



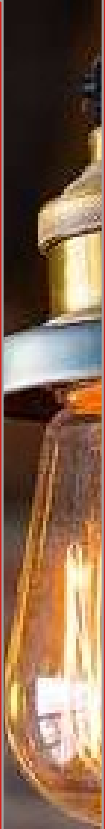
CONSULENZA - FORMAZIONE - COACHING - FINANZIAMENTI

CATALOGO CORSI 2025-2026

- 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

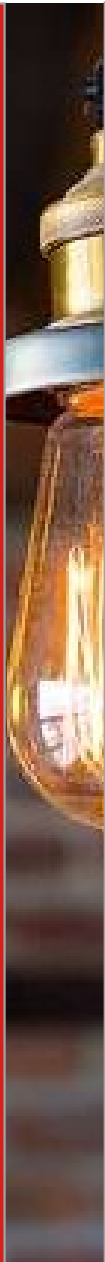
Project Management:
strumenti per una gestione efficace

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

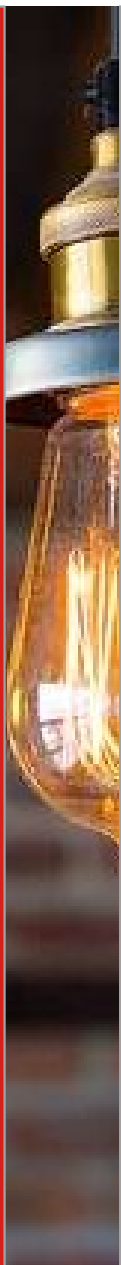
DEM di successo: come strutturare iniziative di Direct Email Marketing efficaci

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

