



Speed your Success

CATALOGO CORSI

www.formulacoach.it

INDICE DEI CORSI

★ Dreams

01 Brand Your Success

02 Come farsi pagare per primi

03 Fortivazione

04 Leader Evolution 4.0

05 Sales Bomb Gitomer Certified Advisor

06 Sconfiggi i guardiani

07 Social Media Rocket

08 Teen Academy

09 Training di Comunicazione Avanzata

10 Social Media Rocket Avanzato

11 Comunicazione Strategica

12 Storytelling 1

13 Marketing Evolution

14 Super Executive Manager

15 Atteggiamenti vincenti

16 Commercialista Marketing Plan



DREAMS

DAVIDE MALAGUTI LIVE DAI UNA SVOLTA ALLA TUA VITA

SPEED

STRATEGIA
PROATTIVITA'
ESPERIENZA
EMOZIONALE
DOMANDE



Il percorso di formazione DREAMS è ispirato alla metodologia SPEED, messa a punto dal formatore e docente del corso, Davide Malaguti.

L'obiettivo è dare ad ogni partecipante le tecniche migliori per mettere in pratica strategie mirate a sfruttare le potenzialità e le risorse interiori di ognuno, per raggiungere qualsiasi obiettivo nella vita!

CONTENUTI DEL CORSO

MODULO 1 FORTIVAZIONE, MOTIVAZIONE A RILASCIO PROLUNGATO

- Tecniche di potenziamento dello stato mentale ed emotivo
- Esercizi di problem solving
- Allenamento mirato a prendere decisioni in situazioni di alto stress

MODULO 2 LEADERSHIP: STILE E VISIONE

- Elementi chiave della figura del leader
- Stili di leadership e tecniche di coinvolgimento
- Come agire in situazioni difficili e con interlocutori diversi

MODULO 3 I 6 BISOGNI FONDAMENTALI

- Come trasformare ambizioni e obiettivi in piani d'azione concreti

MODULO 4 DREAMS

- L'ultimo tassello verso la realizzazione dei propri sogni è la consapevolezza, la capacità di riconoscere quali sono le proprie credenze limitanti e quali invece sono quelle potenzianti

BENEFICI PER LE PERSONE

- Definizione dei propri obiettivi professionali e personali
- Analisi delle aree di miglioramento e dei punti di forza
- Redazione di un piano d'azione personale
- Allenamento alla capacità d'ascolto e al confronto con gli altri
- Comunicazione carismatica ed efficace
- Capacità di diventare un leader, ottenendo la fiducia, il supporto e la collaborazione degli altri
- Apprendimento di come guidare positivamente il proprio stato d'animo e portare benessere nella propria vita
- Aumento della propria consapevolezza e motivazione

BENEFICI PER LE AZIENDE

- Migliori capacità di leadership
- Migliore gestione del tempo
- Lavoro strategico per obiettivi e individuazione chiara di questi ultimi
- Migliore gestione delle risorse disponibili
- Capacità di problem solving e di resistenza allo stress
- Ascolto e comunicazione interna più efficaci
- Miglioramento del clima interno
- Personale motivato e proattivo
- Individuazione dei propri punti di forza e limiti
- Presa in carico della responsabilità da parte di chi di dovere
- Allenamento continuativo all'ottenimento dei risultati e mentalità propensa al successo

ORGANIZZAZIONE



3 giorni full immersion

01

BRAND YOUR SUCCESS

“**Iluminante. Mi ha riportato indietro con la mente al mio precedente lavoro e mi ha dato un'idea, uno spunto per la mia nuova attività. Mi ha lasciato molto su cui riflettere. Davide Malaguti è sempre un ottimo coach, non si smentisce mai ed è bella l'attività di co-coaching con gli altri collaboratori.**

Chiara Pilloni



Se non fai il brand di te stesso, verrai sorpassato da chi lo fa.

Se non fai il brand di te stesso, lasci in mano agli altri la possibilità di dire di te quello che vogliono. La tua immagine personale arriva agli altri attraverso la tua comunicazione verbale e non verbale, ma sai come gestire la tua voce e il tuo corpo?

Un imprenditore sa quanto sia importante curare l'immagine della propria azienda, ma l'azienda è composta anche dalle persone che vi

lavorano e un personale che sa comunicare efficacemente se stesso e i valori della propria azienda è fondamentale. Come viene raccontata la tua azienda dal tuo staff?

Il corso Brand Your Success fornisce tutti gli strumenti per costruire il proprio Personal Branding e per migliorare le proprie capacità comunicative.

CONTENUTI DEL CORSO

- Cos'è il **Personal Branding** e perché è importante farlo
- **Public Speaking:** esercizi per la preparazione ai discorsi in pubblico; uso del corpo e della voce e altri strumenti per la performance; gestione dello stress; chiusura del discorso
- Progettazione della propria **presentazione personale**
- **Registrazione della presentazione** con il nostro esperto di video riprese: un modo efficace, originale e soprattutto unico per farti conoscere

BENEFICI PER LE PERSONE

- Miglioramento della capacità di parlare in pubblico, davanti a un'aula o a un gruppo di persone
- Acquisizione delle tecniche per catalizzare l'attenzione dell'audience
- Capacità di trasmettere al meglio i propri contenuti attraverso l'uso del corpo, della voce e della multisensorialità
- Capacità di gestione dell'aula o dell'audience
- Presa di coscienza dei propri punti di forza da trasmettere agli altri

BENEFICI PER LE AZIENDE

- Miglioramento nella gestione di gruppi di persone
- Capacità di motivare il proprio staff
- Personale in grado di trasmettere al meglio i contenuti aziendali
- Maggiore consapevolezza dell'importanza del branding personale e aziendale e strumenti per ottimizzarlo

ORGANIZZAZIONE



8 ore di formazione

02

COME FARSI PAGARE PER PRIMI

“ Molto interessante, ti lascia molte informazioni utili per il futuro. Alessandra Meschi è una donna molto determinata. Performance eccellente.

Gianluca Di Maiuta



Riduci al minimo il problema insoluti!

L'attività di recupero crediti assume un ruolo determinante in quanto, se non è gestita efficacemente e con lungimiranza, diventa veicolo di trasmissione delle crisi aziendali. Il sollecito dei crediti rappresenta quindi un processo delicato e importante. La finalità è quella di recuperare il credito, senza però mettere a rischio la relazione con il cliente. Il corso vuole trasferire agli Addetti al Recupero Crediti la consapevolezza del proprio ruolo, motivandoli a condurre in

maniera professionale e con la massima efficacia il "percorso della contrattazione".

Importante sarà avere una visione di insieme dei vari passi operativi da seguire, nonché delle necessità di collaborazione e dialogo da parte di tutti coloro che, all'interno dell'azienda, hanno a che vedere con questo importantissimo argomento.

CONTENUTI DEL CORSO

- Quadro generale di riferimento
- Strumenti professionali operativi
- Principi e teorie fondamentali della gestione e recupero crediti
- Come gestire con successo le diverse fasi del colloquio e prevenire i conflitti
- Come gestire le contestazioni e superare le obiezioni
- Quando e come concludere un piano di rientro oppure una transazione
- Avere un piano settimanale e mensile sulle attività e sugli obiettivi da raggiungere
- Come si organizza razionalmente il lavoro
- Come chiudere la trattativa in modo rapido e positivo
- Cosa dire per convincere a pagare

BENEFICI PER LE PERSONE

- Personale addetto preparato e professionale
- Aumento del successo nel recupero crediti
- Migliore rapporto coi clienti
- Efficienza nell'organizzazione del lavoro nell'ambito del recupero crediti

BENEFICI PER LE AZIENDE

- Acquisizione di competenze specifiche e tecniche nell'ambito del recupero crediti e del linguaggio tecnico
- Capacità di gestione ottimale del lavoro
- Capacità di trattativa e negoziazione
- Aumento del successo nel recupero crediti

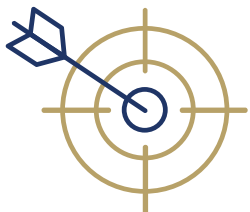


03

FORTIVAZIONE

“ Sono molto contento di questo corso, ha toccato veramente dei punti chiave, su cui starò più attento da adesso in poi. E non soltanto in ambito lavorativo. Ho imparato cose nuove per me e molto utili. Davide è una persona veramente interessante, che ha molto da dare e da cui vorrei imparare ancora molto.

Matteo Scalabrin



Spesso ci capita di dare agli altri la colpa di ciò che ci succede e che non ci piace.

In questo corso scopriremo insieme come ottenere sempre il massimo dalle situazioni smettendo di attribuire la responsabilità a fattori esterni. Sarà straordinariamente formativo e motivante scoprire come sia possibile far sì che le cose vadano come vorremmo applicando alcuni nuovi paradigmi. Il focus su ogni concetto è seguito da esercizi pratici e fortemente interattivi e l'apprendimento dei paradigmi è spesso facilitato dal role play.

Il corso è destinato alle persone di ogni età e ruolo lavorativo ed è particolarmente indicato per titolari d'azienda e manager.

CONTENUTI DEL CORSO

- Problem Solving
- Credenze limitanti
- Metodologia SPEED
- Proattività
- Porre le domande giuste
- Individuazione degli stati d'animo dell'interlocutore
- Comunicazione verbale e non verbale

BENEFICI PER LE AZIENDE

- Aumento delle performance interne grazie a dirigenti e manager più motivati e assertivi
- Efficace approccio al problem solving
- Interazione più adeguata con il personale interno, i clienti, i fornitori e gli stakeholders e maggiore consapevolezza degli errori che si possono commettere nella comunicazione con gli altri
- Raggiungimento di risultati migliori grazie alla Formula della Proattività

BENEFICI PER LE PERSONE

- **Approccio strategico e propensione all'ottenimento di risultati**
- **Clima lavorativo positivo e costruttivo**
- Maggiore facilità di problem solving e decision making
- Maggiore propensione all'azione
- Approccio proattivo e assertivo in tutti gli aspetti della propria vita
- Maggiore fiducia e consapevolezza di sé e potenziamento dei propri punti di forza
- Comunicazione più efficace e capacità empatiche
- Atteggiamento positivo e propenso al successo
- Liberazione dai vincoli mentali autoimposti
- Uso dell'esperienza quale strumento di miglioramento
- Capacità strategiche

ORGANIZZAZIONE



8 ore di formazione

04

LEADER EVOLUTION 4.0

“ Corso molto performante, chiarificatore, stimolante, costruttivo.

Davide è un fratello maggiore che vuole un gran bene ai suoi fratellini e vuole il meglio per loro e per chi li circonda. Grazie Davide, con stima ed affetto!

Gianluigi Luna

Un leader non è chi comanda, ma chi sa condurre, guidare il proprio team verso il raggiungimento degli obiettivi.

Un vero leader, inoltre, riesce a fare ciò instaurando un clima positivo e di fiducia motivando e valorizzando le persone di cui è responsabile. E questo ancora non basta: con la continua evoluzione dello scenario attuale il leader deve sempre essere aggiornato sui cambiamenti delle esigenze organizzative e deve saper inquadrare correttamente la situazione e adattare a essa il proprio stile di leadership. Il corso di Leadership fornisce tutti gli strumenti e le nozioni necessarie per essere un vero leader, in grado di gestire al meglio il proprio team e di

ottenere e mantenere performance e risultati ottimali, creando anche il giusto ambiente lavorativo.

Il corso è studiato in modo da fornire una metodologia e un approccio alla leadership da fare propri, facilitandone la comprensione attraverso esercizi pratici e interattivi e giochi di ruolo.



CONTENUTI DEL CORSO

- I processi decisionali
- Gli obiettivi
- Il concetto di Gruppo
- La comunicazione umana
- Cosa vogliono i collaboratori
- La propensione e il contesto
- Il clima
- Quando e come usare la delega
- Colloqui di elogio e rimprovero
- Il concetto di premio
- Role playing

BENEFICI PER LE PERSONE

- Saper creare una vision efficace per il gruppo
- Riuscire a valorizzare il concetto di gruppo
- Stimolare il ricorso al pensiero proattivo
- Gestione del conflitto
- Saper valorizzare le persone
- Definire e far ottenere le massime performance ai singoli e al gruppo
- Uso della delega
- Saper riconoscere i risultati e celebrarli in modo efficace

BENEFICI PER LE AZIENDE

- Miglioramento della performance aziendale e di reparto
- Aumento del livello di autonomia individuale
- Migliore clima aziendale
- Migliore gestione dei work flow
- Maggiore motivazione e determinazione nel raggiungere gli obiettivi

ORGANIZZAZIONE



8 ore di formazione

“ Un corso fortificante sia nel pensare che nell'agire.

Ti scrolla dalla ruggine, ti dà motivazione a migliorare e a essere performante. Davide è un trainer, un trascinatore formidabile da consigliare a tutti quelli che non lo conoscono. Grazie di esistere!

Franco Sabatino



Il reparto vendite è di vitale importanza per tutte le aziende.

Ciò a prescindere dalla sua organizzazione: ufficio vendite dall'interno, dipendenti addetti alle vendite all'esterno, agenti mono o plurimandatari. La capacità comunicativa di queste persone agisce direttamente sui volumi d'affari e quindi sulla redditività di ogni azienda. Per migliorare i propri standard è fondamentale puntare e investire sull'aumento delle performance del proprio reparto vendite. In un mondo costantemente in evoluzione e sempre più esigente, l'esperienza in tale attività non è più sufficiente: essa va

continuamente implementata con lo studio e l'allenamento di tutti coloro che a vario titolo sono coinvolti nell'attività di vendita.

Davide Malaguti, presidente e fondatore di Golden Group, formatore di fama internazionale è il primo Gitomer Certified Advisor italiano ed è l'unico in Italia a poter tenere i corsi di formazione di Jeffrey Gitomer.

CONTENUTI DEL CORSO

- **La differenza fra successo e fallimento:** perché la gente compra; la differenza tra sapere e fare; sistema di credenze impenetrabile
- **Prepararsi per vincere:** come essere preparati; cosa dire e cosa chiedere; uso dell'umorismo
- **Personal Branding:** sviluppo della propria presentazione commerciale; networking; creatività
- **Vendita senza prezzo:** il valore; l'eliminazione del rischio; le referenze
- **Raggiungere il Decision Maker:** come incontrare e parlare con le persone giuste
- **Realizzare la vendita:** stesura di un piano d'azione personalizzato
- **L'atteggiamento giusto**

BENEFICI PER LE AZIENDE

- Reparto vendite preparato, motivato e altamente specializzato
- Aumento delle vendite e quindi del fatturato
- Fidelizzazione dei clienti
- Capacità di costruire un brand unitario tra quello aziendale e quello soggettivo dei propri venditori
- Raccolta di referenze positive per la propria azienda
- Approccio innovativo verso i clienti e potenziali tali

BENEFICI PER LE PERSONE

- Metodologia di lavoro che apporta benefici sia dal punto di vista professionale sia da quello personale
- Strumenti per avere un approccio nuovo e sempre aggiornato rispetto al lavoro del venditore
- Maggiore sicurezza nell'ambito del networking e nella fidelizzazione dei clienti
- Capacità di attirarsi referenze positive
- Certificazione della propria professionalità



06

SCONFIGGI I GUARDIANI

“ Sconfiggi i Guardiani è il corso più interessante che ho fatto fino ad ora, molto bene! Davide Malaguti è un grande formatore, è un maestro. Sa tirare fuori il meglio dalle persone. Lo stimo e vorrei essere come lui.

Daniele Fraron



Chi sono i guardiani? Perché vanno sconfitti?

Approfondire il sé, le relazioni interpersonali significative e l'impatto di queste relazioni all'interno della vita è fondamentale per sviluppare strategie ed atteggiamenti vincenti, sul lavoro e nella vita privata.

Attraverso un percorso approfondito e introspettivo all'interno di sé stessi, sarà possibile identificare le relazioni potenzianti e quelle bloccanti, identificando le strategie migliori per accrescere la consapevolezza di sé e la percezione di autoefficacia, andando

quindi ad aumentare direttamente la sicurezza nelle proprie capacità, senza correre il rischio di subire influenze negative da altre persone significative presenti nella propria vita.

Verranno inoltre definite le strategie concrete per impostare obiettivi personali e professionali sfidanti e raggiungibili, organizzando il percorso individuale adatto ad ogni persona per raggiungere le mete e i risultati prefissati.

CONTENUTI DEL CORSO

- Proattività
- Comunicazione verbale e non verbale
- Autoconsapevolezza di sé
- Capacità di prendere decisioni
- Problem solving e decision making

BENEFICI PER LE AZIENDE E LE PERSONE

- Acquisire maggiore fiducia nelle proprie potenzialità
- Identificare le relazioni interpersonali significative e il loro impatto sulla percezione di sé
- Imparare a riconoscere gli stati d'animo dei nostri interlocutori
- Riconoscere gli errori che possono essere commessi nella comunicazione
- Migliorare l'assertività
- Imparare a padroneggiare e utilizzare le domande per finalizzare al meglio la comunicazione
- Imparare ad identificare con precisione mete ed obiettivi specifici e il percorso per conseguirli
- Favorire il corretto decision making
- Incrementare la capacità di problem solving

ORGANIZZAZIONE



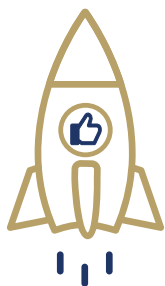
8 ore di formazione

07

SOCIAL MEDIA ROCKET

“ In un mondo che ha cambiato, anzi stravolto, gli strumenti di comunicazione, soprattutto quelli “sociali”, conoscere e riconoscere le logiche e i trucchi diventa molto importante. Particolarmente utile l’esercizio dato sulla realizzazione del nostro piano di comunicazione.

Simone Gaeta



Innovazione continua e illuminata; eccellenza all’ennesima potenza: sono due dei valori fondanti di Golden Group che, proiettata verso la soddisfazione della propria clientela e forte dell’esperienza maturata negli anni con la propria Divisione Formazione, ha messo a punto questo corso attuale e innovativo. Il primo vero motivo che spinge gli utenti ad avvicinarsi al mondo dei Social Media è la curiosità; il secondo è il divertimento. Sono inoltre anche un valido strumento di formazione per imparare cose nuove o per trovare notizie interessanti. Ma, vista la loro grande popolarità, i Social Media sono anche il luogo ideale per sviluppare la propria comunicazione aziendale.

Le aziende devono usare i Social per creare nuovo business e consolidare quello che già hanno. Essi infatti aiutano a creare un rapporto più stretto e una comunicazione più efficace con i propri stakeholder e clienti e non è possibile farne a meno.

Social Media Rocket si propone di far conoscere quali sono le opportunità e i benefici dei Social Network usati nel modo corretto e fornire, attraverso 16 punti ben definiti, i tools per utilizzare al meglio il loro enorme potenziale.

CONTENUTI DEL CORSO

- Quali opportunità e benefici per le Aziende?
- La regola principale dei Social Media: non ci sono regole!
- Il profilo personale e il profilo aziendale
- La stesura di un aggiornamento su Facebook, Twitter e LinkedIn
- Interagire con i post degli altri
- La comunità e i gruppi di discussione su LinkedIn e Facebook
- Gli eventi su LinkedIn e Facebook
- L’ascolto: monitoraggio di ciò che stanno dicendo di te, della tua azienda, dei tuoi prodotti
- La valutazione dell’utilizzo dei social media: la misurazione
- I pulsanti social sui siti web
- La pubblicità
- Definizione di una strategia e prossimi passi

BENEFICI PER LE AZIENDE

- Basi per muoversi nel mondo dei Social senza commettere errori
- Conoscenza dei punti di forza di Internet da sfruttare per il proprio business
- Strumenti per il monitoraggio del sentiment
- Strumenti per promuoversi efficacemente su Internet senza sprecare denaro e risorse
- Nuove basi per l’interazioni con clienti e stakeholders
- Definizione di una strategia mirata per le proprie esigenze aziendali

BENEFICI PER LE PERSONE

- Acquisizione di maggiore sicurezza e consapevolezza nell’utilizzo dei nuovi media in ambito professionale e non solo personale
- Possibilità di ottimizzare il proprio profilo LinkedIn sia per la ricerca di lavoro sia per promuovere la propria attività
- Apprendimento della terminologia corretta
- Strumenti funzionali per un utilizzo efficiente e mirato dei propri profili social
- Strumenti per diventare un Influencer del web

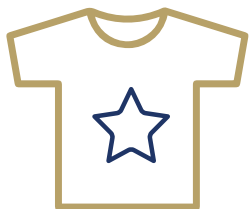
ORGANIZZAZIONE



8 ore di formazione

“ Teen Academy è un corso molto bello! Se potessi dare un voto darei 10 su 10!!!
Davide Malaguti è molto bravo a spiegare e le sue spiegazioni le ho trovate molto coinvolgenti!

GianMarco, 16 anni



La frase che sento più frequentemente da genitori di adolescenti è “mi sembra di avere in casa una sconosciuta/ sconosciuto”. Per fortuna, ci siamo passati tutti: è una fase e prima o poi finisce.

Certo, solitamente le incertezze, le insicurezze, le difficoltà di comunicazione migliorano con gli anni e – spesso – passano. Ma quanto dura questa fase? E con quali strascichi la si supera? Il conflitto con la famiglia e il senso di inadeguatezza sono un passaggio obbligato? Io credo di no.

Credo che ci sia una strada per avere un rapporto fantastico con i propri figli e per risparmiar loro sofferenze, rabbie e disagi. Essere felici con i propri figli e far sì che loro siano felici non è un caso.

Davide Malaguti

CONTENUTI DEL CORSO

MODULO 1

- Problem Solving
- Credenze limitanti
- Metodologia SPEED
- Proattività
- Individuazione degli stati d'animo dell'interlocutore
- Comunicazione verbale e non verbale
- Leadership
- Vinci le tue paure

MODULO 2

- Web reputation
- Uso etico della propria immagine
- Valorizzazione del sé
- Come scoprire il proprio stile
- La cura di sé: la vera bellezza è piacersi
- Ritratto fotografico

3 GIORNI DI TRASFORMAZIONE

In cui capire come:

- Ottimizzare i tempi
- Evitare dispersioni e depressioni
- Migliorare il grado di empatia con gli altri
- Mettere a fuoco aree di miglioramento e punti di forza
- Individuare i propri talenti e potenziare la fiducia in se stessi
- Essere autonomi nelle scelte della propria vita
- Valorizzare la propria immagine, in maniera coerente alla propria personalità, ai propri obiettivi e ai contesti
- Usare consapevolmente ed eticamente i social network
- Saper comunicare al meglio, acquisire serenità e disinvoltura



Una escalation di tecniche, fino ad arrivare a prove molto impegnative mentalmente, ma seguite da un ottimo formatore con ottime capacità di tenere l'aula e soprattutto di gestirla. Importante guida nel coordinare lo svolgimento di esercizi anche di notevole difficoltà.

Marco Rossini



La comunicazione è un elemento decisivo nel determinare il successo di una persona.

Con l'allenamento è possibile superare lo stress causato dai problemi di interazione con gli altri e trovare l'armonia con se stessi di fronte a chiunque così che la nostra comunicazione sia sempre convincente e performante.

Questo corso è altamente pratico e interattivo.

I partecipanti verranno guidati attraverso una serie di esercizi durante i quali, di volta in volta, dovranno essere sia allievi sia allenatori. La costanza, l'impegno e la serietà nello svolgimento di questi esercizi renderanno la comunicazione di ognuno efficace ai massimi livelli, apportando benefici alla persona sia in ambito professionale sia in ambito privato.

CONTENUTI DEL CORSO

- **Allenamento all'essere:** essere a proprio agio di fronte agli altri, gestire lo stress e l'ansia
- **Allenamento al fare:** fare un'ottima comunicazione attraverso la congruenza fra pensiero, parole e gesti
- **Allenamento all'avere:** avere la certezza che ci sia reciproca comprensione durante la comunicazione
- **Allenamento al risultato:** comunicare in modo da ottenere un responso positivo dall'interlocutore
- **Gioco di ruolo**

BENEFICI PER LE AZIENDE

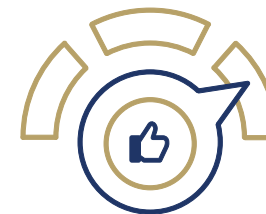
- Aumento dei clienti
- Miglioramento del rapporto con clienti e stakeholders
- Comunicazione più consapevole ed efficace a tutti i livelli

BENEFICI PER LE PERSONE

- Capacità di intrattenere e gestire una platea di ascoltatori o un'aula
- Apprendimento di esercizi per migliorare la propria comunicazione
- Tecniche di comunicazione efficace sia per il lavoro sia a livello interpersonale
- Maggiore consapevolezza dei meccanismi della comunicazione



Secondo uno studio PA Social, solo il 41% dei social media manager possiede una preparazione supportata da basi solide. La restante parte è carente in aspetti formativi importanti (titolo di studio, metodologia, corsi). Questo perché oggi, troppo spesso, le aziende affidano la gestione dei social a figure che si sono sempre occupate di altre mansioni o che hanno semplicemente bisogno di acquisire delle metodologie di qualità per essere efficaci ed efficienti.



CONTENUTI DEL CORSO

- Impara a riconoscere i **valori** e le **unicità**
- **Business Strategy:** le best practice per selezionare i social adatti al brand
- **Creare la Pagina:** creare pagine inserendo le giuste informazioni in modo efficace
- **Content Strategy:** progettare un piano editoriale
- **Content Creation:** creare post efficaci per ogni canale
- **Social Media Analytics:** individuare le metriche da tracciare
- **Social Media Advertising Strategy:** l'ecosistema pubblicitario dei Social, il Glossario fondamentale, obiettivi e Funnel map
- **Social Media Audience**
- **Media Planning, Analytics e Budget:** approccio al Media Plan, le tattiche per la definizione del Budget e come funziona l'Automation
- **Facebook Ads**
- **LinkedIn Ads**

OBIETTIVI

- Riconoscere i valori fondanti e gli elementi che possono rendere unico il brand
- Padroneggiare tutte le metriche
- Implementare una strategia

DESTINATARI

- Dipendenti di aziende che sono incaricati di seguire i canali social
- Titolari di aziende che vogliono investire nel social media marketing
- Liberi professionisti che vogliono accrescere le proprie competenze in ambito social media marketing



Una comunicazione si definisce efficace quando c'è allineamento tra l'intento comunicativo e il risultato che si ottiene.

Padroneggiare la comunicazione porta ad ottenere grandissimi risultati sia dal punto di vista personale che professionale.



CONTENUTI DEL CORSO

- La comunicazione interna ed esterna
- Convinzioni limitanti e potenzianti
- Il Rapport
- I livelli di ascolto
- La comunicazione non verbale
- Le comunicazione paraverbale
- La linguistica
- I Metaprogrammi

OBIETTIVI

- Conoscere i tipi di comunicazione
- Sviluppare convinzioni potenzianti
- Imparare a costruire relazioni durature
- Imparare a persuadere con le parole ed il linguaggio
- Capire il linguaggio del nostro interlocutore

DESTINATARI

- Tutte le persone senza distinzione d'età o ruolo lavorativo e sociale
- Particolarmente indicato per titolari d'azienda, manager e sales

DOCUMENTI

- Testo di autovalutazione svolto dai partecipanti prima del corso



In un flusso comunicativo costante e veloce, sapersi raccontare diventa uno strumento imprescindibile per una comunicazione efficace.

Per far passare il proprio messaggio, essere riconosciuti e ricordati, sia a livello personale sia professionale, occorre rifondare la propria comunicazione, imparando a leggere sé stessi, il proprio brand e la realtà in chiave narrativa. Attraverso la lente dello Storytelling questo corso guiderà i partecipanti alla scoperta di come siano le storie a trovare il narratore e non il contrario.



CONTENUTI DEL CORSO

- **Lo storytelling** – cos'è e come funziona; storytelling e storydoing; la narrabilità e lo storytelling canvas
- **Psicologia del racconto e risonanza limbica** - sentire come l'altro: il segreto dello storytelling
- **La struttura della narrazione**
- **Il viaggio dell'eroe**
- **Storytelling & content strategy** - corporate storytelling
- **Tecniche di narrazione e strumenti dello storytelling**
- **Visual storytelling** - gli immaginari visivi
- **Storytelling e storyselling**

OBIETTIVI

- Comprendere cos'è e come funziona lo storytelling
- Imparare a creare contenuti narrabili e memorabili
- Saper padroneggiare le strutture narrative, i simboli e gli archetipi per creare narrazioni coerenti
- Sviluppare le capacità di entrare in empatia con l'interlocutore tramite la narrazione
- Mettere a punto un personal storytelling che valorizzi le proprie skills
- Sviluppare gli strumenti per una narrazione vincente di brand e di prodotto (prospettiva corporate)

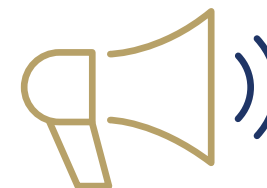
DESTINATARI

Questo corso si rivolge a chi:

- Ha ruoli specialistici, manageriali o imprenditoriali, per cui lo storytelling rappresenta un asset fondamentale per marketing, pubbliche relazioni, comunicazione interna ed esterna all'azienda e risorse umane
- È quotidianamente alle prese con la narrazione personale e professionale, strumento indispensabile nella vita per conoscere se stessi, leggere la realtà di cui si è protagonisti e gestire la propria comunicazione
- Vuole utilizzare la lente dello storytelling per comunicare meglio nella vita quotidiana, dalla scrittura di una mail ad un post, dall'impostare un CV al costruire una strategia di corporate o personal branding



Il Marketing in pratica, tutto quello che devi fare per rendere il tuo business vincente.



CONTENUTI DEL CORSO

- Il progetto marketing
- Obiettivi ben formati
- Branding evolution
- I modelli di business
- I principi chiave del Marketing differenziante
- Le Powerful questions
- Strategie per fatturare di più
- I pilastri del Social Marketing

OBIETTIVI

- Costruire un progetto di marketing
- Sviluppare la propria identità di Brand
- Imparare a costruire obiettivi sfidanti
- Sviluppare un modello di business vincente
- Conoscere e sviluppare il Social Marketing

DESTINATARI

- Tutte le persone senza distinzione d'età o ruolo lavorativo e sociale
- Particolarmente indicato per titolari d'azienda, manager, operatori marketing/vendita

DOCUMENTI

- Testo di autovalutazione svolto dai partecipanti prima del corso



Il percorso formativo permette di migliorare la capacità personale di intervenire sull'efficacia effettiva delle azioni, rendendole in questo modo più performanti.

È un corso di immediato impatto ed efficacia che permette al partecipante di concretizzare i progetti in meno tempo e con una velocità doppia a quella a cui è abituato/abituata.



CONTENUTI DEL CORSO

- Determinazione
- Execution skill
- Metodologia SPEED
- Sono previsti role play ed esercitazioni pratiche intensive

OBIETTIVI

- Approfondire la Formula della Proattività per ottenere risultati sempre migliori
- Ottimizzare l'approccio strategico imparando a pianificare efficacemente le azioni che portano alla realizzazione dei progetti
- Creare un mindset improntato all'esecuzione
- Ottimizzare l'approccio operativo, imparare a concretizzare i piani creati
- Aumentare fino al 40% la velocità di esecuzione dei progetti

DESTINATARI

- Titolari
- Soci
- Manager

DOCUMENTI

- Testo di autovalutazione svolto dai partecipanti prima del corso



Il percorso formativo permette di migliorare la capacità personale di intervenire sull'efficacia del proprio atteggiamento. Questo modulo nasce dalla necessità di acquisire la consapevolezza di quanto sia importante conoscere e adottare il giusto atteggiamento, quello più efficace per ottenere i risultati che ci prefiggiamo e per vivere meglio. Si tratta di una metodologia pragmatica, ricca di spunti immediatamente applicabili alla vita quotidiana, grazie alla quale i partecipanti svilupperanno una strategia per costruire un atteggiamento persuasivo e vincente. Una strategia grazie alla quale chiunque potrà raggiungere gradualmente, con costanza ed impegno, un modo di pensare più efficiente e quindi un atteggiamento migliore, rapporti interpersonali migliori, una vita professionale e personale migliore.



CONTENUTI DEL CORSO

- Consapevolezza del proprio atteggiamento
- Elementi costitutivi dell'atteggiamento positivo
- Strategia per la realizzazione di un atteggiamento vincente
- Comunicazione verbale

OBIETTIVI

- Acquisire consapevolezza riguardo all'importanza del proprio atteggiamento nei contesti lavorativi e personali
- Padroneggiare le strategie per costruire un atteggiamento vincente
- Incrementare l'assertività e la capacità di problem solving

DESTINATARI

- Tutte le persone senza distinzione d'età o ruolo lavorativo e sociale

DOCUMENTI

- Testo di autovalutazione svolto dai partecipanti prima del corso



Come formulare una proposta commerciale efficace: approcci alla vendita.

Corso accreditato dagli Ordini Professionali di settore



CONTENUTI DEL CORSO

- Abilità nel formulare una proposta commerciale efficace e approccio alla vendita
- Capacità di proporre il tuo servizio in ambito digitale
- Conoscenze di finanza agevolata e proposta dei vantaggi ai tuoi clienti
- Tecniche di comunicazione avanzata, proattività e motivazione
- Tecniche di analisi della tua situazione attuale e strategie di riorganizzazione del tuo studio professionale.

È inoltre compresa l'iscrizione gratuita a **Finanza Agevolata Network**: una rete di professionisti sempre aggiornata che ti renderà capace di introdurre i clienti del tuo studio a misure come bandi regionali, nazionali ed europei per il reperimento di fondi.

OBIETTIVI

Per evolvere, il commercialista deve specializzarsi in:

- Consulenza aziendale
- Gestione delle crisi di impresa
- Reperimento di fondi

Il corso Commercialista Marketing Plan si pone come obiettivo quello di venire incontro a tutte le esigenze dettate dall'evoluzione di questa professione.





Speed your Success



**SCOPRI
GLI ALTRI SERVIZI FORMULA COACH:**

BUSINESS COACHING

SELEZIONE DEL PERSONALE

CONSULENZA PERSONALIZZATA



info@formulacoach.it



051 2812222

www.formulacoach.it

FORMULA COACH s.r.l.

Via Della Mercanzia n. 149/157
Centergross Blocco 2A Argelato BO
partita IVA 03993361207