

PERCORSO FORMATIVO MANAGERIALE 2019

10-11 MAGGIO
CORSO LEADERSHIP

24 MAGGIO
CORSO FINANZA

14 GIUGNO
CORSO VENDITE

5 LUGLIO
CORSO MARKETING

SEGUICI SU



INFORMAZIONI ED ISCRIZIONI

TEL: 334 3098318 (PAOLA TELESE)

INFO@OSMPARTNERFOGGIABAT.IT

WWW.OSMPARTNER.COM

OSM PARTNER

OSM – OPEN SOURCE MANAGEMENT, CON LA SUA RETE IN FRANCHISING OSM PARTNER, È LA SOCIETÀ ITALIANA DEL GRUPPO OSM INTERNATIONAL GROUP ED OPERA NEL MONDO DELLA CONSULENZA AZIENDALE.



PRESENTI SUL MERCATO DA 25 ANNI

DA OLTRE 25 ANNI CI OCCUPIAMO DI AIUTARE GLI IMPRENDITORI A FAR CRESCERE LA PROPRIA AZIENDA FORNENDO LORO UN SUPPORTO CONCRETO NEI PROCESSI DI INNOVAZIONE E RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE E A PRESENTARSI IN MODO PIÙ COMPETITIVO SUL MERCATO. AFFIANCANDO L'IMPRENDITORE E SFRUTTANDO I NOSTRI SISTEMI D'ANALISI ALL'AVANGUARDIA SIAMO IN GRADO DI VALUTARE LE ESIGENZE DI CIASCUNA AZIENDA STUDIANDO, PER OGNUNA DI ESSE, UN PIANO DI CRESCITA AD HOC.



OLTRE 1300 AZIENDE CLIENTI

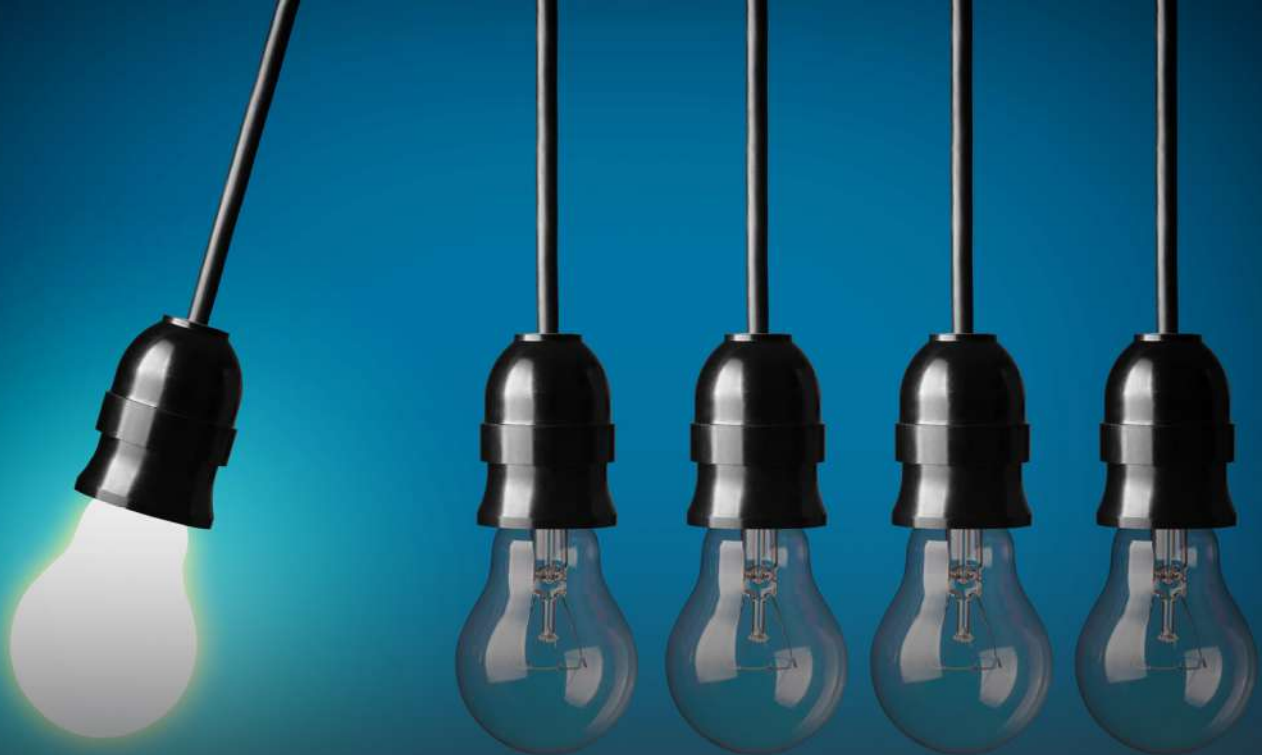
PIÙ DI 1300 AZIENDE, SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE, HANNO DECISO DI AFFIDARSI ALLA NOSTRA CONSULENZA.



82% DEI CLIENTI AUMENTA IL FATTURATO

L'82% DEI NOSTRI CLIENTI REGISTRA AUMENTI SIGNIFICATIVI DEL PROPRIO FATTURATO A POCHI MESI DAL NOSTRO PRIMO INTERVENTO.





10
MAG
2019

CORSO LEADERSHIP

LA LEADERSHIP È LA CAPACITÀ DI ACCENDERE L'ENTUSIASMO DEI TUOI COLLABORATORI, QUELL' INGREDIENTE IN PIÙ CHE DÀ LA CARICA A CHI TI CIRCONDA E GLI PERMETTE DI MIGLIORARE LE PROPRIE PERFORMANCE PROFESSIONALI. LA LEADERSHIP È UNA CAPACITÀ CHE SI PUÒ APPRENDERE. VUOI SCOPRIRE QUALI SONO LE AZIONI PRATICHE CHE PUOI METTERE IN CAMPO PER FARE IN MODO CHE I TUOI COLLABORATORI RAGGIUNGANO GLI OBIETTIVI AZIENDALI?

OBIETTIVI DEL CORSO

FORNIRE AI DIRIGENTI GLI STRUMENTI OTTIMALI PER CREARE E GESTIRE GRUPPI DI LAVORO ESTREMAMENTE MORIVATI AL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI AZIENDALI. MIGLIORARE LA LORO CAPACITÀ DI COINVOLGERE IL PERSONALE AL FINE DI OTTENERE UN COSTANTE MIGLIORAMENTO QUALITATIVO E QUANTITATIVO DEI RISULTATI.

PROGRAMMA

- MIGLIORARE LA PROPRIA EFFICACIA COME MANAGER
- LE NUOVE PROSPETTIVE NELLA GESTIONE DEL PERSONALE
- LE AZIONI PRATICHE PER MOTIVARE IL PERSONALE
- SPINGERE I COLLABORATORI A DARE IL MASSIMO
- I VALORI COME LEVA PER LA CRESCITA IMPRENDITORIALE
- ESERCITAZIONI PRATICHE

DURATA

10/05/2019 - DALLE ORE 10.00 ALLE ORE 18.30

11/05/2019 - DALLE ORE 10.00 ALLE ORE 18.30



WWW.OSMPARTNER.IT



INFO@OSMPARTNERFOGGIABAT.IT



334 3098318



2

GIORNATE
FORMATIVE

24
MAG
2019

CORSO GESTIONE FINANZIARIA

NON È PENSABILE POSSEDERE UN'AZIENDA E GESTIRLA CON APPROSSIMAZIONE E LEGGEREZZA. SPESSE I COSTI IMPONGONO DEI MARGINI RISICATI E QUINDI LE RISORSE DISPONIBILI VANNO MESSE IN CONDIZIONE DI RENDERE AL MEGLIO.

OBIETTIVI DEL CORSO

DURANTE IL CORSO ALLENEREMO IL MANAGER AD INDIVIDUARE ED ELIMINARE LE AREE DI SCARSA PRODUTTIVITÀ E TUTTI GLI SPRECHI.

LA GESTIONE DELLE RISORSE È REGOLATA DA LEGGI SPECIFICHE E, GRAZIE ANCHE AL CONTRIBUTO IN AULA DI ALCUNI COMMERCIALISTI, ANDREMO AD APPROFONDIRLE.

PROGRAMMA

- IL CONTROLLO DI GESTIONE
- INDICATORI DI SUCCESSO PROFESSIONALE
- REGOLE DEL DENARO
- REGOLE DELL'INVESTIMENTO
- REGOLE DELL'AMMINISTRAZIONE
- GESTIONE ECONOMICA EFFICACE

DURATA

24/05/2019 - DALLE ORE 10.00 ALLE ORE 18.30



WWW.OSMPARTNER.IT



INFO@OSMPARTNERFOGGIABAT.IT



334 3098318



1

GIORNATA
FORMATIVA

14
GIU
2019

CORSO VENDITE

CHI NON CONOSCE L'ARTE DELLA VENDITA, PERDE IN PARTENZA L'80% DELLE OPPORTUNITÀ DI CHIUDERE UN AFFARE. UNA VENDITA SI CONCLUDE NEI PRIMI MINUTI D'INCONTRO, LE QUALITÀ UMANE E RELAZIONALI DEL VENDITORE CONTANO PIÙ DEL PRODOTTO VENDUTO! TRAMITE I CORSI PER FUNZIONARI COMMERCIALI E AGENTI DI VENDITA SI APPRENDONO APPROCCI ESTREMAMENTE INNOVATIVI NELL'AMBITO DELLA VENDITA.

OBIETTIVI DEL CORSO

IL CORSO VENDITE, RICCO DI ESERCITAZIONI PRATICHE DA AFFIANCARE ALLE NOZIONI TEORICHE, SI PREFIGGE L'OBIETTIVO DI METTERE L'IMPRENDITORE NELLE CONDIZIONI DI PRESENTARE AI CLIENTI NEL MODO PIÙ EFFICACE POSSIBILE I PREVENTIVI DI VENDITA, ANCHE DI GROSSI IMPORTI – E DI FARSI PAGARE IN ANTICIPO ANCHE IN PRIMA VISITA.

PROGRAMMA

- L'APPROCCIO CON IL CLIENTE
- INDAGINE DELLE REALI NECESSITÀ
- LA PRESENTAZIONE DEL PREVENTIVO
- LA PIRAMIDE ROVESCATA
- IL FOLLOW UP
- ESERCITAZIONI PRATICHE

DURATA

14/06/2019 - DALLE ORE 10.00 ALLE ORE 18.30



WWW.OSMPARTNER.IT



INFO@OSMPARTNERFOGGIABAT.IT



334 3098318



1

GIORNATA
FORMATIVA

05
LUG
2019

CORSO MARKETING

SCOPRI QUALI SONO GLI STRUMENTI MESSI A DISPOSIZIONE DALLE NUOVE TECNOLOGIE PER OTTENERE PIÙ CLIENTI ED EVITA DI SPRECARE IL TUO BUDGET CON AZIONI CHE NON PORTANO RISULTATI. "CONOSCERE" È IL PRIMO PASSO AVERE UNA VISIONE CHIARA DELLE POTENZIALITÀ DEL MARKETING E SAPERE LE AZIONI EFFICACI DA ATTUARE.

OBIETTIVI DEL CORSO

IL CORSO SI PREFIGGE L'OBIETTIVO DI RENDERE L'IMPRENDITORE AUTONOMO NELLA CREAZIONE DI CAMPAGNE MARKETING CHE PORTINO NUOVI CLIENTI E PERMETTANO DI FIDELIZZARE I CONTATTI GIÀ PRESENTI NEL PORTAFOGLIO CLIENTI FACENDO SÌ CHE AUMENTI LA SPESA MEDIA DI CIASCUNO DI ESSI.

PROGRAMMA

- L'ABC DEL MARKETING
- COSTRUIRE UNA CAMPAGNA MARKETING
- LA CREAZIONE DI SONDAGGI DI MERCATO
- L'IMMAGINE COORDINATA: BROCHURE, MATERIALE INFORMATIVO, GADGET
- RECUPERARE I CLIENTI FERMI E FIDELIZZARE QUELLI PRE-ESISTENTI
- SVILUPPARE IL PASSAPAROLA POSITIVO
- IL MARKETING FUORI DALL'AZIENDA
- WEB MARKETING: MAILING, SITO INTERNET E SOCIAL NETWORK

DURATA

05/07/2019 - DALLE ORE 10.00 ALLE ORE 18.30



WWW.OSMPARTNER.IT



INFO@OSMPARTNERFOGGIABAT.IT



334 3098318



1

GIORNATA
FORMATIVA



FOGGIA - BAT



WWW.OSMPARTNER.IT



INFO@OSMPARTNERFOGGIABAT.IT



334 3098318

