



ConsultantPartner
Un master d'eccellenza
per lo sviluppo delle aziende ICT

Un nuovo
Professional
di successo
per l'ICT

Obiettivi
garantiti
per l'Azienda
ed i Clienti

**Modeling
Learning®:**
un nuovo
metodo per
apprendere

Impara dai
Talent per
diventare
un Talento

CONSULTANT PARTNER un percorso evolutivo

FORMAZIONE ATTRAVERSO IL MODELING LEARNING®

SOMMARIO

SOMMARIO	2
CONTESTO TEORICO DI RIFERIMENTO: il Modeling Learning®	3
OBIETTIVO DEL CORSO	4
STRUTTURA DEL CORSO	5
MODULO 1: Identità del Consultant Partner.....	5
MODULO 2: il Marketing	5
MODULO 3: La Trattativa/Negoziazione	5
MODULO 4: Consulenza di organizzazione.....	6
MODULO 5: competenze manageriali.....	6
FOLLOW UP.....	6
INFORMAZIONI GENERALI	7

CONTESTO TEORICO DI RIFERIMENTO: il Modeling Learning®

L'apprendimento è un fenomeno cognitivo complesso che trae origine dall'interazione tra più componenti. Albert Bandura, insigne teorico dell'apprendimento sociale, ha posto l'accento sui fattori interni dell'individuo (cognizioni, emozioni, rappresentazioni, valutazioni), oltre che sugli stimoli esterni, come concause dell'apprendimento e della sua manifestazione visibile, il comportamento.

L'apprendimento di abilità evolute comporta l'introduzione di competenze strategiche, organizzative, tecniche e di competenze relazionali, comunicative, di pensiero prospettico e contestuale. Il classico metodo d'aula che consiste nel trasferimento di conoscenze e informazioni non è sufficiente per permettere un apprendimento duraturo e adattivo rispetto alla variazione del contesto entro cui ci si muove. E' necessario impattare sui livelli cognitivi dei criteri personali: convinzioni, motivazioni, valori, identità.

Per questo motivo la metodologia di apprendimento proposta si fonda sul **Modeling Learning®**, una innovativa metodologia di sviluppo dell'apprendimento e crescita basata sul fare esperienziale: i partecipanti sviluppano un processo strutturato e guidato di modellamento delle abilità espresse da professionisti noti e dotati di un alto profilo professionale e capaci di performance di eccellenza.

David Gordon e Graham Dawes affermano che *"nella PNL il processo di "modellamento" consiste nell'identificare e descrivere in modo utile gli schemi costitutivi dell'esperienza e del comportamento di una persona che manifesta in maniera eccellente una particolare abilità: una volta che conosciamo gli schemi, possiamo farli nostri e cominciare a manifestare quella abilità"*.

La metodologia prevista dal **Modeling Learning®** prevede l'interazione di 3 differenti figure:

- il **modello**, "cioè una persona che è particolarmente brava a fare qualcosa";
- il **modellatore/partecipante**, "che tramite l'analisi e l'acquisizione degli schemi specifici di quell'abilità può farla propria";
- il **trainer**, ovvero un facilitatore che aiuta il "modello", attraverso un processo dialogico, a riconoscere le caratteristiche che lo rendono un Talento rispetto ad una determinata abilità e supporta il modellatore/partecipante nel processo di apprendimento aiutandolo a confrontare il proprio modello con quello elicitato dal Talento.

*«...Ogni persona è depositaria di piacevoli e utili **abilità** umane.
Inoltre l'insieme di abilità che ciascuno di noi possiede è soltanto una porzione
dell'infinito caleidoscopio di abilità che si possono trovare nell'intero genere umano.
La conoscenza di queste abilità apre nuovi spazi di esperienza a noi ignoti
e ci permette di schiudere questi territori inesplorati.
Noi esploriamo questi spazi di esperienza attraverso il "**modellamento**"...»*

OBIETTIVO DEL CORSO

Una nuova figura professionale

Il Programma del corso è finalizzato a soddisfare la crescente domanda, nel mercato dell'ICT, di una figura professionale che sappia far fronte alla richiesta di soluzioni ad elevato valore aggiunto customizzate sul cliente.

Il **Consultant Partner** è una **nuova figura professionale** evoluta che riassume le competenze di un "account executive" di successo con quelle di un "consulente di organizzazione".

Grazie a una nuova metodologia di apprendimento applicata **per la prima volta in Italia** all'interno del nostro corso, il **Modeling Learning®**, il partecipante saprà integrare competenze strategiche, organizzative e tecniche con competenze relazionali, comunicative, di pensiero prospettico e contestuale oltre alle abilità di raggiungimento degli obiettivi.

Qual è la Mission del **Consultant Partner**?

La **Mission** del Consultant Partner è massimizzare il **ROI** (Return on Investment) per il cliente, attraverso la quantificazione dei benefici degli investimenti proposti.

É un professionista che lavora nel mercato dell'ICT con clienti piccoli, medi o grandi.

É in grado di acquisire nuovi nominativi e sviluppare i clienti che ha in portafoglio anno dopo anno svolgendo attività consulenziale, commerciale, manageriale e di marketing.

Opera con orientamento al risultato e alla relazione, in funzione del miglioramento continuo, del raggiungimento dell'eccellenza e della soddisfazione del cliente; raggiunge sempre i suoi obiettivi con sua soddisfazione personale, del cliente e della azienda di cui è partner.

Il Consultant Partner è inserito in società che commercializzano soluzioni a valore aggiunto poiché è in grado di realizzare soluzioni ad hoc per i clienti.

CONTENUTI DEL CORSO

MODULO 1: Identità del Consultant Partner

OBIETTIVO: Inquadrare la mission del Consultant Partner. In questo modulo si crea l'atteggiamento che il Consultant Partner dovrebbe tenere nei confronti del mercato, del cliente, della propria azienda e di se stesso. Ci si focalizza sulle convinzioni di successo di un Consultant Partner, sui suoi valori, sulle sue competenze e la sua organizzazione.

CONTENUTI: Self-Empowerment, lavoro per obiettivi.

DURATA: 1 giorno

DATA: venerdì 12 marzo 2010

MODULO 2: il Marketing

OBIETTIVO: Acquisire le abilità per impostare una campagna di marketing per interessare clienti esistenti, nuovi o potenziali ai prodotti e servizi proposti.

Definizione dei key concept della soluzione calandoli nel contesto del potenziale cliente. Impostare un mailing; impostare e gestire un programma di telemarketing.

CONTENUTI: Marketing tradizionale, Web Marketing, Catena delle Relazioni.

DURATA: 1 giorno

DATA: venerdì 19 marzo 2010

MODULO 3: La Trattativa/Negoziazione

OBIETTIVO: Imparare le abilità necessarie per l'acquisizione di nuovi nominativi Clienti.

CONTENUTI: la comunicazione efficace, tecniche di negoziazione, tecniche di gestione della trattativa, pratiche commerciali.

DURATA: 1 giorno

DATA: venerdì 26 marzo 2010

MODULO 4: Consulenza di organizzazione

OBIETTIVO: acquisire gli strumenti per la conduzione di analisi sul cliente finalizzate alla comprensione del contesto aziendale. Acquisire un approccio sistemico e integrato nella valutazione dei processi e dell'organizzazione aziendale e della gestione delle risorse umane dell'azienda Cliente.

CONTENUTI: metodi generali di analisi di un mercato verticale, la metodologia di consulenza organizzativa, da funzione a processo.

DURATA: 1 giorno

DATA: venerdì 16 aprile 2010

MODULO 5: competenze manageriali

OBIETTIVO: Acquisire le basi del processo di gestione delle risorse umane e comprendere come un Consultant Partner si interfaccia con le altre funzioni aziendali. Verranno acquisiti gli strumenti operativi e le soft skill per la gestione di un Progetto Informatico ideato ad hoc per il cliente del quale verrà misurato il grado di soddisfazione.

CONTENUTI: gestione generale delle risorse umane, le relazioni del Consultant Partner con altre funzioni aziendali, la conduzione di un progetto informatico, Project Management.

DURATA: 1 giorno

DATA: venerdì 23 aprile 2010

FOLLOW UP

Il follow up è un utile momento di confronto e verifica di quanto appreso durante i cinque moduli affrontati. La metodologia di apprendimento prevista dal Modeling Learning® si muove dalla consapevolezza che "la vera competenza giunge con l'uso dell'abilità" e della rimodellazione attraverso i feedback. E' necessario mettersi alla prova nel contesto lavorativo e, successivamente, verificare l'acquisizione del modello e confrontarsi sulle difficoltà incontrate nel metterlo in pratica.

OBIETTIVO: fornire supporto ai partecipanti al corso per permettere loro un apprendimento duraturo attraverso il confronto sulle difficoltà e la soluzione guidata e ragionata delle stesse.

CONTENUTI: verranno trattati gli argomenti visti durante il corso alla luce dell'esperienza effettuata sul campo dai partecipanti al corso.

DURATA: mezza giornata

DATA: da definire

INFORMAZIONI GENERALI

DOCENTI

Trainer
Specialista di PNL sistemica e Modeling Learning®.

CLASS SIZE

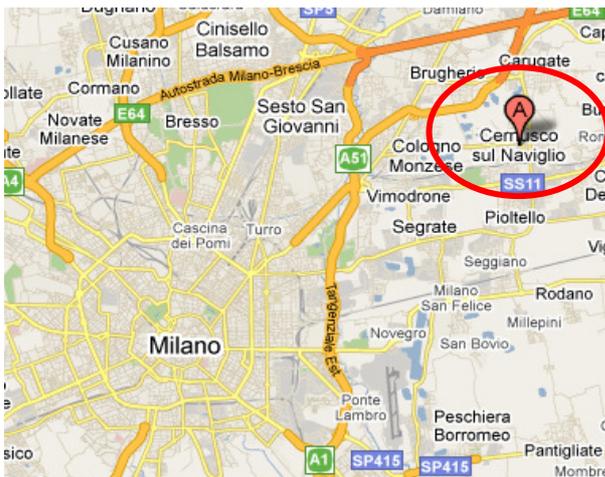
15/20 partecipanti.

TEMPISTICA IN AULA

- Tutti i moduli verranno trattati in una giornata; venerdì 12-19-26 marzo 16-23 aprile 2010.
- Follow up, verrà effettuato entro il mese successivo il termine del corso.

SEDE DI FORMAZIONE

Atena S.r.l., via Amendola, 1 20063 Cernusco sul Naviglio (MI).



MATERIALE DIDATTICO

Slide presentate in aula, dispensa del corso e libro in adozione.

DOCUMENTI PER L'ISCRIZIONE

- Due fotografie formato tessera;
- Curriculum professionale dal quale risulta esperienza professionale maturata;
- Domanda dell'azienda promotrice (in caso di finanziamento parziale o totale della quota di partecipazione).

INVESTIMENTO

€1.490,00+ IVA

L'investimento comprende:

- 5 giorni di corso
- 1 mezza giornata di follow up
- Consulenza via e-mail per tutta la durata del corso
- Materiali didattici per il corso
- Durante la giornata di corso sono previsti dei coffee break; i pasti ed eventuali spese di alloggio sono a carico dei partecipanti.



Atena ha elaborato un **Approccio Sistemico** per permettere ai suoi clienti di fare un vero salto evolutivo verso stati di efficacia ed efficienza superiori.

Forte dell'esperienza maturata negli anni, Atena vede l'**azienda come un tutto uno**, tenendo conto del **contesto** in cui opera, dei suoi **processi** aziendali, delle sue **competenze**, delle sue **convinzioni**, dei suoi **valori** e della sua **mission** per un intervento veramente evolutivo e non puramente rimediabile.

Punto focale per Atena è la competenza, vero capitale intangibile per le aziende, che viene analizzata e valorizzata attraverso l'innovativo **Modello Integrato** di consulenza (Consulting ed Empowerment).

La società di consulenza ti dice cosa ma non come

La società di formazione ti dice come ma non perché

Atena ti dice cosa come e perché

"Get your enterprise to the future"