



**FIFRA**



—

CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FINANZIAMENTI

# CATALOGO CORSI 2023-2024

- 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

**Favorire l'innovazione in azienda**

# 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**

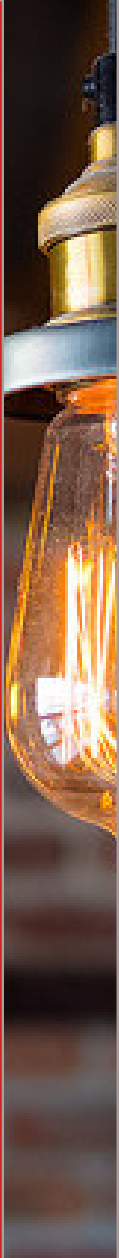
**Social boost:**  
forme di  
creatività  
innovativa

**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

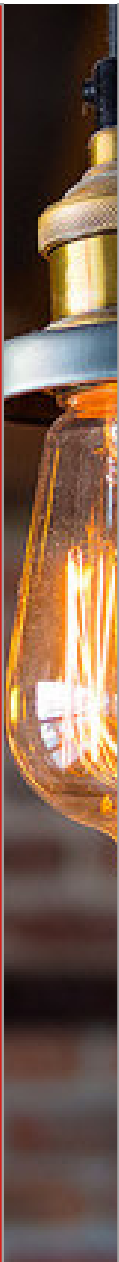
**Modelli di coaching a supporto dell'attività commerciale**

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

**Organizzazione e gestione della rete di vendita**

**Comunicazione telefonica efficace**

# 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**



# 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**

**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

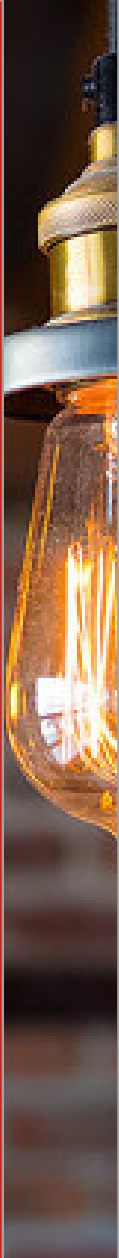
**Storytelling:**  
come generare  
curiosità e  
ottenere  
attenzione

**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](mailto:info@fifra.it) // [www.fifra.it](http://www.fifra.it)



Via Benedetto Croce 49, 00142 Roma