



Torino, 09.03.2017



Rif. 149/17/FOR/SCZ
n° da citare nell'ordine

OGGETTO: Offerta per corsi di formazione multiaziendale nell'area "GESTIONALE - RISORSE UMANE".

Con la presente Vi inviamo la ns. migliore offerta per l'attività in oggetto proposta dal ns. Dott. Ing. G. Gaetani.



PRESENTAZIONE

Il Gruppo 2G Management Consulting S.r.l. è una Società di consulenza direzionale che, con i suoi 35 esperti, progetta i servizi secondo le modalità descritte nel proprio Manuale della Qualità e nelle relative Procedure Operative in esso richiamate.

Il Gruppo 2G Management Consulting s.r.l. ha una specifica e lunga esperienza nella progettazione ed erogazione di corsi di formazione oltre che essere accreditato dalla Regione Piemonte conformemente al D.M. 166 del 25.5.2001 con cert. 575/001 del 15.12.2004 e cod. op. D29997 per "Riconoscimento di corsi ai fini dello svolgimento dell'attività professionale".

Il valore di una impresa è anche dato dalle risorse umane qualificate e quindi più alto è il loro numero, maggiore sarà la capacità dell'azienda di offrire prodotti/servizi con alto valore di qualità. Inoltre la qualificazione dimostra che l'Azienda ha operato per soddisfare i bisogni di miglioramento, di competitività, di rispetto dei requisiti normativi e quindi si configura come mezzo di copertura attiva dei rischi aziendali determinati da una assenza di qualificazione del personale.

In particolare la formazione nell' AREA GESTIONALE di un'Azienda (che comprende tutti i processi aziendali che non hanno come output un prodotto fisico ma un servizio: progettazione, commerciale, acquisti, contabilità, paghe, finanza, marketing) ha l'obiettivo di sensibilizzare le risorse coinvolte per la creazione di valore interno e per il Cliente riducendo gli sprechi e ottenendo alte efficienze. Attraverso tale formazione si individueranno metodi, strumenti e tecniche utili a migliorare l'efficacia e l'efficienza dei vari processi aziendali in relazione agli aspetti economici ed operativi.

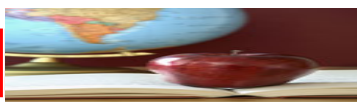
I docenti del Gruppo 2G sono specialisti con esperienza pluriennale sia nel settore della formazione sia in materia di gestione aziendale e la loro competenza (conoscenza, abilità professionale e comportamento) è idoneamente riconosciuta.

Per accettazione data, timbro, firma e P.IVA

Rif. 149/17/FOR/SPE - Pag. 1 di 7

Il Gruppo 2G ha creato al proprio interno un 'AREA FORMAZIONE FINANZIATA che dispone di consulenti specializzati, che monitorano costantemente le opportunità di finanziamento sul territorio e sono in grado di supportare le Aziende/Clienti in tutte le fasi dell'incontro con il mondo del finanziato.

Il Gruppo 2G è qualificato da FONDIMPRESA come Soggetto Proponente sugli Avvisi del Conto di Sistema oltre ad avere il proprio catalogo formativo qualificato da Fondimpresa.



ATTIVITA' FORMATIVA

Di seguito i corsi proposti dal Gruppo 2G nell'area **GESTIONALE - RISORSE UMANE**.
Tale corsi sono stati programmati in forma "multiaziendale" per consentire ai partecipanti di contenere i costi senza compromettere la qualità del corso.



1. CORSO DI FORMAZIONE "COMUNICAZIONE E MARKETING"

Programma:

- Comunicazione "semplice" e comunicazione efficace e persuasiva
- I filtri sensoriali e rappresentazionali nella comunicazione di precisione
- La griglia di controllo dello stile comunicativo dell'interlocutore
- Le dinamiche della Comunicazione Aziendale
- Modalità comunicative e stili comportamentali
- Il controllo della comunicazione nel rispetto dei ruoli
- Intervenire attivamente nei processi della comunicazione in azienda
- Apprendere strumenti e modelli comunicativi immediatamente utilizzabili per migliorare la capacità di costruire relazioni durature e sintoniche.
- marketing aziendale;
- strategie e politiche di marketing;
- promozione di prodotti e servizi;
- marketing relazionale e strategico;
- l'Immagine aziendale;
- Applicazioni pratiche

Durata: 8 ore



2. CORSO DI FORMAZIONE SULLA "NEGOZIAZIONE E VENDITA"

Programma:

- La trattativa commerciale: fasi, obiettivi e strumenti
- La linguistica e la raccolta delle informazioni: cosa chiedere e cosa farsene
- Estrazione delle strategie decisionali e d'acquisto per la chiusura
- Gli stili comportamentali predominanti durante una trattativa
- strategie negoziali avanzate per il perfezionamento del professionista;
- vendita di prodotto, di servizi e consulenziale;
- acquisizione, gestione e sviluppo del portafoglio clienti;
- analisi delle esigenze dei clienti;
- fidelizzazione del cliente;
- il post-vendita;
- estrazione delle motivazioni e delle leve d'acquisto;
- Applicazioni pratiche

Durata: 16 ore

3. CORSO DI FORMAZIONE SULLA “LEADERSHIP”

Programma:

- Individuazione ed utilizzo delle proprie risorse personali
- La Leadership situazionale e i differenti stili di Leadership
- Comunicare, convincere, persuadere e guidare
- Condurre riunioni e lavori di gruppo da parte della leadership
- Compiti della leadership e tecniche di gestione dei gruppi
- Leadership come focus nelle dinamiche di gruppo
- Leadership come esercizio di influenza e pressione
- Condurre riunioni e lavori di gruppo da parte della leadership
- Compiti della leadership e tecniche di gestione dei gruppi
- Il coinvolgimento del personale nei contesti lavorativi
- Applicazioni pratiche

Durata: 8 ore

4. CORSO DI FORMAZIONE SUL “PROBLEM SOLVING E DECISION MAKING”

Programma:

- Problem solving & decision making nelle organizzazioni
- Risoluzione di problemi e analisi dei processi decisionali nelle aziende
- Gli elementi del cambiamento organizzativo
- Fasi e strumenti del problem solving
- Il processo decisionale
- Gli strumenti di decision making
- Le strategie manageriali per la gestione dei problemi, delle riunioni, del cambiamento per l’ottimizzazione delle risorse, risoluzione delle problematiche, creazione di squadre di successo, ecc.
- Conoscere le dinamiche fondamentali per la creazione degli obiettivi
- Imparare a pianificare e gestire obiettivi motivanti
- Conoscere gli elementi essenziali per la buona formazione di una “meta”
- Saper controllare e pianificare gli obiettivi nel tempo
- Estrazione delle strategie decisionali
- le strategie motivazionali più efficaci e produttive;
- la buona formazione degli obiettivi;
- Applicazioni pratiche

Durata: 16 ore

5. CORSO DI FORMAZIONE SUL “TEAM BUILDING – LAVORO DI SQUADRA

Programma:

- lo spirito di squadra;
- team building per le squadre;
- assegnazione dei compiti;
- delega, prove speciali e giochi con coinvolgimento emozionale e fisico.
- Dal “guidare” sé stessi al “guidare” il team: mission personale e di squadra
- Tecniche di Motivazione ed incentivazione di squadre

- L'importanza del "Leader" e del "Linker" (connettore) all'interno del team
- Conoscere le differenze fondamentali tra gruppi, squadre team
- Imparare a trasformare un semplice gruppo di lavoro in una squadra motivata ed organizzata
- Individuare gli stili comunicativi più adatti alla situazione ed alle persone
- Costruire strategie efficaci per motivare e gestire le squadre, portandole a raggiungere gli obiettivi prefissati
- Applicazioni pratiche

Durata: 8 ore

ORGANIZZAZIONE DEI CORSI

Tali corsi si svolgeranno presso la **sede del Gruppo 2G (Largo Re Umberto, 106 a Torino)** secondo un calendario che sarà definito successivamente.

Tali corsi si svolgeranno solo **al raggiungimento del numero minimo di discenti necessari per l'erogazione del corso (CINQUE)**. Pertanto il Gruppo 2G Management Consulting si riserva la facoltà di modificare i programmi, dandone tempestiva comunicazione agli iscritti.



CERTIFICATO DI ATTESTAZIONE PER LA SUCCESSIVA REGISTRAZIONE SUL LIBRETTO FORMATIVO

Al termine dell'attività e a superamento della verifica finale, **viene rilasciato un certificato che attesta l'avvenuta esecuzione del corso, l'avvenuta partecipazione del personale** e, quando necessario, **la verifica del livello di conoscenza acquisito dallo stesso. Il tutto viene opportunamente registrato dalla ns. Segreteria Tecnica** al fine di dimostrare l'avvenuta qualificazione del personale per la gestione del periodo di riqualificazione dello stesso personale nel tempo.

Questa attività si inserisce nell'ambito della **tracciabilità della formazione** per una successiva registrazione **nel libretto formativo del cittadino**. Questo strumento è stato **previsto dall'accordo Stato-Regioni del 18.02.2000, regolamentato dal D.M. n. 174/2001 e con il D.Lgs. n. 276/2003** ha ricevuto una prima concreta spinta attuativa e per quanto riguarda la formazione sulla Sicurezza nei luoghi di lavoro è requisito cogente di cui al D.Lgs. 81/08 e s.m.i.

Sul Libretto Formativo, rilasciato dalla Regione o soggetto appositamente delegato, **verranno registrate le competenze acquisite durante la formazione** (nei vari stadi lavorativi) **effettuata da soggetti accreditati dalle Regioni nonché altre competenze acquisite purché riconosciute e certificate.**

Il Gruppo 2G segnalerà ad inizio anno le qualifiche in scadenza.

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*



TEMPI, PREZZO, MODALITÀ DI PAGAMENTO, POLIZZA ASSICURATIVA, BUSINESS MANAGER



TEMPI & PREZZO

1. CORSO DI FORMAZIONE “COMUNICAZIONE E MARKETING”
Prezzo per ogni partecipante € 175,00
2. CORSO DI FORMAZIONE SULLA “NEGOZIAZIONE E VENDITA”
Prezzo per ogni partecipante € 350,00
3. CORSO DI FORMAZIONE SULLA “LEADERSHIP”
Prezzo per ogni partecipante € 175,00
4. CORSO DI FORMAZIONE SUL “PROBLEM SOLVING E DECISION MAKING”
Prezzo per ogni partecipante € 350,00
5. CORSO DI FORMAZIONE SUL “TEAM BUILDING – LAVORO DI SQUADRA”
Prezzo per ogni partecipante € 175,00

Nota: Tali prezzi si intendono applicabili solo considerando gruppi di minimo **CINQUE** partecipanti.

Tali prezzi comprendono:

- La preparazione e la fornitura del materiale didattico per ciascun partecipante
- Test di verifica apprendimento
- **IL CERTIFICATO INDIVIDUALE DI CONOSCENZA ACQUISITA (CHE VI SARA' CONSEGNATO DURANTE L'ULTIMA LEZIONE DEL CORSO PREVIA VERIFICA DEL PAGAMENTO attraverso la consegna alla ns. segreteria tecnica della Vs. contabile di bonifico).**



MODALITA' E TERMINI DI PAGAMENTO

La fatturazione sarà effettuata al momento della conferma dell'attivazione del corso e contestualmente dovrà avvenire il pagamento tramite bonifico bancario sulla base dei dati contenuti nella relativa fattura. I prezzi sono da ritenersi IVA esclusa



POLIZZA ASSICURATIVA

Il Gruppo 2G Management Consulting, a tutela dell'Azienda Committente, ha stipulato una idonea polizza assicurativa per i rischi derivanti dall'esercizio dell'attività consulenziale.

Si tratta di una polizza che ha per oggetto la cosiddetta “responsabilità civile” con un massimale per sinistro di € 2.000.000,00 e con una copertura delle spese legali e peritali di € 500.000,00.



BUSINESS MANAGER

Per chiarimenti tecnici e/o revisioni, estensioni di contratto nonché per segnalazioni di anomalie durante l'erogazione del servizio si prega di contattare direttamente il **Dott. G. Torrinda** che è il Business Manager per la Vs. Organizzazione.

Per accettazione data, timbro, firma e P.IVA

.....

IL GRUPPO 2G MANAGEMENT CONSULTING HA ADOTTATO IL "MODELLO 231" EX D.LGS. 231/01

Gruppo 2G Management Consulting S.r.l., al fine di **garantire ed assicurare condizioni di rispetto della legge, di correttezza, chiarezza e trasparenza nella conduzione di tutte le attività aziendali**, ha adottato un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo (MODELLO 231) in linea con le prescrizioni e con il contenuto del D.Lgs. 231/2001.

Gruppo 2G Management Consulting S.r.l. ritiene che l'adozione del MODELLO 231 rappresenti un **valido ed efficace strumento per sensibilizzare amministratori, dipendenti e tutti quei soggetti terzi che hanno rapporti con la Società**. Ai suddetti soggetti destinatari del MODELLO 231 è richiesto l'espletamento delle proprie attività attraverso **comportamenti corretti e trasparenti che seguano i valori etici e sociali a cui si ispira l'azione di Gruppo 2G Management Consulting S.r.l.** e che possano così prevenire il rischio di commissione dei reati presupposto. Infatti con l'adozione e l'efficace attuazione del MODELLO 231 si propone di:

- rendere pienamente consapevoli, tutti coloro che operano in nome e per conto di Gruppo 2G Management Consulting S.r.l., dei rischi di poter incorrere in un illecito passibile di sanzioni, su un piano penale e amministrativo, non solo nei propri confronti ma anche nei confronti della Società stessa;
- **ribadire che forme di comportamento illecito sono fortemente condannate da Gruppo 2G Management Consulting S.r.l. in quanto** (anche nel caso in cui la Società fosse apparentemente in condizione di trarne vantaggio) **sono comunque contrarie, oltre che alle disposizioni di legge, anche ai principi etico-sociali cui Gruppo 2G Management Consulting S.r.l. si attiene nell'espletamento della propria missione aziendale e che illustra nel Codice Etico.**

Il **Codice Etico**, che deve essere rispettato da tutti coloro che operano in nome e per conto del Gruppo 2G Management Consulting S.r.l., è pubblicato sul sito della società: www.gruppo2g.com

IL GRUPPO 2G MANAGEMENT CONSULTING HA IL RATING DI LEGALITÀ (rif. RT3994)

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) in data 14 marzo 2017 ha deliberato la concessione del Rating di Legalità (Rif. RT3994) al Gruppo 2G Management Consulting S.r.l..

Il Rating di Legalità è uno strumento introdotto nel 2012 per le imprese italiane al fine di promuovere e introdurre principi di comportamento in ambito aziendale, attraverso l'assegnazione di un giudizio sul **rispetto della legalità** da parte delle imprese, nonché sul **grado di attenzione riposto nella corretta gestione del proprio business**. Le imprese per ottenere il rating, **non devono aver subito condanne per reati tributari e reati contro la pubblica amministrazione e non devono essere state condannate per illeciti antitrust gravi, per mancato rispetto delle norme a tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro, per violazione degli obblighi retributivi, contributivi, assicurativi, e fiscali nei confronti dei propri dipendenti e collaboratori**. Il punteggio raggiunto dal Gruppo 2G è stato inoltre incrementato dall'adozione del "Modello 231" (strumento esimente della responsabilità amministrativa dell'ente).

CONDIZIONI GENERALI

RISERVATEZZA: Tutta la documentazione e le informazioni tecniche provenienti dalla Vs. Azienda saranno gestite dai ns. consulenti con la più assoluta riservatezza nel rispetto del D.Lgs. 196/03. Il Responsabile del trattamento dei dati del Gruppo 2G Management Consulting è il preposto a garantire il rispetto dei requisiti cogenti della legge indicata.

GESTIONE DEGLI APPUNTAMENTI: Le date e le modalità degli incontri dovranno essere direttamente concordate tra il consulente del Gruppo 2G Management Consulting e il Referente del Cliente e successivamente formalizzate sul Verbale di Riunione. Eventuali rinvii di appuntamenti dovranno essere comunicati tempestivamente con almeno ventiquattro ore di anticipo.

GESTIONE VARIANTI: Quanto non esplicitamente previsto in questa offerta dovrà essere concordato tra le parti e formalizzato da varianti d'ordine.

RECESSO: Qualora il Cliente non dovesse ritenersi soddisfatto delle prestazioni fornite dal Gruppo 2G Management Consulting, potrà recedere dal presente contratto con preavviso di giorni 30 da comunicarsi al Gruppo 2G Management Consulting a mezzo lettera raccomandata con avviso di ricevimento. In questo caso il Cliente sarà tenuto al pagamento delle fatture emesse fino alla data del recesso, a compenso dell'attività svolta sino a quel momento dal Gruppo 2G Management Consulting, oltre alle spese fino ad allora sostenute. Il recesso esercitabile dal Gruppo 2G Management Consulting è disciplinato dall'art. 2237 2° co. c.c. Il Foro competente in caso di contestazione è quello di Torino.

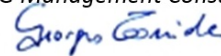
SOSPENSIONE DEI LAVORI: Il Gruppo 2G Management Consulting potrà a suo insindacabile giudizio sospendere i lavori in caso di mancato pagamento da parte del Cliente, senza che lo stesso possa avanzare richieste di sorta, salvo la presentazione di idonee garanzie per la ripresa dei lavori.

PAGAMENTI TARDIVI: In caso di pagamenti tardivi, rispetto a quanto concordato e da Voi sottoscritto per accettazione, verranno applicati i criteri definiti dalla Direttiva Europea 2000/35/CE recepita con D.Lgs n. 231 del 09 Ottobre 2002.

Vi ringraziamo per la gradita richiesta di collaborazione e restiamo a Vs. disposizione per eventuali ulteriori chiarimenti che riterrete opportuni. In attesa di un Vs. cortese cenno di riscontro e di un eventuale ordine sotto forma di accettazione scritta della copia di questa offerta porgiamo distinti saluti.

Dott. G. Torrida

Presidente
Gruppo 2G Management Consulting S.r.l.



D.Lgs. 196/03 "Tutela dei dati personali". Vi informiamo che la firma sul presente contratto verrà considerata come consenso al trattamento dei dati aziendali secondo la legge indicata. Vi informiamo che il conferimento dei dati è necessario per l'espletamento del lavoro relativo al contratto.

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*

SCHEDA ADESIONE

da restituire compilata via mail c.abbate@gruppo2g.com

DATI AZIENDA	Ragione Sociale Azienda _____ Partita IVA/Cod. Fiscale _____ Indirizzo Azienda _____ Telefono _____ Fax _____ E-mail _____		
DATI ALLIEVO	Cognome _____ Nome _____		
SPECIFICARE TIPO DI CORSO			
	Tipo corso	Durata	Prezzo per partecipante
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE "COMUNICAZIONE E MARKETING"	8 ore	€ 175,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE "NEGOZIAZIONE E VENDITA"	16 ore	€ 350,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE "LEADERSHIP"	8 ore	€ 175,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE "PROBLEM SOLVING E DECISION MAKING"	16 ore	€ 350,00
	<input type="checkbox"/> CORSO DI FORMAZIONE "TEAM BUILDING – LAVORO DI SQUADRA"	8 ore	€ 175,00

MODALITA' E TERMINI DI PAGAMENTO

La fatturazione sarà effettuata al momento della conferma dell'attivazione del corso e contestualmente dovrà avvenire il pagamento tramite bonifico bancario sulla base dei dati contenuti nella relativa fattura. I prezzi sono da ritenersi IVA esclusa.

Le eventuali rinunce dovranno essere comunicate con almeno 5 giorni di anticipo, rispetto all'inizio del corso, via fax od e-mail altrimenti l'iscrizione verrà considerata valida.

Data

Timbro e Firma Azienda
per accettazione

In considerazione dell'obbligo per le aziende di raccogliere il consenso al trattamento dei dati dei propri dipendenti per le finalità previste dal rapporto di lavoro, consideriamo sufficiente la sottoscrizione del consenso al trattamento dei dati da parte dell'Azienda. Si autorizza il trattamento dei dati riportati per le finalità inerenti l'iscrizione al corso in oggetto, secondo quanto previsto dalla Legge 196/03.

Per accettazione *data, timbro, firma e P.IVA*

.....