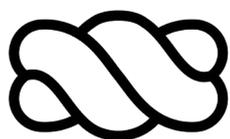




Master **People & Project Management per le Società di Servizi**



ISFOR
FORMAZIONE CONTINUA
SCEGLI DI DIVENTARE

Contesto e obiettivi

Il project manager oggi, all'interno delle società di servizi, oltre alle competenze tecniche e gestionali, necessarie allo svolgimento del suo lavoro, necessita di abilità negoziali e relazionali, e deve essere consapevole del contesto digitale nel quale agisce e dei cambiamenti in atto. Deve essere in grado di trarre il massimo vantaggio dalle risorse a sua disposizione, far apprezzare e supportare il suo progetto dal team dirigenziale, negoziare con i fornitori, dialogare con i clienti, essere aggiornato e avere una base di comunicazione e di marketing digitale. Per un project manager è importante possedere una **forte expertise** legata al **negoziato**, alla **comunicazione** e alla **leadership** in quanto riveste sempre più un ruolo attivo nel processo di relazione con il cliente.

Il project manager non può non possedere gli strumenti che consentono di ridurre i costi non necessari, i rischi di errore e gli sprechi di tempo, in modo tale che un progetto possa essere completato più velocemente ed efficacemente ma deve soprattutto essere colui che è in grado di migliorare l'operatività e la motivazione da parte del team al fine di rispondere correttamente alle aspettative del cliente.

Il project manager diviene colui che crea e opera in un clima di certezza organizzativa, migliorando la reputazione del team progettuale sulla base dei successi ottenuti e del livello di impegno profuso ed è in grado di guidare le persone nell'ascolto del cliente, nella gestione delle richieste e nel processo di vendita.

Il percorso di **Alta Formazione** è strutturato in **5 moduli** per un totale di **60 ore**.

Finalità

Il percorso ha come obiettivo l'incremento delle **conoscenze e delle competenze organizzative e manageriali**, necessarie alla gestione di progetti complessi, all'interno di **società di servizi**, al fine di ottimizzare il lavoro, aumentare il benessere lavorativo di team operativi e clienti, e costruire relazioni di fiducia forti e durature al fine di implementare le vendite.

Il percorso permette, inoltre, ai partecipanti di approfondire il tema della **comunicazione digitale** e del **digital marketing**, fondamentali, nello scenario attuale, per svolgere la propria funzione nel mondo dei servizi.

I destinatari

Project manager, account e persone che in azienda gestiscono progetti complessi con ruoli relazionali e gestionali all'interno di società di servizi.

1 STRATEGIE DI MARKETING E COMUNICAZIONE DIGITALE

Fabrizio Martire
Silvia Lovera

Scenario digitale e comunicazione, comprendere i cambiamenti e comunicare l'azienda

- Scenario e analisi del contesto
- Posizionamento, storytelling e nuove idee
- Strategia di comunicazione digitale
- Case studies

2 PEOPLE MANAGEMENT

Carloandrea Gadda

Come gestire il team in modo efficace e relazionarsi con i clienti in modo costruttivo e autorevole, in un'ottica di continuità

- Intelligenza e gestione emotiva
- Leadership e stili di leadership
- Ascolto attivo e interculturalità
- Gestione del team. feedback e delega
- Relazione efficace con il cliente

3 PROJECT MANAGEMENT

Filippo Frisina
Jacopo Romei

Come pianificare e impostare un progetto, monitorarne l'efficacia e valutarne i risultati

- Pianificazione di progetto, obiettivi condivisi e aspettative del cliente
- Come gestire un progetto: il ciclo di gestione di un progetto
- Time management e strumenti di pianificazione (es. Gantt) e di ottimizzazione
- Monitoraggio di un progetto
- Calcolare e gestire gli imprevisti di progetto
- Calcolare e monitorare il budget di progetto
- Valutare i risultati

4 DIALOGARE EFFICACEMENTE CON IL CLIENTE

Eleonora Saladino

Strategie di vendita e comunicazione upselling e retention

- Presentare e presentarsi in modo efficace
- Costruire un discorso efficace
- Gestire gli imprevisti
- Caso di studio

5 L'AI APPLICATA AL PROJECT MANAGEMENT E ALL'AZIENDA

Marco Palmonari
Luca Petroni

Come l'AI può supportare il lavoro del project manager e renderlo più agile

- Cos'è l'AI generativa e come funziona.
- Esempi di applicazioni dell'AI generativa.
- Concetti fondamentali dei large language models
- Strumenti di AI da integrare nell'attività di project management per sviluppare in modo strategico il proprio business
- Etica e responsabilità nell'utilizzo di strumenti di AI

Iscrizione

Le aziende aderenti a **Confindustria Brescia** potranno ottenere un rimborso fino al **30%** del costo di iscrizione all'**intero Master**, per un importo individuale cumulato non superiore ai contributi associativi versati l'anno precedente.

L'iscrizione al Master e ai moduli formativi può essere effettuata anche attraverso voucher **Fondimpresa** e **Fondirigenti** e la struttura di ISFOR è a disposizione per supportare gratuitamente le aziende in tal senso.

La struttura di ISFOR è a disposizione per valutare ulteriori strumenti di finanziamento attivi per l'anno corrente. (Bando Formazione CCIAA di Brescia)

Frequenza

Il corso si tiene in presenza presso la sede di ISFOR, su richiesta sarà possibile fruire di lezioni a distanza. Singole lezioni potranno essere previste per tutti a distanza.

Il calendario sarà fornito al momento dell'iscrizione.

Il percorso si avvierà il **13 novembre 2024**.

Costi

Intero Corso
60 ore | € 3.600+iva

Modulo 1
Strategie di marketing
8 ore | € 600+iva

Modulo 2
People management: gestione delle persone e relazione
12 ore | € 900+iva

Modulo 3
Project management e gestione del progetto
16 ore | € 1.200+iva

Modulo 4
Come dialogare efficacemente con il cliente
8 ore | € 600+iva

Modulo 5
L'AI Applicata al project management e all'azienda
16 ore | € 1.200+iva

Per informazioni e iscrizioni

Anna Maffina

030.2284511 | a.maffina@isforbrescia.it

www.isforbrescia.it

