



OSM PARTNER

---

I NOSTRI SERVIZI

CORSO

# LEADERSHIP

La leadership è la capacità di accendere l'entusiasmo dei tuoi collaboratori, quell'ingrediente in più che dà la carica a chi ti circonda e gli permette di migliorare le proprie performance professionali.

La leadership è una capacità che si può apprendere. Vuoi scoprire quali sono le azioni pratiche che puoi mettere in campo per fare in modo che i tuoi collaboratori raggiungano gli obiettivi aziendali?

## PROGRAMMA

- Migliorare la propria efficacia come manager
- Le nuove prospettive nella gestione del personale
- Le azioni pratiche per motivare il personale
- Spingere i collaboratori a dare il massimo

## OBIETTIVI DEL CORSO

Fornire ai dirigenti gli strumenti ottimali per creare e gestire gruppi di lavoro estremamente motivati al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Migliorare la loro capacità di coinvolgere il personale al fine di ottenere un costante miglioramento qualitativo e quantitativo dei risultati.

## DURATA


2 giorni di formazione

1° giorno - dalle ore 10.00 alle 18.30

2° giorno - dalle ore 09.30 alle 18.00

CORSO

# LEADERSHIP AVANZATO



La leadership è la capacità di accendere l'entusiasmo dei tuoi collaboratori, quell'ingrediente in più che dà la carica a chi ti circonda e gli permette di migliorare le proprie performance professionali.

La leadership è una capacità che si può apprendere. Vuoi scoprire quali sono le azioni pratiche che puoi mettere in campo per fare in modo che i tuoi collaboratori raggiungano gli obiettivi aziendali?

## PROGRAMMA

- Far crescere un gruppo di lavoro
- Liberare tutto il potenziale di un gruppo
- La delega efficace
- Creare un'azienda che funzioni senza di te

## OBIETTIVI DEL CORSO

Fornire ai dirigenti gli strumenti ottimali per creare e gestire gruppi di lavoro estremamente motivati al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Migliorare la loro capacità di coinvolgere il personale al fine di ottenere un costante miglioramento qualitativo e quantitativo dei risultati.

## DURATA

2 giorni di formazione

1° giorno - dalle ore 10.00 alle 18.30

2° giorno - dalle ore 09.30 alle 18.00

# CORSO PUBLIC SPEAKING



Il successo di un oratore dipende al 50% dalla personalità e al 50% dagli aspetti tecnici di erogazione dei dati.

Il Corso Public Speaking ti permetterà di vincere la paura del palcoscenico e ti fornirà le basi per gestire in maniera professionale una platea, organizzare la sala, progettare un intervento e tutto ciò che serve per catturare l'interesse del pubblico.

## PROGRAMMA

- La retorica, l'arte della persuasione.
- Le basi della comunicazione applicate ad una platea.
- Gli ingredienti di un intervento motivante che sproni al cambiamento e stimoli all'azione.
- Gli elementi che determinano il successo di uno speaker.
- Come progettare un intervento.

## OBIETTIVI DEL CORSO

Ottenere un manager o un imprenditore che conosca a fondo l'arte e le astuzie del parlare in pubblico.

Imparare a progettare con successo un intervento o una riunione, che sappia gestire ed ispirare una platea, indipendentemente dal numero di persone che la compongono ed anche in situazioni "difficili"

## DURATA

2 giorni di formazione

1° giorno - dalle ore 10.00 alle 18.30

2° giorno - dalle ore 09.30 alle 18.00

# CORSO VENDITE



**Chi non conosce l'arte della vendita, perde in partenza l'80% delle opportunità di chiudere un affare.**

Una vendita si conclude nei primi minuti d'incontro, le qualità umane e relazionali del venditore contano più del prodotto venduto! Tramite i corsi per funzionari commerciali e agenti di vendita si apprendono approcci estremamente innovativi nell'ambito della vendita.

## PROGRAMMA

- Concetto di "piramide rovesciata" + allenamenti pratici e interattivi.
- Concetto di "approccio" + allenamenti pratici e interattivi.
- Concetto di "indagine" + allenamenti pratici e interattivi.
- Concetto di "stimolazione" + allenamenti pratici e interattivi.

## OBIETTIVI DEL CORSO

**Ottenere da subito risultati concreti nella vendita** e mantenere elevata la propria motivazione in qualsiasi circostanza di mercato.

**Migliorare del 30% la percentuale di chiusura** in fase di trattativa con nuovi clienti.

**Fare in modo che il cliente a richiedi l'ordine e diventi allo stesso tempo un alleato** in grado di accrescere i referrals.

## DURATA

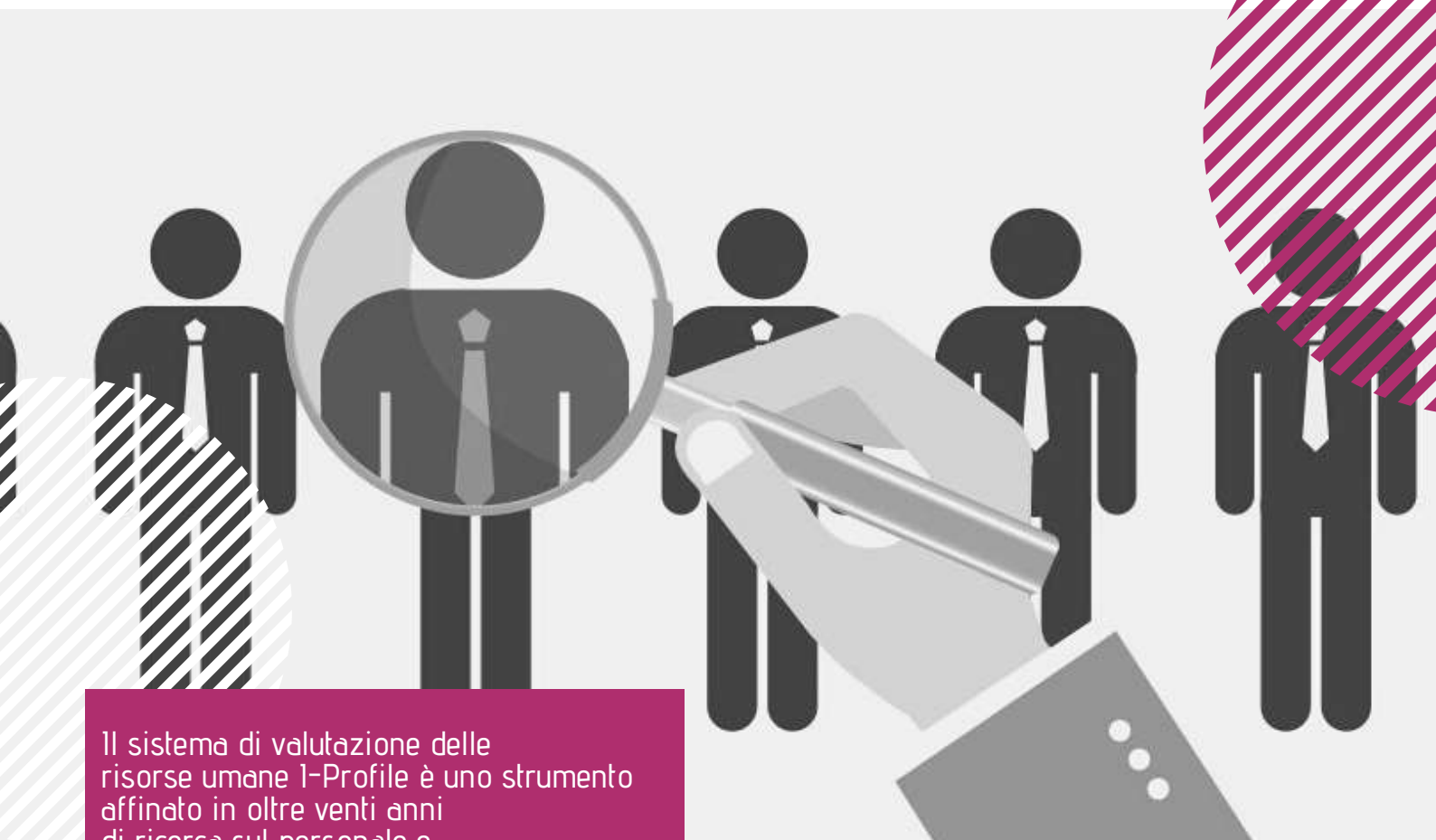
2 giorni di formazione

1° giorno - dalle ore 10.00 alle 18.30

2° giorno - dalle ore 09.30 alle 18.00

# CORSO

# I-PROFILE



Il sistema di valutazione delle risorse umane I-Profile è uno strumento affinato in oltre venti anni di ricerca sul personale e affiancamento alle aziende.

Oggi viene utilizzato da aziende di tutto il mondo. Grazie a questo strumento che misura i dieci ingredienti che determinano la produttività di un individuo, siamo in grado di fornire indicazioni efficaci su come massimizzare le performance di ciascuna persona.

## A CHI SI RIVOLGE

L'I-Profile può essere utilizzata da manager e titolari d'azienda per scoprire come valorizzare al massimo le proprie capacità manageriali, di leadership e di gestione dei collaboratori. Scopri quali sono i tuoi punti di forza e i punti su cui dovresti lavorare per ottenere ciò che più ti sta a cuore con meno fatica.

## A COSA SERVE

- Ricerca e selezione del personale: Attraverso un metro di valutazione oggettivo, trova persone motivate e capaci di inserirsi perfettamente nelle dinamiche lavorative di un'azienda. Trova i migliori talenti presenti sul mercato.
- Gestione delle persone: Scopri come ottenere il massimo dai tuoi attuali collaboratori motivandoli e organizzando al meglio i processi produttivi. Consente una previsione a lungo termine del valore assicurato da ciascuna risorsa presente in azienda.

## DURATA

2 giorni di formazione

1° giorno - dalle ore 10.00 alle 18.30

2° giorno - dalle ore 09.30 alle 18.00

# RICERCA E SELEZIONE



Supportiamo l'imprenditore nel processo di ricerca e selezione del personale. La procedura inizia con una fase di preselezione, durante la quale vengono raccolte le candidature delle figure richieste. Successivamente, eseguiamo uno screening sulla base del profilo attitudinale dei candidati. In questa fase viene utilizzato l'I-Profile, un questionario attitudinale che permette di valutare i dieci ingredienti che determinano la produttività di un individuo in base al ruolo che andrà a ricoprire all'interno di un'azienda. Le persone che superano questa fase vengono incontrate a colloquio approfondito dai nostri esperti.

## A COSA SERVE

Il nostro sistema tiene conto non solo delle capacità e delle competenze più tecniche, ma valuta anche gli aspetti umani e caratteriali di un Individuo e le sue potenzialità di crescita professionale nel medio-lungo periodo. Grazie a questa procedura rigorosa, affinata negli anni, siamo in grado di trovare la persona giusta da inserire nel posto giusto.

## VANTAGGI PER L'IMPRENDITORE

Permette di presentare al committente una rosa di candidati: i migliori del settore per la posizione ricercata e per il settore merceologico in cui opera l'azienda.

La procedura di selezione si conclude con il post inserimento, fase in cui la figura individuata viene seguita quando inizia ad operare all'interno dell'azienda.

E' possibile automatizzare il processo di selezione utilizzando "Guru Jobs". Un software che permette di intervistare automaticamente tutti i candidati attraverso l'I-Profile e prendendo in considerazione anche il CV dei candidati stila una classifica dei migliori profili da chiamare a colloquio.



# MIND BUSINESS SCHOOL



L'MBS è una scuola di management orientata al miglioramento professionale e personale di manager e imprenditori.

Traiamo l'ispirazione dalle attuali aziende italiane di successo carpendone le azioni vincenti e trasformandole in regole condivisibili con tutti gli imprenditori.

Il risultato è una conoscenza offerta alle piccole e medie imprese in grado di essere applicata subito.

## ARGOMENTI

L'imprenditore viene seguito da vicino da numerosi consulenti e professionisti specializzati in diversi ambiti del management.

Tra gli argomenti che vengono insegnati all'MBS vi sono:

- Finanza e controllo di gestione
- Organizzazione aziendale
- Comunicazione
- Direzione Vendite
- Marketing
- Gestione dello stress

## OBIETTIVI

Chi segue il programma scopre quanto sia ancora possibile fare per crescere in tempi brevi: più dell'80% dei clienti che frequentano l'MBS vede aumentare il proprio fatturato mese dopo mese. Un programma di formazione personalizzato e studiato appositamente per le esigenze di ogni imprenditore.

## DURATA

2 giorni di formazione mensili

1° giorno - dalle ore 10.00 alle 18.30

2° giorno - dalle ore 09.30 alle 18.00





PER MAGGIORI INFORMAZIONI

Sito web: [www.osmtech.it](http://www.osmtech.it)

Mail: [info@osmtech.it](mailto:info@osmtech.it)

Telefono: +39 02 87215357



TECH MILANO | PARTNER