



# I PROGRAMMI DI CRESCITA PERSONALE E PROFESSIONALE



FINANZIABILI CON I VOUCHER EROGATI  
DALLA REGIONE LOMBARDIA NELL'AMBITO  
DEL BANDO DI FORMAZIONE CONTINUA 2020/2021.

ONE4 srl è **certificata ISO 9001:2015** per progetti di formazione continua, servizi di selezione del personale, progettazione ed erogazione di servizi di consulenza nella comunicazione e nello sviluppo commerciale e consulenza marketing,

È altresì **iscritta all'albo degli operatori accreditati per la formazione della Regione Lombardia** (numero 968 del 20/10/2016); possiede l'**autorizzazione a tempo indeterminato per l'esercizio dell'attività di ricerca e selezione** n. 0014442 del 05/10/2016 e l'**autorizzazione a tempo indeterminato per l'esercizio dell'attività di supporto alla ricollocazione del personale** n. 0014437 del 05/10/2016.

ONE4 è una società di **sviluppo di impresa**. Composta da un team di professionisti, lavora per supportare i propri clienti: nella scelta dei candidati da inserire in azienda, a gestire e rendere più performanti i propri collaboratori e ad aumentare vendite e fatturato e lo fa con **un team di professionisti che da oltre 15 anni lavorano insieme approcciando ogni progetto focalizzati sulla formazione e la gestione delle risorse umane**.

Grazie a un team **Project Manager in ambito Europrogettazione**, alcuni corsi di formazione di ONE4 sono stati inseriti c/o la Regione Lombardia, nel **Catalogo Regionale di Formazione Continua 2020-2021**.

Le aziende potranno richiedere **un finanziamento su base annua fino a 50.000 euro, da 800 a 2.000 euro per ogni lavoratore**.

Il Team di ONE4 si occuperà di **valutare la situazione dell'azienda cliente, preparare e presentare la documentazione e seguire la rendicontazione**.





# OBIETTIVO: MIGLIORAMENTO PERSONALE E LAVORATIVO



LA FORMAZIONE DI ONE4  
PER LA CRESCITA PERSONALE



# TIME MANAGEMENT

Come imparare a gestire il tempo  
e aumentare l'efficacia e l'efficienza lavorativa.

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è indirizzato a Direttori, Area Manager, Imprenditori, Commerciali, Responsabili del personale, liberi professionisti, consulenti a P. IVA e chiunque senta l'esigenza di voler essere padrone del proprio tempo, lavorare in modo più organizzato e raggiungere gli obiettivi prefissati nei tempi stabiliti con maggiore autonomia.

## OBIETTIVI

- Aumentare l'efficienza, auto-gestire il tempo e pianificare il lavoro anche in smart working.
- Trasferire strumenti e metodi per identificare le inefficienze nell'uso del tempo.
- Isolare le cause più comuni di perdite di tempo analizzando la routine giornaliera di ogni partecipante.
- Fornire strumenti di pianificazione e ottimizzazione del tempo.
- Attività da priorizzare e come costruire una tasklist adeguata.
- Gestire le cause principali di inefficienza, dallo stress all'abitudine.

## ARGOMENTI TRATTATI

- L'importanza del tempo.
- Come stabilire le priorità.
- L'organizzazione del tempo.
- L'arte di frazionare e pianificare.
- I tre vizi capitali di chi perde tempo.
- Gli strumenti del Time Management.

## MODALITÀ DI EROGAZIONE

- In aula.
- Alla lezione frontale si alterneranno, role play, esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.
- Il percorso include una fase di studio ed esercizi innovativi per favorire l'applicazione dei dati.

## DOCENTE

Donatella Pasquale - Direttrice della ONE4 Business School.

## DURATA DEL CORSO

40 ore erogate in aula in 5 giornate con orario dalle 9:30 alle 18:30.

## PREZZO

3.000 € compresi i costi di iscrizione, con contributo a fondo perduto nell'ambito del Bando di formazione continua della Regione Lombardia.



# LO SVILUPPO DELLA LEADERSHIP

Come sviluppare l'atteggiamento del leader che crea e sa gestire un team di persone motivato e orientato al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a Direttori/ Area manager/Imprenditori/ Responsabili del personale/ Liberi Professionisti/Consulenti a P.IVA che vogliono aumentare la loro abilità di leadership e motivazione del personale, acquisendo la capacità di motivare e gestire al meglio i collaboratori.

## OBIETTIVI

- Identificare e sviluppare abilità e competenze per condurre ed espandere l'azienda nell'attuale mercato.
- Migliorare la capacità di motivazione del personale al fine di ottenere un costante miglioramento qualitativo e quantitativo dei risultati.
- Sviluppare gli strumenti e i metodi della leadership relazionale, in grado di far leva sul coinvolgimento del singolo e del team per il raggiungimento dei risultati di crescita

## ARGOMENTI TRATTATI

- I fondamenti della leadership.
- Il primato dell'etica.
- Il potere e il peso delle emozioni.
- La forza del pensiero e della comunicazione.
- Gli stili di leadership.

## MODALITÀ DI EROGAZIONE

- In aula.
- Alla lezione frontale si alterneranno, role play, esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.
- Il percorso include una fase di studio ed esercizi innovativi per favorire l'applicazione dei dati.

## DOCENTE

Flavio Cabrini - General manager di ONE4

## DURATA DEL CORSO

40 ore erogate in aula in 5 giornate con orario dalle 9:30 alle 18:30.

## PREZZO

3.000 € compresi i costi di iscrizione, con contributo a fondo perduto nell'ambito del Bando di formazione continua della Regione Lombardia.



# OBIETTIVO: GESTIRE E RENDERE PERFORMANTI COLLABORATORI E AZIENDE

LA FORMAZIONE DI ONE4  
PER LA GESTIONE AZIENDALE



# FONDAMENTI DELLA GESTIONE DI IMPRESA

Come costruire il successo di un'azienda grazie al giusto mix di hard skills, know-how tecnico e soft skills.

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutti Imprenditori, Manager, Direttori, Amministratori Delegati della Micro e PMI di ogni settore che vogliono aumentare le proprie capacità di gestire un'impresa.

## OBIETTIVI

- Aumentare la capacità imprenditoriale del management.
- Valorizzare il capitale umano sviluppando la leadership.
- Creare valore e aumentare la competitività sul mercato.
- Le strategie di sviluppo.
- Pianificare l'espansione e l'ampliamento di business.
- Estendere la flessibilità ai cambiamenti del mercato.
- Incrementare marginalità e liquidità.

## ARGOMENTI TRATTATI

- Gli strumenti per guidare un'azienda.
- I fattori della crescita: i tratti comuni delle aziende che crescono e l'opinione degli imprenditori.
- La proposta di valore e i sondaggi.
- La gestione del personale.
- La gestione finanziaria.
- Pianificazione, espansione e programmazione.

## MODALITÀ DI EROGAZIONE

- In aula.
- Alla lezione frontale si alterneranno, role play, esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.
- Il percorso include una fase di studio ed esercizi innovativi per favorire l'applicazione dei dati.

## DOCENTE

Flavio Cabrini - General manager di ONE4

## DURATA DEL CORSO

40 ore erogate in aula in 5 giornate con orario dalle 9:30 alle 18:30.

## PREZZO

3.000 € compresi i costi di iscrizione, con contributo a fondo perduto nell'ambito del Bando di formazione continua della Regione Lombardia.



# DELEGARE EFFICACEMENTE

La delega come base dello sviluppo  
e la gestione del capitale umano.

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutti Imprenditori, Manager, Direttori, Amministratori Delegati della Micro e PMI di ogni settore che vogliono far crescere i propri collaboratori e applicare il corretto stile di delega.

## OBIETTIVI

- Acquisire l'essenza della delega e applicarla come fattore di crescita personale e di gestione del tempo.
- Individuare le aree aziendali indelegabili e farne il proprio focus.
- Individuare cosa delegare, in termini di attività e task specifici, a chi, come e quando.
- Ottimizzare la distribuzione del lavoro e favorire la crescita professionale e la motivazione dei propri collaboratori.
- Creare metodi di monitoraggio dei risultati e di supporto.

## ARGOMENTI TRATTATI

- L'essenza della delega.
- L'esercizio della delega.
- L'importanza dei mansionari.
- Come ottenere risultati.
- La leadership situazionale.

## MODALITÀ DI EROGAZIONE

- In aula.
- Alla lezione frontale si alterneranno, role play, esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.
- Il percorso include una fase di studio ed esercizi innovativi per favorire l'applicazione dei dati.

## DOCENTE

Donatella Pasquale - Direttrice della ONE 4 Business School

## DURATA DEL CORSO

40 ore erogate in aula in 5 giornate con orario dalle 9:30 alle 18:30.

## PREZZO

3.000 € compresi i costi di iscrizione, con contributo a fondo perduto nell'ambito del Bando di formazione continua della Regione Lombardia.





# IL RUOLO DEL RESPONSABILE

Come operare in maniera autonoma perseguendo obiettivi specifici e coordinando il team.

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a Responsabili di Area dei settori produttivi o di servizi che vogliono aumentare la propria capacità di gestire e guidare il team.

## OBIETTIVI

- Accrescere le proprie competenze tecniche e relazionali.
- Utilizzare le statistiche per monitorare il lavoro.
- Assegnare con chiarezza compiti, tempistiche e obiettivi alla propria squadra.
- Pianificare la programmazione delle attività in base alla disponibilità delle risorse e agli impegni contrattuali assunti.
- Aumentare la consapevolezza dei punti di forza e delle aree di miglioramento dei propri collaboratori.
- Relazionarsi costantemente con i suoi collaboratori, chiedendo feedback costanti.
- Motivare e condurre la propria squadra verso un obiettivo comune.
- Ottimizzare i processi e le relazioni per aumentare la redditività aziendale.

## ARGOMENTI TRATTATI

- Compiti e doveri del responsabile.
- La gestione dei collaboratori.
- Il profilo e le funzioni del buon responsabile.
- I diversi tipi di collaboratori e come formarli.
- Misurare prestazioni e applicare le statistiche.

## MODALITÀ DI EROGAZIONE

- In aula.
- Alla lezione frontale si alterneranno, role play, esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.
- Il percorso include una fase di studio ed esercizi innovativi per favorire l'applicazione dei dati.

## DOCENTE

Donatella Pasquale - Direttrice della ONE4 Business School

## DURATA DEL CORSO

40 ore erogate in aula in 5 giornate con orario dalle 9:30 alle 18:30.

## PREZZO

3.000 € compresi i costi di iscrizione, con contributo a fondo perduto nell'ambito del Bando di formazione continua della Regione Lombardia.



# OBIETTIVO: AUMENTARE VENDITE E FATTURATO

LA FORMAZIONE DI ONE4  
SULLE VENDITE E IL MARKETING



# VENDITA E COMUNICAZIONE TELEFONICA

Come vendere e fidelizzare i propri clienti al telefono  
(Telemarketing, Teleselling & Customer Care)

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a risorse junior o di middle seniority responsabili delle attività di vendita telefonica, risorse junior o di middle seniority responsabili delle attività di customer care o di erogazione dei servizi post vendita.

## OBIETTIVI

- Aumentare le performance di chi fa “fa business al telefono”.
- Scoprire le 9 azioni per potenziare il customer care.
- Acquisizione delle tecniche strategiche di comunicazione a livello verbale e paraverbale.
- Acquisire metodi applicati per l'indagine dei bisogni, dell'analisi dei dati sul cliente e dell'offerta più consona a soddisfarlo.
- Generazione di referral e monitoraggio della soddisfazione.

## ARGOMENTI TRATTATI

- Acquisizione delle tecniche di pianificazione del contatto.
- Acquisizione delle tecniche strategiche di comunicazione a livello verbale e paraverbale.
- Metodi applicati per l'indagine dei bisogni: come porre le domande corrette, analizzare i dati a disposizione, identificare l'offerta consona.
- Tecniche di stimolazione del senso d'urgenza all'acquisto.
- Gestione delle obiezioni, dello stress e chiusura della vendita.
- Tecniche di fidelizzazione e potenziamento delle relazioni con il cliente.
- Tecniche di up e cross selling.
- Generazione di referral, monitoraggio della soddisfazione del cliente.
- Come potenziare la relazione con il proprio cliente.
- Cosa fare se c'è un problema: anticipare la chiamata al tuo cliente.

## MODALITÀ DI EROGAZIONE

- E-learning.
- Alla lezione frontale da parte del docente si alterneranno esercitazioni pratiche individuali e di gruppo, verifiche intermedie che vedranno l'applicazione immediata delle nuove tecniche apprese e che producono reali ed effettivi miglioramenti nella forza vendite.

## DOCENTE

Pamela D'Ambrosio, consulente di ONE4 Switzerland e tutor della ONE4 Business School.

## DURATA DEL CORSO

32 ore in 8 giornate con orario dalle 9:30 alle 13:30.

## PREZZO

1.500 € compresi i costi di iscrizione, con contributo a fondo perduto nell'ambito del Bando di formazione continua della Regione Lombardia.



# CORSO VENDITE - ESSERE PERFORMANTE

Le tecniche dei grandi venditori per aumentare  
il numero di clienti e il fatturato sviluppato

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a chi non ha mai venduto e si trova a dover ricoprire un ruolo commerciale e a chi invece è agente di commercio o ricopre il ruolo da venditore già da diversi anni e deve migliorare le proprie performance.

## OBIETTIVI

- Svolgere trattative all'insegna dell'emozione che trasmettono fiducia immediata verso il proprio interlocutore.
- Aumentare la propria motivazione.
- Trovare, sviluppare e mantenere i clienti nel tempo. Massimizzare la redditività aziendale.
- Aumentare le performance di chi fa vendita diretta o "fa business al telefono".
- Utilizzare strumenti e tecniche di comunicazione efficaci per preparare una vendita.

## ARGOMENTI TRATTATI

- Come mantenere elevata la propria motivazione in qualsiasi circostanza di mercato.
- Prezzo e valore, i valori intangibili, il vantaggio competitivo, la scala del valore aggiunto.
- Le fasi della vendita.
- Come migliorare la percentuale di chiusura in fase di trattativa superando le obiezioni.
- La comunicazione assertiva.

## MODALITÀ DI EROGAZIONE

- In aula.
- Alla lezione frontale si alterneranno role play ed esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.
- Il percorso include una fase di studio ed esercizi innovativi per favorire l'applicazione dei dati.

## DOCENTE

Pamela D'Ambrosio, consulente di ONE4 Switzerland e tutor della ONE4 Business School.

## DURATA DEL CORSO

40 ore erogate in aula in 5 giornate con orario dalle 9:30 alle 18:30.

## PREZZO

3.000 € compresi i costi di iscrizione, con contributo a fondo perduto nell'ambito del Bando di formazione continua della Regione Lombardia.



# DIREZIONE VENDITE

## Impara a gestire una rete vendita motivata e produttiva

### A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutti Sales Manager/ Liberi Professionisti che gestiscono reti vendita della Micro e PMI di ogni settore che vogliono far crescere i propri collaboratori e applicare il corretto stile di delega.

### OBIETTIVI

- Dare la competenza al Sales Manager di creare un processo organizzativo competitivo attraverso strumenti e tecniche efficaci volti ad aumentare la competitività e la marginalità aziendale.
- Creare Direttori Vendite che sappiano gestire qualunque tipo di venditore o consulente commerciale e portarlo ad ottenere e mantenere un elevato volume di vendite.
- Creare un contesto lavorativo positivo e incoraggiante che incida sulla motivazione del gruppo anche quando è sottoposto a stress.

### ARGOMENTI TRATTATI

- Come acquisire leadership sui venditori.
- Scopo e strumenti del Direttore Vendite.
- Come dirigere i venditori al raggiungimento degli obiettivi.
- Tecniche per motivare i venditori.
- Analisi di tutti gli strumenti che un Direttore Vendite ha a disposizione per far crescere dei nuovi venditori e renderli performanti.
- Stile Direttivo e Stile Motivazionale.
- Come gestire l'inserimento di venditori già esperti che pensano di sapere già tutto all'interno della rete commerciale.
- Esercizi innovativi per il potenziamento del carattere e della determinazione del Direttore Vendite.

### MODALITÀ DI EROGAZIONE

- In aula.
- Alla lezione frontale si alterneranno role play ed esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.
- Il percorso include una fase di studio ed esercizi innovativi per favorire l'applicazione dei dati.

### DOCENTE

Davide Baldi - Direttore commerciale di ONE4

### DURATA DEL CORSO

32 ore erogate in aula in 4 giornate con orario dalle 9:30 alle 18:30

### PREZZO

1.500 € compresi i costi di iscrizione, con contributo a fondo perduto nell'ambito del Bando di formazione continua della Regione Lombardia.



# GLI STRUMENTI MARKETING A SERVIZIO DEL COMMERCIALE

Come far crescere il proprio posizionamento  
per acquisire nuovi contatti: focus su LinkedIn

## A CHI È RIVOLTO

Il corso si rivolge principalmente a imprenditori, manager, commerciali, liberi professionisti, impiegati commerciali, responsabili vendite, risorse operanti nelle funzioni di marketing aziendale delle Micro e PMI di ogni settore che vogliono acquisire nuovi clienti investendo sulla strategia Marketing.

## OBIETTIVI

- Comprendere i concetti teorici di posizionamento e unique value proposition in relazione al proprio contesto aziendale.
- Comprendere le potenzialità e l'importanza del marketing digitale nel quadro delle strategie commerciali d'impresa.
- Acquisire i concetti, le best practice e gli strumenti di posizionamento di brand positioning, personal branding e lead generation.
- Acquisire nozioni per l'impostazione di un database come strumento efficiente a supporto delle azioni di fidelizzazione e customer retention.

## ARGOMENTI TRATTATI

- Strategie di Personal Branding.
- UVP: Unique Value Proposition. Cos'è, perché formularla e come.
- Elevator pitch e tecniche di negoziazione.
- LinkedIn per vendere: come funziona, perché usarlo.
- LinkedIn sales index: cos'è e come implementarlo.
- Strategie massive di acquisizione di nuovi contatti e sviluppo della propria rete.
- I contenuti ed i messaggi per il proprio personal branding.
- La "customer journey analysis".
- Pipeline, Lead Generation e strategie pull e push.
- Strumenti di presidio della customer journey.
- Esercitazione pratica: creazione di un piano di marketing.

## MODALITÀ DI EROGAZIONE

- E-learning.
- Alla lezione frontale da parte del docente si alterneranno esercitazioni pratiche individuali e di gruppo e verifiche intermedie che vedranno l'applicazione immediata delle nuove tecniche apprese, che producono reali ed effettivi miglioramenti nella forza vendita.

## DOCENTI

Federico Viganò & Chiara Cabrini, consulenti marketing di ONE4.

## DURATA DEL CORSO

32 ore erogate in 8 giornate con orario dalle 9:30 alle 13:30.

## PREZZO

1.500 € compresi i costi di iscrizione, con contributo a fondo perduto nell'ambito del Bando di formazione continua della Regione Lombardia.



# ONE4<sup>®</sup>

w e t a k e c a r e

[www.ONE4.eu](http://www.ONE4.eu)

[info@ONE4.eu](mailto:info@ONE4.eu) | +39 0289202691



ONE4 srl - Azienda certificata EN ISO 9001 : 2015.  
Ricerca e selezione del personale: Autorizzazione n° 39/0007054/MA004.A003 del 5/06/2014.  
Supporto alla ricollocazione professionale: Autorizzazione n° 39/0007052/MA004.A003 del 5/06/2014. Iscrizione all'albo degli operatori accreditati per la formazione della regione Lombardia numero 968 del 20/10/2016.