



# PERCORSO FORMATIVO

## 2022



### Sostegno al Rientro sul Mercato di Lavoro (RML)

<b>ASC</b>	<b>Atelier di Assessment delle Competenze</b>	percorso base	<b>2 giorni</b>
<p>Acquisire consapevolezza delle proprie risorse e fare il bilancio delle proprie competenze sono passi fondamentali nella fase di ideazione di un progetto di rientro nel mercato del lavoro. I partecipanti saranno stimolati a diventare project manager del proprio progetto, e inizieranno il processo di individuazione delle loro competenze chiave da utilizzare per la loro proposta di valore e di mappatura delle risorse, del proprio stile e dei propri valori, da utilizzare come base per la realizzazione della propria storia personale e professionale da far emergere durante il prossimo colloquio di selezione.</p>			
<b>AVI</b>	<b>Videointervista</b>		<b>1 giorno</b>
<p>A seguito del lockdown sempre più aziende e agenzie di collocamento svolgono i colloqui con i candidati online, attraverso piattaforme come Skype, Zoom o Teams. Questo Atelier permette di conoscere le differenze fra un colloquio face to face ed uno online, e di conseguenza prepararsi personalmente e tecnicamente ad affrontare questo tipo di colloquio.</p>			
<b>AWS</b>	<b>Atelier Workout Space</b>	percorso base	<b>2 giorni</b>
<p>Simulare un processo di candidatura, dalla corretta interpretazione delle esigenze espresse dall'azienda target all'adattamento del proprio dossier di candidatura fino alla preparazione per il colloquio di selezione, spesso porta all'acquisizione di preziose informazioni e l'individuazione di lacune da colmare, e porta ad una maggiore consapevolezza del reale stato del proprio progetto di rientro nel mercato del lavoro. Durante questo atelier di allenamento, attraverso attività di gruppo e simulazioni, i partecipanti raccoglieranno feedback e informazioni che consentiranno loro di identificare attività di modifica e di pianificarne l'esecuzione.</p>			
<b>CAD</b>	<b>Cyberdojo: autodifesa digitale</b>		<b>1 giorno</b>
<p>Questo corso vuole sensibilizzare gli utenti alle insidie legate ad uno scorretto uso delle tecnologie informatiche, portando consapevolezza delle principali minacce e dei rischi e più adeguate tipologie di contromisure da mettere in atto per costruire in sicurezza la propria identità digitale.</p>			
<b>LDF</b>	<b>Welcome to the Jungle – How to be hunted in LinkedIn</b>		<b>1 giorno</b>
<p>Corso volto ad ottimizzare la propria pagina di LinkedIn, aumentare il proprio social selling index e conoscere i meccanismi che potenziano la propria visibilità in modo mirato, sviluppando strategie a corto e breve termine per entrare in contatto ed essere contattati dalle persone che operano nelle aziende target individuati.</p>			
<b>LSP</b>	<b>Storytime – Brick by brick</b>	percorso base	<b>2 giorni</b>
<p>Secondo il World Economic Forum la creatività, il problem solving e la capacità di trovare soluzioni alternative e “fuori dagli schemi” saranno le competenze più ricercate dalle organizzazioni. Anche l’attività di ricerca di un’occupazione richiede non solo la capacità di definire la propria “proposta di valore” (Value Proposition) ma soprattutto l’abilità di trovare strategie nuove e innovative per farla conoscere alle aziende. La capacità di creare storie e scenari narrativi crea l’opportunità di comunicare il nostro valore o quello di un nostro prodotto in maniera coinvolgente e innovativa.</p>			
<b>PB</b>	<b>Personal Branding</b>	percorso base	<b>1 giorno</b>
<p>Qualsiasi sia il metodo, al termine del processo di selezione ci presentiamo di persona, e sarà fatto in modo più o meno consapevole un paragone tra le informazioni che abbiamo trasmesso, le informazioni che esistono su di noi (social media, reputazione, ecc.) e la prima impressione che facciamo sul nostro interlocutore. La coerenza tra tutte queste informazioni, unitamente alla capacità di comunicare in modo assertivo, è cruciale per interagire al meglio con gli altri, sia ad un incontro informale di networking che durante un colloquio di lavoro.</p>			



### Sostegno alla gestione di progetti

<b>GP</b>	<b>Gestione progetti secondo metodologia IPMA</b>	percorso base	<b>5 giorni</b>
<p>Questo corso permette ai partecipanti di conoscere le competenze cognitive e d'azione di un/una project manager secondo la metodologia e le procedure fissate da IPMA (International Project Management Association). Livello di approfondimento: IPMA Level D® - Certified Project Manager Associate - Swiss Individual Competence Baseline Versione 4.0</p> <p>Previo raggiungimento del numero minimo di richieste di certificazione, la sessione d'esame si terrà presso il centro di Manno (min. 5 iscritti). L'iscrizione sarà effettuata il 5° giorno del corso.</p>			
<b>CID</b>	<b>Atelier di preparazione alla certificazione IPMA</b>		<b>2 giorni</b>
<p>Conseguito il corso di gestione progetto, i partecipanti iscritti alla sessione d'esame possono partecipare a questo atelier per approfondire il proprio grado preparazione in materia ed esercitarsi mediante esami IPMA di anni precedenti e lo studio di gruppo. Lo svolgimento dell'atelier viene confermato durante il corso di gestione progetto a seguito dell'iscrizione alla certificazione. La certificazione si orienta allo standard internazionale IPMA (International Project Management Association).</p>			
<b>COP</b>	<b>Content is King - Copywriting persuasive</b>		<b>1 giorno</b>
<p>Lo scopo principale di questo corso è stimolare gli utenti a riflettere sulle potenzialità espressive del linguaggio, sull'importanza delle parole e del loro utilizzo grazie alla presentazione di numerose case history ed esempi pratici. Offrirà l'occasione per affinare le proprie abilità di scrittura e piegarle per differenti canali e contesti, con l'obiettivo di scrivere contenuti persuasivi per i propri progetti.</p>			
<b>PL</b>	<b>Pitch Lab</b>		<b>2 giorni</b>
<p>I partecipanti saranno invitati a riflettere sugli elementi importanti per un'efficace presentazione del proprio progetto e all'applicazione di stili di comunicazione adeguati al contesto, per poi esercitarsi in aula e raccogliere feedback utili per l'ottimizzazione delle proprie presentazioni.</p>			
<b>MSI</b>	<b>Marketing e Strategia d'impresa</b>		<b>2 giorni</b>
<p>Il corso si propone di esaminare i principali concetti di marketing e di strategia d'impresa attraverso l'analisi di obiettivi, strategie, tattiche e mezzi di controllo per sviluppare nei partecipanti un approccio ai progetti che permetta di orientare l'operatività al cliente, alternando spiegazione teorica a case studies ed esercitazioni pratiche.</p>			
<b>PRM</b>	<b>Project Risk Management</b>		<b>2 giorni</b>
<p>Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di individuare potenziali rischi (anche opportunità), valutarne l'impatto effettivo sul progetto ed essere in grado di calcolare un costo di rischio (modello base). Saranno in grado di elencare i singoli passi necessari per il riconoscimento di potenziali rischi, il processo e gli strumenti con il loro significato nella gestione dei rischi applicato ad un progetto.</p>			
<b>BP</b>	<b>Business Plan</b>		<b>2 giorni</b>
<p>Il corso si rivolge a tutti coloro che hanno una conoscenza base dei concetti di economia aziendale e una propensione alla redazione strutturata di concetti e vogliono apprendere come leggere, analizzare e comprendere un Business Plan, essere in grado di applicare il concetto di Business Plan nell'ambito professionale e conoscerne le basi teoriche attraverso il supporto di materiale didattico, esercitazioni pratiche e la continua interazione fra i partecipanti.</p>			
<b>PI</b>	<b>Proprietà intellettuale: Marchi e Brevetti</b>		<b>2 giorni</b>
<p>Il corso si propone di introdurre i concetti fondamentali sulle varie forme di tutela della proprietà intellettuale. I partecipanti impareranno a vedere la proprietà intellettuale come asset da sfruttare sul mercato a vantaggio di tutti attraverso workshop di gruppo e case studies.</p>			