

# PROFESSIONALITA'

FORMAZIONE  
COMPORTAMENTALE



**OverNet**  
EDUCATION

# PROFESSIONALITÀ

*Soluzioni formative costruite su misura per le aziende per coprire l'esigenza di potenziare la professionalità e le competenze tecnico/strategiche delle proprie risorse fornendo loro strumenti didattici e operativi in grado di incrementare le performance personali e aziendali.*

## Orientamento all'Azienda

I percorsi di questa area sono rivolti a favorire e sviluppare il concetto di cultura aziendale e di un servizio al cliente basato su potere del brand e dell'identità per incrementare il potenziale dei collaboratori e l'esperienza relazionale del cliente.

## Orientamento alle Persone

I percorsi di questa area sono dedicati a tutte le figure all'interno dell'azienda che hanno l'esigenza di approfondire competenze legata alla gestione di team di lavoro, alla valorizzazione delle competenze, al riconoscimento dei talenti, alle costruzioni delle competenze, secondo logiche motivazionali e negoziali.

## Orientamento alle Strategie

La costruzione di strategie commerciali e gestionali sono alla base della progettazione dei questi percorsi. Attraverso la formazione "on the job" accompagnare manager e professionisti alla costruzione di strategie efficaci mirate agli obiettivi, alla pianificazione e monitoraggio delle attività, all'analisi e all'attuazione dei correttivi a supporto dei comportamenti, pianificando anticipatamente azioni, strumenti e risorse adeguati.

## Orientamento al Cliente

Lo sviluppo di competenze di gestione del cliente e della trattativa commerciale sono il focus di questa area formativa che può contare su un'offerta completa che parte dal riconoscimento delle esigenze, all'analisi dei comportamenti, dalle tecniche negoziali alla gestione delle obiezioni, dalla ristrutturazione delle criticità alla conoscenza base del credito come "arma" negoziale.



### **IL VALORE DELL'IDENTITÀ**

Riconoscere il valore del brand come elemento distintivo e vincente per collaboratori e clienti.

### **OBIETTIVO NURSERY**

Formare professionisti giovani puntando su stile, appartenenza e fedeltà come fattori distintivi dell'azienda.

### **COMPORAMENTI VINCENTI**

Riconoscere gli stili relazionali per vincere e convincere clienti e collaboratori.

### **L'ARTE DI NEGOZIARE**

Strategie di "guerra" a vantaggio della soddisfazione del cliente, del commerciale e dell'azienda.

### **LA SQUADRA EFFICACE**

Talenti e ruoli a servizio dei team di lavoro.

### **INSIEME ALLA META**

Gestire e guidare una squadra attraverso l'attuazione di obiettivi personali ed aziendali.

### **RICONOSCERE GIOCANDO**

Attraverso il gioco far riconoscere ai partecipanti le criticità latenti per costruire ed attuare le soluzioni soggettivamente vincenti.

### **OBIETTIVO MANAGERIALITÀ**

Percorso strutturato per accrescere le competenze, gestionali, relazionali e comunicativi.

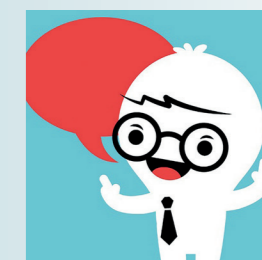
### **CONSULENTI SPA**

Da venditori a consulenti secondo logiche imprenditoriali.

### **IL CLIENTE AL CENTRO**

Percorsi commerciali costruiti partendo riconoscimento delle esigenze dei clienti per arrivare alla costruzione e alla presentazione di offerte di prodotti e servizi mirate e strutturate.

**Contattaci e costruisci il tuo percorso con noi:**  
**[info@overneteducation.it](mailto:info@overneteducation.it) - 02 365738**  
**[www.overneteducation.it](http://www.overneteducation.it)**



# OverNet

EDUCATION

Rozzano - Milano

T +39 02 365738

Bologna

T +39 051 269911

Roma

T +39 02 365738

[info@overneteducation.it](mailto:info@overneteducation.it)

[www.overneteducation.it](http://www.overneteducation.it)