

UN SALUTO E UN INVITO

"Gentile Amico,

*sono particolarmente felice di presentarle la divisione Ideaplan dedicata alla **Formazione aziendale**, fortemente voluta e finalizzata da tutto il nostro team come soluzione innovativa per le più frequenti criticità evidenziate in diverse aziende Clienti.*

*Molto spesso gli sforzi di marketing e comunicazione a supporto delle attività di assistenza o di vendita vengono "ingenuamente" disattesi a causa della **mancanza di esperienza** di chi, in azienda, ne è, anche inconsapevolmente, coinvolto a vari livelli.*

*Sono certo che il nostro innovativo approccio formativo sia in questi casi la vera soluzione: investire sulle persone e sull'intera organizzazione è la **risposta** più efficace.*

*Infatti un'attività formativa, sia sul singolo sia sul gruppo, che fonda le sue basi sul **trasferire le esperienze** attraverso un affiancamento diretto, è oggi una metodologia non solo utile, ma soprattutto redditizia anche a breve termine.*

In questo piccolo opuscolo troverà un estratto di cosa significa per noi la Formazione aziendale, quella con la "F" maiuscola. Spero possa risaltarle utile anche per una breve riflessione, invitandola a contattarci, se crede, per un concreto approfondimento.

Con la più viva cordialità."

Stefano Bertani
Amministratore Unico
Ideaplan Srl
Consulente formatore
"marketing & vendite"



I vantaggi della formazione Ideaplan

Ogni intervento formativo Ideaplan è un intervento **ad hoc**: ogni richiesta viene considerata nella sua specificità e come tale viene affrontata e trattata. Entriamo caso per caso nel pratico, elaborando ogni volta un progetto specifico e mirato. L'azienda Cliente è quindi sempre **protagonista**.

I nostri corsi non rallentano mai l'operatività quotidiana ma la regolano e la sviluppano.

La costante attenzione all'evolversi delle diverse tecniche operative, degli strumenti e delle tecnologie disponibili in grado di **condizionare positivamente** le performance operative dei nostri Clienti sono il valore aggiunto e la **garanzia** della nostra professionalità.



IDEAPLAN SRL
infoline: 02.29001115
infoweb: www.ideaplan.it - info@ideaplan.it

* I corsi riportati sono a titolo indicativo in quanto i contenuti possono essere riconsiderati sulla base delle reali necessità operative del Committente. Ideaplan infatti realizza programmi formativi ad hoc attraverso versioni "ridotte" dei corsi o adattando i temi, comunque salvaguardando l'efficacia e i risultati finali promessi. Ciò comunque sempre a fronte di un'analisi condivisa con il Committente attraverso una rivisitazione degli aspetti formativi più significativi indicati nel corso di partenza. Altri temi e argomenti, anche tecnici o specializzati suggeriti dal Committente e non presentati in questo documento, possono essere presi in considerazione, elaborati attentamente in una fase di macro progettazione da parte dei consulenti Ideaplan e sottoposti al Committente a livello di proposta quantificata e finalizzata. ** Prezzi validi al momento della stampa della presente offerta (luglio 2010) e non includono eventuali costi di trasferta fuori dalla provincia di Milano. Eventuali variazioni sono riportate sul sito www.ideaplan.it.

Un approccio **pratico** e **originale** per superare rapidamente le difficoltà attraverso percorsi formativi pratici e coinvolgenti

ideaformazione

TRASFERIRE ESPERIENZE PER ARRIVARE ALLA SOLUZIONE

ideaplan YOUR AGENCY
ideaplan

Poiché **vendere è comunicare**, la formazione è la soluzione per professionisti, piccole e medie imprese, attività artigiane e commerciali oltre che per associazioni in genere.

Pensare in grande anche quando operiamo nel piccolo è il nostra filosofia di fondo che ci premette oggi di:

- offrire una serie di proposte in grado di garantire una **immediata concretezza** nella fase formativa e nella successiva attività di applicazione/perfezionamento pratico;
- basare l'essenza, i contenuti e lo spirito delle proposte formative sulla grande **esperienza pratica** di professionisti che "sono e fanno Ideaplan".

Parlare di mentalità aziendale, metodologie pratiche d'impiego e di strumenti di lavoro nuovi e funzionali per l'attività quotidiana è la chiave vincente.

IL COACHING

E' una modalità particolarmente adatta per parlare senza difficoltà a interlocutori (imprenditori, responsabili o collaboratori in genere) che per loro storia personale, desiderio di crescita senza troppi giri di parole e necessità di approfondimento di tematiche specifiche immediatamente applicabili nella quotidianità, desiderano parlare del **come si fa**, oltre che del solito **perché**.

Questo approccio permette di stabilire nell'immediato un rapporto interpersonale positivo che agevola il trasferimento dei concetti pratici che noi chiamiamo **esperienze**. Per Ideaplan un'attività di consulenza è sempre un'attività di coaching, sia che si parli di marketing, vendite, programmazione, erogazione di servizi, assistenza o consulenza in genere. Questa è la nostra forza.

ALCUNE PROPOSTE FORMATIVE*

Tutte le proposte formative Ideaplan vengono erogate attraverso concreti casi pratici e si concludono sempre con una fase di affiancamento sul campo (Coaching).

IL MARKETING COME ESPRESSIONE DEL BUON SENSO: TEMI FONDAMENTALI ALLA PORTATA DI TUTTI

Il corso affronta con semplicità e completezza gli elementi base di una materia cardine per il successo di ogni attività imprenditoriale. Le logiche operative di fondo, gli schemi basilari di riferimento, le "4 P" (prodotto, prezzo, punto vendita, promozione), il piano di marketing, la comunicazione aziendale, l'immagine e il suo valore concreto nel raggiungimento degli obiettivi economici, i forti collegamenti pratici fra elementi apparentemente lontani.

Durata 36 ore anche frazionabili per uno o più partecipanti

LA COMUNICAZIONE AZIENDALE PER FARSI SENTIRE FORTE E CHIARO

Comunicare per vendere, cioè fare profitto. Il corso affronta i come e i perché di una serie di tecniche applicative che rendono efficace il nostro messaggio, gli strumenti della comunicazione, il loro senso operativo e la loro interazione col destinatario finale. L'uso intelligente di ogni singolo strumento, i collegamenti tra strumenti diversi, le applicazioni efficaci delle nuove tecnologie informatiche, il Piano di Comunicazione. Come farsi capire e rispondere in un mondo ricco e saturo d'informazioni.

Durata 24 ore anche frazionabili per uno o più partecipanti

IL WEB MARKETING: LE SUE VERITA', I SUOI SEGRETI, LE SUE SPECIFICHE OPPORTUNITA'

Il corso affronta le tecniche e le modalità di interazione con il mercato di riferimento utilizzando gli strumenti di comunicazione basati su Internet. Le filosofie che guidano le nostre scelte in questo campo, la tecnologia informatica applicata operativamente al servizio dei risultati economici, i nuovi strumenti di comunicazione online, la funzione strategica e tattica di un sito web ben costruito, come convincere i "naviganti ad approdare al nostro porto, e farli ritornare spesso", il coordinamento con le attività operative interne e l'importanza dell'aggiornamento. Ampio spazio viene dedicato ai motori di ricerca e alle tecniche di promozione sul web.

Durata 18 ore anche frazionabili per uno o più partecipanti

IL PUNTO VENDITA: DOVE SI GIOCA LA VERA PARTITA PER IL SUCCESSO FINALE

La funzione del Punto Vendita come luogo, spazio e persone poste tra domanda e offerta. Le astuzie per catturare il cliente, il Punto Vendita come espressione tangibile dell'immagine aziendale e quali aspetti tecnici e psicologici occorre privilegiare per renderlo un centro di profitto. I collegamenti con il marketing, il marchio e il logo, l'immagine coordinata, la reception, il servizio al telefono, la presentazione del prodotto, il servizio, come il personale deve "vivere" il ruolo di interlocutore, l'uso dello spazio fisico per celebrare eventi e organizzare incontri, la fidelizzazione.

Durata 30 ore anche frazionabili per uno o più partecipanti



LA RETE DI VENDITA E LA COMUNICAZIONE AZIENDALE

Quali strutture considerare come Rete di Vendita, la sua creazione, la preparazione, le funzioni nascoste. La Rete di Vendita come migliore strumento di comunicazione: come organizzarla, come gestirla, quali strumenti operativi utilizzare, come andare incontro alla clientela, le tecniche applicative per raggiungere gli obiettivi prefissati. Il concetto che "ogni venditore è portatore di immagine" e come "vivere" attivamente un ruolo così complesso affidato alla struttura.

Durata 18 ore anche frazionabili per uno o più partecipanti

**PER RICHIEDERE UN PREVENTIVO
CONTATTARE I NOSTRI UFFICI**