



CreActivity Branding

"La CreAttività rompe le regole / La CreAttività dilata i confini"

Donato Di Poce

VIA TRASIMENO 40/10 - 20125 MILANO

Tel. 02-2592027 – CELL. 3398041307

C.F.: DPCDNT58P01I838M – P.IVA: 08291710963

www.creativitybranding.it

E-mail: info@creativitybranding.it – donato.dipoce@libero.it

Catalogo Corsi di Formazione 2015

TITOLO CORSO	Contenuti	Per chi è Indicato	Durata
CreActivity Branding <i>(La creatività come anima del valore e del brand)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Manuale di CreAttività ✓ Definizioni, Storia, Esercizi ✓ Tecniche e strumenti ✓ Le Mappe mentali di Tony Buzan ✓ Il Manifesto della CreAttività ✓ Pensare e agire come Steve Jobs, Munari, Einstein ✓ Sviluppare la CreAttività individuale e di gruppo ✓ La CreAttività in Azienda ✓ CreActivity Branding 	Dirigenti Manager Artisti Scrittori Imprenditori P.M.I.	8 ore (Orario 9,00/12,00 – Pausa Pranzo 12,00-14,00 Pomeriggio 14,00/17,00) .
Change Management <i>(La Gestione CreAttiva del cambiamento)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Impatto e gestione del cambiamento ✓ Tipologie di crisi e di cambiamenti ✓ Analisi dei rischi ✓ Le azioni preventive ✓ Il monitoraggio concomitante ✓ Dai segnali deboli al vantaggio competitivo ✓ CreAttività e Innovazione 	Dirigenti Manager Artisti Scrittori Imprenditori P.M.I.	8 ore (Orario 9,00/12,00 – Pausa Pranzo 12,00-14,00 Pomeriggio 14,00/17,00) .

TITOLO CORSO	Contenuti	Per chi è Indicato	Durata
<p>Start Up e poi? (Dal Business Plan alla Creazione di valore)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le 5 fasi di vita di una Start Up ✓ Strategie, obiettivi e piani d'azione ✓ Formazione e Consulenza ✓ Knowledge Management ✓ Gestire l'Azienda: i processi, le risorse, i Clienti ed il mercato ✓ Sicurezza, Qualità e miglioramento continuo ✓ Creare Valore per crescere ✓ Partnership, Convenzioni, Coworking ✓ Comunicazione e leadership ✓ Creare e consolidare il Brand Aziendale e Personale 	<p>Aspiranti Imprenditori Start Up Manager</p>	<p>8 ore (Orario 9,00/12,00 – Pausa Pranzo 12,00-14,00 Pomeriggio 14,00/17,00) .</p>
<p>Creare Valore e battere la crisi (I fattori del successo)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Test di Autovalutazione su Creazione di Valore ✓ Definizione di valore ✓ La progettazione del valore ✓ La consegna del valore ✓ La valutazione del valore ✓ La sequenza causale valore impresa/valore cliente ✓ Il cuneo del valore ✓ Start Up: Il Valore di un Business Plan vincente ✓ Analisi SWOT ✓ Il Diagramma di Gantt ✓ Analisi Rischi ✓ Change Management: La gestione del cambiamento ✓ Balanced Scorecard ✓ L'importanza del Check up aziendale ✓ Il Valore della Formazione ✓ La Qualità in Azienda(Audit e SGQ) 	<p>Aspiranti Imprenditori Start Up Imprenditori P.M.I. Dirigenti Manager Responsabili Comunicazione e P.R.</p>	<p>8-16 ore (Orario 9,00/12,00 – Pausa Pranzo 12,00-14,00 Pomeriggio 14,00/17,00) .</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Kaizen e Piani di Miglioramento ✓ Cultura della Reportistica e Knowledge aziendale ✓ Il Controllo di Gestione ✓ Il Clima Aziendale e la gestione delle risorse Umane ✓ Il valore del Marketing ✓ I Valori Intangibili e Bilancio del capitale Intangibile ✓ Turnaround Management ✓ Partnership, Convenzioni, Coworking ✓ Il Piano di Comunicazione ✓ La forza del Brand (<i>Dal Logo al Brand</i>) 		
TITOLO CORSO	Contenuti	Per chi è Indicato	Durata
<p style="text-align: center;">Qualità, Kaizen e Problem Solving (<i>Pianificare l'eccellenza, migliorare i processi e risolvere i problemi</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Definizioni di Qualità ✓ Il Ciclo PDCA ✓ Storia e metodologia di Qualità ✓ I Vantaggi della Qualità ✓ Il Miglioramento Continuo ✓ Il Metodo Kaizen ✓ Tecniche di Problem Solving. 	Imprenditori PMI Dirigenti Manager Dir. Personale Resp. Qualità Auditor Professional	8 ore (Orario 9,00/12,00 – Pausa Pranzo 12,00-14,00 Pomeriggio 14,00/17,00)
<p style="text-align: center;">Dal Customer Service alla Customer Satisfaction (Il Cliente al Centro crea valore)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pianificare la Customer Satisfaction ✓ Teamwork e Customer Service ✓ Il Cliente al Centro ✓ Il Modello Kano di Customer Satisfatction ✓ La gestione dei reclami ✓ Il CRM ✓ Il contatto post Servizio ✓ Questionari di rilevazione di Customer Satisfaction 	Imprenditori PMI Dirigenti Manager Dir. Personale Resp. Qualità Auditor Professional Team Leader Coordinatori Staff di Reception	8 ore (Orario 9,00/12,00 – Pausa Pranzo 12,00-14,00 Pomeriggio 14,00/17,00) .

<p>Beauty MarketingUP (Principi, Strategie, Strumenti)</p>	<p>Definizioni Storia del Marketing Marketing Mix Il Principio di Pareto Strategie di Marketing Le partnership Piano di Marketing Le card Le 5 fasi del Coaching Il Metodo Creativitybranding Strumenti di Direct Marketing Il diagramma di Gantt</p>	<p>Titolari Centri Estetici e Staff</p>	<p>8 ore (Orario 9,00/12,00 – Pausa Pranzo 12,00-14,00 Pomeriggio 14,00/17,00)</p>
--	---	---	--

**N.B. Si offrono inoltre consulenze personalizzate, percorsi e piani formativi condivisi,
Servizi di Temporary Management, Business Coaching.**

www.creativitybranding.it