

Proposte formative 2017

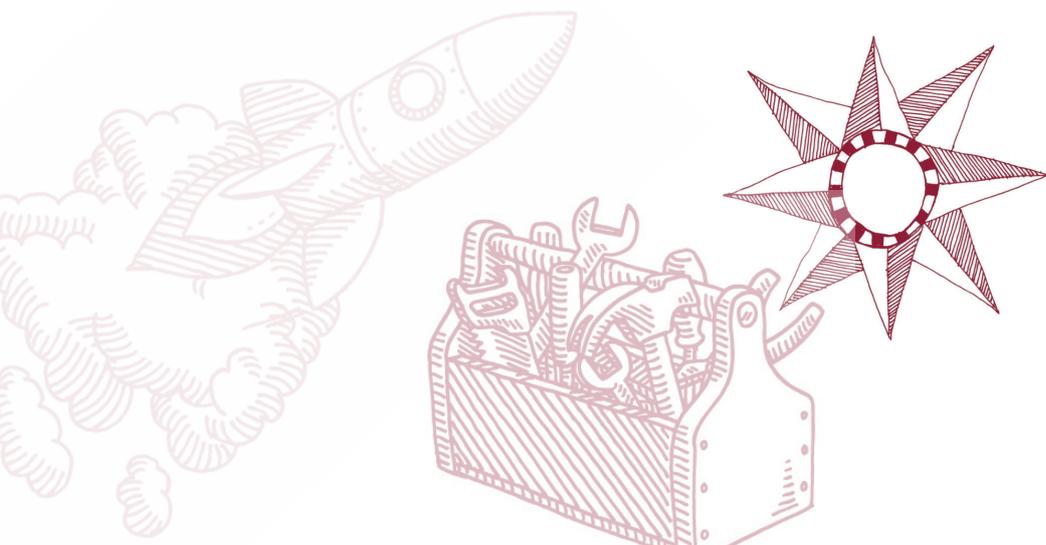
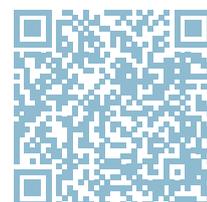
Codice		Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	Quota
ORGANIZZAZIONE								
OR0115	Organizzazione aziendale e delle risorse umane		21-22 MI		6-7 MI		19-20 MI	1.300,00
OR0215	Analisi e dimensionamento degli organici		3 MI		13 RM		8 VR	900,00
OR0315	Strumenti di micro organizzazione e gestione per processi		16-17 TO	14-15 MI		4-5 FI		1.300,00
OR0415	Project Management: aspetti organizzativi e relazionali	30-31 MI		2-3 MI		17-18 TO		1.300,00
OR0515	Project Management Avanzato		8-9 RM		5-6 MI		14-16 TO	1.500,00
LEAN e LEAN SIX SIGMA								
L60115	Orientamento manageriale al Lean Thinking		10 MI		5 TO		7 VR	900,00
L60215	Lean Game Operations: introduzione al lean thinking in produzione		6-7 TO			16-17 MI		1.300,00
L60315	Lean Game Office Simulation: introduzione al Lean thinking	23-24 MI		8-9 MI		11-12 MI		1.300,00
L60415	Orientamento manageriale al Lean Six Sigma	31 TO		22 MI		4 RM		900,00
L60515	Introduzione al Lean Six Sigma: Yellow Belt		16-17 MI		6-7 RM		7-8 VR	1.300,00
L60615	Certificazione Green Belt Lean Six Sigma con Workshop di Progetto			da definire				6.000,00
L60715	Certificazione Green Belt Lean Six Sigma con Progetto Aziendale			da definire				6.000,00
L60815	LSS Tools - Lean Six Sigma: Design of Experiments (DOE)			13-14 BO		17-18 GE		1.300,00
L60915	LSS Tools - Failure Mode and Effect Analysis (FMEA)			21 RM		23 MI		900,00
L61015	LSS Tools - Statistica di base con Minitab		16-17 TO			17-18 RM		1.300,00
L61115	LSS Tools - Statistical Process Control (SPC)			13-14 VR		17-18 MI		1.300,00
ECONOMICS								
EC0115	Financial Training Game - capire ed interpretare il bilancio giocando		20-21 MI	30-31 RM		17-18 MI		1.500,00
EC0215	Come interpreto i numeri del bilancio?	18 MI		1 RM		23 TO		900,00
EC0315	Budget come strumento di programmazione gestionale		2 MI		4 TO		14 FI	900,00
EC0415	Progettazione e avviamento di un sistema di controllo di gestione		1-2 GE	21-22 MI		10-11 TO		1.300,00
EC0515	Cash Flow e analisi per flussi	27 MI		8 TO		8 MI		900,00
EC0615	Business planning: valutare e comunicare il business		14 MI		11 TO		9 RM	900,00
EC0715	Valutazione d'azienda		1 MI		19 RM		7 MI	900,00
EC0815	Valutazione e valorizzazione del patrimonio immobiliare	30-31 MI		1-2 RM		29-30 VR		1.500,00

Contatti:

Monica Coppola, monica.coppola@praxi.praxi

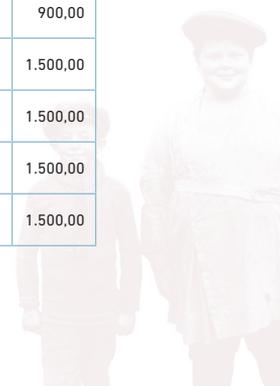
Sonia Moretti, sonia.moretti@praxi.praxi

T 011 6560 - praxi.academy@praxi.praxi



Proposte formative 2017

Codice		Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giù	Quota
SALES and MARKETING								
SM0115	Costruire proposte di valore vincenti		13-14 MI		3-4 BO		5-6 RM	1.300,00
SM0215	Piano di sviluppo del business: analisi, strategia e piano operativo	30-31 RM		6-7 PD		10-11 MI		1.300,00
SM0315	Sviluppare le performance di vendita attraverso il miglioramento dei processi commerciali		6-7 MI		10-11 RM		12-13 TO	1.300,00
SM0415	Trade Marketing: strumento di competitività per vincere nella distribuzione			2-3 TO		3-4 BO		1.300,00
SM0515	National Key Account: vendere con successo alla GD e GDO			28-29 MI				1.300,00
SM0615	Essere Sales Product Manager		27-28 MI		10-11 BO		21-22 MI	1.300,00
SM0715	Orientamento al business per After Sales		13-14 MI		6-7 RM		28-29 FI	1.300,00
SM0815	Ruolo del Direttore Vendite: una leadership a 360°	24-25 TO		2-3 MI		15-16 NA		1.300,00
SM0915	Gestione operativa della rete di vendita			16-17 FI		16-17 MI		1.300,00
SM1015	Strumenti di incentivazione dei ruoli di vendita		20-21 PD		6-7 BS		21-22 TO	1.300,00
SM1115	Aumentare la produttività della rete di vendita attraverso motivazione e coinvolgimento		1-2 MI		4-5 FI		6-7 GE	900,00
SM1215	Economics Game 4 Sales	25-26 MI		2-3 MI		22-23 BO		1.500,00
SM1315	Ascoltare e misurare la Voce del Cliente		9 MI		5 BO		7 VR	900,00
SM1415	Customer Experience			1 RM		16 BO		1.300,00
SM1515	Business Intelligence, Analytics e Big Data a supporto della Rete Vendita		1 MI	10 RM	3 TO		8 BO	900,00
SM1615	Digital Marketing Strategico per il Business		1-2 MI		3-4 TO		12-13 RM	1.300,00
SM1715	Content Marketing Strategy per il Business	30-31 RM		16-17 MI		15-16 TO		1.300,00
GESTIONE RISORSE UMANE								
RU0115	People strategy: trasformare le strategie di business in guida per le persone	16 MI		14 TO		14 MI		900,00
RU0215	Sistema di competenze: costruire un sistema di sviluppo del personale a supporto del business	26-27 MI		30-1 MI			8-9 MI	1.500,00
RU0315	Valutare le prestazioni: definizione del sistema e implementazione			2-3 MI		16-17 MI		1.500,00
RU0415	Knowledge management: come gestire le conoscenze chiave in azienda		8-9 MI		6-7 MI			1.500,00
RU0515	Migliorare le performance dell'azienda con il benessere organizzativo		21-22 MI		11-12 RM			1.500,00
RU0615	Talent Management		27-28 MI		3-4 TO		13-14 RM	1.500,00
RU0715	Colloquio di selezione	19 MI		16 VR		18 MI		900,00
FORMAZIONE E PROCESSI DI APPRENDIMENTO								
F00115	Sviluppare le strategie del sistema formativo		21-22 MI		3-4 MI		14-15 MI	1.500,00
F00215	Processo di gestione della formazione	18-19 MI		14-15 TO				1.500,00
F00315	Analisi dei bisogni formativi		22 MI		6 TO		15 RM	900,00
F00415	Metodi formativi a confronto		23-24 MI	30-31 TO		3-4 RM		1.500,00
F00515	Valutare gli esiti della formazione	31-1 MI		2-3 TO			13-14 MI	1.500,00
F00615	Implementare un sistema di gestione della formazione in ottica qualità		21-22 MI		12-13 TO			1.500,00
F00715	Formazione formatori	25-26 MI						1.500,00



Proposte formative 2017

Codice		Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	Quota
SVILUPPO INDIVIDUALE								
IN0115	Intelligenza emotiva ed efficacia personale		27-28 MI		3-4 TO		8-9 RM	1.500,00
IN0215	Intelligenza emotiva e gestione delle relazioni		17-18 MI		3-4 MI		15-16 MI	1.500,00
IN0315	Gestire le obiezioni in chiave relazionale	2-3 RM		13-14 VR		19-20 MI		1.500,00
IN0415	Negoziare nel contesto globale			21-22 RM		11-12 MI		1.500,00
IN0515	Negoziare per raggiungere gli obiettivi	30-1 TO		14-15 MI		30-31 MI		1.300,00
IN0615	Stress lab: prevenire e disintossicarsi dallo stress		27-28 MI		11-12 RM		21-22 TO	1.500,00
IN0715	Pillole di Public Speaking	27 TO		17 RM		4 MI		900,00
IN0815	Laboratorio di Public Speaking		1-2 MI		2-3 RM	4-5 TO		1.500,00
IN0915	Comunicazione efficace con i media: interviste, dibattiti, eventi	date da definire						1.700,00
IN1015	Effective Communication in International Meetings (condotto in lingua inglese)	30 MI		23 TO		11 RM		900,00
IN1115	Dal problema alla soluzione: strumenti per superare la criticità		2-3 MI		3-4 TO		12-13 RM	900,00
IN1215	Time management	31 MI		3 TO		11 RM		900,00
IN1315	Comunicazione scritta come strumento di efficacia organizzativa			9-10 MI		18-19 TO		1.300,00
IN1415	Essere collaboratori efficaci: supporto e sfida verso l'obiettivo		13-14 MI		20-21 MI			1.300,00
IN1515	Assistente di Direzione: aspetti relazionali e organizzativi		17 MI					900,00
IN1615	Assistente di Direzione: problem solving e comunicazione - in lingua inglese		23-24 MI		15-16 MI		26-27 TO	1.500,00
SVILUPPO MANAGERIALE								
MA0115	Sviluppare autorevolezza e leadership nella guida dei collaboratori	24-25 MI		21-22 RM		17-18 MI		1.500,00
MA0215	Valorizzazione e sviluppo dei collaboratori		7-8 MI		19-20 MI		8-9 RM	1.300,00
MA0315	Leadership per il cambiamento		9-10 RM		3-4 MI		7-8 VR	1.500,00
MA0415	Laboratorio di coaching: essere Manager - Coach			7-8 RM		4-5 MI		1.500,00
MA0515	Diversity management: gestire collaboratori in contesti globali		16-17 TO		3-4 MI		19-20 RM	1.500,00
MA0615	MotivAction Lab: governare la motivazione per migliorare la performance		1-2 MI		11-12 TO		14-15 VR	1.500,00
MA0715	Team empowerment training		13-14 MI		6-7 TO			1.300,00
MA0815	Meeting effectiveness now! Condurre riunioni efficaci e misurarne il ROI		8 MI		12 TO		19 RM	900,00
MA0915	Storytelling: comunicare e coinvolgere su progetti e strategie		10 MI		9 RM	4 TO		900,00
MA1015	Business Mind: leggere i fenomeni e i contesti con la Business Intelligence	31 TO		15 MI				900,00
MA1115	Gestire la squadra in produzione		16 PD		20 RM	14 MI		900,00

