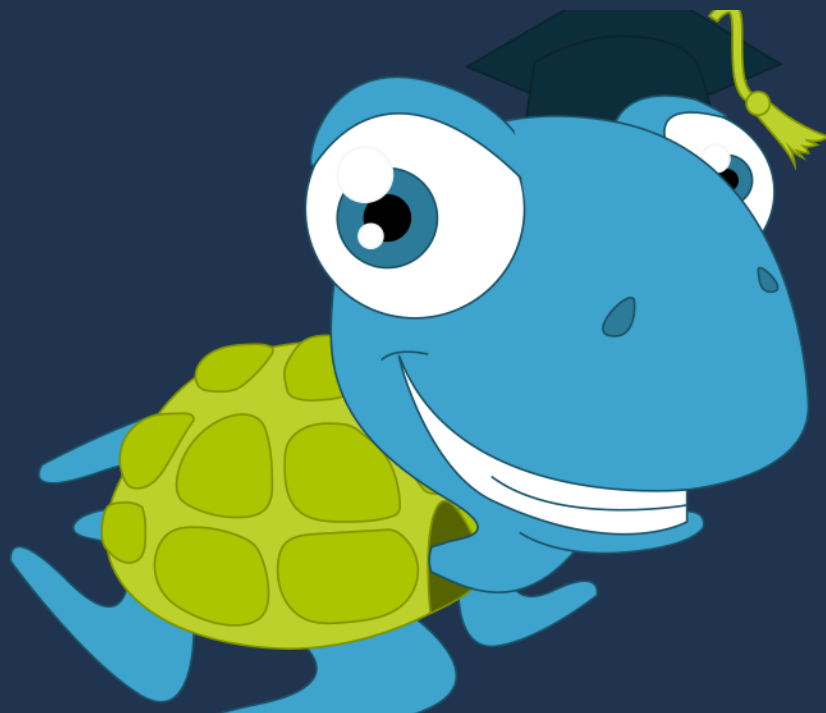
come formulare la proposta di acquisto di un prodotto o servizio, sintetica ed efficace



GESTIONE DELLE OBIEZIONI

2h allenare abitudini

saper affrontare le richieste, critiche e obiezioni nel processo di vendita



SKILLEYD

TRAINING PEOPLE DIFFERENTLY

Sales



CHIUSURA DELLA VENDITA

2h allenare abitudini
come indirizzare il cliente alla conclusione del processo di vendita
con una decisione di acquisto



IMPARARE DALL'ESPERIENZA DI VENDITA

2h allenare abitudini
abitudine mentale ad analizzare il proprio comportamento di vendita
per individuarne i punti efficaci e gli ambiti di miglioramento



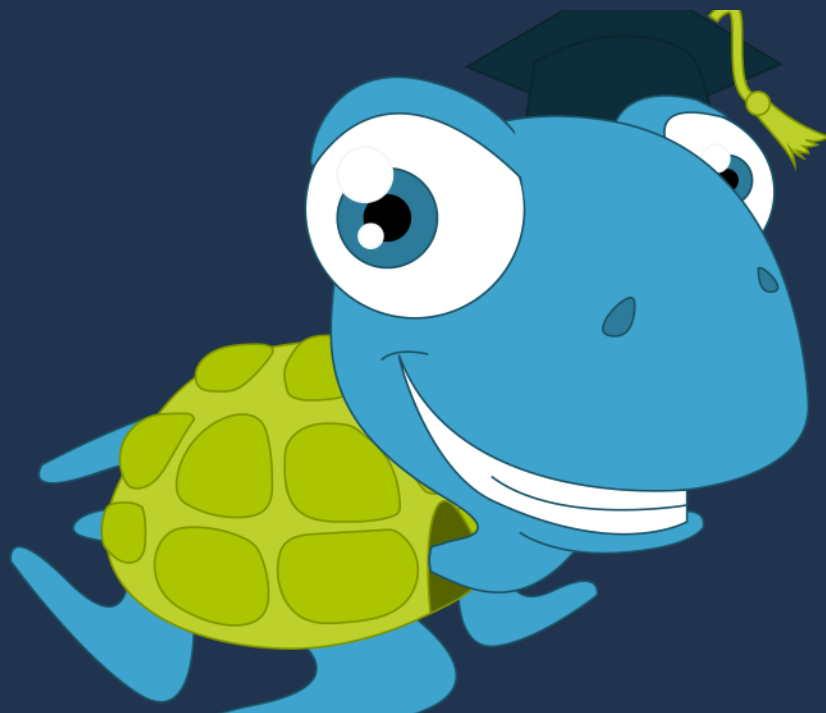
PNL

2h allenare abitudini
conoscere e allenare i meccanismi della propria mente e prenderne
definitivamente consapevolezza e il controllo, attraverso il metodo
della Programmazione NeuroLinguistica, basato sulla relazione fra i
comportamenti di successo e gli schemi di pensiero che ne sono alla
base.



TEORIA

PRATICA



SKILLEYD

TRAINING PEOPLE DIFFERENTLY

SpeakEasy

SKILLEYD - NOE 8 PERCORSI



CORSI DI LINGUA INGLESE

Elementary 1 8h

Elementary 2 8h

Elementary 3 8h

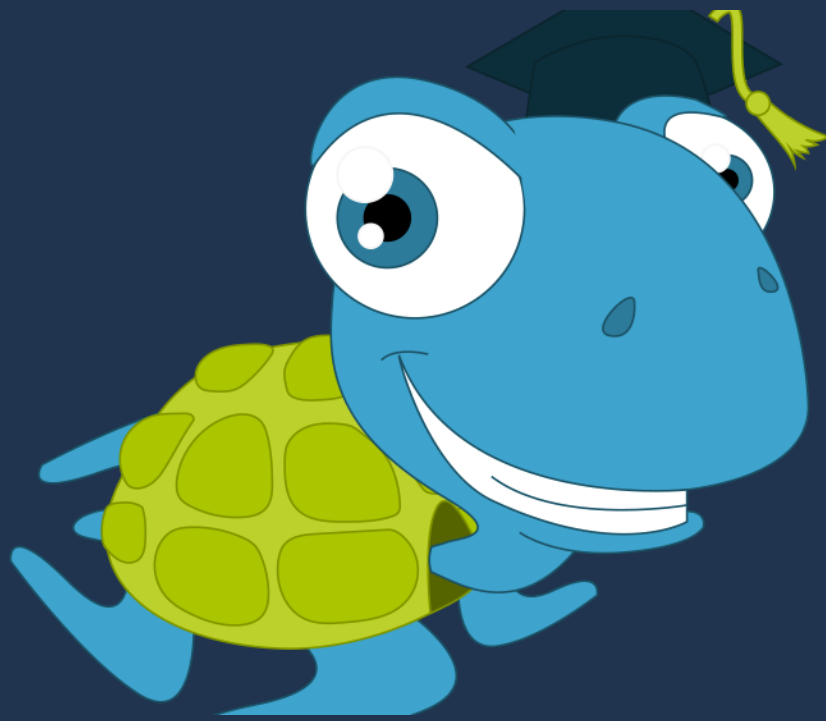
Intermediate 1 8h

Intermediate 2 8h

Intermediate 3 8h

Advanced 1 8h

Advanced 2 8h



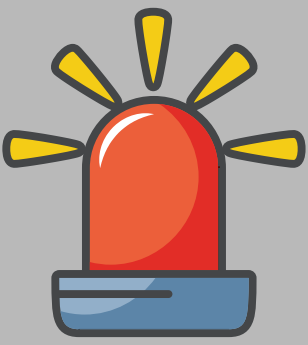
SKILLEYD

TRAINING PEOPLE DIFFERENTLY
Safety



CORSO BASE

8h



AGGIORNAMENTO

6h

