

CONVEGNI

Mercoledì 30 Novembre 2011 – Fiera di Milano – sessione mattutina e pomeridiana

Convegno 1: “LA BILATERALITÀ A SUPPORTO DEI NUOVI PARADIGMI DELLA FORMAZIONE”

Convegno 2: “PREVENIRE VUOL DIRE [FORMARE. LA](#) CULTURA DELLA SICUREZZA IN AZIENDA”

Convegno 3: “LA FORMAZIONE NELLA NUOVA ERA DELLA GREEN ECONOMY”

Convegno 4: “LO SVILUPPO DI UN ‘SAPER FARE’ TURISMO”

Convegno 5: “I FONDI INTERPROFESSIONALI, OPPORTUNITÀ PER IL SISTEMA PAESE”

Convegno 6: “BUONI PROPOSITI E BUONE PRATICHE DELLA FORMAZIONE NELLA SANITA’”

Convegno 7: “COMMERCIO, LE COMPETENZE ANTI-CRISI”

Convegno 8: “FORMAZIONE E FSE, LE PROSPETTIVE DOPO IL 2013”

Giovedì 1 Dicembre 2011 – Fiera di Milano – sessione mattutina e pomeridiana

Convegno 9: “GIOVANI, FORMAZIONE, ACCESSO AL MONDO DEL LAVORO”

Convegno 10: “FORMAZIONE E ARTIGIANATO, TRA TRADIZIONE E MODERNIZZAZIONE”

Convegno 11: “LA FORMAZIONE NELLA MODA, UNA LEVA IN PIU’ PER IL MADE IN ITALY”

Convegno 12: “PUBBLICA AMMINISTRAZIONE, LA FORMAZIONE PER L’EFFICIENZA”

Convegno 13: “LE FRONTIERE SEMPRE NUOVE DELL’ICT”

Convegno 14: “DALL’ACCORDO INTERCONFEDERALE DEL 28 GIUGNO 2011 ALL’ART. 8 DEL D.L. 13 AGOSTO 2011 N. 138: OPPORTUNITÀ E PROBLEMI IN TEMA DI RAPPRESENTANZA SINDACALE E DI FLESSIBILITÀ DEL LAVORO”

Convegno 15: “LA MEDIAZIONE E IL PROCESSO: PROVE TECNICHE DI CONVIVENZA”

WORK SHOP

Mercoledì 30 Novembre 2011 – Fiera di Milano – sessione mattutina e pomeridiana

Work shop 1: "IL COACHING EFFICACE"

Work shop 2: "IL TEAM BUILDING"

Work shop 3: "LA LEADERSHIP"

Work shop 4: "DELEGARE CON SUCCESSO"

Work shop 5: "LA GESTIONE DEL CONFLITTO"

Work shop 6: "COME MOTIVARE I PROPRI COLLABORATORI"

Work shop 7: "LA NEGOZIAZIONE MANAGERIALE"

Work shop 8: "LA GESTIONE DEL CLIMA LAVORATIVO"

Work shop 9: "LA VALUTAZIONE DELLE PRESTAZIONI"

Work shop 10: "LA GESTIONE EFFICACE DEL TEMPO"

Work shop 11: "LA COMUNICAZIONE PERSUASIVA"

Work shop 12: "L'ARTE DELL'ASCOLTO"

*Work shop 13: "BUSINESS WRITING, COME RENDERE EFFICACE LA VOSTRA
COMUNICAZIONE SCRITTA"*

*Work shop 14: "BODY LANGUAGE, COME CAPIRE I MESSAGGI NON VERBALI
DELL'INTERLOCUTORE"*

Work shop 15: "PARLARE IN PUBBLICO"

Work shop 16: "TECNICHE DI MEMORIZZAZIONE"

*Work shop 17: "ANALISI TRANSAZIONALE: LA DINAMICA DELLA PERSONALITA' NELLA
COMUNICAZIONE"*

Work shop 18: "GESTIRE UNA RIUNIONE DI LAVORO"

Giovedì 1 Dicembre 2011 – Fiera di Milano – sessione mattutina e pomeridiana

Work shop 19: “COMUNICARE ATTRAVERSO EFFICACEMENTE”

Work shop 20: “IL DIRETTORE VENDITE”

Work shop 21: “IL SALES MANAGER”

Work shop 22: “LE TECNICHE DI VENDITA BASE”

Work shop 23: “LE TECNICHE DI VENDITA COMPLESSE”

Work shop 24: “IL POST VENDITA E LA FIDELIZZAZIONE ATTRAVERSO IL SERVIZIO CLIENTI”

Work shop 25: “LA GESTIONE EFFICIENTE DEL TELEFONO”

Work shop 26: “IL MARKETING”

Work shop 27: “IL NUOVO RUOLO COMMERCIALE DELL’ASSISTENZA TECNICA”

Work shop 28: “STRUMENTI EFFICACI PER IL RECUPERO CREDITI”

Work shop 29: “COME GESTIRE I RECLAMI E RENDERLI VANTAGGIOSI PER LA PROPRIA AZIENDA”

Work shop 30: “LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI”

Work shop 31: “IL VALORE DELLA SICUREZZA: LO STATO DELL’ARTE”

Work shop 32: “METODOLOGIE INNOVATIVE NELL’INSEGNAMENTO DELLE LINGUE”

Work shop 33: “GESTIRE UN’AULA DI FORMAZIONE”

Work shop 34: “UTILIZZO DELLA FILMOGRAFIA NELLA FORMAZIONE”

Work shop 35: “IL GIOCO DI RUOLO: DALLA SIMULAZIONE AL ROLE PLAY”

Work shop 36: “STRUMENTI NELLA SELEZIONE DEL PERSONALE”

Work shop 37: “L’OUTDOOR TRAINING”

Work shop 38: “CORSO DI CONTABILITÀ GENERALE”

Work shop 39: “LA REDAZIONE DEL BILANCIO E I RELATIVI ADEMPIMENTI”

Work shop 40: “IL REPORTING AZIENDALE E LA DEFINIZIONE DEI BUDGET”