



Modulo Direzione	3
Modulo Commerciali.....	4
Modulo Segreteria.....	5
Modulo Coordinatori.....	6
Corso di formazione Elettrica – Quadri Di Manovra.....	11
Corso di formazione Elettrica – Variatori di frequenza.....	12

Formazione



Modulo Direzione

Docenza: *Alessandro Reati, Luca Randighieri, Roberto Tana*

Destinatari: Titolari/Responsabili d'azienda con l'esigenza di perfezionare e potenziare il proprio stile di direzione, di gestione dei collaboratori e di efficacia personale, affidandosi ad un modello di riferimento comportamentale efficiente ed efficace.

Obiettivi:

- Sviluppare la leadership di ruolo
- Possedere conoscenze e tecniche psicologiche relative alla relazione con i collaboratori
- Saper gestire la motivazione
- Valutare le prestazioni ed individuare lo stile di gestione dei collaboratori per ottenere il miglior rendimento
- Coordinare e controllare le proprie attività e le attività assegnate
- Elaborare un piano di sviluppo del proprio gruppo di lavoro, controllandone efficacia e qualità

Contenuti:

- Ruolo, componenti e responsabilità quotidiane
- Gestione del tempo
- Stili manageriali
- Le fasi della gestione dei collaboratori
- Comunicazione
- Motivazione
- Delega
- Gestire, valutare e migliorare le prestazioni dei collaboratori.

Metodologia: Illustrazione delle tematiche indicate in programma, esercitazione su Stili di comunicazione e di gestione manageriale, Regole che governano la comunicazione in azienda, Riconoscimento degli stili comportamentali in azione, Casi di lavoro su critica costruttiva, delega, assegnazione degli obiettivi, Diagnostica della qualità del proprio gruppo di lavoro.

Durata: 3 giorni

SEDE LEGALE:
Piazzale S. Croce, 7
43125 Parma

SEDE OPERATIVA:
Via L. Magnifico, 10
50129 Firenze

Mail: amministrazione@tre-e.it
Pec: treescrl@arubapec.it
Tel.: 055/461947 - Fax: 055/4620556



Modulo Commerciali

Docenza: *Luigi Carrera, Luca Randighieri, Elisa Bonavita*

Destinatari: Addetti e Funzionari di Vendita.

Obiettivi:

- Conoscere le tappe del processo di vendita
- Approcciare efficacemente il cliente
- Analizzare i bisogni concreti del cliente
- Formulare proposte di soluzioni (offerte commerciali) adeguate all'esigenza manifestata
- Negoziare con successo la conclusione della vendita

Contenuti:

- Parametri di valutazione del cliente
- Gli strumenti di dialogo ed analisi
- Il prezzo
- La negoziazione
- La fidelizzazione

Metodologia: Illustrazione delle tematiche indicate in programma, esercitazione su Ascolto attivo, Tecnica dell'intervista, presentazione offerta e solution selling. Simulazione di negoziazione win-win.

Durata: 3 giorni

SEDE LEGALE:
Piazzale S. Croce, 7
43125 Parma

SEDE OPERATIVA:
Via L. Magnifico, 10
50129 Firenze

Mail: amministrazione@tre-e.it
Pec: treescrl@arubapec.it
Tel.: 055/461947 - Fax: 055/4620556



Modulo Segreteria

Docenza: *Elisa Bonavita*

Destinatari: Segretarie, Receptionist, Addetti al Front Office.

Obiettivi:

- Valorizzare l'immagine aziendale
- Esprimere adeguatamente qualità ed attenzione al cliente
- Costituire un buon filtro per i vari destinatari interni all'organizzazione
- Gestire le richieste e gli eventuali reclami del cliente
- Padroneggiare le situazioni critiche

Contenuti:

- Front Office come servizio aziendale
- Comunicare al telefono
- Esprimere accoglienza direttamente o telefonicamente
- Le 5 fasi di gestione del reclamo
- La comunicazione interna

Metodologia: Illustrazione delle tematiche indicate in programma, esercitazione su Comunicazione telefonica, verifica del proprio stile di risposta, gestione telefonica di reclami, Intervista al cliente per la comprensione della richiesta.

Durata: 1 giorno.

SEDE LEGALE:
Piazzale S. Croce, 7
43125 Parma

SEDE OPERATIVA:
Via L. Magnifico, 10
50129 Firenze

Mail: amministrazione@tre-e.it
Pec: treescrl@arubapec.it
Tel.: 055/461947 - Fax: 055/4620556



Modulo Coordinatori

Docenza: *Luca Randighieri, Roberto Tana*

Destinatari: Responsabili del coordinamento delle attività tecniche di installazione e manutenzione.

Obiettivi:

- Guidare il gruppo di lavoro a raggiungere gli obiettivi assegnati
- Sapere comunicare efficacemente le pianificazioni delle attività
- Svolgere il ruolo di interfaccia tra la Direzione Aziendale ed il gruppo di lavoro
- Governare le dinamiche di gruppo e gestire le situazioni conflittuali
- Ottenere il massimo dalle potenzialità del gruppo

Contenuti:

- Coordinamento produttivo nel gruppo di lavoro
- Gestione dei collaboratori
- Comunicazione
- Motivazione
- Processo decisionale nel gruppo di lavoro
- Gestione del conflitto

Metodologia: Illustrazione delle tematiche indicate in programma, esercitazione su Concetto di Team, Creazione delle condizioni base per la produttività di un team, casi di lavoro su critica, delega ed assegnazione degli obiettivi.

Durata: 2 giorni.

SEDE LEGALE:
Piazzale S. Croce, 7
43125 Parma

SEDE OPERATIVA:
Via L. Magnifico, 10
50129 Firenze

Mail: amministrazione@tre-e.it
Pec: treescrl@arubapec.it
Tel.: 055/461947 - Fax: 055/4620556



Docenti:

I moduli Direzione, Commerciali, Segreteria e Coordinatori descritti sopra saranno erogati da formatori Cegos (www.cegos.it), di cui si riportano i curricula.

Nome:	Luigi Carrera
Data di nascita:	30/09/1973
Funzione:	Senior Consultant
Lingue::	Italiano, Francese
Studi::	Laurea in Scienze dell' Educazione Indirizzo Esperto nei processi formativi
Competenze e Specializzazioni:	Vendite, Negoziazione, formazione manageriale e Customer Service Specializzato in Tecniche di Vendita base, avanzate, negoziazione Commerciale e manageriale, gestione collaboratori, Account Management, Customer Service
Esperienze lavorative:	♦ Dal 2000 in Cegos italia, Senior Consultant, Project Manager e Formatore
Alcuni clienti:	♦ Intel, BASF, Lotto, TNT, Manpower, Impregilo ♦ Tacchini, FNAC, Ansaldo, Carl Zeiss, Roche, Bayer, Johnson & Johnson, ♦ Fournier, Mondadori, Aeroporti Internazionali di Napoli, Vodafone, ♦ Daimler Chrysler, Gewiss, Bureau Veritas, Royal Canin

SEDE LEGALE:
Piazzale S. Croce, 7
43125 Parma

SEDE OPERATIVA:
Via L. Magnifico, 10
50129 Firenze

Mail: amministrazione@tre-e.it
Pec: treescrl@arubapec.it
Tel.: 055/461947 - Fax: 055/4620556



Nome:	Luca Randighieri
Data di nascita	18 aprile 1963
Funzione:	Senior Manager, Responsabile Filiale di Bologna
Lingue:	Italiano, Francese
Formazione:	Università di Modena, Laurea in Giurisprudenza
Competenze:	Organizzazione aziendale, Risorse Umane, Sales & Marketing
Esperienze:	<p>2007 Cegos Italia S.p.A. Milano Senior Manager</p> <p>2004-2006 Confartigianato Modena Vice Direttore Generale</p> <p>1997-2004 FE.A.S.A. (Federazione Associazioni Servizi) Direttore Area Carpi</p> <p>1989-1997 LAPAM LICOM Responsabile Servizi</p> <p>1987-1989 Studio Legale Associato Ghi-Panini, Modena Diritto Commerciale, Transazioni stragiudiziali</p>
Referenze:	STROMAB, ITAL TBS, UNIPOL, SISAL, AFFARI INTERNI DELLA REPUBBLICA DI SAN MARINO, CARTIERE LUCCHESI (LUCART), KEDRION, RIJKZWAAN, FATO PROFESSIONAL, CLIMAVENETA, OCME, ZELGER, NOVAGEN, ADRIA GAMING BOLZANO E VICENZA

SEDE LEGALE:
Piazzale S. Croce, 7
43125 Parma

SEDE OPERATIVA:
Via L. Magnifico, 10
50129 Firenze

Mail: amministrazione@tre-e.it
Pec: treescrl@arubapec.it
Tel.: 055/461947 - Fax: 055/4620556

Nome:	Roberto Tana
Data di nascita:	21/12/1964
Funzione:	Senior Consultant
Lingue::	Inglese scritto e parlato fluente , Francese operativo
Studi::	Laurea in Chimica (indirizzo chimico-fisico) Vari corsi di management: Professional Faculty presso ISTUD, management coaching (Docente Ing. Bruscazioni), public speaking, problem solving e controllo di gestione
Competenze e Specializzazioni:	Formazione dirigenziale e manageriale, Negoziazione e Customer Service, Acquisti e Supply Chain
Esperienze lavorative:	<ul style="list-style-type: none"> ♦ BASF INCHIOSTRI / FLINT GROUP ITALIA S.p.A. Technical Sales Manager ♦ L'ORÉAL SAIPO S.p.A. Responsabile Acquisti ♦ Gruppo MARS / MASTERFOODS Responsabile Ricerca e Sviluppo ♦ Polyconvert Italia S.r.l. Responsabile Ricerca e Sviluppo

Nome:	Elisa BONAVIDA
Funzione:	Senior Manager
Studi:	Laurea in Scienze Politiche
Competenze e Specializzazioni:	<ul style="list-style-type: none"> • commerciale: new business e sviluppo; • risorse umane: selezione, formazione reti vendita e team di operatori telefonici; • project management: progettazione e coordinamento erogazione • servizi di marketing diretto e relazionale, identity marketing • contact management e ricerca attiva del cliente • servizi commerciali in out-sourcing <p>Dal 2009 è attivo l'incarico di docente al corso "Fund Raising Telemarketing" c/o Facoltà Economia dell'Università di Bologna</p>
Alcuni clienti	Illy Spa, Promau Davi Srl, Cambielli Edilfriuli Spa.

Nome:	Alessandro Reati
Data di nascita	6 ottobre 1966
Funzione:	Senior Consultant
Lingue:	Italiano, Inglese
Formazione:	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Laurea in Psicologia ♦ Formazione nell'area personale e organizzazione ♦ Perfezionamenti in psicologia applicata alle organizzazioni ed alle comunità ♦ Albo Psicologi del Piemonte n. 3667, sezione A ♦ Abilitato alla somministrazione di test ed all'assessment del personale. ♦ Dottorando di ricerca in gestione aziendale integrata (general management)
Competenze:	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Consulente di Sviluppo Organizzativo e Risorse Umane. (Analisi di clima e di cultura, assessment; interventi di change management; management audit; management coaching, mappatura competenze, performance evaluation). ♦ Organizational Behavior Trainer (comunicazione, gestione del conflitto, leadership, processi decisionali, teamwork e network)
Esperienze:	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Dal 1999 consulente e formatore, presso organizzazioni profit, non-profit e pubbliche (amministrazioni locali e sanità) ♦ Professore a contratto presso le Università di Firenze e di Urbino. ♦ Precedenti attività di docenza presso l'Università di Aosta, Bolzano, Milano, Siena, Torino e il settore formazione dell'Università Cattolica.
Principali clienti recenti:	<ul style="list-style-type: none"> ♦ AEM Lodi; Banca Popolare Italiana; Consolato Canadese; Emerson Network Power; Gewiss; Panalpina; Rhodia



Corso di formazione Elettrica – Quadri Di Manovra

Docenza: Corso tenuto in accordo con un fornitore di quadri di manovra – *Ing. Beneggi*

Destinatari: tecnici e coordinatori

Obiettivi: formare in modo adeguato il personale tecnico che opera sugli impianti LIFT per offrire una maggior informazione da punto di vista elettrico ed elettronico dei vari dispositivi che compongono l'ascensore, al fine di permettere una maggior autonomia nel processo di risoluzione dei guasti.

Contenuti:

- Fondamenti elettrici di base. Leggi di Ohm.
- Strumentazione di misura: aspetti teorici e prove pratiche di utilizzo.
- Azionamenti: differenza fra motore asincrono e motore sincrono, collegamenti stella/triangolo. Analisi problematiche riconducibili a malfunzionamenti elettrici dei motori.
- Schemi elettrici dei quadri di manovra: spiegazione di base sulla struttura di tutti gli schemi elettrici ed excursus sull'evoluzione dei prodotti nel tempo con l'avvento dell'elettronica – pregi e difetti.
- Prove pratiche e visione di varie tipologie di quadri di manovra.
- Come approcciare un guasto o una anomalia su un impianto lift? Definire una procedura di analisi e di risoluzione del guasto per poter aiutare i tecnici ad imparare un metodo di lavoro.

Sede del corso: Gallarate (Va)

SEDE LEGALE:
Piazzale S. Croce, 7
43125 Parma

SEDE OPERATIVA:
Via L. Magnifico, 10
50129 Firenze

Mail: amministrazione@tre-e.it
Pec: treescrl@arubapec.it
Tel.: 055/461947 - Fax: 055/4620556



Corso di formazione Elettrica – Variatori di frequenza

Docenza: Corso tenuto in accordo con il fornitore *SMS MICROSISTEMI* di Bologna.

Destinatari: tecnici e coordinatori

Obiettivi: formare in modo adeguato il personale tecnico che opera sugli impianti LIFT in merito al prodotto INVERTER che sempre più spesso viene utilizzato sugli impianti, anche oleodinamici. Imparare ad utilizzare al meglio il prodotto anche con le interfacce PC.

Contenuti:

- Caratteristiche degli inverter per ascensori
- Approfondimenti degli inverter TAKEDO-3VF NXL, NXP, HYDROVERT ed analisi dei manuali;
- Applicazioni degli inverter su motori asincroni e sincroni a magneti permanenti per ascensori (vantaggi, svantaggi, utilizzo, scelta, durata..)
- PROVE PRATICHE ED ANALISI DELLE PROBLEMATICHE PIU' COMUNI, Parametrizzazione e messa in marcia delle varie tipologie di impianto
- Utilizzo operativo delle interfacce PC al fine di effettuare le prove con propria strumentazione

Sede del corso: presso il fornitore di Bologna.

SEDE LEGALE:
Piazzale S. Croce, 7
43125 Parma

SEDE OPERATIVA:
Via L. Magnifico, 10
50129 Firenze

Mail: amministrazione@tre-e.it
Pec: treescrl@arubapec.it
Tel.: 055/461947 - Fax: 055/4620556