

ASSOCONSULENZA

Fondata a Milano il 16 Dicembre A.D. 1996 e presente dal 2006 sull'Annuario ABI
Prima ed Unica Associazione di Categoria Riconosciuta ed Accreditata Istituzionalmente in Italia



L'ARTE DEL SUCCESSO

Ovvero, come avere successo nella vita e nel lavoro ottenendo il meglio da sé e dagli altri.

Questo corso può e vuole trasmettere una sola cosa, ma fondamentale: capire la gente e usare questa conoscenza per ottenere ciò che si vuole. Nel momento di formazione vengono presentati con un linguaggio semplice e pratico, con ricchezza di esempi tratti dalla vita di tutti i giorni, ma in modo razionale e scientifico, i metodi e le tecniche da impiegare per "leggere la gente", "influenzare la lettura che gli altri fanno di noi", e come applicare queste due cose alle situazioni più probabili in affari e nella vita. Che si tratti di chiudere un accordo o chiedere un aumento di stipendio, d'incentivare la forza vendita o negoziare viso a viso, di acquisire una nuova azienda o condurne una vecchia, le situazioni di affari alla fine si riducono sempre a situazioni di persone. L'insegnamento che se ne trae è teso ad offrire al partecipante un leggero vantaggio psicologico sugli altri.

Nello specifico il programma di formazione sarà tenuto personalmente da STEFANO M. MASULLO, socio fondatore nonché segretario generale ASSOCONSULENZA Associazione Italiana Consulenti di Investimento e seguirà pedissequamente quanto contenuto nel suo best seller L'ARTE DEL SUCCESSO, COME AVERE SUCCESSO NELLA VITA E NEL LAVORO OTTENENDO IL MEGLIO DA SE' E DAGLI ALTRI pubblicato da Franco Angeli Editore. Il volume, frutto di esperienze ed osservazioni dirette vissute personalmente dall'autore e arricchito dagli scritti di Giulio Andreotti, Piero Bassetti, Vincenzo Scotti e Gian Carlo Elia Valori, illustra come vendere, negoziare, avviare, costruire e gestire un'attività, dirigere persone, crescere ed ottenere risultati concreti negli affari e nel privato, ed ha per oggetto i seguenti argomenti:

CONOSCERE SE STESSI

- 1 La fiducia in se stessi
- 2 Il desiderio e la volontà
- 3 Il rigoroso controllo costante di sé
- 4 La pianificazione del tempo
- 5 La capacità intellettuale
- 6 La formazione e l'aggiornamento personale
- 7 Le qualità personali

CONOSCERE GLI ALTRI

- 7 L'importanza dell'aspetto
- 8 Saper trattare con la gente
- 9 Farsi benvolere dalla gente
- 10 La capacità di ascoltare
- 11 La puntualità ed il rispetto degli impegni
- 12 I rapporti sociali e le amicizie
- 13 Il rapporto con la famiglia e la compagna
- 14 I rapporti con gli organi di informazione
- 15 La comunicazione non verbale
- 16 I comportamenti di circostanza
- 17 La comunicazione telefonica
- 18 La comunicazione scritta
- 19 Gli incontri e le visite
- 20 La gestione dell'archivio
- 21 La conversazione e la riservatezza
- 22 L'importanza delle date
- 23 La scala gerarchica ed i meriti
- 24 L'importanza e l'uso dei titoli
- 25 Le decisioni e le scelte importanti

NEGOZIARE E VENDERE

- 26 Concetto di negoziato
- 27 Le concezioni avverse del negoziato: creare valore e rivendicare valore

- 28 Il dilemma del negoziatore
- 29 Scindere le persone dal problema
- 30 L'aspetto umano del negoziato
- 31 Come identificare gli interessi
- 32 Creare soluzioni vantaggiose per ambedue le parti in causa
- 33 Puntare su criteri oggettivi
- 34 Controbattere le tecniche sleali
- 35 Concetto di vendita
- 36 L'identificazione delle diverse influenze d'acquisto
- 37 L'importanza dei segnali di pericolo nel ciclo di vendita
- 38 I diversi modi di reazione alla vendita
- 39 I risultati di successo nella vendita
- 40 La pianificazione del tempo e l'imbutto di vendita Il profilo ideale della clientela

LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE

- 41 La Programmazione Neuro Linguistica
- 42 La Comunicazione Efficace
- 43 La Comunicazione Interpersonale
- 44 La Comunicazione Non Verbale
- 45 La Gestione della Comunicazione in Pubblico
- 46 La Gestione dell'Aula
- 47 La Gestione delle Riunioni
- 48 La Gestione Attiva dell'Ascolto
- 49 La gestione delle Criticità
- 50 Le Tecniche di Negoziazione

Il progetto è centrato sull'e-learning e prevede attività in videoconferenza ed attività a distanza variamente alternate e strutturate nel modo seguente:

Sessioni di videoconferenza

Studio individuale a distanza

Test autovalutativi on line

Assistenza e tutorship continua

Le giornate di formazione con PARTECIPAZIONE OBBLIGATORIA si svolgeranno nella sede di ASSOCONSULENZA a Milano.

I docenti, tutti professionisti di chiara fama ed universalmente riconosciuti quali prestigiosi ed importanti protagonisti del settore, saranno coordinati e supervisionati personalmente dal direttore didattico.

Ai partecipanti, previo superamento di un test di verifica, sarà rilasciato un ATTESTATO di LIVELLO UNIVERSITARIO valido ai fini del riconoscimento dei CFU Crediti Formativi Universitari.

Per accedere al corso on line non è necessaria l'installazione di alcun software né di alcun apparato.

Di seguito vengono riportati i requisiti hardware minimi di base:

- Computer Intel Pentium III 800 MHZ Scheda Audio Full Duplex
- Sistema Operativo Windows 2000/XP e succ. MAC OSX
- Browser Internet Explorer 5.x e Netscape 7.x e Opera 6.x
- Flash Player versione 6.079
- Connessione a Internet ADSL o fibra ottica con almeno 512 KB in download e 128 KB in upload
- Monitor Risoluzione minima consigliata 1024 x 768
- RAM 128 MB o superiore
- Periferiche di acquisizione WEBCAM
- Cuffie con microfono incorporato

