



formazione  
manageriale



comunicazione  
interpersonale



comunicazione  
visiva



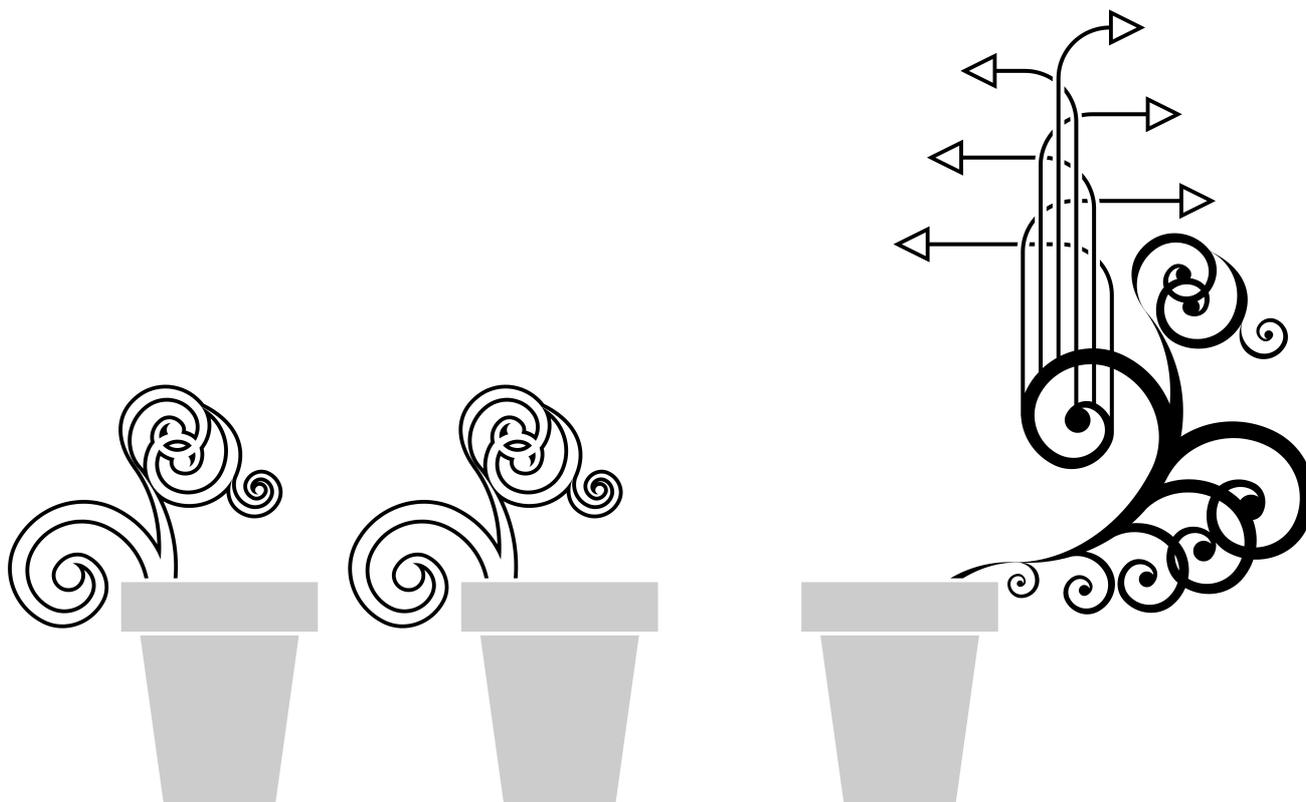
collaborazioni  
e consulenze



**vettorialmente.com**

formazione e comunicazione





*La crescita professionale  
come componente permanente  
dello sviluppo aziendale  
e personale*

Negli ultimi anni, la formazione ha assunto un ruolo sempre più determinante per far fronte alle sfide che il mercato - soprattutto in momenti di recessione globale - ci obbliga a superare: avvalersi del supporto e della collaborazione di uno staff preparato rappresenta una leva indispensabile per la crescita dell'azienda.

Un percorso formativo professionale, personalizzato e mirato garantisce uno sviluppo per i dipendenti e un innegabile vantaggio competitivo per l'azienda: uno strumento utilizzato oggi da circa il 60% delle aziende europee rispetto ad una media italiana del 25%...



Nell'arco degli ultimi anni, però, l'atteggiamento è cambiato e ciò che inizialmente era considerato - nel panorama italiano - come un valore residuale, oggi viene riconosciuto come leva portatrice di cambiamento, innovazione e sviluppo. "Formare" non significa solo pianificare un calendario-lezioni, allestire una sala corsi e assistere ad un mero passaggio di conoscenze tra docente e Discente.

La formazione è molto di più: significa innanzitutto identificare le esigenze delle risorse, confrontare l'attuale know-how dello staff e definire quindi un piano didattico efficace, puntuale e mirato.

La mission di vettorialmentecom è di aiutare il Cliente e i suoi Collaboratori a raggiungere l'eccellenza, grazie ad un'offerta formativa ampia e personalizzata.



## *Il vantaggio competitivo in azienda attraverso una comunicazione efficace*

L'assioma di Paul Watzlawick (Villach, 1921 - Palo Alto, 2007) recita: «non si può non comunicare».

La comunicazione è un atto complesso e non sempre controllabile, dal momento che subisce l'influenza di variabili tanto numerose quanto complesse.

E comunicare efficacemente significa conoscere, innanzitutto, le potenzialità degli strumenti a disposizione: lo studio, l'approfondimento e l'analisi della "buona comunicazione" consentono di rendere vincente il proprio messaggio e di raggiungere i propri obiettivi.

Attraverso lo studio e l'analisi dei principi della comunicazione interpersonale e delle dinamiche relazionali (aziendali e non) è possibile acquisire maggior consapevolezza e padronanza nell'applicazione di dinamiche bidirezionali che stanno alla base di un confronto costruttivo e efficace.

I corsi e i seminari proposti da vettorialmentecom - articolati in più moduli ed erogabili anche in lingua inglese - sono focalizzati sull'ottimizzazione della comunicazione interna ed esterna all'azienda e indirizzati a professionisti, imprenditori, manager, quadri e a tutti coloro che mirano a sviluppare e migliorare le proprie capacità di comunicazione e relazione.



## *Il primo incontro e il piano formativo*

E' probabilmente il momento più importante per la progettazione di un percorso di formazione efficace e concreto: è infatti in questa sede che avviene la valutazione delle competenze, delle necessità e delle aspettative; ed è solo grazie ad un'analisi approfondita dei fabbisogni del Cliente che è possibile progettare un percorso didattico in grado di soddisfare le esigenze di formazione aziendale e manageriale.

"Personalizzazione" è la parola d'ordine e la definizione del piano di apprendimento e del calendario delle sessioni formative è il suo risultato.

I piani di formazione proposti da vettorialmentecom - attraverso una metodologia efficace e concreta - includono un'assistenza continuativa della durata dell'intero percorso di apprendimento, allo scopo di affrontare in modo tempestivo e puntuale eventuali criticità.

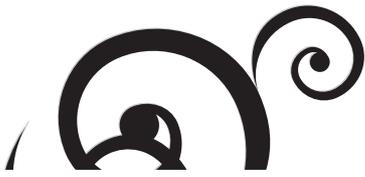
L'apprendimento avviene grazie ad un approccio estremamente dinamico e interattivo e si avvale di metodologie sia induttive che deduttive, per garantire attenzione e dinamismo costanti.



*Oggi, la nuova direttiva  
di un percorso formativo teso all'eccellenza  
si basa sulle meta-competenze  
e le soft skills*

Sono moltissimi i ricercatori e i formatori che si sono impegnati - e si impegnano tutt'ora - nell'ardua missione di definire (prima), e classificare (poi) le cosiddette "soft skills".

Al di là degli aspetti meramente speculativi e questioni definitorie o terminologiche, tutti concordano su un punto: le soft skills (o life skills, o social skills, o competenze trasversali, o relazionali-sociali, o di leadership... a seconda della provenienza geografica degli autori e dell'indirizzo accademico) rappresentano la reale risposta alla competitività e alla globalizzazione di tutti i mercati.



Ed è grazie a tali competenze che le interconnessioni e le interazioni si sviluppano in maniera efficace e vincente, sia in contesti personali che professionali.

Acquisire una maggior consapevolezza e gestire l'universo delle soft skills significa "semplicemente" combinare in modo dinamico abilità cognitive e meta-cognitive, interpersonali, intellettuali e pratiche.

L'offerta formativa di vettorialmentecom (completamente erogabile sia in lingua italiana che in lingua inglese) affronta i temi più richiesti oggi dal mercato delle competenze e punta a comprendere assieme ai Discenti il ruolo e l'effetto reale che le soft skills possono avere sul successo individuale in ambito lavorativo.

Per essere efficaci e produttivi, oggi, è necessario essere in grado di combinare hard skills (già patrimonio del Discente) e soft skills.



### *Comunicazione verbale, non verbale, para-verbale*

**Capacità di trasmettere idee, informazioni, e opinioni in modo chiaro e convincente, sia in forma orale che scritta, al contempo ascoltando ed essendo ricettivi alle proposte altrui.**

- Comunicare in modo chiaro, sicuro, coerente e appropriato adattando il proprio stile comunicativo a differenti contesti
- Praticare l'ascolto attivo
- Parlare in pubblico con sicurezza e determinazione
- Tenere sotto controllo e gestire modelli di comunicazione in dinamiche di gruppo
- Comunicare in modo espressivo ed efficace face-to-face, on-line e in forma scritta

### *Negoziazione*

**Abilità di argomentare in modo chiaro e coerente, e di conciliare diverse opinioni per raggiungere un accordo che soddisfi tutte le parti in maniera assertiva.**

- Preparare un piano di negoziazione e una strategia espositiva
- Stabilire un'atmosfera positiva e costruttiva al tavolo di negoziazione
- Essere aperti e flessibili ai nuovi contenuti dell'atto comunicativo ed eventualmente modificare la propria posizione in maniera costruttiva

### *Gestione dei conflitti*

**Capacità di gestire divergenze di opinioni attraverso la stimolazione al confronto costruttivo, la regolazione delle posizioni e la risoluzione delle dispute tra le parti.**

- Avere una chiara comprensione del conflitto personale e interpersonale e delle aree correlate (frustrazione e stress percepito dal singolo e dal gruppo)
- Essere consapevoli del legame tra personalità e stile di gestione dei conflitti
- Avvalersi di risorse per rinforzare la collaborazione e gestire i conflitti in determinati contesti culturali
- Applicare l'ascolto attivo e la riflessione empatica avanzata
- Promuovere scambio e confronto e applicare la capacità di sintesi



### *Creazione e gestione delle reti relazionali*

**Capacità di sviluppare, mantenere e favorire relazioni e contatti sia a livello interno che esterno all'azienda, con l'obiettivo di raggiungere i migliori risultati per l'organizzazione salvaguardandone sempre l'immagine istituzionale.**

- Comprendere lo scopo della creazione di una rete di contatti
- Applicare le competenze fondamentali necessarie per costruire relazioni
- Favorire il contatto con i membri attuali o potenziali della rete
- Gestire e amministrare la propria rete in modo efficace
- Essere motivati e orientati agli obiettivi

### *Orientamento al cliente/utente*

**Capacità di identificare, comprendere e soddisfare in modo efficace i bisogni sia dei clienti/utenti esistenti che di quelli potenziali.**

- Valutare le aree in cui l'orientamento al cliente/utente sia strategico per l'azienda e giudicare le opportunità di sviluppo
- Coinvolgere il cliente/utente nell'elaborazione di obiettivi realistici e nella pianificazione di scadenze sostenibili
- Porre domande allo scopo di identificare, da un lato, i bisogni del cliente/utente, le sue aspettative e i livelli di soddisfazione, dall'altro per promuovere la consapevolezza del cliente/utente rispetto alla gamma completa dei prodotti/servizi disponibili
- Mettere in atto una serie di iniziative per comprendere e soddisfare completamente i bisogni del cliente/utente
- Rispondere al cliente/utente con l'appropriato protocollo comunicativo



## *Leadership*

**Capacità di motivare e guidare i membri del proprio team e contribuire in modo efficace e adeguato al raggiungimento degli obiettivi.**

- Apprendere gli stilemi comportamentali della leadership e comprendere il modo in cui sia percepita all'interno del gruppo di lavoro e dell'azienda stessa
- Identificare i propri punti di forza e le necessità di ulteriore sviluppo in qualità di leader, attraverso l'analisi del proprio set comunicativo (verbale, non verbale, para-verbale e prossemico)
- Individuare e descrivere le qualità più rilevanti e i comportamenti del leader di successo
- Lavorare efficacemente in diverse situazioni applicando le tecniche di leadership più appropriate



## *Lingua inglese*

### **Perfezionamento linguistico a scopo personale e/o professionale.**

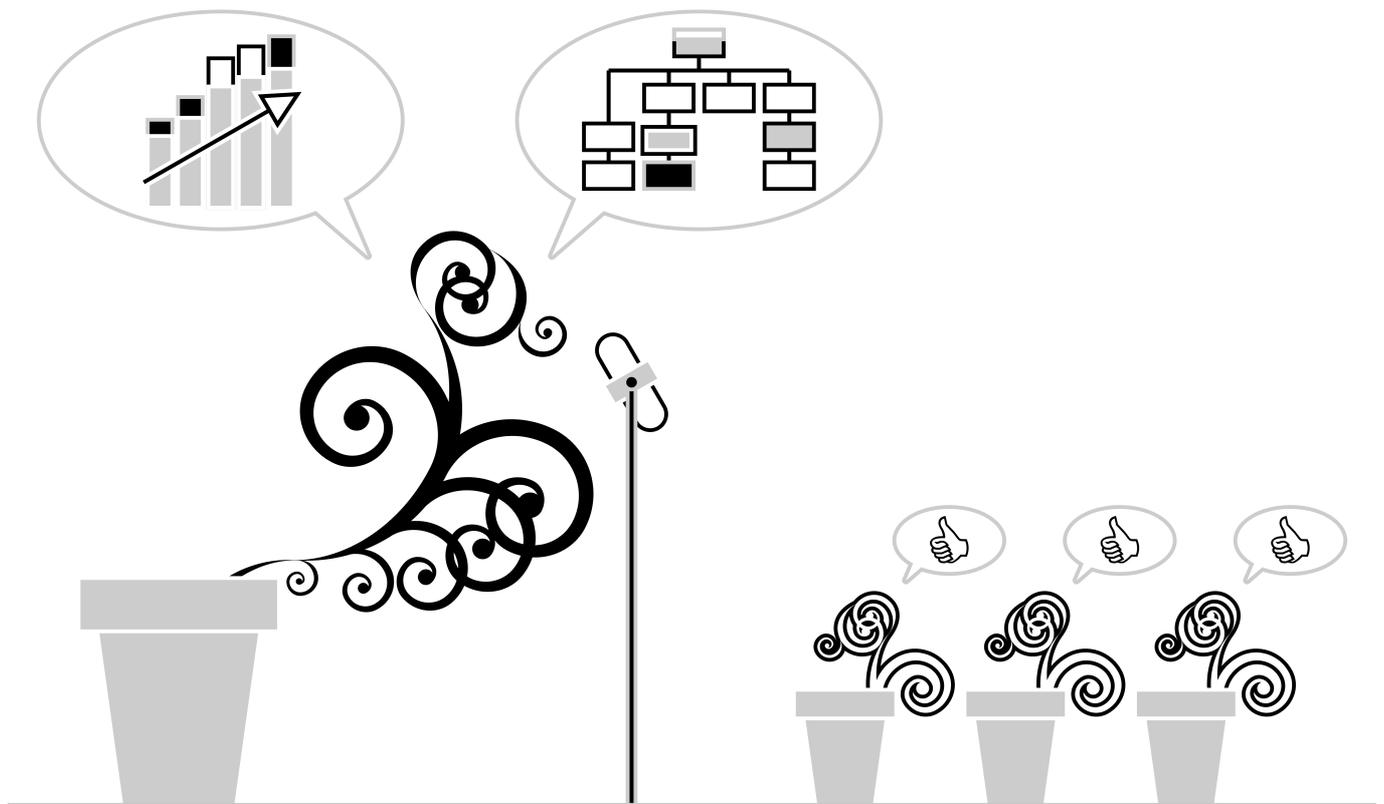
- General english
- English for socializing
- Business english

### **Supporto e consulenza didattica a scopo accademico.**

- Preparazione per esami scolastici o universitari
- Conseguimento del livello minimo richiesto per accedere a corsi universitari o per candidarsi a posizioni professionali

### **Apprendimento della lingua inglese per il raggiungimento di tutti i livelli CEFR (Common European Framework of Reference for languages) A1, A2, B1, B2, C1, C2 o il superamento di esami per conseguire certificazioni Cambridge English Language Assessment.**

- YLE (Young Learners English) Starters - Movers - Flyers
- KET (Key English Test)
- PET (Preliminary English Test)
- FCE (First Certificate in English)
- CAE (Cambridge English Advanced)
- CPE (Certificate of Proficiency in English)
- BEC (Business English Certificate) Preliminary - Vantage - Higher
- BULATS (BUiness LAnguage Testing Service)
- IELTS (International English Language Testing System)



*Un'immagine  
vale più di mille parole...  
se utilizzata efficacemente*

Anche la comunicazione iconica assume da sempre un ruolo fondamentale per l'uomo.

Trasmettere un messaggio tramite un'immagine che rappresenti in maniera metaforica la realtà permette di raggiungere il massimo effetto comunicativo nel più breve tempo possibile.

Ma esiste una specifica "grammatica delle immagini", una sorta di regolamento grazie al quale è possibile utilizzare efficacemente questo tipo di linguaggio e ottenere il massimo beneficio.

Anche in questo caso - similmente alle dinamiche proprie della comunicazione verbale, non verbale o para-verbale



- è importante acquisire alcune competenze, sia in qualità di ricevente (per poter comprendere al meglio il messaggio) che di emittente (per poter creare un messaggio vincente).

L'utilizzo delle immagini rappresenta oggi uno dei codici comunicativi più diffusi e svolge innumerevoli funzioni: per tale ragione l'offerta formativa di vettorialmentecom per apprendere le regole della comunicazione visiva è completa e costantemente aggiornata.

I corsi e i seminari di comunicazione visiva offerti da vettorialmentecom variano nei contenuti e nelle modalità di erogazione a seconda delle specifiche necessità del Cliente: non esiste un percorso formativo uguale all'altro, dal momento che non esiste un Cliente uguale all'altro.

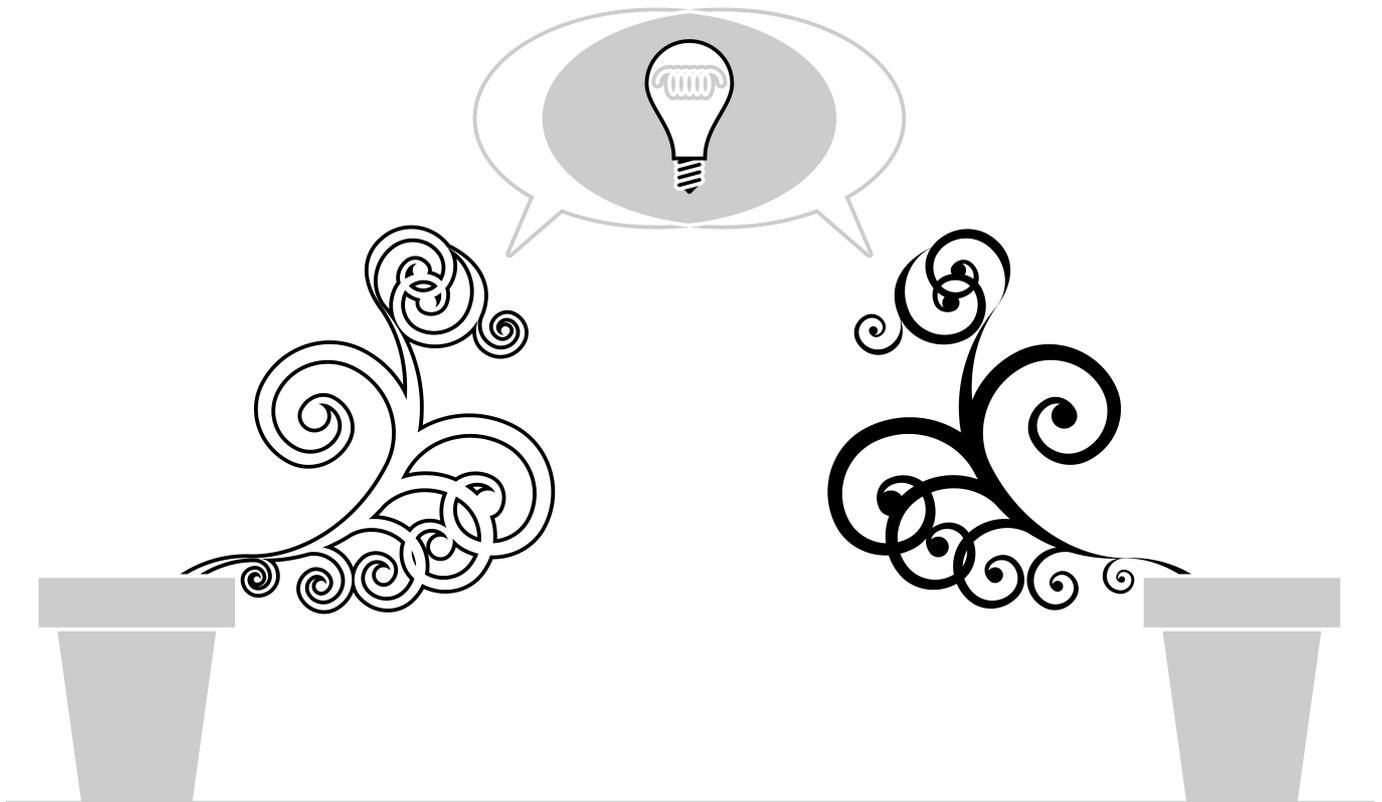
Oltre al servizio di formazione e consulenza, vettorialmentecom progetta e realizza elaborati grafici per campagne promozionali e pubblicitarie, corporate identity e tutta la gamma di materiale informativo (on e off-line) che il Cliente necessita.

L'offerta formativa in questo settore si estende fino all'ottimizzazione della comunicazione visiva attraverso l'utilizzo di presentazioni (statiche, dinamiche e/o multimediali) in PowerPoint.

L'approccio consulenziale di vettorialmentecom si snoda lungo un processo composto da varie fasi: da una prima valutazione diagnostica mirata ad analizzare in dettaglio la reale finalità del messaggio che il Cliente ha la necessità di trasmettere, si procede per indagare il rapporto tra la struttura testuale - e relativa "dignità" - e l'eventuale linguaggio visivo da associare.

Segue quindi una fase valutativa per la definizione dell'elemento grafico più efficace da inserire: immagine metaforica o rappresentativa, grafico o tabella?

E, ancora più in profondità, nel caso di grafici, a quali leggi del "charting language" è necessario far riferimento per adottare una scelta e un utilizzo vincenti del grafico rispetto al fenomeno quantitativo/qualitativo da rappresentare?

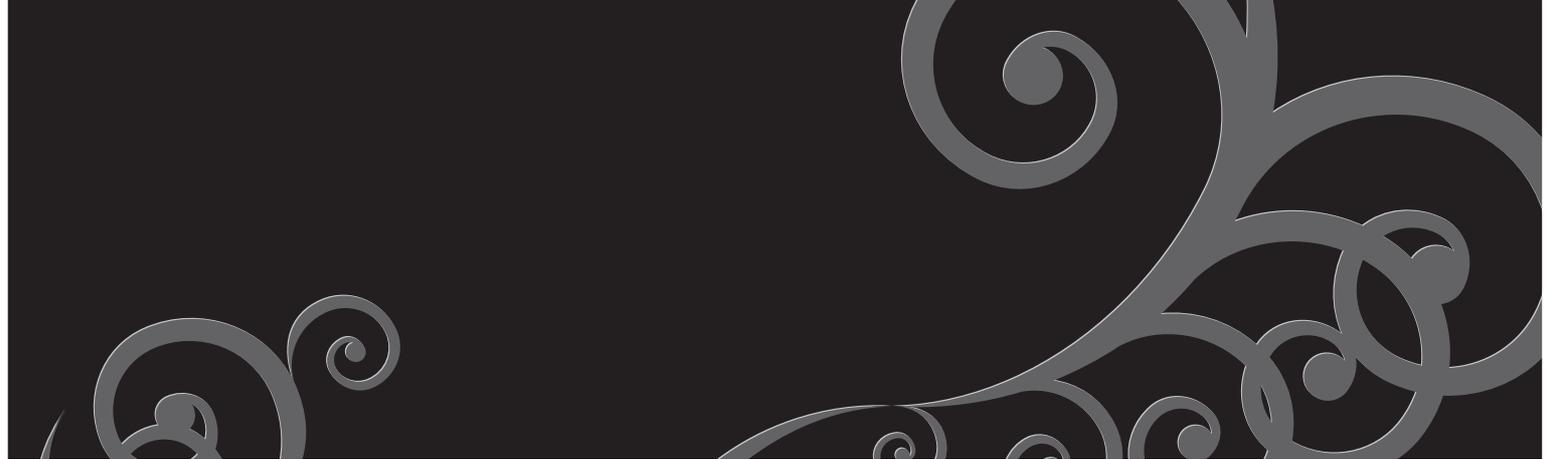


*L'alta qualità garantisce  
un rapporto di collaborazione  
duraturo ed efficace con i propri clienti*

4u Consulting Srl • Acof Olga Fiorini - Cooperativa Sociale Onlus • Agiai - Associazione Geometri Italiani  
Amministratori Immobiliari • Aida Partners Srl • Allianz Spa • Amc3 Srl • Annette Line Srl • Ant Srl •  
Anthea Group Srl • Areariscossioni Spa • Armani Hotel Milano • Arteria Srl • Artsana Spa • Associazione  
Scuole Tecniche San Carlo • Aster Logistics Srl • Atena Spa • Aviva Spa • Backstage Service Srl • Banca  
Fideuram Spa • Banco di Desio e della Brianza Spa • Banor Sim Spa • Bianchi Industrial Spa • Bluform Srl •  
Bnl - Banca Nazionale del Lavoro Spa • Business Consulting Services Srl • Cabara Insurance Broker Srl • Camfin



Spa • Cargo Compass Spa • Cesvi - Fondazione di partecipazione e Ong • Ceva Logistics Ag • Chantecler Spa • Cispel Lombardia Services Srl • Collegio dei Geometri di Torino e Provincia • Confcommercio • Consorzio Homelab • Country Language School Sas • Dalani Srl • David Chipperfield Architects Srl • Delcon Srl • Deloro Coatings Srl • Dhl International Gmbh • Diam Italia Srl • Edimen Sa • Elmec Informatica Spa • Enel Spa • Eni Spa • Ennova Group Spa • Eplan Software & Service GmbH & Co. Kg • Expert Srl • Fedespedi - Federazione Nazionale delle Imprese di Spedizioni Internazionale • Fervo Srl • Fipe - Federazione Italiana Pubblici Esercizi • Fonarcom • Fondartigianato • Fondazione Federico Fortis dei Geometri e Geometri Laureati della Provincia di Novara • Fondimpresa • Fondir • Fondo Formazienda • Fondo For.Te. • Fondo Regione Lombardia • Fondo Sociale Europeo • Fondoprofessioni • Fonservizi • Forma Mentis Sas • Forma.temp • Formagroup Srl • Freschi & Schiavoni Srl • Friedhelm Loh Group • Fsi Srl • Fujitsu Ltd • Future Manager Alliance • Future Manager Business School Srl • Future Manager Recruitment Srl • Gefco Groupages Express de Franche-Comté Sa • Gemina Spa • Giakova Srl • Grifols Sa • Gruppo Editoriale L'Espresso Spa • Hr Change Srl • Hr Community Academy Srl • Idea Institute Spa • Immaginazione e Lavoro Sc • Indesit Company Spa • Industrie Saleri Italo Spa • Informattiva Srl • Ing Direct Italia • Interfield Srl • Intermedia Selection Srl • International Language School Srl • Interroll Fördertechnik Gmbh • Intervita Onlus • Intesa Sanpaolo Spa • Istituto di Istruzione Superiore Marie Curie - Piero Sraffa • Istituto Magistrale Statale Gaetana Agnesi • Istituto Marangoni • Italiana Costruzioni Spa • Itcore Group Sa • Kennametal Inc • Key2people Srl • Kis - Keep It Simple • Kuehne + Nagel Srl • Life In Spa • Logotel Spa • Manager Srl • Manpower Italia Srl • Milan Channel Srl • Miscusi Srl • Nacora Srl • Newpenta Service Srl • Newpeople Team Srl • Nuovenergie Spa • Omcc Srl • Oppent Spa • Polizia di Stato • Prospettive - Associazione per il futuro d'impresa • Qbe Insurance (Europe) Ltd • Quality Form Sas • Radio Italia Spa • Rea Dalmine Spa • Risorse Italia Srl • Rittal Spa • Sal - Società Acqua Lodigiana Srl • Samsung Electronics Italia Spa • Sap Italia Spa • Scuola dell'Infanzia Cuore Immacolato di Maria • Scuola Primaria Edmondo De Amicis • Selex Gruppo Commerciale Srl • Skill Risorse Umane Srl • Skp Investigazioni e Servizi di Sicurezza Srl • Softec Spa • Software Team Srl • Solvitur • Step Srl • Studio Mainardi Sas • Synergie Italia Spa • Ten People Srl • Tesi Automazione Srl • Th Group Snc • Torino Formazione • Toyo Tanso Europe Spa • Trw Automotive Inc • Tuvia Italia Spa • Unify Spa • United Parcel Service of America Inc • Venchi Spa • Vit Formazione Srl • Weidmüller Interface Gmbh & Co. Kg • Whirlpool Europe Srl • Wittenstein Spa



**vettorialmente.com**  
formazione e comunicazione



 **Edoardo Osvaldo Ponzoni**  
[www.vettorialmente.com](http://www.vettorialmente.com)  
+393382962534  
Partita IVA 06979930960  
Codice Fiscale PNZDDS71L25I690H

 Via Risorgimento 22  
20099 Sesto San Giovanni (MI)  
 [edoardo.ponzoni@vettorialmente.com](mailto:edoardo.ponzoni@vettorialmente.com)  
 [vettorialmente.com](http://vettorialmente.com)  
 [vettorialmente](https://www.linkedin.com/company/vettorialmente)

