

FORMAZIONE

MANAGERIALE E AZIENDALE

PRESENTAZIONE

Master & Training Academy ha progettato e messo a punto percorsi formativi adatti a rispondere alle esigenze di Manager, Imprenditori e Professional che intendono sviluppare non solo Conoscenze e Competenze ma anche Atteggiamenti e Comportamenti organizzativi.

Parte integrante dei nostri Programmi di Executive Education è l'occasione, per i Partecipanti, di un colloquio preliminare per raccogliere le loro aspettative sull'evento formativo e di conseguenza meglio calibrarne i contenuti.

I Corsi di specializzazione per la Classe Dirigente sono strutturati **in Edizione Week End (Corso Specializzazione Human Resources Management e Corso Specializzazione Comunicazione&Marketing) o Serale** al fine di conciliare Carriera e Formazione.



I corsi di specializzazione presentano le seguenti caratteristiche:

CORPO DOCENTE

Il Percorso formativo è affidato a Formatori Esperti di Temi di Management e Testimonial Aziendali che intrattengono con C Management un rapporto di continuativa e stretta collaborazione.

CERTIFICAZIONE

Al termine dei Corsi di Specializzazione verrà rilasciato un Attestato di Frequenza per il quale è richiesta la frequenza dell' 80% delle lezioni.

IMPEGNO ECONOMICO E AGEVOLAZIONI

Consultare Scheda Allegata

ISCRIZIONE

Per l'Ammissione ai Corsi di Specializzazione Edizione Weekend è necessario inviare la Scheda di Ammissione allegata alla presente Brochure oppure scaricabile dal Sito www.cmanagement.it

C Management contatterà telefonicamente i Candidati per un Colloquio di reciproca Conoscenza.

L'Ammissione dovrà essere perfezionata secondo le seguenti modalità:

- Compilazione, Sottoscrizione e Invio del Contratto di Adesione
- Pagamento della prima rata

La suddetta documentazione dovrà pervenire alla Sede della Città d'interesse entro 5 giorni dalla comunicazione di Ammissione .

Ai Partecipanti verrà inviata conferma tramite e-mail.

Le Classi sono a numero programmato, la priorità di Iscrizione sarà determinata sulla base della data di perfezionamento della procedura di Ammissione.

Per l'ammissione ai Corsi di Specializzazione Edizione Serale è necessario inviare:

- Scheda ammissione allegata alla presente brochure oppure scaricabile dal sito www.cmanagement.it
- Ricevuta di pagamento quota di partecipazione

Ai partecipanti verrà inviata conferma tramite e-mail.

COLLOQUI INFORMATIVI

Coloro che necessitino di maggiori informazioni possono fissare un appuntamento con il Direttore del Corso chiamando il Numero Verde gratuito 800.58.70.38



FORMAZIONE IN EDIZIONE WEEKEND

CORSO DI SPECIALIZZAZIONE IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

OBIETTIVI

Sviluppare Conoscenze teoriche e Competenze pratiche tipiche della Funzione Risorse Umane all'interno di Aziende, Imprese, Società di Consulenza.

DESTINATARI

- Professional già inseriti nella Funzione Risorse Umane che desiderano approfondire o completare le proprie Competenze professionali
- Professional provenienti da diverse Funzioni che si apprestino ad assumere nuove Responsabilità in Area Human Resources Management
- Imprenditori che desiderano sviluppare Conoscenze e Competenze tipiche della Funzione Risorse Umane o di Attività che richiedono Competenze assimilabili
- Liberi Professionisti e Consulenti
- Laureati in tutte le discipline dato che la Funzione Risorse Umane da sempre accoglie Lauree con matrici disciplinari anche molto diverse

AREE DI INSERIMENTO PROFESSIONALE

Il Corso fornisce Strumenti concettuali ed operativi a chi si occupa di:

- Reclutamento e Selezione
- Valutazione e Sviluppo
- Formazione
- Amministrazione del Personale

STRUTTURA E FREQUENZA

Il Piano di Studi è di 154 ore per un totale di 14 weekend.

È strutturato in 5 Moduli Specialistici più 4 Seminari Tematici.

Il Corso inizia a febbraio e si conclude a luglio.

Frequenza a weekend alterni, sabato h 9.00 -18.00 e domenica h 9.00 -13.00

Sedi: Roma e Pescara



PROGRAMMA

1 MODULO: RICERCA E SELEZIONE DEL PERSONALE

- Processo di Reclutamento & Selezione
- Fonti e Strumenti di Reclutamento
- Metodologie e Tecniche di Selezione
- Il Colloquio di Selezione
- Dinamiche di Gruppo e Assessment
- I Test

2 MODULO: GESTIONE E SVILUPPO RISORSE UMANE

- Sistemi di Valutazione delle Risorse Umane
- Valutazione delle Posizioni
- Valutazione delle Prestazioni
- Valutazione del Potenziale
- Sviluppo delle Risorse Umane:
Coaching – Counseling – Mentoring

3 MODULO: FORMAZIONE DEL PERSONALE

- Fasi del Processo Formativo
- Analisi dei Bisogni Formativi
- Progettazione della Formazione
- Erogazione della Formazione
- Valutazione della Formazione
- Tecniche d'aula
- Public Speaking

4 MODULO: LEGISLAZIONE E AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE

- Elementi di Diritto del Lavoro
- Le varie forme di Assunzione e Collaborazione
- Tipi di Contratto
- Il Lavoro Temporaneo
- Sistemi di Payroll

5 MODULO: COMPORTAMENTO ORGANIZZATIVO

- Comunicazione efficace
- Leadership e Stili di guida
- Negoziazione e Mediazione
- Motivazione del Personale
- Team Building

LABORATORI E SEMINARI TEMATICI

- Fondamenti di Programmazione NeuroLinguistica
- Fondamenti di Analisi Transazionale
- Business Writing
- Goal Setting



FORMAZIONE IN EDIZIONE WEEKEND

CORSO DI SPECIALIZZAZIONE IN COMUNICAZIONE & MARKETING

OBIETTIVI

Sviluppare Conoscenze teoriche e Competenze pratiche tipiche delle Funzioni Comunicazione e Marketing all'interno di Aziende, Imprese, Società di Consulenza.

DESTINATARI

- Professional già inseriti nelle Funzioni Comunicazione e Marketing che desiderano approfondire o completare le proprie Competenze professionali
- Professional provenienti da diverse Funzioni che si apprestino ad assumere nuove Responsabilità in Area Comunicazione e Marketing
- Imprenditori che desiderano sviluppare Conoscenze e Competenze tipiche delle Funzioni Comunicazione e Marketing o di Attività che richiedono Competenze assimilabili
- Liberi Professionisti e Consulenti
- Laureati in tutte le discipline dato che le Funzioni Comunicazione e Marketing da sempre accolgono Lauree con matrici disciplinari anche molto diverse

AREE DI INSERIMENTO PROFESSIONALE

Il Corso fornisce Strumenti concettuale ed operativi a chi si occupa di

- Comunicazione
- Marketing
- Vendite
- Pubblicità
- Relazioni Pubbliche
- Ufficio Stampa
- Eventi
- Mass media

STRUTTURA E FREQUENZA

Il Piano di Studi è di 154 ore per un totale di 14 weekend.

E' strutturato in 3 Moduli Specialistici più 5 Seminari Tematici.

Il Corso inizia a febbraio e si conclude a luglio.

Frequenza a week end alterni, sabato h 9.00 -18.00 e domenica h 9.00 -13.00

Sedi: Roma e Pescara



PROGRAMMA

1 MODULO: COMUNICAZIONE

- Tecniche di Comunicazione Efficace
- Relazioni Pubbliche e Comunicazione d'Impresa
- Ufficio Stampa e Comunicati Stampa
- Events Management
- Copywriting
- Copyweb
- Business Writing

2 MODULO: MARKETING

- La Struttura organizzativa delle Funzioni di Marketing
- I Profili Professionali del Marketing
- Marketing Strategico e Marketing Operativo
- Il Piano di Marketing
- Marketing Internazionale
- Marketing Mix
- Direct Marketing e CRM
Customer Relationship Management
- Web Marketing
- Media Marketing e Nuove Tecnologie

3 MODULO: SVILUPPO COMPETENZE E ABILITÀ MANAGERIALI

- Time Management
- Team Building
- Public Speaking
- Decision making

LABORATORI E SEMINARI TEMATICI

- Creative Problem Solving e Pensiero Laterale
- Unconventional Marketing
- Tecniche di Presentazione
- Laboratorio sulla Brevità della Comunicazione
- Parole e Musica



FORMAZIONE IN EDIZIONE SERALE

DESTINATARI

- Aziende e Imprese che non possono destinare Risorse Umane alla Formazione diurna
- Persone che durante il normale orario di lavoro non possono dedicare parte del loro tempo alla Formazione

STRUTTURA E FREQUENZA

La frequenza è serale (h 19.00 - 21.00) e trisettimanale

I Corsi si tengono presso le Sedi di Roma e Pescara

Date Edizioni disponibili consultabili sul Sito www.cmanagement.it

CORPO DOCENTE

Formatori Esperti di Temi di Management e Testimonial Aziendali che intrattengono con C Management un rapporto di continuativa e stretta collaborazione.



CATALOGO GENERALE

AREA RISORSE UMANE

- Fondamenti della Selezione del Personale
- Tecniche di Colloquio
- Assessment Center
- Fondamenti della Formazione del Personale
- Formazione Formatori
- Tecniche d'Aula e Public Speaking
- Sistemi di Valutazione del Personale
Le 3 P (Posizioni, Prestazioni, Potenziale)
- Motivazione del Personale

AREA COMUNICAZIONE

- Tecniche di Comunicazione Efficace
- Fondamenti di Programmazione NeuroLinguistica
- Fondamenti di Analisi Transazionale
- Business Writing
- CopyWriting
- CopyWeb
- Ufficio Stampa e Comunicati Stampa
- Gestione e Organizzazione Eventi
- Diversity Management e Comunicazione Interculturale

AREA MARKETING

- Marketing Mix
- Direct Marketing e CRM
Customer Relationship Management
- Web Marketing
- Media Marketing e Nuove Tecnologie
- Unconventional Marketing

AREA VENDITE

- Tecniche di Vendita e Strategie Negoziali
- Vendita Consulenziale
- Gestione e Sviluppo delle Risorse di Vendita
- Organizzazione e gestione Reti Commerciali
- Sistemi Premianti e Incentive

AREA SVILUPPO COMPETENZE E ABILITÀ MANAGERIALI

- Leadership & Managerialità
- Decision Making
- Comunicazione Efficace e Ascolto Attivo
- Team building
- Gestione dei Conflitti
- Negoziazione e Mediazione
- Time Management
- Stress Management
- Goal Setting
- Business Writing
- Gestione Riunioni
- Public Speaking

FORMAZIONE AZIENDALE IN HOUSE

Master & Training Academy è molto attiva nella progettazione di iniziative ad hoc per le singole aziende in modo da soddisfarne le specifiche esigenze formative.

I corsi vengono costruiti su misura e sono realizzati presso la sede aziendale.

Sono caratterizzati da un alto livello di personalizzazione e possono essere sviluppati anche su un ampio arco temporale.

Ogni progetto formativo *tailor made* è caratterizzato da:

- Analisi dei fabbisogni formativi
- Progettazione intervento formativo
- Sviluppo dei contenuti e preparazione del materiale didattico
- Erogazione
- Valutazione dei risultati del processo di apprendimento e della customer satisfaction



AREE DI INTERVENTO

- RISORSE UMANE
- COMUNICAZIONE
- SVILUPPO ABILITA' MANAGERIALI
- MARKETING
- VENDITE
- COMPORTAMENTO ORGANIZZATIVO



ROMA

Palazzo degli Ambasciatori

Via Tagliamento, 10

00198 (RM)

Tel. 06.85 35 57 15 4 linee r.a.

Fax 06.85 35 25 61

PESCARA

Via Nazionale Adriatica Nord, 58

66023 Francavilla Al Mare (CH)

Tel. 085.49 22 345

Fax 085.49 22 300

Numero Verde Gratuito: **800.58.70.38**

info@cmanagement.it

www.cmanagement.it