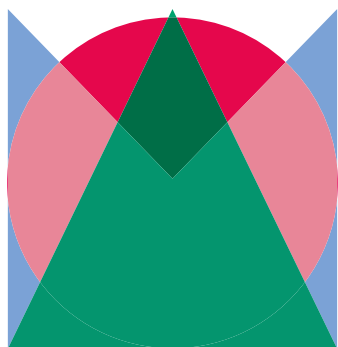




OPEN
MIND
ACADEMY





Osservazione, sapere, formazione.

Open MindAcademy è contaminazione di idee, trasversalità di voci, apertura di pensiero. Una realtà nata dal Gruppo Human Company, leader nel settore del turismo open air, con l'obiettivo di rispondere alle esigenze del mondo outdoor, analizzarne le potenzialità e i punti di forza, potenziarne le infinite sfumature.

Un'Academy di tre anime – Osservatorio, Simposio, Formazione – e un solo cuore: l'Open Mind.

Contenitore e contenuto di viaggi, quelli fatti con il corpo e con la ricerca. Informazioni e percorsi di formazione da assimilare e condividere. Un affaccio privilegiato da cui osservare il mondo del turismo e dell'hospitality.

Osservare per coltivare e crescere. Lasciandosi ispirare e diventando fonte di ispirazione.



Un percorso di crescita, professionale e personale.

Crediamo che l'unico modo per far migliorare davvero lo performance aziendali sia lavorare su e con le persone. Per questo Open MindAcademy è un luogo dove crescere, professionalmente e personalmente.

Professionalmente perché nasce dalla volontà e dall'expertise di un Gruppo in continuo sviluppo, che negli anni è sempre riuscito a fare del confronto e dello scambio di idee e visioni le sue chiavi di trasformazione.

E personalmente, perché Open MindAcademy è fatta di persone e in Open MindAcademy le persone sono sempre il centro della forza e al centro dell'interesse.

In continua evoluzione, in continua crescita, in continua ricerca. Di nuovi campi di esplorazione e miglioramento, di nuovi obiettivi e degli strumenti per raggiungerli, di nuovi traguardi da conquistare con il know how e la formazione.

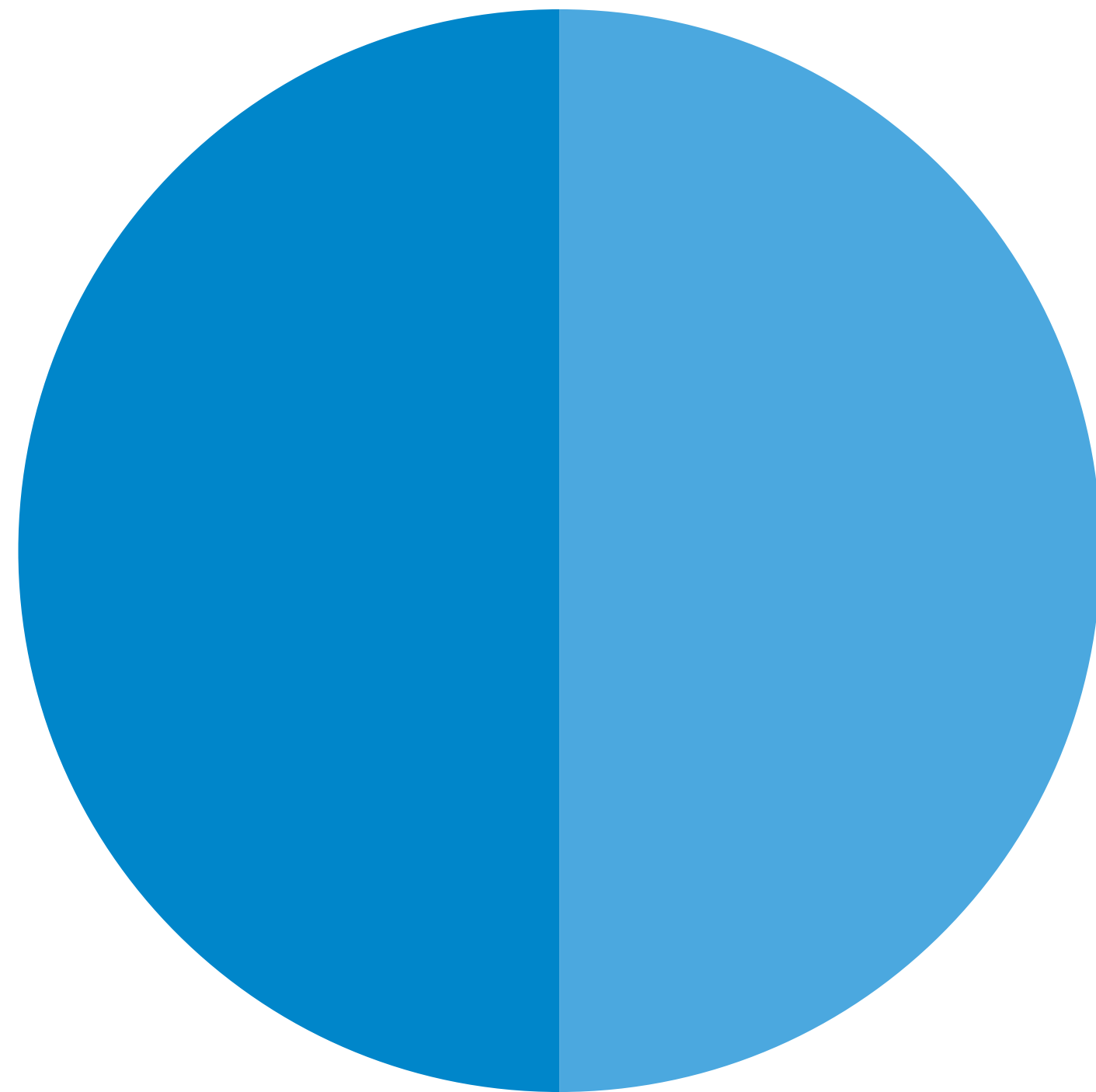
Questo è Open MindAcademy. Qui, il pensiero, è Open.



**Osservatorio,
Simposio e
Formazione.**

**Tre anime con cui
comprendere,
dialogare,
crescere.**

OSSERV
ATORIO





Le idee, al centro.

Le idee sono al centro dell'Osservatorio di Open MindAcademy. Idee per crescere, cambiare, studiare. Idee che permettono di analizzare il reale ed esplorare nuove soluzioni e nuovi trend.

L'Osservatorio di Open MindAcademy nasce con l'obiettivo di analizzare e comprendere il segmento delle vacanze outdoor. Un'attività di ricerca e monitoraggio, che ha il fine di sradicare l'idea della vacanza open air fatta di tende, picchetti e bagni in comune.

Il Gruppo Human Company lavora da oltre 40 anni in questa direzione, con un'offerta che fa della qualità e dell'innovazione i suoi più grandi obiettivi.

Gli obiettivi, il mercato, le tendenze.

Comprendere il mercato, il pubblico e le tendenze significa creare metodologie capaci di anticipare i bisogni in un progetto di apprendimento e di studio continui.

È quello che ha deciso di fare il Gruppo Human Company, puntando su ecosostenibilità, innovazione, valorizzazione del territorio e flussi turistici internazionali.

L'obiettivo è chiaro: consolidare e amplificare l'esperienza del turismo open air, intimamente legato al territorio e capace di fare vivere soggiorni unici in termini di un arricchimento personale e relazionale.

L'Osservatorio di Open MindAcademy è realizzato con il contributo di Thrends, Istituto Piepoli, The Data Appeal Company, Intesa San Paolo, l'Economia del Corriere e il media partner DOVE.

SL
MP
QOS
IO





Open come l'aria aperta, come le città da esplorare, come la mente di chi sa guardare sempre oltre.

Crediamo che dentro, dietro e intorno al concetto di Open ci sia molto. Come un luogo da esplorare, di cui non conosciamo le vie ma intuiamo le potenzialità, tenendo sempre a mente la destinazione.

Negli anni abbiamo definito con chiarezza il nostro concerto di crescita: confronto, dialogo, osservazione.

È quello che facciamo durante il Simposio: dibattiti, confronti e riflessioni approfondite su temi di attualità – outdoor, ma non solo – con un approccio sia informativo che formativo.

Un format ritmato, una scaletta fatta di talk, conversazioni, momenti corali, interviste one to one e tavole rotonde dove si analizzano case history di successo.

Nelle ultime edizioni sono state esplorate le potenzialità del mondo outdoor in termini di economie e di ricchezza generata sui territori, con un occhio sempre rivolto alla sostenibilità, progettata e attuata.

L'analisi, il confronto, le prospettive.

Il Simposio di Open Mind Academy è apertura al confronto e alla sfida dell'innovazione.

Un appuntamento annuale con cui il Gruppo Human Company, da leader di mercato, diventa promotore di una tematica centrale per il Paese: individuare le formule turistiche più innovative per sviluppare il potenziale della destinazione Italia, avviando così un processo virtuoso di valorizzazione – e innovazione – del territorio e delle sue innumerevoli risorse.

Lo facciamo con i partner e le voci più autorevoli nel campo del turismo, player di settore, OTA's, istituzioni, banche e stakeholder finanziari.

Siamo convinti che per realizzare progetti importanti serva unire le forze e fare sistema, con gli operatori del settore, gli investitori pubblici e privati e le istituzioni. Solo così si possono creare reti e community di sviluppo.

È un impegno che ci prendiamo ogni anno, per migliorarci e migliorare quello che più amiamo.

FOR
MAL
AZ
NE





Aprire la mente, per migliorarsi. Sempre.

Cambiare, formarsi, crescere. In ottica personale e professionale.

Per questo è nata la Formazione di Open MindAcademy / HC R-Evolution.

Un percorso di formazione serio e completo che condurrà i dipendenti del Gruppo Human Company al raggiungimento di obiettivi precisi.

L'Academy è stata progettata per competenze, divisa in moduli di settore e trasversali, seguendo i riferimenti all'Atlante Nazionale del Lavoro di Anpal.

La prima regola, quella che ogni giorno seguiamo anche noi, è semplice: OPEN MIND!

Aprire la mente – e tenerla aperta, soprattutto – è l'unico modo per contaminare ed essere contaminati, per individuare uno spirito costruttivo, per vivere e saper incanalare l'energia e la forza che i saperi danno.

Regole semplici, risultati straordinari.

L'Academy prevede metodologie miste per la formazione: formazione a distanza, podcast ed e-book. Tutti i contenuti sono finalizzati al raggiungimento di uno specifico risultato che viene descritto nella scheda catalografica, descrittiva di ogni modulo.

Per ogni percorso di formazione – Direttori, Risto&Shop, Sales – esiste un catalogo digitale che illustra e descrive l'intero percorso e mostra come è strutturato ogni singolo modulo in una dettagliata scheda. Il singolo percorso permetterà di conoscere e sapere utilizzare strumenti e contenuti grazie all'acquisizione o al consolidamento di competenze specifiche, anch'esse descritte nella scheda catalografica.

I moduli – proprio perché il risultato finale atteso è uno solo e la formazione a distanza sarà partecipativa – hanno una durata massima di 3 ore. In caso di durate superiori i moduli vengono suddivisi in più giornate.

Durante i moduli ogni partecipante è chiamato a provare gli strumenti, proporre, lavorare, fare esercitazioni individuali, di coppia o di gruppo. Ogni modulo prevede anche materiali di approfondimento da leggere e studiare in maniera flessibile.

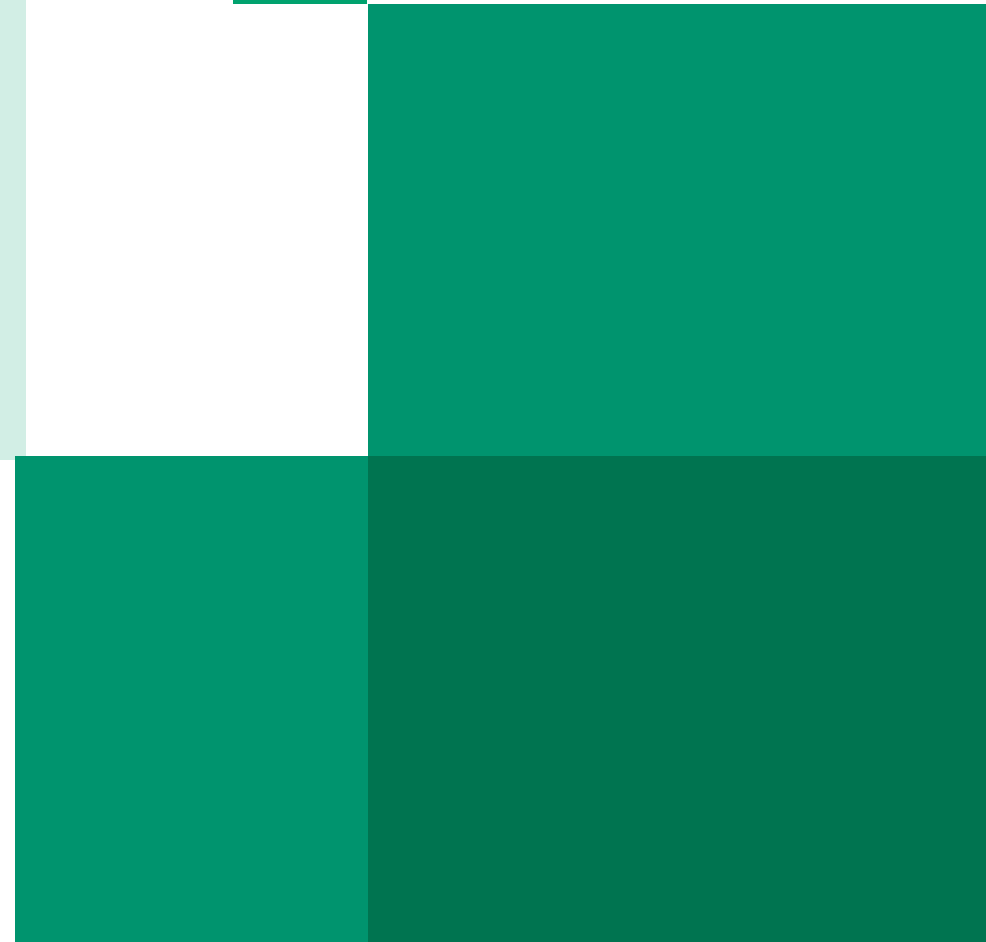
Quali sono le azioni più importanti?

Partecipare, condividere, studiare, provare, proporre.



GRS

GRS



LAVORARE IN TEAM

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti del Gruppo Human Company.
Obiettivi	Il corso permette di sviluppare 3 importanti capacità per lavorare in team: cooperazione e lavoro in squadra, appartenenza e coesione, interdipendenza nello sviluppo del business.
Programma	Il webinar affronta, in forma partecipativa, i seguenti argomenti: • Il lavoro in team e le competenze chiave. • Coesione e condivisione di strumenti e strategie per lo sviluppo del business. • L’interdipendenza: crescere insieme e sviluppare il brand. • Uno più uno fa 1000. • Comunicare efficacemente nel lavoro in team. • Sviluppo personale: piano di crescita.
Risultati di apprendimento	Determinare le strategie e le pratiche di gestione delle risorse umane e di un team di lavoro, favorendo la collaborazione, la condivisione, l’ascolto attivo e il senso di appartenenza del team.
Conoscenze	• Conoscere le tipologie dei gruppi e il loro funzionamento. • Conoscere le teorie sul lavoro di gruppo e dinamiche di ruolo. • Conoscere le caratteristiche di teamwork. • Conoscere le tecniche della comunicazione efficace nel gruppo. • Conoscere le tecniche di sviluppo dell’ascolto attivo.
Abilità	• Coinvolgere e influenzare i membri del team. • Comunicare efficacemente e utilizzare l’ascolto attivo. • Cooperare e condividere. • Sviluppare un senso di appartenenza al gruppo. • Flessibilità. • Riconoscere e attivare il senso di responsabilità. • Partecipare in maniera proattiva e costruttiva.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	Essere dipendenti a tempo indeterminato in una delle aziende del Gruppo Human Company.
Riferimenti Atlante del Lavoro	Settore 24 – Area comune ADA.24.03.01 (ex ADA.25.234.766) - Gestione delle R.U. RA2

LA NEGOZIAZIONE

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: Direttori di Struttura, Manager Area F&B, Market e Shop e personale della Holding.
Obiettivi	Il corso si propone di aiutare i partecipanti a sviluppare le capacità per conoscere e raggiungere le basi di un buon accordo, perseguire obiettivi di massima reciproca soddisfazione tra negoziatori, fornire strumenti e tecniche per gestire le controversie più difficili.
Programma	• Gli ostacoli alla negoziazione efficace. • Esempi di contesti negoziali. • Metodo e fasi della negoziazione: prima, durante e dopo. • Le domande nella negoziazione. • I principali stili negoziali. • La negoziazione win-win. • Tecniche di negoziazione. • La gestione delle obiezioni.
Risultati di apprendimento	Saper negoziare utilizzando le tecniche più efficaci con l’obiettivo di vendere il prodotto e fidelizzare il cliente.
Conoscenze	• Conoscere le tecniche per persuadere al fine di ottenere l’accordo. • Conoscere il processo utile a raggiungere un accordo proficuo. • Conoscere le modalità per costruire un’argomentazione strutturata. • Conoscere le trappole e gli errori della negoziazione.
Abilità	• Saper dire di no. • Applicare tecniche di negoziazione. • Attuare comportamenti e stili comunicativi per trattare con interlocutori diversi. • Saper argomentare le proprie motivazioni e capire quelle dell’interlocutore. • Saper fare un piano di miglioramento delle proprie capacità negoziali.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla comunicazione. • Essere motivati e interessati a conoscere l’utilizzo di strumenti e tecniche per la comunicazione.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.04.12 (ex ADA.25.225.730) - Progettazione strategica della comunicazione/ promozione aziendale Codice Ateco Istata 70.21.00

LA COMUNICAZIONE CHE INFLUENZA E IL LINGUAGGIO

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: Direttori di Struttura, Manager Area F&B, Market e Shop e personale della Holding.
Obiettivi	Il corso si propone di fornire le competenze necessarie per mettere in pratica l’arte della persuasione efficace, partendo dalla distinzione tra influenza e convinzioni: passare dal listen to defend al listen to connect e creare una relazione di fiducia.
Programma	Attraverso tecniche di simulazione e role playing saranno trattati i seguenti contenuti: • l’arte della persuasione efficace; • la scoperta delle convinzioni nascoste dell’altro; • la creazione delle relazioni di fiducia; • spingere l’interlocutore a prendere una decisione attivando una competizione; • empatia, fiducia e engagement; • la consapevolezza di sé nella capacità di creare autostima e persuadere attraverso la scrittura narrativa; • vincere i propri blocchi nella comunicazione e le proprie resistenze.
Risultati di apprendimento	Saper usare tecniche efficaci di persuasione al fine di portare l’interlocutore dalla propria parte.
Conoscenze	• Conoscere l’ascolto dei movimenti emozionali. • Formulare strategie di codice espressivo non verbale. • Conoscere linguaggi efficaci per gestire situazioni di comunicazione difficili. • Conoscere le domande utili a cambiare le convinzioni e resistenze dell’altro.
Abilità	• Saper guidare l’altro verso una nuova convinzione. • Eliminare la sfiducia nell’altro. • Scoprire le convinzioni nascoste dell’altro. • Saper generare fiducia.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla comunicazione. • Essere motivati e interessati a conoscere l’utilizzo di strumenti e tecniche per la comunicazione.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.04.12 (ex ADA.25.225.730) - Progettazione strategica della comunicazione/ promozione aziendale Codice Ateco Istata 70.21.00 ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online.

DECISION MAKING E PROBLEM SOLVING

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: Direttori di Struttura, Manager Area F&B, Market e Shop e personale della Holding.
Obiettivi	Tutte le organizzazioni, più o meno complesse, si trovano a dover affrontare problemi ed emergenze. La difficoltà vera sta nel come affrontarli e come gestire le conseguenze. Il corso fornisce una metodologia strutturata per individuare soluzioni ai problemi e stimolare la capacità di prendere decisioni attraverso un percorso fatto di approcci, tecniche e assunzione di responsabilità, come individui e come team.
Programma	Il corso affronta e analizza i temi legati al processo di problem solving, il processo che porta alla capacità di prendere decisioni. • Il problem solving: dall’approccio naturale all’approccio strutturato. • Il problem solving: dalla lamentela alla proattività. • Dal trovare il problema al prendere una decisione passando per il problem solving. • Le fasi del problem solving. • L’ascolto del cliente/collaboratore e il superamento delle resistenze. • La collection e l’analisi delle informazioni. • La valutazione del problema. • Gli ostacoli alla soluzione. • Strumenti e tecniche di Problem Solving con particolare focus sulla SWOT Analysis. • Responsabilità e fiducia.
Risultati di apprendimento	Elaborare la programmazione strategica individuando le cause di un problema e le leve utili a risolverlo.
Conoscenze	• Conoscere le tecniche per offrire soluzioni ai problemi. • Conoscere e riconoscere i filtri e le resistenze che danno una visione distorta del problema. • Distinguere tra le diverse tipologie di problema.
Abilità	• Saper individuare il problema. • Trovare e formulare la soluzione. • Saper prendere decisioni. • Gestire con efficacia le fasi del processo di problem solving. • Pensare in maniera non convenzionale e trovare soluzioni creative. • Saper prendere la decisione giusta. • Saper portare avanti la decisione assunta.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla comunicazione. • Essere motivati e interessati a conoscere l’utilizzo di strumenti e tecniche per la comunicazione.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.05.01 (ex ADA.25.219.704) - Pianificazione strategica e gestione dei processi correnti (Operations management) ADA.24.05.02 (ex ADA.25.219.705) - Valutazione e gestione del rischio d’impresa ADA.24.05.03 (ex ADA.25.219.706) - Gestione dei progetti (Project management)

GESTIONE DELLE RIUNIONI COMMERCIALI

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: Direttori di Struttura, Manager Area f&b, Market e Shop e personale della Holding.
Obiettivi	Il corso si propone come obiettivo principale quello di identificare e insegnare il miglior modo di programmare e gestire riunioni commerciali efficaci. È fondamentale saper organizzare il tempo a disposizione nelle riunioni per renderle realmente produttive: l’apporto è significativo anche per l’impatto economico dell’organizzazione. La conseguenza della buona gestione di una riunione sta nella possibilità di creare un clima costruttivo e collaborativo tra i diversi partecipanti.
Programma	• La struttura di una riunione commerciale. • Le modalità comunicative. • Trasmettere messaggi con efficacia. • Il follow-up. • La gestione del tempo nella riunione. • La percezione di sé.
Risultati di apprendimento	Saper gestire una riunione per area commerciale dall’apertura fino alla chiusura, applicando un metodo e coinvolgendo i partecipanti.
Conoscenze	• Conoscere le diverse tipologie di riunione e l’applicazione dei metodi. • Conoscere la struttura della riunione commerciale. • Conoscere la modalità di gestione dei messaggi positivi e di quelli negativi. • Conoscere gli stili di comunicazione e gli atteggiamenti da tenere nel corso di una riunione. • Conoscere le tecniche di gestione del tempo. • Prendere consapevolezza delle proprie modalità comunicative e della percezione che generano.
Abilità	• Analizzare la modalità di gestione delle riunioni per comprendere cosa funziona e cosa no. • Organizzare con efficacia una riunione commerciale. • Gestire il tempo nella riunione. • Gestire una presentazione in modo efficace. • Gestire domande e obiezioni in riunione.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla comunicazione. • Essere motivati e interessati a conoscere l’utilizzo di strumenti e tecniche per la comunicazione.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.04.06 (ex ADA.25.224.724) - Pianificazione strategica della rete di vendita diretta e online – Settore Area 24

GESTIONE DELLE VENDITE

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti del Gruppo Human Company.
Obiettivi	Il corso ha l’obiettivo di formare sulle competenze di base per la gestione e la vendita di prodotti e servizi in ottica consulenziale, con la massima attenzione verso il cliente.
Programma	• Caratteristiche della vendita consulenziale. • Identificazione dei pain del cliente. • Dal bisogno del cliente al pain del cliente. • Dalla vendita del servizio alla proposta di soluzioni personalizzate. • L’utilizzo della referenza.
Risultati di apprendimento	Commercializzare prodotti, pacchetti e/o servizi integrati, promuovendo l’offerta turistica del Gruppo e curando i rapporti con i fornitori di servizi, gli amministratori locali e gli stakeholder.
Conoscenze	• Conoscere le fasi della vendita consulenziale. • Conoscere i linguaggi adeguati. • Conoscere il processo di vendita del servizio che porta poi a soluzioni personalizzate. • Conoscere il sistema referenze.
Abilità	• Porre domande esplorative. • Individuare lo specifico pain del cliente. • Identificare le caratteristiche del servizio offerto e saper rispondere all’esigenza del cliente. • Fornire adeguata prova d’acquisto. • Gestire le obiezioni del cliente.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	Essere dipendenti di una delle società del Gruppo nelle mansioni di back office, front office, info point, sales manager, sales account, eventi e tutte le mansioni afferenti all’area commerciale e vendita.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.23.03.03 (ex ADA.19.20.44) - Progettazione e promozione di offerte di viaggio – Settore 23 RA2

FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE	
Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company.
Obiettivi	Il corso si pone l’obiettivo di sviluppare consapevolezza e responsabilità sul proprio ruolo, definire linee guida per la fidelizzazione del cliente, ingaggiare sulla responsabilità personale, definire le qualità da sviluppare al fine di gestire al meglio il rapporto con il cliente per raggiungere ottimi livelli di soddisfazione e garantire la fidelizzazione del rapporto.
Programma	- La fidelizzazione del cliente come strumento per la crescita del business. - Il proprio ruolo e le responsabilità. - Le influenze del comportamento personale su quello del cliente. - La conoscenza del cliente come primo passo per la fidelizzazione. - Investire nella relazione con il cliente: la flessibilità relazionale. - Comunicazione efficace: ascolto e attenzione ai bisogni.
Risultati di apprendimento	Gestire la relazione con il cliente, garantendo l’assistenza prima, durante e dopo il soggiorno. La professionalità da raggiungere non riguarda solo gli adempimenti formali e le operazioni di pagamento nelle fasi di ricevimento e di congedo, implica anche una responsabilità nel livello di soddisfazione relativo al periodo di permanenza e una soddisfazione dei bisogni/aspettative, elementi fondamentali per il ritorno del cliente.
Conoscenze	- Conoscere gli strumenti e le tecniche per la fidelizzazione. - Conoscere le teorie sulla comunicazione e le sue tecniche. - Conoscere le varie fasi di cura e contatto con il cliente per portarle a termine con professionalità. - Conoscere le tecniche di rilevazione della soddisfazione. - Conoscere i servizi e le leve per attrarre e rispondere ai bisogni del cliente.
Abilità	- Operare a contatto con il cliente con maggiore autoconsapevolezza e autoefficacia. - Utilizzare l’ascolto attivo. - Sapere proporre servizi e saper rispondere ai bisogni del cliente - Saper agire con prontezza, determinazione e responsabilità del proprio ruolo. - Attuare strategie professionali di accoglienza e risposta al cliente. - Utilizzare stili relazionali diversi.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	- Essere dipendenti a tempo indeterminato in una delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla comunicazione. - Essere motivati e interessati a sfruttare tutte le tecniche e le strategie per comunicare bene con il cliente.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.23.02.02 (ex ADA.19.18.39) - Ricevimento e assistenza del cliente Settore 23

IL PENSIERO LATERALE E LA CREATIVITÀ	
Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company.
Obiettivi	Il webinar ha lo scopo di far esercitare la creatività e dare strumenti per favorire lo sviluppo del pensiero laterale al fine di aumentare la capacità di gestire le problematiche e favorire la collaborazione e l’innovazione. È possibile imparare a pensare in modo diverso, grazie all’utilizzo del pensiero laterale. Il pensiero laterale è di natura intuitiva e si pone come una vera e propria alternativa al “pensiero verticale”, ovvero la tipologia di pensiero logica e consequenziale condizionata, che a volte rende ingabbiati nel modo di vedere, interpretare e di conseguenza interagire con la realtà che ci circonda. Il pensiero laterale assume la funzione di potenziale “scardinatoro” delle convinzioni e logiche date per scontate, che possono rendere difficile per le persone trovare una soluzione o anche solo un cambio di prospettiva del problema stesso. Anche la creatività ricopre un ruolo chiave, quello di catalizzatrice di intuizioni (insights), per affrontare situazioni creando nuovi percorsi di pensiero.
Programma	Nel webinar, attraverso esercitazioni pratiche e condivisione di lavori, sono trattati i seguenti temi: - sospendere il giudizio; - contemplare l’errore come fonte di feedback e come risorsa; - sperimentare tecniche di brainstorming, pensiero opposto, esplorazione, ridefinizione, focalizzazione etc.
Risultati di apprendimento	Pianificare e collaborare allo sviluppo organizzativo e all’innovazione di processi e prodotti, sulla base degli input della direzione, conducendo interventi di diagnosi organizzativa per la rilevazione di criticità nei processi, nelle posizioni, nelle risorse tecniche e strutturali, nel clima e nella cultura aziendale. L’ottica è quella di innovare o ottimizzare processi attuando strategie diverse da quelle abituali, attivando quindi la creatività e il pensiero laterale in lavori individuali e di gruppo.
Conoscenze	- Conoscere teorie, tecniche e strumenti per analizzare un problema. - Conoscere tecniche per analizzare gli errori. - Conoscere tecniche per confrontarsi e lavorare in team. - Conoscere metodi partecipativi per generare le idee.
Abilità	- Sospendere il giudizio. - Contemplare l’errore. - Utilizzare strumenti e tecniche per lavorare in team. - Utilizzare l’ascolto attivo.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	- Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla comunicazione. - Essere motivati e interessati a conoscere strumenti e tecniche per esercitare la creatività e favorire il pensiero laterale.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.03.02 (ex ADA.25.234.767) - Organizzazione e sviluppo organizzativo Settore 24

REPORTISTICA E BUDGET

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: Direttori di struttura, Direttori Uffici centrali, f&b manager.
Obiettivi	Il corso fornisce un approfondimento professionale sugli strumenti e file che l’azienda HC utilizza per predisporre report di analisi, budget e forecast. Questi strumenti sono fondamentali per pianificare, monitorare e rendicontare tutte le attività al fine di gestire al meglio il proprio budget e la propria struttura/ufficio.
Programma	Il webinar permette di vedere e lavorare su file e strumenti che HC utilizza per pianificare, monitorare, rivedere e rendicontare i costi, predisporre previsionali e fornire informazioni utili alla gestione dell’intera struttura/ufficio. Ogni direttore di funzione è responsabile del proprio budget ma anche della pianificazione, delle revisioni e previsioni ad esso correlate. Nello specifico vedremo: la reportistica Economico Finanziaria mensile distribuita ai direttori di struttura ed ai direttori di sede (Actual vs Bdg vs PY); l’analisi degli scostamenti e il BEP (punto di pareggio).
Risultati di apprendimento	Presidiare l’applicazione del sistema di controllo di gestione, curando l’acquisizione di dati, misurando i valori degli indicatori, formulando proposte di miglioramento e redigendo la reportistica di comunicazione dei risultati.
Conoscenze	• Conoscere gli strumenti e i file per l’elaborazione di forecast e report previsionali. • Conoscere e analizzare l’importanza di pianificare, rivedere e monitorare i budget. • Conoscere strumenti e tempi per predisporre, pianificare, monitorare, leggere, rivedere e presentare budget.
Abilità	• Utilizzare strumenti excel per l’analisi dati e la previsione. • Utilizzare formule e grafici per sintetizzare e visionare i dati numerici e previsionali. • Controllare, leggere e pianificare un budget.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla lettura e predisposizione di budget. • Essere motivati ed interessati a conoscere e utilizzare strumenti per la predisposizione, il controllo e monitoraggio di budget, reportistica e forecast.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.02.04 (ex ADA.25.228.744) - Controllo di gestione e contabilità analitica – Settore 24 Area comune Istat CP2011 – 2.5.1.2.0 Ateco 70.22.09

EMPOWERMENT

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti del Gruppo Human Company.
Obiettivi	Il webinar ha lo scopo di portare le persone a comprendere il processo di empowerment, per riconoscere il proprio potenziale e tradurlo in performance, raggiungendo con piena soddisfazione obiettivi rilevanti per se stessi e per l’organizzazione. L’empowerment permette di aumentare diverse competenze trasversali come la leadership, la capacità di delega, l’orientamento al compito, la definizione di priorità e obiettivi, la motivazione al risultato.
Programma	• Utilizzare l’empowerment come leva per la crescita e la trasformazione delle organizzazioni. • Individuare i vantaggi di un’organizzazione empowered. • Essere protagonisti di se stessi e dell’efficacia aziendale: reciprocità tra empowerment individuale e organizzativo. • Favorire la collaborazione fra i gruppi di lavoro. • Sperimentare gli strumenti di self-empowerment. • Gestire i collaboratori attraverso la delega. • Analizzare il clima aziendale. • Aumentare il livello di responsabilizzazione e di autonomia dei collaboratori. • Sviluppare una cultura organizzativa empowered: far crescere i collaboratori attraverso la sinergia, l’apprendimento e l’appartenenza.
Risultati di apprendimento	Saper sviluppare la propria leadership empowering per promuovere una cultura organizzativa di empowerment, dove il leader è un coach capace di stimolare la crescita personale del proprio team, accrescendone fiducia, spirito di iniziativa e responsabilità utile a progettare programmi di sviluppo e ottenere maggiore produttività.
Conoscenze	• Conoscere teorie e tecniche per coinvolgere il team nelle decisioni. • Conoscere gli stili di leadership. • Conoscere e sviluppare la cultura organizzativa. • Conoscere i sistemi di delega. • Conoscere le teorie e tecniche relazionali.
Abilità	• Coinvolgere i collaboratori. • Comunicare in gruppo. • Delegare e riconoscere le potenzialità. • Valorizzare i contributi di tutti. • Assegnare compiti e responsabilità. • Dare feedback. • Riconoscere e potenziare l’intelligenza emotivo-sociale..
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla comunicazione. • Essere motivati e interessati a conoscere strumenti e tecniche per esercitare la creatività e favorire il pensiero laterale.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.03.02 (ex ADA.25.234.767) - Organizzazione e sviluppo organizzativo Settore 24 ADA.24.03.04 (ex ADA.25.234.768) - Gestione delle politiche di sviluppo professionale del personale

COSTRUIRE UN ACTION PLAN

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: f&b Manager e Direttori di struttura (Hostel, Palagina, Cit e Village).
Obiettivi	Il corso fornisce un approfondimento professionale e un approccio alla costruzione attiva di un Action Plan (o piano di azione) efficace. La creazione di un piano d’azione efficace inizia con l’avere in mente un fine, una visione o un obiettivo ben chiaro. Il suo scopo è il raggiungimento dell’obiettivo dichiarato. Ogni meta – misurata, calcolata e organizzata da un piano di azione ben progettato – può essere raggiunta.
Programma	Il webinar permette di analizzare nel dettaglio le varie fasi di costruzione di un Action Plan: definizione dell’obiettivo target, scansione dei tempi delle singole fasi, gestione del tempo esse dedicato e raggiungimento dell’obiettivo finale. Qualunque sia il progetto da realizzare – o far partire – compilare un Action Plan rappresenta un momento fondamentale, poiché permette di progettare, monitorare e rivedere le attività necessarie al raggiungimento dell’obiettivo finale, con il tempo e le risorse assegnate. È il piano d’azione a guidare le azioni e a permettere di rispettare tempi e obiettivi. L’Action Plan non serve solo per grandi progetti o per imprese titaniche, può essere utile anche per piccole cose che si inseriscono in contesti complicati, che smuovono forti emozioni, che hanno una difficile gestione.
Risultati di apprendimento	Predisporre l’esecutivo di progetto, assicurandosi che sia dimensionato rispetto alle risorse e disposto nei tempi, a fronte del setting e della valutazione dei rischi.
Conoscenze	• Conoscere le fasi di un progetto. • Conoscere e identificare gli stakeholders. • Conoscere e definire gli obiettivi e le risorse. • Conoscere e definire le fasi e le sequenze di attività. • Gestire il tempo. • Conoscere modalità e metodologie per identificare i rischi e rivedere i piani.
Abilità	• Progettare le fasi e le tempistiche correlate allo sviluppo di un progetto. • Gestire e monitorare un progetto. • Condividere informazioni e collaborare. • Modificare e rivedere le fasi. • Pianificare e gestire il tempo per rispettare le scadenze. • Gestire le singole fasi e il coinvolgimento dei collaboratori. • Utilizzare strumenti per visualizzare le fasi e monitorare i progetti.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato in un delle aziende del Gruppo Human Company. • Essere in possesso di conoscenze base sulla pianificazione strategica e sulla gestione del tempo e delle risorse. • Essere motivati e interessati a conoscere l’utilizzo di strumentazione per la gestione collaborativa di progetti.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.05.03 (ex ADA.25.219.706) - Gestione dei progetti (Project management) – Settore 24 Area Comune ISTAT CP2011 2.5.1.2.0 Specialisti della gestione e del controllo nelle imprese private Istat Ateco 70.22.09 e 70.10.00

LA CURA DEL DETTAGLIO: IL DECORO E LA BELLEZZA

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: f&b manager e shops, Direttori e Vice Direttori di struttura.
Obiettivi	Il webinar ha l’obiettivo di far riflettere i partecipanti su come spesso la differenza di valore agli occhi del cliente si gioca sulla cura del dettaglio. La valutazione, spesso inconscia, tiene conto sia di aspetti legati al servizio che di aspetti relativi alla struttura del ristorante o del punto vendita. Ed è su entrambi che occorre tenere sempre alta l’attenzione, proprio come fa il cliente.
Programma	Il webinar permette di approfondire la percezione del valore dal lato del cliente. Nello specifico: • capire su quali elementi si focalizza l’attenzione del cliente; • valutare le priorità di intervento della struttura; • tenere sotto controllo gli elementi a maggior impatto percettivo; • l’abitudine all’imperfezione; • coinvolgere il proprio team alla cura del dettaglio.
Risultati di apprendimento	Stabilire, in base alle politiche di customer satisfaction e agli standard di qualità, quali aspetti/dettagli fanno la differenza agli occhi del cliente nei servizi turistici di ricettività e ristorazione a partire dall’individuazione dei bisogni della clientela. Definire le strategie e le modalità operative per curare gli spazi e i dettagli.
Conoscenze	• Conoscere gli elementi di neuro marketing. • Conoscere gli elementi di customer experience.
Abilità	• Definire una customer experience da effetto wow. • Migliorare i dettagli a partire dall’osservazione e dalle teorie legate alla cura degli spazi.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company nei comparti di f&b e shop, con ruoli di responsabilità.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.23.02.01 (ex ADA.19.17.34) - Definizione e gestione dei servizi di ricettività turistica – Settore 23 -RA3 ADA.23.01.01 (ex ADA.19.13.28) - Definizione e gestione dell’offerta dei servizi di ristorazione RA3 ADA.23.02.03 (ex ADA.19.18.40) - Cura degli alloggi, dei piani camera e delle aree comuni interne ed esterne RA2 Settore 23

GESTIRE LE PAURE E LE INCERTEZZE DEL CLIENTE	
Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti di aziende del Gruppo Human Company.
Obiettivi	Comprendere i meccanismi dell’emozione paura per contestualizzarla nei comportamenti dei clienti nell’epoca COVID, identificando modalità di gestione efficaci a prevenire situazioni problematiche e risolvere problemi.
Programma	• L’intelligenza emotiva: basic e utilità nella gestione del cliente. • Anatomia della paura: caratteristiche, cause e comportamenti ricorrenti. • La gestione della paura: le strategie attuabili.
Risultati di apprendimento	• Gestire le richieste e gli eventuali imprevisti del cliente, comprendendo le cause scatenanti della paura e i comportamenti relativi attivati. • Individuare il reale bisogno dei clienti, attivando le risorse e le strategie di gestione per fornire l'assistenza necessaria e risolvere le difficoltà segnalate, nel rispetto dei regolamenti.
Conoscenze	• Conoscere l’intelligenza emotiva. • Conoscere i connotati caratteristici dell’emozione paura. • Conoscere i meccanismi di difesa. • Conoscere e riconoscere le strategie attuabili a seconda delle situazioni.
Abilità	• Gestire i diversi comportamenti provocati dalla paura. • Attuare strategie differenziate per la gestione della paura a sostegno del mantenimento/rafforzamento della relazione con il cliente. • Risolvere problemi legati durante la manifestazione delle emozioni del cliente.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	Essere dipendenti a tempo indeterminato di aziende del Gruppo HC che operano in mansioni in cui il contatto e la relazione con l’ospite è frequente: addetti al front office, direttori di struttura, operatori area Risto&Shop.
Riferimenti Atlante del Lavoro	Settore 23 Servizi Turistici – Servizi di ricettività ADA.23.02.02 (ex ADA.19.18.39) - Ricevimento e assistenza del cliente RA4 – risultato atteso atlante lavoro

USARE TEAMS PER COLLABORARE IN UN PROGETTO	
Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: Uffici Centrali Holding e Direttori di struttura (Hostel, Palagina, Cit e Village).
Obiettivi	Il corso fornisce un approfondimento professionale all’utilizzo della piattaforma Teams di Microsoft. Nello specifico tutte le funzioni Teams per gestire e condividere un progetto di gruppo.
Programma	Il webinar fornisce informazioni operative sulla gestione dei progetti di gruppo attraverso Teams. Nello specifico: • gestire un progetto di gruppo (obiettivi e definizioni); • collaborare nella scheda conversazioni; • creare un team personalizzato; • gestire le funzionalità più utili alle videochiamate di gruppo; • collaborare alla costruzione di documenti; • collaborare alle note su OneNote in Microsoft Teams; • registrare interviste; • creare il Gantt di progetto; • condividere registrazioni e verbali; • monitorare; • mandare messaggi e alert.
Risultati di apprendimento	Predisporre l’esecutivo di un progetto utilizzando Teams, assicurandosi che sia dimensionato nelle risorse e disposto nei tempi, a fronte del setting e della valutazione dei rischi.
Conoscenze	• Conoscere le funzioni principali di Teams per creare/aprire un progetto di gruppo. • Conoscere le modalità di interazione in gruppo, come video chiamate, condivisione e modifica documenti, registrazioni, interviste, verbali, alert. • Conoscere la modalità collaborativa di lavorare a un progetto online. • Conoscere le modalità per suddividere un progetto in attività con precise scadenze.
Abilità	• Utilizzare Teams. • Gestire e monitorare un progetto di gruppo. • Condividere informazioni e collaborare. • Modificare e integrare documenti. • Pianificare e gestire il tempo per rispettare le scadenze. • Utilizzare strumenti e funzioni per gestire le varie fasi progettuali in Teams.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sull’uso degli strumenti web per lavorare. • Essere motivati e interessati a conoscere l’utilizzo di strumentazione per la gestione collaborativa di progetti.
Riferimenti Atlante del Lavoro	Istat CP2011 – 2.1.1.4.3 e 3.1.2.3.0 e 3.1.2.2.0 ADA 14.01.15 (ex ADA 16.239.788) Settore 14 Area Informatica Istat Ateco associati alla sequenza di processo: 63.12.00 e 62.09.09 ADA.24.05.03 (ex ADA.25.219.706) Settore 24 Area Comune – RA1

LE DOTAZIONI DEGLI ALLOGGI

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company: Direttori e Vice Direttori di struttura.
Obiettivi	Far riflettere i partecipanti su quali siano gli elementi necessari per dotare un alloggio e per far vivere una “Experience Wow”, partendo dalle diverse tipologie di cliente Human Company. Creare una griglia Elementi/Valore Percepito per individuare di una traccia degli elementi su cui investire maggiormente.
Programma	Il webinar permette di approfondire il tema delle necessità del cliente all’interno dell’alloggio e di come risolverle in modo sia tradizionale che innovativo. Con l’utilizzo di casi tratti da vari settori – retail, ospitalità e servizi – si illustra come soluzioni diverse possono essere applicate alla realtà Human Company. Nello specifico: • costruire una mappa problemi del customer journey del cliente nell’ambito alloggio; • definire il livello di percezione e di intensità dei singoli problemi; • trovare una o più soluzioni per i singoli problemi, in particolare per quelli maggiormente percepiti e ad alta intensità; • valutare le soluzioni da attuare in funzione delle risorse disponibili; • comunicare per anticipare i problemi e superare le aspettative.
Risultati di apprendimento	Allestire gli alloggi per garantire pulizia, igiene, rispetto degli standard, cura del dettaglio e della bellezza, innovando le dotazioni nel rispetto di norme e modelli di qualità.
Conoscenze	• Conoscere gli elementi di neuro marketing. • Conoscere gli elementi di customer experience.
Abilità	• Definire una customer experience da “effetto wow”. • Migliorare i dettagli a partire dall’osservazione e dalle teorie legate alla cura degli spazi. • Definire il sistema “alloggio” come un insieme di elementi interconnessi tra loro che portano al superamento delle aspettative del cliente. • Allestire gli alloggi con attenzione a innovazione e tradizione nel rispetto degli standard.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company con il ruolo e le responsabilità di Direttore e vice Direttore.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.23.02.03 (ex ADA.19.18.40) - Cura degli alloggi, dei piani camera e delle aree comuni interne ed esterne. Settore 23 CP2011

PROFESSIONALITÀ E CULTURA DELL’ACCOGLIENZA

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: front office, Direttori di struttura.
Obiettivi	Il corso ha come obiettivo quello di fornire strumenti per definire una corretta cultura dell’accoglienza e aumentare le conoscenze e le competenze per gli addetti al ricevimento, al fine di migliorare la qualità dei servizi offerti e promuovere al meglio la struttura e tutte le strutture del Gruppo. L’accoglienza turistica serve a raccontare il territorio e costituisce spesso il primo contatto con il turista: ecco perché è fondamentale che il servizio fornito sia di qualità, dato che oggi il turista valuta più offerte e orienta le proprie scelte verso quelle che presentano un elevato standard qualitativo a un prezzo adeguato. La qualità dell’esperienza che si aiuta a vivere è direttamente collegata all’identità della struttura/offerta turistica e alla sua risonanza con i bisogni e valori del turista. L’informazione e l’accoglienza turistica non si limitano più al semplice front office dell’ufficio informazioni o del ricevimento, ma abbracciano un concetto molto più ampio che finisce per interessare l’intero territorio. Un processo che si può declinare nell’esperienza turistica moderna in almeno tre fasi: • il prima, la scelta della destinazione; • il durante, le attività e servizi del territorio; • il dopo, l’idea che il turista porta a casa.
Programma	• Individuare e leggere bisogni e aspettative del cliente. • Esercitare la capacità di osservazione, ascolto ed empatia. • Definire l’accoglienza turistica in base al modello di business. • Costruire il processo di accoglienza del cliente gestendo le varie fasi, dall’apertura alla chiusura. • Riconoscere le caratteristiche dell’accoglienza nel campo extra alberghiero. • Modellare gli standard efficaci ed efficienti per l’accoglienza. • Gestire le emergenze. • Chiedere la valutazione dell’esperienza. • Sapere cosa vuol dire accogliere il cliente nell’era digitale.
Risultati di apprendimento	Gestire il processo dell’accoglienza turistica.
Conoscenze	• Conoscere le fasi del processo di ricevimento e accoglienza turistica. • Conoscere gli elementi attrattivi per il turismo nel territorio di riferimento. • Conoscere il posizionamento della propria struttura nel mercato dei servizi turistici. • Conoscere l’evoluzione e la segmentazione della domanda di servizi turistici.
Abilità	• Applicare modalità promozionali di presentazione dei servizi turistici. • Applicare tecniche di analisi delle aspettative del cliente. • Applicare tecniche di ascolto ed empatia con il cliente. • Applicare procedure di rilevazione della customer satisfaction. • Utilizzare strumenti informativi per la promozione del territorio. • Utilizzare modalità di gestione degli imprevisti nell’accoglienza turistica.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla accoglienza in strutture extra alberghiere. • Essere motivati ed interessati a conoscere ed accogliere il cliente da prima del suo arrivo fino alla sua partenza.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.19.18.39 - Ricevimento e assistenza del cliente ADA.23.02.02 (ex ADA.19.18.39) - Ricevimento e assistenza del cliente - Settore 23 (RA2) Codici Istat CP2011 cod. 4.2.2.2.0 Codici Istat Ateco 55.30.00

VIVERE E GESTIRE LO STRESS CON EFFICACIA

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all'80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti del Gruppo Human Company, in particolare i Direttori di struttura.
Obiettivi	• Conoscere il processo fisiologico dello stress e le sue conseguenze a livello psico-fisico. • Trovare strategie di auto-gestione per trasformare lo stress in spinta positiva. • Apprendere esercizi e tecniche per alleviare le conseguenze dello stress.
Programma	• Cos'è lo stress e quali sono le conseguenze a livello psico-fisico. • La dinamica pensiero-emozione-corpo nello stress. • Come intervenire consapevolmente su questa dinamica. • Esercizi e strumenti pratici per disinnescare comportamenti disfunzionali. • La mindfulness e la connessione con sé tramite la natura. • Esercizi di presenza e consapevolezza.
Risultati di apprendimento	• Riuscire a raggiungere una maggiore consapevolezza delle dinamiche interiori che provocano effetti negativi nello stress. • Acquisire strumenti pratici per l'attivazione di comportamenti funzionali alla cura di sé e alla trasformazione dello stress in energia positiva e produttiva.
Conoscenze	• Conoscere il funzionamento fisiologico del proprio organismo. • Conoscere il processo e la dinamica che amplifica la fatica in caso di stress. • Conoscere strumenti e esercizi pratici per gestire lo stress.
Abilità	• Saper coinvolgere. • Raggiungere autoconsapevolezza. • Saper gestire le emozioni. • Saper trasformare elementi negativi in produttivi.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l'ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Avere esperienza in ruoli complessi o apicali, gestire molte risorse, avere responsabilità e ruoli che richiedano ottime capacità di problem solving.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.03.02 (ex ADA.25.234.767) - Organizzazione e sviluppo organizzativo Settore 24 Area Comune

LA COMUNICAZIONE NELLA COMPLESSITÀ ED IN UN'AZIENDA CHE CAMBIA

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all'80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: Direttori di Struttura, Manager Area F&B, Market e Shop e personale della Holding.
Obiettivi	Il corso si propone di fornire le competenze per comprendere il crescente valore della comunicazione nelle sue principali declinazioni, di fornire un supporto per accrescere la consapevolezza delle proprie modalità comunicative-relazionali e di sollecitare le capacità di autosviluppo in funzione di una gestione più efficace e proficua degli strumenti di comunicazione, al fine di migliorare il livello di competenze comportamentali e professionali. L'obiettivo del percorso formativo è di dare ai partecipanti un bagaglio di informazioni, conoscenze e strumenti in grado di migliorare le capacità di comunicare nel proprio contesto professionale, per essere più efficaci e performanti. È un percorso formativo che punta alla consapevolezza del proprio modo di comunicare, conciliando la naturalezza con la tecnica.
Programma	• Il modello della comunicazione. • Gli elementi della comunicazione: aspetti verbali, prosodici e non verbali. • L'importanza del feedback. • Io e l'altro. • La comunicazione con i superiori e le corrette modalità di gestione delle comunicazioni in un'azienda complessa. • Dimensione individuale e sociale: due aspetti dell'identità personale. • Esprimere se stessi nel gruppo per il raggiungimento degli obiettivi. • Paure, resistenze, conflittualità nella relazione. • Autovalutazione delle proprie competenze comunicative-relazionali in termini di punti di forza e punti di miglioramento. • La comunicazione interna ed esterna all'azienda. • La comunicazione nei social.
Risultati di apprendimento	Conoscere le strategie di comunicazione personale aziendale, delineando lo stile comunicativo (messaggio e immagine) professionale, a partire dagli obiettivi definiti nella strategia di marketing e da un'analisi dei potenziali canali di comunicazione.
Conoscenze	• Conoscere le fasi del processo comunicativo e gli attori. • Conoscere gli elementi della comunicazione e i diversi registri. • Conoscere le tecniche e le modalità per esprimersi in gruppo e per dare feedback. • Conoscere i diversi canali comunicativi e i diversi registri. • Conoscere le tecniche per una comunicazione efficace.
Abilità	• Saper adeguare linguaggi e canali. • Saper comunicare con clienti interni ed esterni. • Applicare tecniche di ascolto ed empatia con il cliente. • Utilizzare strumenti comunicativi per la comunicazione interna. • Saper utilizzare strategie diverse a seconda del contesto comunicativo.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l'ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla comunicazione. • Essere motivati ed interessati a conoscere l'utilizzo di strumenti e tecniche per la comunicazione.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.04.12 (ex ADA.25.225.730) - Progettazione strategica della comunicazione/ promozione aziendale Codice Ateco Istata 70.21.00

IGIENE E SICUREZZA ALIMENTARE

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: f&b manager e shop.
Obiettivi	Il corso fornisce un approfondimento professionale sulle normative HACCP e sugli strumenti e file utili per predisporre report al fine di pianificare, monitorare e rendicontare tutte le attività necessarie.
Programma	Il webinar permette di apprendere le specificità del sistema HACCP, con l’obiettivo di rendere i comportamenti dei partecipanti coerenti con la normativa: • igiene e microbiologia degli alimenti; • tecniche di produzione e somministrazione igienica; • detergenza e disinfezione di ambienti e attrezzature; • legislazione di riferimento e manuale di autocontrollo; • corretta applicazione delle procedure di autocontrollo; • comunicazione degli allergeni; • ispezioni degli organi di controllo; • regime sanzionatorio.
Risultati di apprendimento	• Apprendere le operazioni di cura delle attrezzature di cucina. • Igienizzare i luoghi e il materiale operativo. • Attuare i corretti comportamenti in base alle indicazioni ricevute. • Applicare le procedure di autocontrollo per la sicurezza dei prodotti alimentari nel rispetto delle normative.
Conoscenze	• Conoscere i principi di igiene e sicurezza alimentare. • Conoscere le tecniche di conservazione dei prodotti alimentari. • Conoscere le tecniche di pulizia e sanificazione. • Conoscere i processi e metodi di lavorazione e stoccaggio degli alimenti. • Conoscere la legislazione del settore e sanzioni correlate.
Abilità	• Gestire il manuale HACCP e la documentazione correlata. • Applicare le procedure di analisi dei rischi. • Individuare le principali alterazioni degli alimenti. • Applicare le opportune procedure igieniche negli ambienti dove si maneggiano alimenti e bevande. • Controllare le condizioni igienico sanitarie delle persone che maneggiano alimenti e bevande. • Gestire il magazzino. • Controllare l’applicazione di norme, disposizioni e procedure sulla sicurezza e l’igiene alimentare. • Gestire un’ispezione da parte degli organismi di controllo. • Attuare con consapevolezza i corretti comportamenti per operare in sicurezza e igiene evitando pericoli e trasmissibilità di malattie.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company nei comparti Risto&Shop, con responsabilità e/o mansioni inerenti la normativa HACCP.
Riferimenti Atlante del Lavoro	Settore 23 ADA.23.01.03 (ex ADA.19.13.31) - Preparazione degli alimenti e allestimento piatti

L’UTILIZZO E L’APPLICABILITÀ DEI REGOLAMENTI INTERNI

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company.
Obiettivi	Il corso approfondisce i regolamenti interni e la loro applicabilità con l’obiettivo di comprenderne l’importanza e le conseguenze del non rispetto degli stessi. In particolare si analizzano le norme, il contesto e il campo di applicabilità.
Programma	Il webinar permette di leggere attentamente i regolamenti interni aziendali che regolano, con norme di comportamento, il vivere dentro al villaggio e il relazionarsi con i clienti e i colleghi.
Risultati di apprendimento	Applicare i corretti comportamenti durante l’orario di lavoro – nel quadro di riferimento dell’impresa, dei regolamenti interni e degli obiettivi strategici stabiliti – al fine di garantire una corretta gestione dei rapporti professionali e delle risorse umane.
Conoscenze	• Conoscere il regolamento interno. • Conoscere le implicazioni e le sanzioni attuate nel caso in cui non venga rispettato. • Conoscere gli obiettivi per i quali il regolamento è stato pensato ed inserito. • Conoscere le modalità di monitoraggio dell’applicabilità del regolamento. • Conoscere l’organigramma aziendale e il funzionigramma.
Abilità	• Attuare comportamenti in linea con regolamenti e policy aziendali. • Rispettare norme di comportamento nella consapevolezza dell’impianto complessivo. • Adattare il proprio stile di comportamento per raggiungere la professionalità richiesta.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	Essere dipendenti a tempo indeterminato in una delle aziende del Gruppo Human Company.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.03.01 (ex ADA.25.234.766) - Gestione delle R.U. (anche politiche retributive) Settore 24

IL CICLO PASSIVO IN HUMAN COMPANY

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all'80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: f&b manager e shop.
Obiettivi	Il corso fornisce un approfondimento professionale sull'implementazione del processo di digitalizzazione di acquisti e del venduto, al fine di tenere sotto controllo l'intero ciclo passivo, con il supporto degli strumenti e dei processi interni.
Programma	Il webinar permette di conoscere le modalità digitali per effettuare il processo di ordini ai vari fornitori, tracciando correttamente tutto l'acquistato e il venduto, permettendo un controllo efficace e puntuale dello stock a disposizione e del food and beverage cost. Nello specifico il webinar approfondisce Smart, la piattaforma digitale che gestisce gli ordini, la ricezione degli stessi, il controllo e l'approvazione dei ddt allegati, in modo da favorire tutto il flusso amministrativo e contabile e tutte le procedure necessarie affinché il processo funzioni, dando importanza all'anagrafica, alla ricettazione e creazione PLU su TCPOS.
Risultati di apprendimento	Governare i processi di approvvigionamento, stoccaggio e scarto, con riferimento alle esigenze della struttura, gestendo i rapporti con i fornitori e utilizzando gli strumenti e i sistemi aziendali previsti.
Conoscenze	• Conoscere il processo del ciclo passivo all'interno del comparto. • Conoscere le modalità di controllo dettagliato incluso le leve eco-fin da muovere per migliorare le performance messe a disposizione. • Conoscere Smart, il software per la gestione del ciclo passivo, le relative procedure e i manuali. • Conoscere le tecniche di alleggerimento di waste e leve eco-fin da utilizzare per miglioramento delle performance.
Abilità	• Utilizzare la piattaforma digitale dedicata. • Controllare analiticamente lo stock. • Calcolare e controllare scarti, forniture, bisogni e rimanenze.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l'ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company nei comparti di f&b e shop, con responsabilità e mansioni che riguardano il processo di acquisto, vendita e controllo.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.23.01.01 (ex ADA.19.13.28) - Definizione e gestione dell'offerta dei servizi di ristorazione. Settore 23 – servizi di ristorazione

CRM. LE POTENZIALITÀ E L'IMPORTANZA DEL PROGETTO PER HC

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all'80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company
Obiettivi	Il webinar ha l'obiettivo di formare sul CRM – Customer Relationship Management – entrando nel dettaglio del Progetto CRM Human Company per capire l'importanza e l'applicabilità dello stesso. Il CRM è una suite di applicazioni che permette all'azienda di operare al meglio sul proprio parco clienti e di acquisirne di nuovi.
Programma	Il webinar analizza le funzioni principali di un CRM generico: workflow e collaboration, vendite, marketing multi-channel, reporting e business intelligence, customer care, integrazione con l'ERP (gestionale). A queste funzioni generiche si aggiungono anche quelle "verticali", cioè specifiche per settore, a esempio quelle del turismo e dei tour operator, network, catene alberghiere, agenzie di viaggi, parchi e simili. Durante il webinar si analizza un CRM dedicato al turismo, osservando cosa accade nei vari reparti e tenendo conto che molte applicazioni dipendono dal modello di business del tour operator.
Risultati di apprendimento	Definire l'offerta, i prezzi e le iniziative promozionali dei servizi di ricettività, a partire dall'analisi dei dati di mercato e di redditività, passando poi per la conoscenza del cliente, ampliando i target di riferimento e fidelizzando i clienti storici.
Conoscenze	• Conoscere e definire un CRM. • Conoscere le modalità di analisi del mercato e di fidelizzazione cliente. • Conoscere il progetto CRM di Human Company, le sue fasi e obiettivi. • Conoscere un CRM applicato all'area commerciale. • Conoscere un ERP, un workflow e un sistema marketing multi channel.
Abilità	• Definire strategie di vendita a partire dalle analisi del dato. • Definire prezzi in base alla conoscenza del cliente. • Intercettare nuovi clienti. • Fidelizzare nuovi clienti.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l'ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del gruppo Human Company nei comparti di Risto&Shop, con ruoli di responsabilità.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.23.03.03 (ex ADA.19.20.44) - Progettazione e promozione di offerte di viaggio ADA.23.02.01 (ex ADA.19.17.34) - Definizione e gestione dei servizi di ricettività turistica

DESIGN THINKING

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company.
Obiettivi	Lo scopo del corso è far riflettere i partecipanti sull’attuale modello di business/servizio e sulle attività in cui sono coinvolti. L’obiettivo è individuare quello che funziona e quello che va migliorato, utilizzando strumenti di design thinking. Interiorizzando questo processo creativo strutturato le persone imparano a focalizzarsi sul risultato e sulla soluzione, senza rimanere ancorate ai problemi.
Programma	Il webinar introduce le 5 fasi del processo di design thinking, attraverso laboratori di sperimentazione e group coaching: • identificazione del problema e dell’obiettivo; • identificazione del contesto, dei dati a disposizione e degli attori coinvolti; • analisi e ricerca delle opportunità; • ideazione di nuovi modelli e validazione; • realizzazione del servizio/attività. Apprendimento dei principali tools di design thinking, con particolare focus sull’empathy map e la mappa del valore.
Risultati di apprendimento	Generare risposte innovative a problemi e bisogni concreti, collaborando con il team nella ricerca di soluzioni per attrarre il cliente, sperimentando il customer journey, favorendo la creatività, generando idee da sperimentare in modo rapido e strutturato.
Conoscenze	• Conoscere il processo di analisi dei problemi attraverso tecniche e strumenti nuovi. • Conoscere tecniche per raggiungere gli obiettivi attraverso la visualizzazione e scomposizione dei processi. • Conoscere tecniche per strutturare un’identità di brand e di servizio offerto.
Abilità	• Segmentare le classi di persone e le organizzazioni a cui l’azienda si rivolge. • Identificare il modo in cui l’azienda genera valore per i propri clienti. • Coinvolgere clienti e collaboratori nella generazione di nuove idee e nella ricerca di soluzioni.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla comunicazione. • Essere motivati ed interessati a conoscere strumenti e tecniche per esercitare la creatività e favorire il pensiero laterale.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.03.02 (ex ADA.25.234.767) - Organizzazione e sviluppo organizzativo Settore 24

LA GESTIONE DEL CONFLITTO

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all’80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti del Gruppo Human Company.
Obiettivi	L’obiettivo di questo modulo di formazione è riuscire a riconoscere il conflitto come una risorsa. Per fare ciò non si può prescindere dall’esperienza di conflitto che ogni persona ha vissuto. Ciò implica imparare guardarsi dentro, riconoscere l’altro e includerlo nella risoluzione del conflitto. Confliggere tra individui – e tra colleghi di lavoro – interrompendo la relazione, alzando muri invalicabili, piuttosto che cercare la spontanea composizione del litigio, rappresenta uno dei tanti esempi delle difficoltà delle persone a vivere la conflittualità come momento naturale della convivenza sociale. La visione costruttiva del conflitto restituisce, a chi la vive, le potenzialità di apprendimento di specifiche competenze relazionali e una visione del conflitto come luogo nel quale potersi esprimere, rafforzando la propria autonomia o il senso di reciproca appartenenza piuttosto che uno schieramento di posizioni che si perpetua in un allontanamento.
Programma	• Smuovere gli ostacoli che portano a sentire il litigio unicamente come sofferenza, dolore e ferita, sbloccando tutti i sentimenti che inducono a chiudersi e allontanarsi dall’altro per cercare una risoluzione unilaterale. • Offrire una nuova lente di lettura del conflitto che richiede due importanti atteggiamenti – verso se stessi e verso gli altri – la sospensione del giudizio e la creazione di una giusta distanza. Questi due aspetti sono legati da un filo comune: la capacità di sapere leggere la situazione. • Gestire la conflittualità attraverso “la domanda” che permette di esplicitare il conflitto nella sua dimensione evolutiva e creativa.
Risultati di apprendimento	Riconoscere la propria capacità conflittuale attraverso le risonanze emotive personali provate in situazioni di contrasto, per attuare un approccio al cambiamento della logica conflittuale da risolutiva a competenza conflittuale.
Conoscenze	• Conoscere le forme di conflitto. • Conoscere le modalità per includere l’altro nella risoluzione del conflitto. • Conoscere la visione costruttiva del conflitto. • Conoscere le basi dell’alfabetizzazione della relazione, ossia la capacità di leggere le informazioni contenute nei conflitti attraverso la giusta collocazione dello stesso. • Conoscere e analizzare i bisogni in gioco, i vantaggi e le emozioni.
Abilità	• Saper attivare l’ascolto partecipativo. • Saper esplicitare il conflitto in modalità dialogante. • aper riconoscere il conflitto come manifestazione evolutiva.
Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l’ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	Il corso si rivolge a coloro che hanno a che fare con clienti interni ed esterni. Utile particolarmente per chi lavora in team, per la costruzione dei saperi e per la realizzazione di progetti.
Riferimenti Atlante del Lavoro	ADA.24.03.03 (ex ADA.25.234.774) - Gestione delle relazioni sindacali – Settore 24 Area Comune

TOOLS UTILI DEL WEB E MIGLIORI ESTENZIONI DI GOOGLE CHROME

Metodologia	Webinar partecipativo
Titolo conseguito	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all'80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione minima di 6/8.
Destinatari	Dipendenti Human Company delle aree di competenza: marketing, IT, Legal, HR, Commerciale, eventi, QSA, AFC ed eventualmente anche front e back office.
Obiettivi	Il corso fornisce un approfondimento professionale su alcuni strumenti ed estensioni del web. Permette di conoscere e saper utilizzare alcuni strumenti web ed estensioni utili a lavorare in maniera avanzata con il PC. Nello specifico la panoramica sugli strumenti permette di conoscere strumenti per lavorare in team, migliorare la presentazione grafica dei propri lavori, migliorare le competenze legate al mondo del marketing e SEO, migliorare le modalità di comunicazione e di traduzione dei contenuti.
Programma	Il modulo si divide in due sezioni: • panoramica dei migliori tools del web per lavorare in team, per gestire progetti grafici, per agire in modo mirato su marketing e web marketing, per migliorare l'indicizzazione dei contenuti online, per creare presentazioni efficaci e d'effetto; • conoscere le migliori estensioni da installare su Google Chrome per integrare strumenti utili sul browser durante la navigazione.
Risultati di apprendimento	Utilizzare gli strumenti adeguati per le necessità lavorative quotidiane in termini di grafica, SEO, presentazione di progetti, sicurezza informatica, gestione del lavoro in team e presentazione di dati.
Conoscenze	• Conoscere le lavagne virtuali per condividere e creare in tempo reale post. • Conoscere i migliori modi per creare contenuti e gestire progetti in gruppo. • Conoscere le modalità migliori per inviare file di grandi dimensioni. • Conoscere le modalità migliori per presentare dati con presentazioni efficaci. • Conoscere le mappe mentali. • Conoscere la modalità per inserire e creare immagini, gif e video. • Conoscere i lead magnet e le modalità per creare gli e-book. • Conoscere le modalità per creare nuvole di parole. • Conoscere i bot per i social. • Conoscere l'audience dei tuoi gruppi FB. • Conoscere i cookie. • Conoscere la la copia del codice colore e conoscere le modalità per creare la versione dark del sito.
Abilità	• Utilizzare le lavagne virtuali. • Inviare documenti. • Gestire progetti in gruppo lavorando a distanza. • Creare presentazioni complesse ed efficaci con utilizzo di gifts, video, immagini, mappe mentali e grafiche adeguate. • Creare brochure e presentazioni. • Trovare icone adeguate. • Rimuovere gli sfondi dalle foto. • Comprimere ed ottimizzare le immagini. • Creare stories. • Analizzare il proprio traffico web. • Creare automatismi vincenti. • Usare le migliori idee per il tuo progetto di marketing. • Ricercare per parola chiave, ricercare cosa leggono gli utenti, analizzare i competitor. • Registrare un video. • Tradurre un testo per il web.

Modalità di verifica	Al termine del webinar il partecipante deve rispondere a 8 domande (domande chiuse o a risposta multipla). Con 6/8 risposte positive il test è considerato superato per l'ottenimento del badge.
Requisiti di ingresso	• Essere dipendenti a tempo indeterminato delle aziende del Gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sull'uso degli strumenti web per lavorare. • Essere motivati e interessati a conoscere strumenti per migliorare le attività di ogni giorno.
Riferimenti Atlante del Lavoro	Istat CP2011 – 2.1.1.4.3 e 3.1.2.3.0 e 3.1.2.2.0 ADA 14.01.15 (ex ADA 16.239.788) Istat Ateco associati alla sequenza di processo: 63.12.00 e 62.09.09





I BADGE

Attestati, riconoscimenti, badge.

Il superamento dei moduli è certificato da Open MindAcademy, HC R-Evolution, con un attestato di formazione e un sistema di badge di conoscenze, che dà evidenza oggettiva della crescita e delle competenze acquisite.

Per avere – o, detto in gergo, “sbloccare” – il badge è necessario e imprescindibile aver partecipato almeno all’80% delle ore totali del modulo e avere superato la prova finale.

Ogni webinar prevede infatti un test finale per misurare gli apprendimenti in uscita, solitamente un test con risposte chiuse o multiple e con un punteggio minimo, descritto nella scheda catalografica, da conseguire.

I badge – sistematizzati per moduli – sono pensati per essere pubblicati anche sul proprio profilo LinkedIn, in pochi semplici passi.

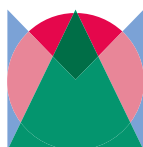




contatti

Via Indirizzo 220
50100 Firenze (FI) ITALIA
T +39 333 0000000

nome@open-mind.academy
open-mind.academy



OPEN
MIND
ACADEMY