

OFFERTA FORMATIVA

Gruppo Galgano 2023

“La mente non è un vaso da riempire
ma un **fuoco da accendere**”

-Plutarco



CHI SIAMO

Siamo una società di Consulenza di Direzione esperta di analisi organizzativa, ridisegno della macrostruttura e miglioramento dei processi.

Affianchiamo le aziende con azioni di change management, per accompagnare il ridisegno dei processi con azioni di **cambiamento culturale**.

Abbiamo maturato una forte e profonda expertise in approcci quali Total Quality Management, **Six Sigma** e Toyota Production System (o Lean Production).

Abbiamo una consolidata esperienza nell'introduzione dell'approccio Lean in realtà sia industriali che di servizi.

Progettiamo, organizziamo e realizziamo **corsi e percorsi di formazione aziendali**.



Quando nel corso dell'anno si manifestano esigenze di formazione spot per uno o due profili della propria azienda la partecipazione a un corso interaziendale consente di colmare con tempestività l'esigenza formativa.

Per questo motivo, la Galgano offre la possibilità di sviluppare un accordo quadro con la nostra Scuola di Formazione per ciò che riguarda la partecipazione alle nostre iniziative di Formazione Interaziendale.

Progettiamo, organizziamo e realizziamo corsi e percorsi di formazione in formula:

- **Interaziendale**
- **In house**
- **Coaching individuali**

Tutti i nostri corsi e percorsi sono personalizzabili sulle esigenze formative del cliente

I nostri docenti sono **esperti senior** che hanno maturato una vasta esperienza applicativa sul campo e sono quindi in grado di dare spessore e concretezza ai contenuti presentati.



Il Gruppo Galgano , presente sul mercato da oltre 60 anni si caratterizza per :

- Vasta esperienza nel campo dello **Sviluppo Manageriale**, con lo sviluppo di programmi di elevato impatto.
- Una scuola di Formazione che **da oltre 30 anni forma Manager** delle principali aziende italiane.
- Una lunga tradizione di **Viaggi di Studio** organizzati per Manager Italiani in Giappone per la visita a realtà eccellenti.
- Promotore di numerosi Convegni con realtà prestigiose e incontri/ visite tra settori diversi per lo scambio di best practices e momenti di confronto.
- Forte expertise in ambito di analisi organizzativa, ridisegno della macrostruttura e miglioramento dei processi.
- Affiancamento aziende con azioni di change management, per accompagnare il ridisegno dei processi con azioni di cambiamento culturale.
- Forte e profonda expertise in approcci quali Total Quality Management, Six Sigma e Toyota Production System (o Lean Production).
- Consolidata esperienza nell'introduzione dell'approccio Lean in realtà sia industriali che di servizi.

Le **principali caratteristiche** che differenziano **l'approccio** alla formazione **di Galgano**

Focalizzazione

Galgano propone seminari sui quali ritiene di poter dare un notevole valore aggiunto, grazie ai numerosi progetti di consulenza.

Concretezza

Il background dei Docenti Galgano consente la presentazione di casi realizzati, simulazioni ed esempi pratici.

Il valore della proposta Galgano è determinato dal trasferimento di conoscenze innovative grazie al taglio pratico e concreto delle attività formative.



AREE TEMATICHE

A | Area Supply Chain

B | Area Qualità

C | Area Sistemi Normati

D | Area Data Analytics

E | Area Sviluppo Commerciale

F | Area Eccellenza in Progettazione

G | Area 6 Sigma

H | Area Organizzazione

I | Area Eccellenza del Servizio al Cliente

J | Area Project Management

K | Area Acquisti

L | Area Lean-Operations

M | Area Comunicazione e Soft Skills

N | Area HR e Formazione

AREA SUPPLY CHAIN

Titolo del corso	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
A01 Sales and Operations Planning. Trovare l'equilibrio tra produzione e vendite, acquisti e finance		23				21					3		700 €
A02 Miglioramento della Supply Chain: approccio Lean Material Management	30				9				26				700 €
A03 Lean nella logistica interna. Migliorare produttività, reattività e qualità nella gestione dei flussi di magazzino		3				12			16				700 €
A04 La Supply Chain estesa, gestione del rischio reputazionale. Gestire e trasformare la vulnerabilità in vantaggio competitivo		6-7				22-23				19-20			1300 €
A05 Lavorare sul capitale circolante: la Settimana Kaizen nei magazzini, la potenza dell'approccio Lean			13				20			24			700 €
A06 Calcolare il punto di riordino per ridurre i costi, ottimizzare le scorte e garantire un livello di servizio eccellente. Approccio Galgano basato sull'utilizzo di strumenti di grande efficacia		24				7					20		780 €

AREA QUALITÀ

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
B01 Fondamentali del Controllo Qualità: forniture, processi e prodotto finito				13-14			24-25					4-5	1300 €
B02 Quality Dashboard: il cruscotto Qualità' come elemento strategico				20		30					2		700 €
B03 Controllo di accettazione: tecniche per migliorare la qualità' in ingresso	10-17				3-10				7-14				1300 €
B04 Tecniche per ridurre drasticamente i difetti cronici. Approccio Quality Blitz			2-3				11-12			5-6			1300 €
B05 Statistica dei Test: decidere sulla base dei dati affidabili		22-23					13-14				8-9		1300 €
B06 Metodi statistici per accrescere l'efficacia del controllo di processo	17-18- 19					12-13- 14					22-23		1600 €
B07 Metodi di statistica avanzata per il miglioramento continuo		2-3			10-11				26-27				1300 €
B08 La valutazione dei sistemi di misura, metodi e norme di riferimento			24				12				30		700 €

AREA QUALITÀ

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
B09 Ingaggiare il personale per il miglioramento della qualità			22				5				29		700 €
B10 Ridurre i difetti a parti per milione: il ruolo della Carta di Controllo				7		20				25			700 €
B11 Ascoltare la voce del processo. Metodologie di Statistical Process Control (SPC)	19-20					6-7				17-18			1300 €
B12 Efficacia nel problem solving: velocità e flessibilità		9-10				22-23					15-16		1300 €
B13 Prevenire anziché correggere-strumenti per risolvere problemi ricorrenti			17-18				4-5			27-28			1300 €
B14 Creatività nel Problem Solving: trasformare i vincoli in opportunità	19-20					1-2			26-27				1300 €
B15 8d: il problem solving nel settore industriale	17				20				21				700 €
B16 Percorso di specializzazione per il responsabile della qualità	17	15-24	2-16	24	3-17-20		15		21	2-12-19	3		3000 €

AREA SISTEMI NORMATI

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
C01 Principi di Risk Management a supporto dei sistemi di gestione	17					14				25			700 €
C02 Sviluppare e mantenere un efficace sistema di gestione per la qualità: elementi normativi e consigli pratici	14				3				7				700 €
C03 Lean Quality Management. La gestione dei sistemi qualità nell'era della Lean e del World Class Manufacturing	25-30			28			18				2		700 €
C04 Misurare e migliorare il ritorno economico di un sistema di gestione per la qualità: ridurre i costi della non qualità			10				1			10			700 €
C05 Un approccio integrato ai sistemi di gestione (qualità, ambiente e responsabilità sociale)	1				31						30		700 €
C06 La gestione degli audit secondo la nuova ISO 19011:2018 Come innovare l'audit interno ed aumentarne significativamente il valore aggiunto	0												700 €
C07 Ambiente e sostenibilità: sviluppare il sistema di gestione secondo la ISO 14001:2015		31		3					29				700 €
C08 La ISO 37001: uno strumento per prevenire la corruzione nel settore pubblico e privato		1				3				17			700 €
C09 Sostenibilità come strategia di miglioramento. Aspetti pratici e organizzativi			17				7					1	700 €

AREA SISTEMI NORMATI

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
C10 Come scrivere procedure efficaci, semplificare la documentazione e creare standard di qualità'	13						21					12	700 €
C11 Esg: come realizzare un percorso di sostenibilità aziendale secondo la ISO 26000		10					3				10		700 €
C12 Certificare la responsabilità' sociale delle aziende, la norma sa 8000		15			25					24			700 €
C13 Principi di Risk Management a supporto dei sistemi di gestione	17					14				25			700 €
C14 Gestione delle non conformità e del miglioramento, strumenti di problem solving	24				30				8				700 €
C15 Ecodesign: integrare gli aspetti ambientali nella progettazione (in accordo alla nuova norma ISO 14006:2020)	10			5								13	700 €
C16 Sicurezza alimentare e HACCP		23				7					23		790 €
C17 Metrologia – gestione della strumentazione		7-8				26-27				30-31			1300 €
C18 Percorso di specializzazione per i responsabili dei sistemi di qualità, secondo le norme della serie ISO 9000			Dal 23						Dal 25				2500 €

AREA SVILUPPO COMMERCIALE

Titolo del corso	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
E01 Corso base per venditori. Dalla scelta del target all'approccio alla vendita	18-19					8-9				24-25			1300 €
E02 Area manager efficaci: raggiungere gli obiettivi di vendita attraverso il team		28			10				12				700 €
E03 Come gestire efficacemente gli obiettivi commerciali				11-12			24-25				22-23		1300 €
E04 Tecniche di vendita per il personale tecnico				3-4			17-18				22-23		1300 €
E05 La trattativa: preparazione e tecniche negoziali	18		27								15		700 €
E06 Gestire con efficacia le trattative complesse		1-2				12-13				4-5			1300 €

AREA SVILUPPO COMMERCIALE

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
E07 Tecniche di teleselling: dal contatto al contratto	23					30				11			700 €
E08 Gestire e motivare i venditori		23-24			8-9				26-27				1300 €
E09 Lean selling. Migliorare drasticamente tempestività ed efficienza del processo di vendita			20				31					14	700 €
E10 Le tecniche di negoziazione				7		20					8		700 €
E11 Customer Journey Mapping: comprendere e migliorare l'esperienza del cliente		13			25				29				700 €
E12 Dimensionamento del personale nel servizio clienti. L'integrazione del modello erlang con i principi lean		28				5			12				700 €
E13 Percorso di specializzazione Commercial Excellence management. Migliorare drasticamente tempestività ed efficienza del processo di vendita di aziende industriali e di servizi			20-27	3-12- 17-24		22-29	6-13- 20-27				3-10- 17-24	1-6	3600 €

AREA ECCELLENZA IN PROGETTAZIONE

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
F01 Design for Value: progettare rapidamente e con successo			13				18				7		700 €
F02 Quality Function Deployment e Value Engineering			10			15					23		700 €
F03 Dalla progettazione all'industrializzazione: ridurre tempi e sprechi con l'approccio 3P		3			22					10			700 €
F04 Il sistema Design Review. Standardizzazione e gestione del rischio nel processo di sviluppo prodotto			21-22				3-4			10-11			1300 €
F05 Imparare il DOE, attraverso il "Doe Helicopter Game"	10				31						30		700 €
F06 Progettazione degli esperimenti (DOE) per l'ottimizzazione dei sistemi complessi	27			20						5			700 €
F07 FMEA (Failure Mode and Effects Analysis): gestire il rischio tecnico per garantire qualità del prodotto	30,31	1		3					29				700 €
F08 Design for Assembly & Manufacturing: Progettare l'architettura di prodotto e ottimizzare i componenti		1				30				17			700 €
F09 Project Management per lo sviluppo prodotto			17				7					1	700 €

AREA 6 SIGMA

			Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
Competenza 6 Sigma & Data Analytics Green & Black Belt															
G09	6 Sigma & Data Analytics Green Belt (GB)	12		dal 16											5000 €
G10	6 Sigma & Data Analytics Upgrading Black Belt (BB)	8/10		dal 27											3700 € 4500 €
G11	6 Sigma & Data Analytics Black Belt (BB)	20		dal 16											8500 €
Competenza Quality By Design-Design for 6 Sigma Green & Black Belt															
G12	Design For Six Sigma (DFSS) Green Belt	10					dal 9								4500 €
G13	Design For Six Sigma Upgrading Black Belt (BB)	10					dal 23								4500 €
G14	Design For Six Sigma Black Belt (BB)	20					dal 9								8500 €
Competenza Master Black Belt															
G15	Master Black Belt	12									dal 12				8000 €

AREA ORGANIZZAZIONE

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
H01 La progettazione e la realizzazione delle strutture organizzative			7				17				6		700 €
H02 Analisi Organizzativa e Rightsizing		3			5				14				750 €
H03 Parametrizzazione delle attività' per il dimensionamento degli organici		13					24			12			750 €
H04 Approccio Value Stream Map - mappare e migliorare in tempi rapidi i processi		20			30							15	700 €
H05 Visual Management negli uffici. Ingaggiare e responsabilizzare le persone sulla qualità			30				21					11	700 €
H06 Problemi come tesori. Creare una cultura di eccellenza		16			26				13				700 €
H07 Business Process Reengineering. Ridisegnare e gestire i processi dell'azienda			16				14				30		700 €
H08 Snellire i processi di audit interni per renderli più efficaci		23					17					1	700 €
H09 Ridurre i costi di struttura in tempi rapidi: l'approccio lean		3				22				13			700 €

AREA ORGANIZZAZIONE

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
H10 Orientamento al cliente interno: ridurre gli sprechi nei processi interfunzionali			1			14						12	700 €
H11 Lean Office: migliorare efficienza e qualità negli uffici		24					7			6			700 €
H12 Process Owner: implicazioni strategiche e organizzative per potenziare l'impatto di questo nuovo ruolo			10				28				10		700 €
H13 Toyota Culture: creare una cultura orientata all'eccellenza in tutto il personale. Garantire la crescita dell'azienda nel lungo termine		2				15					18		700 €
H14 Il miglioramento rapido delle performance di filiale, casi di successo. Migliorare le performance commerciali e la Customer Experience, con azioni IT Free		3				16				23			700 €
H15 Guidare il cambiamento, strategie di Change Management			1-2			7-8			12-13				1300 €
H16 Hansei, l'arte di imparare dagli errori e generare apprendimento continuo. Generare un potente cambiamento culturale in tutto il management aziendale			7				24			19			700 €
H17 Lavorare con le start up. Generare un'integrazione virtuosa per accelerare l'innovazione in azienda. Riflessioni di un viaggiatore dei due mondi		14			12				26				700 €
H18 Sviluppare una vision e una mission condivise	10			24							30		700 €

AREA ORGANIZZAZIONE

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
H19 Creare sistemi di suggerimenti efficaci: la sfida del coinvolgimento per valorizzare il know how nascosto	19			14						18			700 €
H20 Creare un'organizzazione agile, casi ed esempi di successo		3				5			29				700 €
H21 Lean Banking a supporto del piano industriale. Ridurre i costi migliorando efficienza e produttività. Casi ed esempi di successo	23				4				22				700 €
H22 Due Diligence organizzativa. Analisi della struttura organizzativa e dei carichi di lavoro		28				15				26			750 €
H23 Parametrizzazione delle attività di filiale, individuare best practices e dimensionare gli organici			28				3				16		700 €
H24 Activity Based Costing and management: controllo di gestione per processi		28			15				26				700 €
H25 Lean nel Demand IT, ridurre i tempi di risposta e migliorare la qualità	20					19			22				700 €
H26 Mappatura e miglioramento rapido dei processi			10			21			27				750 €
H27 Percorso di specializzazione: Business Analytics e Text Analytics. Saper analizzare i dati per prevedere e anticipare i fenomeni aziendali	10-11- 17-24- 25-31				3-4- 10-17- 18-24					2-3- 9-16- 17-24			3500 €
H28 Percorso di specializzazione per Analisti di Organizzazione: tecniche innovative per migliorare drasticamente i processi e disegnare strutture organizzative snelle Una vision e una mission condivise	30	3-13- 28	10		25	7-14- 28	4				2-15- 23	6-18	3500 €

AREA ECCELLENZA NEL SERVIZIO AL CLIENTE

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
I1 Aumentare la Customer Satisfaction: principi fondamentali e strumenti operativi	16		28			30				17			700 €
I2 La Customer Experience per un migliore ritorno di business	13				22				29				700 €
I3 Service Recovery: la gestione del disservizio per deliziare il cliente		23-24					11-12			19-20			1300 €
I4 Qualità del front-line: generare valore nell'interazione con il cliente		28				15				26			1300 €
I5 Gestione dei reclami: velocità e qualità delle risposte per fidelizzare il cliente			16-17				26-27				29-30		1300 €
I6 Fidelizzare i clienti nel post-vendita. Il ruolo dell'assistenza tecnica		24-25			10-11				28-29				1300 €
I7 Net Promoter Score. Come interpretare e utilizzare in modo efficace questo indicatore. Esperienze a confronto			8			30					15		790 €
I8 La gestione dei reclami nei contact center, una leva potente per eccellere nella soddisfazione del cliente e migliorare i processi		17					31					1	700 €
I9 Eccellenza nei processi di customer service. Casi di successo		24				28				13			700 €
I10 Eccellenza nel servizio al cliente, ingaggiare il personale nel miglioramento continuo			29			15					3		700 €

AREA ACQUISTI

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
K01 L'organizzazione degli acquisti: il ruolo del Buyer		1				7				29			700 €
K02 Valutazione fornitori e marketing d'acquisto: la gestione della Vendor List		20					10					15	700 €
K03 Fornitori in free pass: l'autocertificazione e il miglioramento continuo della Qualità' delle forniture		7					14					5	700 €
K04 I contratti d'acquisto: tipologia, formulazione ed uso			1 3			16					10		700 €
K05 Ridurre i costi totali d'acquisto		27					20				7		700 €
K06 Supply Quality Assurance: gestione evoluta della qualità nelle forniture		7				21			29				700 €
K07 Percorso di specializzazione per gli Acquisti: l'Eccellenza negli Acquisti – 5 moduli formativi per migliorare il processo di acquisto e accrescere le competenze dei buyers		1- 20- 27	6-13			7-16	5-10- 19		29	24	10-12	15	3000 €

AREA LEAN OPERATIONS

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
L1 Principi e filosofia Lean, creare una cultura dell'eccellenza		8				30				27			700 €
L2 La Value Stream Map: miglioramento rapido dei processi produttivi			7-10				3-6					14-17	1300 €
L3 Pianificazione e controllo della produzione	9				12					18			700 €
L4 Flessibilità' in produzione: ridurre il set-up in 5 giorni	16						10				13		700 €
L5 Ridurre difetti con processi a prova di errore: psicologia e Poka Yoke		7							11			18	700 €
L6 Coinvolgere e motivare il personale operativo nel miglioramento: i Team Autonomi			20							9		11	700 €
L7 Cell Design e Low Cost Automation	30			24							18		700 €
L8 Eliminare gli sprechi nei reparti: il modello delle 5S		8				15			27				700 €
L9 Tecniche base dell'Industrial Engineering - 1 (tempi e metodi - corso base)	18-19				10-11						7-8		1300 €
L10 Tecniche base dell'Industrial Engineering - 2 (tempi e metodi - corso pratico)	26-27				18-19							12-13	1300 €

AREA LEAN OPERATIONS

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
L11 Il sistema Pull-Kanban: la semplificazione nella gestione della produzione e dei materiali		1-2			10-11						23-24		1300 €
L12 Comunicare e coinvolgere il personale sulla sicurezza. Strumenti efficaci ed esempi eccellenti	17			12						9			700 €
L13 5 perchè in manutenzione: ridurre drasticamente guasti e fermate impianti-casi di successo	16				9				4				700 €
L14 Manutenzione autonoma TPM e Lean Production	19			20					28				700 €
L15 Accrescere drasticamente l'efficienza degli impianti: metodologie e casi di successo	19		14						15				700 €
L16 Operations Dashboard: creare un cruscotto efficace con Power BI		15					21					12	700 €
L17 Percorso di specializzazione per Operation Manager	12-13- 20-30	3-13- 24				14-15- 20-30	5-6- 20		19- 20-26	4-12- 13-27			3600 €
L18 Percorso di specializzazione: diventare Lean Specialist		8-9- 20-21	1-2-6- 7-13- 17			14-20- 21-27- 28-30	5-16- 12-19			27	7-13- 14-20- 21-27- 28	4-11	4400 €

AREA COMUNICAZIONE E SOFT SKILLS

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
M1 I segreti della comunicazione interpersonale: creare relazioni costruttive	16-17						11-12					18-19	1300 €
M2 Costruire discorsi efficaci e renderli espressivi: i segreti del Public Speaking	11-18		13			22					23		700 €
M3 Come ridurre gli sprechi e migliorare l'efficienza delle riunioni		27		20					14				700 €
M4 La comunicazione non verbale: comprendere meglio situazioni e persone		16				1				25			700 €
M5 E-writing: rendere piu' incisivo l'utilizzo delle e-mail		17				20						12	700 €
M6 Migliorare la comunicazione interna operativa: l'approccio P.A.C.I.			3				11					12	700 €
M7 Migliorare la comunicazione interna per accrescere efficienza e motivazione	16				9				19				700 €

AREA COMUNICAZIONE E SOFT SKILLS

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
M8 Public Speaking per Executive. Catturare l'audience con efficacia e abilita' espressiva.		17					3			4			700 €
M9 Communication Dashboard: il cruscotto della comunicazione interna come strumento strategico per favorire efficienza e motivazione	30					5				25			700 €
M10 Come organizzare e gestire un ufficio stampa efficace. Relazioni con i media old & new: leve strategiche per il successo	7-8					14-15				28-29			1300 €
M11 Nuove Intranet: strumenti per migliorare drasticamente la comunicazione interna			21-22				11-12				8-9		1300 €
M12 Dalle relazioni interpersonali alle relazioni pubbliche. La comunicazione d'impresa efficace: da eventi spot a "sistema"		16-17					18-19					4-5	1300 €
M13 La comunicazione efficace online: dentro e fuori l'impresa pubblica e privata	9-10					12-13					6-7		1300 €

AREA COMUNICAZIONE E SOFT SKILLS

Crescere nel ruolo manageriale		Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
N1	Da capo intermedio a leader: sviluppo delle capacità di gestione delle risorse umane				26-27			11-12				9-10		1300 €
N2	Capi capaci di motivare le persone		1-2				29-30						5-6	1300 €
N3	Il ruolo del capo in produzione. Motivare e valorizzare le risorse umane	12-13				3-4				19-20				1300 €
N4	Efficacia manageriale: trasformare sforzi in risultati. (Corso base per responsabili di unità organizzative)	23-24			20-21			5-6				6-7		1300 €
N5	Effective Meeting: organizzare e gestire riunioni produttive		14				22				27			700 €
N6	Gestire il gruppo per ottenere risultati			14-15			22-23						13-14	1300 €
N7	Leadership al femminile. Armonizzare qualità della vita e successo professionale				27			14				20		700 €
N8	Gestire il tempo degli altri. Organizzare e ottimizzare l'impiego delle risorse		17			5				21				700 €
N9	Imparare a delegare: la sfida per la crescita dell'azienda			22				13			17			700 €
N10	Gestire e motivare i Low Performer	31	2		19					7				700 €

AREA COMUNICAZIONE E SOFT SKILLS

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
N11 Eccellenza nello smartworking. Percorsi per migliorare la gestione del lavoro agile Migliorare le abilità di comunicazione e relazione		16-17				22-23				26-27			1300 €
N12 I segreti della comunicazione interpersonale: creare relazioni costruttive		16			25				5				700 €
N13 Costruire discorsi efficaci e renderli espressivi: i segreti del Public Speaking	13					23			18				700 €
N14 Costruire presentazioni efficaci in Power Point		27				6			11				700 €
N15 La comunicazione non verbale: comprendere meglio situazioni e persone			27				24				13		700 €
N16 La comunicazione assertiva			13			26				12			700 €
N17 Teamwork: lavorare in gruppo con efficacia		9					21			10			700 €
N18 Gestire il gruppo per ottenere risultati				3-4			20-21			9-10			1300 €

AREA COMUNICAZIONE E SOFT SKILLS

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
N19 L'arte della persuasione: saper influenzare in modo positivo		22-23				15-16				3-4			1300 €
N20 I neuroni specchio e le dinamiche relazionali: volgere un conflitto in un accordo			10				27					4	700 €
N21 Business Writing			31			5			19				700 €
N22 Negoziazione e tecniche negoziali		24			31				26				700 €
N23 Crescere come gruppo attraverso il feedback			1			30				12			700 €
Accrescere l'efficacia personale													
N24 Gestire il proprio tempo nella velocità e nell'emergenza		27			15				8				700 €
N25 Gestione del tempo al femminile. Un approccio innovativo e vincente alla gestione del tempo				3			25					11	700 €
N26 Leadership per professional: accrescere l'impatto personale nelle relazioni non gerarchiche	25	8				15-29			26	10			1300 €
N27 Autoefficacia: strumenti per migliorare l'efficacia lavorativa personale				20			24			2			700 €
N28 Decision Making: l'efficacia nel processo decisionale		23				30				3			700 €

AREA COMUNICAZIONE E SOFT SKILLS

		Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
Allenare l'intelligenza emotiva														
N29	Allenare l'empatia: favorire il ritorno positivo nelle relazioni		6-7				14-15				28-29			1300 €
N30	Alimentare benessere in se stessi e nel proprio team di lavoro	17-18					22-23				5-6			1300 €
N31	Stress Management: trasformare lo stress in energie positive			17				27					15	700 €
N32	Leadership emozionale: dialogare con la sfera emotiva dei collaboratori				3			5					19	700 €
N33	Motivare se stessi: incanalare le energie emotive				5-6			18-19				28-29		1300 €

AREA HR E FORMAZIONE

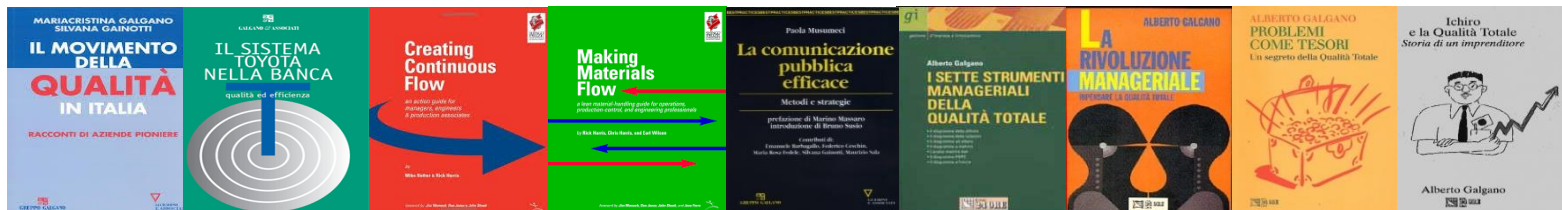
Padroneggiare tecniche e metodologie della funzione HR

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
N34 Tecniche di assessment per la selezione del personale e per l'analisi delle competenze		13-14				29-30				10-11			1300 €
N35 Acquisire talenti: gestire il processo e le tecniche di selezione		15			31				26				700 €
N36 Valutazione delle competenze, approcci efficaci per sviluppare il talento delle persone	30-31				18-19				21-22				1300 €
N37 La trattativa sindacale: come raggiungere un accordo costruttivo con la soddisfazione tra le parti		10			22				15				700 €
N38 Salary & Compensation		3				8				18			700 €
N39 Budget del personale				12			17				22		700 €
N40 Colloqui di valutazione efficaci: saper dare feedback e ingaggiare sugli obiettivi. Formazione e Coaching	18-23	27				12			25				700 €
N41 Tenere colloqui di selezione tecnici		1				30				10			700 €

AREA HR E FORMAZIONE

Il processo Formativo		Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Quote Iva esclusa
N42	Gli strumenti per gestire gli aspetti disciplinari in azienda			3			20				25			700 €
N43	I sistemi di Performance Management			4				14			10			700 €
N44	Le relazioni sindacali: principi di fondo e regole				11					7		13		700 €
N45	Rilevare i bisogni e progettare interventi formativi		2-3			11-12				26-27				1300 €
N46	Train the Trainers	9-10						27-28			17-18			1300 €
N47	Il Marketing della Formazione - come far percepire il valore della formazione			27				14				28		700 €
N48	Misurare i risultati della formazione: dall'analisi dei bisogni alla misurazione del ROI		9			22				8				700 €
N49	Percorso di specializzazione: Train the Trainers, esperti dei processi formativi	9-10	22-23	16			20-21-30	27-28			17-18	15-16-29		3000 €

ALCUNE NOSTRE PUBBLICAZIONI



ALCUNI CLIENTI DEL SETTORE SERVIZI

ANSAit



ACI Informatica
Innovativi per tradizione



doValue

NTT DATA



ALCUNI CLIENTI DEL SETTORE SERVIZI



Snam
Rete Gas



Carlson
Wagonlit
Travel



BPER:
Banca



CREDEMVITA



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

SAMSUNG



LOMBARDIA INFORMATICA



CREDEMLEASING



ING DIRECT



GRUPPO SACE



insiel

CheBanca!

SICURITALIA



rekeep
minds that work

ALCUNI CLIENTI DEL SETTORE
INDUSTRIALE



ALCUNI CLIENTI DEL SETTORE
INDUSTRIALE

TECHNOGYM

MONDADORI

ALSTOM

brembo

SKF



TECHIMP
ALTANOVA GROUP

ARISTON
THERMO GROUP

Mondo
Convenienza

DAIKIN
AIR CONDITIONING

IVECO

fives

THYTRONIC

PIRELLI



B&P

Tattile
Custom Vision Solutions

IMA
Sustain Ability

CNH
INDUSTRIAL

GruppoVeronesi

BERTAZZONI

LEONARDO

*" Se ho visto così lontano è perché
sono salito sulle spalle di giganti "*

AG GRUPPO GALGANO
& **GA** consulenti di direzione



Via Vittor Pisani 8 – 20124 Milano
www.galganogroup.com

**Per informazioni sui corsi di formazione
contattare il numero:
331.477.04.67**

**oppure scrivere a:
nives.boncristiano@galganogroup.com**

**assunta.ditommaso@galganogroup.com
333.103.49.69**