

PERCORSO DI FORMAZIONE MANAGERIALE – Codice corso NH3

FINALITÀ

Quali strategie intraprendere per acquisire nuovi clienti e fidelizzarli? Qual è la marginalità del mio centro e a quanto devo vendere i servizi? Chi sono i miei competitors? Che prodotto sto acquistando? Come gestire al meglio lo staff?

Queste le domande che ogni titolare si pone.

Con questo percorso, che si sviluppa in tre step, cercheremo di dare le risposte e proporre una strategia utile per gestire in maniera eccellente la propria attività.

Al termine del percorso, per chi ha frequentato tutti e tre i percorsi, verrà rilasciato un certificato di Impresa di Qualità.

All'inizio del percorso, incluso nella quota di partecipazione, è previsto un test di autovalutazione delle proprie capacità imprenditoriali. Lo stesso test verrà rifatto al termine del percorso per visionare i risultati ottenuti

PROGRAMMA

Step 1 - Come aumentare la vendita del prodotto – 8 ore

- Analisi e check up del fatturato e dei costi aziendali
- Illustrazione e sviluppo delle strategie per l'aumento del fatturato e delle sue marginalità
- Verifica degli elementi di successo e delle strategie di prodotto

Step 2 - Elementi indispensabili per un'attività di successo – 24 ore

- Fasi del processo di vendita, fidelizzazione del cliente, efficacia della comunicazione, acquisizione di nuovi clienti
- Analisi di settore, pianificazione strategica dell'attività, definizione e rispetto degli obiettivi (analisi di comportamenti e performance)
- La scelta consapevole dei prodotti: cosa sto acquistando?

Step 3 - Come raggiungere l'eccellenza - 12 ore

- Organizzazione efficiente dello staff: la gestione dei dipendenti e del lavoro
- analisi della redditività dell'azienda, criticità e fattori di successo, sistemi di controllo dei margini aziendali

DOCENZA

Paolo Casalgrandi, formatore esperto nell'area comunicazione e consulenza direzionale nel settore estetica e acconciatura

DESTINATARI

Titolari, soci e collaboratori di aziende del settore estetica e acconciatura

DURATA E PERIODO DI SVOLGIMENTO

Step 1

Ed. 1: lun 28/9 – lun 5/10 orario: 14-18

Ed. 2: dom 07/02– lun 15/02 orario: 14-18

Step 2 –dalle 9 alle 16

Ed. 1: lun 19/10; lun 2/11; dom 22/11; lun 30/11

Ed. 2: dom 28/02; lun 14/03; dom 03/04; lun 11/04

Step 3 – 12 ore

Ed. 1: dom 17/01; lun 25/01

Ed. 2: lun 09/05; lun 23/05

SEDE DI REALIZZAZIONE

Ecipar Bologna – I mestieri della bellezza
Via Corazza 7/6 - 40128 Bologna

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Step 1:

€ 230 più iva

€ 180 più iva per le aziende socie CNA

Step 2:

€ 500 più iva per chi ha frequentato lo step 1

€ 550 più iva per chi non ha frequentato il primo step

€ 450 più iva per le aziende socie CNA

Step 3: solo per chi ha frequentato lo step1 e 2

€ 250 più iva

€ 230 più iva per le aziende socie CNA

PACCHETTO COMPLETO tre step + Attestato Impresa di qualità: € 880 + iva

I titolari/soci di imprese con dipendenti, iscritti all'E.B.E.R. Ente Bilaterale Emilia Romagna e in regola con i versamenti degli ultimi 5 anni e dell'anno in corso, potranno richiedere un contributo all'Ente Bilaterale per la copertura totale o parziale dei costi di iscrizione. La pratica di inoltro della richiesta può essere fatta direttamente dalle Aziende sul sito Eber/Abaco oppure per il nostro tramite, a pagamento. Chi fosse interessato può rivolgersi al Coordinatore per maggiori dettagli.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento deve effettuarsi tramite bonifico bancario prima dell'avvio del corso, al momento della conferma da parte di Ecipar tramite fax o e-mail.

L'iscrizione al corso è ritenuta valida solo alla ricezione della scheda di iscrizione firmata. L'avvio del corso è garantito al raggiungimento di un numero minimo di partecipanti. Ecipar Bologna si riserva di modificare le date di inizio e di termine o di annullare il corso: ogni variazione sarà comunicata ai partecipanti.

ATTESTATO RILASCIATO

Attestato di frequenza

PER INFORMAZIONI ED ISCRIZIONE

Ecipar Bologna – I mestieri della Bellezza
Via corazza 7/6 - 40128 Bologna

Giovanna Gavelli – Area Mercato Benessere
Tel. 051 4199751 – g.gavelli@bo.cna.it