

SELLING IDEAS AND PERSONAL BRANDING

Negoziazione ed efficacia personale

Essere credibili con i propri interlocutori e saperli convincere in merito alla bontà delle proprie decisioni sono doti alle quali un buon controller non può rinunciare in qualunque contesto aziendale.

Dal budget all'analisi del contenuto del report, dall'elaborazione dei piani all'interpretazione degli indicatori di performance, la capacità del controller di negoziare efficacemente con gli interlocutori aziendali, e non solo, rappresenta oggi un requisito indispensabile per garantire il buon funzionamento di un sistema di controllo di gestione e per velocizzare, oltre che per rendere più efficaci, i collegati processi decisionali e di analisi di dati e informazioni.

Un viaggio attraverso le più importanti e moderne tecniche di negoziazione e di personal branding alla scoperta di nuovi strumenti che possano completare il profilo del moderno controller rendendolo sempre più credibile nel suo ruolo di business partner a supporto del top management aziendale.

INTERVENTI PROGRAMMATI

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE E DI PERSONAL BRANDING

Prof. Gabriele Micozzi - *Docente di marketing LUISS Business School*

QUANDO: Venerdì 16 Febbraio

DOVE: G Hotel, Osimo (An)

ORA: 17.45

CREDITI ASSEGNATI: 2

PROGRAMMA

17.45 - Registrazione partecipanti

18.00 - Apertura lavori

19.30 - Question time

19.45 - Chiusura lavori

INFORMAZIONI

L'incontro è **aperto gratuitamente ai soci** e a chi perfezionerà l'iscrizione all'Associazione per l'anno 2018 al momento della prenotazione.

Per questioni organizzative, si prega di procedere con l'iscrizione **sul sito dell'Associazione entro e non oltre mercoledì 14 Febbraio**.

Il G Hotel si trova ad Osimo (AN) in Via Sbrozola, 26 (Uscita A14 Ancona Sud-Osimo).



CONTROLLER ASSOCIATI

Sito: www.controllerassociati.it

E-mail: info@controllerassociati.it

Twitter: @Controller_Ass

Facebook e LinkedIn: Controller Associati

CONTROLLER
ASSOCIATI