

L&P CONSULENTI

CATALOGO CORSI 2019



Migliorare per crescere



Indice

About L&P	01
Tipologie di corsi proposti.....	02
Prospetto Corsi: Corsi economico finanziari.....	03
Corsi di vendita e servizi.....	06
Corsi comportamentali.....	09
Corsi organizzativi.....	12
Corsi di Management.....	14
Contatti.....	16

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
ANTICORRUZIONE	1 GIORNO	LEZIONE FRONTALE CON ESERCITAZIONI
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

Economico - Finanziari

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
BANCHE E IMPRESA: COME ACCEDERE AL CREDITO IN TEMPI DI CRISI	1 GIORNO	LEZIONE FRONTALE, DISCUSSIONE IN PLENARIA, ESERCITAZIONE BUSINESS PLAN
CREDITO PER ADDETTI AZIENDE	6 GIORNI	LEZIONE FRONTALE, ESEMPI PRATICI ED ESERCITAZIONI
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 CONSULENZA AI CLIENTI RETAIL SECONDO LA DIRETTIVA MIFID2 (214-65)	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI CON WORKSHOP FORMATIVO (QUESTIONARIO, ESERCITAZIONI IN GRUPPO, ROLE PLAYING)
LA MIFID2 (214-65)	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, CONDIVISIONE DI ESPERIENZE, ESERCITAZIONI IN GRUPPO E ROLE PLAYING FORMATIVI.

Economico - Finanziari

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
LA TRASPARENZA DELLE OPERAZIONI E DEI SERVIZI BANCARI E FINANZIARI E DEI SERVIZI E ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, CONDIVISIONE DI ESPERIENZE, ESERCITAZIONI IN GRUPPO E ROLE PLAYING FORMATIVI.
LA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO	1 GIORNO	LEZIONE TEORICA FRONTALE ED ESERCITAZIONI
LE GARANZIE BANCARIE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, CONDIVISIONE DI ESPERIENZE
LEGGE 231	1 GIORNO	LEZIONE TEORICA FRONTALE ED ESERCITAZIONI
MONITORAGGIO E GESTIONE DEI CREDITI PROBLEMATICI: LA RELAZIONE CON IL CLIENTE	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI E CASI AZIENDALI
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

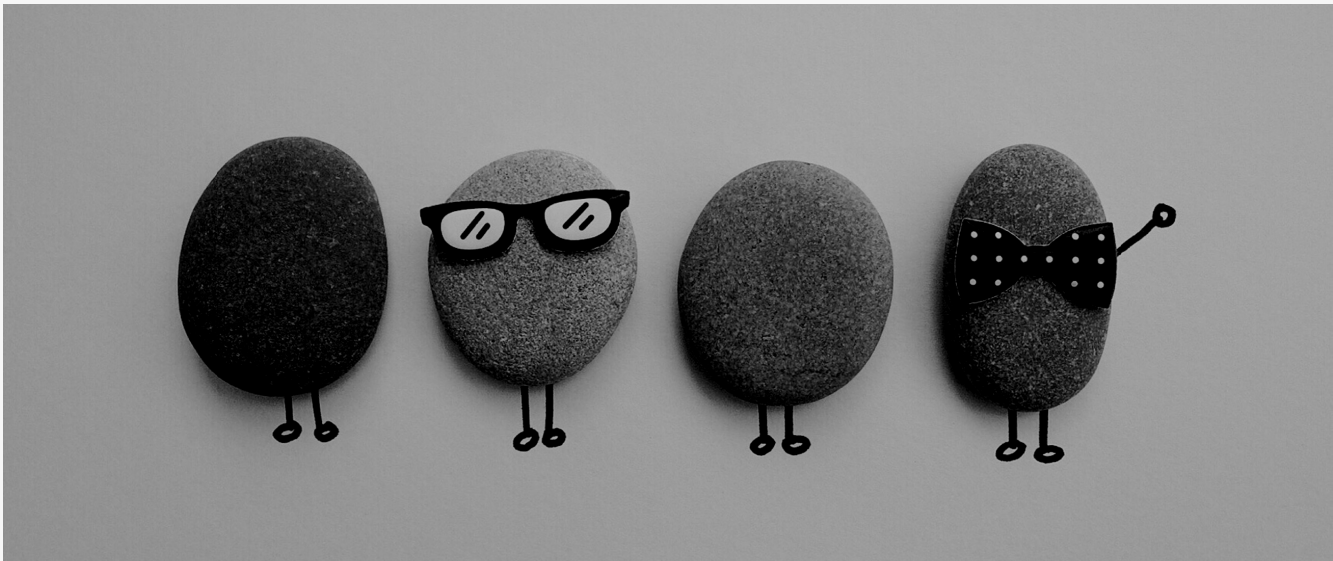
ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
ACQUISIRE NUOVI CLIENTI E SCHEDA INTERVISTA	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI ED ESERCITAZIONI IN PLENARIA
AUMENTARE LA PROPRIA VISIBILITÀ E TROVARE NUOVI CLIENTI CON LINKEDIN	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI CON UTILIZZO DI VARI STRUMENTI MULTIMEDIALI, ESERCITAZIONI
BANCA DIGITALE E I NUOVI 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.

Vendita e Servizi

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
ESSERE EFFICACI NELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE: L'UTILIZZO DELLE DOMANDE NELLA TRATTATIVA COMMERCIALE	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI INDIVIDUALI E DI GRUPPO, ROLE PLAYING E VIDEO
I CROCEVIA DELLA RETE	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI E BUSINESS GAME
IL COLLOQUIO DI VENDITA	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI CON ESERCITAZIONI INDIVIDUALI E DI GRUPPO SU SITUAZIONI REALI
IL MARKETING ESPERIENZIALE NELLA CONSULENZA FINANZIARIA	1 GIORNO + FOLLOW UP	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, ROLE PLAYING, PROGETTAZIONE DI EVENTI ESPERIENZIALI
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)
LA NEGOZIAZIONE: COME GESTIRE LA TRATTATIVA CON IL CLIENTE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, ROLE PLAYING

Vendita e Servizi

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
L'USO COMMERCIALE DEL TELEFONO	1/2 GIORNI + FOLLOW UP	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, SIMULAZIONI DI TELEFONATE.
PUBBLICA AMMINISTRAZIONE DIGITALE: SPUNTI PER LA GESTIONE EFFICACE DEI CAMBIAMENTI DI SCENARIO	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, DISCUSSIONE IN PLENARIA E ANALISI DI DEGLI STRUMENTI
TECNICHE DI CONDUZIONE DELL'INTERVISTA: LA RACCOLTA DELLE INFORMAZIONI	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, SIMULAZIONI PRATICHE, DEBRIFING
TECNICHE DI ESPLORAZIONE E AMPLIAMENTO DELLA CLIENTELA PRIVATE	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI, CASI AZIENDALI, PROBLEM-BASED LEARNING, DISCUSSIONE IN PLENARIA E ANALISI DEGLI STRUMENTI
VENDITA E FIDELIZZAZIONE ALLO SPORTELLO	1 GIORNO + FOLLOW UP	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI INDIVIDUALI E DI GRUPPO, ROLE PLAYING



Comportamentali

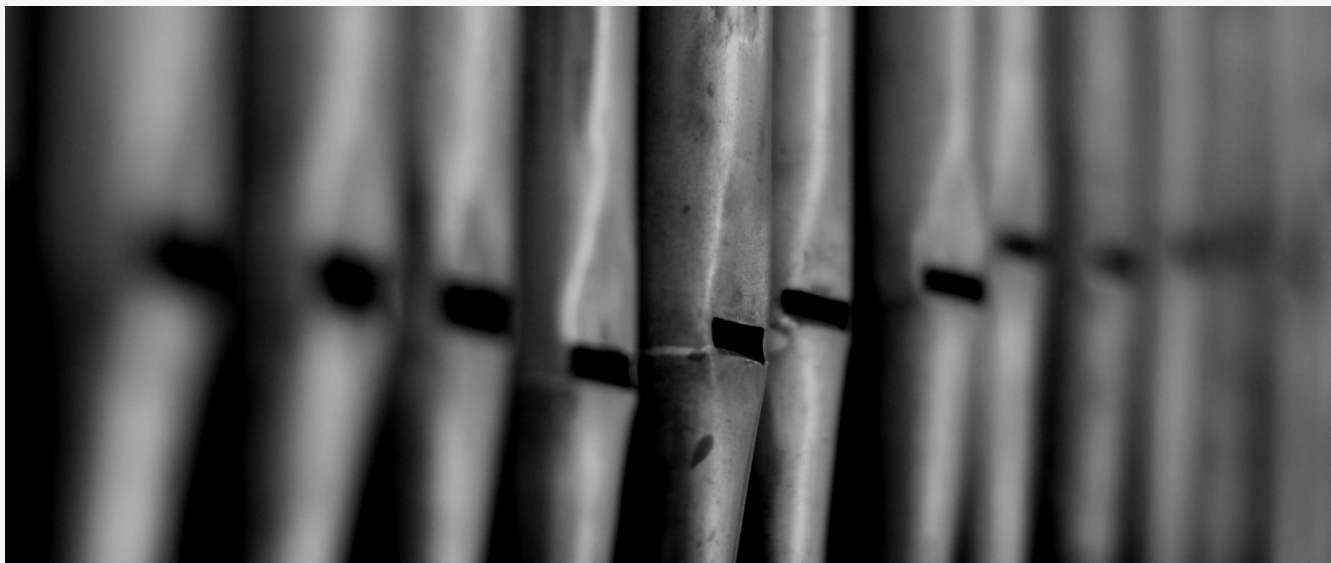
ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
APPLICAZIONI PRATICHE DI FINANZA COMPORTAMENTALE	2 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI INCIDENT, ROLE PLAYING, CASE HISTORY
COSTRUZIONE E MANTENIMENTO DELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI ESERCITAZIONI INDIVIDUALI E DI GRUPPO, ROLE PLAYING CONTESTUALIZZATI/ DECONTESTUALIZ,ZATI
CRESCERE INSIEME: COME SVILUPPARE LE COMPETENZE INDIVIDUALI E ACCRESCERE LA MOTIVAZIONE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, DISCUSSIONI IN AULA, CONDIVISIONE ESPERIENZE PERSONALI

Comportamentali

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
DAL PERSONAL BRANDING AL SOCIAL SELLING	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI PRATICHE, ROLE PLAYING, VIDEO, PROGETTAZIONE DI STRUMENTI DI LAVORO
IL PERSONAL BRANDING COME STRATEGIA DI PROMOZIONE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI ED ESERCITAZIONI IN PLENARIA
IL TEAM WORKING	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI ED ESERCITAZIONI PRATICHE
LA COMUNICAZIONE EFFICACE	1 GIORNO	ATTIVITÀ DI CONFRONTO COSTANTE, NARRAZIONE, REFRAMING, EMPOWERMENT
LA COMUNICAZIONE PERSUASIVA	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, FILMATI, LAVORI DI GRUPPO E ROLEPLAY
LA GESTIONE DELLA CLIENTELA SMALL BUSINESS	2 GIORNI + FOLLOW UP	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI E ROLE PLAYING
NETWORKING: COME CREARE E GESTIRE UNA RETE DI SUCCESSO	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, LAVORO DI GRUPPO E ROLEPLAY

Comportamentali

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
PUBLIC SPEACKING	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, SIMULAZIONI, ANALISI DI CASI REALI,
TECNICHE DI REFERRAL MARKETING JUNIOR	1 GIORNO + FOLLOW UP	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI E ROLE PLAYING
TECNICHE DI REFERRAL MARKETING SENIOR	2 GIORNI + FOLLOW UP	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	2 GIORNI + FOLLOW UP	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI INDIVIDUALI E DI GRUPPO, ROLE PLAYING CONTESTUALIZZATI/ DECONTESTUALIZZATI,
LAVORARE CON METODO	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI IN PLENARIA, SIMULAZIONI
L'ANALISI DEL MERCATO DI RIFERIMENTO PER FARE SVILUPPO SUL TERRITORIO	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI

Organizzativi

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
ORGANIZZARE UN WORKSHOP	1 GIORNO	SPIEGAZIONI TEORICHE ED ESPERIENZE PRATICHE, ATTIVITÀ DI COACHING, PROJECT WORK DI GRUPPO
PIANIFICARE E ORGANIZZARE L'ATTIVITÀ COMMERCIALE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI INTERATTIVE CON DISCUSSIONI IN PLENARIA E CONDIVISIONE DI ESPERIENZE
PIANIFICARE LE ATTIVITÀ DI MARKETING RELAZIONALE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI IN PLENARIA, PROGETTAZIONE DI STRUMENTI DI LAVORO
RECRUITIN E LINKEDIN: COME SFRUTTARNE AL MEGLIO LE POTENZIALITÀ	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI INTERATTIVE, ATTIVITÀ DINAMICHE, ESERCITAZIONI INDIVIDUALI E DI GRUPPO
TIME MANAGEMENT: ORGANIZZARE IL PROPRIO LAVORO E UTILIZZARE IL TEMPO IN MODO EFFICACE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, DISCUSSIONI IN PLENARIA, CONDIVISIONE ESPERIENZE



Management

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
CHANGE MANAGEMENT: COME GESTIRE I PROCESSI DI TRASFORMAZIONE NELL'ORGANIZZAZIONE	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, DISCUSSIONI IN PLENARIA, CONDIVISIONE ESPERIENZE
GESTIRE LA COMPLESSITÀ E L'INCERTEZZA	1 GIORNO	LEZIONI FRONTALI ED ESERCITAZIONI
IL BUSINESS RETAIL OGGI: SFIDE E OPPORTUNITÀ DA COGLIERE	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, ROLE PLAYING INDIVIDUALI E DI GRUPPO
LA GESTIONE EFFICACE DELLE RISORSE UMANE	2 GIORNI	LEZIONI FRONTALI, ESERCITAZIONI, SIMULAZIONI

Management

ARGOMENTO	DURATA	MODALITÀ
L'IMPRENDITIVITÀ DEL DIRETTORE DI FILIALE E L'ORIENTAMENTO ALL'ECCELLENZA	2 GIORNI + FOLLOW UP O COMMUNITY	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

