

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

Catalogo corsi anno formativo 2023



Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

Tecniche e psicologia di vendita

Approfondire le più moderne tecniche di vendita per sviluppare un approccio consulenziale e concludere con successo anche le trattative più complesse

Edizione	Durata	Calendario	Orario incontri	Erogazione
Gennaio 2023	12 ore	lu 16, gio 19 lu 23, gio 26	17:00 - 20:00	On line: live virtual classroom

OBIETTIVI

- Promuovere nei partecipanti un atteggiamento di vendita consulenziale in un'ottica di "servizio al cliente"
- Sviluppare la capacità di interagire con il cliente e vendere servizi/prodotti.
- Trasferire le tecniche di vendita

DESTINATARI

- Venditori
- Agenti
- Tecnici commerciali

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisito



CONTENUTI

- Le fonti della leadership.
- Il servizio in un approccio di marketing ed in un approccio psico sociale.
- La "qualità", valore aggiunto del servizio.
- Le forme di valorizzazione e di svalorizzazione del cliente a livello strutturale e comportamentale.
- La scheda come strumento di personalizzazione del servizio.
- Le tappe del processo di vendita:
 - Il telefono
 - L'accoglimento
 - La scheda cliente
 - La comprensione dei bisogni del cliente
 - Motivazioni di acquisto e tipologia di clientela
 - L'intervista e le tecniche di ascolto
 - La proposta e il linguaggio di vendita efficace
 - Il superamento delle obiezioni e la difesa del prezzo

Quote d'iscrizione individuali

Un seminario: **€ 200,00**
Due seminari: **€ 360,00**
Tre seminari: **€ 480,00**

Agevolazioni

- **20%** cod BNI
- **20%** cod MULTI
- **20%** cod PRIVATO

Membri BNI
Az. con > 2 iscritti
Privati (no P. IVA)

Note

Attivazione corsi: minimo 5 pax
Orario incontri: 17:00 | 20:00
Piattaforma online: Zoom

Info ed iscrizioni: www.studioramenghi.it/formazione
info@studioramenghi.it | 075 9698639

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

La comunicazione efficace

Come sviluppare relazioni efficaci ed immediate con i propri interlocutori, anche in presenza di situazioni conflittuali.

Edizione

Febbraio 2023

Durata

12 ore

Calendario

lu 13, gio 16

lu 20, gio 23

Orario incontri

17:00 - 20:00

Erogazione

On line: live virtual classroom

OBIETTIVI

Sviluppare le capacità di rapporto interpersonale attraverso la conoscenza dei meccanismi della comunicazione, la consapevolezza del proprio modo di comunicare e l'allenamento in situazioni di comunicazione.

DESTINATARI

Coloro che nella propria attività professionale abbiano frequenti rapporti con diverse persone interne ed esterne all'azienda, con le quali sia necessario stabilire una relazione di efficacia immediata.

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisite

CONTENUTI

- La comunicazione interpersonale: principi e variabili.
- La comprensione del linguaggio del corpo.
- I canali della comunicazione interpersonale: siamo consapevoli di ciò che stiamo comunicando?
- La struttura della personalità: siamo tutti adulti?
- I diversi modi di comunicare.
- Le transazioni efficaci e inefficaci con il cliente e nel gruppo.
- I segni di riconoscimento: valorizzazioni e svalorizzazioni.
- La gestione delle situazioni difficili con il cliente.
- Le trappole della comunicazione: i "giochi".



Quote d'iscrizione individuali

Un seminario: € 200,00
Due seminari: € 360,00
Tre seminari: € 480,00

Agevolazioni

- 20% cod BNI
- 20% cod MULTI
- 20% cod PRIVATO

Membri BNI
Az. con > 2 iscritti
Privati (no P. IVA)

Note

Attivazione corsi: minimo 5 pax
Orario incontri: 17:00 | 20:00
Piattaforma online: Zoom

Info ed iscrizioni: www.studioramenghi.it/formazione
info@studioramenghi.it | 075 9698639

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

La negoziazione efficace

Negoziare significa collaborare, fare squadra, e implica il raggiungimento di un accordo plurilaterale, vantaggioso per tutte le parti coinvolte

Edizione	Durata	Calendario	Orario incontri	Erogazione
Marzo 2023	12 ore	lu 20, gio 23 lu 27, gio 30	17:00 - 20:00	On line: live virtual classroom

OBIETTIVI

- Affinare le abilità negoziali con i principali interlocutori interni ed esterni all'azienda
- Gestire serenamente e lealmente una negoziazione commerciale anche in situazioni complesse
- Acquisire le tecniche e gli strumenti necessari per trasformare i conflitti in intese

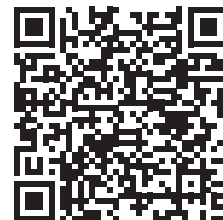
CONTENUTI

- L'arte della negoziazione per superare i conflitti
- La negoziazione distributiva: negoziare per vincere
- La negoziazione integrativa; negoziare per crescere
- Gestire la comunicazione e la relazione

DESTINATARI

Chiunque in azienda si trovi a negoziare quotidianamente e per cui le abilità negoziali rappresentano una prerogativa per il conseguimento degli obiettivi commerciali e professionali.

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisite



Quote d'iscrizione individuali

Un seminario: **€ 200,00**
Due seminari: **€ 360,00**
Tre seminari: **€ 480,00**

Agevolazioni

- **20%** cod BNI Membri BNI
- **20%** cod MULTI Az. con > 2 iscritti
- **20%** cod PRIVATO Privati (no P. IVA)

Note

Attivazione corsi: minimo 5 pax
Orario incontri: 17:00 | 20:00
Piattaforma online: Zoom

Info ed iscrizioni: www.studioramenghi.it/formazione
info@studioramenghi.it | 075 9698639

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

L'arte di ascoltare

Leggere tra le righe della comunicazione: sviluppare la capacità di ascolto nella relazione interpersonale.

Edizione
Aprile 2023

Durata
12 ore

Calendario
lu 17, gio 20
lu 24, gio 27

Orario incontri
17:00 - 20:00

Erogazione
On line: live virtual
classroom

OBIETTIVI

Sensibilizzare i partecipanti all'importanza dell'ascolto verbale, allenare i partecipanti in situazioni di simulazione e trasferire strumenti e tecniche di ascolto.

DESTINATARI

Coloro che nella propria attività professionale abbiano frequenti rapporti con diverse persone interne ed esterne all'azienda, con le quali sia necessario stabilire una relazione di efficacia immediata.

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisite

CONTENUTI

- I canali dell'ascolto
- Ascolto e personalità
- I livelli dell'ascolto e le possibili "trappole"
- I filtri dell'ascolto
- Le domande nell'ascolto
- Strategie di ascolto
- L'arte di farsi ascoltare
- Tecniche di coinvolgimento dell'interlocutore



Quote d'iscrizione individuali

Un seminario: € 200,00
Due seminari: € 360,00
Tre seminari: € 480,00

Agevolazioni

- 20% cod BNI
- 20% cod MULTI
- 20% cod PRIVATO

Membri BNI
Az. con > 2 iscritti
Privati (no P. IVA)

Note

Attivazione corsi: minimo 5 pax
Orario incontri: 17:00 | 20:00
Piattaforma online: Zoom

Info ed iscrizioni: www.studioramenghi.it/formazione
info@studioramenghi.it | 075 9698639

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

La gestione delle risorse umane

Promuovere e sviluppare la predisposizione al raggiungimento degli obiettivi aziendali attraverso una corretta gestione dei collaboratori

Edizione	Durata	Calendario	Orario incontri	Erogazione
Maggio 2023	12 ore	gio 18, lun 22 gio 25, lun 29	17:00 - 20:00	On line: live virtual classroom

OBIETTIVI

Fornire strumenti e tecniche di gestione del personale e di gestione del gruppo.

DESTINATARI

- HR Manager
- Direttori e Responsabili del personale
- Talent Developer, Direttori di Divisione e/o Business Unit con responsabilità di sviluppo HR

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisito



CONTENUTI

- Le variabili della redditività di un'impresa.
 - I collaboratori "punto forza" di un'impresa.
 - Il management di un'azienda di servizio orientato alle risorse umane.
 - Le convinzioni del manager e la chiarezza degli obiettivi.
 - Il livello di motivazione, condizione della "qualità lavorativa" dei collaboratori.
 - Il ruolo di
 - incentivazione
 - informazione
 - formazione \ addestramento
 - direzione
 - coinvolgimento
 - delega
- nel creare una struttura aziendale "motivante".
- Il potenziamento dell'autostima dei collaboratori, condizione dell'eccellenza del servizio.

Quote d'iscrizione individuali

Un seminario: € 200,00
Due seminari: € 360,00
Tre seminari: € 480,00

Agevolazioni

- 20% cod BNI
- 20% cod MULTI
- 20% cod PRIVATO

Membri BNI
Az. con > 2 iscritti
Privati (no P. IVA)

Note

Attivazione corsi: minimo 5 pax
Orario incontri: 17:00 | 20:00
Piattaforma online: Zoom

Info ed iscrizioni: www.studioramenghi.it/formazione
info@studioramenghi.it | 075 9698639

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

Time management: la gestione del tempo

Spesso il tempo sembra insufficiente, le urgenze si sovrappongono ed è difficile mantenere priorità e scadenze.

Edizione	Durata	Calendario	Orario incontri	Erogazione
Giugno 2023	12 ore	lun 19, gio 22 lun 26, gio 29	17:00 - 20:00	On line: live virtual classroom

OBIETTIVI

Apprendere gli strumenti di time management per migliorare la propria gestione del tempo, delle priorità e delle emergenze.

DESTINATARI

Liberi professionisti e manager con l'esigenza di sviluppare gli strumenti necessari per rendere più efficace e produttivo il proprio tempo.

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisite

PROGRAMMA

- Concetti base di time management
- Pianificare e organizzare il proprio tempo
- Il concetto di priorità
- Altre dimensioni nel TM: relazioni e comunicazione
- La delega
- Efficienza nella gestione del tempo
- Il tempo e il profilo psicologico
- Piano di miglioramento personale



Quote d'iscrizione individuali

Un seminario: **€ 200,00**
Due seminari: **€ 360,00**
Tre seminari: **€ 480,00**

Agevolazioni

- **20%** cod BNI
- **20%** cod MULTI
- **20%** cod PRIVATO

*Membri BNI
Az. con > 2 iscritti
Privati (no P. IVA)*

Note

Attivazione corsi: minimo 5 pax
Orario incontri: 17:00 | 20:00
Piattaforma online: Zoom

Info ed iscrizioni: www.studioramenghi.it/formazione
info@studioramenghi.it | 075 9698639

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

Public speaking, l'arte di parlare in pubblico

Vincere la paura di parlare in pubblico e migliorare le capacità di comunicazione in pubblico.

Edizione

Luglio 2023

Durata

12 ore

Calendario

gio 13, lun 17
gio 20, lun 24

Orario incontri

17:00 - 20:00

Erogazione

On line: live virtual
classroom

OBIETTIVI

Trasmettere i messaggi chiave in modo chiaro, migliorare la comunicazione non verbale e gestire le emozioni del parlare in pubblico.

DESTINATARI

Tutti coloro che desiderano migliorare le proprie competenze comunicative, influenzando positivamente il dialogo e accrescendo le performance individuali.

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisite

PROGRAMMA

- I fattori di successo di una comunicazione efficace (i canali della comunicazione, l'ascolto, conquistare l'interesse).
- Scegliere le strategie comunicative (struttura del discorso, stile efficace, timing).
- La gestione delle emozioni (lo stress, tecniche di rilassamento).



Quote d'iscrizione individuali

Un seminario: € 200,00
Due seminari: € 360,00
Tre seminari: € 480,00

Agevolazioni

- 20% cod BNI
- 20% cod MULTI
- 20% cod PRIVATO

Membri BNI
Az. con > 2 iscritti
Privati (no P. IVA)

Note

Attivazione corsi: minimo 5 pax
Orario incontri: 17:00 | 20:00
Piattaforma online: Zoom

Info ed iscrizioni: www.studioramenghi.it/formazione
info@studioramenghi.it | 075 9698639

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

L'assertività

Una strategia fondamentale per gestire con successo qualsiasi situazione professionale, sviluppando relazioni positive per raggiungere gli obiettivi desiderati

Edizione	Durata	Calendario	Orario incontri	Erogazione
Settembre 2023	12 ore	lun 18, gio 21 lun 25, gio 28	17:00 - 20:00	On line: live virtual classroom

OBIETTIVI

Potenziare la consapevolezza del proprio ruolo professionale e sviluppare le proprie abilità sociali, prendere coscienza dei messaggi non consapevoli e involontari che continuamente mandiamo agli altri e sviluppare l'autostima al fine di migliorare la capacità di proporsi agli altri.

DESTINATARI

Coloro che nella propria attività professionale abbiano frequenti rapporti con diverse persone interne ed esterne all'azienda, con le quali sia necessario stabilire una relazione di efficacia immediata.

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisite

CONTENUTI

- La comunicazione passiva e aggressiva, fonte di stress.
- Assertività: i modi di comunicare, gli atteggiamenti di fronte alle norme, ai conflitti, alla risoluzione dei problemi.
- Le condizioni di una comunicazione assertiva:
 - Flessibilità.
 - Chiarezza di obiettivi.
 - Capacità di ascolto.
 - Capacità di assumere rischi.
 - Saper gestire i feedback costruttivi.



Quote d'iscrizione individuali

Un seminario: € 200,00
Due seminari: € 360,00
Tre seminari: € 480,00

Agevolazioni

- 20% cod BNI Membri BNI
- 20% cod MULTI Az. con > 2 iscritti
- 20% cod PRIVATO Privati (no P. IVA)

Note

Attivazione corsi: minimo 5 pax
Orario incontri: 17:00 | 20:00
Piattaforma online: Zoom

Info ed iscrizioni: www.studioramenghi.it/formazione
info@studioramenghi.it | 075 9698639

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

La selezione del personale

Apprendere le tecniche di ricerca e selezione del personale

Edizione	Durata	Calendario	Orario incontri	Erogazione
Ottobre 2023	12 ore	gio 19, lun 23 gio 26, lun 30	17:00 - 20:00	On line: live virtual classroom

OBIETTIVI

- Acquisire il linguaggio tecnico dell'ambito
- Fornire strumenti pratici per una efficace gestione delle principali fasi di recruiting: dalla job description ai colloqui di selezione.

DESTINATARI

- Professionisti che si trovano a dover gestire dei processi di selezione
- Imprenditori e Manager preposti alla gestione dei processi di ricerca e selezione del personale,
- Addetti e Responsabili Amministrativi, Consulenti HR jr.

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisite.

CONTENUTI

- Le fasi della selezione.
- Le fonti di reperimento dei candidati.
- Le tecniche di intervista.
- Traccia di intervista di selezione.
- L'inserimento come momento di imprinting e motivazione del nuovo assunto.
- Il colloquio di inserimento a tempo determinato.
- Il periodo di prova.
- La contrattualizzazione delle mansioni, delle responsabilità e dei comportamenti.
- Il colloquio di inserimento a tempo indeterminato
- La contrattualizzazione del percorso di carriera



Quote d'iscrizione individuali

Un seminario: **€ 200,00**
Due seminari: **€ 360,00**
Tre seminari: **€ 480,00**

Agevolazioni

- **20%** cod BNI
- **20%** cod MULTI
- **20%** cod PRIVATO

*Membri BNI
Az. con > 2 iscritti
Privati (no P. IVA)*

Note

Attivazione corsi: minimo 5 pax
Orario incontri: 17:00 | 20:00
Piattaforma online: Zoom

Info ed iscrizioni: www.studioramenghi.it/formazione
info@studioramenghi.it | 075 9698639

Scheda d'iscrizione

DA INVIARE A: iscrizioni@studioramenghi.it

Per eventuali informazioni o chiarimenti contattare il n° 075 9698639

S|R

Partecipante:

(a cui verranno inviate la conferma di attivazione del corso, le informazioni logistiche e altre eventuali comunicazioni inerenti al corso)

Nome: _____ Cognome: _____

Ruolo: _____ Cell: _____ Email: _____

Nato a: _____ Nato il: _____

Corso:

☐ GENNAIO: *Tecniche e psicologia di vendita*

☐ APRILE: *L'arte di ascoltare*

☐ LUGLIO: *Public speaking*

☐ FEBBRAIO: *La comunicazione efficace*

☐ MAGGIO: *La gestione delle risorse*

☐ SETTEMBRE: *L'assertività*

☐ MARZO: *La negoziazione efficace*

☐ GIUGNO: *La gestione del tempo*

☐ OTTOBRE: *La selezione del personale*

Dati per fatturazione:

R. sociale: _____ Città: _____

Via: _____ Cap: _____ Prov: _____

P. IVA: _____ Cod. Fiscale: _____

PEC: _____ Cod. destinatario: _____

Quote di iscrizione

Un seminario: € 200

Due seminari: € 360

Tre seminari: € 480

e tutto quanto non indicato alla voce "la quota comprende".

Le quote sono al netto di IVA e oneri di legge.

Le quote di partecipazione dovranno essere saldate entro 5 gg. dalla data di inizio del corso mediante bonifico bancario.

entro lo stesso termine, anche mediante email all'indirizzo

iscrizioni@studioramenghi.it
o per posta certificata all'indirizzo
davide.ramenghi.426@psypec.it

Agevolazioni (non cumulabili)

20% - Membri BNI

20% - Az. con 2 o più iscritti

20% - Privati (senza P. IVA)

Modalità di iscrizione

L'iscrizione può essere effettuata mediante il form presente sul sito studioramenghi.it o inviando la scheda di iscrizione all'indirizzo mail indicato.

10 gg. prima della data di inizio, gli iscritti riceveranno una email con la conferma di avvio, sede e orari e con le coordinate bancarie per il versamento della quota di partecipazione.

Diritto di recesso

Gli iscritti ai corsi hanno diritto di recedere senza alcuna penalità e senza specificarne il motivo entro sette giorni dalla data di inizio del corso tramite l'invio, entro il predetto termine, di una comunicazione scritta presso la sede dello Studio Ramenghi mediante lettera raccomandata con ricevuta di ritorno.

La comunicazione può essere inviata,

Se viene esercitato il diritto di recesso nel rispetto delle disposizioni sopra riportate verranno rimborsate le somme versate dall'iscritto al corso nel minor tempo possibile e in ogni caso entro 30 gg. dalla data in cui lo Studio Ramenghi è venuto a conoscenza dell'esercizio del diritto di recesso.

Nota bene

- La quota comprende: l'iscrizione e il materiale didattico.
- La quota non comprende: pranzo, coffee break, trasporto presso la sede del corso, alloggio.

Per conferma d'iscrizione ed espressione del consenso al trattamento dati (informativa su www.studioramenghi.it/privacy):



data



timbro e firma