



CHI SIAMO

Un team di specialisti nel campo dell'*Executive Financial Head Hunting*, *Formazione manageriale* e *Business Coaching*, con oltre 25 anni di esperienza.



“Non puoi tornare indietro e cambiare l'inizio, ma puoi iniziare da dove sei e cambiare il finale”

C.S. Lewis

LA NOSTRA MISSION



Crediamo che...

Un corretto processo di **aggregazione** di validi professionisti del settore sia condizione fondamentale per la **crescita armonica e sostenibile** di una rete di Consulenti Finanziari o di una Banca.

Raggiungere ambiziosi obiettivi di sviluppo significa conoscere e comprendere a fondo i **bisogni** e le **esigenze degli interlocutori** ai quali ci si rivolge, implementare iter reciprocamente conoscitivi che offrano l'opportunità di vivere la futura azienda, fornire **i migliori strumenti** per facilitare l'avvicinamento e la scelta del progetto, assicurare ai propri interlocutori un livello di **competenza** e di **relazione** eccellente.

Con queste premesse, lavoriamo per restituire al processo di **Reclutamento** il suo vero significato:

Re-Coitre

*“crescere a nuova vita,
mettere ciò che manca,
completare”*





COSA FACCIAMO

PROGETTAZIONE, IMPLEMENTAZIONE E CO-CONDUZIONE

Talent Lab Consulting offre alle aziende un servizio totalmente customizzato che si articola in più steps progressivi:

1. Analisi Azienda committente
2. Definizione profilo candidato target
3. Progettazione iter di recruitment
4. Implementazione processo di Recruitment
5. Analisi e reportistica attività

Offriamo **consulenza a 360°** sul processo, dalla **formazione tecnica** delle figure manageriali interne all'azienda e incaricate delle attività di sviluppo, sino alla conduzione one to one dei **colloqui di screening**, colloqui di **analisi e valutazione** del profilo del candidato, colloqui di presentazione del modello di servizio dell'azienda committente.



PROGETTAZIONE



COSA FACCIAMO

FORMAZIONE MANAGERIALE

Offriamo un **servizio specialistico** di **formazione tecnica** relativa tutte le differenti fasi del percorso di Recruitment:

1. Tecniche avanzate di **mappatura e scouting**
2. identificazione dei profili target attraverso piattaforme social e attraverso il **mystery shopping** diretto
3. script di contatto LinkedIn
4. speech telefonico
5. screening telefonico
6. tecniche avanzate di colloquio utile alla **rilevazione e analisi** del profilo del candidato
7. interpretazione del profilo del candidato
8. tecniche di **negoziazione**
9. **Lie detecting** basico
10. utilizzo maggiori applicativi di **Project Management**





COSA FACCIAMO

BUSINESS & PERSONAL COACHING

Nell'ambito dei processi di **Executive Financial Search** e nell'attività condotta dalla "**Divisione Angel**" offriamo un servizio qualificato di Personal & Business Coaching a supporto della fase di cambiamento e un servizio di **Life Coaching** dedicato allo sviluppo personale.

Gli incontri diventano un vero e proprio Lab Sperimentale all'interno del quale il coach supporta il candidato nell'elaborazione di nuove e utili strategie per affrontare la delicata fase del **cambiamento di professione, ruolo e vita**. Il servizio di Coaching al cambiamento può essere composto modularmente e può comprendere anche sessioni tecniche di approfondimento su tematiche specifiche quali:

1. preparazione esame di **abilitazione all'OCF**
2. regime fiscale, previdenza e indennità del professionista
3. analisi potenzialità effettive di trasferimento della clientela
4. analisi oggettiva del potenziale di mercato
5. costruzione del **Business Plan**
6. **Personal Branding**





COSA FACCIAMO

DIVISIONE ANGEL



Con un approccio disruptive rispetto al mercato, la Divisione Angel offre il proprio servizio di **scouting** e **collocamento direttamente al professionista** (Consulente Finanziario o Banker) che diventa committente unico. Gli **Head Hunter** in forze alla Divisione si occuperanno di ricercare sul mercato di riferimento "**l'azienda ideale**" per il professionista, attraverso un percorso molto articolato e fortemente customizzato:

- 1. analisi del profilo** del professionista
(storia, bisogni, attese, carriera, azienda ideale...)
- 2. ricerca sul mercato** dell'azienda maggiormente in linea con il profilo del committente
(gli interlocutori sono per lo più rappresentati delle Divisioni Sviluppo Rete o strutture manageriali apicali delle aziende)
- 3. condivisione** con il professionista committente della rosa di aziende disponibili
- 4. presentazione e accompagnamento** del professionista nel processo conoscitivo dell'azienda target

ONBOARDING

E' un servizio dedicato a chi, per la prima volta, vuole entrare nel mondo della **consulenza finanziaria** in modo consapevole. Il Team di **Onboarding** mette a disposizione le necessarie competenze per far comprendere le caratteristiche dell'attività senza entrare nel merito delle Società mandanti perché, prima di scegliere l'Azienda con cui operare, è importante comprendere e **scegliere la Professione**.

Un Tutor dedicato, all'interno di un percorso **personalizzato** ed **individuale**, si occuperà di guidare il professionista nella comprensione di

- a. Sistemi di remunerazione
- b. Fiscalità
- c. Previdenza
- d. Indennità
- e. Organizzazione del lavoro
- f. Modalità di comunicazione ai clienti della nuova attività
- g. Consapevolezza e comprensione delle proprie **skills personali** professionali e aderenza al ruolo del Consulente finanziario
- h. Analisi oggettiva del **potenziale di mercato**
- i. Costruzione **Business Plan**

Al termine del percorso, al professionista saranno fornite tutte le competenze per comprendere quale "**modello di servizio**" sia più coerente con il proprio **progetto di sviluppo** personale/professionale e verranno fornite le giuste competenze per affrontare in modo efficace i **colloqui di ingaggio**, avendo compreso le dinamiche della professione e le sue "**regole del gioco**".

Il percorso di Onboarding può essere intrapreso in qualsiasi fase dell'iter decisionale e può essere abbinato ai colloqui conoscitivi già in itinere.

"C4C" (Coaching for Change)

E' un servizio dedicato espressamente ai Gestori della Clientela operanti all'interno di Istituti Bancari, che desiderano affacciarsi al mercato e proseguire il proprio percorso professionale in un Istituto differente, mantenendo il medesimo ruolo ed inquadramento o un upgrade dello stesso.

Il nostro Team di **C4C** mette a disposizione le necessarie competenze per supportare l'interlocutore in tutte le fasi del processo conoscitivo con altro istituto in una logica Start to End.

Un Tutor dedicato, all'interno di un percorso **personalizzato** ed **individuale**, si occuperà di guidare e affiancare il professionista nella comprensione di:

- a. preparazione al colloquio con l'Azienda Committente
- b. feedback post colloquio
- c. analisi e revisione CV professionale
- d. analisi e focus soft skills e competenze di ruolo
- e. Analisi oggettiva del potenziale di mercato attuale e trasferibile mediante utilizzo della Matrice Rating Territorio Clienti
- f. Speech di comunicazione da adottare con la clientela trasferibile

Specifiche

- a) Il percorso, è customizzabile in base alle esigenze e attese del professionista
- b) sono previsti moduli opzionali, a scelta del professionista, relativi a:
 - 1. coaching al cambiamento
 - 2. consulenza fiscale
 - 3. consulenza legale

Per info sui costi e per ottenere un preventivo personalizzato scrivere a **info@talentlabconsuting.it**



"Non è la più forte delle
specie che sopravvive,
ma quella più reattiva ai
cambiamenti"

Charles R. Darwin

www.talentlabconsulting.it

info@talentlabconsulting.it

Referenti

Dott.ssa **Simona Berti** (Ref. Aziende e Processi)
simona.berti@talentlabconsulting.it

Dott.ssa **Marta Alba** (Ref. Organizzazione)
marta.alba@talentlabconsulting.it

Dott.ssa Berti: +39 393 336 7585

Dott.ssa Alba: +39 380 633 8747