



FIFRA



CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FINANZIAMENTI

CATALOGO CORSI 2024-2025

- STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE D'IMPRESA
- MARKETING MANAGEMENT
- AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO
- DIGITAL TRANSFORMATION: COMPETENZE E TECHNICALITIES
- COMUNICAZIONE E VENDITA
- ORGANIZZAZIONE E HR
- MANAGERIAL SKILLS
- SOFT SKILLS
- PERSONAL EMPOWERMENT & MINDFUL WORKING
- SETTORE ASSICURATIVO



STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE D'IMPRESA



Analisi strategica:
conoscere il terreno di gioco

Business Plan:
organizzare le risorse per arrivare in porto

BSC - Balanced Scorecards: la strategia in azione

Business Model Canvas:
focalizzare il modello di business

Organizzare l'azienda:
caratteristiche e modelli

Project Management:
strumenti per una gestione efficace

Knowledge Management:
condividere la conoscenza per competere

Chi è l'azienda:
identità e reputazione aziendale

Aspetti Strategici, Organizzativi e Gestionali in Unità Operative Complesse

MARKETING MANAGEMENT



Analisi del mercato:
trend, domanda,
competitor

Positioning:
puntare sulle
caratteristiche
vincenti
dell'offerta

Il piano marketing:
manuale
d'istruzioni per il
successo
dell'azienda

**Il piano di comunicazione
integrata:** nulla è
lasciato al caso

**Conosci il cliente
come te stesso:**
dal database
marketing al
CRM 4.0

**Campagna pubblicitaria e
piano media:**
strumenti classici
tuttora in azione

L'Ufficio Stampa:
ottenere visibilità
senza acquistare
pubblicità

**Creare eventi di
successo:** un
sicuro impatto
sui propri target

**Spazi di vendita
che catturano:**
marketing
emozionale,
comunicazione
polisensoriale e
visual
merchandising

**Il piano di
Purpose
Marketing:**
strategie,
reputation e
comunicazione
Human2Human

AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO



Il Bilancio aziendale

Il Bilancio per non addetti

Budgeting:
supporto strategico e guida alla gestione

La gestione finanziaria dell'azienda

Capital Budgeting: la programmazione a lungo termine

Credit Management

Controllo di gestione

DIGITAL TRANSFORMATION: COMPETENZE E TECHNICALITIES



Industry 4.0:
competenze,
logiche, figure
professionali

**Il piano di web
marketing**

**Web marketing
SEO e SEM:**
elementi di base,
strategie e best
practices

**Social media
marketing:**
strategie,
strumenti e
contenuti vincenti
per i social

**Dal content
management alla
brand advocacy**

Social boost:
forme di
creatività
innovativa

**Machine
Learning,
Augmented
Analytics &
Artificial
Intelligence**

**Linguaggio di
programmazione
Groovy**

User Experience:
design ed
ergonomia delle
interfacce utente

COMUNICAZIONE E VENDITA



Vendere con successo: tecniche di vendita e pianificazione dell'attività commerciale

Vendita per non addetti: fidelizzare il cliente ed incrementare il business in ruoli non specificamente commerciali

La Vendita relazionale in remoto: sviluppare e mantenere relazioni attraverso strumenti di comunicazione a distanza

Vendere ai clienti acquisiti: tecniche di upselling e cross selling

Modelli di coaching a supporto dell'attività commerciale

DEM di successo: come strutturare iniziative di Direct Email Marketing efficaci

Organizzazione e gestione della rete di vendita

Comunicazione telefonica efficace

Comunicazione e negoziazione a supporto delle proprie capacità tecniche professionali

ORGANIZZAZIONE E HR



La selezione del personale: le persone più adatte nel ruolo più giusto

La gestione efficace delle risorse umane a distanza: modalità e strumenti

La comunicazione interna

Lo sviluppo dei talenti

La gestione del cambiamento

Come impostare e gestire un'analisi di clima

Performance management: modelli, strutture e sviluppo

Processi e strumenti per la pianificazione della formazione

La gestione del tempo e l'organizzazione del lavoro in un team

MANAGERIAL SKILLS



Il manager allenatore:
le competenze del coaching al servizio della managerialità

Team building:
come trasformare un gruppo di lavoro in un Maximum Team

Dalla leadership alla followership:
i nuovi orizzonti della managerialità

Millennials at work:
conoscerli, motivarli e gestirli

Le nuove frontiere del colloquio gestionale: come generare lo sviluppo delle risorse

Il colloquio di selezione per manager non specialisti:
strumenti e tecniche per collocare la persona giusta al posto giusto

People management per manager non HR:
strumenti e tecniche per gestire, motivare e far crescere i collaboratori

Gestione efficace delle riunioni e dei virtual meeting

Leadership e costruzione di un team

Favorire l'innovazione nel team

SOFT SKILLS

La Comunicazione interpersonale efficace:
livello base

La Comunicazione interpersonale efficace:
livello avanzato

La comunicazione scritta efficace in azienda:
coerenza,
coesione, stile

Time Management:
gestire al meglio
il proprio tempo

Public Speaking:
Fly or Fight

Digital Public Speaking:
l'arte di
comunicare ad
una platea
virtuale

Storytelling:
come generare
curiosità e
ottenere
attenzione

Il lavoro in Team
- come integrarsi,
integrare ed
essere efficaci

Problem Solving e Decision Making: l'arte di affrontare proattivamente le situazioni

L'arte del feedback: uno scambio che genera valore

Creatività e pensiero laterale

PERSONAL EMPOWERMENT & MINDFUL WORKING



La gestione dello stress: come trasformarlo in energia positiva

La resilienza: l'arte di risalire sulla barca rovesciata

Il confine emotivo: ottimizzare le relazioni in ambito lavorativo

Work Life Balance: armonizzare le sfere della propria vita

Diversity and Inclusion: arricchirsi ed arricchire attraverso l'impiego sinergico delle diversità

Mental Training: potenziare la propria performance

Smart Working Efficace: mindset e strategie per essere efficaci lavorando in remoto

SETTORE ASSICURATIVO



**Crimini
Finanziari:**
aggiornamenti e
approfondimenti
in materia di
antiriciclaggio e
contrasto al
terrorismo

**Gestione dei dati
personali e tutela
dei dati
informatici**

**Gestione del rischio
in era covid**

**OVERVIEW SUL
MERCATO
DELLE D&O**

PERCORSI DI FORMAZIONE PERSONALIZZATI

- Fifra vanta una consolidata esperienza nella elaborazione di **percorsi ad hoc**, la cui progettazione viene definita sulla base delle specifiche esigenze dell'azienda cliente, a partire da un'analisi dei fabbisogni, con l'obiettivo di definire - in aula, in FAD o in contesti esterni - esperienze e contenuti unici, che rappresentino un reale valore aggiunto per le aziende clienti ed i loro team.





CONTATTI



06/64650056



info@fifra.it // www.fifra.it



Via Carlo Conti Rossini 95, 00147 Roma