

I LABORATORI FORMATIVI QuinLAB

QuinLab è un'idea nata dalla collaborazione tra Altrimedia Immagine&Comunicazione e Formapi.

QuinLab è l'area specializzata nei servizi di formazione orientata alle tematiche della comunicazione e del marketing.

L'esperienza decennale nel campo della comunicazione d'impresa e delle relazioni di Altrimedia e la competenza nella formazione e la conoscenza dei mercati di riferimento di Formapi, unita alla volontà di innovarsi e qualificarsi continuamente, sono il marchio di garanzia delle attività formative promosse da QuinLab.

L'obiettivo è fornire prodotti coerenti con l'esperienza maturata nel settore, avvalendosi del supporto di partner qualificati, leader nel campo della formazione e della comunicazione.



I LABORATORI FORMATIVI

QuinLab propone un ampio ventaglio di opportunità per realizzare vere e proprie esperienze di apprendimento. Un team di professionisti della formazione in grado di rendere ciascuna attività un momento di scoperta, di acquisizione di nuove competenze e di approfondimento. Affinché la formazione sia vissuta come reale momento di crescita e sviluppo per i singoli e per le organizzazioni nel loro complesso.

LE AREE FORMATIVE

L'attività formativa è organizzata per aree, la scelta dei temi attinge dall'esperienza e dall'analisi dei mercati di riferimento. L'offerta costruita sulla lettura delle esigenze espresse dai principali target individuati, dal privato all'azienda, ai professionisti, alla Pubblica Amministrazione.

1. Brand communication Saper gestire gli strumenti di comunicazione adatte a costruire una brand identity di valore e solida nel tempo è una sfida per ogni imprenditore, dirigente di azienda o ente pubblico e per tutti coloro che vivono le relazioni in chiave dinamica e moderna. I laboratori di QuinLab propongono una serie di percorsi formativi in grado di fornire le competenze per gestire in maniera efficace la comunicazione quale strumento del proprio lavoro.

2. Marketing communication Pianificare le strategie e gestire gli strumenti della comunicazione in maniera efficace è il primo passo per soddisfare appieno gli obiettivi della propria organizzazione. I Laboratori di QuinLab presentano percorsi in grado di contribuire a migliorare la pianificazione e la gestione degli strumenti e delle strategie proprie del Marketing communication.

3. Web communication La comunicazione multimediale e on the web godono del privilegio di essere interattive, saperne sfruttare i vantaggi costituisce un reale vantaggio competitivo per qualsiasi tipo di organizzazione. I Laboratori di QuinLab offrono percorsi in grado di fornire le competenze e gli strumenti per sfruttare al meglio le potenzialità delle nuove tecnologie della comunicazione.

Il Metodo

L'attività di formazione segue modi e metodi operativi che di fatto rappresentano la filosofia del nostro lavoro quotidiano, frutto di studi ed esperienze maturate sul campo, che si basano sulla centralità del cliente, sulla programmazione delle attività per obiettivi e sulla misurazione dei risultati. La metodologia è orientata all'attività pratica, attraverso esercitazioni e simulazioni di casi aziendali, schemi esemplificativi e case history presentate in aula, l'attività formativa diventa un'esperienza coinvolgente e un reale momento di crescita professionale.



I DESTINATARI

Il contesto competitivo che caratterizza il panorama attuale richiede conoscenze e competenze manageriali sempre più capaci di fronteggiare i cambiamenti di scenario in atto.

Per questa ragione è fondamentale acquisire una preparazione che permetta di gestire le proprie attività con sempre maggiore competenza. I Laboratori di QuinLab sono rivolti a imprenditori, dirigenti d'azienda e di Enti pubblici, manager e liberi professionisti, a tutti coloro che si trovano, nello svolgimento del proprio lavoro, a relazionarsi con le continue trasformazioni del mercato e della società.

CONSULENZA E FORMAZIONE SU MISURA. La formazione all'interno dell'azienda contribuisce in misura notevole al miglioramento dell'organizzazione, al potenziamento della forza vendita, a migliorare il clima aziendale e alla gestione efficace delle relazioni interne ed esterne, alla crescita e all'aggiornamento del management aziendale e alla crescita degli standard personali e dei risultati di ogni tipo di realtà lavorativa.

Nostro interesse è creare dei percorsi a partire dalle reali esigenze del mercato, mirati e personalizzati in linea con obiettivi e strategie dell'azienda o dell'ente committente. Partendo dall'analisi dei bisogni, dalle caratteristiche e dagli obiettivi è possibile realizzare interventi formativi mirati, personalizzare i contenuti, ottenere risultati concreti e misurabili.

I NOSTRI PARTNER: La Palestra della scrittura



La **Palestra della scrittura** è un laboratorio di ricerca sulla scrittura, che si avvale dell'esperienza di un network di professionisti: giornalisti, copywriter, scrittori professionali, esperti del web, ricercatori, divulgatori scientifici, formatori. L'azienda milanese è specializzata nella formazione sui temi relativi alla comunicazione, è un network di professionisti che opera in ambiti diversi, con stile e identità condivisi. La collaborazione e l'esperienza pluriennale di diversi professionisti sulla comunicazione hanno creato un luogo in cui condividere passione e competenze specifiche.

LE NOSTRE PROMOZIONI

L'organizzazione ha previsto l'attivazione di sistemi promozionali progettate allo scopo di soddisfare le diverse esigenze dei nostri utenti. Scoprite sul nostro sito web!

Per informazioni su corsi, luoghi e orari di svolgimento:
infoline 0835 090010 • info@quinevents.it • www.quinevents.it



I Percorsi formativi di QuinLab

1 • COSTRUIRE LE RELAZIONI. Come gestire efficacemente i processi di comunicazione per costruire il successo della propria organizzazione. Il corso ha come obiettivo fornire gli strumenti per elaborare e gestire le relazioni, ottimizzare le attività rispetto agli obiettivi e ai target di riferimento, analizzare gli elementi della comunicazione in tutte le sue fasi, dalla definizione degli obiettivi fino alla misurazione dei risultati. **Durata: 2 Giornate**

2 • LAVORARE IN TEAM. Come gestire le relazioni nei gruppi di lavoro per costruire un team di successo. Il corso intende trasferire una conoscenza aggiornata del settore della comunicazione interna quale strumento di dialogo e capace di accrescere la motivazione, il coinvolgimento, valorizzare e potenziare il team di lavoro. **Durata: 2 Giornate**

3 • PUBLIC SPEAKING. Saper parlare in pubblico come occasione per comunicare con efficacia la propria organizzazione. Il corso affronta le tematiche e fornisce le tecniche atte ad affinare e sviluppare le abilità per comunicare in pubblico, fornendo le tecniche di gestione dell'emotività e della presenza scenica, acquisendo uno stile comunicativo incisivo ed efficace. **Durata: 2 Giornate**

4 • LA SCRITTURA COME STRUMENTO DEL SUCCESSO. Come utilizzare la comunicazione scritta in modo efficace. Il corso intende fornire le conoscenze e le tecniche per scrivere in modo chiaro, diretto e coinvolgente, con l'obiettivo di sviluppare, attraverso lezioni di tipo pratico, la capacità di elaborare testi scritti con un'elevata efficacia comunicativa. **Durata: 2 Giornate**

5 • COMUNICAZIONE E PICCOLI BUDGET. Come valutare e gestire i budget della comunicazione per migliorare i risultati dell'azienda e della Pubblica Amministrazione. Il corso ha come obiettivo il far acquisire le competenze necessarie a gestire efficacemente le attività di comunicazione rispetto ai budget stabiliti, mettendo in evidenza le azioni e i mezzi a "basso costo" e le nuove possibilità offerte dal marketing e dalle nuove tecnologie. **Durata: 2 Giornate**

6 • MARKETING: STRUMENTI E STRATEGIE. Come progettare e definire le strategie del marketing come strumento al servizio del Business e della Pubblica Amministrazione. Il corso ha come obiettivo far acquisire e consolidare le competenze, i principi e gli strumenti strategici del Marketing alla luce degli attuali contesti competitivi, dando una visione completa dei concetti, delle logiche e degli strumenti operativi indispensabili per gestire le azioni di marketing all'interno delle proprie realtà aziendali. **Durata: 2 Giornate**

7 • CUSTOMER CARE. Come gestire i nuovi strumenti di fidelizzazione del cliente. Il corso intende fornire le metodologie e gli strumenti per creare relazioni stabili e positive con il cliente, partendo dall'analisi delle esigenze dei clienti al fine di creare, mantenere e curare relazioni durevoli, in modo da ottimizzarne il valore nel lungo periodo. **Durata: 2 Giornate**

8 • BRAND COMMUNICATION. Come programmare efficacemente le strategie del brand come valore per ogni tipo di organizzazione. Il corso ha come obiettivo illustrare l'importanza ed il ruolo del Brand per il business aziendale, far acquisire gli strumenti per gestirne le potenzialità della marca in maniera efficace ed efficiente attraverso una pianificazione e strategie di comunicazione mirate. **Durata: 2 Giornate**

9 • WEB MARKETING. Come programmare e gestire le azioni di marketing sfruttando le opportunità fornite dalla rete. Il corso mette in evidenza le caratteristiche e gli strumenti propri del web marketing e della comunicazione on line, analizzando i modelli e le strategie per sfruttare al meglio le potenzialità della rete, allo scopo di sfruttare con efficacia il valore delle nuove tecnologie al servizio del Business e della Pubblica Amministrazione. **Durata: 2 Giornate**

10 • WEB WRITING. Come utilizzare in modo efficace strategico la comunicazione scritta nella rete. Il corso intende trasferire le tecniche e gli strumenti necessari per redigere testi chiari ed efficaci per la Rete: dal sito Web, alla Intranet, alla e-mail. L'obiettivo del corso è di mettere in condizione i partecipanti di padroneggiare e gestire, in maniera funzionale ai propri obiettivi, le potenzialità dei nuovi mezzi di comunicazione. **Durata: 1 Giornata**