

LA COMUNICAZIONE INDIVIDUALE

Arpa Consulting Srl

Ricerca personale

Executive Search

Consulenza di Direzione

ARPA CONSULTING

Op Solution srl

Outplacement

Sviluppo di carriera

OP SOLUTION

CHI SIAMO?

ARPA CONSULTING S.R.L.

Torino – Milano

Sede: Corso Re Umberto 30 - 10128 Torino

011/56.11.966 www.arpaconsulting.it

- HEAD HUNTING
- RICERCA PERSONALE
- EXECUTIVE SEARCH
- CONSULENZA DI DIREZIONE

The logo for ARPA CONSULTING is a yellow rounded rectangle with a black border. The text "ARPA CONSULTING" is written in black, uppercase letters inside the rectangle.

ARPA CONSULTING

OP SOLUTION S.R.L.

Torino

Sede: Corso Re Umberto 30 - 10128 Torino

011/56.60.235 www.opsolution.it

- OUTPLACEMENT
- SVILUPPO DI CARRIERA

The logo for OP SOLUTION is a dark blue oval with a white border. The text "OP SOLUTION" is written in white, uppercase letters inside the oval.

OP SOLUTION

OBIETTIVI dell'INCONTRO

- Strategie di comunicazione: scritta, verbale e non verbale
- Come proporsi sul mercato del lavoro
- Prepararsi al colloquio di selezione



LA COMUNICAZIONE

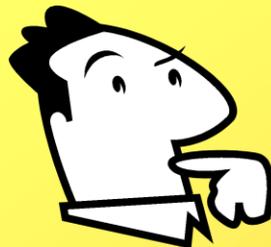
- Scritta



- Verbale



- Non verbale



COMUNICAZIONE SCRITTA: il Curriculum vitae

- COS'E'?
- A COSA SERVE?

Obiettivi del curriculum

- presentarsi al fine di ottenere un colloquio
- creare un contatto anche per opportunità future



COMUNICAZIONE SCRITTA: il Curriculum vitae

È fondamentale che il contenuto del curriculum dia **un'immagine positiva**.

A tal fine il contenuto dovrà essere:

- CHIARO
- COMPLETO
- SINTETICO



IL CONTENUTO del Curriculum vitae

DATI ANAGRAFICI

- Nome e Cognome
- Luogo e data di nascita
- Indirizzo
- Recapito telefonico
- Indirizzo di posta elettronica
- Stato civile (facoltativo)
- Nazionalità (solo se cittadini stranieri)



IL CONTENUTO del Curriculum vitae

ORIENTAMENTO

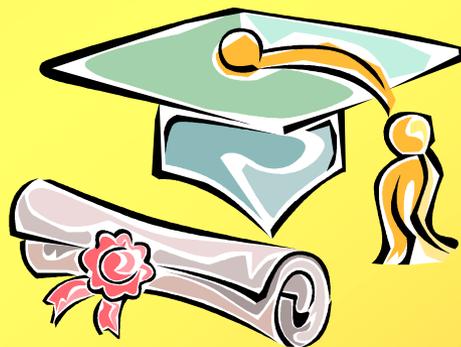
- specificare aspirazioni, obiettivi e orientamenti (se si sono maturate già delle esperienze lavorative)
- specificare la disponibilità a stage



IL CONTENUTO del Curriculum vitae

STUDI E FORMAZIONE

- ◆ Titoli di studio (qualifica, diploma, laurea)
- ◆ Corsi specifici (master, corsi professionalizzanti etc.)

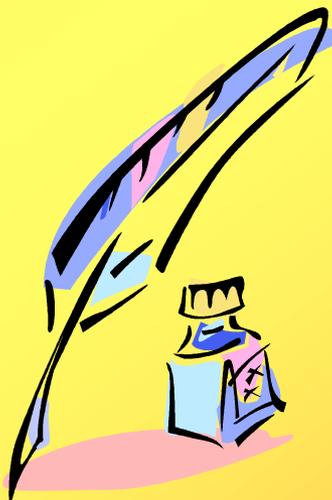


IL CONTENUTO del Curriculum vitae

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Per ogni posizione ricoperta indicare:

- **Anno:** lasso di tempo in cui è durato il lavoro
- **Nome dell'azienda (Città)**
Settore di attività
- **Titolo del ruolo**
Principali compiti



IL CONTENUTO del Curriculum vitae

ESEMPIO ESPERIENZE PROFESSIONALI

Luglio '05 – oggi

MARIO ROSSI Spa – Torino

Produzione di schede elettroniche

Ruolo: **Responsabile Amministrativo**

Principali compiti/Obiettivi raggiunti:

-
-



IL CONTENUTO del Curriculum vitae

Dopo le esperienze professionali inseriremo:

- COMPETENZE INFORMATICHE
- CONOSCENZE LINGUISTICHE
- INTERESSI PERSONALI

Al fondo del Curriculum non dimentichiamo di inserire l'autorizzazione al trattamento dei dati personali
(D.lgs 196/03)



LAY OUT del Curriculum vitae

- Usare testo nero su sfondo bianco
- Preferire la semplicità evitando la scelta di caratteri stravaganti
- Facilitare la lettura uniformando i titoli, i caratteri e gli stili
- Fare in modo che il testo non appaia troppo fitto, utilizzando il grassetto per le informazioni rilevanti



Curriculum vitae: COSA EVITARE

- Davanti al nome evitare i titoli di studio, le onorificenze e relative abbreviazioni (Dott.ssa, Ing., Avv., Cav....)
- Non allegare certificati, referenze o foto se non espressamente richiesto.
- Non includere richieste retributive.
- Risparmiare giudizi o commenti.
- Non presentare un CV compilato in modalità fronte-retro.



VEDIAMO ALCUNI ESEMPI



SI! Può essere utile utilizzarlo quando non si hanno molte esperienze lavorative.

Curriculum Vitae Europass

Informazioni personali

Cognome(i) / Nome(i)

Indirizzo(i)

Telefono(i)

E-mail

Cittadinanza

Data di nascita

Sesso

Occupazione desiderata

Esperienza professionale

Date

Lavoro o posizione ricoperti

Nome e indirizzo del datore di lavoro

Tipo di attività o settore

Istruzione e formazione

Date

Titolo della qualifica rilasciata

Mediatore interculturale

Principali tematiche/competenze professionali possedute

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Livello nella classificazione nazionale o internazionale

Capacità e competenze personali

Madrelingua

Altra(e) lingua(e)

Autovalutazione

Livello europeo (*)

Inglese

Francese

Tedesco

Capacità e competenze sociali

Capacità e competenze organizzative

Capacità e competenze informatiche

Capacità e competenze artistiche

Altre capacità e competenze

Patente

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali (facoltativo)".

Firma

NO! La lettura è resa difficoltosa dalla mancanza di spazi, titoli e grassetto; mancano i contatti telefonici e l'autorizzazione ai dati personali. La versione "prosaica" del CV non è mai consigliata.

CURRICULUM FORMATIVO E PROFESSIONALE DOTT. MARIO ROSSI

Mario Rossi nato a Torino il
Residente a Torino in via.....
Ha conseguito il Diploma di Maturità Classica presso il Liceo Classico Statale "Alfieri" di Torino nell'anno scolastico 1991/1992 con la votazione di cinquantaquattro su sessanta (54/60).
Laureato in Lettere Moderne presso l'Università degli Studi di Torino con la votazione di Centodieci e lode su Centodieci (110 e Lode/110) e Dignità di Stampa, discutendo la tesi sperimentale dal titolo "Le cinquecentine delle biblioteche domenicane in Piemonte: la biblioteca del Convento di San Domenico a Chieri".
Durante la preparazione della tesi, ha acquisito conoscenza teorico-pratica del sistema di classificazione libraria in S.B.N. (Servizio Bibliotecario Nazionale), metodo con cui è stata compilata la stessa. Dal Maggio del 1995, sino al conseguimento della laurea, ha frequentato, in qualità di studente interno ammesso alla consultazione, la Biblioteca del Convento di San Domenico in Chieri, retta dal Padre R.R., con Priore del Convento Padre.....
La tesi di laurea è stata preparata con il prof.
docente del corso di "Bibliografia e Biblioteconomia", presso L'Università degli Studi di Torino.

Dal gennaio al luglio 1998 ha frequentato un corso di specializzazione post-lauream, autorizzato dalla Regione Piemonte, presso lo C.S.E.A. di Torino, dal titolo "Bibliotecario e tecnico in sistemi informativi e documentari", e ha conseguito l'attestato finale di specializzazione ai sensi della L.N. n. 845/78 e della L.R. n. 63/ 95.

Il corso ha avuto la durata di 650 ore, comprendendo un periodo di stage in biblioteca.

Dal 22 giugno 1998 partecipa al progetto dei Lavori Socialmente utili del Comune di Torino, presso la Biblioteca Civica Centrale, sita in Via della Cittadella n° 5, integrato come VI° livello - Uff. Catalogazione, Responsabile Dott. ssa Il progetto ha la durata di un anno e prevede la partecipazione ad un corso di formazione professionale.

Nel novembre 1998 ha superato la prova di ammissione al I anno del Corso Biennale della "Scuola di Archivistica Paleografia e Diplomatica" presso l'Archivio di Stato di Modena.

Lingue straniere

Francese (scolastico)

Inglese (scolastico - attualmente frequenta un corso presso lo "Shenker Institute")

Conoscenze informatiche

Sistemi operativi Windows e Macintosh

Pacchetti applicativi Office

Word e Lotus per Macintosh

Servizio di leva : Esente

Patente di guida: Tipo B

Note: Disponibilità al trasferimento

NI! Mancano grassetti, pochi dettagli rispetto alle competenze acquisite durante lo stage.

Rossi Mario

Tel:

Cell:

e-mail:

Dati personali

Data di nascita:

Luogo di nascita:

Recapito:

Cittadinanza: Italiana

Sesso: maschile

Posizione rispetto agli obblighi di leva: militesente

Istruzione universitaria

Universita' degli Studi di TORINO

Facolta' di ECONOMIA

Denominazione corso: ECONOMIA AZIENDALE

Tipo di Corso: Laurea di primo livello

Votazione finale: 109 (su 110)

Data di conseguimento del titolo: 14-03-2005

Titolo di Tesi: I DIRITTI PLURIENNALI ALLE PRESTAZIONI DEI CALCIATORI: CASI JUVENTUS F.C., MILAN A.C. ED F.C. INTERNAZIONALE.

Relatore: BUSO DONATELLA

Studi Pre-Universitari

Diploma Secondario: MATURITA' TECNICA COMMERCIALE

Anno Maturità: 2001

Voto Diploma: 96

Voto massimo conseguibile: 100

Conoscenze linguistiche

Conoscenza lingua inglese: discreta

scritta: discreta

parlata: discreta

Conoscenza lingua francese: buona

scritta: discreta

parlata: buona

Conoscenze informatiche

Sistemi operativi: buona

Elaborazione testi: ottima

Fogli elettronici: ottima

Gestori database: limitata

Navigazione in Internet: ottima

ECDL (patente informatica Europea): si

Esperienze professionali

Nel mese di luglio 2000 ho svolto uno stage di un mese presso l'ufficio tributi del Comune di Favria (TO).

Posizione attuale

In questo momento sono iscritto alla laurea di secondo livello in Business Administration presso la Facoltà di Economia di Torino. Ho sostenuto sette esami con la media di 27,5.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel presente curriculum vitae ai sensi della legge 196/2003 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

NI! Le esperienze lavorative vanno elencate in ordine anticronologico; l'autorizzazione al trattamento dei dati personali è errata

ROSSI MARIO

Indirizzo:

Telefono:

Data di Nascita:

Cell.:

Luogo di Nascita: Torino

E-mail:

Stato civile: celibe

Nazionalità: Italiana

STUDI / FORMAZIONE

Luglio 2001 Laurea: laureato in Economia e Commercio indirizzo Aziendale percorso Marketing, presso Università degli Studi di Torino. Votazione 94/110.

1994 Diploma: diploma di "Perito Informatico", (50/60) conseguito presso l'Istituto Tecnico Industriale Statale "G. Peano" di Torino.

Da Maggio a Luglio 2005: Master in consulenza alle attività d'impresa (elementi di Project Management e redazione di un business plan partendo dall'analisi di un'idea imprenditoriale reale nell'area del Gaming Entertainment) organizzato dall'Incubatore d'impresa del Politecnico di Torino (I3P), Lisem e Corep.

COLLABORAZIONI/ ESPERIENZE LAVORATIVE

Marzo-Giugno-Settembre 1999: rilevazioni campionarie indagini Istat, commissionate dal Comune di Torino.

Da Luglio 1999 ad Ottobre 2001: addetto Call Center Vendita Business come personale interno.

Da Ottobre 2001 a Aprile 2005: Consulente Informatico presso la società , Torino
Analisi e sviluppo software di gestione delle polizze assicurative presso il cliente
Relazioni tra e azienda cliente per lo sviluppo del progetto in atto

Da Dicembre 2005 ad oggi: Research Analyst prodotti IT presso , Londra.

Analisi delle vendite e dell'andamento dei prezzi di prodotti IT in ambito pan-europeo

Redazione di reports

Relazione e contatti con i rivenditori corporate e consumer per il ricevimento dei dati da elaborare

Redazione di manuali dei diversi prodotti

LINGUE

Italiano (lingua madre); **Inglese** (buono).

Esperienza di lavoro a Londra da Luglio 2005.

CONOSCENZE INFORMATICHE

- Sistemi Operativi: Dos, Windows 9x, NT, 2000, XP

- Applicativi: MS Office, Publisher, Frontpage, Photoshop.

- Linguaggi: Visual Basic (ver.6.0, .Net), Asp.Net, Jsp, Html, Javascript, Javascript Server Side, Java.

- Database: Sql Server, Access, DB2, Oracle.

HOBBIES/ ALTRE ATTIVITÀ

Lettura (italiani contemporanei, latino americani), turismo e sport (calcio e basket).

SI! Bene la struttura, gli spazi, i grassetti e la compilazione

ROSSI MARIO

Luogo e data di nascita

Indirizzo

E – Mail:

Telefono

Cellulare:

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Ott. 05 – ad oggi AZIENDA spa (Torino)
Settore commercio
Supply Chain follow up
- Gestione import
- Rapporti con banche

2002 – 2005 SOCIETA' spa (Torino)
Commercio/Servizi
Assistant CFO
- Gestione Ciclo passivo
- Bilancio d'esercizio

2001 – 2002 SOCIETA' spa (Torino)
Commercio/Servizi
Stage
- Supporto area Amministrazione,
- Contabilità
- Bilancio d'esercizio

FORMAZIONE

Laurea in Economia e Gestione delle Imprese (2001-2004) presso la Facoltà di Economia di Torino.

LINGUE STRANIERE

INGLESE	Buona conoscenza.
SPAGNOLO	Ottima conoscenza.
FRANCESE	Conoscenza elementare.
TEDESCO	Conoscenza basica.

INFORMATICA

- Conoscenza dei sistemi operativi Windows 98-XP, di Office ed Internet.
- Patentino europeo del Computer.

INTERESSI PERSONALI

Amante e praticante dello sport in genere e in particolare nuoto, tennis, calcio, aikido.

MERCATO del LAVORO

La **parte visibile dell'iceberg**, quella emersa, è conosciuta a tutti ed è costituita dalle aziende più note, dai settori, dalle professioni più tradizionali e dalle posizioni aperte, esplicitate tramite gli annunci e le inserzioni.



Il mercato nascosto, la **parte "invisibile" dell'iceberg**, comprende posizioni di lavoro nascoste (non pubblicizzate), i mercati di nicchia, le piccole e medie imprese meno note.

COSA C'E' nella parte nascosta dell'iceberg?

- ◆ Occasioni di lavoro non pubblicizzate
- ◆ Piccole aziende
- ◆ Ciò che sfugge alle statistiche
- ◆ Professioni nuove o poco conosciute
- ◆ Forme di lavoro più flessibili (che consentono l'ingresso nel mercato del lavoro)



MERCATO DEL LAVORO: gli attori

- **AZIENDA:**

- Direzione HR (per le aziende con più di 100 dipendenti circa)
- Direzione generale/titolare impresa
(per le aziende con meno di 100 dipendenti circa)

- **AGENZIE DEL LAVORO:**

(autorizzate dal Ministero del Lavoro)

- Agenzie di ricerca e selezione del personale
- Agenzie per il lavoro(ex interinali)



MERCATO DEL LAVORO

A CHI CI PROPONIAMO?

- Società di ricerca e selezione del personale
- Agenzie per il lavoro
- Aziende



MERCATO DEL LAVORO



COME SELEZIONIAMO LE AZIENDE A CUI PROPORCI?

Definire i propri obiettivi professionali

(più chiari sono gli obiettivi, più efficace e meno dispersiva può risultare la ricerca)

Raccogliere informazioni sulle aziende in linea con i nostri obiettivi professionali:

- determinare i settori merceologici
- selezionare le aziende target (iceberg): mappare le aziende che rispondono, per categoria merceologica, tipologia, dimensione e ubicazione ai vostri obiettivi;
- raccogliere quante più informazioni possibili su queste aziende
- trovare il nominativo del referente a cui inviare il CV

MERCATO DEL LAVORO

QUALI STRUMENTI UTILIZZIAMO per PROPORCI?

- Candidatura spontanea
- Annunci sui giornali
- Internet
- Network personale



MERCATO DEL LAVORO

CANDIDATURA SPONTANEA: lettera di accompagnamento

A cosa serve?

- ✓ Presentarsi
- ✓ Esporre il motivo per cui si sta scrivendo (obiettivo professionale)
- ✓ Sottolineare la propria motivazione (richiesta di un colloquio)

Accorgimenti

- ✓ Non deve essere più lunga di una pagina (foglio A4).
- ✓ Ordinata e senza errori ortografici.
- ✓ Contenuto adeguato alla posizione per cui ci si candida.

MERCATO DEL LAVORO



NETWORKING

Quando si cerca lavoro occorre innanzitutto sviluppare la rete dei contatti: una vera e propria tecnica che viene definita "**networking**", che ci porta direttamente nel cosiddetto "mercato nascosto"

Fare networking non significa chiedere a tutti quelli che conosciamo un posto di lavoro, ma **fare sapere** a tutti quelli che conosciamo **che siamo alla ricerca di un lavoro** o un nuovo sbocco professionale avendo quindi l'opportunità di ricevere consigli e informazioni e di essere messo in contatto con altri, che a loro volta diventeranno partner per **allargare la nostra rete di contatti.**

Fanno parte della rete di contatti:

- la famiglia e i parenti: genitori, fratelli, zii, cugini, ecc.;
- gli amici e i conoscenti: amici, amici di amici, vicini di casa...
- i colleghi di lavoro: le persone con cui hai lavorato o lavori attualmente;
- i membri di organizzazioni di cui fai o hai fatto parte come associazioni sportive, culturali, di volontariato, ecc.;
- i professionisti a cui si rivolge, ad esempio il dottore, il dentista, il commercialista, ecc..

Il networking permette di:

- aumentare i contatti in modo geometrico;
- raccogliere informazioni;
- incontrare e conoscere più persone che svolgono il lavoro d'interesse;
- far conoscere la propria strategia di ricerca;
- scoprire opportunità di lavoro nascosto o crearne di nuove.

Quando si usa?

La risposta è SEMPRE!

La nostra rete di contatti e conoscenze può essere paragonata ad una banca dati: se siamo in grado di **fare le domande giuste** alle persone giuste, possiamo venire a conoscenza di cosa succede nei diversi settori del mercato, essere messi al corrente di posizioni vacanti, scoprire lanci di prodotti o riorganizzazioni: ossia **monitorare il mercato** con quelle informazioni che difficilmente si troverebbero sui giornali e che conoscono solo le persone che vivono a contatto quotidiano con una data realtà aziendale o settore.

LA FINALITÀ' E' COINVOLGERE ALTRE PERSONE NEL PROCESSO DI RICERCA!

MERCATO DEL LAVORO

MODALITA' di INVIO dell'AUTOCANDIDATURA

Posta ordinaria



Posta elettronica



Tramite sito web



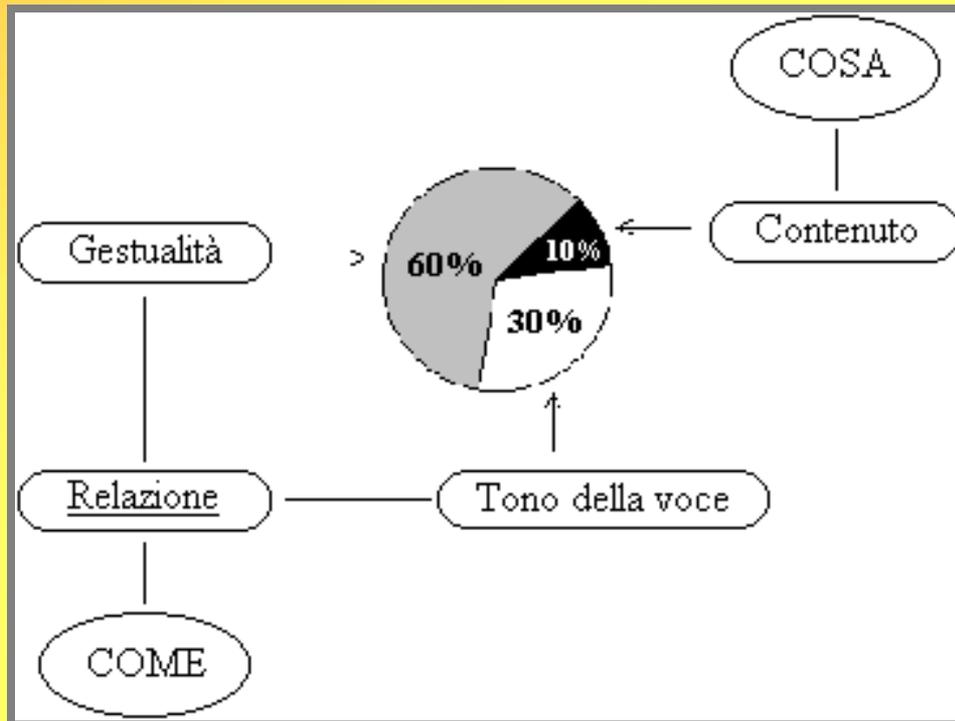
COMUNICAZIONE VERBALE e NON VERBALE

Parole: 10%

Tono della voce: 30%

Comunicazione non verbale: 60%

Tono della voce e gestualità definiscono il 90% della relazione!



ARPA CONSULTING

OP SOLUTION

COMUNICAZIONE VERBALE e NON VERBALE

La comunicazione è una strada a due sensi:

UDIRE inteso come atto fisico



ASCOLTARE intesa come azione intellettuale ed emotiva, ovvero comprendere cosa è stato detto

COMUNICAZIONE VERBALE e NON VERBALE

L'ascolto efficace è attivo piuttosto che passivo.

L'ASCOLTO PASSIVO

Nell'ascolto passivo ci comportiamo semplicemente da registratori: si assorbe l'informazione che ci viene fornita.



L'ASCOLTO ATTIVO

L'ascolto attivo richiede di “entrare nella testa” di chi parla in modo da comprendere quanto comunica dal suo punto di vista.



ARPA CONSULTING

OP SOLUTION

COMUNICAZIONE VERBALE e NON VERBALE

Le tappe dell'ascolto attivo:

- Ascoltare il contenuto
- Comprendere le finalità
- Osservare la comunicazione non verbale
- Controllare la propria comunicazione non verbale e i propri filtri
- Ascoltare con partecipazione, senza giudicare e senza pregiudizi



COMUNICAZIONE VERBALE e NON VERBALE

Per una comunicazione efficace:

- Guardare in viso l'interlocutore
- Utilizzare appropriate espressioni facciali e movimenti della testa.
- Evitare azioni o gesti di distrazione
- Fare domande
- Evitare di interrompere chi parla
- Non parlare troppo
- Utilizzare la tecnica della riformulazione: rielaborare un'affermazione dell'interlocutore con parole proprie al fine di accertarsi di avere compreso



COMUNICAZIONE NON VERBALE

La comunicazione non verbale è in grado di dire molto di noi,
per questo è importante utilizzarla in modo funzionale.

Vediamo alcuni esempi:

Comportamento

- * Evitare lo sguardo
- * Grattare la testa
- * Mordere le labbra
- * Battere il piede
- * Incrociare le braccia
- * Alzare le sopracciglia
- * Contorcere le mani
- * Muoversi sulla sedia

Interpretazione tipica

- Persona evasiva, indifferente,
insicura, nervosa passiva
- Persona disorientata
- Persona nervosa, paurosa
- Persona nervosa
- Persona arrabbiata, sulla difensiva,
in disaccordo
- Persona scettica
- Persona Ansiosa
- Persona inquieta, annoiata,
apprensiva

COMUNICAZIONE NON VERBALE

Un comportamento fisico positivo quindi può influenzare l'impressione dell'interlocutore.

Guardare l'altra persona bene negli occhi,

sorridere,

annuire con la testa,

una stretta di mano sicura,

sono segni d'incoraggiamento che favoriscono la comunicazione di un messaggio positivo.

In un colloquio, non sono solo le parole che contano: tutto il nostro corpo comunica. Il nostro interlocutore ci ascolta anche con la vista e con il tatto.

Il comportamento non verbale da non trascurare mai, è quello:

- SPAZIALE (VICINANZA, POSTURA)
- MOTORIO (GESTI DELLE MANI, CENNI DEL CAPO)
- ESPRESSIVO (VOLTO)
- ESTERIORE (ABITI, CURA DEL CORPO ...)

ARPA CONSULTING

OP SOLUTION

COLLOQUIO di SELEZIONE

- Presenza
- Atteggiamento
- Determinazione
- Volontà



COLLOQUIO di SELEZIONE

COME PRESENTARSI AI COLLOQUI:

- Informarsi sull'azienda
- Fare una buona "prima impressione"
- Prepararsi sui punti deboli e mostrare i punti di forza
- Atteggiamento positivo
- La comunicazione non verbale: vestiti, gesti, voce e sguardo



COLLOQUIO di SELEZIONE

10 REGOLE D'ORO PER UN BUON COLLOQUIO DI SELEZIONE

1. Fare un colloquio per trovare lavoro è come fare una conquista: come con una persona che vi piace, siate **curati, simpatici, aperti, sorridenti**.
2. **Mostrate i vostri punti di forza**: l'azienda cerca una persona che risolva i problemi, non che li crei. Sappiate spiegare perchè siete la persona giusta per quel posto.
3. **Ascoltate chi avete di fronte**: rispondete alle domande in maniera chiara, senza timori, senza troppi giri di parole.
4. **Non mentite**. Chi fa per mestiere il selezionatore conosce mille modi e mille domande per capire se siete credibili.
5. **Guardate in viso chi vi parla**; il "linguaggio del corpo" conta quanto quello verbale: sedete composti e rilassati, mantenete una gestualità naturale.

COLLOQUIO di SELEZIONE

6. **Utilizzate il CV** come prova delle vostre capacità.
7. Siate vivaci, ponete domande per capire la posizione, la struttura, gli obiettivi, la cultura aziendale. Nelle società è importante creare un buon clima intorno a sè e **comunicare costantemente**; chi fa domande impara, non sbaglia, fa sbagliare di meno.
8. **Dimostrate disponibilità per le cose nuove**, a cambiare i vostri metodi se necessario, a mettervi in discussione senza sentirvi colpiti nell'amor proprio.
9. Utilizzate l'esperienza fatta con i colloqui precedenti, ricordando, prima del nuovo incontro, le domande ricevute e le vostre risposte. Mantenete naturalezza nella conversazione.
10. Prima del colloquio di selezione **informatevi** il più possibile sulla società che fa la ricerca: cercate il sito internet, comprendete i prodotti o i servizi offerti. In questo modo capirete moltissimo dello stile aziendale e del profilo richiesto. Anche l'abbigliamento o il modo di parlare in azienda è un indicatore importante.

MODALITA' DI INSERIMENTO nel mondo del lavoro

- STAGE
- CONTRATTO A PROGETTO
- CONTRATTO DI INSERIMENTO
- CONTRATTO A TEMPO DETERMINATO
- CONTRATTO A TEMPO INDETERMINATO



**TUTTI STRUMENTI VALIDI PER ENTRARE NEL MONDO
DEL LAVORO E SVILUPPARE UN PROGRAMMA DI
FORMAZIONE SUL CAMPO!!!**

E PER FINIRE ...

Ricordate sempre che, al giorno d'oggi, l'impiego per tutta la vita non è un'aspettativa realistica, quindi



**FLESSIBILITÀ
E
ADATTABILITÀ**



diventano le parole d'ordine per la vostra carriera!!

DOMANDE



**...GRAZIE per L'ATTENZIONE
E
IN BOCCA AL LUPO!**

**Arpa Consulting S.r.l.
TORINO – MILANO**

**Sede: Corso Re Umberto 30 - 10128 Torino
011/56.11.966**

www.arpaconsulting.it

ARPA CONSULTING

**Op Solution s.r.l.
TORINO**

**Sede: Corso Re Umberto 30 - 10128 Torino
011/56.60.235**

www.opsolution.it

OP SOLUTION