



FORMAZIONE AZIENDALE



“Non è saggio chi sa molte cose, ma chi sa cose utili” **Eschilo**

Farnetani Formazione opera in tutta Italia nel settore della formazione aziendale fornendo professionisti qualificati e di esperienza.

Le sue aree di formazione sono:

- Management e gestione aziendale
- Organizzazione e risorse umane
- Amministrazione, finanza e controllo
- Marketing e vendite

Farnetani Formazione opera da oltre 10 anni nel settore e il suo fondatore e partner di riferimento, Luca Farnetani, ha un'esperienza trentennale nella formazione aziendale.

Farnetani Formazione ha svolto un'intensa attività di formazione sia direttamente alle aziende, sia tramite Enti Formativi, Associazioni Industriali e Camere di Commercio.

Suo punto di forza è l'allineamento costante ai cambiamenti nello scenario aziendale.

La concentrazione sugli obiettivi formativi caratterizza tutto il suo approccio, dal linguaggio sempre operativo e diretto, alla sua stessa struttura aziendale, snella e flessibile.

Farnetani Formazione con sede in Milano, ha uffici a Milano, Firenze e Roma ed è una divisione di Farnetani Group Sas.

COME OPERIAMO

CORSI IN AULA

L'attività formativa è effettuata in aula, in modo frontale, partecipativo, o con simulazione di ruoli

AFFIANCAMENTO

Il travaso di competenze è realizzato in modo diretto durante lo svolgimento dell'attività

COACHING

Oggetto dell'attività è il travaso di competenze su alcune persone, quali operatori, responsabili o imprenditori

MIX DI AULA E AFFIANCAMENTO

Si realizza un mix dei precedenti sistemi, con sedute di aula ed a seguire un affiancamento delle singole persone

I NOSTRI PUNTI DI FORZA

Esperienza ed entusiasmo

Coniugare esperienza ed entusiasmo è fondamentale per ottenere risultati. L'esperienza fornisce il buon senso, ma l'entusiasmo ci porta ad arrivare dove altri non sono arrivati

Pragmatismo

Pragmatismo significa prevalenza della sostanza sulla forma, del concreto sul teorico, del risultato sugli alibi e le scuse

Visione complessiva dell'azienda

L'approccio deve essere complessivo: conoscendo l'intero sistema aziendale, siamo in grado di valutare gli effetti globali degli interventi evitando semplicemente di spostare il problema da un comparto all'altro dell'azienda

Rapporto diretto con il cliente

La nostra struttura snella prevede rapporti diretti e informali con la clientela, secondo i principi di pragmatismo che ci contraddistinguono

Costi limitati con un elevato valore fornito

La natura snella e flessibile della nostra società ci consente di garantire costi limitati pur in presenza di un elevato valore fornito al cliente

Management e gestione

STRATEGIA E GESTIONE AZIENDALE

- Definire e monitorare la strategia aziendale
- Reagire alle crisi di mercato e alle turbolenze
- Gestire l'azienda in momenti di turbolenza e cambiamento
- Effettuare il check up globale dell'azienda
- Il progetto di riorganizzazione dell'azienda
- Come creare un cruscotto per le decisioni aziendali
- Impostare e gestire un business plan
- Tecniche e strumenti di leadership per imprenditori e dirigenti
- Imparare strategia e leadership analizzando la storia
- Formazione di base ed avanzata per imprenditori, dirigenti e giovani imprenditori
- Tecniche personali di innovazione, creatività e problem solving
- Inserimento in azienda di strutture, cultura e mentalità di innovazione e creatività
- Analisi della competitività dell'azienda e benchmarking con i concorrenti

COMMESSE E PROGETTI

- Il progetto di un nuovo prodotto o servizio
- Comprendere e utilizzare il project management
- La gestione efficiente delle commesse

INTERNAZIONALIZZAZIONE

- Il progetto di penetrazione dei mercati esteri
- La creazione e la gestione della sede estera
- Il progetto di delocalizzazione
- Il progetto di rilocalizzazione



Organizzazione e risorse umane

ORGANIZZAZIONE E PROCESSI AZIENDALI

- Impostazione, valutazione e ottimizzazione di organigrammi e strutture organizzative
- Analisi, ottimizzazione e reingegnerizzazione dei processi aziendali non di produzione
- Analisi dell'efficienza dei comparti aziendali e creazione di strumenti di controllo
- Analisi e miglioramento delle strutture di governance, direzionali e operative

GESTIONE DELLE RISORSE UMANE

- Valutazione delle singole risorse umane, dei ruoli e delle responsabilità
- Creazione di sistemi premianti e incentivanti
- Analisi e miglioramento della cultura aziendale, della motivazione, del sistema dei valori fondanti delle singole persone e della struttura
- Attivazione e gestione di percorsi tesi ad incrementare l'innovazione, la creatività e il problem solving

ORGANIZZAZIONE DI SPECIFICHE FUNZIONI O PROCESSI AZIENDALI

- Processo di amministrazione, finanza e controllo di gestione
- Processo di acquisto e approvvigionamento
- Processo ed area ricerca e sviluppo
- Processo ed area marketing, commerciale, vendite, assistenza post vendita
- Processo di gestione della commessa

LA NOSTRA MISSIONE

Trasferire competenze
avanzate
ed applicabili
per consentire
alle persone di crescere
ed alle aziende
di eccellere

AMMINISTRAZIONE E FINANZA

- Analisi e interpretazione del bilancio aziendale
- Creazione della reportistica periodica
- Ottimizzazione della gestione finanziaria dell'azienda
- Previsione e monitoraggio dei flussi di cassa
- Procedure per la valutazione dell'affidamento del cliente
- Organizzazione dell'area amministrazione e finanza

CONTROLLO DI GESTIONE

- Analisi ed interpretazione dei costi dei prodotti e generali dell'azienda
- Sistemi di contabilità industriale ed analitica
- Aspetti operativi nei progetti di informatizzazione della contabilità industriale ed analitica
- Controllo di gestione riferito alle commesse di produzione in ottica di project management
- Sistemi di budget previsionale e di controllo successivo degli stessi
- Sistema di obiettivi collegato con organigramma, aree di responsabilità e risultanze di budget
- Azioni di riduzione dei costi aziendali diretti ed indiretti
- Analisi della congruità dei prezzi dei prodotti e servizi
- Organizzazione della funzione controllo di gestione
- Formazione della figura del controller

“PROGETTO INNOVAZIONE”

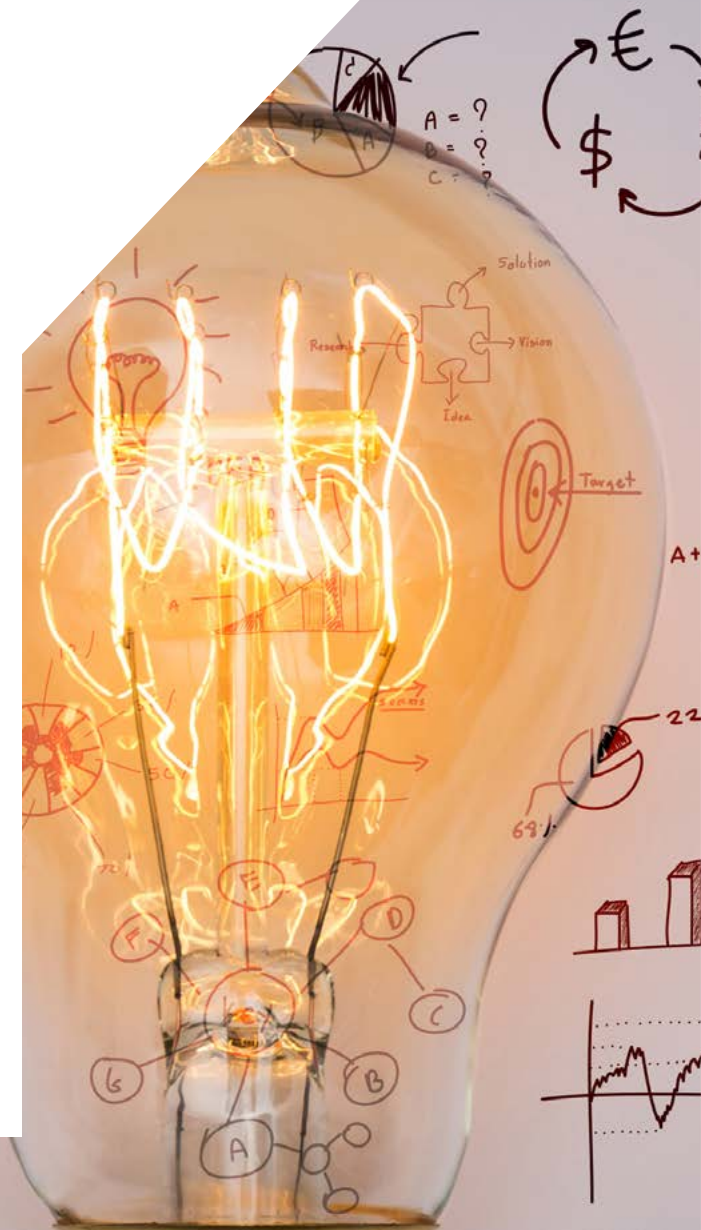
“Progetto innovazione” è un intervento di formazione che inserisce la creatività e l'inventiva all'interno delle imprese. Tramite un mix di formazione, processi e procedure si modificano le mentalità e si rende l'azienda versatile e reattiva. Nuove idee, soluzioni, prodotti, utilizzi, tentativi, opportunità, traguardi che creano entusiasmo ed un incremento esponenziale della competitività.

MARKETING STRATEGICO E OPERATIVO

- Fondamenti di marketing per manager e imprenditori
- Analisi delle caratteristiche del mercato, dei consumatori e dei loro bisogni
- Analisi del posizionamento dell'azienda e dei suoi prodotti
- Segmentazione del mercato e scelte conseguenti
- Strumenti di analisi e monitoraggio dell'attività dei concorrenti
- Scelta dei canali di vendita e di distribuzione
- Analisi e valutazioni relative alla penetrazione nei mercati esteri

ATTIVITÀ COMMERCIALE E DI VENDITA

- Organizzazione della struttura commerciale dell'azienda
- Definizione delle appropriate tecniche di vendita e di contatto con il cliente
- Creazione e monitoraggio dei budget delle vendite
- Utilizzo di tecniche di creatività e innovazione nel reperimento della clientela e nell'offerta di vendita
- Fissazione dei prezzi di vendita dei prodotti e dei servizi
- Sistemi di monitoraggio e reportistica dell'attività di vendita
- Organizzazione dell'ufficio commerciale e dell'interazione con la clientela
- Definizione e organizzazione delle attività di post vendita





MILANO

Via V. Monti, 8
tel. 02 46712538
fax 02 48013233

FIRENZE

Viale Belfiore, 10
tel. 055 3241126
fax 055 3241122

ROMA

Via Savoia, 78
tel. 06 85237442
fax 06 23315553

www.farnetaniformazione.com
info@farnetaniformazione.com

Farnetani Formazione è una divisione di Farnetani Group s.a.s.

