CATALOGO 2021

PERCORSI FORMATIVI PER AZIENDE METALMECCANICHE

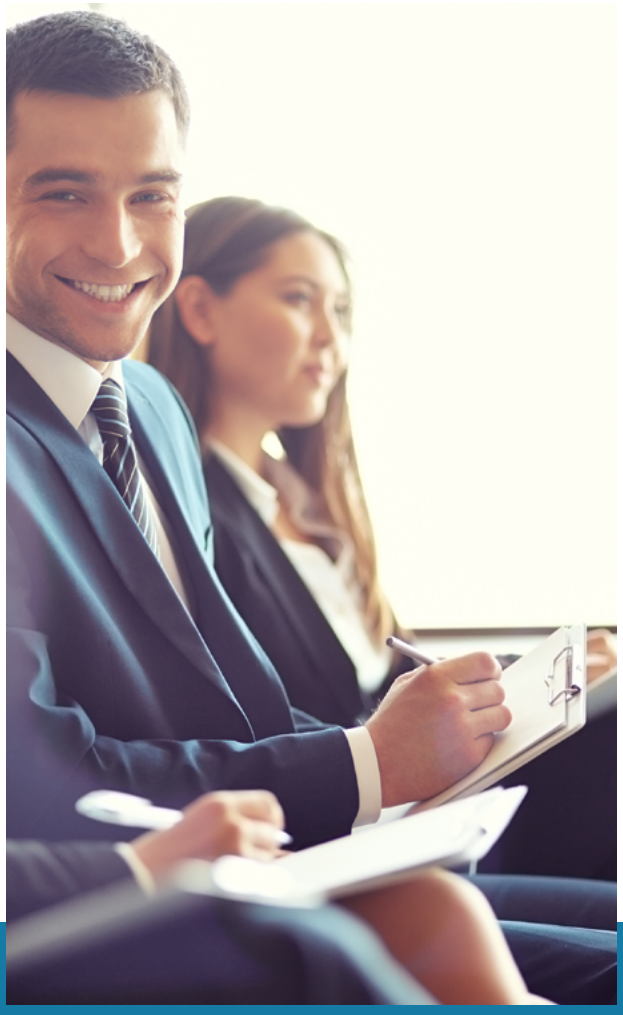
from talents to value

www.gmvconsulting.com

Premessa

Il **nuovo Contratto Nazionale dei Metalmeccanici** riconferma la **formazione obbligatoria** dei lavoratori dipendenti per un minimo di **24 ore** distribuite in **3 anni**.

Nel caso in cui l'Azienda non predisponga un progetto formativo specifico, i lavoratori hanno diritto di iscriversi autonomamente a corsi esterni, ricevendo direttamente dall'Azienda un contributo pari a **2/3 delle spese sostenute per il corso** (fino a **300 euro nel triennio**).



Ci stai già pensando?

Se si, potresti **sfruttare questa occasione per aggiungere valore alla tua azienda** con il supporto di **GMV Consulting**

Come?

Attraverso l'**ampia offerta formativa, conforme alle aspettative di crescita aziendale**, tramite l'impiego di formatori con significativa e concreta esperienza manageriale maturata nel settore da circa 20 anni.

I **Corsi proposti** per questo settore possono essere organizzati, a seconda delle esigenze delle aziende interessate, **in percorsi di 8, 16 o 24 ore**, con diverse modalità e gradi di approfondimento.

Tutti i percorsi formativi terranno conto del livello già acquisito di conoscenza della materia da parte dei partecipanti (operativi, capi reparto, personale indiretto, etc.) e della possibilità di avviare aree "pilota" in azienda.

HAI GIÀ LE IDEE CHIARE SUL TIPO DI FORMAZIONE CHE VUOI?

Ecco degli esempi di corsi progettati sulle specifiche esigenze dei clienti, per soddisfare le particolarità dei loro mercati e la professionalità delle loro persone, **tra cui puoi scegliere**.

Percorsi formativi a catalogo:

- Migliorare il posto di lavoro con il metodo "5S"
- Lotta agli sprechi in produzione
- I principi base della Lean Production
- Impariamo a conoscere e rendere più efficienti gli impianti
- Tecniche per creare valore in produzione
- Analisi tempi e metodi
- Come avviare il miglioramento continuo in azienda
- Il Team di lavoro e il suo funzionamento
- I concetti base per una efficace logistica in azienda
- Gestire una più efficace comunicazione fra colleghi e fra reparti
- Leadership efficace e gestione delle obiezioni per ottenere partecipazione
- Guidare la comunicazione di un progetto e la sua accettazione e condivisione
- Migliorare la comunicazione "scritta" (mail e messaggi vari) per renderla più efficace
- Migliorare il flusso di informazioni top down/bottom up e viceversa
- Favorire la comunicazione orizzontale
- Aumentare la motivazione e il coinvolgimento del personale

- Ammorbidire atteggiamenti negativi e eventuali situazioni critiche

- Come e dove intervenire per evitare situazioni stressanti in azienda e presso i clienti

- Metodologia per individuare i punti deboli di un processo e intervenire con successo (principi della Theory of Costraint)
- Introdurre il cambiamento e ottenere il coinvolgimento
- Superare le resistenze al cambiamento
- Sviluppare un primo contatto di vendita
- Migliorare la marginalità operativa
- Trasformare l'approccio di vendita "classica" alla vendita consulenziale
- Negoziare efficacemente quando il cliente abituale smette di dire SI
- Trasformare ogni fiera in una reale occasione per aumentare il fatturato
- Problem solving, creatività e innovazione, metodi risparmia-tempo
- Saper comprare: le armi della persuasione finalmente spiegate a chi compra, non solo a chi vende
- Le basi dell'organizzazione digitale: percorsi di efficienza
- Definire il costo della commessa di produzione
- Production Planning and Control

Posso scegliere fra queste voci e introdurne altre?
Certo, chiamaci subito: concorderemo un incontro per mettere a punto il percorso formativo che hai in mente!

GIULIA ZATTA

giulia.zatta@gmvconsulting.it

Chiama: +39 0362 1540147

NON SAI PROPRIO COME INDIVIDUARE IL PERCORSO PIÙ ADATTO ALLE TUE PERSONE O A QUELLA PARTICOLARE AREA?

GMV Consulting è in grado di creare percorsi formativi su misura e a misura del cliente, mettendo a fattor comune le esperienze più adatte a soddisfare le necessità specifiche di ogni organizzazione. Qui di seguito trovi delle possibili road map (aree di intervento), anche mixabili fra loro:

Percorso 1

Comunicare efficacemente e promuovere l'innovazione

A CHI SI RIVOLGE

Responsabili di reparto/ufficio di ogni area aziendale (commerciale-produttiva-tecnica/assistenza-acquisti-amministrativa-personale).

OBIETTIVI

Migliorare la comunicazione interna attraverso la conoscenza delle tecniche.

CONTENUTI

A seconda delle necessità dell'azienda e delle tematiche più rilevanti indicate come obiettivo, verrà realizzato il corso in funzione delle ore da dedicare, 8-16-24, e dei partecipanti. Il programma così individuato verrà poi proposto direttamente al responsabile aziendale della funzione per il fine tuning.

Percorso 2

Negoziare e persuadere: lavorare meglio, vendere di più, acquistare meglio.

A CHI SI RIVOLGE

Personale di vendita diretta e indiretta (telefonica e online): di prodotti, accessori, assicurazioni/garanzie, altri servizi. Responsabili acquisti.

OBIETTIVI

Conoscere le differenti modalità di contatto e di negoziazione per la gestione del rapporto con il cliente dal primo incontro alla chiusura della trattativa di vendita sia in presenza di un CRM consolidato, sia in sua assenza.

CONTENUTI

A seconda delle necessità dell'azienda e delle tematiche più rilevanti indicate come obiettivo, verrà realizzato il corso in funzione delle ore da dedicare, 8-16-24, e dei partecipanti. Il programma così individuato verrà poi proposto direttamente al responsabile aziendale della funzione per il fine tuning.

Percorso 3

Progetti vincenti: gestire i task, risparmiando tempo.

A CHI SI RIVOLGE

Reparti produttivi, logistica, pianificazione produzione. Reparti amministrativi, gestione ordini ed emergenze.

OBIETTIVI

Capire come progettare o intervenire su un processo per migliorarlo e renderlo più efficiente.

CONTENUTI

A seconda delle necessità dell'azienda e delle tematiche più rilevanti indicate come obiettivo, verrà realizzato il corso in funzione delle ore da dedicare, 8-16-24, e dei partecipanti. Il programma così individuato verrà poi proposto direttamente al responsabile aziendale della funzione per il fine tuning.

Percorso 4

Formazione esperienziale attraverso LA MINIFABBRICA per imparare®

Per le aziende che vogliono utilizzare la formazione per innescare processi di

- cambiamento concreti, si propone anche **LA MINIFABBRICA per imparare®**, metodologia originale ed unica che promuove la logica del miglioramento continuo.

CONTENUTI

A seconda delle necessità dell'azienda e delle tematiche più rilevanti indicate come obiettivo, verrà realizzato il corso in funzione delle ore da dedicare, 8-16-24, e dei partecipanti. Il programma così individuato verrà poi proposto direttamente al responsabile aziendale della funzione per il fine tuning.

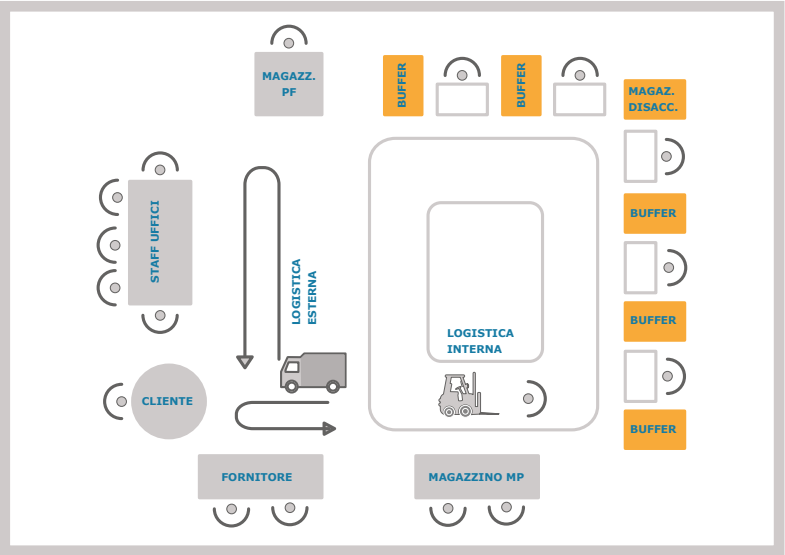
Vuoi dei suggerimenti ancora più mirati? Don't panic!

Chiama subito per un breve incontro, raccoglieremo le informazioni di base e in un paio di giorni avrai una proposta di partenza ragionata, che metteremo a punto insieme.

GMV Consulting S.a.s.

+39 0362 1540147

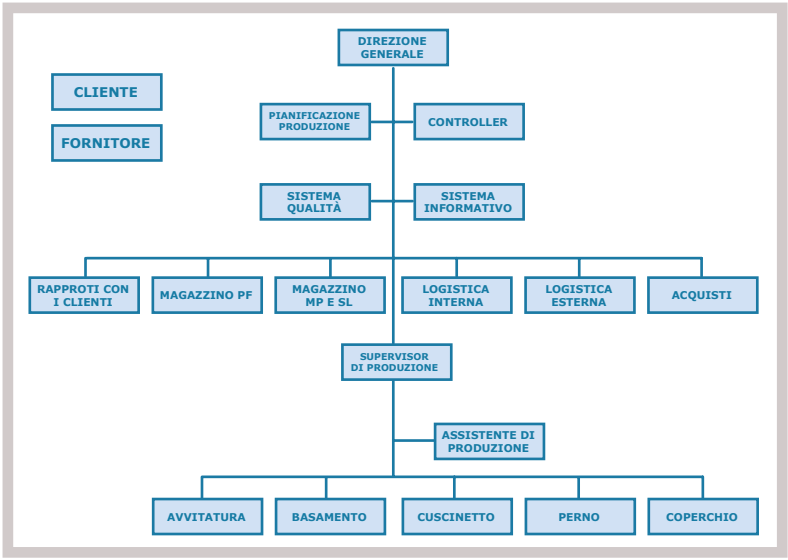
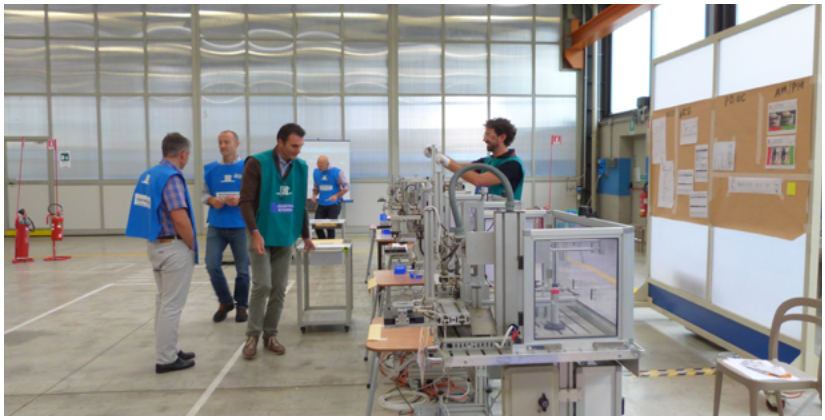
LA MINIFABBRICA per imparare®



Consiste in un laboratorio di apprendimento di circa 200 mq. in grado di riprodurre fedelmente, in uno o due giorni, le attività di una azienda nel suo mercato di riferimento. Adatta a gruppi di minimo 15 e massimo 30 partecipanti.

Utilizza una reale fabbrica in miniatura completa di diversi ruoli organizzativi, che simula in pochi giorni ciò che accade in azienda in alcuni mesi.

Come in una palestra, attraverso il "gioco" allena i partecipanti a rispondere in modo coerente alla complessità delle dinamiche interne ed esterne al sistema.



Clicca sulle immagini sottostanti per visualizzare i video: