

Corso di Alta Formazione Professionale

“HR consulting & sales, the next challenge - Sviluppa nuove tecniche di consulenza e vendita per il settore HR”

Aula Virtuale

Challenge Network, società di formazione aziendale, consulenza manageriale ed organizzazione di eventi, in collaborazione con l’Agenzia per il lavoro Manpower, organizza il Corso di Alta Formazione Professionale *“HR consulting & sales, the next challenge - Sviluppa nuove tecniche di consulenza e vendita per il settore HR”*.

Il Corso è completamente gratuito per i partecipanti in quanto finanziato dal Fondo Forma.Temp.

Obiettivi

Obiettivo del corso è formare profili professionali in grado di inserirsi in qualità di consulenti o su ruoli commerciali a diretto contatto con il cliente (HR Consultant / HR Sales Account), presso società di servizi e di consulenza.

Il percorso formativo consentirà di conoscere ed acquisire le strategie, le tecniche e gli step operativi dell’intero processo di vendita applicabile ad ogni forma di servizio o prodotto.

Verranno approfonditi i servizi di consulenza in ambito HR con focus specifico sui servizi di Formazione e di Ricerca e Selezione del Personale.

I partecipanti saranno orientati a sviluppare un approccio verso il cliente basato sull’ascolto e interpretazione dei suoi bisogni e sulla costruzione di soluzioni in grado di rispondere alle sue esigenze, accompagnandolo verso la migliore scelta possibile.

Destinatari

Il corso è rivolto a candidati con formazione universitaria (laureati/laureandi) in cerca di occupazione (disoccupati/inoccupati), iscritti presso l’Agenzia per il lavoro Manpower (candidati a missioni di lavoro temporaneo) che vogliano arricchire il proprio percorso professionale, acquisendo tecniche e strumenti per affermarsi nel settore delle vendite e dei servizi consulenziali, con focus specifico nel settore HR.

Tra i contenuti formativi:

- Analisi del contesto: Organizzazione aziendale e analisi del mercato
- Dalla vendita di prodotti alla vendita di servizi - Formazione tecnica per Venditori: Ciclo di vendita, tecniche e strumenti di vendita, Consulenza, Customer Experience
- Il Sales Account come Consulente per i Servizi HR - I servizi che generano valore in ambito HR: Ricerca e Selezione del personale, Formazione Aziendale
- Competenze trasversali: Team work, Tecniche di mediazione e negoziazione, Comunicazione, Orientamento al Cliente; Public speaking; Problem Solving
- Personal Branding
- FORMAZIONE OBBLIGATORIA: Sicurezza sui luoghi di lavoro + diritti e doveri dei lavoratori in somministrazione

Competenze in uscita

Attraverso un percorso di apprendimento intensivo e professionalizzante, i partecipanti:

- ✓ Conosceranno i contesti organizzativi e i principali flussi di attività legati ai servizi dedicati al settore HR
- ✓ Saranno in grado di conoscere e presidiare il ciclo di vendita in tutte le sue fasi acquisendo strumenti e tecniche di vendita commerciale
- ✓ Impareranno a sviluppare e gestire in autonomia un portafoglio clienti e acquisiranno un approccio alla vendita di tipo consulenziale
- ✓ Si specializzeranno nelle tecniche di ingaggio e fidelizzazione della clientela e implementeranno abilità negoziali, di dialogo e di ascolto

Docenza e Metodologia Didattica

Le lezioni avranno luogo in modalità Aula Virtuale, attraverso il collegamento ad una piattaforma di Web Conferencing e saranno tenute da Docenti e Consulenti esperti del settore che coinvolgeranno i partecipanti con metodologie interattive (condivisione di documenti, contenuti web, applicazioni, chat, breakout session ed esercitazioni) consentendo un elevato livello di scambio e facilitando il coinvolgimento dei partecipanti nella sperimentazione diretta dei contenuti acquisiti.

Durante il percorso formativo inoltre i partecipanti potranno entrare in contatto con testimonial e referenti aziendali appartenenti a Challenge Network e/o al suo Network, che condivideranno il proprio know how e le loro esperienze, mettendo a fattor comune il proprio modo di lavorare e di fare squadra, per formare i futuri professionisti del settore consulenziale e vendite, fornendo strumenti e tecniche professionalizzanti ed applicabili in modo concreto.

Dettagli Logistici

Le lezioni avranno luogo a distanza, in modalità Aula Virtuale attraverso il collegamento ad una piattaforma di Web Conferencing e avranno una durata di 248 ore – pari a 31 giornate formative – dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00.

Riconoscimento

A tutti i partecipanti che avranno frequentato il 70% delle lezioni sarà riconosciuto un ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE.

Periodo Di Svolgimento: 18 Ottobre– 1° Dicembre 2021

Tra i requisiti d'accesso:

- Essere alla ricerca attiva di lavoro (disoccupati/inoccupati) e iscritti presso l'Agenzia per il lavoro Manpower (candidati a missioni di lavoro temporaneo) attraverso la registrazione al portale dedicato ([Registrazione candidati Manpower](#));
- Non adesione in contemporanea ad altre iniziative Forma.temp;
- Formazione universitaria (terminata o in corso) preferibilmente nelle seguenti discipline (Comunicazione, Marketing, Direzione d'Impresa, Economia e affini);

- Aver preferibilmente maturato esperienze lavorative/formative legate al settore vendite/consulenza area HR;
- Ottime competenze digitali e disponibilità all'utilizzo di PC con connessione internet stabile per tutta la durata delle lezioni;
- Disponibilità alla frequenza **quotidiana e costante** al percorso formativo (248 ore, 31 gg di formazione in full time, con orario 9:00/18:00 con **frequenza obbligatoria per il 70% del monte ore totale**).

Selezioni:

Il processo di selezione prevede 2 step:

STEP 1: Valutazione delle candidature in ordine di arrivo e fino al completamento della classe.

STEP 2: Colloquio di approfondimento – su convocazione – in videoconferenza, solo per coloro che avranno superato il primo step di valutazione.

Per Candidarsi e partecipare alle Selezioni:

Compilare il seguente form: <http://www.challengenetwork.it/candidati/> inserendo come RIF. CANDIDATURA il codice **“Cand_Corso_CONS&SALES_18OTT21”**.

Si specifica che:

- Se in fase di candidatura non è presente il relativo codice significa che le selezioni sono concluse e il codice è stato rimosso. Si prega di non inserire un codice alternativo al corso di proprio interesse altrimenti la candidatura non andrà a buon fine. Per ricandidarsi al corso attendere l'edizione successiva.
- Non saranno prese in considerazione candidature non in linea con il progetto, prive degli allegati richiesti o con parziale compilazione del Form online.
- La compilazione del Form online non equivale ad iscrizione al corso.

Per Info scrivere a: recruitment@challengenetwork.it