CHANGE

PROGETTARE IL CAMBIAMENTO

DA OLTRE 20 ANNI CI PRENDIAMO A CUORE LA VOSTRA CRESCITA ORGANIZZATIVA E MANAGERIALE

IL NOSTRO LAVORO È PROGETTARE IL CAMBIAMENTO

CHANGE
PROGETTARE IL CAMBIAMENTO
Formazione e Consulenza
www.changeproject.it
CHANGE
PROGETTARE IL CAMBIAMENTO
Formazione e Consulenza
www.changeproject.it

La nostra mission

Da più di 20 anni la nostra missione è aiutarvi a facilitare i **processi di cambiamento** organizzativo e manageriale per raggiungere risultati attraverso percorsi che includono affiancamento on the job, formazione, coaching e consulenza mirata.

La nostra esperienza

- **150.000** persone formate
- Da **25 anni** a fianco della nostra clientela
- **600** aziende ci hanno scelto
- Più di **20 pubblicazioni** specialistiche

Il nostro metodo

Ci siamo ispirati al **Change Management Model** di K. Lewin. Il cambiamento nei nostri progetti passa attraverso tre fasi: **refreeze** (scongelamento), attraverso la presa di coscienza dei punti di forza e delle aree di miglioramento, **change** (volontà di cambiamento) espressa attraverso il piano d'azione che caratterizza ogni nostro incontro formativo/consulenziale ed infine **freeze** (ricongelamento), cioè l'applicazione pratica sul lavoro supportata dagli affiancamenti on the job e dai follow-up.

Tutti i nostri progetti sono caratterizzati dall' utilizzo di **strategie didattiche** di forte impatto, tali da generare un elevato coinvolgimento e un focus sui **risultati concreti** da raggiungere.

Non so se cambiando le cose miglioreranno, ma per migliorarle dovranno necessariamente cambiare.
Jim Rohn

Metodologia

REFREEZE

FASE 01

PRESA DI COSCIENZA

ESERCITAZIONI E SIMULAZIONI

CHANGE

FASE 02

VOLONTA' DI CAMBIAMENTO

PIANO DI SVILUPPO INDIVIDUALE

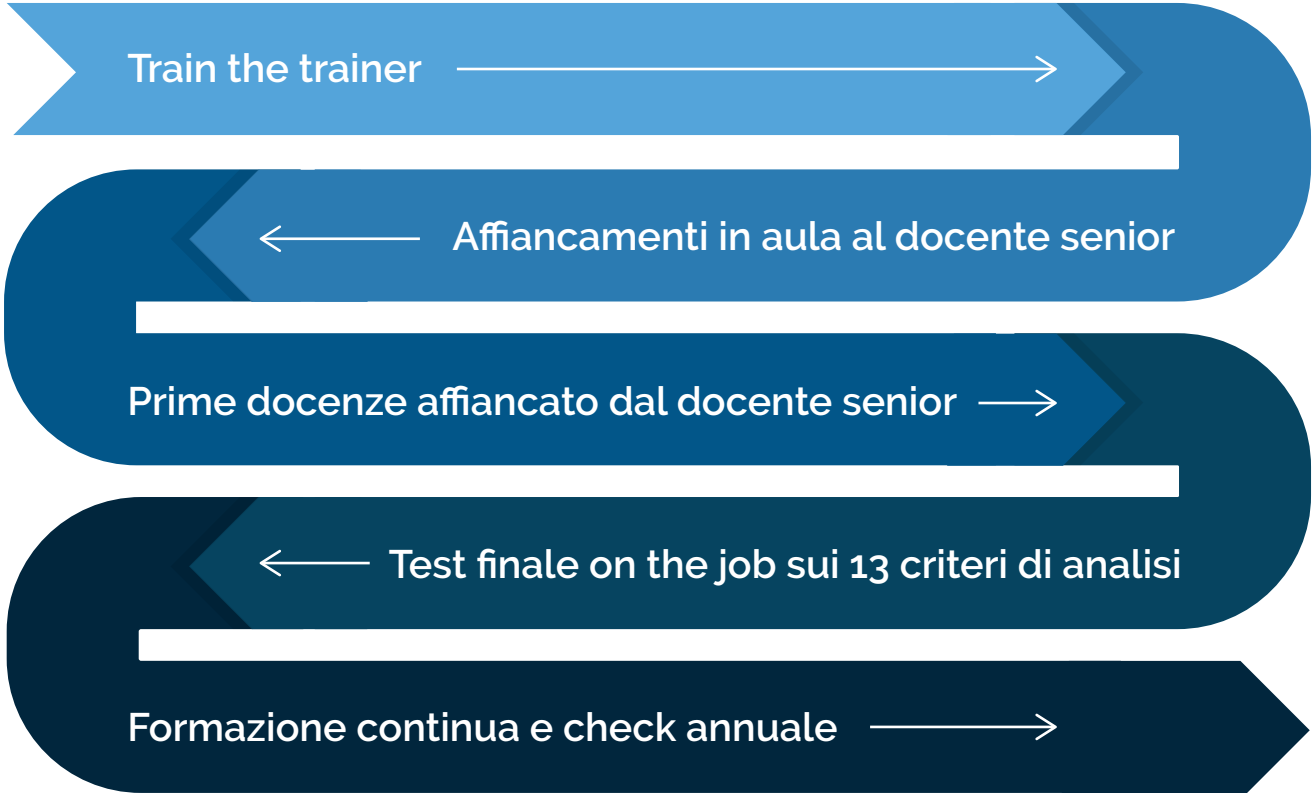
FREEZE

FASE 03

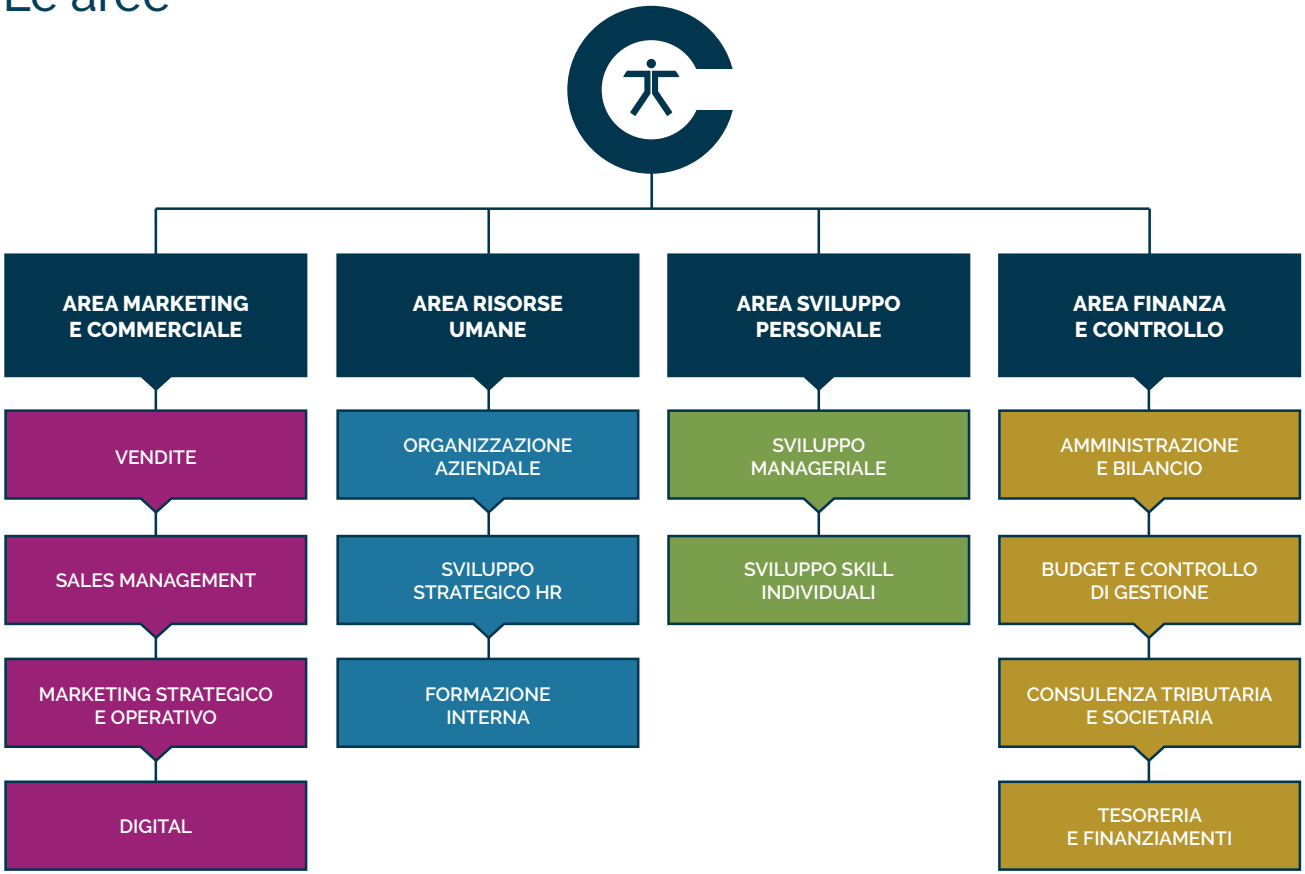
PRATICA DEL CORSO E SUL LAVORO

FOLLOW UP

Certificazione del docente



Le aree


AREA MARKETING E COMMERCIALE
VENDITE
SALES MANAGEMENT
MARKETING STRATEGICO E OPERATIVO
DIGITAL
AREA RISORSE UMANE
ORGANIZZAZIONE AZIENDALE
SVILUPPO STRATEGICO HR
FORMAZIONE INTERNA
AREA SVILUPPO PERSONALE
SVILUPPO MANAGERIALE
SVILUPPO SKILL INDIVIDUALI
AREA FINANZA E CONTROLLO
AMMINISTRAZIONE E BILANCIO
BUDGET E CONTROLLO DI GESTIONE
CONSULENZA TRIBUTARIA E SOCIETARIA
TESORERIA E FINANZIAMENTI

TOSHIBA
Trainer
EQ Management Certification

MARKETING & COMMERCIALE

Lavoriamo attentamente su tutte quelle attività e quei processi che incidono nella gestione e nel potenziamento commerciale, dalle strategie di marketing alle moderne tecniche e strategie di vendita.

NEL DETTAGLIO

L'arte di vendere
Il successo nella vendita
La vendita complessa
Sales Management
Il Marketing strategico
Il Marketing operativo
Web marketing e strategie digitali
E-mail marketing
Social media marketing

SOCIAL MEDIA MARKETING

Come potenziare la propria visibilità online

IL SUCCESSO NELLA VENDITA

Dalle tecniche alle strategie vincenti

LE VENDITE COMPLESSE

SALES MANAGEMENT

Come ottenere il massimo dalla propria rete vendite

L'ARTE DI VENDERE

Tecniche di vendita di base

SVILUPPO PERSONALE

Sviluppiamo percorsi in grado di agire su comportamenti, azioni e motivazioni connessi con la gestione di un Team e con tutte quelle competenze legate alla gestione, alla delega e alla presa di decisione.

NEL DETTAGLIO

Organizzazione aziendale
Gestione per obiettivi
Sviluppo dei processi e percorsi di qualità
Bilancio delle competenze

TIME MANAGEMENT

Come recuperare l'efficienza personale attraverso la gestione del tempo

L'ARTE DEL PUBLIC SPEAKING

TEAM LEADER E COORDINA-MENTO PROGETTI

TEAMWORK

Competenze e tecniche per lavorare in team

SVILUPPO DELLE CAPACITÀ MANAGERIALI

GESTIONE RISORSE UMANE

Crediamo fortemente nell' orientamento alla valorizzazione e al riconoscimento del capitale umano e nella necessità di creare uno sviluppo organizzativo in grado di ottimizzare tempi e risorse.

NEL DETTAGLIO

Organizzazione aziendale
Gestione per obiettivi
Sviluppo dei processi e percorsi di qualità
Bilancio delle competenze

CHECK-UP RISORSE UMANE

Analisi dell'organizzazione della propria azienda

GESTIONE PER OBIETTIVI

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

LEADERSHIP E GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

Gestione e motivazione delle risorse umane

PERFORMANCE MANAGEMENT

Come potenziare le prestazioni dei collaboratori

ECONOMICO FINANZIARIA

Apportiamo la nostra conoscenza del sistema di management e del financial accounting per studiare tutte quelle leve che incidono sul vostro operato per migliorare la valutazione e la presa di decisione attraverso un approccio integrato.

NEL DETTAGLIO

Analisi di bilancio
Controllo di gestione
Business Plan
Start up di impresa
Rapporti con istituti bancari
Analisi e previsione dei flussi di cassa

LA GESTIONE FINANZIARIA DELL'IMPRESA

BUSINESS PLAN

I passi indispensabili per la pianificazione d'impresa

IL BUDGET COME STRUMENTO GUIDA

Il controllo della propria impresa

IL CONTROLLO DI GESTIONE E IL BUDGET AZIENDALE

ANALISI DI BILANCIO

Il bilancio per non addetti

**DAI CORSI A CATALOGO AI PROGETTI PERSONALIZZATI.
LA NOSTRA MISSION È PROGETTARE IL CAMBIAMENTO.**

BACKGROUND
3
4
CHANGE

I nostri progetti

Il nome Change Project nasce dalla nostra specializzazione nel trasformare in **progetto personalizzato** le soluzioni offerte al cliente. Interveniamo direttamente sulle aree dove il cliente evidenzia le maggiori opportunità di sviluppo con **azioni concrete e tangibili** e **risultati misurabili**.

Il progetto si sviluppa attraverso **fasi di lavoro articolate** che vengono condivise con l'azienda per personalizzare l'intervento.

Un esempio:

√ **Need analysis** spesso sostenuta da un test di assessment o un check up
√ **Condivisione con la direzione** di obiettivi misurabili e K.P.I. (Indicatori di Performance)
√ **Affiancamento** in attività consulenziali per la revisione dei processi
√ **Interventi d'aula** per lo sviluppo di skills individuali o di gruppo
√ **Affiancamenti** di coaching individuale o coaching di gruppo
√ **Monitoraggio costante** dei risultati attraverso un Gantt
√ **Condivisione** dei risultati intermedi e finali sulla base delle K.P.I. iniziali

COME COINVOLGERE I PARTECIPANTI MEGLIO INTERATTIVI
MIGLIORAMENTO DEL LINGUAGGIO NON VERBALE
GESTUALITÀ
Definire a priori tempi e modi per coinvolgere/interagire con la platea
AUMENTARE IL SENSO DI COMPLETEZZA E DI RISULTATO DA PARTE DEI CORSISTI
GESTIONE DELLA VOCE

Alcuni dei nostri progetti

PERFORMANCE MANAGEMENT

Rafforzare la produttività aziendale pianificando e valutando accuratamente le performance dei collaboratori.

ASSESSMENT E SAWD

Mettere a disposizione di un gruppo selezionato di dipendenti uno strumento per favorire la presa di coscienza delle proprie capacità manageriali, col fine ultimo di favorire un piano di sviluppo mirato.

PROMOZIONE E MARKETING

Aumentare la visibilità aziendale e costruire precisi piani di marketing.

OUTDOOR

Mettere a disposizione del cliente programmi di outdoor finalizzati a raggiungere obiettivi specifici di cambiamento o di integrazione aziendale.

CONTROLLO DI GESTIONE

Offrire strumenti pratici ed immediatamente applicabili di controllo della gestione aziendale sia a livello consuntivo che nella tipica evoluzione budgetaria.

BILANCIO COMPETENZE

Analizzare il gap tra le richieste da parte della Direzione e le competenze del collaboratore.

SVILUPPO CAPACITÀ MANAGERIALI

Offrire ai partecipanti un'occasione unica di sviluppare, attraverso un programma bi–triennale, un complesso di skills direttamente correlate ai risultati e al successo nel ruolo manageriale.

PROGETTO TALENTI

Aiutare l'azienda nel porre attenzione particolare alla formazione di personale di elevata potenzialità per nuovi ruoli di responsabilità.

COMMERCIALE

Identificare le aree deboli della struttura commerciale allo scopo di intervenire con azioni mirate per potenziare i risultati.

STOR (Sales training on result)

Meeting con direzione e rete vendita allo scopo di avviare una formazione mirata allo sviluppo di strategie specifiche e al monitoraggio dei risultati.

PUNTO VENDITA

Avviare un progetto di marketing e commerciale sul Punto vendita, finalizzato a moltiplicare l'accesso di nuovi clienti, fidelizzare la clientela e potenziare i risultati per contatto.

PSP - PROGETTO DI SVILUPPO PERSONALE

Offrire al candidato un percorso formativo pratico e altamente personalizzato al ruolo per accelerare l'integrazione in azienda e la propria performance.

STRATEGIE HR

Processo di identificazione delle strategie finalizzato allo sviluppo e motivazione del personale.

CUSTOMER SERVICE PROATTIVO

Sviluppo organizzativo e delle capacità comunicative e relazionali del personale addetto, allo scopo di fidelizzare la clientela avviare la promozione e la vendita dei propri prodotti in supporto alla rete vendita.

CODICE DEONTOLOGICO (teamwork)

Aiutare un gruppo di lavoro a costruirsi un codice deontologico del team inteso come definizione e interiorizzazione di comportamenti di eccellenza che caratterizzando un team vincente.

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

Fornire alla Direzione le informazioni e gli strumenti necessari ad organizzare la propria azienda o reparto in maniera chiara e funzionale agli obiettivi aziendali, in modo tale da assicurare un'alta produttività.

UN GRUPPO DIVERSIFICATO PER AREA DI APPARTENENZA E ACCOMUNATO DA UNA GRANDE PASSIONE.

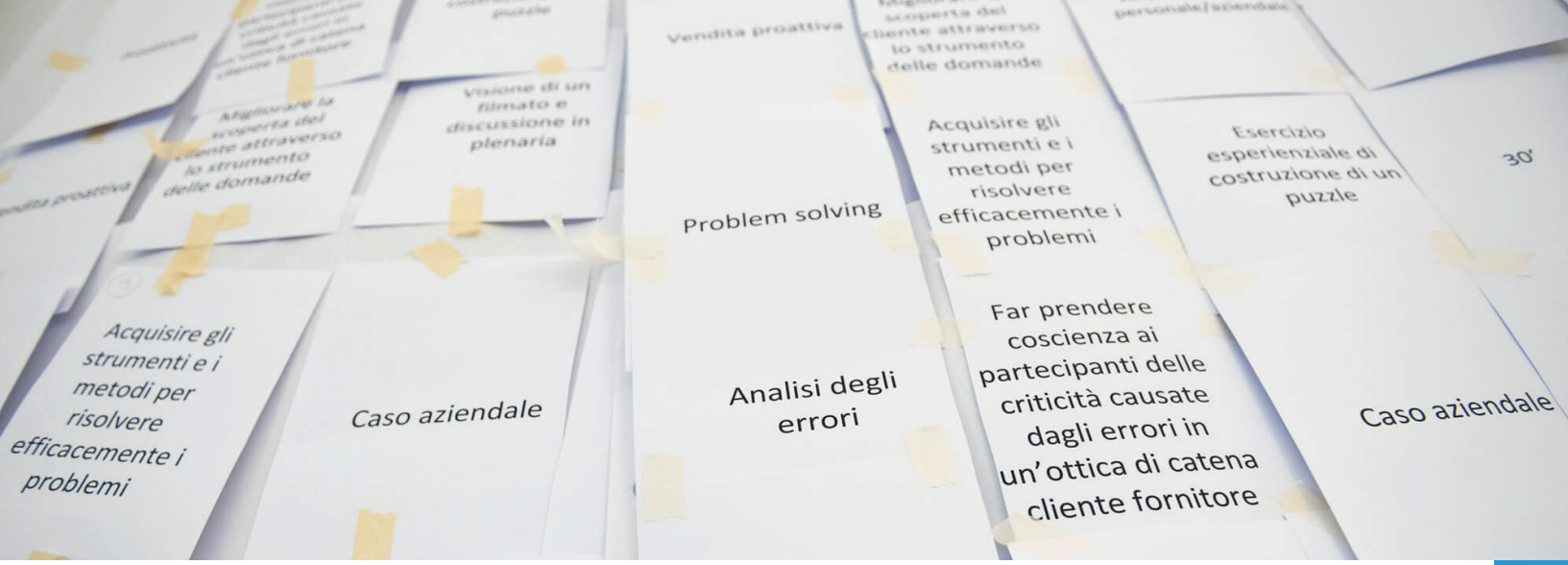
INCONTRARSI E SCOPRIRE, CONOSCERSI E CRESCERE.
SVILUPPARE LE VOSTRE POTENZIALITA'.

Chi siamo

La grande forza di Change Project è legata all'abilità di ricorrere a **strategie didattiche di forte impatto**, tali da generare un **elevato coinvolgimento d'aula** e un **focus sui risultati concreti da raggiungere**.

Questi obiettivi si possono ottenere solo con **docenti selezionati e certificati all'aula**.

Per capire bene il valore di Change Project è necessaria una distinzione tra **corso di formazione** e **progetto formativo**.



Il corso di formazione:
si svolge con le classiche tecniche d'aula intese a stimolare possibili cambiamenti con **strategie emozionali** e **percorsi razionali**. Il risultato d'aula è molto legato alla volontà e capacità del partecipante nel mettersi in gioco e alla sua **volontà di cambiamento**.

Il progetto formativo:
nasce dall'esigenza primaria di raggiungere **risultati concreti e misurabili** e ricorre a strategie diversificate che possono comprendere fasi di **consulenza**, di **modifica dei processi e delle procedure, interventi in aula, attività di coaching individuale**, ed altre.
Ognuno di questi percorsi è stato studiato e sperimentato in situazioni analoghe.

Sulla base di questa comprovata metodologia didattica e consulenziale, abbiamo impostato tutti i nostri interventi in aula ed in azienda.

Oggi le aspettative dalla formazione sono sempre più elevate, l'asticella della qualità formativa deve essere necessariamente alzata.
Change Project ha deciso di distinguersi puntando su una formazione di altissima qualità e su un **approccio concreto e pragmatico**. Per questo ha ampliato le **procedure di qualità** (good practise) e introdotto una **certificazione interna** dei docenti.

OBIETTIVO

Puntare con estremo rigore all'eccellenza della formazione, attraverso una rivoluzione globale delle good practise, operando sui due fattori che influiscono sulla qualità:

- **Qualità della docenza**
- **Qualità dei progetti**

STRATEGIE ATTUATE

Le strategie prevedono un focus sulla gestione delle risorse umane quale presupposto di attivazione delle nuove good practise.
Queste le strategie attuate:

- **Docenti in esclusiva**: per creare e mantenere elevati standard di docenza è imperativo sviluppare un numero selezionato di docenti.
- **Fidelizzazione dei docenti**: per poter mantenere in esclusiva liberi professionisti viene avviata una strategia di fidelizzazione che punta sullo sviluppo professionale, di carriera ed economico. Ogni docente può diventare autore di libri della collana manageriale Change.
- **Lo sviluppo continuo dei docenti**: rappresenta il più importante investimento aziendale col duplice obiettivo di migliorare la qualità dei docenti e fidelizzarli.
- **Metodologia didattica**: la docenza deve essere caratterizzata da un forte coinvolgimento e da strategie didattiche innovative in modo da differenziarsi dalla formazione tradizionale.

Pubblicazioni

Le pubblicazioni specialistiche rappresentano una grandissima valorizzazione del **progetto consulenziale/formativo** svolto in aula. Molto spesso, il consulente del **progetto** è lo stesso autore del libro. Al termine delle giornate, Change Project consegna insieme al manuale di esercitazione, una copia a persona del testo di riferimento che approfondisce l'argomento trattato. Questo contribuisce a fornire **materiale di studio post-corso** e a dare estremo valore al progetto svolto.

Tutti i testi **Giunti Editore** e **Alpha Test** sono acquistabili nelle migliori librerie e on line.

RESTA IN CONTATTO CON NOI.
QUANDO VUOI, COME VUOI.

CHANGE PROJECT S.R.L.

Sede legale ed operativa
Via Mannelli, 167
50132 Firenze

RECAPITI

Telefono
055.24.78.141
055.24.69.791

Fax
055.24.69.792

Per informazioni
customer.care@change.it

www.changeproject.it

www.changeproject.it

#progettareilcambiamento

design: 016studio.com