

TITOLO CORSO

Creare un business – reinventarsi il lavoro

OBIETTIVI

Si tratta di un percorso di affiancamento nella definizione di un nuovo lavoro indipendente.

Il corso è suddiviso in 7 moduli di 4 ore ciascuna in cui si parlerà di:

creatività, autostima, studio di fattibilità, definizione degli obiettivi, marketing, negoziazione, gestione del Business.

A CHI SI RIVOLGE

Il corso si rivolge a tutti coloro che sono interessati, non ci sono requisiti in ingresso

PROGRAMMA

Il programma è suddiviso in 7 moduli di 4 ore ciascuna

Creatività

Argomenti trattati: il pensiero laterale, emisfero destro e sinistro, il potere dell'immaginazione, tecniche creative, il processo creativo dall'idea alla concretizzazione.

Finalità: acquisire strumenti e consapevolezze della propria parte creativa ed intuitiva

Autostima

Argomenti trattati: test attitudinale, scala delle qualità, immagine di sé, parametri interni ed esterni, tecniche di valorizzazione del livello di autostima, elementi di training delle performances, eft (emotional, freedom, techniques), pnl ed autostima.

Finalità: prendere coscienza del proprio valore e delle capacità intrinseche di ciascuno di noi e conoscere la propria attitudine o talento applicata all'ideazione di un progetto professionale ed alla sua situazione.

Studio di fattibilità

Argomenti trattati: analisi del territorio, profiling dei potenziali clienti, indagine d'interesse, preparazione di un modello di business accurato

Finalità: riconoscere se l'idea ha la potenzialità di diventare business

Definizione degli obiettivi

Argomenti trattati: i sette perché, action plan, come trasformare possibili ostacoli in opportunità.

Finalità: imparare a definire correttamente un obiettivo.

Marketing

Argomenti trattati: analisi delle metodologie atte a individuare e soddisfare il mercato, stabilire la politica dei prezzi e la promozione della distribuzione del bene.

Finalità: trasmettere i principi base del marketing

Negoziazione

Argomenti trattati: PNL – tecniche e strategie applicate alla negoziazione, la relazione con il cliente, la comunicazione efficace

Finalità: sperimentare tecniche di negoziazione efficace

Gestione del business

Argomenti trattati: gestione del tempo, organizzazione, programmazione e pianificazione del lavoro

Finalità: imparare a strutturare la propria vita lavorativa

FREQUENZA

monosettimanle

GIORNO

Martedì

ORARIO

9.30 – 13.30

CALENDARIO

08.11.2016

15.11.2016

22.11.2016

29.11.2016

06.12.2016

13.12.2016

20.12.2016