

Battaglia Terme, 17 febbraio 2011

Prot. n. 28

Cod. Corso CAS_011_D

CORSO:

"Marketing di sé stessi – L' arte di vendere sé stessi"

Il corso è stato creato partendo dal presupposto che "la merce più preziosa che abbiamo siamo noi stessi e quindi è necessario che impariamo a proporci al meglio e a farci apprezzare sul lavoro e nella vita privata.

Obiettivi:

Il corso si pone diversi obiettivi, tra questi i più importanti sono i seguenti:

- Imparare a "promuovere se stessi" con le giuste strategie, migliorando e valorizzando le proprie capacità e competenze in tutti gli ambiti;
- Diventare il maestro di "se stesso" poiché non esiste migliore consigliere all' infuori di sé;
- Imparare a conoscere a fondo se stessi per essere in grado di auto valutarsi e autodiagnosticarsi e qualora fosse necessario impostare programmi di miglioramento personale;
- Lavorare sulla propria immagine, in quanto essa rappresenta il proprio biglietto da visita e talvolta vale più di mille parole.

Questa diventa la sfida quotidiana delle centinaia di migliaia di imprese che vogliono ottenere questi obiettivi per poter affrontare i loro mercati di riferimento con organizzazioni commerciali efficaci.

Modalità di svolgimento:

Il corso si terrà in modalità F.A.D. (Formazione a distanza). F.A.D. significa:

- personalizzare i momenti formativi con l'uso di un normale PC connesso a internet, frequentando in qualsiasi momento e luogo si desidera, potendo rivedere la lezione quante volte si ritenga necessario, nel periodo di validità delle proprie credenziali;
- superare le barriere spazio-temporali che usualmente si incontrano quando si frequentano corsi in aula
- abbattere significativamente i costi della formazione individuale;
- potenziare la conoscenza in tempi ridotti ed in modo più mirato alle proprie esigenze, avendo a disposizione un'offerta formativa più ampia ed articolata.

L'iscrizione al videocorso può avvenire in qualsiasi momento.

Gli interessati dovranno effettuare una pre-iscrizione compilando il modulo online presente nell'apposito sito web ed al momento dell'avvio del videocorso la segreteria didattica confermerà l'accettazione dell'iscrizione.

Dopo la conferma dell'iscrizione sarà richiesto il versamento dell'importo previsto per il corso.

Alla conferma dell'avvio del videocorso gli iscritti riceveranno le proprie credenziali **[nome utente e password]** per potersi collegare in qualsiasi momento alla piattaforma on line, attraverso la quale potranno seguire comodamente le lezioni.

Per gli iscritti che lo richiedano, al termine del videocorso verranno somministrati specifici quesiti a risposta multipla, atti a verificare il grado di apprendimento personale ed ottenere l'attestato di merito, che certifichi le competenze acquisite; coloro che non desiderano effettuare la valutazione di merito riceveranno comunque un attestato di frequenza. Per coloro che lo desiderano, viene prevista la modalità di fruizione del corso con il sistema I.CER. on line®; si tratta della possibilità di qualificarsi come "presente al computer", apponendo durante la sessione formativa la propria impronta sull'apposito lettore fornito dall'Istituto, ogniquale volta gli viene richiesto. Tale sistema consente di garantire la fruizione dei contenuti formativi da parte dell'utente, il quale sarà così esonerato dalla risposta ai quesiti proposti sulla materia, essendo accertata la sua presenza per tutta la lezione.

Il corso sarà tenuto direttamente da Alessandro Ferrari, fondatore e presidente della società di consulenza e formazione "Alessandro Ferrari Consulting" che da oltre 20 anni si occupa di Comunicazione, Marketing, Formazione, Sviluppo manageriale e personale.

Programma del corso:

La durata del corso sarà complessivamente di cinque moduli pari a due ore, circa, di collegamento on line.

- Chi non comunica "non esiste"
- Applicare il Marketing a se stessi
- Essere un "Marchio forte"
- Saper comunicare ma, soprattutto, sapersi comunicare
- La comunicazione verbale: il bel parlare
- Vestirsi e sapersi vestire
- Tutti, nessuno, alcuni: accrescere il proprio riconoscimento sociale
- Costruirsi il tasso di notorietà
- Gestualità e comunicazione non verbale
- Vivere è vendere
- Che cosa vendete veramente
- Niente altro che sensazioni
- Il vero ruolo degli obiettivi
- La potenza degli stereotipi
- La chiave del successo
- Imparate a farvi criticare
- La gente vi sceglie con gli occhi
- Investite su voi stessi
- Imparare ad ascoltare
- Valorizzare se stessi

Destinatari:

Il corso si rivolge a tutti coloro che hanno la voglia di imparare:

- Come trovare lavoro, fare carriera, migliorare la propria occupazione.
- Come migliorare le relazioni sociali personali e professionali.
- Come costruire e gestire la propria immagine e reputazione individuale.
- Apprendere tutte le tecniche per "trovarsi sempre al posto giusto, nel momento giusto e nel modo giusto con le persone giuste" evitando spiacevoli imbarazzi.
- Come aumentare il tempo libero e migliorare la qualità dello stesso.

Quota d'iscrizione:

Il costo del corso comprensivo della quota associativa al C.S.F.O. sarà di **€ 250,00** da versare **all'UNICREDIT BANCA all'IBAN IT39W0200862660000040924774 intestato a CENTRO STUDI FORMAZIONE ORIENTAMENTO, Via A. Manzoni 19 – 35041 Battaglia Terme PD) con l'indicazione del codice CAS_011_D; nome e cognome del fruitore del servizio** e dovrà essere versato al momento della conferma dell'avvio del corso da parte della segreteria didattica.

Informazioni presso la segreteria didattica: Tel. 049 9101545 - GSM: 335 606 5555 - e-mail: csfo@csfo.it info@csfo.it