


# UTILITY



La proposta di Piazza Copernico per il settore delle Utility (compagnie elettriche, telefoniche, municipalizzate, etc..) va dall'offerta, chiavi in mano, della **piattaforma E-learning Label\_Academy** e dei relativi servizi di gestione delle attività formative, ad un ricco **catalogo di corsi on-line** (Sicurezza, Normativa, Lingue, Informatica, Manageriale, Marketing), alla **produzione di Learning Object e/o corsi online e Blended Learning** per la formazione del personale e della rete di vendita sia diretta che indiretta.

Altri servizi dedicati al settore sono relativi a **progetti di comunicazione** rivolti sia al personale delle compagnie che ai loro clienti (produzione Video Spot e gestione di campagne social). Abbiamo istituito al nostro interno un'Area **formazione finanziata**, dedicata alla ricerca di fondi per finanziare le attività di formazione del settore, che si occupa di selezionare gli avvisi più adatti alle esigenze dei Clienti e di affiancare il team interno in tutte le fasi del progetto formativo.

## CASE STUDY

 Molti dei nostri clienti si affidano a call center (esterni o interni) sia per le attività commerciali che per l'assistenza ai clienti. E' necessaria quindi una tempestiva ed efficace formazione degli operatori sulle caratteristiche dei prodotti e sull'utilizzo dei sistemi di Knowledge utilizzati a supporto delle attività dei call center.



Piazza Copernico ha istituito, al proprio interno, un centro servizi dedicato al settore, in grado di gestire modifiche sui **processi dei KBMS** utilizzati e di alimentare il sistema di FAQ.

Inoltre predisponiamo, in accordo con i nostri clienti, dei format utili per il tempestivo rilascio di learning object per la formazione sui prodotti.

## CASE STUDY

 Produzione di prodotti di comunicazione per i punti vendita e i Social.

Produciamo per i nostri clienti, in modalità storytelling, delle accattivanti **web fiction**, finalizzate alla spiegazione di prodotti e servizi che sono utilizzati all'interno dei negozi e dei punti vendita come momento di intrattenimento dei clienti in attesa.



Tali produzioni possono essere utilizzate anche a supporto di campagne sui social media.

## CASE STUDY



Rendere la formazione del personale di vendita diretta (Area Manager, Key Account Manager, Channel Manager) e indiretta (agenti, personale addetto ai negozi o alla vendita telefonica) una formazione contestualizzata, pratica, e coinvolgente, finalizzata a sperimentare casi e situazioni pratiche.



Creiamo corsi online o blended learning ricchi di interattività che forniscono "istruzioni per l'uso" a fronte di situazioni concrete ricorrenti e riconoscibili.

Abbiamo implementato, all'interno della nostra piattaforma E-learning, un **modulo di Gamification** che integra i dati di fruizione della formazione con le performance di vendita, che può determinare, a scelta dell'azienda, criteri per l'incentivazione, anche economica, dell'agente. Inoltre, in via sperimentale, abbiamo rilasciato alcuni Learning Object progettati per **unire i principi cardini della formazione a distanza con quelli dell'entertainment**.

## CASE STUDY



Gestire online la formazione obbligatoria e quella finanziata, svolta sia in aula che in FAD, ottemperando a tutte le richieste di legge o ai parametri indicati negli Avvisi dei piani interprofessionali e regionali.



La **piattaforma E-learning** offerta da Piazza Copernico gestisce, separatamente o in percorsi Blended Learning, sia la formazione in aula sia quella online, e rilascia **Report** dettagliati con le ore di presenza e di fruizione dei contenuti digitali.

Fornisce dati specifici per ogni attività all'interno di uno stesso percorso, visualizza le percentuali di completamento della formazione, come richiesto per una corretta rendicontazione, per adempiere agli obblighi di legge, e predispone, al fine di alleggerire il flusso gestionale, anche il processo di **autocertificazione**.

## CASE STUDY



Gestire con un solo strumento la formazione e la comunicazione all'interno della propria organizzazione.



La piattaforma Label\_Academy è arricchita da un **Portale della formazione** interamente personalizzabile. Nel portale possono essere evidenziate le informazioni e gli argomenti che le Academy aziendali desiderano promuovere: i cataloghi dei corsi offerti al personale e la relativa procedura di richiesta iscrizione, le attività di supporto, gli eventi in programmazione, le news del settore, i video istituzionali, tutto ciò a cui si vuole dare visibilità.

PIAZZA COPERNICO SRL

Sede legale ed operativa: Via Francesco Gentile, 135 - 00173 ROMA - TEL. +39 06.83521231

Sede di Milano: Piazza Quattro Novembre, 7 - 20124 Milano

mail: info@pcopernico.it; pec: piazzacopernico@legalmail.it