



CATALOGO PILLOLE FORMATIVE[®]

CATALOGO PILLOLE FORMATIVE®



Pillola formativa

ORIENTAMENTO AL CLIENTE

Ogni bisogno da soddisfare è per l'azienda un'opportunità da cogliere.

Pillola formativa

IL POST VENDITA: CURA DELLA RELAZIONE

Le strategie per fidelizzare il cliente.

Pillola formativa

IL POST VENDITA: VERIFICA DEL BUON FINE

Non lasciare solo il cliente, dagli assistenza e valuta la sua soddisfazione.

Pillola formativa

IL POST VENDITA: GESTIONE DI CONFLITTI E RECLAMI

Risolvere problemi e controversie in chiave costruttiva.

Pillola formativa

PREPARARSI ALLA VENDITA: LA TATTICA

Ipotizzare le domande del cliente e anticipare le possibili risposte.

Pillola formativa

PREPARARSI ALLA VENDITA: LA GESTIONE DELL'AGENDA

Come programmare l'appuntamento giusto al momento giusto!

Pillola formativa

AVVIARE E MONITORARE IL LAVORO DELLA SQUADRA DI VENDITA

La spinta iniziale che ne determina la forza e la direzione.

Pillola formativa

PIANIFICARE L'ATTIVITÀ DELLA SQUADRA DI VENDITA

Gli obiettivi del processo commerciale e le strategie per raggiungerli.

CATALOGO PILLOLE FORMATIVE®



Pillola formativa

COORDINARE UNA SQUADRA DI VENDITA

Negoziazione, feedback e best practices.

Pillola formativa

IL MARKETING TERRITORIALE: COME LEGGERE IL TERRITORIO

Impara a comprenderlo per avvicinarti alle sue esigenze.

Pillola formativa

MOTIVARE

Come capire i bisogni dei tuoi collaboratori e stimolarne l'energia.

Pillola formativa

NECESSITÀ E PIACERE DI APPRENDERE

L'apprendimento continuo come strategia per la tua crescita personale.

CATALOGO PILLOLE FORMATIVE®



Pillola formativa

LA COMUNICAZIONE ORGANIZZATIVA

Scopri la linfa vitale di un'organizzazione.

Pillola formativa

SCRIVERE UN ARTICOLO TECNICO

Il metodo giusto per un articolo di qualità!

Pillola formativa

LA SCRITTURA TECNICA: DALLA PARTE DEL LETTORE!

Consigli e metodi per facilitare la comprensione del testo.

Pillola formativa

LA SCRITTURA TECNICA: I TRUCCHI DEL MESTIERE

Scopri le competenze necessarie per essere un buon technical writer.

Pillola formativa

LA SCRITTURA TECNICA: CHE COS'È

Tutti i passi per comunicare contenuti specialistici.

Pillola formativa

LA SCRITTURA NEL WEB

La scrittura fra multimedialità e ipertesto.

Pillola formativa

SCRIVERE CHIARO

La comunicazione al pubblico di aziende, istituzioni, amministrazioni.

Pillola formativa

LA TELEFONATA COMMERCIALE: COME GESTIRE RECLAMI ED OBIEZIONI

Scopri cosa si cela dietro le obiezioni e trasforma i reclami in opportunità.

Pillola formativa

LA CHECK LIST DELLA TELEFONATA COMMERCIALE

Organizzare e programmare le attività, per non lasciare nulla al caso.

Pillola formativa

IL FRONT LINE: COME LASCIARE RICORDI DI QUALITÀ

Costruisci una relazione di fiducia con il cliente, a prova di tempo.

Pillola formativa

IL FRONT LINE TELEFONICO

Tecniche per una gestione efficace della comunicazione telefonica.

Pillola formativa

IL FRONT LINE: GESTIRE CASI DIFFICILI

Come affrontare reclami, obiezioni e i clienti più esigenti.

CATALOGO PILLOLE FORMATIVE®



Pillola formativa

IL FRONT LINE: LA PRESA IN CARICO DEL CLIENTE

Preparazione e professionalità per conquistare la sua fiducia.

Pillola formativa

IL FRONT LINE: ACCOGLIERE IL CLIENTE

Conquista il cliente al primo approccio!

Pillola formativa

LE DIECI DIMENSIONI DELLA QUALITÀ DEL SERVIZIO

Come superare le aspettative del cliente.

Pillola formativa

L'ASCOLTO ATTIVO ED EMPATICO

Sintonizzati sulla stessa linea d'onda del tuo interlocutore!

CATALOGO PILLOLE FORMATIVE®



Pillola formativa

COMPRENDERE I BISOGNI DEL CLIENTE

Allenati a capire le sue esigenze per fornirgli un servizio su misura.

Pillola formativa

IL MARKETING TERRITORIALE: STAKEHOLDER E CLIENTI

L'importanza delle relazioni fra mercato interno ed esterno.

Pillola formativa

IL MARKETING TERRITORIALE: AZIENDA E NETWORKING

L'importanza di creare legami strategici con altre aziende del territorio.

Pillola formativa

L'ABC DELLA TELEFONATA COMMERCIALE

Impara come usare la voce, scegliere le parole giuste e prestare bene l'orecchio.

Pillola formativa

TECNICHE DI VENDITA: LA RICERCA DELLA REFERENZA ATTIVA

Non c'è pubblicità più efficace di quella che possono farti i tuoi clienti.

Pillola formativa

TECNICHE DI VENDITA: CHIUSURA E RISULTATO

Come chiudere la trattativa e trasformare la proposta in un accordo concreto.

Pillola formativa

TECNICHE DI VENDITA: SUPERARE LE OBIEZIONI

Impara a prevenire e superare le resistenze del cliente.

Pillola formativa

TECNICHE DI VENDITA: LA PROPOSTA DEL PRODOTTO/SERVIZIO

Dalle caratteristiche al beneficio per il cliente.

Pillola formativa

TECNICHE DI VENDITA: LA RICERCA DELLE INFORMAZIONI

Chi domanda guida: ascolta, chiedi e individua i bisogni del cliente.

Pillola formativa

TECNICHE DI VENDITA: L'APPROCCIO CON IL CLIENTE

Non avrai una seconda occasione per fare una prima (buona) impressione.

Pillola formativa

PREPARARSI ALLA VENDITA: LA STRATEGIA

Analizzare il mercato e i clienti per pianificare le nuove attività.

Pillola formativa

PIANO DI SVILUPPO INDIVIDUALE

Crea un programma di miglioramento su misura per te.

Pillola formativa

ORIENTAMENTO AL RISULTATO

Impegno e determinazione per raggiungere gli output attesi.

Pillola formativa

TECNICHE DI MEMORIZZAZIONE

Sfrutta i meccanismi del tuo cervello, impara a ricordare!

Pillola formativa

LA COMUNICAZIONE INTERNA

Gli strumenti per far circolare le informazioni e favorire una cultura della condivisione in azienda.

Pillola formativa

LE INTELLIGENZE MULTIPLE

Che tipo sei? Scopri le intelligenze su cui sei più forte e impara a valorizzarle con un metodo di studio ad hoc.

Pillola formativa

STUDIARE MEGLIO E IN MENO TEMPO

Metodi di lettura e schematizzazione, tecniche anti-distrazione e antistress per un risultato da 10 e lode!

Pillola formativa

IL TEAM DI PROGETTO

Come costruire un team efficiente ed efficace

Pillola formativa

I TRANELLI NEL PROGETTO

Come anticipare le possibili difficoltà nella gestione di un progetto

Pillola formativa

IL CICLO DI VITA DEL PROGETTO

Come gestire al meglio un progetto in tutte le sue fasi.

Pillola formativa

IL LINGUAGGIO NON VERBALE

Non solo parole! Impara a riconoscere e ad usare espressioni, gesti e tono di voce.

Pillola formativa

SCOPE E SCOPE STATEMENT

Utilizzare al meglio gli strumenti del Project Management.

Pillola formativa

TARGET SETTING

Utilizzare al meglio gli strumenti del Project Management.

Pillola formativa

PROJECT MANAGER SKILLS

Utilizzare al meglio gli strumenti del Project Management.

Pillola formativa

CLOSURE

Utilizzare al meglio gli strumenti del Project Management.

Pillola formativa

MONITORING E CONTROL

Utilizzare al meglio gli strumenti del Project Management.

Pillola formativa

RISKS

Utilizzare al meglio gli strumenti del Project Management.

Pillola formativa

COSTS

Utilizzare al meglio gli strumenti del Project Management.

Pillola formativa

RESOURCE PLANNING

Utilizzare al meglio gli strumenti del Project Management.

Pillola formativa

SCHEDULING

Utilizzare al meglio gli strumenti del Project Management.

Pillola formativa

WORK BREAKDOWN STRUCTURE

Utilizzare al meglio gli strumenti del Project Management.

Pillola formativa

COME SCRIVERE UN CURRICULUM VITAE

Le regole per rendere unico ed interessante il tuo Curriculum Vitae!

Pillola formativa

IL RUOLO STRATEGICO DEL MARKETING

Gli strumenti giusti per comprendere i bisogni del cliente e soddisfarne le richieste.

Pillola formativa

BENESSERE IN SICUREZZA

Salute e sicurezza nei luoghi di lavoro.

Pillola formativa

CHE COS'È UN PROGETTO?

Le basi del Project Management.

Pillola formativa

ORGANIZZARE LE PROPRIE ATTIVITÀ

L'organizzazione migliora la vita. Le tecniche per imparare a fare tutto e farlo bene.

Pillola formativa

TEMPO: ISTRUZIONI PER L'USO

Come avere a disposizione 48 ore al giorno!

Pillola formativa

CAPACITÀ DI COORDINAMENTO

L'abilità di gestire persone ed attività e raggiungere grandi risultati.

Pillola formativa

VISIONE SISTEMICA

Adotta un'ottica globale e individua soluzioni sinergiche!

Pillola formativa

FLESSIBILITÀ

Strumenti per allenare la tua elasticità, apertura e capacità di adattamento.

CATALOGO PILLOLE FORMATIVE®



Pillola formativa

PROATTIVITÀ

Gioca d'anticipo e prendi tu l'iniziativa.

Pillola formativa

IL CODICE DELLA PRIVACY

Riservatezza e trattamento dei dati personali

Pillola formativa

IL BILANCIO

Impara a leggerlo per trarne informazioni utili allo sviluppo della tua azienda

Pillola formativa

IL BUSINESS PLAN: DALL'IDEA ALLA STRATEGIA

Dall'idea alla strategia: i passi da seguire per concretizzare il tuo progetto

Pillola formativa

IL PIANO DI COMUNICAZIONE

La strategia per andare a segno.

Pillola formativa

L'ARTE DI TENERE UNA LEZIONE

Come preparare e condurre lezioni efficaci e coinvolgenti.

Pillola formativa

GESTIONE AZIENDALE E AMMINISTRAZIONE

I principali strumenti per gestire e amministrare la tua azienda.

Pillola formativa

STRESS LAVORO CORRELATO

Conoscere, valutare e gestire lo stress lavoro correlato.

Pillola formativa

GUIDA SICURA

Guidare in tutta sicurezza: la tua e quella degli altri!

Pillola formativa

BUSINESS PLAN: IL POSIZIONAMENTO

I passi da seguire per mettere in pratica la tua strategia di business.

Pillola formativa

IL CONTO ECONOMICO

Come riconoscere analizzare e interpretare i principali elementi che compongono il conto economico.

Pillola formativa

IL CODICE DELLA PRIVACY - ED. LUGLIO 2014

Riservatezza e trattamento dei dati personali

Pillola formativa

IL WIKI

Scopri uno degli strumenti 2.0 per la scrittura collaborativa.

Pillola formativa

LA COMUNICAZIONE ASSERTIVA

Né aggressivi né passivi, ma assertivi.

Pillola formativa

LE CARTE DI UNA SQUADRA VINCENTE

Gioca le strategie giuste per creare un team affiatato e di successo.

Pillola formativa

COME RICONOSCERE E CONTRASTARE LA FATICA

Ritrova il tuo sprint naturale!

Pillola formativa

COME RITROVARE L'ENERGIA DENTRO DI TE

Affronta ogni giorno con vitalità!

Pillola formativa

VERBA VOLANT: L'ABC DELLA COMUNICAZIONE SCRITTA

I fondamenti della scrittura che non puoi non conoscere. Perché si sa, scripta manent.

Pillola formativa

VALORIZZARE LE PROPRIE RISORSE

Dai valore alle tue capacità, in tutto ciò che fai

Pillola formativa

VERSO OBIETTIVI REALISTICI

Punta a mete raggiungibili e andrai a segno!

Pillola formativa

COSTRUIRE UNA MISSIONE PERSONALE

Tutto ciò di cui hai bisogno per costruire il tuo percorso, mattone su mattone.

Pillola formativa

MOTIVAZIONE E AUTOMOTIVAZIONE

L'energia giusta per centrare i tuoi obiettivi è dentro di te, devi solo trovarla!

Pillola formativa

GESTIONE DEI RUOLI

Come valorizzare e coordinare i ruoli di un gruppo, guardando all'obiettivo comune.

Pillola formativa

FAVORIRE LA COOPERAZIONE

Dall'operare al cooperare. Come integrare le competenze individuali in un gruppo di lavoro.

Pillola formativa

DECIDERE NELL'INCERTEZZA

Prendere la decisione giusta anche sotto pressione.

Pillola formativa

DECISION MAKING

Saper decidere, per risolvere i problemi con rapidità ed efficacia.

Pillola formativa

GUIDA ALL'USO DEL FEEDBACK

Come comunicarlo con efficacia per lo sviluppo delle persone.

Pillola formativa

IL MANAGER COACH

Sai coordinare e motivare la tua squadra?

Pillola formativa

COME DELEGARE

Usa la delega per favorire lo sviluppo dei tuoi collaboratori.

Pillola formativa

COSA DELEGARE

Sai quali attività affidare ai tuoi collaboratori?

Pillola formativa

IL COLLOQUIO DI ASSEGNAZIONE OBIETTIVI

Impara a comunicare efficacemente gli obiettivi ai tuoi collaboratori.

Pillola formativa

GOAL SETTING

Individuare e definire in modo chiaro gli obiettivi è il primo passo per raggiungerli!

Pillola formativa

BUSINESS WRITING

La scrittura professionale e le sue peculiarità: chiarezza, sintesi, efficacia.

Pillola formativa

SCRIVERE UNA EMAIL

Regole, consigli e "bon ton" per email perfette!

Pillola formativa

L'ARTE DELL'ASCOLTO

Tra ascoltare e sentire c'è una bella differenza. E tu che ascoltatore sei?

Pillola formativa

COMUNICAZIONE NO PROBLEM

Le strategie per superare blocchi e problemi della comunicazione.

Pillola formativa

LA PERCEZIONE NELLE RELAZIONI

Riconosci i processi percettivi che influenzano il modo di relazionarti agli altri.

Pillola formativa

COMPrensIONE PRO RELAZIONE

Comprendi a fondo gli altri per relazionarti nel modo migliore.

Pillola formativa

ENTRARE IN SINTONIA CON GLI ALTRI

Come creare accordo e armonia nelle relazioni.

Pillola formativa

GLI INGREDIENTI DELLA COMUNICAZIONE

Scopri il mix giusto per una comunicazione efficace!

Pillola formativa

FORMULARE RICHIESTE IN MODO ASSERTIVO

Impara a chiedere con gentilezza e fermezza, senza temere un rifiuto!

Pillola formativa

ASSERTIVITÀ IN AZIENDA

Per un clima sereno a lavoro, esprimi te stesso, nel rispetto degli altri.

Pillola formativa

ASCOLTARE SE STESSI

I tuoi desideri, le tue esigenze e i tuoi valori. Sei pronto a scoprire qualcosa di nuovo?

Pillola formativa

L'ASCOLTO IN RIUNIONE

Come migliorare la capacità di ascolto e coinvolgere tutti i partecipanti.

Pillola formativa

L'ESITO DELLA STRATEGIA PERSUASIVA

Come chiudere e verificare i risultati della tua argomentazione.

Pillola formativa

PERSUASIONE: OSTACOLI E RESISTENZE DELL'INTERLOCUTORE.

Tecniche e stratagemmi per superare tutte le barriere

Pillola formativa

GUIDA AL DIALOGO STRATEGICO

Utilizza questo strumento per condurre l'interlocutore verso i tuoi obiettivi.

Pillola formativa

PERSUADERE, ASCOLTANDO

Se sei capace di ascoltare saprai anche farti ascoltare.

Pillola formativa

LA STRATEGIA PERSUASORIA

Tutti i consigli per raggiungere gli obiettivi della tua argomentazione.

Pillola formativa

PARLARE IN PUBBLICO: COMUNICARE PER COINVOLGERE

Tutte le armi per catturare l'attenzione della tua platea.

Pillola formativa

PARLARE IN PUBBLICO: VINCERE LA PAURA

Trasforma l'emotività in energia a vantaggio della tua presentazione.

Pillola formativa

PARLARE IN PUBBLICO

Raggiungi i tuoi obiettivi di comunicazione e conquista l'audience.

Pillola formativa

PENSIERO STRATEGICO

Confronta punti di vista diversi, utilizza una visione globale e sarai capace di anticipare gli eventi!

Pillola formativa

LA GESTIONE PER PROCESSI

Dall'approccio individuale a quello globale.

Pillola formativa

LA RIUNIONE. IL PRIMA E IL DOPO

Tutto ciò che devi sapere per organizzarla e mettere a frutto le decisioni prese.

Pillola formativa

UNO STRUMENTO PER LA RIUNIONE. 6 CAPPELLI PER PENSARE

Utilizza questa tecnica per far emergere punti di vista diversi.

Pillola formativa

CONDURRE UNA RIUNIONE

Come rispettare tempi, obiettivi e far partecipare tutti.

Pillola formativa

PARTECIPARE A UNA RIUNIONE

Dai il tuo contributo per la buona riuscita dell'incontro.

Pillola formativa

NON È COLPA MIA!

La condivisione delle responsabilità crea un team coeso e di successo.

Pillola formativa

IL GRUPPO E LE SUE DINAMICHE

Riconosci le fasi evolutive di un team!

Pillola formativa

I RUOLI NEL GRUPPO

Impara a riconoscere le competenze presenti nel team e dai valore al tuo ruolo in azienda.

Pillola formativa

IL VALORE DEL GRUPPO

Come è fatto un team che funziona bene? Scopri la differenza tra un gruppo e un insieme qualsiasi di persone.

Pillola formativa

LA QUALITÀ PERSONALE

Integrità ed etica alla base delle relazioni e delle attività professionali.

Pillola formativa

RESPONSABILITÀ E IMPEGNO

Motivazione, volontà e collaborazione. Dare il massimo per un lavoro di qualità.

CATALOGO PILLOLE FORMATIVE®



Pillola formativa

INNOVARE CON LA FANTASIA

L'immaginazione ed altre tecniche per trovare soluzioni creative.

Pillola formativa

ESSERE INNOVATORI

Crea le opportunità per il miglioramento continuo.

Pillola formativa

APPRENDERE DAI SUCCESSI

Trasforma i successi degli altri in opportunità per te.

Pillola formativa

IL CAMBIAMENTO COME OPPORTUNITÀ

L'atteggiamento giusto per affrontare incertezze e novità.

Pillola formativa

PROBLEM SOLVING

Il metodo per la risoluzione dei problemi: dall'analisi all'applicazione delle soluzioni.

Pillola formativa

AVER CURA DELLE PICCOLE COSE

Rispetta gli strumenti, le risorse e il contesto in cui lavori.

Pillola formativa

SUPERARE I PREGIUDIZI E VALORIZZARE LE DIVERSITÀ

Strumenti di diversity management.

Pillola formativa

LA COMUNICAZIONE RESPONSABILE

Trasparenza e chiarezza nella comunicazione aziendale interna ed esterna.

Pillola formativa

GRAZIE DEL FEEDBACK!

Come accogliere i feedback positivi e negativi e usarli per migliorare se stessi.

Pillola formativa

IL COLLOQUIO CON IL CAPO

Un dialogo costruttivo, aperto al confronto, un'occasione di crescita per te!

Pillola formativa

RABBIA

Gestisci la rabbia e trasformala in un'emozione costruttiva.

Pillola formativa

GIOIA

Il bello di vivere e di lavorare.

Pillola formativa

GESTIRE LE EMOZIONI

Le tue emozioni sono importanti risorse, impara a riconoscerle e padroneggiarle!

Pillola formativa

CONTROLLARE PER RAGGIUNGERE LA META

Scopri i metodi e le tecniche per monitorare le tue attività.

Pillola formativa

PROGRAMMARE PER RAGGIUNGERE LA META

Come definire i passi verso l'obiettivo.

Pillola formativa

STRUMENTI PER LA GESTIONE DI UN PROGETTO

WBS, Gantt e SAL: la cassetta degli attrezzi del project management.

Pillola formativa

LAVORARE PER PROGETTI

La risposta giusta per gestire i cambiamenti.

Pillola formativa

GESTIONE DEI CONFLITTI

Impara a trasformare i conflitti in occasioni di cooperazione.

Pillola formativa

PAURA

Trasforma la paura in una sfida da vincere.

Pillola formativa

ANSIA

Mai più vittime dell'ansia. Impara a riconoscerla, gestirla e sfruttarla per risolvere i problemi.

Pillola formativa

RISOLVERE I PROBLEMI CON CREATIVITÀ

Scopri alcune tecniche per trovare soluzioni fuori dagli schemi!

Pillola formativa

LA NEGOZIAZIONE INTEGRATIVA

L'arte di negoziare una soluzione ottimale per tutti.

Pillola formativa

LE REGOLE DEL BRAINSTORMING

Un metodo per generare soluzioni.

Pillola formativa

RICONOSCERE I PROBLEMI

Individua il problema prima che diventi troppo grande.

Pillola formativa

AFFRONTARE LE SFIDE

Posso farcela! Consigli per vincere la paura di fallire.

Pillola formativa

RESISTERE ALLO STRESS

Le competenze cognitive, emotive e sociali per dare il meglio di sé anche in condizioni avverse.

Pillola formativa

OTTIMISMO

Consigli utili per vedere il lato migliore delle cose.

Pillola formativa

IMBARAZZO

Mai più a disagio! Affronta la vita a viso aperto.

Pillola formativa

IL BLOG

Scopri uno degli strumenti 2.0 per raccontare, condividere, informare.



KEEP IN TOUCH

MyTalenTeam S.r.l.

Francesco Panza

Via Satrico 47 – 00183 Roma

T. +39 06.772.08.924

F. +39 06.704.54.899

M. +39 345.58.27.572

Francesco.panza@mytalenteam.com

www.mytalenteam.it