



Centro di Formazione Maveco

*la formazione per conoscere, per migliorarsi, per qualificarsi
la formazione per crescere, per intraprendere, per svilupparsi*

Diamo forza ai tuoi progetti attuali e futuri



Guarda oltre il limite

Guarda il Futuro con nuovi occhi

Formazione Professionale - Alta Formazione - Formazione Tecnica -
Formazione per lo sviluppo e potenziamento della persona - Formazione
Continua - Formazione permanente - Formazione Finanziata

Orientamento all'imprenditorialità
Creazione di impresa
Servizi per l'occupazione

www.Formazione-Maveco.it

Centro di Formazione Maveco

La formazione come strumento per conoscere, acquisire consapevolezza e volano di crescita e potenziamento della persona; la formazione per valorizzare i progetti professionali degli individui; la formazione per supportare lo sviluppo e l'espansione dell'impresa: questa la mission del Centro di Formazione Maveco.

Il nostro lavoro, il vostro futuro.

I nostri interventi formativi permettono di lavorare al proprio futuro, lavorare per il proprio successo nella vita, nelle relazioni, nel lavoro e nel mercato. Formarsi significa investire per il futuro. Il perfezionamento di se stesso è la base fondamentale di ogni progresso. Potremmo dire che "Chi si forma, non si ferma". Molti aspettano le loro chances, altri le cercano, alcuni le creano. La formazione diventa così la scelta intelligente per migliorarsi, per essere più efficace o per acquisire le competenze e capacità per intraprendere una professione o una attività in modo consapevole. La formazione vi permette di non attendere gli avvenimenti, ma provarli, crearli da voi stessi.

Interventi formativi "vitalizzanti", per coloro che mirano ad uno sviluppo totale della persona, interventi formativi per acquisire le competenze e gli strumenti utili per intraprendere l'attività desiderata trasformando l'aula in un reale laboratorio di vita vissuta aziendale. L'obiettivo del Centro di Formazione è supportare le persone nella costruzione dei progetti professionali e di vita.

Interventi formativi per le imprese lungimiranti che vedono le proprie risorse umane come "vettore delle performance" aziendali e che puntano ad una maggiore competitività sui mercati locali o acquisire le strategie per introdurre i prodotti nei mercati esteri. Riconoscere, valutare e sviluppare le competenze per affrontare con più forza le sfide della complessità e competitività. Questa è la strategia della gestione delle risorse umane del Centro di Formazione Maveco.

Il futuro non si prevede, si prepara

Aree di Intervento Formativo: Area Strategie di Marketing e Comunicazione di impresa - Area Tecniche e Psicologia della Vendita - Area Comunicazione Interpersonale e abilità relazionali - Area Sviluppo della Persona - Area Gestione e Creazione di Impresa - Area Sicurezza e Ambiente - Area Produzione e Gestione tecnologie - Area Formazione - Area Linguistica - Area Informatica, multimediale e nuove mezzi di comunicazione - Area Energie rinnovabili - Area attività artistiche- Area Programmazione e Controllo di Gestione - Area Negoziazione - Area Persuasione e Manipolazione - Area Marketing e comunicazione Politica Area Comunicazione Cinematografica e Giornalistica - Area No-Profit - Area Marketing Turistico e Enogastronomico - Area Public Speaking e Strategie di presentazione.

Programmi di Alta Formazione Specializzante

"Trasformiamo l'aula in un reale laboratorio di vita vissuta aziendale"

L'Executive Master mira a conferire al partecipante, al termine del suo percorso didattico, una preparazione globale della materia, ovvero una visione trasversale e al contempo integrata del sistema impresa rendendolo pronto per farne parte o per creare la propria impresa. La metodologia didattica di tipo "learning by doing" permette di acquisire durante il master, le capacità e le competenze in modo concreto, indispensabile per svolgere l'attività futura in modo autonomo.

Executive Master in Strategie di Marketing , Comunicazione e pubblicità

Executive Master in strategie di vendita, comunicazione e negoziazione

Executive Master in Marketing e comunicazione politica

Executive Master in Giornalismo

Executive Master in Progettazione e Gestione dei processi formativi

Executive Master in Strategie e Tecniche di Vendita nei paesi Esteri

Executive Master in Web Marketing, Comunicazione Digitale e Multimediale

Executive Master in Programmazione e Gestione di Macchine Automatiche a Controllo Numerico

Executive Master in Marketing dei Prodotti Tipici Enogastronomici

Executive Master in Programmazione di Pacchetti Turistici Locali (Circuiti Turistici Locali)

Executive Master in Marketing per il sociale e Fund Raising

Le lezioni e i laboratori sono tenute da Docenti esperti, professionisti provenienti dal mondo del lavoro, imprenditori, consulenti.

Struttura dell'Executive Master : i Master sono organizzati in Moduli tematici. Ogni Modulo affronta in profondità una tematica specifica che consente al partecipante di acquisire le skills necessarie per intraprendere l'attività nella tematica tratta nel master.

Durata : variabile secondo il master : tra le 120 e 160 ore. Moduli da 16 ore (2 giornate) ciascuno.

Laboratori e attività esperienziali

per consolidare l'apprendimento di concetti, argomenti, tematiche nell'ottica di combinare il sapere, il saper essere e il saper fare: sono attivati vari "Laboratori di pratica", sessioni di "Project Work", gruppi di lavoro, analisi di casi di successo (Case History). Stage nelle imprese convenzionate, studi professionali e società di servizio. Visite e riunioni esperienziali nelle varie imprese.

Sviluppo Risorse Umane - Comunicazione interpersonale - Relazione

- La comunicazione Assertiva : come migliorare il rapporto tra noi stessi e gli altri
- Programmazione Neuro Linguistica : Strategie per comprendere i comportamenti, le motivazioni e relazionarsi con efficacia
- Saper scrivere in modo efficace e persuasivo
- Le qualità per rendersi piacevoli (Marketing di se stessi)
- La comunicazione nella coppia per intendersi e stabilire una relazione duratura
- Autostima : come aumentarla, come potenziarsi e sviluppare le qualità positive
- Le armi della persuasione e l'arte della manipolazione: tecniche e strumenti per influire sui comportamenti degli altri
- La Manipolazione : saper riconoscere i manipolatori, le loro tecniche e come difendersi
- La Gestione dei conflitti : le tecniche relazionale e comunicative per gestirli
- Strategie per Comunicare in modo efficace e persuasivo
- Strategie di Leadership per incrementare la produttività dei collaboratori e dei gruppi di lavoro
- Problem Solving : Tecniche per analizzare problemi e prendere decisioni
- Come parlare in pubblico in modo efficace e convincente (Public Speaking)
- Tecniche di negoziazione per contrattazioni positive e risoluzioni di conflitti

Formazione Tecnica-Professionale

- Tecnico-Installatore e manutentore di pannelli fotovoltaici
- Tecnico-Installatore e manutentore di apparati di Telecomunicazioni
- Programmatore di macchine di produzione a Controllo Numerico (Cad -Cam)
- Programmatore di computer per la supervisione e controllo di impianti
- Tecnico-Installatore dispositivi e pompe per trattamento acque

Comunicazione web, giornalismo, cinematografia

- Giornalismo e stili di scrittura giornalistica : strategie per scrivere la notizia
- Creazione web, multimediali e scrittura per il web
- Linguaggio cinematografico: dalle tecniche di ripresa alla creazione del cortometraggio

Gestione e progettazione della Formazione

- La Progettazione di un intervento formativo: Analisi dei fabbisogni formativi, macro e micro progettazione, monitoraggio e valutazione di un programma formativo
- La progettazione della formazione finanziata
- Metodologie didattiche e strumenti della formazione
- La formazione in e-learning : creazione di programmi formativi multimediali

Programmi Formativi

Informatica, Reti, web e nuove tecnologie comunicative

- Software, hardware e reti di comunicazione : concetti, tipologie e dispositivi
- Internet, web e i servizi disponibili sulla rete (skype, chat, social network, motori di ricerca)
- Sistema operativo windows
- Applicativi di software automation: Excel, Word, Powerpoint, Access
- Creazione, gestione e manutenzione di banche dati (DBMS)
- Il software Open-Source : concetti e uso degli applicativi più conosciuti (Openoffice, Foto Filter, Impress, Gif Animator, The Gimp, Power Bullet, Audacity)
- Creazione di presentazioni multimediali professionali con video, audio, immagini, testo
- Formazione Informatica per acquisire le certificazioni ECDL

Tecniche e Metodologie di Vendita

- Tecniche e psicologia della vendita professionale
- Metodologia e Strategie di vendita per la vendita complessa (Business to Business)
- Metodologie e Strategie per negoziare in modo efficace e raggiungere accordi
- Tecniche di PNL per essere più efficaci nel processo di vendita
- Comunicazione efficace al telefono e strategie di Telemarketing

Strategie di Marketing e comunicazione di impresa

- Strategie di marketing e comunicazione per affrontare mercati e concorrenza
- Marketing internazionale per l'introduzione della impresa nei mercati esteri
- Strategie di marketing e comunicazione per il successo dell'impresa
- Strategie di introduzione dei prodotti nei mercati esteri
- Come creare un Piano di comunicazione e promozione efficace per la promozione dei prodotti e dell'impresa
- Saper elaborare un piano di marketing completo ed efficace
- Saper elaborare un business plan per l'impresa
- Sviluppo del pensiero creativo per ideare nuovi prodotti o trovare nuove opportunità
- Saper presentare in modo efficace utilizzando gli applicativi Multimediali
- I contratti commerciali . di vendita, distribuzione, rappresentanza.

Marketing turistico e risorse del territorio

- Strategie di Marketing e Comunicazione per i prodotti eno-gastronomici
- Marketing, Comunicazione e Vendita dei pacchetti turistici locali (Circuiti Turistici Integrati)
- Progettazione e programmazione di itinerari turistici locali (marketing del turismo integrato)
- Marketing del vino

Creazione e gestione di impresa

- Formazione Manageriale per neo-Imprenditori
- Metodologie creative per ideare nuovi prodotti o trovare nuove opportunità (marketing laterale e pensiero laterale)
- Il processo di ideazione, pianificazione, lancio e gestione di un nuovo prodotto
- Organizzazione aziendale :funzioni e flussi comunicativi : gestione ordini, attività commerciale e creazione offerte, i capitolati, gestione magazzino, produzione, controllo di gestione
- Scrivere lettere di vendita e offerte persuasive
- Sicurezza negli ambienti lavorativi
- Creazione di un Business Plan completo e efficace
- Strategie per risolvere problemi complessi e processi decisionali (Problem Solving)
- La gestione e la risoluzione dei conflitti nella azienda
- Strategie creative per ideare un prodotto innovativo e opportunità originali
- Come comunicare in modo efficace e stabilire relazioni nel lavoro

Comunicazione, contatto e promozione con le nuove tecnologie

- La creazione e pianificazione di campagne di e-mail marketing strategie di Web marketing
- Come utilizzare i nuovi canali di comunicazione multimediali (web, e-mail, social network, ect) come strumenti di comunicazione, promozione, visibilità e contatto
- Creazione di presentazioni multimediali efficaci e persuasive

Marketing e Comunicazione Politica

- Strategie di comunicazione politica (dialettica politica, linguaggio, retorica)
- Strategie di marketing politico e propaganda politica per le campagne elettorali
- Metodi e tecniche per parlare in pubblico (Public Speaking)
- Strategie dialettiche e linguaggio persuasivo

Formazione per il settore no-profit

- Strategie, Strumenti e Piano di Fund Raising (specializzazione nella Raccolta Fondi)
- La scrittura efficace per il Fund Raising e per trovare volontari
- Redigere un Documento di Buona Causa
- La comunicazione efficace per le organizzazioni no profit
- Come ideare, promuovere e organizzare con successo eventi di fund raising
- Il web e i mezzi di comunicazione digitale per il Fund Raising e la comunicazione sociale
- Strategie di marketing e comunicazione per fare crescere le organizzazioni no profit
- La comunicazione interpersonale persuasiva: faccia a faccia con il donatore o il volontario
- La ricerca, gestione e motivazione dei volontari (People Raising)
- Piano di comunicazione di una Buona Causa
- La progettazione di una proposta sociale e i bandi di finanziamento Assistente familiare
- Operatore di teleassistenza e controllo : Metodi, tecniche e strumentazione

Formazione Artistica

- Corso di recitazione per il teatro
- Corso di fotografia artistica
- Corso per Designer settore moda
- Corso per Fumettista

Lingue

- Corso base e corso avanzato : Inglese, Francese, Spagnolo, Tedesco, Cinese
- Inglese nelle relazioni commerciali e trattative di affari
- Lo spagnolo nelle relazioni commerciali e trattative di affari

Formazione in attività estetiche

- Corso per la ricostruzione delle unghie

Autoimprenditorialità (per neo-imprenditori)

- Formazione Manageriale per neo-Imprenditori
- I fondamenti dell'auto-imprenditorialità
- Dall'idea imprenditoriale e di prodotto, al Business Plan, fino all'attuazione
- Strategie di lancio di un nuovo prodotto
- Definizione del Piano di Marketing
- Tecniche per contrattare in modo efficace (strategie di Negoziazione)
- Metodologie creative per ideare nuovi prodotti o trovare nuove opportunità (sviluppo del pensiero creativo e del pensiero laterale. marketing laterale)
- Strategie di comunicazione e promozione dei prodotti/servizi

Strategie di Persuasione, parlare in pubblico, presentazioni efficaci

- Metodi e tecniche per parlare in pubblico in modo persuasivo (Public Speaking)
- L'arte della persuasione : strategie manipolative, tecniche dialettiche, linguaggio persuasivo, comunicazione non verbale e paraverbale
- Saper presentare in modo efficace e convincente
- Come creare presentazioni multimediali accattivanti e persuasive
- Strategie per vincere le sfide dialettiche

Sicurezza

- Antincendio rischio basso -Antincendio rischio medio
- Peposti
- Primo soccorso
- R.S.P.P. (responsabile del sistema di prevenzione e protezione)
- R.L.S (responsabile dei lavoratori per la sicurezza)
- Carrellisti

Servizi integrativi

Il Centro di Formazione Maveco oltre alla progettazione e gestione di programmi formativi, offre altri servizi integrativi indirizzati alle imprese che vogliono introdurre i propri prodotti nel mercato e sono alla ricerca di nuovi canali di ingresso; ai lavoratori già occupati che intendano migliorare la loro professionalità e intraprendere uno sviluppo di carriera; i lavoratori che vogliono ricollocarsi meglio sul mercato o che necessitano di un nuovo orientamento professionale.

Servizi disponibili:

- Ricerca di nuovi canali di ingresso dell'impresa nel mercato
- Definizione di un Piano di Marketing per un miglior ingresso nel mercato
- Certificazioni Informatiche
- Progettazione Bandi formazione finanziata e Progettazione formativa
- Formazione e Consulenza per neo- Imprenditori
- Piani di marketing e comunicazione e piani di Fund Raising per il no-profit
- Azioni di autosviluppo e e potenziamento individuale
- Analisi dei fabbisogni formativi aziendali
- Bilancio delle competenze per la mobilità interna ed esterna
- Sostegno alla progettualità professionale e allo sviluppo di carriera
- Inserimento lavorativo - orientamento professionale - accompagnamento al lavoro
- Intervento di sostegno alla Job Creation
- Supporto formativo e di orientamento per ricollocazione lavoratori
- Identificare, valutare e fare acquisire le competenze necessarie a operare in specifici ruoli organizzativi

Contattare la segreteria del Centro di Formazione Maveco per maggiori informazioni sui programmi formativi o sui servizi forniti o visitare il sito [web](http://www.Formazione-Maveco.it)

Centro di Formazione Maveco s.r.l.
Via Don Benedetto Riposti, 37 - 02100 RIETI
tel. e fax 0746-498275
www.Formazione-Maveco.it
info@Formazione-Maveco.it
cell. 3338857768