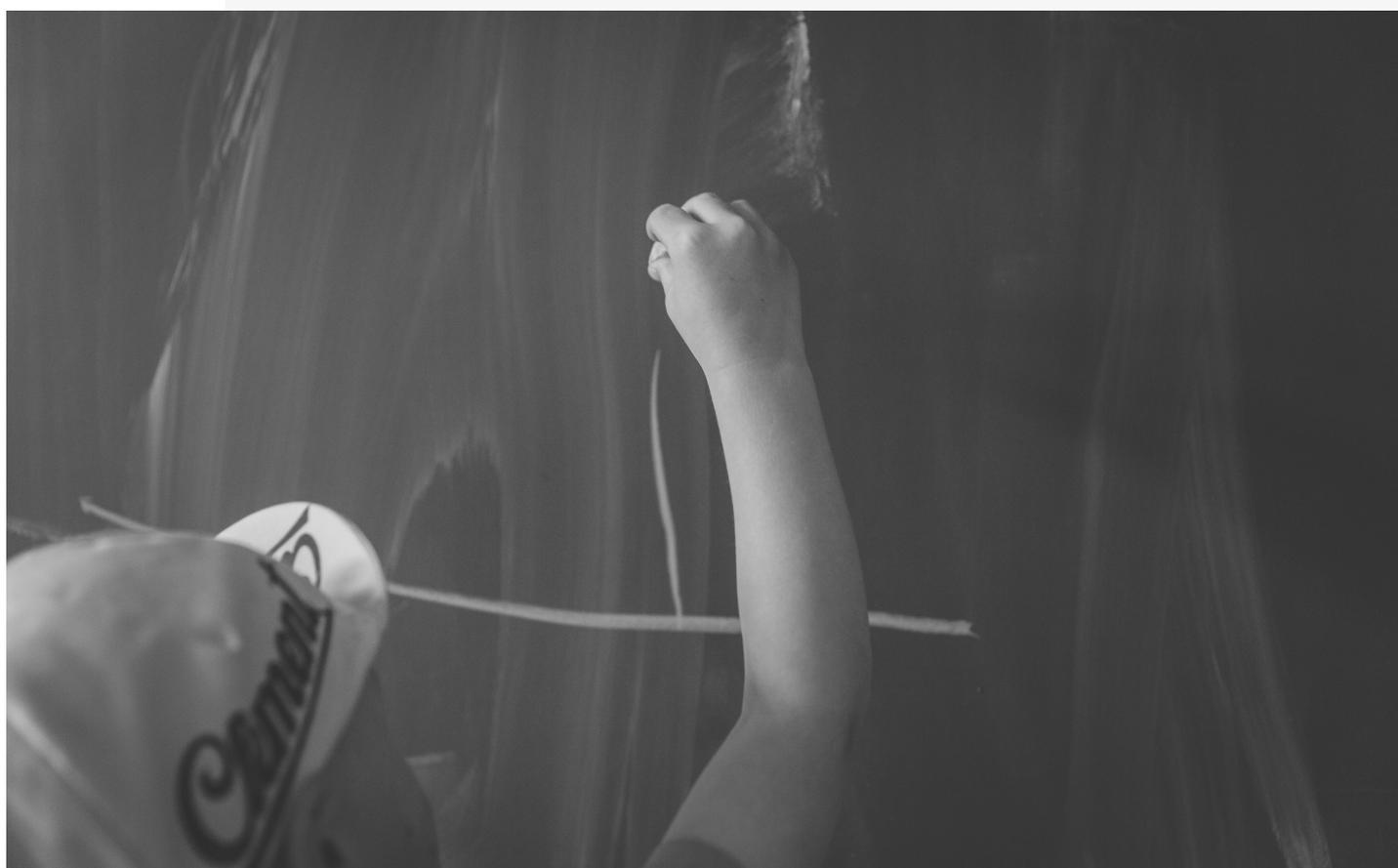


L&P CONSULENTI

SETTEMBRE 2018 - LUGLIO 2019

CATALOGO CORSI



Indice

About L&P	01
Tipologie di corsi proposti.....	02
Prospetto Corsi: Corsi economico finanziari.....	03
Corsi di vendita e servizi.....	06
Corsi comportamentali.....	08
Corsi organizzativi.....	10
Corsi di Management.....	11
Contatti.....	12

ABOUT L&P - CONSULENTI -



L&P è una società di consulenza con sede a Brescia, operante su tutto il territorio nazionale che si occupa di Formazione del personale, Ricerca e Selezione di nuovi candidati, Consulenza di carriera e Diagnostica delle competenze tramite un innovativo strumento digitale.

L'azienda fu fondata nel 1996 valorizzando l'esperienza del fondatore che aveva ricoperto diversi incarichi in aziende operanti nel settore dell'industria e dei servizi, della vendita personalizzata e del retail. Dal 2011, l'attività prosegue sotto la guida di Ettore Fareri che, avendo maturato profonde esperienze nell'ambito delle risorse umane e della conduzione di Banche, promuove e sviluppa politiche, processi e metodi, che consentano di favorire lo sviluppo della persona in coerenza con le strategie aziendali.

Oggi, grazie ad un dialogo costante con il tessuto economico, il contesto societario offre un servizio completo in ambito Risorse Umane, con professionisti distribuiti su tutto il territorio italiano.

TIPOLOGIE DI CORSI PROPOSTI

Per supportare le persone durante il loro percorso professionale promuoviamo interventi finalizzati a valorizzare le risorse attraverso l'alternarsi di attività formative tradizionali e incontri specifici, con l'obiettivo di coniugare le aspirazioni individuali e le necessità dell'organizzazione aziendale.

Secondo la nostra visione la formazione è un asset strategico per sostenere il progetto generale di crescita delle Imprese.

La L&P costruisce una serie di iniziative su misura, realizzate attraverso:

- 1) l'identificazione e l'analisi dei fabbisogni formativi
- 2) la definizione di un piano di lavoro coerente con gli obiettivi aziendali

I nostri corsi sono modulabili secondo le specifiche esigenze del cliente.

L&P è società certificata con gli standard ISO 9001 per il controllo qualità.

AREE DI INTERVENTO:

- Formazione per la vendita e i servizi
- Formazione in ambito manageriale
- Formazione comportamentale e organizzativa
- Formazione in ambito economico e finanziario (diversificato per banche e aziende)
- Interventi di coaching





PROSPETTO DEI CORSI:

Economico - Finanziari

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
ANTIRICICLAGGIO PER DIRETTORI DI FILIALE	3 GIORNI	LEZIONE FRONTALE CON VIDEO ED ESERCITAZIONI
ANTIRICICLAGGIO PER PROMOTORI FINANZIARI	1 GIORNO	LEZIONE FRONTALE CON VIDEO ED ESERCITAZIONI
ANTICORRUZIONE	1 GIORNO	LEZIONE FRONTALE CON ESERCITAZIONI

Economico - Finanziari

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
BANCHE E IMPRESA: COME ACCEDERE AL CREDITO IN TEMPI DI CRISI	2 GIORNI	LEZIONE FRONTALE, DISCUSSIONE IN PLENARIA, ESERCITAZIONE BUSINESS PLAN
FINANZA	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONE MIRATA ALLA COSTRUZIONE DI UN PORTAFOGLIO OBBLIGAZIONARIO
IL PROCESSO DI GESTIONE DELLE OPERAZIONI CON SOGGETTI COLLEGATI	1 GIORNO	LEZIONE FRONTALE, ESEMPI PRATICI ED ESERCITAZIONI
L'ANALISI QUALITATIVA DEL MERITO CREDITIZIO E LA RELAZIONE CON IL CLIENTE	1 GIORNO	LEZIONE FRONTALE, CONDIVISIONE DI ESPERIENZE, ESEMPI PRATICI ED ESERCITAZIONI
LA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO	1 GIORNO	LEZIONE TEORICA FRONTALE ED ESERCITAZIONI
LE GARANZIE BANCARIE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, CONDIVISIONE DI ESPERIENZE

Economico - Finanziari

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
PREVENZIONE E GESTIONE DEL CREDITO NON PERFORMING	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI E CASI AZIENDALI
STRUMENTI A TUTELA E TRASMISSIONE DEL PATRIMONIO	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI E CASI AZIENDALI
SVILUPPO COMMERCIALE LINEA PROTEZIONE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI IN PLENARIA ED ESERCITAZIONI IN SOTTOGRUPPI

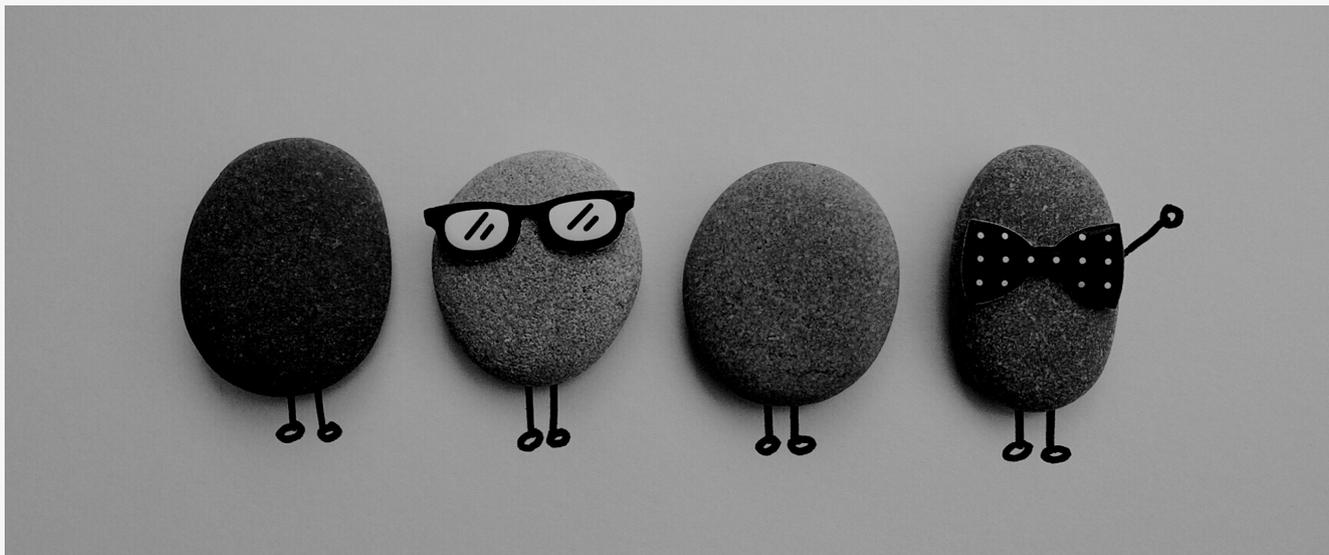


Vendita e Servizi

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
BANCA DIGITALE ED I NUOVI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI CON UTILIZZO DI VARI STRUMENTI MULTIMEDIALI (ES VIDEO).
CROSS SELLING E ORIENTAMENTO ALLA CLIENTELA RETAIL	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI IN GRUPPO E ROLE PLAYING FORMATIVI.
I CROCEVIA DELLA RETE	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI E BUSINESS GAME
L'USO COMMERCIALE DEL TELEFONO	1/2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, SIMULAZIONI DI TELEFONATE.

Vendita e Servizi

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
PUBBLICA AMMINISTRAZIONE DIGITALE: SPUNTI PER LA GESTIONE EFFICACE DEI CAMBIAMENTI DI SCENARIO	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, DISCUSSIONE IN PLENARIA E ANALISI DI DEGLI STRUMENTI
VENDITA E FIDELIZZAZIONE ALLO SPORTELLO	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, DISCUSSIONE IN PLENARIA E ANALISI DI DEGLI STRUMENTI
LA COMUNICAZIONE INTERNA E I NODI DELLA RETE: NUOVE CONNESSIONI E NUOVE DIFFUSIONI	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI CON UTILIZZO DI VARI STRUMENTI MULTIMEDIALI (ES VIDEO)



Comportamentali

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
COSTRUZIONE E MANTENIMENTO DELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI INDIVIDUALI E DI GRUPPO, ROLE PLAYING CONTESTUALIZZATI/ DECONTESTUALIZZATI
CRESCERE INSIEME: COME SVILUPPARE LE COMPETENZE INDIVIDUALI E ACCRESCERE LA MOTIVAZIONE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, DISCUSSIONI IN AULA, CONDIVISIONE ESPERIENZE PERSONALI
IL TEAM WORKING	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI ED ESERCITAZIONI PRATICHE
L'ANALISI DEL MERCATO DI RIFERIMENTO PER FARE SVILUPPO SUL TERRITORIO	1/2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI

Comportamentali

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
LA GESTIONE DELLA CLIENTELA SMALL BUSINESS	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI E ROLE PLAYING
IL PERSONAL BRANDING COME STRATEGIA DI PROMOZIONE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI ED ESERCITAZIONI IN PLENARIA
TECNICHE DI REFERRAL MARKETING JUNIOR	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI E ROLE PLAYING
TECNICHE DI REFERRAL MARKETING SENIOR	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI E ROLE PLAYING
STRUMENTI OPERATIVI PER L'ACQUISIZIONE DI NUOVA CLIENTELA	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESEMPI E CASI AZIENDALI



Organizzativi

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
GESTIONE E MIGLIORAMENTO DEL SERVIZIO	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI IN PLENARIA, SIMULAZIONI
IL METODO DI LAVORO E LA RELAZIONE CON IL CLIENTE PER IL GESTORE SMALL BUSINESS	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI INDIVIDUALI E DI GRUPPO, ROLE PLAYING CONTESTUALIZZATI/ DECONTESTUALIZZATI,
LAVORARE CON METODO	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI IN PLENARIA, SIMULAZIONI
PIANIFICARE LE ATTIVITÀ DI MARKETING RELAZIONALE	1 GIORNI	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI IN PLENARIA, PROGETTAZIONE DI STRUMENTI DI LAVORO



Management

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
-----------	--------	----------

GESTIRE LA COMPLESSITÀ E L'INCERTEZZA

1 GIORNO

LEZIONI FRONTALI ED ESERCITAZIONI

LA GESTIONE EFFICACE DELLE RISORSE UMANE

2 GIORNI

LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, SIMULAZIONI

L'IMPRENDITIVITÀ DEL DIRETTORE DI FILIALE E L'ORIENTAMENTO ALL'ECCELLENZA

2 GIORNI

LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, DISCUSSIONI IN PLENARIA, CONDIVISIONE ESPERIENZE



Per Informazioni:
L&P Srl - Vicolo Candia 4 – 25100 Brescia

- Tel: 030 / 2906220
- Mail: info@lpconsulenti.it

Orari di segreteria: Lunedì / Venerdì - Mattino: 09:00 /
13:00 - Pomeriggio: 14:00 / 18:00

Segreteria: info@lpconsulenti.it
Selezione: selezione@lpconsulenti.it
Formazione: formazione@lpconsulenti.it

