

Interattiva

BUSINESS SKILL

Area	Categoria	Codice	Titolo	CFP	Ore
Business Skill	Call center	OSAL944	Tecniche di comunicazione per i call center		4,5
Business Skill	Call center	OSAL945	Il servizio clienti nel call center		3,5
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN540	Le basi della pianificazione aziendale integrata		4,5
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN541	Impostare un budget operativo		3,5
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN542	Gestire efficacemente i budget		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN543	Il potenziale dell'autoapprendimento		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN530	Il linguaggio della contabilità e della finanza		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN531	Utilizzare i rendiconti finanziari nelle decisioni aziendali		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN532	Principi fondamentali del budget		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN533	Comprendere i rendiconti finanziari		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN534	Analizzare al di là dei numeri		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN535	Introduzione alla finanza		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN536	Pianificazione dei budget		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN537	Gestione della liquidità		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN538	Analisi e rendiconti finanziari		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN539	Fonti di finanziamento		3
Business Skill	Finanza e Budget	OFIN544	Pianificazione e analisi delle risorse umane		3
Business Skill	Gestione del servizio	OSAL950	Stabilire gli obiettivi di prestazione per il team		3
Business Skill	Gestione del servizio	OSAL951	Coaching in una cultura orientata al servizio		3
Business Skill	Gestione del servizio	OSAL952	Superare le aspettative del cliente		3
Business Skill	Gestione del servizio	OSAL953	Strategia del servizio del cliente		3
Business Skill	Gestione del servizio	OSAL954	Migliorare il processo di fornitura del servizio		3
Business Skill	Gestione del servizio	OSAL955	Attraversare indenni il processo di cambiamento		4
Business Skill	Management and leadership	OCOM752	Basi di leadership: Motivare i dipendenti		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM754	Basi di leadership: Costruire la propria influenza come leader		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM755	Basi di leadership: Guidare con l'intelligenza emotiva		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM756	Basi di leadership: Guidare lo svolgimento del business		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM757	Basi di leadership: Guidare l'innovazione		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM758	Basi di leadership: Guidare il cambiamento		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM759	Basi di leadership: Creare il proprio piano di sviluppo della leadership		3
Business Skill	Management and leadership	OMGT639	Competenze di coaching		5,5
Business Skill	Management and leadership	OCOM740	Fornire un feedback: Guida per il manager		4
Business Skill	Management and leadership	OMGT640	Revisione delle prestazioni		4
Business Skill	Management and leadership	OMGT641	Identificazione delle prestazioni problematiche		4
Business Skill	Management and leadership	OMGT642	Comunicare una vision condivisa		3
Business Skill	Management and leadership	OMGT643	Il ruolo del leader nel processo di cambiamento		3
Business Skill	Management and leadership	OMGT630	Strumenti di sviluppo per i manager del futuro		3
Business Skill	Management and leadership	OMGT631	Il manager come leader del progetto		3,5
Business Skill	Management and leadership	OMGT632	Apprendimento continuo per i manager del futuro		3,5
Business Skill	Management and leadership	OMGT633	Comprensione e confronto nei problemi di performance		3
Business Skill	Management and leadership	OMGT634	Progettare un'efficace valutazione della performance		3
Business Skill	Management and leadership	OMGT635	Comprensione del conflitto		3
Business Skill	Management and leadership	OMGT636	Guida al processo di cambiamento		3
Business Skill	Management and leadership	OMGT637	Gestione durante la fase di cambiamento		4
Business Skill	Management and leadership	OMGT638	Gestione dei processi di cambiamento in ambito aziendale		4,5
Business Skill	Management and leadership	OCOM737	Pianificazione della presentazione		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM738	Esposizione della presentazione		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM739	Presentazioni spigliate e convincenti		3,5
Business Skill	Management and leadership	OCOM744	Problem solving: fondamentali		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM745	Problem solving per le sfide comuni dell'azienda		3,5
Business Skill	Management and leadership	OCOM746	Fondamenti dei processi decisionali		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM747	Strategie innovative		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM748	Entrare nell'innovazione		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM741	Analizzare l'uso del tempo		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM742	Definire obiettivi e priorità nell'uso del tempo		3
Business Skill	Management and leadership	OCOM743	Gestire il tempo		3
Business Skill	Pianificazione strategica	OBSO433	Componenti fondamentali di un piano aziendale		3,5
Business Skill	Pianificazione strategica	OBSO434	Sviluppo di una strategia per un mercato target		3

Area	Categoria	Codice	Titolo	CFP	Ore	
BUSINESS SKILL	Business Skill	Pianificazione strategica	OBSO435	Comprendere il posizionamento		3
	Business Skill	Pianificazione strategica	OBSO436	Piano di marketing e vendite		3
	Business Skill	Pianificazione strategica	OBSO437	Determinare i prezzi per la redditività		3
	Business Skill	Pianificazione strategica	OBSO438	Presentare il piano		3
	Business Skill	Pianificazione strategica	OBSO442	Previsione tecnologica		3
	Business Skill	Pianificazione strategica	OBSO443	Gestione e strategia aziendale		3
	Business Skill	Project Management	OPRT852	Comunicazione nel team virtuale		4
	Business Skill	Project Management	OPRT853	Collaborazione nel team virtuale		3,5
	Business Skill	Project Management	OPRT854	Project management virtuale		3
	Business Skill	Project Management	OPRT830	Definizione dei progetti		3
	Business Skill	Project Management	OPRT831	Principali strumenti per la gestione dei progetti		3
	Business Skill	Project Management	OPRT832	Pianificazione del progetto mediante computer		3
	Business Skill	Project Management	OPRT833	Creare il team di progetto		3
	Business Skill	Project Management	OPRT834	Guidare un team di progetto vincente		3
	Business Skill	Project Management	OPRT835	Chiudere il progetto		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO459	Utilizzare in maniera efficace e-mail e messaggistica istantanea		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO460	Indirizzare e redistribuire le e-mail		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO461	Gestire le e-mail		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO462	Abilità fondamentali per telefonate professionali		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO463	Generare idee creative e innovative: Aumentare la creatività		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO464	Generare idee creative e innovative: Massimizzare la creatività del team		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO465	Generare idee creative e innovative: Verificare e sviluppare idee		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OCOM751	Persone difficili nell'ambiente di lavoro		3,5
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OCOM753	Basi di leadership: Comunicare la vision		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OCOM736	Comunicare efficacemente per iscritto		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OCOM730	Comunicare per sviluppare le relazioni		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OCOM731	Comunicare per migliorare la comprensione		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OCOM732	Ascoltare, influenzare e gestire situazioni difficili		4
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OCOM733	Dinamiche della comunicazione interpersonale		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OCOM734	Strumenti per la comunicazione		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OCOM735	Gestire le differenze culturali		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO451	Elementi di strategia di marketing		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO452	Analizzare il mercato		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO453	Fattori competitivi nel marketing strategico		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO454	Redigere un piano di marketing: fase 1		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO455	Redigere un piano di marketing: strategia creativa		3
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO456	Creare una campagna di marketing		4
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO457	Gestione del marketing		4
	Business Skill	Marketing e Comunicazione	OBSO458	Analisi finanziaria per il successo del marketing		4
	Business Skill	servizio clienti	OSAL937	Creare i fondamenti del servizio: la cultura aziendale		3
	Business Skill	servizio clienti	OSAL938	Fondamenti di un servizio clienti eccellente		3
	Business Skill	servizio clienti	OSAL939	La voce del cliente		3
	Business Skill	servizio clienti	OSAL940	Migliorare le capacità di fornitura del servizio		3
	Business Skill	servizio clienti	OSAL941	Superare situazioni problematiche nel servizio clienti		3,5
	Business Skill	servizio clienti	OSAL942	Instillare l'eccellenza del servizio: l'acronimo EXCEL		4
	Business Skill	servizio clienti	OSAL943	Campioni del servizio e team di servizio		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO444	Catena del valore: struttura e analisi		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO445	Catena del valore: vantaggi di costo		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO446	Catena del valore: vantaggi della differenziazione		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO447	Catena del valore: vantaggi della focalizzazione		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO448	Analisi della concorrenza: pianificazione e direzione		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO449	Fondamenti di e-business		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO450	Opportunità di e-business		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO430	Gestione della logistica: fondamenti		3,5
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO431	Gestione del magazzino		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO432	Gestione della catena di approvvigionamento		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO439	Pianificazione - gestione strategica		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO440	Gestione strategica - Analisi e scelta		3
	Business Skill	Strategia e operatività	OBSO441	Gestione strategica - Implementazione aziendale		3
	Business Skill	Team building	OPRT855	Guidare i team: Lanciare un team di successo		3
Business Skill	Team building	OPRT856	Guidare i team: Sviluppare il team e la sua cultura		3	
Business Skill	Team building	OPRT857	Guidare i team: Definire obiettivi, ruoli e linee guida		3	
Business Skill	Team building	OPRT858	Guidare i team: Creare fiducia e coinvolgimento		3	
Business Skill	Team building	OPRT859	Guidare i team: Promuovere una comunicazione e collaborazione efficaci		3	

	Area	Categoria	Codice	Titolo	CFP	Ore	
BUSINESS SKILL	Business Skill	Team building	OPRT860	Guidare i team: Motivare e ottimizzare la prestazione		3	
	Business Skill	Team building	OPRT861	Guidare i team: Gestire il conflitto		3	
	Business Skill	Team building	OPRT862	Guidare i team: Gestire i team virtuali		3	
	Business Skill	Team building	OPRT863	Essere un membro efficace del team		3	
	Business Skill	Team building	OPRT864	Definire obiettivi e responsabilità nel team		3	
	Business Skill	Team building	OPRT865	Elementi di un team coeso		3	
	Business Skill	Team building	OPRT866	Comunicazione efficace del team		3	
	Business Skill	Team building	OPRT867	Usare il feedback per migliorare la prestazione del team		3	
	Business Skill	Team building	OPRT843	Stabilire un fine condiviso		3	
	Business Skill	Team building	OPRT844	Chiarire i ruoli e le procedure del team		3	
	Business Skill	Team building	OPRT845	Dirigere riunioni efficaci del team		3	
	Business Skill	Team building	OPRT846	Confronto e risoluzione dei conflitti		3	
	Business Skill	Team building	OPRT847	Perseguire l'integrazione aziendale		3	
	Business Skill	Team building	OPRT848	Team Leadership		3	
	Business Skill	Team building	OPRT849	Sviluppo del team interfunzionale		3,5	
	Business Skill	Team building	OPRT850	Creare un team ad alte prestazioni		3	
	Business Skill	Team building	OPRT851	Superare gli attriti: apprezzare la diversità nei team		3	
	Business Skill	Vendite	OCOM750	Potenziare la propria intelligenza emotiva		3	
	Business Skill	Vendite	OCOM749	Esprimere la propria assertività		3	
	Business Skill	Vendite	OSAL935	Diventare venditori motivati e di successo		3	
	Business Skill	Vendite	OSAL946	L'azienda orientata al cliente		3	
	Business Skill	Vendite	OSAL947	Assumere e trattenere i professionisti del servizio clienti		3,5	
	Business Skill	Vendite	OSAL949	Servire i tuoi clienti interni		3	
	Business Skill	Vendite	OSAL930	Dalla vendita di prodotti alla vendita di soluzioni		3	
	Business Skill	Vendite	OSAL931	La capacità di acquisire nuovi clienti		3	
	Business Skill	Vendite	OSAL932	Influenzare le decisioni del cliente		3	
	Business Skill	Vendite	OSAL933	Presentare la soluzione		3	
	Business Skill	Vendite	OSAL934	Creare relazioni per un successo costante		3	
	Business Skill	Vendite	OSAL936	Sviluppare le potenzialità di vendita personali		3	
	Business Skill	Vendite	OSAL948	Ripristino efficace del servizio		3	
	EXPERIENCE						
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC301	Jay Conger: L'arte della persuasione		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC302	Tom Peters: Passione!		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC303	Marshall Goldsmith: Fornire un riconoscimento positivo		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC304	David Taylor: L'intelligenza emotiva		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC305	Ken Blanchard: Management da un minuto		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC306	Tim Sanders: Terza regola per le etichette delle e-mail: evitare di utilizzare "Rispondi a tutti"		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC307	Pat Lencioni: Far assumere alle persone le loro responsabilità		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC308	Bill McDermott: I grandi leader insegnano e non lasciano gli altri indietro		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC309	Patrick Lencioni: Le cinque cause principali di inefficienza di un team		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC310	Mark Goulston: Ascoltare! Come entrare in sintonia con chiunque		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC311	Marshall Goldsmith: L'approccio in sei domande al coaching		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC312	David Maxfield: Conversazioni importanti con il capo		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC313	Curt Coffman: Coinvolgimento e prestazioni: gestire gli altri per quello che sono		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC314	Erik Weihenmayer: Chi riesce ad arrampicarsi meglio al buio?		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC315	Bill Ford: I titoli non dicono chi siamo		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC316	Patrick Dixon: Motivazione		0,1
	NEW!	Business Skill	Experience	OLDC317	Steve McDermott: Una presentazione efficace		0,1
NEW!	Business Skill	Experience	OLDC318	Mark Goulston: Come fare in modo che le persone facciano ciò che si desidera		0,1	
NEW!	Business Skill	Experience	OLDC319	Jim Loehr: Gestire lo stress		0,1	
NEW!	Business Skill	Experience	OLDC320	Allan Cohen: Come influenzare persone che sfuggono al nostro controllo		0,1	
NEW!	Business Skill	Experience	OLDC321	Pat Lencioni: Quattro tipi di riunione efficaci		0,1	
NEW!	Business Skill	Experience	OLDC322	Marty Evans: Una leadership efficace: continuare a migliorarsi		0,1	
NEW!	Business Skill	Experience	OLDC323	Jurgen Wolff: Il nuovo modo di gestire il tempo		0,1	
NEW!	Business Skill	Experience	OLDC324	Gareth Jones: Grandi leader e grandi comunicatori		0,1	

	Area	Categoria	Codice	Titolo	CFP	Ore
COMPANY LIFE SKILLS						
NEW!	Business Skill	Company Life Skills	ORLE401	E-BUSINESS WIZARD - Creare il tuo business online è un gioco da ragazzi (4 corsi e-learning + 4 Esp		450
				Concetti Business e Internet		
				Fondamenti di e-business		
				Sviluppo Siti Internet		
				Corso di lingua Inglese		
				Bill McDermott: I grandi leader insegnano e non lasciano gli altri indietro		
				Curt Coffman: Coinvolgimento e prestazioni: gestire gli altri per quello che sono		
				Bill Ford: I titoli non dicono chi siamo		
				Jay Conger: L'arte della persuasione		
NEW!	Business Skill	Company Life Skills	ORLE402	CANDIDARSI 3.0 - Rendersi indispensabili nel mercato del lavoro (4 corsi e-learning + 4 Esperienze		12
				Essere un membro efficace del team		
				Perseguire l'integrazione aziendale		
				Corso di lingua Inglese		
				Concetti Business e Internet		
				Tim Sanders: Terza regola per le etichette delle e-mail: evitare di utilizzare "Rispondi a tutti"		
				Mark Goulston: Ascoltare! Come entrare in sintonia con chiunque		
				Patrick Lencioni: Le cinque cause principali di inefficienza di un team		
				Mark Goulston: Come fare in modo che le persone facciano ciò che si desidera		
NEW!	Business Skill	Company Life Skills	ORLE403	DA LEADER A RISOLUTORE: per vincere ogni sfida (4 corsi e-learning + 4 Esperienze OMAGGIO		12
				Problem solving per le sfide comuni dell'azienda		
				Definire obiettivi e priorità nell'uso del tempo		
				Generare idee creative e innovative: Verificare e sviluppare idee		
				Confronto e risoluzione dei conflitti		
				Pat Lencioni: Far assumere alle persone le loro responsabilità		
				Erik Weihenmayer: Chi riesce ad arrampicarsi meglio al buio?		
				Allan Cohen: Come influenzare persone che sfuggono al nostro controllo		
				Jurgen Wolff: Il nuovo modo di gestire il tempo		
NEW!	Business Skill	Company Life Skills	ORLE404	COMINCIARE CONTROCORRENTE: start-up in tempo di crisi(4 corsi e-learning + 4 Esperienze OMA		12
				Strategie innovative		
				Definizione dei progetti		
				Pianificazione dei budget		
				Attraversare indenni il processo di cambiamento		
				Marty Evans: Una leadership efficace: continuare a migliorarsi		
				Tom Peters: Passione!		
				Ken Blanchard: Management da un minuto		
				Patrick Dixon: Motivazione		
NEW!	Business Skill	Company Life Skills	ORLE405	Il nuovo front office (4 corsi e-learning + 4 Esperienze OMAGGIO)		12
				Superare situazioni problematiche nel servizio clienti		
				Migliorare il processo di fornitura del servizio		
				Superare le aspettative del cliente		
				Analisi dei dati in Excel 2007		
				Pat Lencioni: Quattro tipi di riunioni efficaci		
				David Maxfield: Conversazioni importanti con il capo		
				David Taylor: L'intelligenza emotiva		
				Jim Loehr: Gestire lo stress		
NEW!	Business Skill	Company Life Skills	ORLE406	DALLE PAROLE AI FATTI! - Comunicare efficacemente per agire decisamente (4 corsi e-learning + 4 Espe		12
				Comunicazione efficace del team		
				Utilizzare in maniera efficace e-mail e messaggistica istantanea		
				Comunicare la vision		
				Introduzione a PowerPoint 2007		
				Steve McDermott: Una presentazione efficace		
				Marshall Goldsmith: Fornire un riconoscimento positivo.		
				Marshall Goldsmith: L'approccio in sei domande al coaching		
				Gareth Jones: Grandi leader e grandi comunicatori		