



Management training

Promo Retail propone il servizio di Management Training a tutte le aziende commerciali che desiderano acquisire un alto valore aggiunto.



Management training

Istituto

Promo Retail propone il servizio di Management Training a tutte le aziende commerciali che desiderano acquisire un alto valore aggiunto.

La divisione Management Training di PRG nasce sulla base dell'esperienza maturata nel corso di circa 10 anni di ricerca e applicazione nel campo della formazione manageriale e successiva elaborazione di numerosi progetti attraverso un itinerario flessibile e modulare.

Le caratteristiche principali del servizio sono :

- costruzione sulle specifiche esigenze aziendali
- raggiungimento degli obiettivi imprenditoriali
- operatività ed applicazione
- misurabilità dell'efficacia
- supporto con software operativo

Il metodo

Promo Retail Management Training concepisce il retail come una conseguenza del sistema di comunicazione

sia interno che esterno all'azienda, di conseguenza utilizza un metodo di trasferimento delle conoscenze consolidato ed altamente efficace : il Metodo 6C.

L'innovativo Metodo 6C si articola, per l'appunto, attraverso 6 fasi consequenziali ed indipendenti grazie alle quali le figure coinvolte attuano un vero e proprio percorso di crescita professionale apportando valore alle organizzazioni.

Le fasi del Metodo 6C sono :

- Conoscenza
- Coinvolgimento
- Credibilità
- Continuità
- Cambiamento
- Crescita

Tale metodologia è stata sperimentata con successo in quasi 10 anni di attività ed osserva la norma UNI 10771 nell'ambito dei servizi di consulenza.

Punti di forza

I punti di forza del Management Training risiedono nel conferimento di un preciso protocollo manageriale necessario ai manager di tutte le organizzazioni per conseguire obiettivi autorevoli. Inoltre la certificazione UNI consente di ottenere un valore aggiunto in materia di gestione aziendale.