



EXECUTIVE - AUTUNNO 2023



PERCHÉ UNA VERSIONE EXECUTIVE DELLA ORMA PEST ACADEMY

La *ORMA Pest Academy Executive* nasce dall'esigenza di fornire al professionista della disinfestazione una preparazione di livello sulle tematiche tipiche della gestione aziendale.

Lo sviluppo di competenze gestionali spesso viene tralasciata negli usuali programmi di formazione in favore di corsi puramente tecnici, dimenticando che i titolari delle aziende sono prima di tutto imprenditori.

La *Executive Academy* di ORMA risulta quindi dedicata ai titolari delle imprese e a manager con posizioni di responsabilità che desiderano ampliare le loro conoscenze relative alle seguenti aree tematiche:



I corsi sono tenuti da docenti professionisti e **progettati in collaborazione con:**



La didattica è specificamente studiata e tarata sulle competenze della platea di riferimento.

L'approccio e la metodologia saranno interattivi e dinamici, non è richiesta una conoscenza preliminare delle tematiche trattate, ma un approccio attivo e curioso.

Grazie all'utilizzo di casi studio reali, esempi e dibattito, le giornate di corso saranno sì di studio ma soprattutto di approfondimento e scambio di idee.

LA SCUOLA

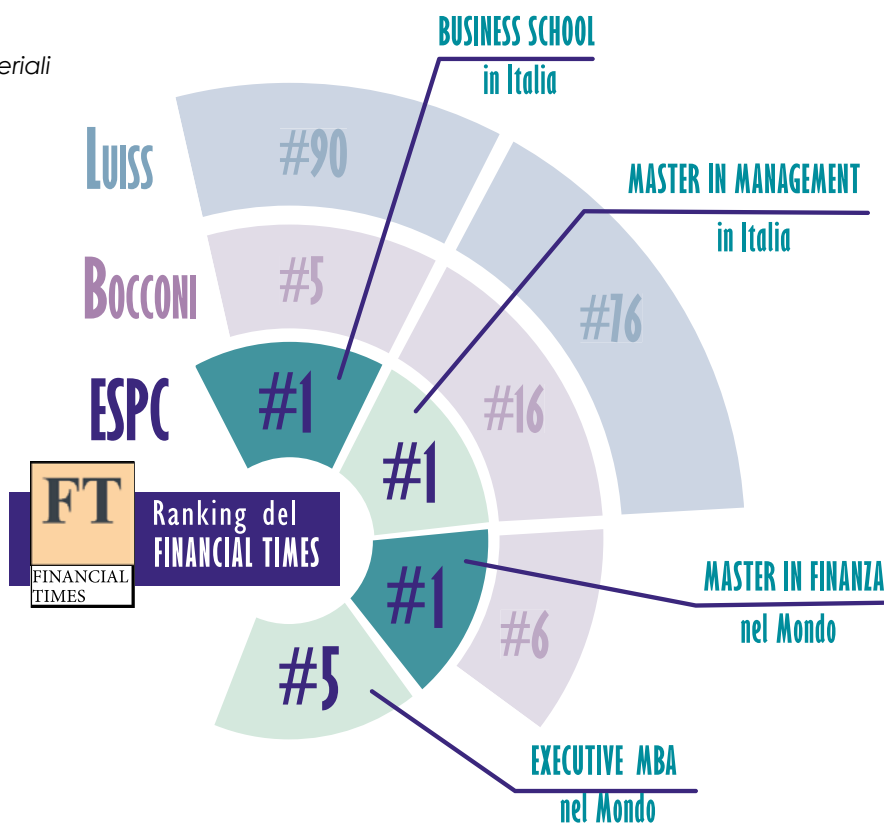


Al fine di offrire ai propri corsisti un'esperienza formativa di altissimo livello abbiamo deciso di appoggiarci ai migliori professionisti presenti nel panorama italiano ed europeo, avviando una collaborazione con la scuola di formazione manageriale **“ESCP BUSINESS SCHOOL”**.

La ESCP è la più antica business school del mondo, fondata a Parigi nel 1819.

Attualmente è tra le migliori scuole nel mondo della formazione manageriale e conta più di 6000 studenti dislocati in 6 diversi campus.

- **1° business school in the world**
Fondata nel 1819 a Parigi, 203 anni di storia
- **6 campus**
Parigi, Londra, Berlino, Madrid, Torino e Varsavia
- **+130 alleanze accademiche**
In tutto il Mondo
- **+155 professori con ricerche attive**
Rappresentanti più di 30 Paesi
- **6.000 studenti, 60.000 ex-alumni**
Rappresentanti più di 150 Nazionalità
- **doppio accreditato**
ESCP è una delle poche scuole manageriali al mondo con un doppio accreditato



TESTIMONIANZE

Il primo corso pilota sul *problem solving e decision making* si è svolto presso la sede ORMA nell'Ottobre del 2021. [Clicca su PLAY per vedere un estratto dell'evento!](#)



VENDERE E NEGOZIARE CON EFFICACIA



SCOPO DEL CORSO

Fornire ai partecipanti le competenze necessarie per applicare l'arte della negoziazione in modo efficace e pratico nel loro ambiente lavorativo quotidiano. Durante il corso, i partecipanti saranno coinvolti in una serie di attività pratiche che mirano a mettere in pratica le strategie e le tecniche negoziali apprese.

Queste attività saranno progettate specificamente per essere rilevanti e pertinenti alle situazioni che i partecipanti possono incontrare nel loro lavoro di tutti i giorni.

Attraverso queste esperienze pratiche, i partecipanti avranno l'opportunità di affinare le proprie abilità negoziali, imparare a gestire situazioni complesse e migliorare la loro capacità di ottenere risultati positivi durante i processi di negoziazione.

COSA IMPARERAI

- **COME LAVORARE PER PRIORITÀ** nel proprio portfolio clienti:
 - criteri di segmentazione;
 - strategie di vendita complessa.
- **COME DIALOGARE CON I CLIENTI** nella complessità emergente:
 - i bisogni dei vari interlocutori e l'*Unita di Decisione*;
 - chi ho veramente davanti: preferenze comunicative, emozioni e pensieri.
- **COME ORIENTARSI NEL PROCESSO DI VENDITA:**
 - saper fare domande;
 - saper articolare una proposta;
 - saper gestire le resistenze e obiezioni;
 - saper chiudere.
- **COME AUMENTARE IL PROPRIO IMPATTO** nelle attività professionali:
 - QUANDO e CON CHI negoziare;
 - negoziare vuol dire influenzare: modalità e strategie.
- **COME ARTICOLARE IL PROCESSO NEGOZIALE:**
 - stili negoziali preferenziali e flessibilità operativa;
 - clima negoziale: crearlo, accettarlo, resistergli, modificarlo.
- **TATTICHE E CONTRO-TATTICHE** negoziali:
 - le dinamiche del conflitto: *inneschi*, *distruttori* e *ri-costruttori*;
 - tattiche e contro-tattiche negoziali.

CORSO: VENDERE E NEGOZIARE

COSTO: 1.800 €

DURATA: 3 GIORNI

DATA: 17-18-19 OTTOBRE

INCLUSO: pernottamento, pranzi durante il corso, cena la prima sera del corso

ESCLUSO: spostamenti

Il corso partirà con un minimo di 10 iscritti

Il docente: MARIO MARESCA
Fondatore e A.D. di N-Exolution

CLICCA,
PER DETTAGLI E
PER ACQUISTARE
IL CORSO



Mario Maresca è fondatore e amministratore delegato di N-Exolution. Mario tiene lezioni alla LUISS e all'Università Cattolica del Sacro Cuore. È Executive Coach e supporta i propri coachee nello sviluppare le loro competenze trasversali.

Dal 2019 partecipa alla progettazione ed erogazione di workshop a tal riguardo, oltre che su tematiche di vendita, negoziazione, comunicazione efficace.

Esperto in Decision Making Skills - che insegna presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, oltre che in altri contesti.

PROBLEM SOLVING AND DECISION MAKING



SCOPO DEL CORSO

Questo corso ha l'obiettivo di ricreare in classe un contesto di lavoro tipico, grazie all'utilizzo di un business case reale, per simulare situazioni complesse che richiedono assunzione di responsabilità, veloce individuazione dei problemi ed efficaci strategie di risoluzione.

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è destinato principalmente a imprenditori, manager e, in generale a tutti coloro che desiderano approcciare ai problemi in maniera strutturata acquisendo le conoscenze tali da individuare le soluzioni più efficaci tra diverse opzioni.

COSA IMPARERAI

- Imparerai a risolvere i problemi utilizzando metodi logici di efficacia conclamata.
- Apprenderai come trarre il massimo beneficio da un processo decisionale strutturato, focalizzandoti su come scegliere tra delle alternative comparabili.
- Imparerai come realizzare una presentazione efficace e come esporre dati e concetti ad una platea.

OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO

- **APPROCCIO STRUTTURATO:** Approccio strategico al problem solving
Analisi e definizione della situazione. Strutturare il problema e definire le priorità usando alberi logici e pensiero piramidale. Sintetizzare in modo appropriato le conclusioni e le raccomandazioni a differenti soggetti.
- **DECISIONI E COMUNICAZIONE:** Prendere le decisioni e condividere i risultati
Imparare come sfruttare un approccio decisionale strutturato con un focus specifico su come scegliere tra alternative simili. Il caso permetterà di utilizzare diverse tecniche di raccolta dati, selezione e scelta. Sintetizzare le soluzioni in messaggi incisivi presentandoli ad un pubblico che testerà le capacità apprese durante il corso.
- **LAVORO DI GRUPPO:** Lavoro di gruppo efficace e capacità interpersonali
L'80% del programma vedrà i partecipanti lavorare in gruppi, scoprendo le sfide ed i vantaggi del lavorare in gruppo e imparando sul campo le tecniche per farlo in modo efficace.

PERCHÉ PARTECIPARE?



Guarda l'intervista al Professore De Pedys.

CORSO:	PROBLEM SOLVING
COSTO:	1.800 €
DURATA:	3 GIORNI
DATA:	28-29-30 NOVEMBRE
INCLUSO: pernottamento, pranzi durante il corso, cena la prima sera del corso	
ESCLUSO: spostamenti	

Il corso partirà con un minimo di 10 iscritti



Il docente: VITTORIO DE PEDYS

Affiliate Professor of Finance, Public Speaking and Problem Solving & Decision Making

Vittorio de Pedys, laureato con lode in Economia, è Professore Associato di Finanza e Management dal 2006 presso il campus della ESCP Business School Torino.

Insegna tutti i moduli di Finanza: da *Fondamenti di Finanza*, alla *Società Finanziaria*, *Fusioni e Acquisizioni*, ai corsi *Executive*, *MIM* e *MBA*. Con ESCP insegna in modo approfondito argomenti di finanza nell'*Executive Custom Education* per diverse aziende. Per ESCP tiene anche corsi di *Problem Solving & Decision Making*.

A livello statale, insegna disparate tematiche finanziarie presso l'Università di Roma 2 Tor Vergata e l'Università di Torino. A livello di business school private tiene corsi presso la LUISS Roma.

A livello internazionale, insegna *Portfolio Management* alla Pace University, Lubin School of business a New York, *Corporate Finance* alla Grenoble Graduate School of Business (Francia), *Finance* alla Beida Peking University Beijing (Cina), *Corporate Finance* University American College, Skopje, *Finanza aziendale* presso Donau Universitat School of Business, Krems (Austria).

ORMA PEST ACADEMY
via A. Chiribiri 2
10028 Trofarello (TO)

WWW.ORMAPESTACADEMY.IT



segreteria@ormapestacademy.it

**“LA FORMAZIONE,
IN PRATICA”**

