


EDU

Comunicazione efficace

 **Data:** Lunedì, 16-03-2026

 **Inizio lavori:** ore 9:00

 **Durata:** 1.00 (uno) giorno

 **Sede del corso:**

 **Coffee Break** ore 11:00

 **Pranzo** ore 13:00

OBIETTIVI DEL CORSO

E' finita l'era dell'imprenditore che improvvisa, risulta chiaro che fare l'imprenditore è di per sé un mestiere, con conoscenze di base e competenze specifiche, che si possono acquisire, oltre che ereditare. Rispetto al passato, l'imprenditore di oggi ha la necessità di entrare nel settore già preparato, conscio del proprio ruolo, non potendosi permettere di apprendere solo sul campo e attraverso gli errori. Il nuovo imprenditore, quindi, deve esplorare e studiare la futura attività, soprattutto attraverso la formazione e la ricerca. Il documento che simboleggia il nuovo profilo dell'imprenditore è il business plan, ovvero il piano d'impresa o piano di fattibilità. Il nuovo imprenditore, infatti, ha bisogno di una cartina e di un giornale di bordo per affrontare il viaggio nella creazione d'impresa e nella successiva gestione. Il business plan è il risultato di una attività di ricerca e pianificazione, guida la maturazione dell'imprenditore e la preparazione dell'ingresso in un settore.

CONTENUTI DEL CORSO

La cultura del servizio. Le basi della comunicazione per la gestione del cliente. Tecniche di ascolto attivo per individuare i bisogni del cliente. Ottimizzare il processo di assistenza. Strumenti di gestione del tempo e delle priorità.;