

Challenge Network, azienda leader in ambito corporate training e consulenza manageriale, apre le selezioni per i nuovi Corsi in partenza nei mesi di Settembre e Ottobre, organizzati in collaborazione con le più importanti Agenzie per il lavoro e completamente **gratuiti** per i partecipanti in quanto finanziati dal **fondo Forma.Temp.**

- “**Web & Social Media Marketing**” 19 Settembre – 02 Novembre 2022 - Aula Virtuale
- “**Sales Academy Cola-Cola HBC Italia**” 28 Settembre – 18 Novembre 2022 - Aula Virtuale
- “**HR Management: Recruiting&Selection Consulting**” 28 Settembre – 11 Novembre 2022 - Aula Virtuale
- “**Cybersecurity Specialist**” 28 Settembre – 11 Novembre 2022 - Aula Virtuale
- “**Addetto Contabilità Base**” 29 Settembre – 10 Novembre 2022 - Modalità mista: Aula fisica e virtuale
- “**Addetto Comunicazione e Marketing**” 13 Ottobre – 28 Novembre - Aula Virtuale
- “**Import-Export Manager**” 13 Ottobre – 28 Novembre - Aula Virtuale
- “**Operatore CAF**” 17 Ottobre – 30 Novembre 2022 - Aula Virtuale
- “**Project Management**” 17 Ottobre – 1° Dicembre 2022 - Modalità mista: Aula fisica e virtuale
- “**Event Manager: design e delivery di un evento**” 18 Ottobre – 1° Dicembre 2022 - Aula Virtuale
- “**Europrogettazione**” 18 Ottobre – 1° Dicembre 2022 - Aula Virtuale
- “**Web Marketing Turistico**” 19 Ottobre – 02 Dicembre 2022 - Aula Virtuale
- “**Payroll Specialist**” 19 Ottobre – 02 Dicembre 2022 - Aula Virtuale

È possibile visionare l'intera Offerta formativa al seguente link: <https://www.challengenetwork.it/corsi/proclass/>

I **Corsi di Alta Formazione Professionale** sono rivolti a studenti universitari, laureati o laureandi e/o diplomati, liberi professionisti/freelance alla ricerca attiva di occupazione, iscritti presso le Agenzie per il Lavoro partner delle iniziative (candidati a missioni di lavoro temporaneo), che vogliono qualificarsi o riqualificarsi ed arricchire il proprio percorso professionale in specifici settori.

Le lezioni, con **frequenza obbligatoria**, avranno una durata di **248 ore** - pari a 31 giornate formative - dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00 e in funzione dei diversi progetti si svolgeranno in **aula virtuale** oppure in **modalità mista** (in aula fisica a Roma, in zona Garbatella e in aula virtuale).

È prevista, inoltre, la **Formazione Obbligatoria** per i seguenti moduli: Sicurezza sui luoghi di lavoro + Diritti e doveri dei lavoratori in somministrazione.

A coloro che avranno frequentato il 70% delle lezioni sarà riconosciuto un **ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE**.

Per Candidarsi ai Corsi e partecipare alle Selezioni compilare il seguente form: <http://www.challengenetwork.it/candidati/> selezionando dal menu a tendina alla voce ***RIF. CANDIDATURA** il codice del corso di interesse.

Corso di Alta Formazione Professionale in “[Web & Social Media Marketing](#)” – Aula virtuale – 19 Settembre/02 Novembre 2022

Obiettivi

Il Corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti le tecniche e gli strumenti più aggiornati in tema di strategie di marketing attraverso il web, per promuovere l'azienda e veicolare i contenuti comunicativi attraverso l'efficace utilizzo dei social media e delle piattaforme on-line. La figura professionale in uscita è quella del **Social Media Manager**.

Tra i contenuti didattici:

- Web 2.0: Come sopravvivere alla rivoluzione Digitale;
- Fondamenti di Marketing Strategico;
- WordPress: Siti web e CMS;
- Web Design: la scelta del template per il sito;
- Web Writing: l'arte dello scrivere sul web;
- Web Marketing: Strategie SEO & SEM;
- La pubblicità on line: Google Ads;
- Social Media Overview;
- Web Strategy;
- Social Media Tools;
- Strumenti della Comunicazione Integrata;
- Email e Mobile Marketing;
- Personal Branding.

[Sales Academy Cola-Cola HBC Italia](#) – Aula virtuale – 28 Settembre/18 Novembre 2022

Challenge Network, società di formazione aziendale, consulenza manageriale ed organizzazione di eventi, in collaborazione con l'Agenzia per il lavoro **Humangest** e con Coca Cola HBC Italia, organizza il Corso di Alta Formazione Professionale per *Sales Account Junior* che si svolgerà dal 28 settembre al 18 novembre 2022.

Il Corso è completamente **gratuito** in quanto finanziato dal Fondo **Forma.Temp**.

Al termine del Corso è previsto per il 35% dei partecipanti, un inserimento lavorativo in somministrazione di 4 settimane in Coca Cola HBC Italia nel ruolo di Junior Sales Account.

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è formare profili professionali in grado di lavorare come Sales Account Junior, con un particolare focus sulle società operanti nel campo del Food and Beverage. Il percorso formativo consentirà di conoscere ed acquisire le strategie, le tecniche e gli step operativi dell'intero processo di vendita applicabile ad ogni forma di servizio o prodotto.

I partecipanti saranno orientati a sviluppare un approccio verso il cliente basato sull'ascolto e interpretazione dei suoi bisogni e sulla costruzione di soluzioni in grado di rispondere alle sue esigenze, accompagnandolo verso la migliore scelta possibile.

TARGET

Il corso è rivolto a laureati/laureandi oppure diplomati con una seppur minima esperienza nel campo commerciale. La risorsa ideale ha solida determinazione, eccellenti capacità relazionali, è desideroso di intraprendere un percorso in ambito commerciale in un ambiente altamente meritocratico, capace a lavorare in team, intraprendente e fortemente organizzato.

CONTENUTI DIDATTICI

- Nozioni base del *Trade Marketing*, supportato dallo studio di business case e ascolto di testimonianze aziendali
- Nozioni base di tecniche di comunicazione e *public speaking*
- Competenze trasversali legate a: gestione ottimale del tempo, team working e prioritizzazione delle attività
- Studio delle modalità di approccio con il cliente: l'importanza dell'analisi per la preparazione della visita dal cliente, le varie tipologie di cliente
- Acquisizione di tecniche di negoziazione base ed avanzata
- Apprendimento di nozioni finanziarie base per il calcolo della marginalità e di strumenti informatici per la contabilità

FORMAZIONE OBBLIGATORIA: Sicurezza sui luoghi di lavoro + diritti e doveri dei lavoratori in somministrazione

DOCENZA E METODOLOGIA DIDATTICA

Le lezioni avranno luogo in modalità Aula Virtuale, attraverso il collegamento ad una piattaforma di Web Conferencing e saranno tenute da Docenti e Consulenti esperti del settore che coinvolgeranno i partecipanti con metodologie interattive (condivisione di documenti, contenuti web, applicazioni, chat, breakout session ed esercitazioni) consentendo un elevato livello di scambio e facilitando il coinvolgimento dei partecipanti nella sperimentazione diretta dei contenuti acquisiti.

Durante il percorso formativo inoltre i partecipanti potranno entrare in contatto con testimonial e referenti aziendali appartenenti a Challenge Network e/o al suo Network, che condivideranno il proprio *know-how* e le loro esperienze, mettendo a fattor comune il proprio modo di lavorare e di fare squadra, per formare i futuri professionisti del settore consulenziale e vendite, fornendo strumenti e tecniche professionalizzanti e applicabili in modo concreto.

PER CANDIDARSI E PARTECIPARE ALLE SELEZIONI:

Compilare il seguente form: <http://www.challengenetwork.it/candidati/> inserendo come RIF. CANDIDATURA il codice "Cand_COACOLACADEMY_28SETT22"

Corso di Alta Formazione Professionale in "[HR Management: Recruiting&Selection Consulting](#)" – Aula virtuale – 28 Settembre/11 Novembre 2022

Obiettivi

L'obiettivo del corso è quello di fornire ai partecipanti conoscenze e competenze per poter operare efficacemente sia all'interno degli Uffici del Personale che nell'ambito della Consulenza Hr, nell'area relativa al Recruiting e alla Selezione del Personale. Il percorso formativo spazierà dalle tecniche di analisi del fabbisogno organizzativo alle modalità di strutturazione del processo di Ricerca e Selezione del Personale, dalle metodologie di valutazione dei candidati alla scelta delle risorse da presentare in azienda. Focus particolare sarà dato alla creazione della relazione con il cliente: i partecipanti saranno orientati a sviluppare un approccio verso il cliente basato sull'ascolto e interpretazione dei suoi bisogni e sulla costruzione di soluzioni in grado di rispondere alle sue esigenze, accompagnandolo verso la migliore scelta possibile.

Tra i contenuti formativi:

- Organizzazione Aziendale: impresa, ruoli e funzioni
- Cultura organizzativa e valori aziendali: strumenti di sviluppo di accountability per lo smart working
- Diversity&Inclusion Management
- Employer Branding&Talent Acquisition
- Il processo di Ricerca e Selezione del Personale
- Tecniche e strumenti di selezione e valutazione del personale
- HR Consulting: La relazione con il cliente nell'ambito del servizio di Recruiting&Selezione
- Competenze trasversali
- Self Marketing: Personal Branding&LinkedIn Profile

Corso di Alta Formazione Professionale in “Cybersecurity Specialist” – Aula virtuale – 28 Settembre/11 Novembre 2022.

Obiettivi

Il corso ha l’obiettivo di fornire ai partecipanti gli strumenti per gestire le attività legate alla sicurezza informatica, alla gestione della privacy e alla protezione dei dati all’interno delle aziende (sicurezza dei sistemi informativi e delle reti informatiche), contribuendo all’implementazione di procedure e strategie di prevenzione e protezione oltre che di risoluzione degli attacchi alla sicurezza informatica, con l’obiettivo ultimo di strutturare ed elaborare best practices da divulgare in azienda, nel rispetto delle normative vigenti.

Tra i contenuti formativi

- Fondamenti di informatica
- Fondamenti di reti
- Fondamenti di crittografia
- Basi e funzioni dei sistemi operativi
- Progettazione del software
- Risk analysis and disaster recovery
- Progettazione, gestione e manutenzione dei sistemi di sicurezza
- Metodi di analisi e strumenti di difesa

Corso di Alta Formazione Professionale in “Addetto Contabilità base” – Aula fisica e Aula virtuale – 29 Settembre/10 Novembre 2022.

Obiettivi

La formazione è volta a fornire ai partecipanti gli strumenti per sviluppare competenze afferenti all'area contabile, con l’intento di formare figure in grado di gestire il trattamento contabile delle transazioni economiche patrimoniali e finanziarie dell'impresa, in base alle normative vigenti.

Tra i contenuti didattici:

- Organizzazione Aziendale
- Principi base di contabilità
- Conti e partita doppia
- Libri obbligatori
- IVA e adempimenti contabili
- Scritture di base
- Adempimenti fiscali e amministrativi
- Personal Branding

Corso di Alta Formazione Professionale in “Addetto Comunicazione e Marketing” – Aula virtuale – 13 Ottobre/28 Novembre 2022.

Obiettivi

Il Corso ha l’obiettivo di fornire ai partecipanti competenze concrete per la gestione delle relazioni esterne e per la realizzazione di piani di comunicazione per imprese private, enti pubblici e soggetti operanti nel terzo settore.

I docenti illustreranno alla classe come servirsi degli strumenti utili per il controllo di tutto il flusso comunicativo, sia esterno che interaziendale, integrando gli aspetti della comunicazione tradizionali con quelli legati al mondo del Web e dei Social Media.

Tra i contenuti didattici:

- Analisi dell'immagine aziendale e rilevazione delle esigenze comunicative;
- Elaborazione e sviluppo di un piano di comunicazione nelle sue varie fasi;
- Copywriting e predisposizione di testi per la comunicazione esterna dell'azienda o di singole campagne;
- Ufficio Stampa, convegni ed eventi;
- Predisposizione delle attività di comunicazione di un evento;
- Web & Social Media Marketing;
- Business English;
- Competenze Trasversali;
- Personal branding

Corso di Alta Formazione Professionale in “Import-Export Manager” – Aula virtuale – 13 Ottobre/28 Novembre 2022.**Obiettivi**

Obiettivo del corso è quello di fornire competenze in ambito import-export toccando i principali temi correlati al commercio estero, alla normativa doganale e ai mercati internazionali.

Si intende così formare un addetto all'ufficio import-export in grado di gestire in autonomia le principali mansioni del ruolo, ma anche di avere un outlook a 360 gradi sulle complesse dinamiche degli scambi internazionali.

Tra i contenuti formativi:

- I mercati internazionali
- Il commercio estero e la logistica internazionale
- Business English
- La normativa doganale e la documentazione di frontiera
- Gli incoterms
- L'organizzazione dell'ufficio import export
- Competenze trasversali per la gestione del lavoro in ufficio

Corso di Alta Formazione Professionale in “Operatore Caf” – Aula virtuale – 17 Ottobre/30 Novembre 2022.**Obiettivi**

Il Corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti competenze volte alla compilazione della dichiarazione dei redditi, dei principali modelli tributari e all'elaborazione degli adempimenti fiscali previsti dagli istituti di previdenza sociale, oltre alla conoscenza e applicazione della normativa vigente.

Tra i contenuti didattici:

- Il sistema tributario
- Elaborazione del modello 730
- Determinazione IRPEF
- Compilazione del modello F24
- Elaborazione modello ISEE e modello RED
- Competenze Trasversali
- Personal branding

Corso di Alta Formazione Professionale in “Project Management” – Aula Fisica e Aula virtuale – 17 Ottobre/01 Dicembre 2022

Obiettivi

Obiettivo del corso è quello di introdurre le fasi chiave della Gestione di un Progetto, sperimentando l'applicazione di conoscenze, metodi e strumenti necessari alle attività di PM, fornendo ai partecipanti un approccio metodologico che consentirà di passare da una visione parziale ad una visione completa del ciclo di lavoro legato alla realizzazione di un progetto. Agli allievi saranno fornite le conoscenze chiave per impostare un progetto sotto il profilo strategico-organizzativo, relazionale-comportamentale e tecnico-metodologico.

Tra i contenuti didattici:

- Definizione di progetto e di project management
- I vincoli di progetto: tempi, costi, qualità, ambito; rischi e risorse
- Ciclo di vita gestionale del progetto
- Il project manager: le competenze gestionali, tecniche, personali e relazionali
- Sviluppo del Project Charter
- Individuazione e classificazione degli stakeholder, ruoli e responsabilità che ricoprono nel progetto
- Personal Branding

Corso di Alta Formazione Professionale in “Event Manager: design e delivery di un evento” – Aula virtuale – 18 Ottobre/01 Dicembre 2022.

Obiettivi

Il percorso mira alla formazione di figure professionali che, a prescindere dalla tipologia di Evento (fiere, rassegne, festival, mostre, meeting aziendali, convegni o iniziative legate alla promozione di un prodotto, servizio o marchio), siano in grado di gestirne tutti gli aspetti a 360°: dalla progettazione, alla pianificazione e dalla gestione degli aspetti logistico-organizzativi a quelli economici e relazionali, acquisendo una specifica metodologia professionale e operativa applicabile a contesti di complessità variabile.

Tra i contenuti formativi:

- Introduzione al mondo degli Eventi;
- Dall'ideazione alla progettazione di un evento;
- Organizzazione, gestione e valutazione degli eventi;
- Elementi di Project Management;
- Comunicazione e Promozione di un evento: Ufficio Stampa e Comunicazione Digitale;
- Competenze Trasversali: Comunicazione Efficace, Tecniche di Negoziazione; Time Management e Problem Solving;
- Self Marketing;

Corso di Alta Formazione Professionale in “Europrogettazione – Realizzare e presentare proposte progettuali per accedere ai Fondi Europei” – Aula virtuale – 18 Ottobre/01 Dicembre 2022.

Obiettivi

Obiettivo del Corso è quello di fornire una panoramica sulle Istituzioni Europee e i fondi comunitari, approfondendo lo studio di Bandi e lo scouting delle opportunità, illustrando le tecniche per la redazione dei progetti da presentare. Il programma sarà orientato allo studio e all'approfondimento di Bandi Europei con un focus sulla definizione delle

metodologie e le tecniche per realizzare ed aggiudicarsi i progetti finanziabili con i Fondi comunitari. Il corso è volto a formare una figura professionale completa, Europrogettista in possesso di competenze tecniche.

Tra i contenuti formativi

- Istituzioni e Fondi europei
- Ricerca bandi e scouting delle opportunità
- Tecnica e metodologia per la redazione dei progetti europei
- Studio dei Bandi
- Redazione della proposta progettuale
- Presentazione del progetto

Corso di Alta Formazione Professionale in “[Web Marketing Turistico](#)” – Aula virtuale – 19 Ottobre/02 Dicembre 2022.

Obiettivi

Il Corso mira a formare figure professionali che, attraverso la fusione di strategie di marketing e strumenti digitali, siano in grado di pianificare, sviluppare e gestire campagne di web marketing in linea con le esigenze del settore turistico.

I partecipanti acquisiranno competenze sulle principali strategie di promozione e di comunicazione delle imprese via web, attraverso l'utilizzo dei social media e mediante canali e piattaforme on-line, con l'obiettivo di incrementarne lo sviluppo e favorirne il business aziendale.

Tra i contenuti formativi:

- Web 2.0: Come sopravvivere alla rivoluzione digitale;
- Il mondo del turismo: operatori di settore, hotellerie e commerciale;
- Le Online Travel Agency e gestione del cliente;
- Revenue Management e tecniche di vendita;
- WordPress: Siti web e CMS;
- Web Writing: l'arte dello scrivere per il Web;
- Web Marketing: strategie SEO & SEM;
- Social Media Overview per Operatori Turistici (Facebook, Instagram, YouTube e TikTok);
- E-Mail Marketing e fidelizzazione degli ospiti;
- La pubblicità Online: Facebook Ads e Google Ads;
- E-commerce e Landing Page;
- Web Strategy;
- Community Management e Gestione della Web Reputation;
- Personal Branding.

Corso di Alta Formazione Professionale in “[Payroll Specialist](#)” – Aula virtuale – 19 Ottobre/02 Dicembre 2022.

Obiettivi

Il corso si propone di formare una figura specializzata relativamente a tutti gli aspetti inerenti al rapporto di lavoro tra impresa e individuo, fornendo competenze e strumenti in merito a: elaborazione buste paga, adempimenti contributivi e fiscali, forme e tipologie contrattuali, fino agli aspetti legati alla cessazione dei rapporti di lavoro, liquidazioni e trattamenti di fine rapporto.

Tra i contenuti didattici:

- Organizzazione aziendale
- Costituzione del rapporto di lavoro e tipologie contrattuali

- Elaborazione buste paga
- Imponibile Contributivo e Contribuzione Obbligatoria
- Imponibile fiscale
- Accenni Cigo/cigs, licenziamenti, Agevolazioni contributive
- Competenze trasversali
- Personal Branding

La procedura per accedere ai Corsi prevede i seguenti step:

1. Valutazione delle candidature in ordine di arrivo e fino al completamento della classe
2. Colloquio di approfondimento – su convocazione – in videoconferenza, solo per coloro che avranno superato il primo step di valutazione

La compilazione del Form online non equivale ad iscrizione al corso.

Tra i requisiti d'accesso:

- Ottime competenze digitali e disponibilità all'utilizzo di **PC con connessione internet stabile, webcam e microfono funzionante** per tutta la durata delle lezioni
- Disponibilità alla frequenza **quotidiana e costante** al percorso formativo (248 ore, 31 gg di formazione in full time, con orario 9:00/18:00 con ***frequenza obbligatoria per il 70% del monte ore totale***)
- Non adesione in contemporanea ad altre iniziative Forma.temp

Per Info scrivere a: recruitment@challengenetwork.it