Presentazione delle **attività formative**

RISORSA UOMO SRL
Società soggetta a direzione e coordinamento
di YOLO Group S.p.A.

1 CHI SIAMO

2 IL NOSTRO APPROCCIO METODOLOGICO

3 LA NOSTRA FORMAZIONE

4 CASE HISTORIES

LA NOSTRA ESPERIENZA

1

CHI SIAMO

Chi è Risorsa Uomo

risultati

obiettivi

innovazione

interazione

cambiamento

competenza

coinvolgimento

consapevolezza

personalizzazione

30
anni
d'esperienza

1.800
progetti
formativi

16.000
giornate
d'aula

24.000
partecipanti

450
aziende

8.500
ore di
coaching

Certificazioni:

IL NOSTRO APPROCCIO METODOLOGICO

Il processo Risorsa Uomo: 4 step per cambiare

Presa di consapevolezza → Sviluppo delle competenze → Allenamento → Allineamento

Il cambiamento come processo:
affrontiamo al vostro fianco tutti gli step,
offrendovi in ogni momento gli strumenti più adatti.

Le nostre attività pratiche

BUSINESS GAME

ESERCITAZIONI PRATICHE

SIMULAZIONI CONTESTUALIZZATE

CASE HISTORY

VIDEO

TRAINING SUL CAMPO

Perché prediligere le attività pratiche?

1. Sono strumenti flessibili con un **approccio semplice e interattivo**
2. Permettono di **allenare** e **mettere in pratica** i concetti appresi
3. I partecipanti chiedono sempre più spesso di apprendere in **modo non convenzionale**
4. Stimolano il naturale **spirito di competizione** presente in ognuno di noi
4. I feed-back **sono immediati** e molteplici

IL NOSTRO APPROCCIO

ENGAGEMENT!

Creare engagement è la nostra prima strategia di apprendimento

Nella **formazione** è fondamentale trasferire competenze e comportamenti ma ciò non può avvenire senza creare engagement e motivazione nei partecipanti.

Un apprendimento efficace oggi deve mantenere alto il coinvolgimento dei partecipanti, stimolare la consapevolezza e la motivazione nell'applicazione e non può essere basato su trasferimenti «push» di informazioni ma deve far vivere delle esperienze in prima persona e far riflettere su di esse.

APPROCCIO METODOLOGICO

INTERACTION!

La nostra formazione è composta al **100% da momenti altamente interattivi**, perché riteniamo che siano il metodo migliore per favorire un apprendimento efficace.

Uno scambio costante **tra partecipanti e docenti**, dove i primi hanno un ruolo principale nella condivisione e acquisizione dei concetti.

APPROCCIO METODOLOGICO

EMOTIONAL!

La nostra comunicazione è prevalentemente veicolata da video impattati e slide coinvolgenti. Quello del **video** è un linguaggio molto forte **per evidenziare atteggiamenti e valori dell'azienda**.

Le **slide** utilizzate, di forte impatto emozionale, verranno utilizzate per fissare più facilmente i concetti.

Inoltre, ai partecipanti verrà fornito *on going* (prima, durante e dopo il modulo) del **materiale** di stimolo ed approfondimento su cui riflettere (in particolar modo video o link ad articoli)

APPROCCIO METODOLOGICO

PRACTICE!

Uno dei problemi più grandi nella formazione sta nel mettere in pratica: per questo è fondamentale continuare a **stimolare e motivare all'applicazione mantenendo alta l'attenzione.**

Inoltre, ai partecipanti verrà fornito *on going* (prima, durante e dopo il modulo) del **materiale di stimolo ed approfondimento** su cui riflettere (in particolar modo video o link ad articoli)

APPROCCIO METODOLOGICO

ANCHORING!

Un’esperienza vissuta per essere interiorizzata al tal punto da essere reiterata ha necessità di un supporto che faciliti il ricordo dei concetti appresi e favorisca la messa in pratica nella realtà quotidiana.

Per tal motivo progettiamo strumenti specifici e customizzati sulle esigenze dei training, veri e propri **materiali di ancoraggio** come la Piramide della vendita, che viene lasciata a ogni partecipante (vedi immagine).

Realizziamo inoltre:

- **schede**
- **brochure**
- **strumenti di misurazione** e di analisi

APPROCCIO METODOLOGICO

MONITORING!

“Senza dati sei solo un’altra persona con un’opinione!”

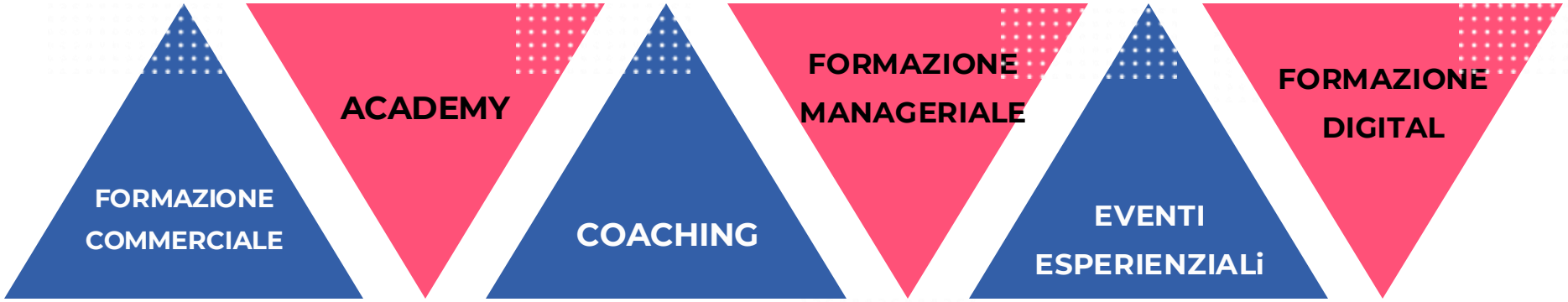
Il monitoraggio dei risultati rispetto all’attività svolta e la produzione di una reportistica di valutazione fanno danno al nostro metodo rigore scientifico.

Ci occupiamo quindi di:

- **Definire i KPI** di misurazione da condividere con il cliente
- **Valutare l’apprendimento** del partecipante
- **Monitorare i risultati** ottenuti

LA NOSTRA FORMAZIONE

LE NOSTRE AREE DI ECCELLENZA



FORMAZIONE COMMERCIALE

LE NOSTRE AREE DI INTERVENTO

SALES LEADER PRESENTATION

REFERRAL MARKETING:
potenziamento delle proprie relazioni personali

SERVICE AL SERVIZIO DEL COMMERCIALE

VISUAL MERCHANDISING

MARKETING ONLINE

FARE SVILUPPO
acquisendo nuovi clienti

BUSINESS COACHING
migliorare i KPI di un'unità – filiale, reparto, area, azienda -

FARE **TEACHING**

DAL VENDERE AL FAR VENDERE

Passare da un approccio di prodotto ad un **APPROCCIO DI BUSINESS**

IL VENDITORE SFIDANTE

L'AGENTE DIGITALE

VENDITA E NEGOZIAZIONE

LA **GESTIONE DEL CONTO ECONOMICO** COMMERCIALE

RISORSAUOMO
empowering your way

FORMAZIONE RETI VENDITA

- Cambiare l'**approccio** dei venditori **nella gestione dei clienti** attuali e focalizzarli sui clienti potenziali

- Sviluppare gli **strumenti a supporto della vendita** e incentivarne l'uso

- **Motivare i venditori** rendendoli consapevoli del loro obiettivo e facilitandone il raggiungimento

- Costruire **KPI per misurare i risultati** ottenuti e poter proseguire autonomamente nel controllo e monitoraggio degli obiettivi di vendita

- Dall'affiancamento al Sales Training System : fornire ai Sales Manager il sistema di **Performance training che su base quanti-qualitativa** interviene in maniera chirurgica su prestazioni deboli o discontinue unendo mappatura del mercato e crescita delle performance e allena l'autoefficacia
- Motiv-azione – Resilienza – Autoefficacia: **il mind set del venditore** performante

ANGELINI

ANGELO PO
A Marmon/Berkshire Hathaway Company

mustela®

Ferrarelle

CUSTOMER EXPERIENCE

4 PERCORSI DI STUDIO PER CAPIRE COME GENERARE CUSTOMER EXPERIENCE

Incontri formativi progettati ad hoc per sviluppare la capacità di fare **UP SELLING** sui servizi, integrando aspetti tecnici con quelli metodologici, con l'obiettivo di far vivere al cliente un'esperienza unica.

Abbiamo strutturato una convention per ragionare su azioni da evitare e azioni a valore, e per condividere e capire come superare le aspettative dei clienti.

Abbiamo studiato le modalità per generare la customer experience e accompagnato nel processo gli SMA e i promoter, formandoli a partire da approcci condivisi.

Prendendo come benchmark di riferimento BMW, Audi e Mercedes abbiamo strutturato la formazione per una maggiore customer experience nel processo di accettazione dell'automobile.

Dopo aver studiato il processo di servizio al cliente abbiamo strutturato un percorso di formazione integrato e trasversale per Centre Reservation Office, Front Office e Regional Sales.

ACADEMY

TECNICA

Per strutturare il modello di trasmissione di competenze tecniche sia a neoassunti (anche come strumento di assessment) sia a personale già in azienda

autostrade per l'italia

GELATO UNIVERSITY CARPIGIANI

ATTRACTION

Per sviluppare attrazione all'esterno , offrire formazione a potenziali candidati da preselezionare e dare struttura all'on boarding dei neoassunti coinvolgendo trainer e manager interni

iliad

SALES

Per incrementare il sell out strutturando corsi destinati al cliente finale , alle reti di vendita e alle rete di distributori

SAMSUNG

Miele

PERFETTI van Melle

MANAGER

Per trasmettere , allenare e allineare Key competence di ruolo e Core competenze aziendali alla struttura manageriale e sostenere cambi di ruolo e crescite interne

JAGUAR

LAND ROVER

COACHING

Coaching

Grazie a **coach certificati** che hanno lavorato in diverse organizzazioni aziendali a livello nazionale e internazionale, ricoprendo ruoli di responsabilità e rilievo, utilizziamo **modelli e approcci di coaching differenti,** provenienti dall'ambito delle neuroscienze e dal modello ontologico trasformazionale.

Aiutiamo professionisti e aziende a lavorare sul futuro emergente **per il raggiungimento degli obiettivi.**

Coaching

Come intendiamo il coaching?

Un affiancamento personalizzato con un **coach certificato ICF**, per:

- **imparare** ad **applicare** le proprie competenze
- **realizzare** il cambiamento
- lavorare insieme sui punti di forza per **potenziare** le aree di miglioramento

COACHING PURO

per sviluppare il proprio potenziale portando alla consapevolezza

COACHING OPERATIVO

per aiutare il manager ad applicare le competenze, prendere decisioni, risolvere problemi

*

FORMAZIONE MANAGERIALE

Aumentare l’efficacia del management

IL MANAGER SFIDANTE

CHANGE MANAGEMENT E INTELLIGENZA ARTIFICIALE

LA GESTIONE MANAGERIALE DI UNA RETE COMMERCIALE E DISTRIBUTIVA

CREATIVE LAB E INNOVAZIONE

MARKETING DELLA PROPRIA FUNZIONE

PUBLIC SPEAKING

LEADERSHIP

TEAM BUILDING

GESTIRE IL CONTO ECONOMICO E IL BUDGET DEL PROPRIO BUSINESS

FEEDBACK E TRASMISSIONE DELLE COMPETENZE

PROBLEM SOLVING

COSTRUIRE E GESTIRE DEI GRUPPI PERFORMANTI

SCRIVERE IN MODO EFFICACE E CREATIVO

Expertise in ambito manageriale

TIME MANAGEMENT

Forniamo strumenti concreti per trasformare il tempo da nemico ad alleato, imparando a riconoscere e far riconoscere le priorità

PUBLIC SPEAKING E TRASMISSIONE COMPETENZE

Trasmettiamo tecniche e strategie per trasmettere in modo efficace e con autorevolezza le competenze, trasformando l'emotività in un punto di forza, anche grazie all'impiego di tecniche teatrali

LEADERSHIP E GESTIONE DELLA DELEGA

Condividiamo best practice sulla leadership e l'acquisizione di una capacità di delega efficace e che porti valore all'organizzazione

IL TEAM CHE FA LA DIFFERENZA

Curiamo l'apprendimento di tutti gli aspetti legati alla creazione e gestione di un team, favorendo il lavoro di gruppo.

UniCredit · Allianz · UBI Banca Popolare di Bergamo · helvetia · HDI Assicurazioni · amissima · RBC Royal Bank of Canada

EVENTI
ESPERIENZIALI

Eventi esperienziali

Da 20 anni crediamo che ci sia un modo diverso e più efficace per apprendere facendo vivere delle **esperienze** dal contenuto **emotivo, formativo e motivazionale:** per questo organizziamo eventi formativi esperienziali!

Il nostro metodo alterna **attività esperienziali con debriefing ongoing** condotti dal formatore.

L'obiettivo del debriefing è creare un collegamento tra la vita quotidiana (non solo professionale) e l'attività svolta e di assicurare l'apprendimento di nuove competenze.

COSA CI DISTINGUE?

- **Tra i primi in Italia** ad organizzare team building esperienziali
- **+50** team building all'anno
- **Trainer esperti**
- Possibilità di inserire l'evento esperienziale in un **contesto di business**
- **100% personalizzabile**

www.risorsauomo.it/team-building/

Eventi esperienziali

IL NOSTRO METODO

PRIMA

Focalizzazione

Comunichiamo cosa si andrà ad osservare.
Il libretto d'osservazione guida la focalizzazione del partecipante durante il team building

DURANTE

Debriefing Ongoing

Enfatizziamo e guidiamo la riflessione dei diversi momenti formativi.
Ancoraggio dei significati in corso d'opera .

DOPO

Piano di azione e contestualizzazione

Condividiamo con i partecipanti obiettivi personali e azioni di miglioramento, attraverso un debriefing finale.

IL SUCCESSO È UN GIOCO DI SQUADRA: ESEMPI DI ATTIVITÀ’

Orienteering

Climbing

Trekking

Rifugio Autogestito

Rafting

Krav maga

Difesa personale

Sailing

Canyoning

Car/Bob/Boat Race

Go Kart

The Impossible Box

Scherma

Balla coi lupi

Let’s build the city

Clownerie

Cinema-Teatro-Radio

Coral experience

Jazz session

Tango Revolution

Caccia all’indizio

Cooking

Vin building

Nella vecchia fattoria

CSI scena del crimine

Let’s fly togheter

Guarda il video:
https://www.youtube.com/watch?v=eYMsn54wirk&t=4s

RISORSAUOMO
empowering your way

FORMAZIONE ESPERIENZIALE, ALCUNI ESEMPI

Nella formazione esperienziale riteniamo fondamentale far prendere consapevolezza, durante il training, dei **comportamenti e delle azioni funzionali** all'obiettivo e aiutare i partecipanti a **contestualizzarli** nella loro realtà quotidiana.

Di seguito alcuni esempi di attività collegate a KPI formativi su cui lavorare:

ORIENTEERING, TREKKING, CLIMBING

NEGOZIAZIONE STRATEGICA

SAILING, RAFTING, CANYONING

RISK MANAGEMENT, CAMBIAMENTO

COOKING CLASS

NETWORKING, CREATIVITÀ

RADIO THEATRE EXPERIENCE

COMUNICAZIONE, TRAIN THE TRAINER

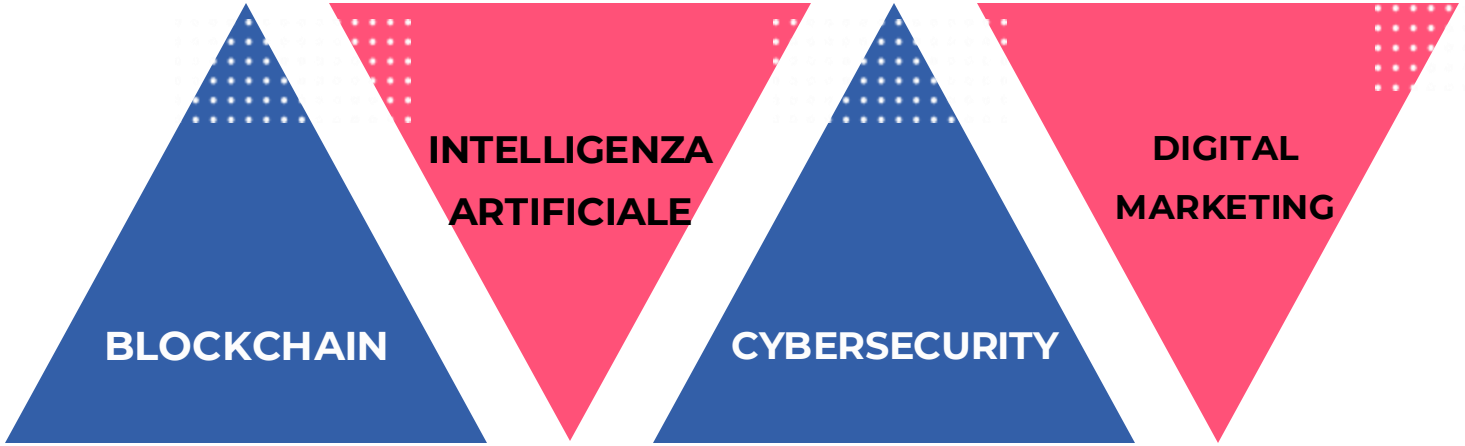
LET'S BUILD THE CITY, CAR RACE

COMUNICAZION E TRASVERSALE, INTEGRAZIONE

RISORSAUOMO
empowering your way

FORMAZIONE DIGITAL

LE NOSTRE MACRO AREE DI ECCELLENZA IN AMBITO DI FORMAZIONE DIGITALE

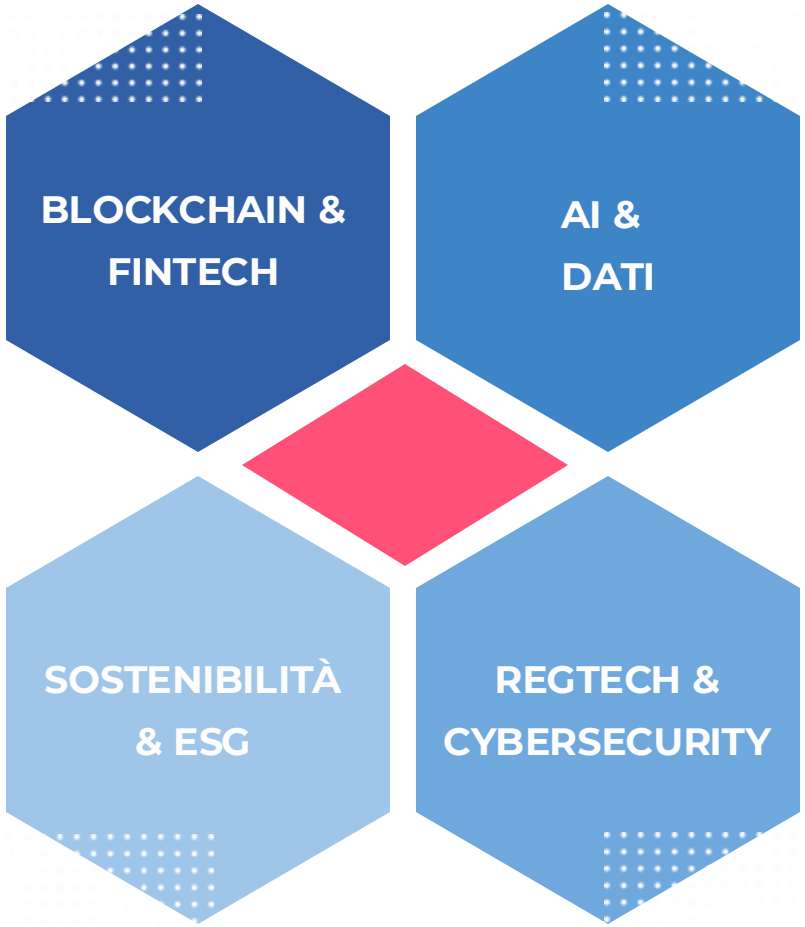


Percorsi Blockchain, AI, Data, Cybersecurity, Antifrode (tutti personalizzabili)

CORSI

>Capire la Blockchain
>La Finanza Decentralizzata
Value Investing ed Asset Digitali

>Blockchain ed ESG
>Finanza comportamentale e Asset Digitali



CORSI

>Fondamenti dell'Intelligenza Artificiale in ambito finanziario
>AI generativa e strumenti pratici
>Il connubio fra Blockchain ed Intelligenza Artificiale

>On Chain Intelligence, compliance ed antiriciclaggio
>Financial cybersecurity
>Regolamento Dora

RISORSAUOMO
empowering your way

Percorso Focus AI (per dipendenti e agenti vendita)

AI PERCORSO

CORPORATE PRO

PER IL DIGITAL MARKETING, IL FINANCE, L'AMMINISTRAZIONE E HR

Percorso personalizzato rispetto alle **specifiche esigenze di settore verticalizzando ulteriormente i contenuti in base ai diversi dipartimenti interni:** un vero e proprio progetto di consulenza strategica per individuare le **migliori soluzioni AI** per migliorare **creatività, produttività,** l'**efficienza interna** e favorire l'**innovazione.**

AI PERCORSO

IMPROVE YOUR SALES

PER LE RETI DI VENDITA

Il ruolo dell'**agente** verrà **potenziato** e non sminuito con le nuove tecnologie: questi corsi e percorsi ambiscono a fornire agli agenti gli strumenti per cogliere al meglio le **opportunità** fornite dalle nuove **tecnologie**

Percorso Focus digital marketing

PERCORSO

DIGITAL MARKETING

Un percorso formativo per fornire ai partecipanti le competenze fondamentali per implementare **strategie di digital marketing nel settore di riferimento**, con un focus sulle **opportunità offerte dall'intelligenza artificiale.**

CONTENUTI	OBIETTIVI
FONDAMENTI DI DIGITAL MARKETING	Capire le basi del digital marketing e il loro impatto sulle settore di riferimento
INTELLIGENZA ARTIFICIALE E DIGITAL MARKETING	Comprendere come l'IA può ottimizzare il marketing e il customer journey nel settore di riferimento
GIORNATA IN PRESENZA: AI E DIGITAL MARKETING	Fornire ai partecipanti strumenti concreti per applicare il digital marketing e l'intelligenza artificiale in modo semplice e immediato.

CASE HISTORY

Formazione alle **reti distributive**

REALE MUTUA
REALE GROUP

LA SFIDA DEL CLIENTE:
Formare le reti distributive e di agenzie su tematiche ingaggianti e concrete con modalità esperienziali e pratiche

RU EXPERIENCE:
Abbiamo creato un'ampia offerta formativa con moduli diretti agli agenti, ai subagenti, al personale di back office e agli agenti, creando anche percorsi concreti per le singole agenzie sulla trasmissione delle competenze e il train the trainer, l'intelligenza artificiale e la digitalizzazione certificati IVASS al fine delle 30 ore annue di aggiornamento

ZURICH®

LA SFIDA DEL CLIENTE:
Formare le reti distributive in ambito energy di ENI Plenitude nei diversi canali (store, teleselling, web push, inbound) sulla vendita dei prodotti assicurativi e sul'upselling rispetto all'offerta di energia

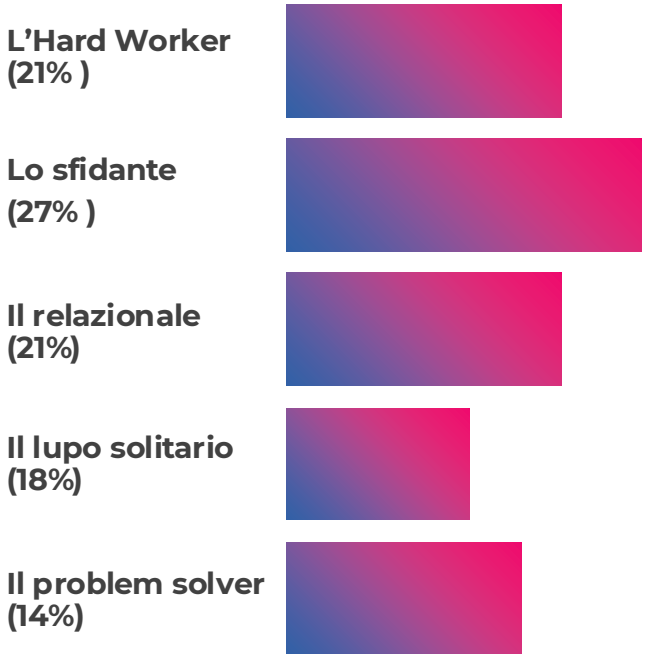
RU EXPERIENCE:
Abbiamo formato i diversi partner dei diversi canali di Eni Plenitude portando un significativo aumento ogni anno nella proposta e conclusioni di contratti assicurativi

La Vendita sfidante nel settore bancario-assicurativo

Allianz

OBIETTIVI:

- Sviluppare le **competenze negoziali** con le agenzie della rete, con un approccio innovativo basato sulla **vendita sfidante** e la capacità di fare **teaching** con l'agenzia.
- Sperimentare alcune case history complesse nella vendita stimolando i partecipanti nel **trovare possibili soluzioni** e partendo da una ricerca e da **un nuovo approccio** nei confronti dell'agenzia e del distributore.



Fa sempre molta strada, non si risparmia, si automotiva, è interessato allo sviluppo e al feedback del cliente

Ha sempre una diversa visione del mondo, capisce il business del cliente, ama il dibattito, spinge il cliente a decidere

Costruisce forti relazioni nell'organizzazione del cliente, è generoso nel dedicare il proprio tempo agli altri, va d'accordo con tutti

Segue il proprio istinto, difficile da controllare

Risponde subito ai suoi interlocutori interni ed esterni, si assicura che tutti i problemi siano risolti, è molto orientato ai dettagli

Formazione esperienziale per la **funzione commerciale**

Abbiamo gestito un'attività esperienziale che ha permesso di:

- Valorizzare il **contributo di tutti i ruoli** nel processo commerciale, anche quello del personale di back office e front office
- Sviluppare una **comunicazione trasversale efficace** tra le diverse funzioni
- Favorire la **collaborazione di tutto il team** con i suoi differenti ruoli per raggiungere un obiettivo comune
- Creare relazione e **motivare la squadra** valorizzando le specificità dei ruoli

Attività: *LET'S BUILD THE CITY*

I partecipanti, divisi in squadre operative con funzioni e aree di pertinenza differenti (architetti, squadre di progetto, ecc.), hanno progettato e costruito da zero una città di nuova concezione, secondo alcune specifiche indicate, con vari materiali a disposizione.
Al gruppo è stato assegnato un budget, delle risorse, un tempo limitato, ampio margine decisionale per il raggiungimento di un obiettivo comune: un progetto funzionale e di successo.

Il coaching per **trasmettere competenze**

Formare e trasferire le competenze tecniche e soft ai propri collaboratori è una competenza sempre più strategica e importante per raggiungere i propri obiettivi commerciali. Con gli Area Manager di Amissima-HDI il trainer-coach affianca l'Area manager come facilitatore nei suoi affiancamenti e nelle riunioni permettendogli di aiutare concretamente il suo miglioramento.

Per gli specialisti di Banca Carige invece abbiamo lavorato attraverso percorsi in presenza e on line sul tema del sales coaching per monitorare poi i cambiamenti sia nel livello di conoscenza che nelle vendite.

Un laboratorio che a partire dalla condivisione con gli specialisti e dalla loro formazione sull'attività di sales coaching, affianca gli stessi nella condivisione e trasmissione delle competenze in modo molto pratico e con obiettivi specifici.

Leadership e time management **per i manager**

Preparare i manager alla sfide di domani attraverso un nuovo approccio nella gestione del tempo proprio e altrui e nella gestione dei collaboratori, sviluppando leadership e competenze manageriali diventa una leva strategica oggi di crescita e differenziazione come abbiamo fatto attraverso percorsi specifici in Unicredit, Royal Bank of Canada, Banca Lombarda, UBI banca, Cassa Lombarda, Allianz e BCC.

LA NOSTRA ESPERIENZA

Alcune delle nostre referenze

Le nostre referenze in ambito bancario e assicurativo

helvetia

ZURICH

verti

Allianz

UNIQA

REALE MUTUA
REALE GROUP

HDI ASSICURAZIONI

amissima

UBI Banca Popolare di Bergamo

RBC Royal Bank of Canada

BANCA CARIGE

BCC CREDITO COOPERATIVO

UniCredit

CASSA LOMBARDA
Banca dal 1923.

Volkswagen Bank

RISORSAUOMO
empowering your way

Risorsa Uomo Srl
Società soggetta a direzione e coordinamento di YOLO Group S.p.A.
Via della Moscova, 12 – 20121 Milano
(+39) 02 345 2661 - **info@risorsauomo.it**

risorsauomo.it
yolo-insurance.com

Empowering your way