



Avviso	4/2026
Settore	Commercio-turismo-servizi
Soggetto Presentatore	Eudata Srl SB
Protocollo del Piano	0001590_B/2026
Titolo Piano	STRATEGIE DI LEADERSHIP: Dall'Efficienza Personale all'Eccellenza nelle Vendite
Breve descrizione	Percorso formativo volto al potenziamento delle abilità personali dei dirigenti , integrando la gestione efficace del tempo e dello stress con strategie avanzate di vendita Challenger .
Contributo Richiesto	10000.00 €
Di cui il contributo revisore	0.00 €
Cofinanziamento Privato	100.00 €
Costo Totale	10100.00 €

## Beneficiarie

<b>Denominazione</b> = Eudata Srl SB <b>Codice Fiscale</b> = 12421000154 <b>Partita IVA</b> = 12421000154 <b>Matricola INPS</b> = 4958200613				
Settore Attività	Descrizione Attività Economica	Contributo Fondir	Dirigenti Azienda	Dirigenti Formazione
Commercio-turismo-servizi	Altre attività dei servizi connessi alle tecnologie dell'informazione e dell'informatica n.c.a.	10000.00 €	5	5

## Iniziative Formative

Codice Iniziativa	Titolo Iniziativa	Struttura Titolare	Tipologia	Ore del Percorso	Numero Partecipanti	Costo singola Iniziativa in Bacheca
0000996_R/2024	Time & Stress Management: orientarsi nel tempo, ridurre lo stress, raggiungere l'equilibrio	FIRST CONSULTING SRL	Seminari, Convegni, Workshop	16	5	1000.00 €
0000995_R/2024	CHALLENGER SALES: Nuove prospettive di vendita e strategie per Vincere nel Mercato Attuale	FIRST CONSULTING SRL	Seminari, Convegni, Workshop	16	5	1000.00 €