Sviluppo della collaborazione tra divisioni aziendali

Percorso formativo per sviluppare collaborazione interdivisionale, comunicazione interna, condivisione della vision aziendale, senso di appartenenza e lavoro tra funzioni.

Pianificazione efficace delle riunioni

Percorso formativo per pianificare, condurre e chiudere riunioni efficaci, produttive e orientate a obiettivi, decisioni e azioni concrete.

Acquisire capacità per influenzare le decisioni

Percorso formativo per sviluppare comunicazione persuasiva, influenza nelle decisioni, leadership negoziale, gestione della pressione e riconoscimento delle tattiche manipolative.

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.

Team Management

Percorso formativo per sviluppare competenze di team management, gestione delle dinamiche di gruppo, motivazione, feedback, obiettivi condivisi e performance del team.

La motivazione dei collaboratori: il coaching manageriale

Percorso formativo per sviluppare coaching manageriale, motivazione dei collaboratori, feedback di performance, gestione dei colloqui e sviluppo del potenziale del team.

Imparare a delegare per crescere

Percorso formativo per sviluppare delega efficace, responsabilizzazione dei collaboratori, autonomia decisionale, feedback manageriale e crescita del team.

Cavalcare il cambiamento organizzativo e di business

Percorso formativo per sviluppare change management, adattabilità, gestione delle resistenze e leadership nei processi di cambiamento organizzativo.

Sviluppo delle capacità manageriali e della leadership

Percorso formativo per sviluppare leadership, people management, comunicazione manageriale, motivazione dei collaboratori e gestione efficace del team.