

Presentazione:

Olympos Group srl | www.olympos.it

OLYMPOS Group srl

Via Madonna della Neve, 2/1 – 24021 Albino (BG)

Ponte di Legno (BS) - Sondalo (SO)

www.olympos.it – customer.service@olympos.it

Missione, visione e valori:

Missione: *lo scopo per cui esistiamo*

“Ci integriamo con il Cliente per garantire risultati di successo misurabili supportando le azioni delle persone nelle sfide di tutti i giorni”.

Visione: *ciò che desideriamo essere*

“Aiutare le Persone ad essere soddisfatte del loro lavoro nel rispetto dei principi etici e di responsabilità sociale”.

Valori: *ciò che per noi conta nel lavoro*

- il rispetto della persona ha la precedenza su tutto
- senza energia non si fa molta strada
- pragmatismo e velocità sono alla base del nostro agire
- lavorare divertendosi è il nostro stile

Chi siamo:

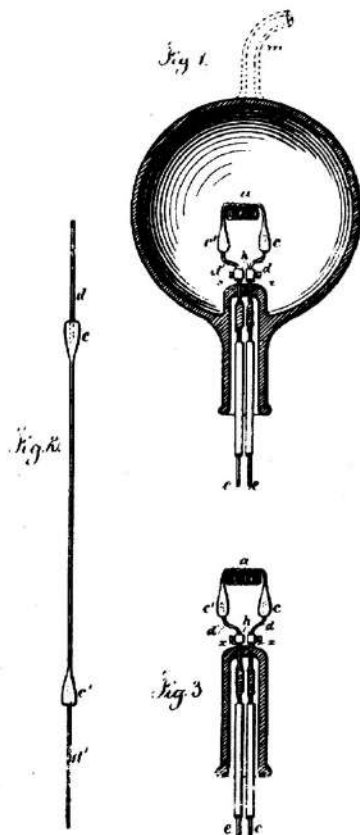
- Olympos Group srl è una società di consulenza e formazione commerciale, marketing e manageriale.
- Fondata nel 2003 da Gianluca Gambirasio, si caratterizza per un approccio pragmatico al raggiungimento degli obiettivi del Cliente.
- Alcuni nostri numeri:
 - più di 500 aziende Clienti;
 - più di 2.500 partecipanti ai corsi di formazione;
 - un catalogo con oltre 100 corsi con sede a Bergamo, Roma, Bologna, Firenze, Genova, Milano, Padova, Torino, Trento, Udine, Venezia e Verona.

Il nostro approccio:

T. A. EDISON.
Electric-Lamp.

No. 223,898.

Patented Jan. 27, 1880.



Witnesses
Chas. Smith
Geo. P. Mackay

Inventor
Thomas A. Edison
per Lemuel W. Serrells
att.

Il nostro approccio alle imprese è racchiuso nel motto preso in prestito da Thomas Alva Edison: **“Il valore di un'idea sta nel metterla in pratica”**.

E' l'implementazione pratica la chiave che permette ad un'idea di dare dei risultati e quindi di essere ritenuta di valore.

Publicazioni Olympos:



I nostri servizi:

- Formazione aziendale personalizzata
- Coaching
- Consulenza aziendale
- Team building
- Cene aziendali ad esempio www.acenacondelitto.com



Aree di intervento:

- team building
- manageriale, gestione e motivazione collaboratori
- time management e pianificazione del lavoro
- comunicazione
- formazione commerciale, telemarketing, tecniche di vendita
- gestione reclami e recupero crediti
- acquisti e supply chain
- ricerca e selezione del personale
- design thinking, innovazione e creatività
- formazione formatori e formazione finanziata
- formazione assistenza tecnica
- marketing, Customer satisfaction
- marketing online e social network
- sviluppo personale

Fasi del progetto:

FASE 1

Audit iniziale

FASE 2

Progettazione

FASE 3

Azione

FASE 4

**Misurazione
ROI**

Metodologia di formazione: imparare facendo

Olympos Group si avvale di **una metodologia interattiva e dinamica: i corsi tradizionali di formazione producono molte idee... ma non abbastanza azione**. Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.

Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione. I nostri nuovi metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.

La metodologia di formazione Olympos Group, interattiva e **basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali**, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.

Pensiamo che sia inutile e poco efficace prefigurare e proporre un profilo standardizzato di approccio al Cliente, ma invece utile adattare le regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, andando ad inserirsi sui comportamenti che ciascuno adotta. **Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente**.

Ci sembra che una condizione di successo di tale iniziativa sia che i partecipanti abbiano voglia di utilizzare meglio le proprie capacità e di imparare un metodo e uno stile più vincente. Il nostro obiettivo è che i partecipanti possano **imparare facendo** e speriamo anche divertendosi.

Coaching individuale: accelerare lo sviluppo (opzionale)

Il coaching è un processo intenzionale e pianificato che mira a migliorare competenze e performance attraverso il supporto personalizzato. Non si tratta di criticare o punire, ma di creare un clima di fiducia e crescita reciproca.

Benefici principali del coaching:

- **Sviluppo dell'autonomia:** favorisce la consapevolezza e l'utilizzo delle capacità individuali in modo indipendente.
- **Motivazione concreta:** stimola l'impegno grazie a obiettivi personalizzati e misurabili.
- **Responsabilizzazione:** ogni partecipante diventa protagonista del proprio sviluppo.

Approccio pratico:

- **Definizione degli obiettivi:** stabilire aree di miglioramento e risultati concreti da raggiungere.
- **Feedback continuo:** monitorare i progressi e fornire riscontri costruttivi per mantenere il focus sugli obiettivi.
- **Apprendimento pratico:** applicare immediatamente quanto appreso nella propria attività quotidiana.

Metodologia. Il coaching si basa su incontri strutturati che prevedono:

- Analisi iniziale delle necessità individuali.
- Pianificazione personalizzata per obiettivi chiari e raggiungibili.
- Sessioni pratiche per rafforzare competenze specifiche.

L'obiettivo è creare un impatto duraturo, migliorando le performance personali e contribuendo al successo complessivo dell'organizzazione.

Perché investire nel coaching individuale?

Le competenze evolvono rapidamente. Investire nello sviluppo continuo delle persone garantisce non solo il miglioramento individuale, ma anche un vantaggio competitivo per l'azienda.

Il socio fondatore:

Visualizza il
mio profilo in **LinkedIn**



Gianluca Gambirasio. Nato nel 1972, coniugato, 3 figli. "Di professione scialpinista e per hobby consulente e formatore aziendale dal 1995". Dopo aver lavorato per diverse società di consulenza e formazione, ha fondato prima la Gambirasio Consulting sas e dal 2003 Olympos Group srl. Laureato con 110 e lode in Economia e Commercio con tesi in Marketing.

Specializzato nella formazione e consulenza commerciale e manageriale con un approccio pratico e concreto legato ai risultati misurabili di progetto. Nei team building ha ideato diverse metodologie innovative tra cui la metodologia investigativa (www.acenacondelitto.it) e la montagna una scuola di management (www.montagnascuoladimanagement).

Autore dei volumi:

- [Il venditore etico](#), FrancoAngeli 2005;
- [Più risultati in meno tempo](#), FrancoAngeli 2007;
- [La montagna: una scuola di management](#), FrancoAngeli 2008;
- [1000 Aforismi e citazioni ad uso aziendale e non solo](#), e-book Olympos 2009;
- [Formazione formatori](#), FrancoAngeli 2010;
- [Telemarketing: telefonare per fissare un appuntamento](#), FrancoAngeli 2011;
- [Partecipare ad un corso di formazione](#), e-book Olympos 2011;
- [Atteggiamenti mentali e azioni per il successo](#), FrancoAngeli 2012;
- [Gestire meglio il tempo](#), FrancoAngeli 2015;
- [Come appassionare i collaboratori al lavoro](#), FrancoAngeli 2015;
- [Acquisire nuovi Clienti con LinkedIn](#), FrancoAngeli 2020.
- [Gestire team di lavoro a distanza](#), FrancoAngeli 2021.

E' intervenuto presso oltre 350 aziende, tra cui: Schneider Electric, Moneyfarm, GAP, Assicom, Kone, Bormioli Rocco, Rizoma, Arval, Gruppo Mastrotto, Gottardo, Banca delle Marche, Q8, Selerant, Barilla, Bosch, Kodak, TÜV Italia, Triumph International, Epson, Lincoln Electric, Ikea, Valsir, NEC, Bayer, Vittoria Assicurazioni, Intesa SanPaolo, Siemens, Philips, Royal & Sun Alliance Insurance, BNL, CariParma, ...

Ha erogato oltre 1.000 giornate di formazione e di team building a cui hanno partecipato oltre 6.000 persone.

Il follow up: fatti, non parole

É per noi fondamentale che l'esperienza d'aula sia trasferita nel proprio ambito lavorativo e diventi quindi formazione - azione.

Per questo prevediamo che alla fine delle giornate siano assegnate ai partecipanti specifiche consegne, obiettivi concreti che ciascuno si porrà sulle sue aree di miglioramento emerse, esercitazioni di autoanalisi e osservazioni individuali per evidenziare le aree di miglioramento e le eventuali difficoltà ancora presenti.

É importante infatti garantire l'integrazione degli orientamenti presentati in aula all'interno del proprio ruolo, affinché i compiti diventino comportamenti agiti e si consolidino nel rapporto con il Cliente.

Tutto questo materiale sarà il punto di partenza per il lavoro nella giornata di follow up che sarà quindi finalizzata a:

- verificare la comprensione e l'integrazione dei messaggi ricevuti
- approfondimenti ulteriori, anche attraverso simulazioni di casi
- restituzione delle consegne assegnate verificando l'integrazione delle "tecniche" imparate e dei comportamenti nuovi nella propria attività
- rinforzo e ancoraggio dei contenuti
- controllo dei risultati raggiunti

L'integrazione della formazione con lo sviluppo di progetti personali aziendali permette alle persone motivandole di vedere sviluppata nel tempo la loro crescita professionale in relazione agli obiettivi definiti.

Verificare l'efficacia del progetto: ROI

La formazione non si deve fermare al solo momento d'aula, ma deve essere **il punto di partenza di un processo di sviluppo delle competenze**. Ogni partecipante deve essere messo in grado di darsi degli obiettivi concreti da mettere in atto al suo ritorno sul campo. Questi obiettivi devono essere individuati in maniera precisa e portare alla attuazione di un vero e proprio piano personale di miglioramento.

La valutazione dell'efficacia dell'iniziativa:

Noi prevediamo un sistema globale di valutazione comprendente:

a) una valutazione a "caldo"

- **dei partecipanti**, sul carattere pratico e concreto della formazione, sulla sua utilità e la sua facilità di applicazione (scheda di valutazione di fine corso). Una copia di tutte le schede di valutazione unitamente ad un report di sintesi verrà consegnata alla committenza.
- **dell'animatore**, sulla comprensione, l'adesione dei partecipanti, il ritmo della formazione.

b) una valutazione a "freddo"

- **follow up** per i partecipanti (analisi miglioramenti e difficoltà incontrate con realizzazione di un report scritto alla committenza contenente il materiale autoprodotta in aula per ogni percorso formativo)
- **relazione di fine progetto ("Bilancio della Formazione")** per analizzare insieme i risultati raggiunti

