



5 TO SUCCEED

LA WEB SERIE FORMATIVA INTERATTIVA



CONFORM - Consulenza, Formazione e Management S.c.a.r.l. opera dal 1995 a livello nazionale e internazionale promuovendo progetti di ricerca, piani di formazione, con format in presenza, esperienziali e in e-learning, attività di consulenza e assistenza tecnica alle imprese e alla PA, redazione di piani di comunicazione tradizionali e con l'utilizzo dei nuovi media, produzioni audiovisive e cinematografiche, realizzazione di soluzioni in VR, AR e MR e di game, sviluppo di strategie di gamification e di game-based marketing, con il supporto di personale esperto, un team di formatori, consulenti, manager e imprenditori, portatori di esperienze di successo, e una fitta rete di relazioni, con partner nazionali, europei e internazionali.

CONFORM S.c.a.r.l. è:

- accreditata per la formazione superiore e continua in Regione Campania e per la formazione continua in Regione del Veneto
- accreditata per l'erogazione ai servizi al lavoro nel territorio della Regione del Veneto
- iscritta all'Anagrafe Nazionale delle Ricerche
- certificata:
 - **ISO 9001:2015** – Settore EA35 e EA37, per le sedi operative in Campania, Veneto, Piemonte, Emilia Romagna, Abruzzo, Puglia e Basilicata
 - **ISO 9001:2015** – Settore EA39 per la produzione cinematografica e di prodotti audiovisivi

Nel corso degli anni ha maturato una rilevante esperienza:

- a. nella progettazione e realizzazione di iniziative di ricerca e formazione professionale, basate su un'offerta strutturata in corsi, seminari, stages, incontri di studio e aggiornamento, mediante anche l'utilizzo delle nuove tecnologie, per far acquisire/sviluppare le competenze richieste dal mercato del lavoro a studenti e giovani diplomati e/o laureati e per professionalizzare personale impiegatizio, quadri, dirigenti, imprenditori e professionisti
- b. nello sviluppo e applicazione di metodologie didattiche innovative (Edutainment, Movie Education, ecc.)
- c. nello sviluppo di una pluralità di prodotti/servizi integrati a favore della PA, di Piccole, Medie e Grandi Aziende, Banche, Assicurazioni e Società Finanziarie.

INOSTRI SERVIZI



Formazione

Servizi per il lavoro

Servizi reali alle imprese

Progetti di ricerca e cooperazione internazionale

Produzione Audiovisiva e Cinematografica

Servizi AR/VR

Progettazione di game e gamification

Web Design

Graphic Design

Formazione

Le iniziative di formazione promosse dalla CONFORM S.c.a.r.l. sono finalizzate alla qualificazione professionale di inoccupati e disoccupati, all'aggiornamento continuo e allo sviluppo delle competenze del personale di imprese di piccole, medie e grandi dimensioni, della P.A., di Banche, Assicurazioni e Società Finanziarie.

Formazione Finanziata

CONFORM S.c.a.r.l. sostiene le aziende e le amministrazioni pubbliche nella ricerca di agevolazioni adeguate alle specifiche esigenze formative per favorire la valorizzazione del capitale umano, progettando piani aziendali e/o individuali, garantendo sia l'organizzazione e la qualità dell'erogazione, che il presidio degli aspetti amministrativi, delle attività di monitoraggio fisico e finanziario e di supporto alla rendicontazione delle spese sostenute per l'attuazione delle iniziative finanziate.

Formazione esperienziale

CONFORM permette di vivere un'esperienza unica, un mix di emozioni, tecniche ed esempi contestualizzati nel vissuto aziendale, attraverso innovative azioni formative che spaziano tra metafore di diversa natura – dal rugby al calcio, dalla musica al cooking, dall'orienteeing alla vela – e competenze quali la leadership, il team building, la negoziazione, il problem solving e il decision making.

Modalità di apprendimento capaci di sperimentare situazioni e ruoli per dare valore alle persone, costruite intorno a esperienze multidisciplinari, rilevanti per coloro che percorrono sentieri di managerialità e imprenditorialità.

Formazione e-learning

Grazie alla consolidata expertise maturata nella realizzazione di percorsi di apprendimento tradizionali, la CONFORM S.c.a.r.l. ha implementato modelli, sistemi e strumenti formativi basati su:

- a. una vasta gamma di corsi di formazione on line (oltre 300 prodotti composti da tutorial, animazioni 2D/3D, giochi, video tutorial, ecc.), innovando i linguaggi, con la presentazione dei contenuti attraverso il cartoon, il fumetto, i video, ecc.
- b. ambienti virtuali di apprendimento
- c. sistemi di network learning, per sviluppare la dimensione sociale dell'apprendimento e del lavoro cooperativo in rete, favorendo l'interazione e lo scambio di idee e conoscenze, grazie all'aggregazione spontanea di persone che condividono interessi, linguaggi, sfide comuni e pratiche professionali



Servizi per il lavoro

CONFORM S.c.a.r.l. eroga servizi al lavoro a favore di diverse categorie di utenti (persone in cerca di occupazione; lavoratori in stato di mobilità, CIG, CIGO, CIGS, ASPI; occupati impegnati in azioni di riqualificazione professionale; persone in cerca di opportunità formative; soggetti con difficoltà di inserimento lavorativo e di inclusione sociale; lavoratori immigrati; donne impegnate in azioni di reinserimento lavorativo), per:

- a) garantire le pari opportunità nell'accesso al mercato del lavoro;
- b) valorizzare le competenze professionali possedute e sviluppare nuove abilità;
- c) per competere ed essere parte attiva della società;
- d) coinvolgere tutti i soggetti portatori di interesse nelle dinamiche di creazione e miglioramento continuo di opportunità per l'accesso all'occupazione e per la valorizzazione del personale.

Creazione d'impresa

CONFORM S.c.a.r.l. assiste coloro che vogliono creare un'impresa nello sviluppo di conoscenze, abilità e qualità comportamentali necessarie per tradurre le idee in azione. CONFORM propone soluzioni formative, in presenza e online, fruibili in ambienti di apprendimento, nonché strumenti operativi utili per supportare, indirizzare e accompagnare le persone dalla formulazione dell'idea d'impresa allo sviluppo delle competenze imprenditoriali e tecnico professionali necessarie sia per la predisposizione e l'elaborazione del business plan, che per il presidio efficace dei processi strategici di gestione d'impresa.

Servizi reali alle imprese

CONFORM S.c.a.r.l. offre servizi volti a favorire la crescita e lo sviluppo competitivo delle aziende, affiancandole nell'elaborazione di piani strategici per l'evoluzione delle funzioni aziendali e/o del general management, per l'organizzazione della rete commerciale e della produzione. In particolare, CONFORM S.c.a.r.l.:

- supporta le imprese nell'innovazione dei prodotti e/o dei processi, nella promozione dell'offerta commerciale, anche mediante soluzioni di viral e social marketing, nell'ottimizzazione della struttura economica, patrimoniale e finanziaria, nell'adeguamento al sistema di rating ed al modello di pricing del prestito, nella progettazione, implementazione e certificazione di sistemi di gestione ambientale e della qualità;
- promuove la nuova cultura della collaborazione virtuale, con la diffusione di comportamenti social per migliorare le relazioni e contribuire alla produttività aziendale, attraverso l'innovazione dei linguaggi e delle modalità di apprendimento, con la creazione di learning community, basate su sistemi di comunicazione interna, social innovation, education e knowledge management

- assistere il processo di internazionalizzazione, facilitando il ripensamento del modello di business per mantenere o ampliare il vantaggio competitivo, attraverso il supporto nella scelta dei mercati esteri, nella valutazione delle opportunità e/o dei rischi correlati;

Progetti di Ricerca e Cooperazione internazionale

CONFORM S.c.a.r.l. offre la propria assistenza consulenziale a Enti Pubblici, Imprese, Associazioni datoriali e ad altre Organizzazioni pubbliche e private, nel monitorare e analizzare le opportunità di finanziamento offerte dalla partecipazione ai programmi dell'Unione Europea, come COSME, Europa Creativa, Erasmus+, LIFE+, Horizon 2020 e ad altre calls internazionali.

CONFORM S.c.a.r.l. promuove, progetta, gestisce e rendiconta progetti complessi, potendo contare sull'esperienza pluriennale del proprio personale, professionisti qualificati e di una fitta rete di relazioni con oltre 300 partner nazionali, europei e internazionali.

CONFORM S.c.a.r.l. ha all'attivo innumerevoli progetti internazionali, promossi e attuati a valere sul Programma LLP Leonardo da Vinci, Erasmus +, sulle Iniziative Comunitarie Occupazione ed EQUAL, sugli Avvisi del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, del MIUR e dei Programmi Operativi Regionali.

Produzione Audiovisiva e Cinematografica

Oggi è sempre più indispensabile promuovere la propria attività attraverso la produzione video; l'immagine assumerà sempre più rilevanza divenendo il veicolo principe della comunicazione in una società dinamica e multimediale. Ecco, quindi, l'importanza di poter disporre di un prodotto video di alta qualità professionale.

CONFORM S.c.a.r.l., con il supporto tecnico e il know-how del Socio Promotore la PRISM Consuting S.r.l., è in grado di ideare, progettare e realizzare:

- Filmati istituzionali
- Spot pubblicitari
- Documentari
- Video di social e corporate storytelling
- Video reportage, video emozionali e video virali
- Animazioni 2D e 3D
- Contenuti multimediali di motion graphic e audio/video per broadcast e web

Soluzioni interattive e immersive in AR e VR a supporto del Business

CONFORM S.c.a.r.l., crea e gestisce soluzioni interattive che adottano Hologram, Virtual Reality (VR) e Augmented Reality (AR), per mettere a disposizioni dell'utente, attraverso l'utilizzo di differenti device, contenuti informativi, tecnici, promozionali, ecc., personalizzati per tipologia di imprese cliente.



Grazie alle funzionalità delle soluzioni proposte, è in grado di:

- sostenere l'evoluzione della cultura della "corporate communication", al fine di promuovere l'immagine e il valore di servizi, prodotti e brand
- applicare tecniche di "corporate storytelling", integrate con soluzioni VR e AR, per raccontare il chi, il come e il perché di un prodotto/servizio, richiamando i valori della Brand Identity e della Brand Image
- arricchire la visuale osservata con informazioni supplementari digitali o contenuti complessi in grafica 3D
- capitalizzare il patrimonio aziendale, veicolando storie, valori, simboli, prodotti, processi produttivi propri del relativo Know How
- promuovere e valorizzare il patrimonio culturale, in chiave anche di acceleratore turistico, consentendo di far vivere esperienze emozionali, trasformando la fruizione culturale in un'avventura multidimensionale, grazie anche all'applicazione di tecnologie in grado di trasformare oggetti di uso comune in oggetti sensibili "intelligenti", che interagiscono con l'utente nel modo più naturale possibile.

I prodotti realizzati in AR e/o in VR, personalizzabili su richiesta del cliente, sono resi attraverso:

- App scaricabili su Smartphone e Tablet per IOS e Android
- Web App in formato HTML5
- Soluzioni installate su Tavoli Interattivi Touch e/o Touch Wall e/o Schermi di proiezione
- Soluzioni basate sul sistema Microsoft HoloLens, visore che consente di far vivere un'esperienza basata sull'immersività nella fruizione dei contenuti.

Sviluppo di game e soluzioni di gamification

"Imparare divertendosi" è uno degli obiettivi chiave che la CONFORM S.c.a.r.l. sta perseguendo con lo sviluppo di Game che tengano conto delle esigenze del profilo di utenti a cui rivolgersi, per fare in modo che divertimento e entertainment fungano da catalizzatori della conoscenza di spazi museali o di contesti aziendali, ricchi entrambi di patrimoni culturali e/o industriali da promuovere e valorizzare in contesti nazionali e internazionali, anche in chiave di sviluppo turistico.

Un processo di Gamification correttamente implementato, conciliando gli obiettivi dell'organizzazione con la soddisfazione delle aspettative del personale coinvolto, può aumentare la "qualità complessiva", grazie all'attivazione di strategie di gamification e alla sperimentazione di ambienti di learning gamificato, in cui le persone potranno scegliere cosa fare e se farlo, scambiando idee e opinioni con gli altri, fruendo altresì di contenuti formativi a loro piacimento e in modo divertente. Guadagnare punti e/o crediti, superare i livelli, raggiungere i propri obiettivi aiuterà le persone a soddisfare i bisogni di autonomia e di competenza, mentre il riconoscimento delle ricompense previste aiuterà ad aumentare la motivazione e la competizione tra gli utenti, grazie anche alla pubblicazione di classifiche.



Progettazione e Sviluppo di siti Web

Nel mondo della comunicazione digitale, il sito internet è il punto di partenza per essere trovati e conosciuti dai potenziali clienti, aumentando quindi le opportunità di business.

Per la progettazione e la personalizzazione di siti web, dinamici e con layout ottimizzati per dispositivi mobili (layout responsive) e per i motori di ricerca (SEO oriented), la CONFORM S.c.a.r.l. è in grado di fornire un servizio, professionale e completo, dal semplice blog alla landing page, al sito e-commerce, al portale di servizi, al sito corporate o personale, per valorizzare la brand identity aziendale.

Il processo di realizzazione spazia dalla grafica, alla gestione dei contenuti, dalla registrazione di un nome di dominio, al suo posizionamento.

Ogni singola fase viene curata attentamente per dare un prodotto esclusivo e personalizzato in base alle richieste del cliente fornendo, altresì, l'adeguata consulenza per consigliare la soluzione migliore in base al tipo di attività che si vuole promuovere.

5 TO SUCCEED

LA WEB SERIE FORMATIVA INTERATTIVA



5TO SUCCEED – Cos'è?

Hai mai pensato di imparare guardando una Web Serie?

Il tuo sogno è quello di diventare Imprenditore?

Con “5TO SUCCEED” adesso puoi.

5TO SUCCEED è una Web Serie formativa interattiva ideata e realizzata dalla CONFORM S.c.a.r.l., pensata con l'obiettivo di facilitare lo sviluppo e il consolidamento delle competenze economico-finanziarie e imprenditoriali, unitamente alle qualità negoziali, relazionali, decisionali e creative, che un'aspirante imprenditore deve mobilitare nei processi di creazione e gestione d'impresa.

La Web Serie “5TO SUCCEED”, realizzata applicando il Modello metodologico della “**Movie Education**” (© CONFORM S.c.a.r.l.), sfruttando le potenzialità delle nuove tecnologie digitali, permette ai fruitori di interagire con il film durante la visione dei 4 episodi, coinvolgendoli e indirizzandoli alla consultazione dei diversi materiali di approfondimento previsti in più punti della storia, per ampliare e consolidare le conoscenze, le abilità e i comportamenti che caratterizzano le capacità imprenditoriali.

La fruizione degli episodi della Web Serie e dei correlati materiali didattici e tool operativi, verrà resa disponibile attraverso il portale dedicato alla Serie, consultabile all'indirizzo internet <https://5tosucceed.conform.it/>, dal quale sarà possibile accedere alla piattaforma E-learning della CONFORM S.c.a.r.l. (<https://conform-educare.it/>), previa digitazione delle credenziali di accesso.

La Web Series “5TO SUCCEED”:

- a) può essere fruita in modalità **multidevice** (PC, Tablet, Smartphone), abbattendo ogni barriera sia tecnologica che di spazio, tempo e luogo, per rendere l'utente protagonista del proprio processo di apprendimento, decidendo quando e come accedere ai contenuti della formazione;
- b) può essere guardata come:
 - un **film** e, quindi, per l'**intrattenimento**
 - uno **strumento di apprendimento**, che consente ai fruitori di accedere ad una pluralità di risorse, che coprono tutti gli elementi costitutivi delle capacità imprenditoriali, e precisamente:
 - le **conoscenze**, con la fruizione on e off line delle diverse tipologie di materiali didattici ricercati/prodotti;
 - le **abilità**, con l'utilizzo dei tool ricercati/prodotti;
 - i **comportamenti**, attraverso l'agire imprenditoriale messo in scena dagli attori/attrici del film.

I quattro episodi della Web Serie, raccontano la storia di un gruppo di giovani alle prese con l'avvio di una nuova iniziativa imprenditoriale.

Guardando gli episodi e interagendo con essi, è possibile:

- accedere ai Learning Object, alle video pillole formative interattive e a bivi narrativi, ai tool operativi e ai videogiochi educativi di proprietà della CONFORM S.c.a.r.l., fruibili previo rilascio delle credenziali di accesso alla piattaforma e-learning della società;
- consultare gli ulteriori materiali di approfondimento e tool operativi ricercati dalla CONFORM S.c.a.r.l. in rete e messi a disposizione del fruitore in maniera mirata per "**Key Word**".

La Web Serie garantirà ai fruitori le seguenti tre dimensioni dell'apprendimento:

- **cognitiva ("sapere")**, grazie alla possibilità accedere, durante la visione degli episodi alla fruizione dei contenuti di apprendimento richiamati dalle "parole chiave" contenute nei dialoghi;
- **operativa ("saper fare")**, attraverso "l'interpretazione" delle diverse fasi del processo di sviluppo di un'idea d'impresa, per gestire relazioni e dinamiche di natura economico-finanziaria e affrontare gli aspetti cruciali del business modelling e management;
- **comportamentale ("saper essere")**, per osservare i comportamenti di tipo relazionale, negoziale, decisionale, di problem solving, di team working agiti dagli attori, quali fattori di successo dell'agire imprenditoriale.

L'approccio metodologico adottato ha assunto l'**Entrepreneurship Competence Framework (EntreComp)**, sviluppato dal Joint Research Centre della Commissione europea, come riferimento guida per conferire e al contempo garantire valenza e rigore ai processi operativi di produzione delle web-serie, tenendo conto delle seguenti 15 competenze distintive dell'agire imprenditoriale:

1. **valutare opportunità**: identificare le opportunità esistenti per creare valore
2. **creatività**: sviluppare idee creative e significative
3. **vision**: lavorare in funzione della propria visione del futuro
4. **valutare idee**: sfruttare al massimo idee e opportunità
5. **pensiero etico e sostenibile**: valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni
6. **auto-consapevolezza e auto-efficacia**: credere in sé stessi e migliorarsi
7. **motivazione e perseveranza**: essere concentrati e non arrendersi
8. **mobilitare risorse**: raccogliere e gestire le risorse di cui si ha bisogno
9. **mobilitare gli altri**: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri
10. **prendere l'iniziativa**: essere in grado di provarci
11. **pianificazione e gestione**: stabilire priorità, organizzare e gestire
12. **affrontare incertezze, ambiguità e rischi**: prendere decisioni in situazioni caratterizzate da incertezza, ambiguità e rischio
13. **lavorare con gli altri**: fare gruppo, collaborare e fare rete
14. **apprendere dall'esperienza**: apprendere facendo
15. **economic e financial capability**: applicare know how economico e finanziario.



5 TO SUCCEED – Sinossi Breve

Cinque giovani amici laureati, disoccupati e improvvisati in precari e insoliti lavori per sbarcare il lunario: Luca dottore di ricerca in biochimica e dog-sitter, Filippo biologo-barista, Maggie biologa, Silvia economista e modella, Iole laureata in comunicazione con la passione per la fotografia.

Cosa possono fare per dare una svolta alla loro vita?

Un insieme di casualità porterà Luca a proporre ai suoi amici di trasformare la sua tesi di dottorato sui batteri intelligenti in un'idea di business.

Non senza qualche problema i cinque amici proveranno a realizzare il loro sogno imprenditoriale. Tutto sembra andare per il meglio ... ma sarà davvero così?

5TO SUCCEED – Gli Episodi

La Web Serie formativa interattiva "5TO SUCCEED" è composta da **4 episodi tematici**, della durata complessiva di **circa 45 minuti**, che raccontano il processo di enterprise creation e di management da parte di un team di cinque giovani amici, con attenzione alle principali esigenze finanziarie che la neo-nata Bio-Water, piccola azienda bio-tech specializzata nel disinquinamento delle acque, incontrerà dalla fase di start-up a quella successiva di primo consolidamento.

Primo Episodio - Titolo: Bacterium

TEMA: La Business Idea

Luca legge il bando che assegna un premio di € 50.000 alla migliore idea di business, garantendo anche un percorso di affiancamento per la creazione d'impresa. La sua tesi di dottorato sui batteri intelligenti in grado di decontaminare la

flora e la fauna acquatica, assume un senso per realizzare il suo sogno di diventare imprenditore. Il gruppo di amici (Luca, Filippo, Maggie, Silvia e Iole) si mette all'opera e compila il formulario di presentazione della domanda di ammissione all'agevolazione finanziaria, rispondendo a domande inerenti all'innovazione dell'idea, all'analisi dell'ambiente, all'analisi del mercato, all'analisi dei competitor, all'analisi SWOT e PESTEL, alla tassazione d'impresa e alla pianificazione economico-finanziaria.

Secondo Episodio – Titolo: Doppio Rosso

TEMA: La progettazione strategica ed esecutiva d'impresa

Dopo una lunga attesa e il timore di non avercela fatta, i 5 amici ricevono la notizia dell'ammissione della domanda e della concessione del premio. Iniziano così la fase di coaching, che li porterà alla definizione delle fasi del processo di pianificazione strategica ed esecutiva d'impresa, con la redazione del **Business Model Canvas** e del **Business Plan**.

Terzo Episodio – Titolo: Bio-Water ... Be happy!

TEMA: Il mutuo

I 5 amici arrivano a costituire la Start-up "**Bio-Water**" e a registrare il brevetto sui batteri intelligenti. Dopo la costituzione dell'impresa iniziano le prime difficoltà su come dotare la Bio-Water di una sede e di una struttura operativa adeguata. Tra le diverse soluzioni di finanziamento proposte (Crowdfunding, Business Angels, Alleanze strategiche), i 5 neo imprenditori opteranno per il **mutuo bancario**.

Quarto Episodio – Titolo: Un fiume in piena

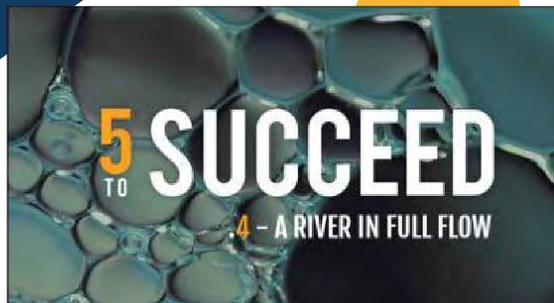
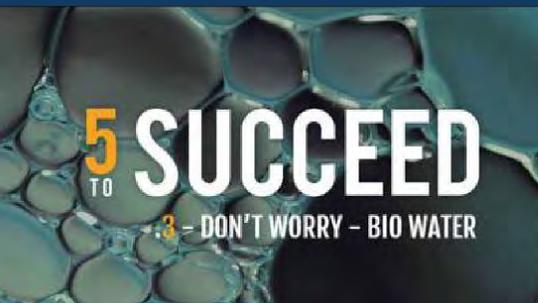
TEMA: Il Leasing

A distanza di qualche mese, grazie al mutuo e alla tenacia degli amici-soci, la Bio-Water è ormai avviata: un'importante azienda è interessata a collaborare in un progetto pilota di decontaminazione del Fiume Ripa. L'opportunità per la Bio-Water è enorme, ma le attrezzature dell'azienda non sono all'altezza della sfida ...

I neo-imprenditori decidono di utilizzare il **leasing strumentale**

I 4 episodi della Web Serie formativa Interattiva "5TO SUCCEED" contengono le interazioni distribuite sulla timeline del film e attivate cliccando su ciascuna delle "Key Word", che appariranno a video durante la visione permettendo di fruire degli innumerevoli materiali formativi prodotti dalla CONFORM S.c.a.r.l. e dalla stessa ricercati online, in italiano e in lingua inglese, per un totale stimato di centinaia di ore di apprendimento in materia di creazione e gestione d'impresa, nonché di prodotti e servizi finanziari, organizzati in maniera contestualizzata alle situazioni messe in scena, per orientare e sostenere l'apprendimento.

Di seguito si riportano le "Key Word" attivate per ciascun episodio della serie a cui sono collegati i materiali didattici e operativi e precisamente:



- Primo Episodio:
 - DIVENTARE IMPRENDITORE (minuto 1:56)
 - AVVIARE UNA START UP (minuto 2:07)
 - IDEA D'IMPRESA (minuto 2:40)
 - CREDERE IN ME STESSO (minuto 3:00)
 - TRASFORMA IL SOGNO IN UN PROGETTO D'IMPRESA (minuto 7:35)
 - L'IDEA DEVE ESSERE PRESENTATA (minuto 7:51)
 - LAVORARE CON GLI ALTRI (minuto 8:14)
 - ANALISI DELL'AMBIENTE ESTERNO (minuto 8:29)
 - ANALISI DEL MERCATO (minuto 8:58)
 - SEGMENTAZIONE (minuto 9:06)
 - ANALISI DEI COMPETITOR (minuto 9:17)
 - ANALISI SWOT (minuto 10:18)
 - TASSAZIONE D'IMPRESA (minuto 10:58)
 - PIANIFICAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA (minuto 11:25)
 - L'AMMONTARE DEI FABBISOGNI FINANZIARI (minuto 11:43)
 - BUDGET (minuto 13:08)
- Secondo Episodio:
 - BILANCI E PROSPETTI ECONOMICO-FINANZIARI (minuto 2:55)
 - UN PREMIO DA 50.000 EURO (minuto 5:42)
 - STEVE JOBS, ENZO FERRARI E VERSACE? (minuto 6:02)
 - CREATIVITA' (minuto 6:09)
 - PASSIONE (minuto 6:13)

- REALIZZARE UN SOGNO (minuto 6:19)
- BUSINESS MODEL CANVAS (minuto 7:53)
- BUSINESS PLAN (minuto 8:54)
- Terzo Episodio:
 - BREVETTO (minuto 1:16)
 - IL NAMING E IL BRAND (minuto 1:19)
 - BRAND AWARENESS, IDENTITY, IMAGE E POSITIONING (minuto 1:30)
 - COLTIVARE BATTERI CHE PURIFICANO L'ACQUA (minuto 3:20)
 - RISORSE INVESTITE NELLA SOCIETA' (minuto 4:32)
 - RISORSE ESTERNE (minuto 4:39)
 - CROWDFUNDING (minuto 4:42)
 - BUSINESS ANGELS (minuto 4:51)
 - ALLEANZE STRATEGICHE (minuto 4:58)
 - CON QUALI GARANZIE (minuto 5:16)
 - FINANZIAMENTO A LUNGO TERMINE (minuto 7:33)
 - CONTO CORRENTE (minuto 9:04)
 - MUTUO (minuto 9:06)
- Quarto Episodio:
 - OGNUNO DI NOI HA TROVATO LA SUA COLLOCAZIONE (minuto 1:12)
 - COMUNICAZIONE DELLA BIO-WATER (minuto 2:22)
 - SPOT PUBBLICITARIO (minuto 2:28)
 - SOCIAL (minuto 2:31)
 - ETICA D'IMPRESA (minuto 5:23)
 - È UNA SFIDA IMPEGNATIVA (minuto 7:12)
 - STIMA DEI COSTI (minuto 7:30)
 - LEASING (minuto 9:23)
 - TEAM AFFIATATO (minuto 9:56)
 - ORIENTAMENTO AL CLIENTE (minuto 10:07)
 - SUCCESSO (minuto 10:24)
 - LAVORO DI SQUADRA (minuto 10:27)

I Materiali didattici e i Tool operativi, ricercati in lingua italiana e in lingua inglese, tenendo conto delle **"Key Word"** previste in sceneggiatura, sono state organizzate e quindi rese fruibili in maniera contestualizzata alle specifiche situazioni messe in scena, per orientare e sostenere l'apprendimento.

Per poterle fruire, il learner dovrà utilizzare l'apposita interazione creata nelle sezioni di approfondimento collegate a ciascuna delle "Key Word" che apparirà a video durante la visione di ciascuno dei 4 episodi.

Per poter fruire, invece, delle pillole formative (learning object), delle video pillole formative interattive e a bivi narrativi, dei tool operativi e dei videogiochi educativi

di proprietà della CONFORM S.c.a.r.l., al momento della interazione da parte del Learner sarà necessario aver acquistato le licenze di utilizzo per la durata di 12 mesi in relazione ad ognuno di prodotti multimediali che sono stati collegati ai 4 episodi della serie.

Una volta acquistate le credenziali di accesso alla piattaforma e-learning, che includeranno l'abilitazione licenziata alla fruizione di tutte le pillole formative (learning object), le video pillole formative interattive e a bivi narrativi, i tool operativi e i videogiochi educativi di proprietà della CONFORM S.c.a.r.l., il learner potrà accedere alla consultazione di ciascuno dei prodotti richiamati dalle singole "Key Word" di approfondimento.

Le pillole formative (learning object), le video pillole formative interattive e a bivi narrativi e i videogiochi educativi, contenuti nei 4 episodi della Web Serie, sono stati realizzati combinando un mix di soluzioni di apprendimento, in grado di far fruire ai discenti i contenuti "core", ovvero quelli che non si possono non sapere per avere una conoscenza generale della tematica trattata.

L'acquisto delle credenziali di accesso (username e password) alla piattaforma e-learning della CONFORM S.c.a.r.l. si perfezionerà con il pagamento dell'importo di **€ 800,00 (ottocento/00)**, oltre IVA, come per legge, e la sottoscrizione del contratto, a conferma che il Cliente è a conoscenza e accetta la natura e il costo del servizio offerto dalla CONFORM S.c.a.r.l.

L'attivazione dei 4 episodi della Web Serie e delle correlate pillole formative (learning object), video pillole formative interattive e a bivi narrativi, tool operativi e videogiochi educativi di proprietà della CONFORM S.c.a.r.l. avverrà solo a pagamento eseguito mediante bonifico bancario a favore di:

CONFORM S.c.a.r.l.
Collina Liguorini snc - 83100 Avellino (AV)
Codice IBAN IT25A053871510200001403576

In caso di acquisto di un numero di credenziali di accesso superiore a **3 (tre)**, il "Cliente" potrà inviare una specifica e dettagliata richiesta all'indirizzo di posta elettronica webmaster@conform.it, che sarà valutata dalla CONFORM S.c.a.r.l. per formulare una offerta personalizzata che terrà conto delle condizioni agevolative applicabili.

L'acquisto si considererà valido e perfezionato solo al momento dell'effettivo incasso dell'importo di **€ 800,00 (ottocento/00)**, **oltre IVA**, come per legge, o di quanto concordato tra il Cliente e la CONFORM S.c.a.r.l., in caso di acquisto di un numero di credenziali di accesso superiori a **3 (tre)**.

Il mancato pagamento entro 30 giorni dalla data di invio del contratto, comporterà la cancellazione dell'ordine e la conseguente perdita di eventuali promozioni ad esso associate.

Ricevuto il pagamento, la CONFORM S.c.a.r.l. rilascerà regolare fattura intestata in conformità ai dati dichiarati dal “Cliente” al momento della registrazione al servizio, con la sottoscrizione del contratto.

Ad avvenuto ricevimento del pagamento previsto o concordato, la CONFORM S.c.a.r.l. rilascerà la/le credenziale/i di accesso (username e password) a favore del “Cliente”, entro cinque giorni lavorativi successivi all’incasso.

Il “Cliente” potrà avere accesso online 24h su 24 ai 4 episodi della Web Serie, alle pillole formative, alle video pillole formative interattive e a bivi narrativi, ai tool operativi e ai videogiochi educativi di proprietà della CONFORM S.c.a.r.l., nonché a tutti gli altri materiali didattici di approfondimento dalla stessa ricercati in rete, in lingua italiana e inglese, per un **periodo di tempo limitato pari a 12 mesi**.

Alla scadenza del termine di utilizzo, il “Cliente” non potrà più accedere ai 4 episodi della Web Serie, alle pillole formative, alle video pillole formative interattive e a bivi narrativi, ai tool operativi e ai videogiochi educativi di proprietà della CONFORM S.c.a.r.l., nonché a tutti gli altri materiali didattici di approfondimento.

Al termine della durata di fruizione del Servizio, la CONFORM S.c.a.r.l. provvederà a rilasciare un **attestato di partecipazione**, previa verifica del monte ore di effettiva fruizione delle pillole formative, delle video pillole formative interattive e a bivi narrativi, dei tool operativi e dei videogiochi educativi di proprietà della Società Consortile, nonché a tutti gli altri materiali didattici di approfondimento.

TABELLA RIEPILOGATIVA PILLOLE/VIDEO PILLOLE FORMATIVE

Di seguito si riporta una tabella riepilogativa, che a titolo solo esemplificativo e non esaustivo, fornisce le principali informazioni (titolo prodotto, durata, prezzo unitario da listino ad utente, breve descrizione) di alcuni dei learning object e delle video pillole formative interattive di CONFORM S.c.a.r.l. che sarà possibile fruire unitamente alla visione dei 4 episodi della WebSerie formativa interattiva "5TO Succeed", della durata complessiva di circa 45 minuti

TITOLO PRODOTTO	DURATA	PREZZO	DESCRIZIONE
Le competenze imprenditoriali	3 ore	€ 30,00	Il Learning Object „ Le competenze imprenditoriali ” descrive le caratteristiche principali di una cultura imprenditoriale, soffermandosi in modo particolare sul profilo dell'imprenditore e sulle soft skills indispensabili come la capacità di organizzare il lavoro, gestire le relazioni e affrontare lo stress. Il prodotto contiene anche video esemplificativi e un test finale con cui consolidare i concetti
Le competenze tecniche dell'imprenditore	20 min	€ 5,00	Il Learning Object „ Le competenze tecniche dell'imprenditore ” descrive le competenze tecniche fondamentali per un imprenditore, che spaziano dall'area commerciale e di marketing, fino all'area amministrativa e a quella tecnico-produttiva. Il prodotto contiene anche video esemplificativi e un test finale con cui consolidare i concetti
Motivazione	1 ora	€ 10,00	Il Learning Object „ Motivazione ” ha come obiettivo quello di definire l'importanza dell'auto-motivazione e fornire gli strumenti di base per imparare ad automotivarsi, ponendo particolare attenzione all'ascolto di se stessi, all'autostima e alla valorizzazione delle proprie capacità
Empowerment	2 ore	€ 20,00	Il Learning Object „ Empowerment ” consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per governare e non subire gli eventi, trovando un aggancio di certezza in se stessi e nel miglioramento delle proprie capacità
Visione strategica d'impresa	1 ora	€ 20,00	Il Learning Object „ Visione strategica d'impresa ” permette di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per formulare ipotesi e scenari futuri al fine di anticipare gli eventi, analizzando la situazione in termini prospettici per cogliere i segnali di cambiamento.
Start up	1 ora	€ 10,00	Il Learning Object „ Start up ” permette di approfondire la conoscenza delle procedure per l'avvio di una nuova attività e le modalità per la redazione del business plan, strumento fondamentale per simulare il funzionamento reale di un'impresa.

Assertività	1 ora	€ 10,00	Il Learning Object "Assertività" affronta il tema della comunicazione assertiva, permettendo al discente di acquisire conoscenze e competenze utili per migliorare la comunicazione all'interno dell'azienda imparando a fare richieste, formulare messaggi e dire di no.
La gestione dei problemi	2 ore	€20,00	Il Learning Object "La gestione dei problemi" si focalizza sull'importanza della pianificazione dei tempi e sulle tecniche più efficaci per risolvere i problemi e prendere decisioni con successo, trasformando ostacoli e imprevisti in opportunità di miglioramento e di sviluppo di idee innovative.
Persuasione e negoziazione	3 ore	€ 30,00	Il Learning Object "Persuasione e negoziazione" si concentra sulle caratteristiche che assumono emittente, messaggio e destinatario nell'ambito della comunicazione persuasiva e sulle fasi in cui quest'ultima si articola. Inoltre, vengono descritte le principali tecniche per argomentare le informazioni in maniera persuasiva e si individuano i quattro step necessari per la gestione di una trattativa vincente
Orientamento al risultato	30 min	€ 5,00	Il Learning Object "Orientamento al risultato" consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per orientarsi al risultato, definendo l'obiettivo e impegnandosi con tenacia e determinazione per raggiungerlo.
Lavorare per progetti	1 ora	€ 10,00	Il Learning Object "Lavorare per progetti" consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per seguire un progetto e la sua gestione lungo tutte le sue fasi di vita, dall'ideazione, all'avvio, alla gestione in itinere, fino al monitoraggio e alla valutazione.
Dall'idea di Business al mercato innovando	30 min	€ 5,00	Il Learning Object "Dall'idea di business al mercato innovando" consente di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per analizzare in maniera critica l'idea di business mediante la SWOT analysis, comprendere l'importanza dell'aspetto innovativo per il successo dell'impresa, definire un piano d'azione per trasformare un'idea in un'opportunità, posizionare correttamente l'impresa sul mercato e promuovere il marchio.
Definizione di una Business Idea	2 ore	€ 20,00	Il Learning Object "Definizione di una business idea" consente all'utente di capire chi è e di cosa ha bisogno l'imprenditore, come ricercare un'idea di business e come fare per trasformarla in un'idea vincente, quali sono le regole e gli step da seguire quando si avvia una start up, che cos'è e come si compila un modello di elaborazione della business idea.

L'analisi di marketing	25 min	€ 10,00	Il Learning Object "L'analisi di marketing" consente di individuare caratteristiche e obiettivi di un'analisi di marketing, descrivendo i metodi, le tecniche e gli strumenti per raccogliere i dati e analizzarli. La pillola si conclude con un test di verifica che permette al discente di mettere alla prova le conoscenze acquisite.
La segmentazione	25 min	€ 10,00	Il Learning Object "La Segmentazione" descrive il processo di segmentazione quale tecnica per incrementare l'efficacia dell'azione commerciale. Il prodotto si sofferma sulla suddivisione dei clienti in gruppi omogenei, sull'analisi dei singoli segmenti e sulla loro gestione mediante strategie commerciali ad hoc. La pillola si conclude con un test di verifica che permette al discente di mettere alla prova le conoscenze acquisite.
Il fabbisogno finanziario e l'equilibrio finanziario	1 ora	€ 15,00	La Video Pillola formativa interattiva "Il Fabbisogno finanziario e l'Equilibrio finanziario" consente di acquisire le conoscenze necessarie per comprendere: <ul style="list-style-type: none"> • la natura e le caratteristiche del fabbisogno finanziario dell'impresa; • le modalità di copertura del fabbisogno finanziario; • le condizioni di equilibrio finanziario dell'impresa.
Il piano economico finanziario	1 ora e 45 min	€ 20,00	Il Learning Object "Il piano economico finanziario" fornisce le conoscenze e le competenze necessarie a: <ul style="list-style-type: none"> - definire l'ammontare dei capitali necessari per costituire e avviare l'impresa - individuare le fonti di finanziamento - valutare la profittabilità del progetto e la situazione patrimoniale dell'impresa nei primi anni di vita - verificare se la futura impresa sarà in grado di produrre la liquidità necessaria per un sano funzionamento.
Il sistema di budget: la costruzione dei programmi operativi, del sottosistema dei budget operativi e del budget economico	1 ora	€ 15,00	Il Learning Object "Il sistema di budget: La costruzione dei programmi operativi, del sottosistema dei budget operativi e del budget economico" fornisce le competenze necessarie per procedere alla redazione di un sistema di budget aziendale.
Il bilancio d'esercizio	2 ore	€ 15,00	Il learning object "Il bilancio d'esercizio" mira a presentare il documento del bilancio in tutte le sue parti (Stato Patrimoniale, Conto Economico e Nota Integrativa) e a fornire all'utente tutte le informazioni necessarie per la redazione dello stesso come rappresentazione chiara, veritiera e corretta della situazione patrimoniale e finanziaria di fine esercizio. Al termine del corso imparerai: <ul style="list-style-type: none"> - a conoscere il bilancio di esercizio - i principi di contabilità generale e di economicità in previsione della redazione di bilancio - ad analizzare il bilancio di esercizio nei singoli documenti di cui è composto - i principi contabili nazionali ed internazionali

La riclassificazione del Bilancio	20 min	€ 15,00	<p>Il learning object "La riclassificazione del bilancio" misura le performance economiche e finanziarie dell'azienda. Tramite le tecniche di analisi degli indici e di analisi dei flussi finanziari, verifica:</p> <ul style="list-style-type: none"> - i risultati aziendali del breve periodo; - l'esistenza di condizioni di equilibrio aziendale di lungo termine; - la possibilità di attuare strategie correttive e di sviluppo.
Analisi di Bilancio per Indici	20 min	€ 15,00	<p>Il learning object "Analisi di bilancio per indici" consente di acquisire le competenze necessarie per apprendere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - cos'è l'analisi di bilancio e quali sono le sue finalità; - i principi generali della riclassificazione di bilancio; - come si sviluppa l'analisi di bilancio per indici; - gli indicatori della redditività aziendale, della solidità patrimoniale, della produttività e della situazione finanziaria;
Essere creativi	1 ora e 30 min	€ 15,00	<p>Il learning object "Essere creativi" si sofferma sugli strumenti necessari per stimolare la creatività individuale e del gruppo, in modo da risolvere i problemi ricorrendo a soluzioni creative.</p> <ul style="list-style-type: none"> - quali sono i limiti degli indici di bilancio.
La definizione del modello di business	1 ora e 30 min	€ 20,00	<p>Il learning object "La definizione del modello di business" consente all'utente di capire in cosa consiste il passaggio dall'idea alla redazione del Business Plan, che cos'è e come si utilizza il Business Model Canvas, e di analizzare l'ambiente esterno nel quale l'azienda andrà ad operare, testando sul campo il proprio modello di business mediante il customer development.</p>
Il Business Plan	2 ore	€ 20,00	<p>Il learning object "Il business plan" consente di comprendere l'importanza e le funzioni di un business plan, capire a chi si rivolge il Business Plan e cosa analizza, individuare gli elementi da considerare per una corretta redazione del Business Plan.</p>

I piani operativi del Business Plan	1 ora e 30 min	€ 15,00	Il learning object " I piani operativi del business plan " consente all'utente di conoscere i piani operativi necessari per realizzare una buona pianificazione operativa: piano commerciale, piano di comunicazione, piano di produzione, piano organizzativo, piano degli investimenti, piano delle fonti di finanziamento...
I passi da seguire per la redazione del business plan	2 ore e 30 min	€ 25,00	Il learning object " I passi da seguire per la redazione del business plan " fornisce le conoscenze necessarie per descrivere le principali sezioni del Business Plan, effettuare l'analisi dell'ambiente, della clientela e della concorrenza, definire gli obiettivi, le strategie e le scelte operative e redigere il piano economico-finanziario.
Market positioning	25 min	€ 7,00	Il learning object " Market positioning " fornisce le conoscenze e le abilità necessarie per capire l'importanza, gli obiettivi e i criteri di analisi del posizionamento di mercato, aiutando, altresì, a capire l'importanza delle strategie competitive.
Operazioni in conto corrente	1 ora	€ 10,00	Il learning object " Operazioni in conto corrente " fornisce una panoramica generale sulle operazioni realizzabili mediante conto corrente, con particolare attenzione rivolta alle modalità d'utilizzo, alle caratteristiche tecniche e alle diverse tipologie di bonifico bancario e le modalità di versamento e prelievo.
Le carte di pagamento	30 min	€ 10,00	Il learning object " Le carte di pagamento " permette di approfondire la conoscenza sulle caratteristiche tecniche e sulle modalità di funzionamento delle carte di pagamento e sull'uso sicuro delle stesse per i pagamenti on line.
La concessione di un mutuo bancario a imprese	1 ora	€ 15,00	Il learning object " La concessione di un mutuo bancario a imprese " ha come obiettivo quello di illustrare tutti gli aspetti relativi al mutuo concesso alle imprese e al fabbisogno finanziario per investimenti fissi. Mediante il test finale è possibile consolidare le conoscenze acquisite.

Lo sviluppo delle persone	30 min	€ 10,00	<p>Il learning object "Lo sviluppo delle persone" permette di:</p> <ul style="list-style-type: none"> - approfondire la conoscenza sulla logica e sul significato del concetto di "sviluppo delle persone" - capire come favorire lo sviluppo delle competenze attraverso la corretta assegnazione degli obiettivi - approfondire un modello di riferimento per lo sviluppo delle competenze e delle motivazioni.
Performance management	2 ore	€ 30,00	<p>Il learning object "Performance management" è stato concepito per sviluppare, nelle persone preposte alla gestione delle risorse umane, un mix di competenze e comportamenti tali da creare in azienda un'idea condivisa di che cosa si voglia ottenere e a gestire il personale in modo tale da aumentare la probabilità di ottenere i risultati desiderati.</p>
Il piano di marketing	20 min	€ 10,00	<p>Il learning object "Il piano di marketing" consente di individuare caratteristiche, obiettivi, composizione e importanza del piano di marketing quale strumento fondamentale per analizzare il mercato e prendere decisioni di carattere commerciale. La pillola si conclude con un test di verifica che permette al discente di mettere alla prova le conoscenze acquisite..</p>
Gli strumenti di web marketing low cost	1 ora e 45 min	€ 30,00	<p>Il learning object "Gli strumenti di web marketing low cost" fornisce le conoscenze e le competenze necessarie per comprendere come e quando utilizzare i principali strumenti di web marketing low cost, dei quali viene fornita una panoramica dettagliata. Per ciascuno strumento, verrà inoltre presentata un'idea di utilizzo low cost.</p>
Gli Strumenti di Comunicazione Low Cost	1 ora e 45 min	€ 30,00	<p>Il learning object "Gli strumenti di comunicazione low cost" fornisce le conoscenze e le competenze necessarie per comprendere come e quando utilizzare i principali strumenti di marketing e comunicazione low cost, dei quali viene fornita una panoramica dettagliata. Per ciascuno strumento, verrà inoltre presentata un'idea di utilizzo low cost</p>
Strumenti finanziari per lo start up d'impresa	1 ora	€ 15,00	<p>La Video pillola formativa interattiva "Strumenti finanziari per lo start up d'impresa" fornisce una panoramica sui programmi di finanziamento europei consentendo di individuare le forme più opportune di accesso alle risorse finanziarie per la formulazione di idee progettuali, oltre che elementi di management aziendale per lo sviluppo consapevole delle start-up d'impresa..</p>

Lavorare in gruppo	1 ora	€ 10,00	Il learning object " Lavorare in gruppo " individua e descrive le fasi di evoluzione di un team e le modalità per favorire la creazione della collaborazione tra i membri che lo compongono. Particolare attenzione viene data alla distinzione dei ruoli all'interno di un gruppo, soprattutto alla responsabilità del leader nel rendere il gruppo vincente.
Il leader e il suo ruolo nel gruppo	1 ora e 30 min	€ 15,00	Il learning object " Il leader e il suo ruolo nel gruppo " affronta il concetto di leadership e si sofferma sulla funzione assunta dal leader all'interno di un gruppo, dando al discente la possibilità di acquisire conoscenze e competenze per pianificare, comunicare, decidere, delegare, risolvere problemi e far raggiungere obiettivi realistici al gruppo
Il processo di delega	1 ora e 20 min	€ 15,00	Il learning object " Il processo di delega " permette di acquisire le conoscenze e le competenze necessarie per capire che cos'è la delega, cosa può esserne oggetto, quando e perché ricorrervi, sottolineando in particolare modo il lavoro per obiettivi e la condivisione di questi ultimi..
Come avere successo sui mercati esteri	20 min	€ 7,00	Il learning object " Il posizionamento sui mercati " fornisce le conoscenze e le competenze necessarie per comprendere l'importanza, gli obiettivi e i criteri di un'analisi di posizionamento, così come l'importanza di definire il grado di competitività. Aiuta a comprendere le strategie competitive identificate.
Segmentazione dei mercati esteri	20 min	€ 7,00	Il learning object " Segmentazione dei mercati esteri " fornisce le conoscenze e le competenze necessarie per identificare i criteri di segmentazione del mercato e per comprendere le caratteristiche dei differenti segmenti di mercato.
Il posizionamento sui mercati	25 min	€ 7,00	Il learning object " Il posizionamento sui mercati " fornisce le conoscenze e le competenze necessarie per comprendere l'importanza, gli obiettivi e i criteri di un'analisi di posizionamento, così come l'importanza di definire il grado di competitività. Aiuta a comprendere le strategie competitive identificate.
Promozione e pubblicità	1 ora	€ 15,00	Il learning object " Promozione e Pubblicità " fornisce le conoscenze e le competenze per comprendere quali sono le principali caratteristiche e gli obiettivi di un piano di comunicazione, in modo da sviluppare strategie creative e un piano media efficace. Il prodotto descrive, inoltre, i principali mezzi pubblicitari e permette al discente di consolidare le conoscenze acquisite mediante un test finale.

Gestire la vendita	3 ore	€ 45,00	Il learning object "Gestire la vendita" si concentra sull'importanza di instaurare un buon rapporto tra venditore e cliente, che consente di far superare a quest'ultimo i dubbi che ostacolano l'acquisto. A tal proposito, vengono descritte le modalità per anticipare le obiezioni e per proporre prodotti e servizi in modo che siano in linea con i bisogni del cliente.
Chiudere la vendita e gestire il post vendita	3 ore	€ 45,00	Il learning object "Chiudere la vendita e gestire il postvendita" descrive l'importanza della fase postvendita, spiegando come riconoscere i segnali che permettono di chiudere la vendita con successo, come rilevare la soddisfazione del cliente e come gestire un buon sistema di customer care, in modo da fidelizzare e gestire eventuali reclami.
Progettare e organizzare la squadra di vendita	1 ora	€ 15,00	La Video pillola formativa interattiva "Progettare e organizzare la squadra di vendita" permette di analizzare i driver principali per progettare al meglio la struttura organizzativa della forza di vendita per gestire al meglio la vendita dei prodotti o servizi offerti, tenendo conto della diversità e complessità del relativo portafoglio, e i rapporti con i clienti, in considerazione delle mutevoli esigenze degli stessi e della complessiva del processo di vendita.
La gestione delle Risorse Umane nella squadra di vendita	1 ora	€ 15,00	La Video pillola formativa interattiva "La gestione delle Risorse Umane nella squadra di vendita" permette di Acquisire le conoscenze necessarie per gestire in modo efficiente e con alte prestazioni le risorse umane che compongono la rete di vendita, provvedendo a definire, progettare e implementare le strategie, le politiche e gli strumenti a presidio delle relazioni tra i venditori e tra questi ultimi e l'organizzazione.
L'evoluzione delle vendite	1 ora	€ 15,00	La Video pillola formativa interattiva "L'evoluzione delle vendite" permette di acquisire le conoscenze necessarie per affrontare i cambiamenti nella funzione vendita e tenere conto dei trend futuri, focalizzando l'attenzione su: <ul style="list-style-type: none"> - Selling and Sales Management - Vendite nel contesto Business To Business - Ambiente Competitivo e Vendite - Evoluzione della Funzione Vendite
Prepararsi alla vendita	1 ora e 45 min	€ 30,00	Il learning object "Prepararsi alla vendita" , partendo dall'identificazione delle varie fasi della vendita, permette all'utente di acquisire conoscenze e competenze per analizzare e segmentare i clienti, definire la strategia di vendita da adottare e utilizzare tattiche e strumenti efficaci.

Digital Marketing	1 ora	€ 15,00	<p>La Video pillola formativa interattiva "Digital Marketing" permette di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per utilizzare il Digital Marketing quale strategia per promuovere i prodotti, aumentare i clienti e fortificare il brand, non solo facendo ricorso alla pubblicità tradizionale, ma anche con attività di search engine marketing (SEM), social media marketing (SMM), content marketing, web marketing, email marketing, mobile marketing e proximity marketing.</p>
Il social media strategist	1 ora	€ 15,00	<p>La Video pillola formativa interattiva "Il social media strategist" permette di capire chi è e cosa fa il Social Media Strategist, focalizzando l'attenzione in particolare modo sulla conoscenza delle tecniche e degli strumenti da utilizzare per poter:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interagire con i followers - Awiare, studiare e correggere le pubblicità a pagamento sui social - Moderare il pubblico in base agli interessi (indirizzare i progetti verso il loro target) - Analizzare le ricerche e la navigazione sui social (interpretare la domanda degli utenti) - Coordinare il lavoro con Designer e grafici
Fare leva sulle TIC nelle vendite e nelle vendite sui Social	1 ora	€ 15,00	<p>La Video pillola formativa interattiva "Fare leva sulle TIC nelle vendite e nelle vendite sui Social" permette di comprendere come la tecnologia dell'informazione quali ad esempio Internet, l'e-commerce, le tecnologie wireless e il mobile abbiano avuto un impatto importante sulle attività di vendita. Allo stesso tempo i sistemi di Customer Relationship Management e di Sales Force Automation System si sono integrati nei processi di vendita, aiutando la funzione commerciale ad acquisire informazioni aggiuntive da condividere e integrare con le altre funzioni. I social media sono sempre più utilizzati per interagire con clienti attuali e potenziali. In particolare, l'attenzione verrà focalizzata sulle seguenti tematiche:</p> <ul style="list-style-type: none"> - I sistemi di CRM e SFA - Le sfide e i rischi nell'implementazione di CRM e SFA - Il Social Selling
Le Strategie, il piano e il processo di vendita	1 ora	€ 15,00	<p>La Video pillola formativa interattiva "Le Strategie, il piano e il processo di vendita" permette di acquisire le conoscenze necessarie per poter gestire in modo corretto l'attività di vendita e definire la strategia di vendita più efficace da inserire nel contesto più ampio della strategia aziendale. L'attenzione sarà focalizzata sui seguenti argomenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Strategia di Vendita; - Aree decisionali chiave della Strategia di Vendita e Buyer Behavior; - Piano Di Vendita; - Approcci alla Vendita; - Processo Commerciale

<p>Letica nelle vendite</p>	<p>1 ora</p>	<p>€ 15,00</p>	<p>La Video pillola formativa interattiva "Letica nelle vendite" permette di prendere in considerazione i principi morali che devono orientare il comportamento delle persone nelle vendite, principi che si evolvono nel tempo e in funzione della cultura e dei contesti di riferimento.</p> <p>L'attenzione sarà focalizzata sui seguenti argomenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabilità Sociale dell'azienda - Filosofia etica e Dilemma etico - Questioni etiche dei venditori nei confronti dei clienti e dell'azienda (datore di lavoro) - Responsabili delle vendite e problemi etici verso i venditori e le politiche aziendali
<p>La comunicazione personale e la negoziazione</p>	<p>1 ora</p>	<p>€ 15,00</p>	<p>La Video pillola formativa interattiva "La comunicazione personale e la negoziazione" permette di comprendere come le capacità comunicative e quelle negoziali possono influire su tutte le attività di business, decretando il successo o l'insuccesso di una trattativa commerciale.</p> <p>Per gestire e sviluppare la comunicazione personale e la negoziazione nelle vendite, in ambito internazionale, l'attenzione sarà focalizzata sui seguenti temi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le caratteristiche e gli strumenti di comunicazione nella vendita - Il processo di negoziazione - Le tecniche di negoziazione - Cosa bisogna sapere prima di iniziare una negoziazione internazionale
<p>Le vendite internazionali: Aspetti cross-culturali</p>	<p>1 ora</p>	<p>€ 15,00</p>	<p>La Video pillola formativa interattiva "Le vendite internazionali: Aspetti cross-culturali" permette di acquisire le nozioni necessarie per gestire le relazioni con i clienti di culture diverse, sia che si tratti di aziende Business to Consumer, che intrattengono relazioni con i clienti per le attività di vendita e/o di assistenza, che di imprese Business-to-business, che hanno relazioni con altre impresa per l'attività di approvvigionamento, di produzione o di sostegno allo sviluppo del prodotto.</p> <p>L'attenzione sarà focalizzata sui seguenti argomenti:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Globalizzazione; 2) Impatto dell'internazionalizzazione; 3) Cultura; 4) Lingua; 5) Comunicazione e business etichette
<p>Le relazione di vendita nel B2B</p>	<p>1 ora</p>	<p>€ 15,00</p>	<p>La Video pillola formativa interattiva "Le relazione di vendita nel B2B" permette di comprendere come oggi, per avere successo in un mercato così competitivo, un'azienda deve offrire valore al cliente nel lungo termine. Nelle vendite business-to-business la relazione con il cliente è particolarmente importante e l'attenzione è rivolta alla risoluzione degli eventuali problemi e alla costruzione di opportunità.</p> <p>In particolare, saranno analizzate le tematiche inerenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - le caratteristiche dei clienti B2B - il processo di acquisto nel B2B - i ruoli responsabili degli acquisti - la relationship selling strategy

Il web content editor	1 ora	€ 15,00	La Video pillola formativa interattiva "Il web content editor" permetterà di comprendere chi è il web content editor o più semplicemente web editor, quali sono le sue competenze, come ricerca le informazioni, le strategie di comunicazione applicata per progettare, organizzare e redigere i contenuti da pubblicare su CMS o social network
Far diventare le informazioni sui clienti conoscenza per le vendite	1 ora	€ 15,00	La Video pillola formativa interattiva "Far diventare le informazioni sui clienti conoscenza per le vendite" permette di comprendere come saper utilizzare le informazioni nei processi decisionali rappresenta la chiave del successo di molte imprese. Infatti, sempre di più i processi aziendali sono di tipo DATA DRIVEN, ovvero guidati dai dati e ciò grazie alla grande quantità di informazioni generate, che sono accessibili e disponibili grazie agli strumenti digitali. In questo contesto, la funzione commerciale non è solo responsabile del processo di vendita, ma anche dell'acquisizione delle informazioni sui clienti e la diffusione delle stesse in tutta l'organizzazione. L'attenzione verrà focalizzata sui seguenti argomenti: <ul style="list-style-type: none"> • I vantaggi di conoscere il mercato • L'analisi dei clienti e il data integration • La previsione delle vendite • I metodi e le tecniche di previsione delle vendite
How to manage a team	1 ora	€ 10,00	Il Learning object "How to manage a team" fornisce le nozioni di base per imparare cosa significa lavorare in team, sulle dinamiche che stanno alla base della formazione di un team, sui metodi e gli strumenti di gestione.
Thinking strategically	25 min	€ 7,00	Il Learning object "Thinking strategically" fornisce le nozioni di base del pensiero strategico e dei suoi principali elementi caratteristici. L'obiettivo del pensiero strategico è capire il contesto a lungo termine delle decisioni, in modo da renderle quanto più sagge possibili.
Reaching objectives	25 min	€ 7,00	Il Learning object "Reaching objectives" fornisce le nozioni per permettere di sviluppare la capacità necessarie per identificare e risolvere i problemi al fine di poter raggiungere gli obiettivi fissati



CONFORM S.c.a.r.l. - Sedi Operative

Accreditata Regione Campania e Certificata SGQ

Località Collina Liguorini snc - 83100 Avellino

C.F. e P.IVA 01957750647

Tel +39 08251805405/06/50

Fax +39 0825756359

www.conform.it

email: conform@conform.it

PEC: conform@certificazioneposta.it

CONFORM S.c.a.r.l. - Sedi Operative

Accreditata Regione Veneto e Certificata

SGQ Padova, Via Croce Rossa

Tel: +39 049625261

Certificate SGQ

Modena, Via Aristotele, 195

Saluzzo (CN), Corso Italia, 86

Lanciano, Viale Cappuccini, 76

Foggia, Corso Garibaldi, 72

Matera, P.za della Concordia, Borgo La

Martella San Giorgio di Nogaro (UD),