



## TITOLO

### AFFRONTARE IL MERCATO IN EVOLUZIONE E LA COMPETITIVITÀ DEL MONDO AGRICOLO CON LE SOFT SKILLS (cod.45)

#### OBIETTIVI FORMATIVI

Il percorso formativo ha l'obiettivo di migliorare l'orientamento al mercato e aumentare la competitività dell'azienda valorizzando le skills personali dei vari team. Partendo dall'analisi dei processi di comunicazione interna ed esterna dell'azienda attualmente in atto, si andranno a creare nuove strategie di comportamento commerciale, organizzativo e direzionale al fine di efficientare l'organizzazione del lavoro personale e di team e migliorare le tecniche di vendita per la rete commerciale e il front customer service.

Inoltre si andranno a osservare quali comportamenti virtuosi e inclusivi portano i vari team ad una maggiore coesione quando è avvertibile uno scollamento di intenti fra le persone dovuto a sostanziali differenze culturali e di mansione, in particolar modo fra i lavoratori con mansione tecnico amministrativa e lavoratori con mansione prettamente agricola. L'obiettivo in tal caso è aumentare la catena del valore di tutti i lavoratori indifferentemente dal loro ruolo gerarchico e origine.

#### CONTENUTI

CUSTOMER E PROJECT MANAGEMENT – Come trasformare le idee in progetti sostenibili di sviluppo o di differenziazione del prodotto. Tecniche di pianificazione digitale (Diagramma di GANTT, Time Line e Pianificazione reticolare delle attività). Strategie per verificare l'efficacia dei servizi offerti (testing room e/o post vendita) - 12 ore

TIME E TASK MANAGEMENT – La gestione efficace del tempo e dei compiti assegnati in azienda per minimizzare lo stress, moltiplicare l'efficacia delle ore di lavoro e minimizzare l'effetto delle interferenze/imprevisti sulla programmazione del lavoro. Il ricorso alle tecniche di registrazione delle attività suggerite nei sistemi qualità UNI EN ISO (procedure operative e ordini di lavoro scritti o digitali) - 12 ore

COMUNICAZIONE ASSERTIVA E INCLUSIVA – Tecniche di espressione verbale e corporea. Applicare intelligenza emotiva sia nella relazione tra collaboratori e colleghi che nella relazione con il cliente e/o i fornitori. Comunicazione efficace nel front customer service per migliorare l'esperienza di degustazione e vendita – 12 ore

SELF REGULATION E PROMOZIONE DI SE' NEL CONTESTO DI TEAM – Esplorare se e quali modi di espressione di sé vengono utilizzati nella comunicazione interaziendale, individuare aree di miglioramento mettendo a confronto le esigenze dei lavoratori. Apprendere l'arte di fare riunioni efficaci e dare feedback costruttivi al fine di valorizzare e non prevaricare il collega/collaboratore. - 12 ore

Prova d'esame: gli allievi che avranno seguito il 75% del monte ore potranno accedere alla prova finale che consiste in un test a risposte multiple. Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di frequenza e profitto, a seguito dell'esito positivo della prova finale.



**MODALITA' FORMATIVE:** in presenza

**DURATA:** 48 ORE

**SEDE:** Provincia di Cuneo

## CALENDARIO

**DA DEFINIRE**

### CONTATTI PER LE ISCRIZIONI

cuneo.consulenzepiemonte@cia.it

tel. 0171/67978

*È prevista una **frequenza obbligatoria di almeno il 75% delle ore di lezione.***

*Al termine dei corsi verrà rilasciato un **attestato di frequenza***

*N.B. Il corso potrà essere avviato con l'adesione di almeno 7 partecipanti, fino ad esaurimento della disponibilità dei posti*