



IL PIANO FORMATIVO AZIENDALE

Il Piano formativo **P.O.R.S.I. - Persone, Organizzazione, Sviluppo Integrazione**, rappresenta uno strumento di sviluppo e valorizzazione delle persone teso a promuoverne le competenze professionali (in termini di capacità gestionali, tecnico-operative, e comportamentali) e le attitudini personali, al fine di garantire il processo di miglioramento continuo della qualità delle prestazioni. In coerenza con le aree di bisogno rilevate, il Piano farà acquisire e potenziare ai partecipanti le competenze tali per cui il percorso potrà portare indubbi vantaggi competitivi all'azienda:

- aumentare il valore del brand
- accrescere la customer loyalty attraverso la customer retention
- stabilire relazioni, network e interazioni con importanti mercati esteri
- aumentare l'efficienza dei processi decisionali
- disporre di un'ottima capacità comunicativa
- affrontare e risolvere problemi
- accrescere la capacità di team working
- innovare il sistema di controllo economico in stretta aderenza al contesto organizzativo in grado di supportare la corretta allocazione delle risorse per la programmazione degli obiettivi e il monitoraggio dei risultati a vantaggio di un processo di decision making tempestivo, diretto e basato su dati oggettivi
- utilizzare le tecniche di negoziazione per migliorare la gestione della vendita
- lavorare in team per il raggiungimento dei risultati aziendali
- gestire il tempo in ottica di miglioramento della produttività personale e dell'ambiente di lavoro.

ARTICOLAZIONE DELL'INTERVENTO FORMATIVO

Di seguito si riporta uno schema riepilogativo del programma formativo che verrà realizzato con indicazione delle azioni formative previste e delle relative durate:

<i>Titolo azione formativa</i>	<i>Ore azione</i>	<i>N. edizioni</i>	<i>Totale ore</i>
<i>Vendita, marketing</i>			
<i>ANALISI DEI MERCATI ESTERI E STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE</i>	16	1	16
<i>ANALISI SITUAZIONALE E PIANIFICAZIONE STRATEGICA</i>	16	1	16
<i>LABORATORIO: PIANIFICAZIONE STRATEGICA DI SENTIER</i>	8	1	8
<i>NUOVI MODELLI DI GESTIONE DELLA VENDITA : LA CUSTOMER EXPERIENCE</i>	16	1	16
<i>RELAZIONI VINCENTI E VENDITE EFFICACI</i>	16	1	16
<i>Contabilità, finanza</i>			
<i>BUDGET E CONTROLLO DI GESTIONE PER NON SPECIALISTI</i>	8	1	8
<i>CONTROLLO DI GESTIONE IN SENTIER</i>	12	1	12
<i>LABORATORIO: SVILUPPO DI UN MODELLO DI VALUTAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA</i>	12	1	12
<i>Gestione aziendale (risorse umane, qualità, ecc) e amministrazione</i>			
<i>GESTIRE IL TEMPO</i>	12	2	24
<i>TOTAL QUALITY MANAGEMENT E MIGLIORAMENTO CONTINUO: IL METODO KAIZEN</i>	16	1	16
<i>VALUTAZIONE DELLE COMPETENZE</i>	8	2	16
<i>Sviluppo delle abilità personali</i>			
<i>CAPACITA' RELAZIONALE E ASCOLTO ATTIVO</i>	16	2	32
<i>GESTIRE L'INCERTEZZA</i>	16	1	16
<i>LA GESTIONE PER OBIETTIVI DEL TEAM DI LAVORO</i>	12	1	12
<i>TEAMWORK</i>	12	2	24

IL SOGGETTO PRESENTATORE

L'**Azienda Agricola Sentier**, nata negli anni '80 come azienda florovivaistica indirizzata principalmente alla produzione del prodotto finito per il mercato locale, si è poi specializzata nella produzione di Giovani Piante ed in particolare nella ricerca e nello sviluppo del Ciclamino, diventando una delle aziende leader in Europa per questa specie.

Dal 1994 l'azienda è condotta dai due soci, Michele Silvestrin e Romano Contessotto.

Attualmente l'azienda propone un assortimento di Giovani Piante che copre le più ampie richieste della moderna Floricoltura, ma soprattutto si contraddistingue per la qualità e l'affidabilità dei propri Prodotti.



Oggi l'azienda Sentier anche attraverso importanti esclusive commerciali a livello internazionale vuole essere un punto di riferimento sicuro ed affidabile per il Floricoltore e un vasto settore di ortoflorivivaismo.

IL SOGGETTO ATTUATORE

Soggetto attuatore del piano **P.OR.S.I. - Persone, Organizzazione e Sviluppo e Integrazione** è **CONFORM – Consulenza Formazione e Management S.c.a.r.l.**

CONFORM è una rete costituita da Organizzazioni Pubbliche e Private, nazionali ed internazionali, espressione di Istituzioni, Università, Agenzie Formative, Centri di Ricerca e Consulenza, Banche, Imprese, Associazioni Datoriali ed Organizzazione del Volontariato e della Solidarietà Internazionale.

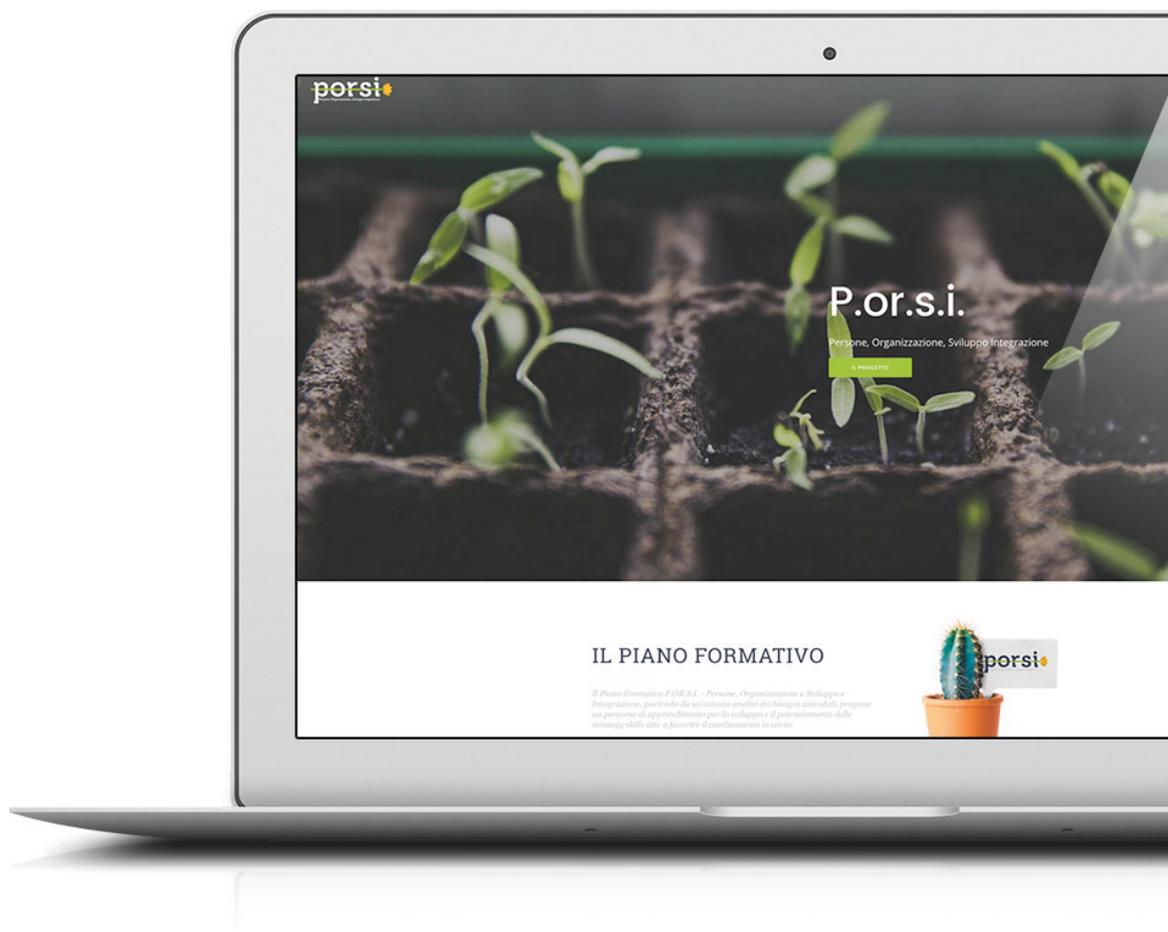


La sua mission si può così sintetizzare:

- facilitatore e gestore di relazioni tra i partner/soci nazionali ed internazionali della rete
- portatore di innovazione autentica
- scambio di competenze e la messa in comune di attitudini e specializzazioni diverse.

IL PORTALE

Con l'obiettivo di diffondere le informazioni sul piano formativo P.OR.S.I., le sue finalità, le metodologie di intervento, le news sulle attività formative programmate ed ogni altra notizia e documentazione messa a disposizione dalle aziende coinvolte, è stato realizzato un Portale web di progetto, consultabile all'indirizzo porsi.conform.it.



6

In particolare, all'interno del portale, sarà possibile accedere alle seguenti sezioni:

- Progetto
- Area didattica
- Contatti

IL PORTALE

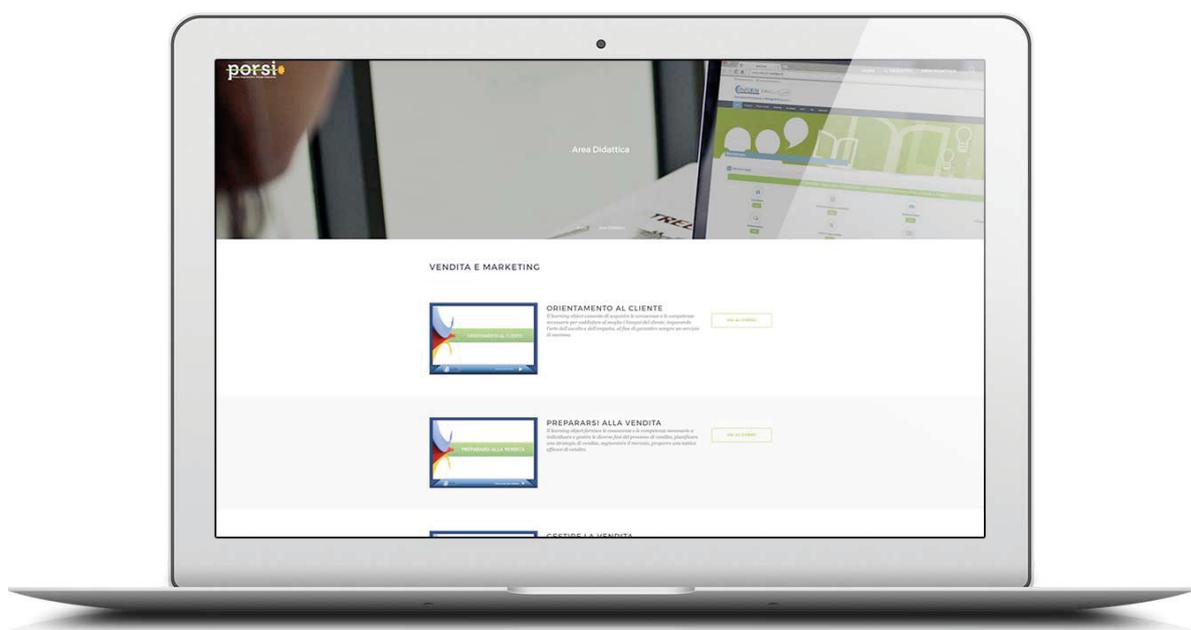
Nella sezione Area didattica, previa consegna delle credenziali di accesso alla piattaforma e-learning di Conform educare.conform.it, l'utente potrà fruire di numeri learning object organizzati nelle seguenti aree tematiche:

MARKETING E VENDITE

- Orientamento al cliente
- Prepararsi alla vendita
- Gestire la vendita
- Chiudere la vendita e gestire il post-vendita

SVILUPPO DELLE ABILITA' PERSONALI

- La gestione dei problemi
- Ascolto attivo
- Assertività
- Comunicazione efficace
- L'ottimizzazione del tempo
- Lavorare in gruppo





SEDE LEGALE E OPERATIVA

Accreditata Regione Campania e Certificata SGQ

Località Collina Liguorini snc - 83100 Avellino

C.F. e P.IVA 01957750647

Tel +39 08251805405/06/50

Fax +39 0825756359

www.conform.it

email: conform@conform.it

SEDI OPERATIVE

Accreditata Regione Veneto e Certificata SGQ

Padova, Piazza Virgilio Bardella, 12

Certificate SGQ

Milano, Via Camperio Manfredo, 8

Torino, Corso Duca degli Abruzzi, 6

Modena, Via Aristotele, 195

Roma, Via Boncompagni, 6

Sassari, Viale Umberto I, 36

Lanciano, Viale Cappuccini, 76

Foggia, Corso Garibaldi, 72

Matera, P.za della Concordia, Borgo La Martella

San Giorgio di Nogaro (UD), Via Marittima, 69

Crotone, Via Gramsci, 2

Palermo, Via XX Settembre, 64