

## PARTNER

### GENNAIO

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
31	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31 <sup>A</sup>	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

### FEBBRAIO

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
29	29	30	31	1 <sup>A</sup>	2 <sup>A</sup>	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28 <sup>A</sup>	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

### MARZO

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
25	26	27	28	1 <sup>A</sup>	2 <sup>A</sup>	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28 <sup>A</sup>	29 <sup>A</sup>	30 <sup>A</sup>	31
2	3	4	5	6	7	8

### APRILE

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12

### MAGGIO

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
29	30	1	2 <sup>A</sup>	3 <sup>A</sup>	4 <sup>A</sup>	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30 <sup>A</sup>	31 <sup>A</sup>	1	2
3	4	5	6	7	8	9

### GIUGNO

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
27	28	29	30	31	1 <sup>A</sup>	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27 <sup>A</sup>	28 <sup>A</sup>	29 <sup>A</sup>	30
1	2	3	4	5	6	7

### LUGLIO

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11

### AGOSTO

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
29	30	31	1 <sup>A</sup>	2 <sup>A</sup>	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29 <sup>A</sup>	30 <sup>A</sup>	31 <sup>A</sup>	1
2	3	4	5	6	7	8

### SETTEMBRE

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13

### OTTOBRE

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
30	1	2	3 <sup>A</sup>	4 <sup>A</sup>	5 <sup>A</sup>	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31 <sup>A</sup>	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

### NOVEMBRE

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
28	29	30	31	1 <sup>A</sup>	2 <sup>A</sup>	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28 <sup>A</sup>	29 <sup>A</sup>	30 <sup>A</sup>	1
2	3	4	5	6	7	8

### DICEMBRE

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19 <sup>A</sup>	20 <sup>A</sup>	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12

**Corso analisi potenziale risorse umane (HTA)** 16/17 Gen, 13/14 Feb, 13/14 Mar, 10/11 Apr, 15/16 Mag, 12/13 Giu, 10/11 Lug, 11/12 Set, 16/17 Ott, 13/14 Nov, 10/11 Dic

MARTELLAGO (VE). Prendere consapevolezza sull'utilizzo dell'analisi I-Profile e migliorare le proprie capacità nel gestire e stimolare il rendimento delle persone.

**Corso Leadership** 09/10 Gen, 06/07 Febb, 06/07 Mar, 03/04 Apr, 08/09 Mag, 05/06 Giu, 03/04 Lug, 04/05 Set, 09/10 Ott, 06/07 Nov, 04/05 Dic

MARTELLAGO (VE). Come creare e gestire gruppi di lavoro estremamente motivati al raggiungimento degli obiettivi aziendali, avviare una politica di miglioramento delle risorse umane. Costruzione di progetti e strategie aziendali e come metterli in pratica in programmi a breve/medio/ lungo termine. Gestione del tempo. Come iniziare un processo di delega efficace.

Edizione "Avanzato", secondo step (data colorata in rosso) 18/19 Apr, 24/25 Lug, 21/22 Nov

**Classe MBS** 24/25 Gen, 19/20 Feb, 19/20 Mar, 16/17 Apr, 28/29 Mag, 18/19 Giu, 18/19 Lug, 27/28 Ago, 19/20 Set, 22/23 Ott, 19/20 Nov, 12/13 Dic

BOLOGNA. La Business School MBS di Open Source Management è la prima scuola dove ogni imprenditore segue un percorso "tagliato su misura" per approfondire quelle tematiche di management che possono maggiormente aiutarlo nella gestione della sua azienda.

**Corso Recruitment** TBA

BOLOGNA/VERONA. Permette all'imprenditore o al manager delle risorse umane di approfondire le metodologie più innovative per gestire un processo di selezione, dall'annuncio all'inserimento in azienda.

**Corso Public Speaking** TBA

MARTELLAGO (VE). Questo corso insegna a parlare in pubblico, a gestire ed emozionare una platea, a preparare presentazioni dal forte impatto emotivo e dalla grande incisività.

**Corso Vendite** TBA

VENEZIA. Giornata con Paolo Valentini approfondendo le doti da sviluppare per diventare un venditore-campione in qualsiasi settore: Atteggiamento e convinzione necessari al venditore moderno. Tecniche di comunicazione efficace per catturare i bisogni del cliente. Come organizzare un appuntamento di vendita.

**Percorso Medical** Formazione dedicata agli studi dentistici

- La Gestione Finanziaria dello Studio Dentistico
- Il Marketing dello Studio Dentistico
- Gestione Evoluta dello Studio Dentistico
- La Vendita nello Studio Dentistico
- Corso Segretaria dello Studio Dentistico