

FORMAZIONE 2015



CATALOGO FONDIMPRESA



CIS è la Scuola per la gestione d'impresa di Unindustria Reggio Emilia.

Opera da trent'anni nella progettazione e realizzazione di attività formative e di consulenza, per lo sviluppo delle aziende del territorio

L'obiettivo della scuola è affiancare le imprese proponendo percorsi per accrescere le conoscenze e le competenze in ambito manageriale e tecnico.

Gli Account CIS affiancano l'impresa nell'analisi delle esigenze formative in sintonia con gli obiettivi strategici e propongono la migliore risposta sia in termini di contenuto che di raggiungimento degli obiettivi specifici.

I NOSTRI SERVIZI

FORMAZIONE

Progettazione personalizzata con l'impresa per piani formativi aziendali, percorsi mirati che sostengono progetti strategici, lancio di nuove attività o interventi per il miglioramento e lo sviluppo in ambiti specifici.

CONSULENZA E COACHING

Sviluppo di attività consulenziali specifiche su richiesta delle imprese in ambito comunicazione e marketing, organizzazione aziendale, qualità ed efficienza in produzione, sviluppo di nuovi mercati e altro in relazione ad esigenze specifiche.

LANGUAGE DIVISION

Percorsi formativi in tutte le lingue straniere, aziendali e interaziendali (in orario serale e sabato mattina).

CIS Language Division ha oltre 25 anni d'esperienza nell'ambito della formazione linguistica rivolta alle imprese, la metodologia applicata è specifica per adulti, l'approccio è concreto e molto orientato al business, utilizza simulazioni di situazioni reali di socialità e lavoro.

APPRENDISTATO

Gestione completa della formazione per gli apprendisti, dalla stesura del piano formativo alla formazione in aula, con percorsi personalizzati in relazione alla qualifica conseguita dall'apprendista.

TIROCINI FORMATIVI

CIS è autorizzata all'attivazione di tirocini formativi e si occupa della stesura dei progetti formativi, dell'attivazione del percorso e del monitoraggio come previsto dalla normativa vigente

RICERCA FINANZIAMENTI

Ricerca di opportunità di finanziamento per lo sviluppo di progetti formativi per le imprese, aziendali e interaziendali, con particolare riferimento alle opportunità offerte dai Fondi Interprofessionali e dalla Regione Emilia Romagna e Provincia di Reggio Emilia.

CIS è accreditata per le proprie attività formative e certificata per una maggiore garanzia di gestione efficiente dei propri processi:

Certificazione Qualità ISO 9001: 2008

Accreditamento ASFOR per il Master International Business Studies

Accreditamento Regione Emilia-Romagna

Socio di Sistemi Formativi Confindustria e di ASFOR

Per maggiori informazioni e lo sviluppo di progetti:

Francesca Sorbi - francesca.sorbi@cis-formazione.it 0522 232948

Cristina Comastri - cristina.comastri@cis-formazione.it 0522 232920

Emanuela Galvan (catalogo corsi) - emanuela.galvan@cis-formazione.it 0522 232946

Benedetta Graffagnino - benedetta.graffagnino@cis-formazione.it 0522 232962

Dante Landini - dante.landini@cis-formazione.it 0522 232947

Silvia Sturloni (corsi di lingue) - silvia.sturloni@cis-formazione.it 0522 232935



ISCRIZIONE

Per i moduli di iscrizione e la pianificazione degli abbonamenti rivolgersi a:
Emanuela Galvan (Coordinamento attività a Catalogo)
Tel. 0522-232946 - emanuela.galvan@cis-formazione.it

Si richiede la formalizzazione dell'iscrizione entro 10 giorni della data di realizzazione prevista.
Eventuali iscrizioni oltre questo termine dovranno essere prima concordate telefonicamente con gli uffici CIS.

Il ricevimento, da parte di CIS, della scheda timbrata e firmata determina l'adesione e l'impegno di partecipazione ai corsi.
CIS provvederà, almeno 7 giorni prima dell'inizio del corso, a confermare l'avvio con tutti i dettagli necessari per la partecipazione.
Inoltre CIS si impegna a comunicare eventuali variazioni o rinvii del calendario.

DISDETTA

E' possibile recedere, dando disdetta scritta via mail o fax, entro 3 giorni lavorativi dalla prima giornata di corso.
Trascorso questo termine:
- se il partecipante rinuncia, dando preavviso scritto, sarà fatturato il 50% del costo dell'iniziativa;
- se il partecipante non si presenta in aula sarà fatturato l'intero ammontare della quota.
In ogni caso è sempre possibile sostituire la persona iscritta.

Per quanto riguarda le iscrizioni tramite Abbonamento la cancellazione dell'iscrizione dovrà avvenire entro 3 giorni lavorativi dalla partenza dell'attività formativa, in caso contrario si considererà la formazione come usufruita. E' sempre possibile sostituire la persona iscritta.

FATTURAZIONE

La fattura verrà emessa all'avvio dell'iniziativa. Modalità di pagamento: Bonifico Bancario 30 GG DF.

SEDE DI SVOLGIMENTO

Sede CIS Scuola per la gestione d'impresa Via Cadoppi 10 - Reggio Emilia (salvo diverse indicazioni)

1	GESTIONE AZIENDALE - AMMINISTRAZIONE	PAG. 10
N. 1	La responsabilità amministrativa delle Società e degli Enti: il D.Lgs. 231/01	Pag. 11
N. 2	Implementare il controllo di gestione: modelli e strumenti per competere oggi	Pag. 12
N. 3	Analisi di bilancio in ottica strategica	Pag. 13
N. 4	Finanza in ottica strategica	Pag. 14
N. 5	Il lancio di un nuovo prodotto	Pag. 15
N. 6	Leggere e comprendere il bilancio per non specialisti	Pag. 16
N. 7	Il costo del lavoro e il budget del personale	Pag. 17
N. 8	Le sanzioni disciplinari e controversie lavorative	Pag. 18
N. 9	Le scritture contabili del personale	Pag. 19
N. 10	Corso buste paga (livello base)	Pag. 20
N. 11	Reati di frode informatica e responsabilità amministrativa del D.Lgs. 231/01	Pag.21
2	ABILITÀ PERSONALI	PAG. 22
N. 12	Migliorare la gestione del tempo di lavoro	Pag. 23
N. 13	Parlare in pubblico con sicurezza ed incisività: convegni, convention, riunioni	Pag. 24
N. 14	Public speaking (livello avanzato)	Pag. 25
N. 15	Ruolo del capo: motivare i collaboratori	Pag. 26
N. 16	Scrittura per il lavoro, comunicazione interna ed e-mail	Pag. 27
N. 17	Il "mestiere" di Manager	Pag. 28
N. 18	Strumenti di problem solving (livello avanzato)	Pag. 29
N. 19	Il Capo in aula	Pag. 30
N. 20	Lean office: metodologie e strumenti per rimuovere le attività non a valore negli uffici	Pag. 31
N. 21	La valutazione delle prestazioni e la comunicazione al collaboratore	Pag. 32
N. 22	Rewind - Il metodo di analisi di una trattativa	Pag. 33
N. 23	Tecniche per migliorare memoria e apprendimento	Pag. 34
N. 24	Allenamento comportamentale: allena la tua capacità di farti capire, spiegare, convincere	Pag. 35
N. 25	Il Leader interculturale	Pag. 36
N. 26	Strategia organizzativa e Leadership	Pag. 37
3	INTERNAZIONALIZZAZIONE	PAG. 38
N. 27	Internazionalizzazione: come entrare sui mercati internazionali e come presidiarli	Pag. 39
N. 28	Gli aspetti doganali del commercio con l'estero	Pag. 40
N. 29	Internazionalizzazione: perché, dove, come, con quali risorse	Pag. 41
N. 30	Negoziazione nel nuovo mondo globale	Pag. 42
N. 31	Origine delle merci: dal "Made in" all'origine preferenziale. L'esportatore autorizzato	Pag. 43

N. 32	Bank Payment Obligation (BPO): nuovo strumento di regolamento per le imprese che operano con l'estero	Pag. 44
N. 33	Gli strumenti di finanziamento e di finanza agevolata per l'internazionalizzazione delle PMI	Pag. 45
N. 34	Organizzazione dell'ufficio export	Pag. 46

4 **MARKETING VENDITE** **PAG. 47**

N. 35	Nuovi modi per comunicare la tua azienda e generare business	Pag. 48
N. 36	Cataloghi digitali: come impostarli, crearli e metterli a disposizione della rete commerciale	Pag. 49
N. 37	Il ruolo commerciale nell'attuale mercato: la gestione dei clienti strategici	Pag. 50
N. 38	Il marketing telefonico	Pag. 51
N. 39	Commerciale per il personale di assistenza tecnica	Pag. 52
N. 40	Consigli pratici ed errori da evitare per fare del CRM una esperienza di successo	Pag. 53
N. 41	Il budget di vendita: metodologia e creatività a confronto	Pag. 54
N. 42	La gestione del reclamo: da criticità ad opportunità per fidelizzare il cliente	Pag. 55
N. 43	Web marketing: Quanto conosci il tuo sito? Strumenti e metriche di analisi del web	Pag. 56
N. 44	ABC dell'Import-export	Pag. 57
N. 45	E-commerce: opportunità e limiti	Pag. 58
N. 46	Presentazione del prodotto e salvaguardia del prezzo. Condurre trattative vincenti	Pag. 59
N. 47	Monitorare le performances della rete di vendita	Pag. 60

5 **CONTABILITÀ - FINANZA** **PAG. 61**

N. 48	IVA: novità in ambito di territorialità	Pag. 62
N. 49	Il rating bancario da strumento di valutazione dell'azienda ad elemento di negoziazione con la banca	Pag. 63
N. 50	La valutazione delle scorte in base alla normativa civilistica e fiscale	Pag. 64
N. 51	La contabilità industriale e la definizione del costo del prodotto	Pag. 65
N. 52	Recupero crediti: competenze relazionali e legali	Pag. 66
N. 53	La corretta applicazione delle regole Incoterms 2010 negli scambi internazionali	Pag. 67
N. 54	Modelli INTRASTAT 2015	Pag. 68
N. 55	Conoscere i costi aziendali per decidere	Pag. 69
N. 56	Flussi di cassa e relativo monitoraggio	Pag. 70
N. 57	I mezzi di pagamento internazionale e le problematiche connesse con il mancato pagamento	Pag. 71
N. 58	Controllo di gestione e reporting con Excel: l'analisi del bilancio per misurare la salute dell'azienda	Pag. 72
N. 59	Analisi dei dati di vendita e gestione delle scorte con MS Excel	Pag. 73

6	PRODUZIONE, LOGISTICA, ACQUISTI	PAG. 74
N. 60	Lo stretto indispensabile: gestire il magazzino ottimizzando le scorte	Pag. 75
N. 61	I benefici economici dei progetti Lean Six Sigma: casi aziendali e introduzione alla metodologia	Pag. 76
N. 62	Come ridurre i costi degli acquisti incrementando la qualità ed il servizio	Pag. 77
N. 63	La gestione della produzione e i flussi aziendali	Pag. 78
N. 64	La ricerca, l'analisi e la selezione dei fornitori migliori: il marketing d'acquisto	Pag. 79
N. 65	Ridurre il tempo di attraversamento del processo logistico-produttivo tramite le VSM (Value Stream Mapping)	Pag. 80
N. 66	Il controllo in accettazione	Pag. 81
N. 67	Global sourcing: come approvvigionarsi nel mondo	Pag. 82
N. 68	Il ruolo del responsabile in produzione	Pag. 83
N. 69	Il Visual Factory e 5 S	Pag. 84
N. 70	KPI Produzione-Logistica	Pag. 85
N. 71	L'assicurazione dei trasporti: coprire i rischi sulle merci durante il trasporto	Pag. 86
N. 72	Il testo contrattuale di acquisto e vendita e suo utilizzo	Pag. 87
7	AREA INFORMATICA	PAG. 88
N. 73	Elaborati commerciali e direct marketing con Microsoft Word	Pag. 89
N. 74/1 e 74/2	Fogli elettronici di calcolo per la gestione dei dati aziendali (Excel livello base)	Pag. 90
N. 75/1 e 75/2	Gestione amministrativa e produttiva dell'azienda con l'utilizzo di Excel (livello intermedio)	Pag. 91
N. 76	La gestione dei progetti con MS Project (MS Project livello base)	Pag. 92
N. 77	L'utilizzo delle risorse e la programmazione delle attività con MS Project (MS Project livello intermedio)	Pag. 93
N. 78	Analisi dei dati con le tabelle Pivot e le funzioni Database (Excel livello intermedio/avanzato)	Pag. 94
N. 79	Dietro le quinte: automatizzare Excel con l'utilizzo delle Macro (Excel avanzato)	Pag. 95
8	AREA TECNICA	Pag. 96
N. 80	Lean Plastic ©	Pag. 97
N. 81	Taglio costi e massimizzazione efficienza in produzione	Pag. 98
N. 82	Metrologia base per il collaudo dimensionale e meccanico	Pag. 99
N. 83	Oleodinamica: strutture base degli impianti oleodinamici	Pag. 100
N. 84	Studiare i metodi e i tempi di lavorazione per ottimizzare i rendimenti produttivi	Pag. 101
N. 85	La manutenzione per migliorare le prestazioni del sistema produttivo	Pag. 102
N. 86	Direttiva macchine e norme tecniche armonizzate	Pag. 103
N. 87	Le verifiche ispettive interne secondo la norma 19011:2012	Pag. 104

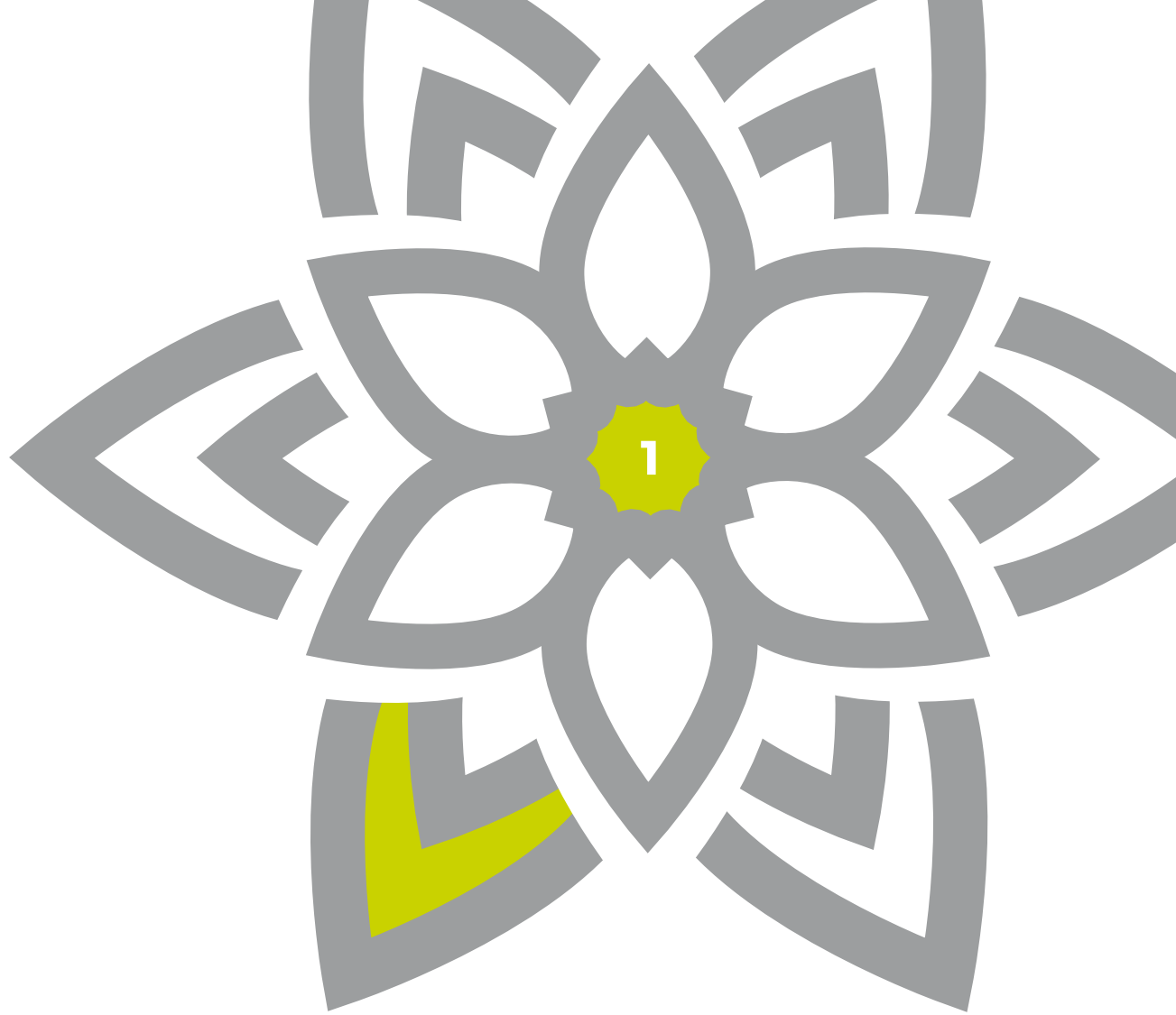
N. 88	La progettazione in sicurezza di macchine, impianti e attrezzature	Pag. 105
N. 89	Lettura e interpretazione del disegno meccanico	Pag. 106
N. 90	L'isola di lavoro in risposta alla necessità di riduzione dei costi	PAG. 107
N. 91	Elettronica di base e sviluppo innovativo	Pag. 108
N. 92	Corrosione dei metalli: valutazione della resistenza e tecniche di prevenzione	Pag. 109
N. 93	Prove distruttive: collaudo distruttivo per i materiali metallici	Pag. 110
N. 94	Prove non distruttive: difettosità sui materiali e introduzione sui controlli superficiali e volumetrici	Pag. 111
N. 95	La finitura dei fori nel settore oleodinamica	Pag. 112
N. 96	Corso intermedio di oleodinamica: strumenti per una valutazione tecnico-operativa delle apparecchiature di un impianto	Pag. 113
N. 97	Acciai: proprietà di base, trattamenti termici, classificazione e designazione, normative	Pag. 114
N. 98	Motori elettrici e azionamenti nelle applicazioni meccatroniche	Pag. 115
N. 99	La scheda di autocontrollo come strumento principale di controllo del processo	Pag. 116
N. 100	L'ottimizzazione dei banchi prova, collaudo e ricerca e sviluppo	Pag. 117

9 LINGUE **PAG. 118**

N. 101	Business English Trinity Plus	Pag. 119
N. 102	English for Business	Pag. 120
N. 103	General English + Trinity Exam	Pag. 121
N. 104	English Improving and Listening	Pag. 122
N. 105	Cinese collettivo	Pag. 123
N. 106	Russo collettivo	Pag. 124
N. 107	Spagnolo collettivo	Pag. 125
N. 108	Tedesco collettivo	Pag. 126

10 ALTA FORMAZIONE **PAG. 127**

N. 109	L'eccellenza negli acquisti: le tematiche cardine del Supply Chain Management	Pag. 128
N. 110	Guidare verso l'obiettivo, far crescere i collaboratori - Professional Coach in Azienda	Pag. 129
N. 111	Executive Master in Human Resources Management	Pag. 130
N. 112	Vendere di più e meglio - Training per venditori	Pag. 131
N. 113	Dalla visione ai risultati - Training per Impreditori e Manager	Pag. 132



GESTIONE AZIENDALE - AMMINISTRAZIONE



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
10 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
300 EURO (+IVA)

LA RESPONSABILITÀ AMMINISTRATIVA DELLE SOCIETÀ E DEGLI ENTI: IL D.LGS. 231/01

OBIETTIVI

Fornire elementi di conoscenza sulle responsabilità derivanti dalla gestione dell'impresa, con particolare riferimento alla "Responsabilità Amministrativa delle Società e degli Enti", sulla base dei principi fissati dal D.Lgs. 231/01 nell'evoluzione della giurisprudenza.

DESTINATARI

Imprenditori, dirigenti, quadri e collaboratori con responsabilità di gestione.

CONTENUTI

Modelli di organizzazione e gestione della salute e sicurezza sul lavoro (D. Lgs. 231/01 - art. 30 D.Lgs. 81/08):

- Responsabilità Amministrativa: D.Lgs. 231/2001.
- Esimente per i reati commessi da soggetti in posizione apicale (Art. 5 e 6 D.Lgs. 231/01) e da quelli sottoposti all'altrui direzione.
- Modelli di organizzazione e gestione delle condizioni affinché abbia efficacia esimente.
- Cenni in ordine alla costruzione del Modello di Organizzazione e Gestione.
- Mappatura delle aree di rischio e dei rischi potenziali.
- Sistemi di controllo preventivo dei reati dolosi e dei reati di omicidio e lesioni colpose (MOG ex Art. 30 D.Lgs. 81/08).
- Istituzione dell'Organo di Vigilanza (O.D.V.).

Codice etico.

Protocolli di Legalità:

- Adesione ai "Protocolli di Legalità" pubblici e privati, linee guida e modalità attuative dei principi e degli impegni stabiliti nel protocollo di legalità di Confindustria.
- Collaborazione tra Committente/Imprese contraenti e Pubbliche Autorità.
- Vendor list / albo fornitori; informativa antimafia.
- Salute e sicurezza sul lavoro e regolarità contributiva.
- Vincolo al dovere di denuncia a carico degli associati; obbligo di tracciabilità dei flussi finanziari
- Responsabilità sociale dell'impresa.

Novità normative.

LIVELLO CORSO

Avanzato

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui

N. 2

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

IMPLEMENTARE IL CONTROLLO DI GESTIONE: MODELLI E STRUMENTI PER COMPETERE OGGI

OBIETTIVI

Il corso offre gli strumenti per formare una figura professionale in grado di gestire con autonomia il sistema di controllo di gestione, particolarmente in situazioni di turbolenza aziendale ed incertezza. Obiettivo e' anche illustrare ed applicare, anche tramite casi reali svolti in aula, le tecniche innovative del controllo di gestione, con riferimento anche alle analisi di lungo periodo.

DESTINATARI

Addetti al controllo di gestione e addetti amministrativi, responsabili amministrazione finanza e controllo, personale aziendale da avviare al tema del controllo.

CONTENUTI

- Analisi del rapporto tra controllo di gestione e amministrazione.
- Classificazione dei costi per categorie omogenee secondo il principio di destinazione.
- Analisi ed applicazione degli approcci tradizionali quali direct e full costing, activity based costing, full costing integrale.
- Analisi ed applicazione degli approcci innovativi quali approccio del ciclo di vita, approcci a matrice e per scenari, tecniche di simulazione, approcci di rendimento di lungo periodo.
- Analisi dei costi impliciti ed espliciti, analisi dei costi finanziari, analisi dei costi in situazioni di crisi.

LIVELLO CORSO

Avanzato

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate

N. 3

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

ANALISI DI BILANCIO IN OTTICA STRATEGICA

OBIETTIVI

Analizzare in ottica integrata e strategica gli indicatori di performance ed i flussi. Sono questi, infatti, gli strumenti attraverso i quali far emergere compiutamente, dai dati di bilancio riclassificati, le caratteristiche economiche e quelle finanziarie della gestione dell'impresa sottoposta ad analisi.

Dopo aver evidenziato le logiche ed i modelli di "riclassificazione" dei prospetti di bilancio, l'analisi di bilancio sarà condotta in un'ottica esterna e relativamente a bilanci di società non quotate.

DESTINATARI

Responsabili amministrativi o coloro che abbiano la necessità di approfondire l'analisi di bilancio attraverso una lettura integrata di carattere strategico. È opportuna una buona conoscenza dei seguenti temi: redazione del bilancio, aspetti contabili e civilistici, criteri base di riclassificazione dei bilanci.

CONTENUTI

- La riclassifica dello stato patrimoniale secondo la logica finanziaria gestionale.
- La riclassifica del conto economico: le configurazioni di reddito, il valore aggiunto, la gestione operativa, il margine di contribuzione.
- L'analisi per indici e per margini: indicatori di redditività, indicatori patrimoniali, indicatori finanziari, indicatori di produttività.
- L'analisi economica e di solidità.
- Le relazioni dinamiche tra gli indicatori di performance: la leva operativa e la leva finanziaria.
- L'analisi per flussi e il rendiconto finanziario: le tipologie, le grandezze fondo, la riclassifica dei movimenti finanziari per aree di gestione, la misurazione dei flussi, i flussi per la valutazione d'azienda.

LIVELLO CORSO

Avanzato

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

FINANZA IN OTTICA STRATEGICA

OBIETTIVI

Il corso è diviso in due parti. Nella prima vengono fornite le basi teoriche, la terminologia e le nozioni utilizzate nella prassi internazionale e le modalità per ricostruire i flussi finanziari d'impresa attraverso la rielaborazione dei bilanci aziendali. La seconda parte è improntata alle riflessioni sui fattori che determinano la situazione finanziaria e i livelli di indebitamento aziendali e sui profili finanziari della strategia d'impresa.

DESTINATARI

Imprenditori, direzione d'impresa e manager.

CONTENUTI

- La dinamica finanziaria d'impresa: uno schema di riferimento.
- La misurazione della cassa prodotta dal business: il cash flow e i free cash flow.
- Come ricostruire i flussi finanziari aziendali a partire dal bilancio.
- Reporting per la direzione e terminologia nella prassi internazionale.
- Gli effetti della crescita e la condizione di stazionarietà.
- Cosa guardano le banche e l'impiego dei Covenant sul debito.
- I forecast finanziari e la verifica della fattibilità finanziaria della strategia d'impresa.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate



N. 5

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

IL LANCIO DI UN NUOVO PRODOTTO

OBIETTIVI

Come ideare, sviluppare e lanciare un nuovo prodotto di successo. Le analisi di mercato, la compatibilità con le risorse aziendali, gli obiettivi e le strategie, il processo di sviluppo e il coordinamento tra le funzioni aziendali, lo sviluppo delle vendite, la misura della redditività e la soddisfazione del cliente.

DESTINATARI

Imprenditori, manager, dirigenti, direttori generali, responsabili di funzione.

CONTENUTI

- Fondamenti di marketing - Strategia.
- Fondamenti di marketing - Leve operative.
- Il processo di sviluppo interfunzionale.
- I documenti cardine.
- Gli strumenti di supporto alla vendita.
- Lo sviluppo delle vendite e il controllo della redditività.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LEGGERE E COMPRENDERE IL BILANCIO PER NON SPECIALISTI

OBIETTIVI

Comprendere come è composto un bilancio per poterlo leggere e capire le basi per predisporre un budget e il modello di budget preventivo (revised budget). Questo permette di capire e monitorare lo stato di salute della propria azienda e di poter intervenire con azioni correttive in determinate aree o linee, prima che la situazione sia troppo critica.

DESTINATARI

Tutti coloro che non hanno una conoscenza del bilancio ma che hanno necessità di capire lo stato di salute dei concorrenti, fornitori, clienti e che devono programmare gli obiettivi di medio e breve termine della propria azienda o area aziendale.

CONTENUTI

- Spiegazione del bilancio: voci che compongono lo stato patrimoniale e il conto economico.
- La riclassificazione del bilancio per poterlo comprendere al meglio.
- La differenza tra budget e business plan.
- La programmazione di medio lungo termine.
- La programmazione di breve termine.
- Il revised budget come strumento di controllo.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate



N. 7

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

IL COSTO DEL LAVORO E IL BUDGET DEL PERSONALE

OBIETTIVI

Il corso mira ad illustrare le tecniche per la costruzione del budget relativo al costo del personale all'interno del più ampio processo di costruzione del budget aziendale. Particolare attenzione verrà data ai singoli elementi del costo del lavoro e alle politiche retributive e di incentivazione dei dipendenti.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili delle risorse umane, responsabili del controllo di gestione, responsabili amministrativi.

CONTENUTI

- Analisi dei principali elementi del costo del lavoro.
- La determinazione dei fabbisogni di manodopera diretta, indiretta e del personale di struttura.
- Le politiche retributive ed il budget.
- Perché la preparazione del budget del personale coinvolge l'intera azienda.
- Il confronto a consuntivo dei dati indicati nel budget e l'importanza di una corretta e tempestiva analisi degli scostamenti.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 8

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LE SANZIONI DISCIPLINARI E LE CONTROVERSIE LAVORATIVE

OBIETTIVI

Il corso si propone di fornire ai partecipanti una specifica competenza in materia disciplinare e di controversie lavorative, nonché una metodologia atta a ridurre il più possibile il contenzioso con i dipendenti.

DESTINATARI

Responsabili gestione risorse umane, addetti ufficio personale.

CONTENUTI

- Ruolo dei lavoratori - diritti e doveri.
- Ruolo del datore di lavoro - poteri e obblighi.
- Art. 2106 codice civile - Statuto dei Lavoratori Legge 300/70 art. 7.
- Contestazioni e addebiti - forma e contenuti.
- Il principio di proporzionalità.
- Diritto di difesa del lavoratore.
- Irrogazione di sanzioni - metodologia.
- Tentativi di conciliazione presso DPL.
- Ricorso alle procedure arbitrali.
- Termini di decadenza per legge e per CCNL.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 9

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LE SCRITTURE CONTABILI DEL PERSONALE

OBIETTIVI

Fornire una formazione completa, teorica e pratica della rilevazione delle scritture contabili riguardanti l'amministrazione del personale. Suggestire metodologie atte a quantificare il costo del lavoro.

DESTINATARI

Addetti amministrativi, addetti ufficio paghe, controller.

CONTENUTI

- Nozione del costo per salari e stipendi (differenza tra retribuzione diretta ed indiretta).
- Nozione del compenso a parasubordinati (collaborazioni tipiche, contratti e progetto, altre collaborazioni coordinate e continuative).
- Analisi di un prospetto costi mensili del personale.
- Analisi dei riepilogativi paga mensili; rilevazione del costo salari e stipendi.
- Rilevazione compensi parasubordinati.
- Rilevazione dei costi per oneri contributivi a carico dell'azienda.
- Rilevazione debiti (ed eventuali crediti) verso il personale e collaboratori, erario, istituti previdenziali e fondi pensione e di assistenza sanitaria.
- TFR: erogazione, acconti e anticipazioni, tassazione, imposta sostitutiva dell'11%.
- Versamento TFR a Tesoreria Inps; versamento TFR a fondi pensione.
- Inail: rilevazione acconto e saldo.
- Rilevazione dei costi per parasubordinati (Co.Co.Pro.).
- Contabilità del personale con rilevazione mensile degli oneri differiti.
- Rilevazione mensile TFR - Rilevazione mensile Ferie - Par - Rilevazione mensile.
- Tredicesima - Quattordicesima - Premi di risultato - Costo INAIL.
- Particolarità nella rilevazione dei costi per omaggi, spese di rappresentanza, rimborsi spese in generale, fringe benefit.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 10

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
21 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
600 EURO (+IVA)

CORSO BUSTE PAGA (LIVELLO BASE)

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è garantire la formazione pratica e teorica sugli aspetti fondamentali per affrontare l'attività di gestione delle paghe e contributi con maggiore sicurezza e autonomia. La metodologia pratica, con numerose esercitazioni, permette di affrontare le problematiche più frequenti.

DESTINATARI

Addetti gestione amministrativa del personale.

CONTENUTI

- Libri e documenti di lavoro obbligatori.
- Orario di lavoro, ferie e festività.
- La busta paga e gli elementi della retribuzione.
- Retribuzione soggetta a contribuzione.
- L'imposta sul reddito delle persone fisiche.
- L'indennità di malattia e maternità.
- Infortuni sul lavoro e malattie professionali.
- Assegni per il nucleo familiare.
- Modalità e modulistica per il versamento dei contributi e dell'Irpef.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 11

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
4 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
150 EURO (+IVA)

REATI DI FRODE INFORMATICA E RESPONSABILITÀ AMMINISTRATIVA DEL D. LGS. 231/01

OBIETTIVI

Ottemperare all'art. 24 bis del Decreto Legislativo 231 per le fattispecie di reati cosiddetti informatici. Adottare una metodologia per redigere e attuare un Modello di Organizzazione Gestione e Controllo (MOG) che gestisca le specifiche fattispecie di reato per l'esimenza della responsabilità amministrativa.

DESTINATARI

Responsabili EDP-CED, responsabili amministrativi e tutti coloro che in azienda devono assolvere agli obblighi normativi afferenti la responsabilità amministrativa degli Enti.

CONTENUTI

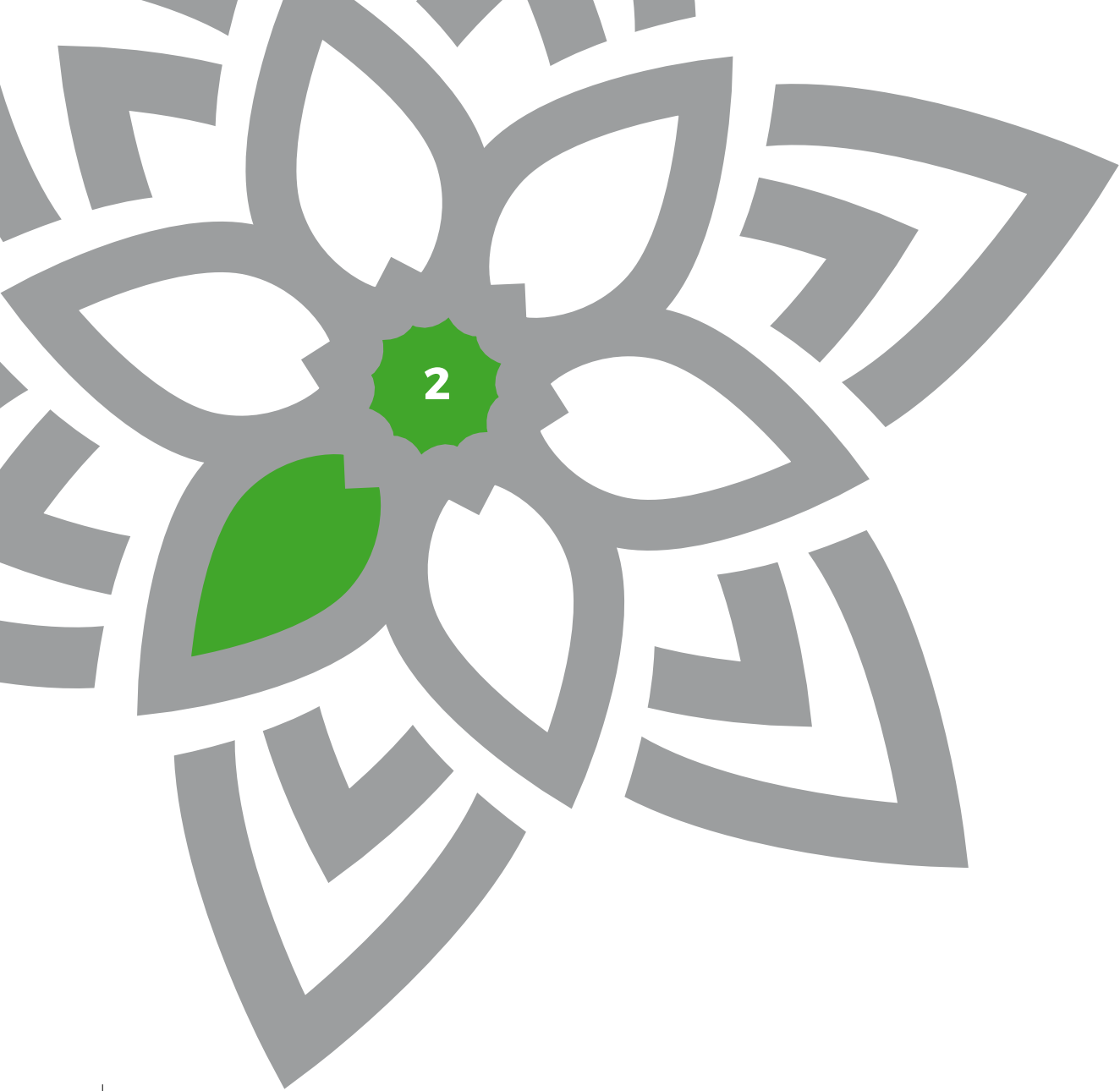
- Ambito legislativo D. Lgs. 231.
- Art. 24 bis, i reati di frode informatica del codice penale.
- Gestione strutturata e procedurale delle ottemperanze (procedure, protocolli ecc.).
- Il calcolo del rischio e il suo abbattimento (rischio assoluto, rischio residuo e rischio accettabile).
- Modelli organizzativi e di controllo (Linee guida Confindustria).

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui e/o analisi di casi



ABILITÀ PERSONALI



N. 12

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

MIGLIORARE LA GESTIONE DEL TEMPO DI LAVORO

OBIETTIVI

Migliorare l'efficienza sul lavoro del vostro personale d'ufficio e ottimizzare tempi e numeri del personale indiretto, costituiscono obiettivi di riduzione dei costi alla portata di ogni azienda. Il corso offre strumenti pratici di immediata applicazione per utilizzare meglio il tempo nelle attività quotidiane.

DESTINATARI

Responsabili e collaboratori: molto utile a coloro che svolgono attività complesse che richiedono la continua ridefinizione delle priorità.

CONTENUTI

- Gli aspetti "emotivi" nell'uso del tempo: bisogni contro obiettivi.
- Riconoscere i ladri di tempo.
- Pianificare, programmare, organizzare il tempo: uso efficiente dell'agenda.
- Il metodo delle liste di Allen.
- Alcune App per migliorare la propria efficienza.
- La caccia a un ladro di tempo.
- Uno strumento pratico per migliorare giorno per giorno.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate

N. 13

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

PARLARE IN PUBBLICO CON SICUREZZA ED INCISIVITÀ: CONVEGNI, CONVENTION, RIUNIONI

OBIETTIVI

Fornire tecniche per essere più efficaci, sicuri e incisivi nelle comunicazioni in pubblico, lavorando prima sull'analisi di conoscenza e capacità possedute (strategie, contenuti, comportamento, stile), poi sul comportamento con un insieme di esercizi e ristrutturazioni che coinvolgono corpo e voce, attraverso prove e simulazioni.

DESTINATARI

Chi desidera essere un relatore chiaro, sicuro di sé e convincente, chi vuole essere efficace e incisivo nelle riunioni, chi vuole fornire informazioni e spiegazioni comprensibili e organizzate nei contesti di comunicazione professionale.

CONTENUTI

- Progettazione strategica dell'intervento: obiettivi, contenuti, sequenze argomentali, contestualizzazione, ancore e repertorio aneddotico.
- Analisi psicografica delle slide e dei sussidi.
- Ripresa video filmata ed analisi dello stile comportamentale naturale: punti di forza e debolezza nell'uso del corpo, della voce, nella variazione interpretativa del contenuto.
- Esercizi di scioglimento comportamentale: voce e corpo.
- Cura emotiva ed interpretativa del discorso: la voce e i quattro elementi.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche, quali simulazioni con videoriprese



N. 14

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

PUBLIC SPEAKING (LIVELLO AVANZATO)

OBIETTIVI

Aumentare l'impatto di voce e comportamento nella propria comunicazione in pubblico.

DESTINATARI

Manager e imprenditori che comunicano in pubblico e vogliono perfezionare le proprie tecniche. Chi ha già frequentato corsi di livello base e desidera migliorare ulteriormente le proprie competenze.

CONTENUTI

- Acqua, aria, terra, fuoco: ripresa della tecnica per il miglioramento espressivo della voce.
- Articolazione, dizione e fonetica: scandire le parole, migliorare musicalità, tempi, timbro.
- Lettura interpretativa di testi: le emozioni nella voce.
- Elementi di dizione: la corretta pronuncia di vocali e consonanti.
- Le regole base per la corretta pronuncia delle parole.
- Esercizi applicativi: doppiaggio di spezzoni filmici.
- La gestione dell'attenzione: attacco, gestione dell'intervento, conclusione.
- Assertività e comportamento assertivo: quali indicatori.
- Stili a confronto: passivo, sfuggente, manipolativo, assertivo, aggressivo.
- Intenzioni collaborative, oppostive, e gestione dei rapporti di potere.
- Role plays sul comportamento assertivo.
- Ancore, aneddoti, ironia: un contenuto che serve la relazione.
- Presentazione della scheda di auto osservazione.
- Esercitazioni videoriprese: simulazione di situazioni realistiche di public speaking.

LIVELLO CORSO

Avanzato

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche, quali simulazioni con videoriprese



N. 15

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

RUOLO DEL CAPO: MOTIVARE I COLLABORATORI

OBIETTIVI

Fornire le conoscenze necessarie per una corretta gestione dei team di lavoro.

Comprendere come i miglioramenti organizzativi si fondano sulla condivisione e quindi sul coinvolgimento dei propri collaboratori.

Individuare le cause che determinano bassi livelli di motivazione sul lavoro e applicare gli strumenti idonei per rendere la motivazione un processo continuo, continuamente da alimentare, sollecitare, rinvigorire.

DESTINATARI

Responsabili di funzione, area manager, professionisti.

CONTENUTI

- Le spinte motivazionali.
- Strategie di motivazione.
- Le strategie di gestione dei colloqui individuali.
- Il feedback di sviluppo.
- Riconoscere gli atteggiamenti di base negli altri per motivarli, coinvolgerli e gestirli strategicamente.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate

N. 16

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

SCRITTURA PER IL LAVORO, COMUNICAZIONE INTERNA ED E-MAIL

OBIETTIVI

Attraverso brevi sessioni teoriche alternate da esercizi di scrittura e riscrittura il corso consente di sviluppare capacità di semplificazione, comprensibilità, significatività, rafforzamento e sintesi di testi per il lavoro, e-mail comprese.

DESTINATARI

Per chi vuole produrre efficaci comunicazioni scritte a titolo informativo, esplicativo, documentale, procedurale-organizzativo.

CONTENUTI

- Il plain language o scrittura lineare: parole, frasi, periodi.
- L'arte della sintesi: taglio di contenuto, non di relazione.
- La scrittura visiva e l'uso dello spazio, dei font, dei colori.
- Microcontents e perle di saggezza: titoli, sottotitoli, didascalie, parole chiave, box ed altro.
- Esercizi di scrittura e riscrittura.
- La struttura del testo: ad ogni esigenza la giusta struttura. Lo stile del testo e la gestione della relazione scritta.
- La scrittura nella e-mail: netiquette, comprensibilità e sottotesto.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate



N. 17

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

IL “MESTIERE” DI MANAGER

OBIETTIVI

Durante il corso i partecipanti avranno modo di confrontare la propria esperienza manageriale con una serie di griglie interpretative della funzione, in un percorso fatto di diagnosi (a che punto sono, quali sono le criticità della mia situazione) e di strumenti operativi applicabili dal giorno dopo il corso nella quotidianità.

DESTINATARI

Titolari, dirigenti, responsabili di funzione aziendali.

CONTENUTI

- Il modello di Mintzberg: Gestire l'informazione, Gestire le persone, Agire direttamente.
- Visione sistemica o visione di dettaglio?
- Pianificare per ridurre il caos o “surfare” sui problemi?
- Come tenersi informati se la gestione manageriale per sua natura ti allontana dai problemi?
- Come e perché delegare se sono il più competente ed il più informato?
- Come attivare meccanismi di controllo che non inibiscano la creatività?
- Come stare nel cambiamento?

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate



N. 18

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

STRUMENTI DI PROBLEM SOLVING (LIVELLO AVANZATO)

OBIETTIVI

Acquisire strumenti e concetti per un adeguato ed efficace problem solving in azienda.

Affrontare i problemi in modo organizzato e sistematico, basandosi su fondate metodologie, dall'impostazione del problema alla realizzazione delle soluzioni.

Utilizzare le situazioni problematiche per coinvolgere il team di lavoro e diffondere senso di responsabilità. Favorire la ricerca di soluzioni creative e innovative.

DESTINATARI

Imprenditori, manager e responsabili di funzione, e tutti coloro che per ruolo affrontano spesso situazioni problematiche non ripetitive.

CONTENUTI

- “Leggere” e impostare correttamente il problema: entrano in gioco informazioni e dati oggettivi, ma anche resistenze e soggettività individuali e di gruppo.
- Analizzare sistematicamente i problemi, distinguendone parti diverse, relazioni causa effetto, impatti organizzativi.
- Coinvolgere il team di lavoro e motivarlo verso la soluzione.
- Impostare e governare le soluzioni: i sette passi del problem solving. Metodologie per pianificare e presidiare le azioni di miglioramento, responsabilizzando i singoli ed il gruppo di lavoro.
- Ricercare soluzioni creative: il brainstorming.

LIVELLO CORSO

Avanzato

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

IL CAPO IN AULA

OBIETTIVI

Il corso si propone di aiutare i partecipanti a progettare un intervento e a gestire un gruppo di formazione.

DESTINATARI

Responsabili che devono formare i collaboratori.

CONTENUTI

- I meccanismi di apprendimento degli adulti.
- La logica circolare del processo formativo: il modello di Kolb (somministrazione del test).
- Tecniche di progettazione dei propri interventi in aula: tempo contenuti dinamiche.
- Progettare una lezione: 6 diversi modi di costruire una scaletta.
- Usare bene le slide costruite con power point.
- La paura del docente: da vincolo a risorsa.
- Cosa bisogna fare quando si parla in pubblico.
- La gestione dell'aula: come si comincia e come si coinvolgono i partecipanti.
- Le dinamiche fondamentali del gruppo in aula.
- I personaggi del gruppo in formazione: i fenomeni tipici e cosa si fa per gestirli.
 - "E se non parlano?"
 - "E se parlano troppo e la situazione mi sfugge di mano?"
- Come motivarli e creare il consenso.
- Come si chiude un'attività formativa.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate



N. 20

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

LEAN OFFICE: METODOLOGIE E STRUMENTI PER RIMUOVERE LE ATTIVITÀ NON A VALORE NEGLI UFFICI

OBIETTIVI

Organizzare le attività aziendali non produttive con ottica Lean. Migliorare efficacia ed efficienza dei processi negli uffici.

DESTINATARI

Imprenditori, direttori e responsabili di funzione (amministrazione e uffici in generale).

CONTENUTI

- Lean Thinking, Lean Office e ChangeCoach®.
- Valore e spreco.
- Il cliente.
- "I sette + 2" sprechi codificati dal Lean in generale.
- I 14 sprechi codificati negli uffici.
- Kaizen e miglioramento: miglioramento continuo, obiettivi del kaizen, standard come base del miglioramento.
- Value Stream Mapping: tecniche e strumenti per individuare gli sprechi nei processi non produttivi.
- Il Visual Management.
- Esercitazioni e discussione di casi concreti.
- Come impostare un progetto:
 - La Struttura.
 - I Ruoli Organizzativi.
 - Le Attività.
- Le 5S in un ufficio.
- Il cambiamento e l'evoluzione dei ruoli in azienda Lean e sistemi informativi: il ruolo del flusso delle informazioni nella riorganizzazione dei processi.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITÀ DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate

N. 21

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LA VALUTAZIONE DELLE PRESTAZIONI E LA COMUNICAZIONE AL COLLABORATORE

OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti competenze nella conduzione di colloqui di valutazione e di feedback sulle prestazioni dei propri collaboratori, analizzando le performance individuali e le aree di responsabilità, la capacità di stare e operare in team e la loro abilità comunicativa nel contesto specifico.

DESTINATARI

Imprenditori, dirigenti, quadri, responsabili di funzione, capi intermedi responsabili HR che operano a supporto dei valutatori.

CONTENUTI

Ambiti e necessità della valutazione delle prestazioni:

- Il feedback quotidiano come premessa alla valutazione.
- Le caratteristiche di un feedback accurato ed efficace.
- La valutazione delle prestazioni: a cosa serve, come si fa.
- Il processo di valutazione ed i suoi attori.
- L'utilizzo dei dati della valutazione.
- Il colloquio: preparazione, conduzione, follow up.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate



N. 22

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

REWIND - IL METODO DI ANALISI DI UNA TRATTATIVA

OBIETTIVI

Certe trattative ci rendono orgogliosi delle nostre capacità, altre ci lasciano l'amaro in bocca.

In entrambi i casi, è necessario capire cosa ha funzionato e cosa no: è un'occasione preziosa per acquisire informazioni utili sui nostri clienti e su di noi.

L'obiettivo del corso è aumentare la capacità di analisi delle situazioni negoziali che viviamo, acquisendo strumenti che rendano più efficaci le trattative future.

DESTINATARI

Venditori e personale commerciale interessato ad acquisire le tecniche fondamentali della vendita e della trattativa.

CONTENUTI

- Strumenti per una lettura critica degli eventi.
- Le qualità di un buon venditore.
- Disciplina interiore: le mie reazioni davanti al rifiuto del cliente.
- Le paure che mi hanno impedito di andare in offerta.
- L'analisi di una trattativa: i passaggi da compiere.
- Errori e prodezze: migliorare la trattativa imparando dalle proprie trattative.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate

N. 23

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

TECNICHE PER MIGLIORARE MEMORIA E APPRENDIMENTO

OBIETTIVI

Gli impegni continui, gli aggiornamenti, gli appuntamenti, i dati e le cifre mettono a dura prova la nostra memoria. Le strategie di memorizzazione consentono di mettere ordine tra la miriade di informazioni da ricordare e un veloce recupero dei dati. Gli obiettivi del corso sono:

- Risparmiare tempo prezioso nello studio e nell'aggiornamento.
- Apprendere le principali mnemotecniche applicabili alla professione o allo studio.
- Studiare le principali applicazioni: elenchi di dati, numeri e cifre, nomi e visi, vocaboli stranieri, agenda personale.
- Imparare un metodo per porsi nella miglior condizione mentale per apprendere senza stress.

DESTINATARI

Tutti coloro che intendono migliorare la propria memoria e aumentare la propria efficienza personale.

CONTENUTI

- Le basi dell'apprendimento.
- La funzione della memoria nell'apprendimento.
- Rilassamento e concentrazione.
- Memoria naturale e mnemotecniche.
- Come memorizzare nomi e visi.
- Come memorizzare numeri e cifre.
- Come memorizzare vocaboli stranieri.
- Gli archivi mentali e il riordino dei dati da ricordare.
- Come allenare la memoria.
- Riscontro finale dell'avvenuto apprendimento da parte dei partecipanti.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate

N. 24

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

ALLENAMENTO COMPORTAMENTALE: ALLENA LA TUA CAPACITÀ DI FARTI CAPIRE, SPIEGARE, CONVINCERE

OBIETTIVI

Prestiamo attenzione a chi cattura la nostra curiosità, confidiamo in chi ci dimostra sicurezza e competenza, rispondendo alle nostre domande interiori. Dote innata o comportamento che può essere appreso? Il corso vuole fornire le tecniche di base per migliorare lo stile di relazione allenandosi e acquisendo tecniche di semplice utilizzo ma estremamente efficaci.

DESTINATARI

Chi desidera migliorare il proprio comportamento, essere più incisivo, credibile, affidabile.

CONTENUTI

- Rafforzamento comportamentale: la cassetta degli attrezzi.
- Parole e sottotesto: cosa passa tra le righe nei nostri discorsi.
- Sicurezza e credibilità: occhi, apertura e chiusura, tenuta posturale, distanza emotiva e prossemica, uso della voce.
- Discussione e litigio: valorizzare le differenze, evitare i conflitti.
- Stili e contro stili: sfuggente, assertivo, aggressivo, manipolatore.
- Prove video filmate di interscambi comunicativi.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate

N. 25

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
24 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
750 EURO (+IVA)

IL LEADER INTERCULTURALE

OBIETTIVI

Obiettivi del corso sono: Migliorare e potenziare le proprie abilità di managers e leaders globali; realizzare migliori performance in ambienti multi-nazionali; contribuire a sviluppare la propria organizzazione a lungo termine .

DESTINATARI

Questo corso si rivolge a manager e quadri internazionali, gestori di progetti, team di lavoro multiculturali.

CONTENUTI

- Le basi dell'apprendimento.
- I tipi di leaders
- Le qualità di un leader: metodi per orientare il cambiamento in se stessi e nell'ambiente circostante
- Comprendere l'impatto delle culture sugli stili e le pratiche di leadership
- Motivare una forza lavoro culturalmente diversificata
- Applicare stili di comunicazione adeguati al contesto culturale
- Guadagnarsi la fiducia di persone provenienti da sistemi culturali diversi
- Scoprire gli approcci personali più convenienti
- Sviluppare l'intuizione per relazionarsi con partners e clienti stranieri
- Sviluppare abilità creative di leadership per adattarsi a nuovi ambienti di lavoro
- Casi pratici: lavorare con Brasile, Europa orientale, Cina, India, paesi arabo-musulmani

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate

N. 26

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
20 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
700 EURO (+IVA)

STRATEGIA ORGANIZZAZIONE E LEADERSHIP

OBIETTIVI

Si tratta di un percorso particolarmente interessante per le PMI che si sviluppa tramite attività in gruppo e individuali ed ha l'obiettivo di aumentare l'autorevolezza professionale, riconoscere più chiaramente l'evoluzione del contenuto organizzativo, delle proprie responsabilità e adeguare lo stile di leadership.

DESTINATARI

Imprenditori, direttori generali e responsabili di funzione

CONTENUTI

1° modulo (da sviluppare in gruppo)

- rappresentazione dell'evoluzione della strategia prevista in azienda
- elaborazione di un piano comune circa i risultati attesi a conclusione del progetto che tengano conto della gestione operativa ordinaria
- condivisione degli stili di management & di leadership necessari a sostegno della gestione
- emotional & social intelligence

2° modulo (individuale)

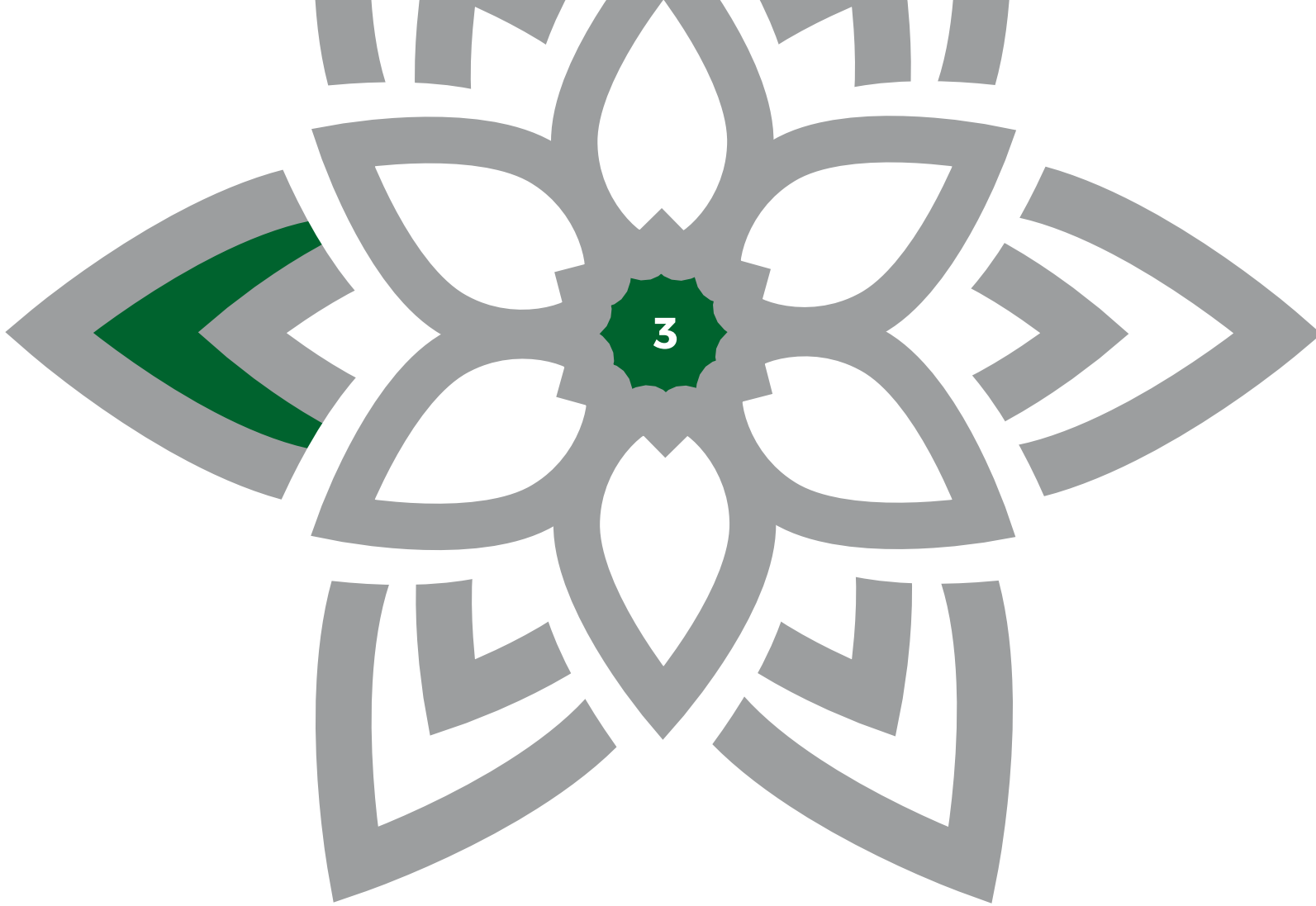
- Definire / riconoscere i propri obiettivi di miglioramento e cambiamento
- Applicarsi su situazioni reali e concrete relative alla sfera professionale
- Favorire efficacia personale e sviluppo organizzativo
- Sperimentare nuovi modelli di comportamento e di relazione

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate



INTERNAZIONALIZZAZIONE



N. 27

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

INTERNAZIONALIZZAZIONE: COME ENTRARE SUI MERCATI INTERNAZIONALI E COME PRESIDARLI

OBIETTIVI

Il corso si propone di identificare e mettere a fuoco le diverse metodologie di analisi, pianificazione, presa di contatto, costruzione e mantenimento di una struttura commerciale all'estero.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili e funzionari commerciali, consulenti e figure professionali interessate ad approfondire la tematica dell'internazionalizzazione in termini concreti e operativi.

CONTENUTI

- Lo scenario dell'economia internazionale dopo l'inizio della crisi economica mondiale.
- Struttura e andamento dello scambio mondiale. Chi compra, chi vende.
- Il futuro della domanda mondiale dei prodotti manifatturieri.
- Le principale difficoltà che le imprese affrontano per entrare nei nuovi mercati.
- Come si fa l'analisi di un mercato estero e la scelta delle strategie competitive nei mercati esteri.
- La segmentazione del mercato.
- Tecniche di marketing internazionale. Le strategie di prodotto e la politica dei prezzi.
- La scelta dei canali di entrata nei mercati esteri e dei canali di distribuzione.
- Le forme di promozione nei mercati esteri.
- Business plan per internazionalizzazione.
- Partecipazione agli eventi fieristici ed ottimizzazione dell'apartenza a fiere e missioni commerciali.
- La scelta della fiera internazionale: rapporto costi-benefici.
- L'allestimento dello stand e la comunicazione prima, durante e dopo l'evento.
- Fiscalità internazionale.
- Logistica e INCOTERMS.
- Tecniche di comunicazione internazionale e negoziazione e trattative interculturali (nei Paesi Arabi, in Russia, Est Europa, Asia).
- Business etichette.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

GLI ASPETTI DOGANALI DEL COMMERCIO CON L'ESTERO

OBIETTIVI

Tutte le volte che le merci si muovono tra paesi diversi si attivano delle operazioni soggette al controllo delle rispettive autorità doganali. A qualsiasi titolo le merci si muovano, devono dare conto a tali autorità dei motivi e di una serie di informazioni fondamentali per poter determinare con certezza gli aspetti tributari prima di tutto ma, sempre più spesso, anche gli aspetti relativi ad autorizzazioni, licenze, controlli di vario tipo. Saranno presentati gli adempimenti relativi ad ogni regime doganale a cui possono essere assoggettate le merci evidenziando criticità ed opportunità che la tecnica doganale presenta.

DESTINATARI

Imprenditori, addetti ufficio estero, ufficio logistico, ufficio amministrazione, ufficio commerciale ed ufficio acquisti di aziende export oriented.

CONTENUTI

- La grande famiglia delle operazioni con l'estero: operazioni extra UE e operazioni intracomunitarie.
- I regimi doganali: operazioni definitive e temporanee.
- Le criticità legate alle operazioni doganali in import ed export.
- La classificazione doganale ed i rischi connessi all'imperfetta codifica delle merci.
- Il valore in dogana delle merci.
- Individuazione e calcolo del dazio all'importazione.
- La determinazione del "Made in" e dell'origine preferenziale delle merci.
- Le agevolazioni doganali: l'esportatore autorizzato e l'operatore economico autorizzato (AEO).

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 29

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

INTERNAZIONALIZZAZIONE: PERCHÉ, DOVE, COME, CON QUALI RISORSE

OBIETTIVI

L'attrattiva esercitata dai mercati internazionali è più che mai forte in questo momento, in cui l'Italia ed i paesi europei in generale stanno subendo una forte contrazione in molti settori e nei consumi. Il corso si propone di identificare e mettere a fuoco le metodologie di analisi, pianificazione, presa di contatto, costruzione e mantenimento di una struttura aziendale all'estero.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili e funzionari commerciali, consulenti e figure professionali interessate ad approfondire la tematica dell'internazionalizzazione in termini concreti e operativi.

CONTENUTI

- Analisi della situazione di partenza e definizione degli obiettivi aziendali.
- Analisi attrattività e accessibilità del/dei paesi prescelti.
- Analisi della domanda/offerta.
- Analisi della concorrenza: strategia perseguita dai concorrenti, risorse e competenze di cui dispongono e loro obiettivi (FCS).
- Controllo della proprietà degli investimenti.
- Allestimento di una struttura di vendita e distribuzione.
- Struttura societaria e sede: costi e risultati.
- Individuazione e selezione dei partner professionali necessari.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

NEGOZIARE NEL NUOVO MONDO GLOBALE

OBIETTIVI

Per avere successo in ambito internazionale diventa fondamentale acquisire tecniche e strumenti specifici per eccellere nell'arte della negoziazione a livello globale. Si propone un modello di negoziazione interculturale che permetta di superare le più frequenti cause d'insuccesso di trattative in ambito internazionale: divergenze, escalation delle emozioni, diversità di punti di vista, incomprensioni, ipotesi errate, stereotipizzazioni e generalizzazioni, mancanza di creazione di valore.

DESTINATARI

Imprenditori, professionisti, direttori generali, direttori commerciali, direttori acquisti, export e area manager, buyer senior direttamente coinvolti nella negoziazione con clienti, partner e fornitori a livello globale.

CONTENUTI

Le dimensioni culturali e la negoziazione:

- Il modello delle 4P: preparazione, processo, potere, persone.
- La preparazione alla negoziazione e il processo negoziale: tecniche di persuasione e influenza efficace; la gestione delle emozioni e del conflitto; la negoziazione partendo da una posizione di debolezza.

La comunicazione e negoziazione interculturale:

- La definizione degli obiettivi e la conduzione di una negoziazione internazionale: l'interazione con differenti stili negoziali e autorità decisionali.
- Diverse forme di concettualizzazione e organizzazione logica e cognitiva nel mondo.
- Come gestire la comunicazione a basso e alto contesto. L'importanza del silenzio.
- Adattarsi ad un diverso concetto di tempo: il tempo policronico e il tempo monocronico.
- Come gestire differenti propensioni al rischio e la gestione delle concessioni nelle diverse culture.
- L'importanza del rapporto fra le parti nel processo di creazione del valore.
- Presentazione di un modello di negoziazione interculturale.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 31

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

ORIGINE DELLE MERCI: DAL “MADE IN” ALL’ORIGINE PREFERENZIALE. L’ESPORATORE AUTORIZZATO

OBIETTIVI

Comprendere l'importanza del concetto di origine: valenza economica e responsabilità penale.
Conoscere le caratteristiche e le regole da rispettare per attestare l'origine preferenziale.
Lo status di esportatore autorizzato: vantaggi diretti ed indiretti.
L'origine non preferenziale e il “Made in”.

DESTINATARI

Esportatori ed importatori, responsabili uffici acquisti, uffici commerciali e responsabili amministrazione.

CONTENUTI

- Origine delle merci: perché è indispensabile? Conseguenze dirette ed indirette di una corretta individuazione dell'origine.
- Origine non preferenziale e preferenziale - Il Made in.
- Attestazione dell'origine preferenziale: in quali modi?
- Come individuare le regole di origine e i vari Protocolli da applicare.
- Lo status di Esportatore Autorizzato: Vantaggi ed adempimenti: dal rilascio ai controlli successivi.
- La dichiarazione del fornitore: come e quando chiederla e rilasciarla.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

BANK PAYMENT OBLIGATION (BPO): NUOVO STRUMENTO DI REGOLAMENTO PER LE IMPRESE CHE OPERANO CON L'ESTERO

OBIETTIVI

Illustrare il posizionamento e il funzionamento operativo della BPO, con l'analisi dei principali articoli della URBPO ICC.

DESTINATARI

Addetti uffici estero, export manager, bancari e operatori di commercio internazionale.

CONTENUTI

- Scenari attuali e prospettive future del commercio internazionale.
- Posizionamento della BPO e benefici per banche, compratori e venditori.
- Bank Payment Obligation: definizione, soggetti, struttura ed operatività.
- Definizioni: Baseline - Established Baseline - Obligor Bank - Payment Obligation Segment - Recipient Bank - Submitting Bank - Transaction Matching Application - Zero Mismatches.
- BPO: Establishing a Baseline - La modifica di una BPO - Fulfilling a BPO.
- Data Match/Data Mismatch on Data Set Submission: quali effetti?
- Focus: Analisi dei principali articoli delle Uniform Rules for Bank Payment Obligation (URBPO), Pubbl.ne no. 750 ICC in vigore dal 1 Luglio 2013.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 33

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

GLI STRUMENTI DI FINANZIAMENTO E DI FINANZA AGEVOLATA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI

OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti una conoscenza di base delle tecniche di finanziamento dell'attività di export e degli strumenti di finanza agevolata a supporto dei processi di internazionalizzazione delle imprese.

DESTINATARI

Imprenditori, titolari e collaboratori di imprese, addetti agli uffici export, area manager e addetti allo sviluppo di nuovi mercati e/o al rapporto con i clienti esteri.

CONTENUTI

- Il sistema delle norme a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese.
- Le fonti della finanza agevolata (comunitarie, nazionali, locali) e i requisiti necessari per l'accesso.
- Le diverse tipologie di intervento e di accesso agli strumenti di finanza agevolata a sostegno dell'internazionalizzazione.
- Tecniche di finanza strutturata e strategie di internazionalizzazione.
- Strumenti per l'assicurazione dei crediti export e prodotti Sace.
- Gli strumenti Simest e SACE per l'export.
- Gli strumenti di finanziamento della BEI (Banca Europea per gli Investimenti) e della BERS.
- Tecniche di smobilizzo dei crediti export.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

ORGANIZZAZIONE DELL'UFFICIO EXPORT

OBIETTIVI

Fornire le nozioni fondamentali per iniziare ad operare nei mercati internazionali e per rendere l'azienda idonea ad esportare (cataloghi, sito web, etc.), individuando le fonti delle informazioni necessarie agli export manager.

DESTINATARI

Export manager.

CONTENUTI

- Aspetti operativi dell'internazionalizzazione d'impresa.
- Cosa deve fare un'impresa per esportare: il check-up aziendale.
- Le caratteristiche delle microimprese e le problematiche da risolvere per affrontare i mercati internazionali.
- L'internazionalizzazione efficace: fasi.
- La problematica socio-culturale nelle attività di export.
- I comportamenti del consumatore.
- Panoramica sulle diverse modalità di presenza all'estero: vantaggi e svantaggi delle diverse alternative.
- L'ufficio export: creazione, organizzazione e caratteristiche.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.





SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

NUOVI MODI PER COMUNICARE LA TUA AZIENDA E GENERARE BUSINESS

OBIETTIVI

Fornire gli strumenti indispensabili a valutare e impostare un modello di business online. Individuare i canali corretti e utilizzarli al meglio per promuovere il proprio business.

DESTINATARI

Responsabili marketing, responsabili uffici comunicazione, imprenditori, dirigenti, direttori vendita e chiunque debba sviluppare un progetto di comunicazione online.

CONTENUTI

La tecnologia è in continua evoluzione e questo spesso comporta la creazione di nuovi paradigmi di comunicazione e nuovi modelli di business. Questi cambiamenti rappresentano per le aziende una grande opportunità, ma è fondamentale dotarsi delle competenze necessarie per poterle cogliere e sfruttarle a pieno. In particolare il digitale oggi è la sfida a cui le aziende devono tendere per potere competere in modo efficace. Nello specifico verranno trattati i seguenti contenuti:

- Web marketing e marketing collaborativo.
- Mobile marketing.
- Il social web.
- Progettare l'engagement.
- (cenni di) Facebook.
- (cenni di) Twitter.
- Il sito internet: come portare traffico.
- (cenni di) SEO.
- (cenni di) SEM.
- Adv pay per click.
- Monitoraggio dei risultati.
- (cenni di) Google analytics.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 36

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

CATALOGHI DIGITALI: COME IMPOSTARLI, CREARLI E METTERLI A DISPOSIZIONE DELLA RETE COMMERCIALE

OBIETTIVI

Comprendere le potenzialità dei cataloghi digitali e degli strumenti disponibili in mobilità per la forza vendita. Come mettere a disposizione della tua forza vendita nuovi contenuti interattivi fruibili da iPad e tablet. Analizzare le tecnologie, l'investimento necessario e il ROI atteso dalla digitalizzazione dei contenuti aziendali.

DESTINATARI

Responsabili marketing, responsabili commerciali, area manager, ufficio grafico, imprenditori e dirigenti.

CONTENUTI

- Panoramica dei dispositivi e loro diffusione.
- Catalogo digitale: caratteristiche e vantaggi.
- Identificare gli strumenti corretti: catalogo digitale o applicazione vera e propria?
- Contenuti digitali: video, 3d, eccetera.
- Integrazione con CRM database aziendali.
- Funzionamento online e offline.
- Integrazione con gli altri strumenti dedicati alla forza vendita.
- Distribuzione: come rendere disponibile il catalogo alla tua forza vendita.
- Modelli e costi.
- Valutazione globale dell'investimento in digitale vs quello tradizionale.
- Esempi e casi di studio.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 37

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

IL RUOLO COMMERCIALE NELL'ATTUALE MERCATO: LA GESTIONE DEI CLIENTI STRATEGICI

OBIETTIVI

I mercati moderni, sempre più agguerriti, richiedono nuove competenze, soprattutto legate alla comunicazione efficace e alle abilità di essere "consulenti e partner" del business del cliente direzionale. La Negoziazione Strategica, un vero e proprio metodo di approccio alla vendita, sia psicologico, sia operativo, consente di pianificare tutti i momenti di preparazione e gestione della trattativa, allo scopo di aumentare concretamente le possibilità di chiusura positiva dell'accordo.

DESTINATARI

Direttori vendite, direttori commerciali, area manager, agenti, venditori.

CONTENUTI

- Gestire Clienti strategici: dalla Professionalità al Professionismo nelle vendite.
- Utilità dei Fondamentali di Negoziazione nei casi difficili e trattative complesse.
- La strategia preliminare, ovvero come pianificare il successo.
- Gli incontri ad alto livello: dai colloqui di vendita, alle P.R., alle negoziazioni complesse.
- La comunicazione efficace per essere convincenti.
- Come elaborare Offerte e Preventivi vincenti.
- La trattativa economica: alternative, possibilità ulteriori, mosse e strategie.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 38

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

IL MARKETING TELEFONICO

OBIETTIVI

Aumentare il livello di competenza dei ruoli commerciali, utilizzando metodi più efficaci per ottimizzare l'approccio telefonico con il cliente. Gestire al meglio il proprio portafoglio clienti.

DESTINATARI

Commerciali interni o esterni all'azienda, segreterie commerciali / post vendita / customer care.

CONTENUTI

- L'importanza del modello dinamico.
- Promuovere i prodotti e servizi in ottica di soddisfazione del cliente.
- Il telefono parte integrante di un processo di vendita articolato.
- La comunicazione telefonica, punti forti e punti deboli.
- Il processo di comunicazione persuasiva.
- La traccia telefonica.
- Mappare e organizzare liste utili all'attività.
- Monitorare e utilizzare gli indicatori di successo.
- Pianificare nuove campagne telefoniche con obiettivi condivisi.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 39

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

COMMERCIALE PER IL PERSONALE DI ASSISTENZA TECNICA

OBIETTIVI

Sempre più le aziende necessitano di figure tecniche preparate sul prodotto, ma altresì competenti sotto il profilo relazionale-commerciale. Obiettivo del corso è fornire strumenti e metodologie che possano supportare il personale tecnico, sia dal punto di vista delle conoscenze tecniche che delle abilità relazionali e commerciali, indispensabili allo sviluppo del ruolo, in modo da completare il profilo professionale e renderlo maggiormente rispondente alle strategie aziendali.

DESTINATARI

Tecnici preposti al contatto con il cliente - area vendita, post-vendita, assistenza e venditori di prodotti che richiedono un'elevata conoscenza tecnica.

CONTENUTI

- Il ruolo del consulente tecnico-commerciale: acquisire una mentalità vincente.
- Il primo contatto con il cliente nuovo e l'immagine aziendale.
- L'analisi dei bisogni e delle reali esigenze del cliente.
- La presentazione di un prodotto "tecnico".
- La gestione delle obiezioni del cliente.
- Da "offerta" a "proposta commerciale": tutte le ultime strategie.
- La trattativa economica, con particolare attenzione ai fattori economici e scoutistica.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 40

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

CONSIGLI PRATICI ED ERRORI DA EVITARE PER FARE DEL CRM UNA ESPERIENZA DI SUCCESSO

OBIETTIVI

Focalizzare le principali tematiche legate alla ricerca, alla gestione ed alla fidelizzazione del cliente. Verranno evidenziati i benefici e le problematiche relative a progetti di CRM, aiutando ad identificare gli errori più comuni e fornendo suggerimenti per ottenere i migliori risultati nel più breve tempo possibile.

DESTINATARI

Imprenditori e dirigenti, responsabili vendite, responsabili marketing.

CONTENUTI

- Impariamo a vedere i nostri clienti.
- Come appariamo ai nostri clienti.
- Come comunicare con i nostri clienti attuali e potenziali.
- Uso di strumenti come il social media marketing.
- BPM e CRM: come automatizzare e controllare le relazioni con il cliente.
- Benchmarking.
- Generazione e gestione dei lead.
- Consigli pratici ed errori da evitare per fare del CRM una esperienza di successo.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 41

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

IL BUDGET DI VENDITA: METODOLOGIA E CREATIVITÀ A CONFRONTO

OBIETTIVI

Il budget delle vendite è la fondamentale base di partenza per la preparazione del budget annuale d'esercizio per ogni azienda. Il corso vuole focalizzare l'attenzione dei partecipanti sul budget commerciale e sulle tecniche ed analisi metodologiche per la sua costruzione a preventivo ed il successivo confronto a consuntivo.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili vendite e/o marketing, responsabili del controllo di gestione.

CONTENUTI

- L'importanza del budget aziendale.
- Il processo di costruzione del budget (la budget letter).
- Il budget delle vendite.
- Le tecniche da adottare ed i dati necessari per la previsione delle vendite.
- Come coinvolgere la rete vendita nella costruzione del budget.
- Il budget dei costi variabili commerciali (trasporti, provvigioni e relativi oneri accessori).
- Il budget del marketing e delle attività di promozione e pubblicità.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 42

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LA GESTIONE DEL RECLAMO: DA CRITICITÀ AD OPPORTUNITÀ PER FIDELIZZARE IL CLIENTE

OBIETTIVI

Gestire efficacemente reclami e richieste rappresenta una reale opportunità per rafforzare e migliorare la relazione con i clienti. Il corso fornisce metodi e strumenti per gestire reclami e richieste in modo da fidelizzare il cliente. Comprendere atteggiamenti ed esigenze nascoste del cliente, mantenere un atteggiamento positivo a fronte di situazioni stressanti trasmettendo sicurezza, fiducia e competenza al fine di trovare le soluzioni più idonee a soddisfare il cliente.

DESTINATARI

Venditori, agenti, tecnici commerciali, responsabili e addetti customer service.

CONTENUTI

- Comprendere le cause del reclamo: l'ascolto attivo.
- Le fasi di gestione del reclamo.
- Il colloquio col cliente: comprendere aspetti oggettivi ed emotivi del reclamo.
- Sviluppare una comunicazione efficace con il cliente.
- Problem solving e pensiero creativo: identificare la soluzione ottimale per cliente ed azienda.
- Gestire efficacemente le obiezioni per raggiungere un accordo soddisfacente.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITÀ DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 43

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

WEB MARKETING: QUANTO CONOSCI IL TUO SITO? STRUMENTI E METRICHE DI ANALISI DEL WEB

OBIETTIVI

Tradurre i tecnicismi del web marketing, attraverso l'esempio di case history reali.

Si parlerà di come sviluppare il proprio business, di investimenti e analisi dei dati per far crescere l'impresa e migliorare la strategia aziendale.

DESTINATARI

Imprenditori, dirigenti e responsabili che desiderano sfruttare il web per promuovere e valorizzare il proprio brand, sia nel mercato BtoB che BtoC.

CONTENUTI

- Web Marketing: I principi di applicazione all'azienda.
- Posizionamento e Motori di Ricerca.
- Come funziona il Pay per Click.
- Il Marketing One to One online.
- L'uso dei CMS e l'impatto su Google.
- I Social Network ed il Web 2.0.
- Article Marketing, i contenuti fanno la differenza.
- Reputation Online.
- Costruire un Business Plan per il Web Marketing: misurazione di Costi e Ricavi.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 44

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

ABC DELL'IMPORT-EXPORT

OBIETTIVI

Il corso è dedicato a tutte quelle aziende italiane che desiderano avviare od implementare il processo di internazionalizzazione sia per quanto concerne la fase di vendita che per quella di acquisto. Verranno prese in considerazione le principali norme applicabili al commercio internazionale per poi passare all'analisi dei principali contratti internazionali utilizzati dalle aziende e le tematiche più ricorrenti.

DESTINATARI

Responsabili commerciali, responsabili ufficio acquisti, responsabili delle attività di export, titolari di azienda.

CONTENUTI

- Introduzione sulle leggi applicabili al commercio internazionale.
- Contratti internazionali e contratti nazionali. Dalle differenze culturali alle differenze legali.
- Analisi del contratto di vendita internazionale e delle clausole più importanti (Incoterms, consegna, sanzioni, garanzie, rimedi, ecc.).
- I contratti di agenzia e distribuzione internazionale: cautele, norme rilevanti e peculiarità.
- Legge applicabile e giurisdizione: scelta corretta e conseguenze di una scelta inadatta.
- Mezzi di pagamento sicuri (COD, CAD, Lettera di Credito, garanzia bancaria etc.).
- Presenza all'estero: reti di vendita e presenza stabile (ufficio di rappresentanza, filiali).
- Risoluzione delle controversie: giudice straniero, arbitrato.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

E-COMMERCE: OPPORTUNITÀ E LIMITI

OBIETTIVI

Sulla base del trend positivo del mercato e-commerce nel nostro paese saranno analizzati gli strumenti e le strategie per portare il brand online e aumentare le conversioni. Si vedrà come molte PMI nonostante la crisi aumentino il fatturato; si parlerà di promozione, social media business e di strategia di sviluppo dell'e-commerce.

DESTINATARI

Imprenditori, dirigenti e responsabili che desiderano aumentare il proprio business attraverso la vendita online.

CONTENUTI

- Come sviluppare il proprio business attraverso l'analisi; monitoraggio della concorrenza e dei clienti per definire la strategia; investimenti e ROI.
- Il tuo sito al microscopio: cosa funziona e cosa non funziona.
- Promozione e Comunicazione: definire il target; SEO; PPC; Social Network orientati all'e-commerce; blog integrato, vantaggi e svantaggi.
- Esche interattive e tecniche di marketing virale.
- A scuola di psicologia sociale: tecniche di neuro web marketing per aumentare la fiducia e il tasso di conversione.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 46

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

PRESENTAZIONE DEL PRODOTTO E SALVAGUARDIA DEL PREZZO. CONDURRE TRATTATIVE VINCENTI

OBIETTIVI

Il corso focalizza l'attenzione sull'aspetto economico della trattativa commerciale: come gestire con successo le negoziazioni, difendendo i propri margini e resistendo alle pressioni del cliente? L'obiettivo del percorso formativo è proprio quello di fornire strumenti per gestire efficacemente la fase negoziale della vendita. Acquisire gli strumenti per pianificare una trattativa vantaggiosa e sviluppare le migliori tecniche di presentazione e salvaguardia del prezzo.

DESTINATARI

Venditori, agenti e tecnici commerciali.

CONTENUTI

- Aspetti relazionali della trattativa: come affrontare il rapporto compratore/venditore.
- Strumenti per pianificare una trattativa vantaggiosa.
- Tecniche di presentazione e salvaguardia del prezzo: la gestione della richiesta di sconto; le alternative allo sconto: servizi, pagamenti.
- Come prevenire possibili trappole e concludere accordi vantaggiosi: Strategie per il superamento del blocco psicologico del prezzo; Tecniche per affrontare le obiezioni; Fondamenti della negoziazione: la contropartita per ogni concessione.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

MONITORARE LE PERFORMANCES DELLA RETE DI VENDITA

OBIETTIVI

La crescita delle imprese è spesso frenata da una azione di vendita che, in un contesto di profondi cambiamenti, tende a riproporre modalità superate anche se, nel passato, produttrici di performance eccellenti. Le reti commerciali moderne esigono una leadership capace di coniugare il perseguimento di risultati nel breve termine con lo sviluppo di capacità umane e professionali di alto profilo. E i risultati, misurabili, devono essere il faro guida del Sales Manager.

DESTINATARI

Manager, responsabili vendite, capi area, responsabili commerciali, agenti e venditori.

CONTENUTI

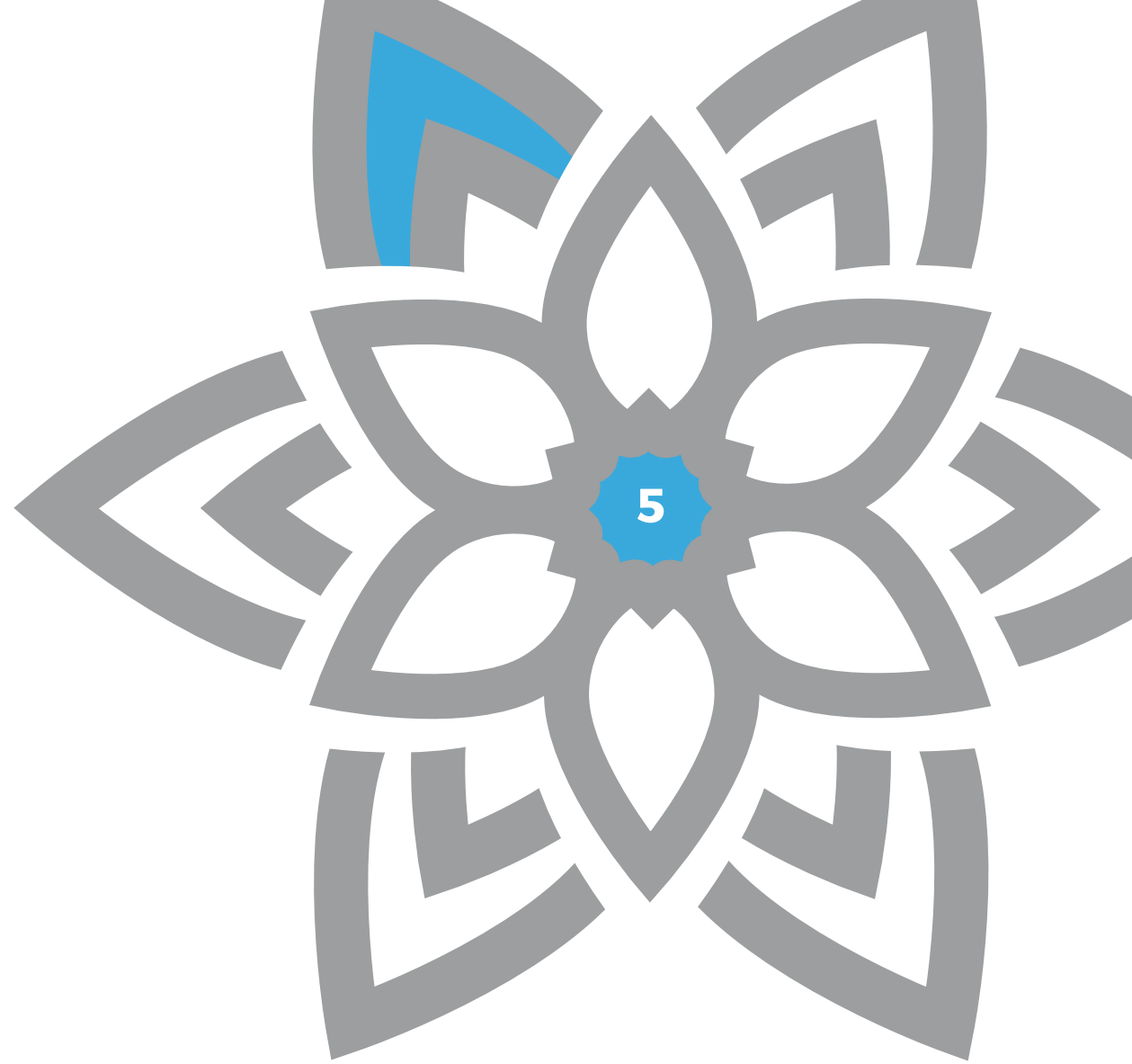
- L'orientamento al risultato come unica mentalità vincente.
- Come migliorare le performance dei singoli venditori.
- La presentazione motivazionale dei prodotti e dei servizi.
- Tecniche e strategie di vendita: i fondamentali da verificare.
- Risultati oggettivi e risultati soggettivi: l'importante è tenerli sempre monitorati.
- Cenni di negoziazione interna tra Sales Manager e Sales Force.
- Verifica dei risultati e motivazione alla ricerca continua della miglior performance.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.





SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
4 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
150 EURO (+IVA)

IVA: NOVITÀ IN AMBITO DI TERRITORIALITÀ

OBIETTIVI

Effettuare una carrellata sui principi base sottostanti questa imposta per un suo approfondimento. Analizzare le principali recenti novità introdotte nel sistema Iva e fornire le competenze e le conoscenze in ambito di Iva e territorialità, alla luce delle ultime modifiche dell'art. 7 Ter.

DESTINATARI

CEO, CFO, titolari di azienda, amministratori, responsabili amministrativi ed addetti alla contabilità.

CONTENUTI

- Presupposti dell'IVA:
 - Normativa di riferimento e principi generali.
 - Autorizzazione ad effettuare operazioni intracomunitarie.
 - Prestazioni di servizi e nuovi principi di territorialità.
 - Cenni sui modelli Intrastat.
 - Immissione in libera pratica in altro stato UE.
 - Perfezionamento passivo.
 - L' IVA per cassa.
 - Casi pratici.
- Territorialità e nuove disposizioni.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 49

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

IL RATING BANCARIO DA STRUMENTO DI VALUTAZIONE DELL'AZIENDA AD ELEMENTO DI NEGOZIAZIONE CON LA BANCA

OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti le informazioni di base per misurare internamente il rating aziendale e comprendere lo stato di salute finanziaria attraverso sistemi di autodiagnosi.

Comprendere le componenti che determinano il rating bancario per migliorare il rapporto banca - impresa.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili amministrativi, responsabili finanziari, consulenti e figure professionali interessate ad approfondire la tematica dei rapporti banca - impresa.

CONTENUTI

Per le aziende italiane e in modo particolare per le PMI continua la difficoltà di approvvigionarsi sul mercato del credito. In questo scenario diventa sempre più rilevante potere "gestire" anziché "subire" il rapporto banca - impresa. Una corretta gestione presuppone la capacità dell'azienda di valutare internamente attraverso sistemi di autodiagnosi la propria salute finanziaria, specialmente in chiave di sostenibilità futura. Il corso si propone di fornire indicazioni su come si può calcolare il rating nelle sue componenti fondamentali e come si lo si può monitorare e migliorare nel tempo.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 50

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LA VALUTAZIONE DELLE SCORTE IN BASE ALLA NORMATIVA CIVILISTICA E FISCALE

OBIETTIVI

Effettuare la valutazione delle rimanenze a magazzino comparando obiettivi, principi e limiti alle scorte previsti dalla normativa civilistica e fiscale.

DESTINATARI

Responsabili e addetti controllo di gestione, responsabili magazzino.

CONTENUTI

- Le rimanenze:
 - Il concetto di rimanenze di magazzino.
 - Tipologie di rimanenze e quantificazione delle giacenze.
 - Valutazione rimanenze: principi contabili nazionali e internazionali.
 - La normativa civilistica e fiscale.
- I semilavorati, i lavori in corso su ordinazione e i prodotti finiti:
 - Definizione specifica dei "semilavorati".
 - "Lavori in corso su ordinazione" e "prodotti finiti": visione civilistica.
 - Il metodo della commessa completata e stato avanzamento lavori.
 - Contabilità per commessa: definizione dei centri di costo.
- La normativa fiscale:
 - Definizione delle giacenze di magazzino dal punto di vista fiscale.
 - Rilevazione delle differenze rispetto a quanto stabilito dal legislatore civilistico.
 - Valutazione secondo quanto stabilito dal legislatore fiscale.
 - Valutazione delle rimanenze nell'ambito fiscale di bilancio.
 - Principali criteri di accertamento fiscale.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 51

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

LA CONTABILITÀ INDUSTRIALE E LA DEFINIZIONE DEL COSTO DEL PRODOTTO

OBIETTIVI

Impostare e gestire un sistema di Contabilità industriale adeguato alle necessità dell'impresa, ai fini di disporre di un corretto strumento per l'analisi e la valutazione dei risultati aziendali annuali ed infrannuali. Il sistema di Contabilità Industriale deve fornire la valutazione delle performance analitiche di settori e unità organizzative, nonché la valutazione specifica del costo dei prodotti e dei servizi dell'impresa, con adeguato metodo in funzione dell'utilizzo (marginalità, pricing, magazzino).

DESTINATARI

Responsabili amministrativi, responsabili produzione, addetti all'area del controllo di gestione.

CONTENUTI

- Definire gli obiettivi del sistema per soddisfare le esigenze informative e di monitoraggio dei "clienti interni".
- I cardini del Sistema e il suo dimensionamento nell'ottica "costi-benefici", sviluppo del progetto e Team Project.
- La rivelazione dei dati tecnici e dei dati contabili, gestione dell'informazione e principali criticità.
- L'analisi delle performance per centro di costo: rendimento, produttività, costi e costi orari di lavorazione.
- Dai costi per centro al costo del prodotto: differenti metodi per differenti utilizzi e decisioni.
- La comunicazione efficace del sistema: il reporting.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITÀ DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 52

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

RECUPERO CREDITI: COMPETENZE RELAZIONALI E LEGALI

OBIETTIVI

Fornire competenze a 360° per raggiungere l'obiettivo: FARSI PAGARE! Nello specifico:

- Competenze relazionali che consentano sia di recuperare il credito sia di fidelizzare il cliente e mantenere un'immagine positiva dell'azienda creditrice.
- Competenze legali sugli strumenti stragiudiziali di recupero, estremi per la richiesta del decreto ingiuntivo, fondamenti azioni esecutive.

DESTINATARI

Chi svolge attività di recupero crediti indipendentemente dal ruolo rivestito.

CONTENUTI

- Conoscere il proprio atteggiamento nei confronti del recupero crediti.
- Comprendere il profilo dell'interlocutore formulando le domande più idonee e gestire i clienti difficili.
- Ottenere un impegno formale al pagamento.
- Mantenere l'immagine positiva dell'azienda.
- Gestire in modo funzionale il tempo delle telefonate e lo stress legato a questa funzione aziendale.
- Strategie del recupero stragiudiziale del credito.
- Fondamenti giuridici delle azioni esecutive, decreto ingiuntivo e i suoi presupposti.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 53

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LA CORRETTA APPLICAZIONE DELLE REGOLE INCOTERMS 2010 NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

OBIETTIVI

Definire correttamente tutte le obbligazioni relative alla consegna delle merci nell'ambito di una compravendita internazionale, nonché procedere all'analisi degli aspetti doganali, assicurativi e relativi al trasporto nel trasferimento fisico delle merci. Sarà proposta una lettura dell'uso dei termini di resa in chiave di marketing aziendale, che consente all'azienda di sceglierli ed adeguarli alle proprie esigenze, limitando i rischi ed i costi, nell'ottica del servizio reso al cliente.

DESTINATARI

Commerciali estero, export manager ed addetti ufficio export, addetti ufficio amministrativo ed ufficio spedizioni.

CONTENUTI

- La consegna delle merci: fattore critico di successo per l'impresa che esporta.
- Le clausole Incoterms 2010: elemento centrale della catena logistica del commercio estero.
- Il rapporto con il contratto di compravendita: individuare le obbligazioni a carico delle parti.
- La relazione con l'area trasporti, pagamenti, dogane, fiscalità.
- Rischi legati ad un uso improprio delle clausole Incoterms.
- Focus: i rischi della vendita su base Ex Works.
- Esercitazione pratica sui termini di resa.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

MODELLI INTRASTAT 2015

OBIETTIVI

Presentare un quadro di riferimento relativo agli adempimenti necessari per la compilazione di dichiarazioni intrastat, disamina degli aggiornamenti, analisi di casi provenienti dalla realtà operativa. Particolare attenzione sarà data alle operazioni triangolari, al contenuto della fattura e alle novità in materia di scambi intraUE.

DESTINATARI

Responsabili amministrativi, addetti alla contabilità, all'ufficio estero e alle spedizioni.

CONTENUTI

- Novità 2015 in materia di scambi intracomunitari.
- Prova dell'avenuto spostamento dei beni in ambito UE.
- Il contenuto della fattura, L'irrilevanza delle fatture di acconto.
- Le nuove scadenze per la registrazione degli acquisti intracomunitari.
- La rilevazione dei servizi nei modelli intrastat con analisi dettagliata dei nuovi modelli intra quater.
- Individuazione delle prestazioni di servizio rilevanti ai fini intrastat.
- La rilevazione delle note di variazione relative ai servizi nei modelli intrastat con analisi dettagliata dei nuovi modelli quinquies.
- Le operazioni triangolari.
- Le novità di rilevazione relative alle lavorazioni e/o riparazioni intracomunitarie.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 55

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

CONOSCERE I COSTI AZIENDALI PER DECIDERE

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti le tecniche di utilizzo dei risultati del sistema di Contabilità Industriale ai fini dello sviluppo di analisi e valutazioni specifiche in relazione a scelte aziendali rilevanti, nonché di gestione corrente e ordinaria. In particolare il percorso prevede metodologie per la valutazione delle scelte di esternalizzare (o meno) processi produttivi, valutare il corretto ritorno dell'investimento o, più in generale, progetti con visione pluriennale. Presupposto delle analisi sarà la valutazione dell'equilibrio economico-finanziario dell'azienda per consentire lo sviluppo delle analisi coerentemente alla situazione aziendale di economicità e solvibilità (sostenibilità finanziaria delle scelte).

DESTINATARI

Imprenditori, dirigenti, quadri e responsabili amministrativi.

CONTENUTI

- Equilibrio economico-finanziario dell'impresa.
- Come classificare i costi aziendali in funzione delle analisi da sviluppare.
- Le caratteristiche e la soluzione pratica delle principali difficoltà tecniche nella applicazione dei differenti sistemi dei costi.
- Decidere sull'esperienza passata o su presupposti futuri: dalla statistica alla programmazione.
- Costi sorgenti e costi cessanti.
- Make or buy: metodi alternativi, criteri di valutazione, casi ed esercitazioni.
- Il pricing: l'analisi dei costi a supporto della determinazione dei prezzi di vendita.
- Analisi di convenienza per scelte ordinarie e strategiche; tecniche di valutazione degli investimenti e principi di Business Plan.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

FLUSSI DI CASSA E RELATIVO MONITORAGGIO

OBIETTIVI

Prevedere i fabbisogni di liquidità e monitorarli in modo appropriato.
Gestire adeguatamente le diverse aree di generazione e di assorbimento della liquidità.
Allineare le politiche commerciali e le politiche di gestione della liquidità.

DESTINATARI

Responsabili amministrativi e personale addetto alla «funzione finanziaria» aziendale (consigliato anche per imprenditori e personale addetto alla «funzione commerciale»).

CONTENUTI

- L'importanza dei flussi di cassa nelle PMI.
- Il monitoraggio preventivo e consuntivo dei flussi.
- La costruzione e l'utilizzo del rendiconto finanziario.
- La posizione finanziaria netta.
- Il monitoraggio dei flussi con l'utilizzo della piattaforma di e-learning.

[nota: piattaforma di e-learning online gratuita per un mese per tutti i partecipanti]

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 57

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

I MEZZI DI PAGAMENTO INTERNAZIONALE E LE PROBLEMATICHE CONNESSE CON IL MANCATO PAGAMENTO

OBIETTIVI

Il corso si propone di fornire all'azienda che opera sui mercati internazionali una guida pratica che vada a incidere proprio sull'approccio a tali mercati, a partire dall'importanza della prevenzione del mancato pagamento, che si esprime nell'attenzione alla redazione di un testo contrattuale che contenga le corrette scelte in tema di mezzi di pagamento, passando per la gestione concreta del pagamento, sia garantito da banche che non garantito, con dei cenni alla fase di recupero del credito. Si cercherà di tracciare un percorso per l'azienda che metta in luce gli errori da evitare al fine di preservare il proprio credito.

DESTINATARI

Responsabili amministrativi, responsabili ufficio acquisti e personale addetto alla funzione finanziaria aziendale.

CONTENUTI

- Pagamenti e garanzie nel testo contrattuale: l'importanza del contratto. La negoziazione delle clausole contrattuali e gli errori da evitare.
- Mezzi di pagamento garantiti dalla banca e loro corretto utilizzo:
 - Lettera di credito: confermata e non confermata. Responsabilità delle banche. Utilizzo corretto.
 - Gli effetti avallati da banca.
 - Punto di vista della banca e il punto di vista del legale: una collaborazione nell'interesse del business.
- Mezzi di pagamento non garantiti da banca: bonifico bancario, cash on delivery, CAD - cash against documents.
- Garanzie bancarie: payment guarantee bond, standby letter of credit, performance bond, bid bond.
- Forme di assicurazione del credito.
- Clausola di riserva della proprietà.
- Recupero del credito all'estero a seconda del mezzo di pagamento.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 58

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

CONTROLLO DI GESTIONE E REPORTING CON EXCEL: L'ANALISI DEL BILANCIO PER MISURARE LA SALUTE DELL'AZIENDA

OBIETTIVI

Fornire conoscenze e metodi pratici per gestire l'azienda in condizioni di turbolenza del mercato.

Far acquisire competenze per la lettura e l'interpretazione del conto economico, dello stato patrimoniale e dei principali indici di bilancio.

Far acquisire competenze e metodi pratici per attivare azioni di miglioramento in ambito economico, finanziario e patrimoniale. Sviluppare le competenze informatiche per l'uso di Excel nei casi proposti.

DESTINATARI

Titolari, operatori in amministrazione e controllo di gestione, responsabili commerciali che desiderano acquisire conoscenze e strumenti operativi nell'area del controllo di gestione.

CONTENUTI

- L'organizzazione e gli strumenti alla base del controllo di gestione.
- Il conto economico a "costo del venduto", quale report sull'andamento delle varie aree aziendali.
- Il conto economico a "margine di contribuzione", base per il calcolo del Break-Even Point.
- Lo stato patrimoniale "finanziario", per misurare e valutare l'equilibrio finanziario dell'azienda.
- I principali indici economici, finanziari e patrimoniali, per valutare lo stato di salute complessivo.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 59

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

ANALISI DEI DATI DI VENDITA E GESTIONE DELLE SCORTE CON MS EXCEL

OBIETTIVI

Sviluppare le competenze per l'introduzione delle tecniche di livellamento scorte.
Fare acquisire le competenze per la costruzione dei legami tra forecast e scorte.
Fare acquisire le competenze per l'introduzione del rolling forecast.
Sviluppare le competenze informatiche per l'uso di Excel nei casi proposti.

DESTINATARI

Titolari, responsabili commerciali, responsabili di produzione e di programmazione, responsabili degli acquisti, gestori delle scorte.

CONTENUTI

- Analisi incrociata giacenza-fatturato dei prodotti finiti: il magazzino supporta adeguatamente le vendite?
- Parametri di gestione dei prodotti in magazzino: rotazione, punto di riordino, scorte di sicurezza.
- Forecast e rolling forecast: il budget delle vendite e alla sua evoluzione temporale.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



PRODUZIONE, LOGISTICA, ACQUISTI



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

LO STRETTO INDISPENSABILE: GESTIRE IL MAGAZZINO OTTIMIZZANDO LE SCORTE

OBIETTIVI

Migliorare il sistema di gestione degli stock ottimizzando l'utilizzo delle tecniche di previsione, di approvvigionamento, di stoccaggio.

Assicurare un adeguato servizio al costo minimo, scegliere il modello di gestione più idoneo.

Affrontare e risolvere problemi di stagionalità dei consumi.

Valutare i sistemi ed i modelli di gestione scorte per ottimizzare gli inventari di magazzino.

Evitare i rischi derivanti da una gestione "su richiesta" degli ordini creando un buon Demand Planning.

Utilizzare gli strumenti per gestire correttamente le previsioni di vendita-acquisto.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili della logistica, responsabili di magazzino, responsabili sistemi informativi, controller, responsabili commerciali e marketing, responsabili della produzione.

CONTENUTI

- Valutare i differenti modelli di supporto per le previsioni della domanda.
- Metodi estrapolativi: medie mobili, metodi interpolativi: retta di regressione, determinare trend e stagionalità dei consumi.
- Progettare ed attuare il piano di riduzione delle scorte, definire criticità e priorità d'azione attraverso l'analisi ABC, costruire la matrice consumi - giacenze, impostare le azioni di miglioramento.
- Scegliere i modelli di riordino e di gestione delle scorte, impostare correttamente il sistema di riordino, riordinare a quantità fissa: lotto economico, livello di riordino, scorta di sicurezza, riordinare a periodo fisso: giacenza obiettivo, periodo di riordino, scorta di sicurezza, confrontare le diverse metodologie.
- Verifica degli effetti sulla gestione dovuti ai diversi metodi di approvvigionamento.
- Calcolo della Scorta di Sicurezza in diverse situazioni operative.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

I BENEFICI ECONOMICI DEI PROGETTI LEAN SIX SIGMA: CASI AZIENDALI E INTRODUZIONE ALLA METODOLOGIA

OBIETTIVI

Illustrare come la metodologia Lean Six Sigma aiuti le organizzazioni a migliorare il risultato economico dei processi aziendali attraverso l'incrementare dei ricavi e la soddisfazione dei clienti, la riduzione dei costi e del fabbisogno, eliminando i tempi persi in attività "senza valore aggiunto", gli errori e le difettosità nei prodotti e nei servizi, le scorte di materiali, i tempi di incasso dai clienti, la capacità produttiva scarsamente utilizzata.

DESTINATARI

Imprenditori, direttori generali e responsabili delle funzioni aziendali.

CONTENUTI

- Introduzione alla Lean Six Sigma.
- Principali strumenti e tecniche per individuare e ridurre:
 - Le attività senza valore aggiunto.
 - La difettosità dei processi.
 - Il capitale circolante.
- Esercitazioni su casi aziendali.
- Un efficace programma di implementazione della Lean Six Sigma in azienda.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 62

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

COME RIDURRE I COSTI DEGLI ACQUISTI INCREMENTANDO LA QUALITÀ ED IL SERVIZIO

OBIETTIVI

Valutare gli strumenti per aggiungere gli obiettivi di riduzione dei costi totali d'acquisto.
Approfondire la conoscenza delle tecniche di analisi dei costi e utilizzarle per valutare il prezzo delle forniture.
Identificare le leve negoziali del prezzo d'acquisto per strutturare e affrontare con successo la trattativa.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili della logistica, responsabili acquisti, compratori, responsabili di produzione, responsabili amministrativi e controller.

CONTENUTI

- Il Total Cost of Ownership (il costo complessivo di possesso e gestione della fornitura); i benefici dell'utilizzo del TCO e come sviluppare un sistema TCO.
- Gli strumenti di gestione, controllo e miglioramento dei costi totali di acquisto.
- Le tipologie dei prezzi di acquisto, cost e price analysis.
- Tecniche di rilevazione, analisi e scomposizione dei costi della fornitura nelle sue componenti elementari (materie prime, tempi di lavorazione, servizi, costi generali e di struttura).
- I costi della non qualità e dei disservizi.
- Come progettare una riduzione dei costi totali d'acquisto: la preventivazione dei costi per anticipare l'offerta del fornitore.
- Gli strumenti di controllo e gestione dei costi per Famiglie d'Acquisto: Materie Prime, Semilavorati, Manutenzioni, Servizi.
- Il conto economico del fornitore/fornitura per rilevare i costi nascosti.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITÀ DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LA GESTIONE DELLA PRODUZIONE E I FLUSSI AZIENDALI

OBIETTIVI

Fornire strumenti pratici sull'utilizzo dei sistemi informativi per rendere efficace ed efficiente lo scambio di informazioni all'interno della rete aziendale; applicare concretamente le tecniche di gestione della produzione, le tecniche di scheduling del time to market; effettuare la valutazione dei tempi di lavoro e dei rendimenti.

DESTINATARI

Collaboratori di aziende manifatturiere meccaniche che operano presso gli uffici produzione, pianificazione, uffici tecnici e acquisti.

CONTENUTI

- Modelli e processi organizzativi push o pull (breve panoramica):
 - Definizione tipo di gestione e pianificazione dei fabbisogni dei materiali, parametri e regolazione dell'MRP.
 - Definizione e parametrizzazione dati per un corretto scheduling della produzione.
 - Gestione acquisti e solleciti.
 - Impostazione flusso di informazioni fra produzione e commerciale, definizione della data di consegna e suo aggiornamento in base al carico produttivo.
- Interazione tra sistema informativo gestionale con il software di schedulazione e controllo della produzione NICIM:
 - Valutazione dei tempi di lavoro e rendimenti, valutazione del work in progress.
 - Indicatori di performance.
 - Definizione dei dati anagrafici e di ciclo necessari per una corretta definizione dei costi dell'articolo e della commessa e per una conseguente valorizzazione del magazzino.
 - Cenni sulla definizione del costo orario aziendale (direct costing e full costing).

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LA RICERCA, L'ANALISI E LA SELEZIONE DEI FORNITORI MIGLIORI: IL MARKETING D'ACQUISTO

OBIETTIVI

Definire il ruolo degli acquisti nel sistema aziendale.

Fornire una corretta strumentazione per un'efficace gestione ed un puntuale controllo degli obiettivi della funzione in chiave aziendale.

Analizzare le strategie di selezione dei fornitori e costruire un corretto sistema di valutazione dei fornitori.

Incrementare l'efficacia delle proprie fonti di approvvigionamento.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili della logistica, responsabili acquisti, compratori, responsabili di produzione, responsabili amministrativi e controller.

CONTENUTI

- Il marketing di acquisto e le sue applicazioni.
- La rilevanza degli acquisti nella gestione aziendale.
- Il portafoglio acquisti.
- Criteri di valutazione e scelta del fornitore.
- La qualificazione e la certificazione dei fornitori: strumenti e metodologie.
- La progettazione, implementazione ed avvio di un sistema di valutazione dei fornitori.
- La gestione dei fornitori attraverso i sistemi di valutazione delle performance ottenute.
- Le strategie di miglioramento delle politiche di acquisto e gestione dei fornitori.
- Le strategie di partnership con i fornitori.
- Casi ed esempi pratici di progettazione e gestione dei sistemi di valutazione dei fornitori.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

RIDURRE IL TEMPO DI ATTRAVERSAMENTO DEL PROCESSO LOGISTICO-PRODUTTIVO TRAMITE LE VSM (VALUE STREAM MAPPING)

OBIETTIVI

Il corso si propone di fornire le conoscenze utili a realizzare la mappatura del valore in azienda attraverso lo strumento Lean "Value Stream Mapping" utile a definire obiettivi e linee guida per definire un piano di miglioramento continuo aziendale. Il corso prevede una parte dedicata all'introduzione dei concetti teorici del Lean Thinking e dei parametri caratteristici del processo produttivo, per poter acquisire il metodo di realizzazione e conduzione di un progetto di mappatura dei flussi aziendali tramite l'utilizzo della VSM.

DESTINATARI

Direttori generali, direttori di stabilimento, responsabili operations, responsabili di produzione-logistica, addetti tempi & metodi e team leader in progetti di miglioramento continuo.

CONTENUTI

- Principi fondamentali della Lean Production.
- La mappatura del valore in azienda.
- Il concetto di Takt Time e i parametri caratteristici del processo produttivo.
- Metodologia per la realizzazione della Value Stream Mapping (Current State).
- Individuazione delle opportunità di miglioramento.
- Progettazione della Value Stream Mapping (Future State).
- Calcolo del Rapporto di Valore Aggiunto (Value Added Ratio).
- Illustrazione Casi aziendali.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

IL CONTROLLO IN ACCETTAZIONE

OBIETTIVI

Definire le attività da implementare per effettuare i controlli in accettazione, per monitorare e valutare le performance dei fornitori al fine di garantire il livello qualitativo delle forniture dei prodotti/servizi.

DESTINATARI

Responsabili sistema gestione qualità, responsabili acquisti, responsabili controllo qualità.

CONTENUTI

Organizzare il controllo in accettazione: la criticità dei prodotti acquistati, l'identificazione delle difettosità e dei controlli adeguati alla fornitura.

La valutazione delle performance dei fornitori di prodotti con cenni alla valutazione dei fornitori di servizi. L'applicazione delle tecniche statistiche nel controllo in accettazione.

I piani di campionamento: il significato, le modalità di applicazione e la scelta del livello di campionamento adeguato alla criticità del prodotto fornito.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

GLOBAL SOURCING: COME APPROVVIGIONARSI NEL MONDO

OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti la conoscenza relativamente alle opportunità e alle minacce del global sourcing.

DESTINATARI

Direttori acquisti, direttori operations, responsabili sourcing e procurement.

CONTENUTI

- Cosa è valore?
- Chi è il cliente?
- Il prezzo e il costo (focus su materiali, manodopera e produttività).
- Il costo totale di acquisto.
- I fattori esogeni (la valuta, la politica, le controversie, la comunicazione, il fuso, ...).
- Strategia di acquisto (organizzazione della funzione acquisti, vendor list e matrice di ingaggio).
- La strategia di sourcing globale.
- L'analisi del rischio di fornitura.
- Indicatori bilanciati (A3) per misurare l'impatto del global sourcing.
- Simulazioni e discussione di casi concreti.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
450 EURO (+IVA)

IL RUOLO DEL RESPONSABILE IN PRODUZIONE

OBIETTIVI

Acquisire un metodo per analizzare il proprio ruolo all'interno dell'azienda, fornire strumenti utili per presidiare e raggiungere gli obiettivi, migliorare le proprie tecniche di gestione dei collaboratori.

DESTINATARI

Responsabili di funzione e capi intermedi che operano nell'area produzione.

CONTENUTI

- Le attività fondamentali del responsabile: pianificare, organizzare, gestire, controllare, utilizzare l'informazione.
- Il capo in azienda: fattori che ne condizionano la prestazione: organizzazione del lavoro, strumenti di gestione, comunicazione interna, stile manageriale.
- La motivazione delle persone dalla teoria alla pratica.
- Gli strumenti per l'eccellenza:
 - Migliorare la propria comunicazione.
 - Migliorare la delega e le capacità di addestramento.
 - Migliorare la capacità di dare feedback costruttivi ai collaboratori.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

IL VISUAL FACTORY E 5 S

OBIETTIVI

Migliorare l'organizzazione del posto di lavoro significa aumentare l'efficienza delle risorse produttive (persone ed impianti), attraverso l'eliminazione degli sprechi; inoltre maggiori benefici s'ottengono anche riguardo la sicurezza e la qualità (Zero Difetti). Per consentire un'efficace gestione delle aree di lavoro, occorre inoltre definire ed implementare dei sistemi di gestione a vista, Visual Factory, per la diffusione delle informazioni ed il controllo della fabbrica.

DESTINATARI

Responsabili di produzione e tecnici di gestione di unità produttive (capi reparto, turno), analisti tempi e metodi.

CONTENUTI

- Principi fondamentali della Lean Production.
- La logica del Miglioramento continuo.
- Il concetto di spreco-inefficienza-attività a non valore aggiunto.
- 5S, significato e campi di applicazione.
- Linee guida di un progetto 5S.
- Principi ed Obiettivi della VISUAL FACTORY.
- I sistemi a prova di errore (poka yoke).
- La gestione visiva dei progetti di miglioramento.
- Il recupero di efficienza, produttività e spazi attraverso le 5S (esempi).
- Illustrazione casi aziendali.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

KPI PRODUZIONE-LOGISTICA

OBIETTIVI

Il corso si propone di trasmettere gli strumenti necessari per gestire con approccio critico i processi aziendali. L'obiettivo è quello di fare conoscere che cosa sono gli indicatori di prestazione (KPI) delle funzioni produttive e logistiche, quale l'importanza di una loro corretta implementazione e lettura allo scopo di migliorare la redditività ed identificare le inefficienze interne.

DESTINATARI

Direttore generale, direttori di stabilimento, responsabili di produzione, capireparto, process leader, capi area prodotto.

CONTENUTI

- L'approccio teso al miglioramento continuo.
- Gli indicatori per il monitoraggio delle prestazioni.
- I pilastri: Qualità/Costo/Tempo/Flessibilità.
- Le prospettive: Clienti-Fornitori/Processi/Risorse Umane.
- Gli indicatori dell'Area Produzione.
- Gli indicatori dell'Area Logistica.
- Il monitoraggio dell'efficienza dei processi.
- Il cruscotto dei KPI come pannello di controllo dell'organizzazione.
- Il programma di ricerca dell'Eccellenza.
- Esercitazioni.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

L'ASSICURAZIONE DEI TRASPORTI: COPRIRE I RISCHI SULLE MERCI DURANTE IL TRASPORTO

OBIETTIVI

Quando si verifica un evento che compromette il buon esito di una spedizione di merci, di solito gli operatori che avevano interesse alla sua riuscita subiscono un pregiudizio economico. Obiettivo del corso è individuare e gestire i rischi gravanti sulle merci trasportate attraverso la conoscenza degli strumenti di copertura più adeguati ed utilizzati. Saranno commentate le polizze e le clausole più diffuse, non dimenticando di individuare le responsabilità degli operatori e gli aspetti salienti delle normative nazionali ed internazionali che regolano questa delicata area del commercio internazionale.

DESTINATARI

Imprenditori, addetti ufficio estero, ufficio logistico, ufficio amministrazione ed area legale di aziende export oriented.

CONTENUTI

- Principi fondamentali delle assicurazioni e la relazione con le clausole Incoterms 2010.
- Le responsabilità del vettore e le convenzioni che regolano i trasporti internazionali.
- La redazione della perizia del commissario di avaria in caso di danno.
- Le Institute Cargo Clauses: analisi dei tre clausolari.
- Le procedure operative in caso di constatazione del danno.
- Case Study: analisi di contratti di assicurazione globale.
- Case Study: analisi di casi pratici e discussione su sentenze relative a controversie tra operatori e assicuratori.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

IL TESTO CONTRATTUALE DI ACQUISTO E DI VENDITA E SUO UTILIZZO

OBIETTIVI

Dotare il buyer di quelle conoscenze per relazionarsi con il fornitore e saper utilizzare clausole per comporre contratti che tutelino la Società e che siano un valido strumento di prevenzione delle controversie, sia nella sua struttura più complessa di contratto quadro che nell'utilizzo giornaliero dell'ordine e della conferma d'ordine del fornitore.

Conoscere le criticità contenute nelle proposte dei fornitori come strumenti per prevenire ogni possibile controversia e/o per gestire una fornitura o una vendita in una posizione di forza, anche giuridica.

DESTINATARI

Titolari di azienda, responsabili ufficio acquisti, responsabili settore logistico, responsabili amministrativi.

CONTENUTI

Analisi degli elementi giuridici relativi a:

- Conclusione del contratto.
- Valore dell'ordine e della conferma dell'ordine:
 - Il contratto ad hoc e le condizioni generali di acquisto e/o vendita.
 - Il contratto di durata e le sue differenze in termini di valore dell'ordine e della conferma dell'ordine.
 - Tempo e luogo della consegna / Termini di resa vs passaggio della proprietà.
 - Il passaggio della proprietà secondo il codice civile.
 - Garanzia e difetti del bene / Pagamenti (cenni) / Modalità di risoluzione delle controversie.

Casi pratici: analisi e commento di clausole specifiche con commento su possibili errori:

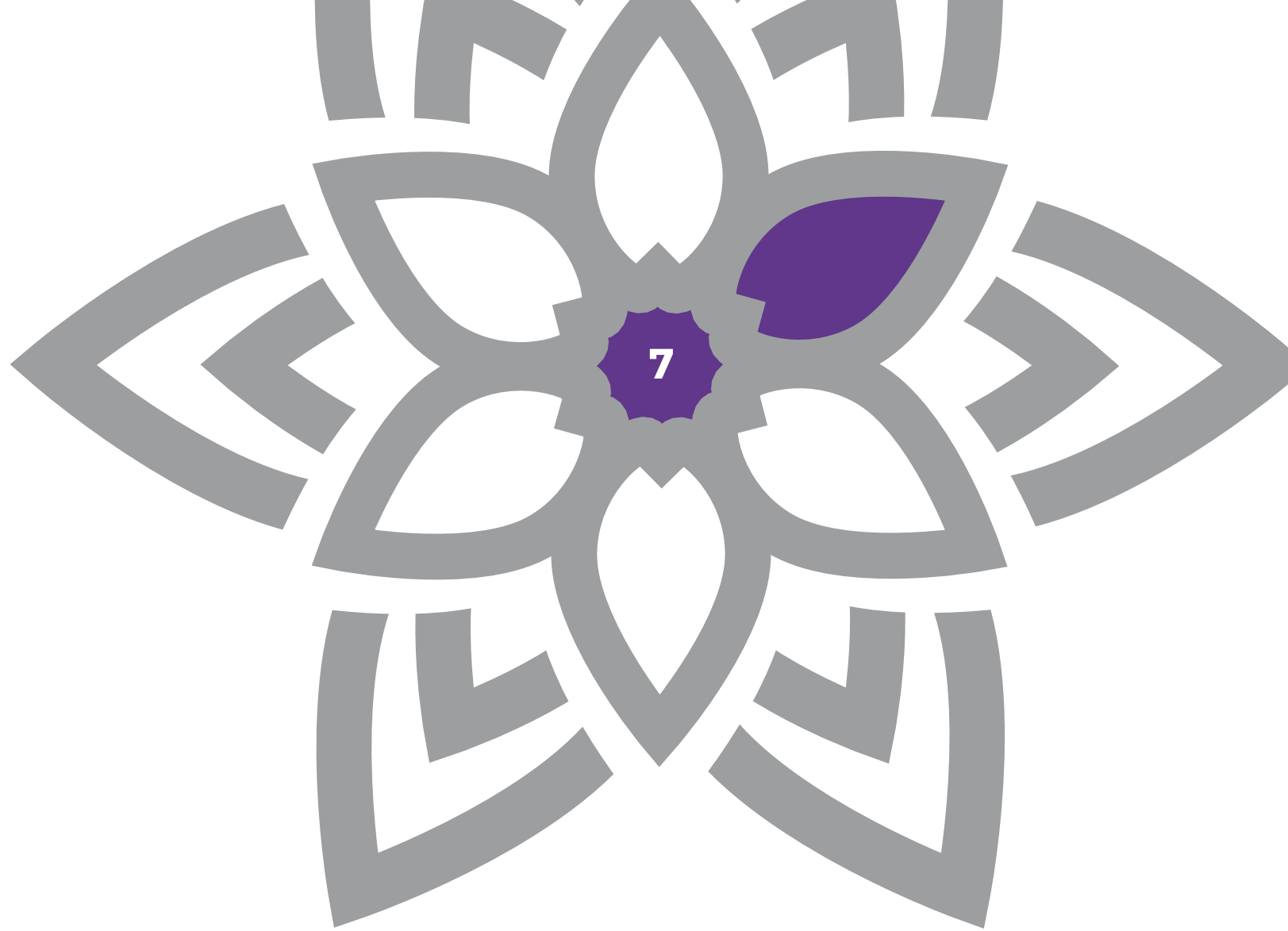
- Ordine e conferma dell'ordine.
- Analisi di Condizioni Generali di Acquisto.
- Clausole necessarie nei contratti di durata (Master contract).
- Casi pratici portati dall'aula.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



INFORMATICA



N. 73

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
8 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
300 EURO (+IVA)

ELABORATI COMMERCIALI E DIRECT MARKETING CON MICROSOFT WORD

OBIETTIVI

Analizzare le funzionalità e le procedure che consentono di rendere più efficiente la gestione di quelle attività in cui si richiede agli utenti di:

- Produrre elaborati commerciali e gestire attività di collaborazione.
- Realizzare relazioni, modulistica e formulari personalizzati.
- Velocizzare le attività di direct marketing e di mailing.

DESTINATARI

Il corso è rivolto a chi abbia la necessità di generare, in formato cartaceo o elettronico, grandi quantità di documenti, che abbiano una struttura comune e che debbano essere personalizzati con informazioni specifiche su persone o prodotti. Ad esempio: azioni di marketing, newsletter, comunicazioni ai clienti, certificati.

CONTENUTI

- Gestione degli stili e formattazione del layout di pagina (editing del testo, HTML e CSS).
- Revisione e condivisione di documenti.
- Connessione dati esterni e segnalibri per la compilazione dei dati.
- Stampa Unione e attività di mailing.
- Newsletter e Mailing List.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche, quali esercitazioni applicative



N. 74/1



N. 74/2

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
8 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
300 EURO (+IVA)

FOGLI ELETTRONICI DI CALCOLO PER LA GESTIONE DEI DATI AZIENDALI (EXCEL LIVELLO BASE)

OBIETTIVI

Utilizzare i fogli elettronici di calcolo come importante supporto a tutte le attività di monitoraggio e analisi dei dati, economici e non, raccolti durante le attività lavorative. Sviluppare procedure di calcolo in modo rapido e flessibile.

DESTINATARI

Figure professionali, operanti in diversi settori aziendali, che necessitano di gestire e analizzare dati economici e commerciali.

CONTENUTI

- Costruire moduli e schede per la raccolta dei dati.
- Lavorare con il foglio elettronico.
- Costruire formule ed espressioni matematiche.
- Preparare i documenti per le operazioni di stampa.
- Raccogliere dati di diversa tipologia ed analizzarli.
- Sviluppare operazioni di calcolo (somme, medie, incidenze e variazioni percentuali & hellip).
- Ordinare le informazioni ed eseguire ricerche con i filtri automatici.
- Utilizzare i subtotali.
- Costruire riepiloghi ed elaborati grafici.
- Decidere quali dati sommare e rappresentarli graficamente.
- Grafici a barre, istogrammi, grafici a torta e a linee.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche, quali esercitazioni applicative



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
8 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
300 EURO (+IVA)

GESTIONE AMMINISTRATIVA E PRODUTTIVA DELL'AZIENDA CON L'UTILIZZO DI EXCEL (LIVELLO INTERMEDIO)

OBIETTIVI

Non è difficile percepire per un'azienda l'importanza di gestire ed organizzare i dati economici in modo efficiente, né tanto meno quanto ciò risulti strategico per moltissime attività, quali le vendite, il marketing, il servizio clienti, la contabilità. L'analisi e la previsione dei risultati economico-finanziari può basarsi su dati storici, se il business è già in attività, oppure cominciare da zero, ma in entrambi i casi richiede la formulazione di ipotesi sull'andamento delle principali grandezze del Conto Economico e dello Stato Patrimoniale.

DESTINATARI

Figure professionali, operanti in diversi settori aziendali, che necessitano di gestire e analizzare dati economici e commerciali.

CONTENUTI

Il corso privilegia un orientamento volto alla risoluzione delle problematiche più comuni del foglio elettronico relative a:

- Costruire prospetti di calcolo strutturati con le Funzioni di Excel (CERCA.VERT, SOMMA.PIU.SE, DB.SOMMA, CONFRONTA).
- Analisi What-IF e Risolutore.
- Collegare dati che si trovano in fogli o file diversi.
- Filtrare i dati con criteri avanzati.
- Reporting e rappresentazioni grafiche con le Tabelle Pivot.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche, quali esercitazioni applicative



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
8 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
300 EURO (+IVA)

LA GESTIONE DEI PROGETTI CON MS PROJECT (MS PROJECT LIVELLO BASE)

OBIETTIVI

Far conoscere MS Project come strumento di gestione dei progetti, per tenersi informati sull'andamento e controllare il lavoro, la programmazione e l'aspetto finanziario del progetto, aumentando al contempo la produttività.

DESTINATARI

Figure professionali operanti in diversi settori aziendali, che necessitino di gestire progetti e di monitorarne l'andamento.

CONTENUTI

- Impostazione dei dati di progetto.
- Definire le informazioni preliminari al progetto.
- Individuare le fasi principali del progetto.
- Regolare i calendari del progetto.
- Gestire le attività e la loro programmazione.
- Elencare le attività e definirne le durate.
- Collegare le diverse attività.
- Definire la sequenza di inizio e di fine.
- Individuare le risorse necessarie.
- Risorse, materiali, attrezzature.
- Definire i costi e assegnare i compiti.
- Aggiornare i dati del progetto e valutarne l'andamento.
- Definire gli stati di avanzamento lavori e verificarne la puntualità.
- Report riepilogativi e flussi finanziari.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche, quali esercitazioni applicative



N. 77

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
8 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
300 EURO (+IVA)

L'UTILIZZO DELLE RISORSE E LA PROGRAMMAZIONE DELLE ATTIVITÀ CON MS PROJECT (MS PROJECT LIVELLO INTERMEDIO)

OBIETTIVI

Negli ultimi anni l'EPM ha assunto un ruolo fondamentale all'interno di molte aziende, tanto da indurre, in alcuni casi, alla definizione di una specifica funzione aziendale dedicata alla gestione dei progetti, intesi come un insieme di attività, a cui partecipano risorse umane, materiali ed economiche, da realizzare con modalità differenti in un tempo predefinito. MS Project offre potenti strumenti di gestione dei progetti che garantiscono il giusto equilibrio tra semplicità di utilizzo, potenza e flessibilità, per consentire di gestire i progetti in modo più efficace ed efficiente.

DESTINATARI

Operatori aziendali, project manager e professionisti, con una conoscenza base di MS Project, che abbiano l'esigenza di pianificare, organizzare e coordinare le risorse.

CONTENUTI

- Impostare i progetti in modo adeguato.
- Gestire le attività e la loro programmazione.
- Individuare le risorse necessarie.
- Aggiornare i dati del progetto e valutarne l'andamento.
- La programmazione basata sulle risorse.
- Costruzione e personalizzazione del diagramma di GANNT.
- Costruire campi calcolati e definire regole di inserimento.

LIVELLO CORSO

Avanzato

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche, quali esercitazioni applicative



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
8 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
300 EURO (+IVA)

ANALISI DEI DATI CON LE TABELLE PIVOT E LE FUNZIONI DATABASE (EXCEL LIVELLO INTERMEDIO/AVANZATO)

OBIETTIVI

Il foglio elettronico non solo come strumento di produttività individuale ma anche come strumento di analisi dei dati provenienti dai sistemi gestionali. Sarà privilegiato un orientamento volto alla risoluzione delle problematiche più comuni del foglio elettronico per le analisi e le attività tipiche di chi si occupa di Controllo di Gestione e di Finanza aziendale a qualunque livello di seniority.

DESTINATARI

Operatori aziendali, controller, manager e professionisti che abbiano l'esigenza di analizzare e rielaborare dati economici e commerciali.

CONTENUTI

- Raccogliere dati da sistemi esterni e riepilgarli: TXT, CSV, e connessioni dati.
- Analizzare elenchi di informazioni con le funzioni database.
- Analisi multidimensionali con le tabelle pivot.
- Campi calcolati ed elementi calcolati.
- Strumenti di reporting: power pivot e power view.

LIVELLO CORSO

Avanzato

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche, quali esercitazioni applicative



N. 79

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
8 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
300 EURO (+IVA)

DIETRO LE QUINTE: AUTOMATIZZARE EXCEL CON L'UTILIZZO DELLE MACRO (EXCEL LIVELLO AVANZATO)

OBIETTIVI

Scoprire il volto nascosto del foglio elettronico di calcolo. Si analizzeranno i concetti base della programmazione VBA (Visual Basic for Application) applicati alla gestione degli oggetti presenti nei file di Ms Excel.

DESTINATARI

Operatori aziendali, controller, manager e professionisti, con una buona conoscenza di excel, che abbiano l'esigenza di analizzare e rielaborare dati in modo efficace, all'interno ed all'esterno dell'azienda, per i quali una migliore organizzazione delle elaborazioni diventano sempre più decisivi.

CONTENUTI

- Introduzione al VBA e al registratore Macro.
- Copiare e spostare le informazioni con l'utilizzo delle macro.
- Le selezioni e gli spostamenti con il VBA.
- Scorrere un intervallo di celle ed analizzarne il contenuto.
- Costruire riepiloghi variabili con criteri scelti dall'utente.
- Costruire macro per ordinare, filtrare e riepilogare i dati.
- Costruire pulsanti per la personalizzazione dei fogli di calcolo.

LIVELLO CORSO

Avanzato

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche, quali esercitazioni applicative



TECNICHE DI PRODUZIONE



N. 80

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

LEAN PLASTIC®

OBIETTIVI

Il percorso Lean Plastic® prevede un approfondimento del metodo Lean Production sviluppando diversi percorsi personalizzati e flessibili dedicati al settore Plastic Transformation. È così possibile seguire sentieri di miglioramento non generici ma altamente specifici, basati sulle tipicità di tecnologia, produttività, punti deboli, fonti tipiche d'inefficienza di ogni settore tecnologico (stampaggio ad iniezione, master & compound, soffiaggio, estrusione di film, estrusione di profili, ...) con l'obiettivo di recuperare produttività.

Il modello manageriale organizzativo Lean Plastic® rappresenta un sentiero di miglioramento personalizzato basato sul metodo Toyota Lean Production, oltre che una evoluzione specialistica in quanto integra la metodologia di base della Lean Production con sentieri e strumenti non presenti nella Lean, ma caratteristici e fondamentali per il settore dell'industria plastica (stampaggio, assemblaggio, estrusione, costruzione di stampi ed impianti del settore).

DESTINATARI

Imprenditori, direttori di stabilimento, direttori e responsabili di produzione, direttori e responsabili logistica, ingegneri e coordinatori di produzione, ingegneri ed analisti tempi e metodi.

CONTENUTI

- Gli sprechi del settore plastic: introduzione alle logiche di Lean Production & Metodo Toyota, alla mentalità razionale ed alla caccia agli sprechi.
- Plastic: definizione di valore e spreco nei contesti produttivi di trasformazione, costruzione stampi, progettazione e realizzazione impianti.
- Analisi iniziale: studio approfondito dei 16 pilastri LPP e degli strumenti specifici Lean Plastic®.
- Migliorare la velocità dei flussi e ridurre i costi produttivi ed industriali del settore plastic.
- Abbattere i costi: efficienza e razionalità dei flussi produttivi logistici tipici del settore plastic. Analisi dei costi, delle sequenze di produzione e dei relativi legami in ottica di miglioramento.
- Simulazione industriale Lean Game.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

TAGLIO COSTI E MASSIMIZZAZIONE EFFICIENZA IN PRODUZIONE

OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti una panoramica delle principali voci di costo industriali, produttivo/logistiche e aziendali e gli approcci per poterle capire, gestire e ottimizzare. Verrà inoltre sviluppata un'analisi specialistica delle principali voci tecniche e gestionali responsabili dell'efficienza nella produzione.

DESTINATARI

Plant manager e manufacturing manager, responsabili qualità, responsabili progettazione, responsabili tempi metodi, coordinatori di produzione e di industrializzazione.

CONTENUTI

- Analisi e taglio dei costi:
 - Analisi della struttura dei costi manifatturieri ed industriali.
 - Come evidenziare sprechi ed extra costi attraverso le logiche Lean Production e Wcm.
 - Bilanciamento di cella ed operatore nel miglior compromesso di prestazioni e costi delle unità produttive.
 - Determinare il costo orario: costi diretti ed indiretti ed interpretazioni del miglior compromesso.
 - Identificare con la Lean Production ed il WCM le principali voci di costo aggredibili.
 - Spazio di miglioramento attraverso l'identificazione delle main losses specifiche produttive.
 - Come condurre progetti di riduzione costi attraverso il team working, la metodologia.
 - Lean Production, il metodo World Class Management e l'approccio Kaizen.
- Massimizzare l'efficienza produttiva:
 - Efficienza, costi, leve di governo nella produzione industriale nell'area produttivo/manifatturiera.
 - Lean Production e analisi degli sprechi tipici dell'area manifatturiero/produttiva e delle mail losses in linea al World.
 - Operazioni manuali di assemblaggio ed analisi di efficienza delle leve critiche.
 - Calcolare l'efficienza globale: macchina, processo, operazioni manuali, supporto.
 - Analisi tecnica del processo di produzione e studio preventivo delle criticità tecniche e gestionali.
 - Layout e cella: possibili soluzioni specifiche per tipologie e caratteristiche produttivo/industriali.
 - Presidio dell'efficienza e strutturazione di processi stabili: approccio di team e di Lean Visual Management.
 - Come attivare concretamente progetti Lean wcm di recupero efficienza e produttività: confronto, best practices e consigli, analisi di casi aziendali ed esercizi di simulazione in team.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 82

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

METROLOGIA BASE PER IL COLLAUDO DIMENSIONALE E MECCANICO

OBIETTIVI

Muovere i primi passi attraverso la conoscenza della metrologia di base nel panorama del collaudo industriale. Offrire un quadro generale dei principali concetti di questa disciplina.

DESTINATARI

Personale tecnico di laboratorio metrologico, addetti al collaudo e controllo qualità in azienda, tecnici dell'assicurazione qualità. Necessaria una preparazione minima nella lettura del disegno meccanico.

CONTENUTI

- Definizioni generali: misurazione, misurando, risultato di una misurazione, accuratezza, incertezza, errore, sistema di misurazione.
- Strumenti di misura dimensionale convenzionali, tipi ed uso (metro, calibro, micrometro, goniometro, contafiletti, spessimetro, raggi metro).
- Strumenti di misura dimensionale avanzati: tastatori, scansione laser, controllo dimensionale al banco.
- Panorama software per l'elaborazione dei risultati del rilievo dimensionale, applicazioni metrologiche.
- Requisiti per i processi e le apparecchiature di misurazione.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 83

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

OLEODINAMICA: STRUTTURE BASE DEGLI IMPIANTI OLEODINAMICI

OBIETTIVI

Illustrare le basi per progettare un impianto oleodinamico: come leggerlo, imparare quale funzione hanno nello specifico i suoi diversi componenti, la nomenclatura, la simbologia ISO.

DESTINATARI

Tutti coloro che desiderano avere un'informazione generica di base, personale già addetto ai lavori, manutentori presso aziende produttive, personale impiegato nel settore e tutti coloro interessati ad affacciarsi al mondo sempre più vasto dell'oleodinamica, partendo da piccoli principi di fisica dei fluidi per poi addentrarsi sempre di più nello specifico della materia.

CONTENUTI

- Principi di base della fisica dei fluidi.
- Principi di base dei fluidi.
- Concetti di base della filtrazione.
- Filtri in aspirazione, in pressione e sul ritorno.
- Sistemi di filtraggio off-line.
- Scambiatori di calore.
- Caratteristiche costruttive e funzionali delle principali pompe.
- Tubazioni rigide e flessibili e relativa raccorderia.
- Rappresentazione schematica di un impianto oleodinamico e simbologie principali semplici.
- Principi di funzionamento delle valvole più comunemente usate e loro utilizzo negli impianti.
- Composizione caratteristica di un impianto oleodinamico.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 84

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

STUDIARE I METODI E I TEMPI DI LAVORAZIONE PER OTTIMIZZARE I RENDIMENTI PRODUTTIVI

OBIETTIVI

Lo studio scientifico del lavoro e' uno strumento indispensabile per la realizzazione dei metodi e l'assegnazione dei tempi di lavorazione dei prodotti realizzati dall'azienda. La sua finalit  e' determinare con assoluta certezza il costo del prodotto e individuare degli indicatori di efficienza in grado di segnalare le situazioni anomale, a cui fare seguire azioni di miglioramento. Obiettivo del corso e' fornire una conoscenza di base delle tecniche e degli strumenti di progettazione e definizione della struttura di un ciclo produttivo e le pi  efficienti tecniche di analisi e semplificazione del lavoro.

DESTINATARI

Responsabili e ruoli chiave dell'area produzione e programmazione della produzione, capi reparto.

CONTENUTI

- La funzione analisi metodi e tempi: significato, obiettivi, aree di intervento, risultati conseguibili, inquadramento nella struttura aziendale, collegamenti con le altre funzioni: produzione, qualit , contabilit  industriale.
- Lo studio dei metodi lavorazione: analisi del procedimento; analisi dei movimenti e dei micromovimenti; principi di criticit  e semplificazione del lavoro; definizione del metodo ottimale; introduzione alle 5 S.
- L'analisi dei tempi: determinazione del tempo standard; utilizzo dei tempi standard e relative tecniche di definizione; tabellazione dei tempi standard; determinazione del coefficiente di maggiorazione/fattore di riposo.
- Rendimenti di lavoro: concetto di rendimento; saturazione della manodopera degli impianti; lavorazioni abbinate.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 85

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LA MANUTENZIONE PER MIGLIORARE LE PRESTAZIONI DEL SISTEMA PRODUTTIVO

OBIETTIVI

L'abbattimento dei costi di produzione attraverso il miglioramento della produttività degli impianti richiede una corretta progettazione e gestione del Sistema Manutenzione. E' importante avere un moderno approccio che richiede cambiamenti organizzativi e metodologici.

Obiettivo del corso è illustrare le tecniche di progettazione e gestione del Servizio Manutenzione per migliorare l'affidabilità degli impianti e la disponibilità di parti di ricambio, attrezzature e risorse umane.

DESTINATARI

Responsabili e addetti: servizio manutenzione, produzione, stabilimento.

CONTENUTI

- Il processo manutenzione: lo scenario economico ed i processi produttivi snelli (Lean Production); gli obiettivi e le politiche di manutenzione.
- Classificazione delle tipologie degli interventi manutentivi: la manutenzione non pianificata (guasto: dall'individuazione alle ricerche delle cause alla radice) e la manutenzione pianificata.
- Il Piano di manutenzione: interventi di manutenzione programmata; interventi di manutenzione ispettiva; interventi di manutenzione predittiva.
- Analisi di Pareto degli interventi di manutenzione: codifica degli interventi di manutenzione; calcolo della percentuale pesata; ordinamento dei dati e calcolo della percentuale cumulata.
- Dimensionamento delle parti di ricambio e dei materiali di consumo: le parti di ricambio per interventi di manutenzione a guasto, programmata, preventiva; la determinazione del lotto economico di approvvigionamento.
- Misura delle prestazioni (KPI) e valutazioni tecnico-economiche.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 86

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

DIRETTIVA MACCHINE E NORME TECNICHE ARMONIZZATE

OBIETTIVI

Il decreto legislativo 81/08 prevede per i Responsabili e gli Addetti del servizio di prevenzione e protezione un aggiornamento quinquennale sulla natura dei rischi presenti sui luoghi di lavoro. Il corso si pone l'obiettivo di illustrare gli elementi peculiari e le variazioni derivanti dalla entrata in vigore (29/12/2009) della Direttiva Macchine 2006/42/CE, della UNI EN 12100-2010 che integra la UNI EN ISO 14121-1, ed evidenziare le più importanti implicazioni tecnico-progettuali delle Norme Armonizzate associate, finalizzate a garantire prodotti conformi e sicuri, di cui ogni Progettista ed Utilizzatore deve essere dotato.

DESTINATARI

Responsabili/addetti del servizio di prevenzione e protezione dai rischi, responsabili tecnici, progettisti, acquirenti di macchine/impianti, addetti area tecnica, utilizzatori e/o acquirenti di tecnologia, macchinari /impianti.

CONTENUTI

1° modulo:

- Ufficio tecnico/progettazione: ruolo, concetti di base.
- La direttiva macchine 2006/42/CE: la nuova definizione di "macchine", l'introduzione delle "quasi macchine", l'immissione sul mercato, la dichiarazione di conformità e la dichiarazione di incorporazione, il Fascicolo Tecnico e la Documentazione Tecnica Pertinente, il Manuale Istruzioni-Avvertenze e le Istruzioni di Assemblaggio, requisiti essenziali di salute e sicurezza - RESS All. 1.
- Cenni su aspetti emersi in seguito ad infortuni gravi sul lavoro (penale): gestione sopralluoghi durante indagini preliminari con CTU, modalità di gestione durante le indagini preliminari, priorità da curare nel Fascicolo Tecnico.
- Norme Armonizzate collegate alla UNI EN 12100: struttura delle Norme Armonizzate di tipo A, B e C e concetti fondamentali, principi, metodi e specifiche della UNI EN 12100.

2° modulo (cenni):

- UNI EN 14121 (ex 1050) - principi per la valutazione del rischio.
- EN ISO 13857 (ex 294 e 811) - distanze di sicurezza per impedire il raggiungimento di zone pericolose con gli arti.
- UNI EN 349 - spazi minimi per evitare lo schiacciamento di parti del corpo.
- UNI EN 953 - requisiti di progettazione di ripari fissi e mobili.
- UNI EN 1088 - dispositivi di interblocco associati ai ripari.
- Altre norme associate alla progettazione dei comandi e dei sistemi di comando.
- Lavori di gruppo / discussione e considerazioni finali.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 87

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

LE VERIFICHE ISPETTIVE INTERNE SECONDO LA NORMA 19011:2012

OBIETTIVI

Fornire gli strumenti necessari per la pianificazione e l'esecuzione degli audit interni, in accordo alla norma UNI EN ISO19011:2012. Ridefinire il ruolo e l'importanza degli audit e degli auditor interni alla luce dei principi della norma UNI EN ISO 19011:2012.

DESTINATARI

Responsabili qualità, manager e personale preposto ai sistemi di gestione (SGSA, SGA, SGE, SQQ, SGSSL).

CONTENUTI

- L'attività di audit come strumento direzionale.
- La conduzione di audit di sistemi di gestione (Qualità, Ambiente, Energia, Salute e Sicurezza nei Luoghi di Lavoro, Sicurezza Alimentare, Sicurezza delle informazioni, Modelli organizzativi 231).
- La conduzione dell'audit e la classificazione dei rilievi.
- Gli strumenti del valutatore, le check list e il comportamento da tenere durante l'audit.
- Elaborazione e attuazione del programma di audit.
- Rapporto finale e azioni conseguenti.
- Verifica, gestione e mantenimento della competenza delle figure coinvolte nel processo di audit.
- Il rischio delle attività di audit: mancato raggiungimento degli obiettivi e minimizzazione degli impatti sui processi operativi.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 88

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

LA PROGETTAZIONE IN SICUREZZA DI MACCHINE, IMPIANTI E ATTREZZATURE

OBIETTIVI

Approfondire e analizzare le disposizioni legislative e le norme tecniche legate alla progettazione di macchine, impianti e attrezzature, approfondendo le norme tecniche riguardanti i metodi e i dispositivi di sicurezza.

DESTINATARI

Preposti, progettisti, addetti ufficio tecnico di prodotti che rientrano nel campo di applicazione della direttiva macchine, responsabili e addetti al servizio prevenzione e protezione, installatori e manutentori di aziende costruttrici di macchine.

CONTENUTI

- Responsabilità legali della progettazione.
- Norme tecniche di riferimento per la progettazione.
- Cenni sulla gestione dei materiali (EOQ, SS, costi).
- I RES (Requisiti Essenziali di Sicurezza): analisi e interpretazione dei punti principali.
- L'analisi e la valutazione dei rischi secondo la norma ISO/CD 14121.
- L'uso consentito e l'uso ragionevolmente prevedibile, i rischi residui.
- La dichiarazione di conformità e i suoi moduli.
- La marcatura.
- La redazione della documentazione tecnica.
- La costruzione del Fascicolo Tecnico e del Manuale di Uso e Manutenzione.
- Forme scritte di trasmissione di sapere tecnico: istruzioni e manuali di istruzioni destinati a tecnici e/o a clienti (testi a distanza).

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 89

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

LETTURA E INTERPRETAZIONE DEL DISEGNO MECCANICO

OBIETTIVI

Mettere in grado figure dotate di una specializzazione non elevata di leggere un disegno applicato alla meccanica, e trarne le indicazioni per essere inseriti all'interno di un processo produttivo.

DESTINATARI

Personale di officina quali capituono, operatori di macchine utensili, addetti a taglio, montaggio e simili.

CONTENUTI

- Elementi di disegno meccanico:
 - Proiezioni.
 - Viste.
 - Sezioni.
 - Quote.
 - Scale.
 - Tipi di linee.
 - Simbologie del disegno meccanico.
- Errori nei pezzi costruiti:
 - Errori dimensionali e errori geometrici.
 - Tolleranze e specifica delle tolleranze.
 - Sistema iso di accoppiamenti albero/mozzo.
 - Rugosità e specifica della rugosità.
 - Strumenti di misura per il controllo qualità del pezzo: calibri, micrometri, alesametri, comparatori, altri strumenti con un utilizzo analogo.
 - Presentazione, descrizione, utilizzo degli strumenti di misura per il controllo qualità.
 - Esempi pratici di lettura dei disegni; confronto tra disegni e pezzi reali; esercizi.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



N. 90

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

L'ISOLA DI LAVORO IN RISPOSTA ALLA NECESSITÀ DI RIDUZIONE DEI COSTI

OBIETTIVI

Le isole di lavoro hanno preso piede già negli anni 80 in paesi in cui la legislazione permetteva la flessibilità dell'utilizzo della mano d'opera al bisogno.

La soluzione, estremamente produttiva, nel rispetto della legislazione Italiana, ha portato nelle aziende che hanno realizzato questo progetto ad una nuova e redditizia metodologia produttiva. Verranno trattati i seguenti argomenti:

- Perché si inizia a pensare ad un'isola di lavoro.
- Come e quando si deve pensare ad un'isola di lavoro.
- Pregi e difetti.
- Come convincere le maestranze ad accettare l'isola di lavoro.
- Gestione.
- Step di realizzazione.
- Pro e contro.

DESTINATARI

Addetti alla produzione, responsabili di produzione, ufficio tecnico di produzione, controllo qualità del processo, ufficio tecnico di prodotto, imprenditori e loro manager.

CONTENUTI

- Produzione mirata "grezzo/finito".
- Riduzione dei costi.
- Lead time al minimo.
- Riduzione delle scorte.
- Implementazioni a step.
- Saturazione Uomo.
- Programmazione produzione semplice e snella.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITÀ DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

ELETTRONICA DI BASE E SVILUPPO INNOVATIVO

OBIETTIVI

Illustrare i concetti fondamentali dell'elettronica digitale. Si apprenderanno le principali caratteristiche dei componenti e dei circuiti più' utilizzati, per una migliore comprensione tecnica dell'utilizzo, della manutenzione, della programmazione di apparati elettronici.

DESTINATARI

Programmatori di macchinari, tecnici di manutenzione, capi reparto ed elettricisti, acquisitori e tecnici di produzione che operano nel settore elettrico/elettronico.

CONTENUTI

- Basi di elettrotecnica: tensione e corrente, continua ed alternata.
- Fondamenti di teoria dei circuiti.
- Componenti di base utilizzati in elettrotecnica; componenti passivi: condensatori, resistenze, codice colore delle resistenze.
- Dispositivi a semiconduttore: diodi, transistor, principio di funzionamento, curve di lavoro e applicazioni.
- Dispositivi complessi: amplificatori operazionali, circuiti integrati.
- Elettronica di potenza: SCR, thyristor e IGBT, principio di funzionamento e applicazioni.
- Concetti fondamentali dell'elettronica digitale: logica booleana, porte logiche AND-OR-NOT, sistema di numerazione binari, codifica BCD.
- Dall'elettronica all'elettronica programmabile: circuiti elettronici con micro-controllori, FPGA, elettronica industriale, PLC.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 92

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

CORROSIONE DEI METALLI: VALUTAZIONE DELLA RESISTENZA E TECNICHE DI PREVENZIONE

OBIETTIVI

Il corso si propone di fornire ai partecipanti una conoscenza di base sui principali fenomeni di corrosione che avvengono sui metalli e le corrispondenti azioni che tendono ad impedirli. Si approfondiranno poi gli aspetti legati alla valutazione della resistenza a corrosione di vari materiali e rivestimenti e le valutazioni dell'idoneità all'uso degli stessi.

DESTINATARI

Tecnici collaudo, assicuratori di qualità, uffici tecnici, progettisti.

CONTENUTI

- Generalità sulla corrosione: aspetti teorici, morfologia di corrosione e casistica.
- Panoramica dei vari tipi di trattamenti superficiali protettivi (esempi, applicazioni, vantaggi e svantaggi) in funzione del tipo di substrato.
- Metodi di protezione:
 - Pretrattamenti: sgrassaggio, granigliatura, decapaggio.
 - Trattamenti di conversione superficiale: fosfatazione, cromatazione - cromizzazione, ossidazione anodica.
 - Rivestimenti metallici: zincatura elettrolitica, zincatura a caldo, nichelatura elettrolitica, nichel chimico, cromatura, altri tipi di rivestimenti.
- Protezione con strati organici: metodi di applicazione della vernice e tipologie di verniciature.
- Prove sui rivestimenti.
- Protezione temporanea (oli protettivi), inibitori di corrosione.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 93

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

PROVE DISTRUTTIVE: COLLAUDO DISTRUTTIVO PER I MATERIALI METALLICI

OBIETTIVI

Il corso si propone di fornire ai partecipanti una conoscenza di base e teorica sulle principali tecniche di collaudo distruttivo da applicare ai materiali metallici. Si approfondiranno poi gli aspetti legati alle normative inerenti alla prova di trazione, resilienza e durezza, con cenni inerenti ai vari materiali.

DESTINATARI

Tecnici collaudo, assicuratori di qualità, uffici tecnici, progettisti.

CONTENUTI

- Prove distruttive e non distruttive.
- Introduzione al concetto di durezza.
- Prove di durezza su materiali metallici Brinell-Vickers-Rockwell.
- Introduzione al concetto di resistenza meccanica.
- Prova di trazione.
- Introduzione al concetto di comportamento duttile-fragile dei materiali.
- Prova di resilienza.
- Cenni normativi.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 94

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

PROVE NON DISTRUTTIVE: DIFETTOSITÀ SUI MATERIALI E INTRODUZIONE SUI CONTROLLI SUPERFICIALI E VOLUMETRICI

OBIETTIVI

Permettere di valutare e classificare le anomalie presenti sui materiali ferrosi e non ferrosi, e di ampliare le conoscenze sull'applicabilità dei controlli non distruttivi, evidenziando vantaggi e limiti.

DESTINATARI

Tecnici di collaudo, assistenti qualità, personale di uffici tecnici, progettisti.

CONTENUTI

- Difetti superficiali.
- Difetti volumetrici.
- Classificazione in base alla forma, alla dimensione e alle cause che li hanno generati.
- Panoramica sulle principali normative di riferimento.
- Suddivisione dei metodi: vantaggi e limiti.
- Applicabilità.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITÀ DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 95

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

LA FINITURA DEI FORI NEL SETTORE OLEODINAMICA

OBIETTIVI

Dopo un'introduzione sulla lappatura si andranno a fornire indicazioni pratiche su tutti gli aspetti della fase di "lappatura" dei fori. Ancora oggi, nella stragrande maggioranza dei casi, la lappatura è un risultato conseguito ma non conosciuto. Spesso la lappatura non è applicata perché non profondamente conosciuta, evitata perché costosa, utilizzata quando non necessaria, oppure applicata ma con risultati non sempre vicini a quelli desiderati. Si forniranno elementi ed informazioni chiare e concrete da mettere in pratica in azienda.

DESTINATARI

Addetti alla produzione, responsabili di produzione, ufficio tecnico di produzione, controllo qualità del processo, ufficio tecnico di prodotto, tecnici di ricerca e sviluppo.

CONTENUTI

- Introduzione alla lappatura.
- Gli utensili levigatori, gli utensili rodatori.
- Il foro finito: caratteristiche tecniche possibili.
- Le macchine necessarie e loro utilizzo appropriato.
- Il gioco di accoppiamento (Gap).
- L'importanza dell'olio e della filtrazione dello stesso, sul risultato finale.
- L'interpretazione del valore di rugosità (Ra-Rt-Rz-Rv).
- La linearità e rotondità di un foro lappato.
- Gli strumenti di misura per un controllo di risultato e di processo della lappatura.
- Come si protegge nel tempo un foro lappato.
- Lo stock di materiale lappato.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 96

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

CORSO INTERMEDIO DI OLEODINAMICA: STRUMENTI PER UNA VALUTAZIONE TECNICO-OPERATIVA DELLE APPARECCHIATURE DI UN IMPIANTO

OBIETTIVI

Approfondire le conoscenze elementari e generiche dell'oleodinamica apprese mediante il corso base. Verranno forniti approfondimenti sulle diverse caratteristiche di ogni singolo componente e gli strumenti teorici per una buona valutazione tecnico-operativa delle apparecchiature presenti o da introdurre in un impianto, tenendo considerati gli obiettivi da raggiungere.

DESTINATARI

Questo corso di II° livello e' destinato a tecnici e progettisti sia nell'ambito meccanico che elettrico, nonché aspiranti progettisti di impianti oleodinamici o addetti ai banchi di collaudo; possono prendere parte al corso anche manutentori e quanti, in una struttura aziendale, sono interessati a migliorare le conoscenze sulle potenzialità degli impianti e delle apparecchiature oleodinamiche (assistenza clienti, ufficio acquisti, tecnico/commerciale).

CONTENUTI

- Principi della fisica dei fluidi e relativo comportamento in condizioni statiche-dinamiche, caratteristiche dei fluidi, perdite di carico.
- Dimensionamento delle utenze nel circuito (Kw).
- Lettura di uno schema d'impianto oleodinamico con individuazione dei diversi componenti e loro funzione nella logica dell'impianto.
- Pompe oleodinamiche: tipologie costruttive, caratteristiche funzionali e simbologie.
- Motori oleodinamici: tipologie costruttive, caratteristiche funzionali e simbologie.
- Le valvole di controllo e massima pressione, di bilanciamento e riduzione.
- Distributori di tipo diretto e pilotato, i differenti tipi di azionamento e le diverse caratteristiche costruttive.
- Valvole unidirezionali semplici e pilotate.
- Valvole regolatrici di portata nelle diverse caratteristiche costruttive e funzionali.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
14 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
500 EURO (+IVA)

ACCIAI: PROPRIETÀ DI BASE, TRATTAMENTI TERMICI, CLASSIFICAZIONE E DESIGNAZIONE, NORMATIVE

OBIETTIVI

Fornire le conoscenze di base sulle proprietà degli acciai, le modalità di interpretazione delle norme e i metodi utili a verificarne la conformità; descrivere i principali trattamenti termici e superficiali e i criteri di scelta in funzione delle proprietà desiderate.

DESTINATARI

Progettisti, personale dell'ufficio tecnico, tecnici di collaudo, responsabili manutenzione.

CONTENUTI

- Definizioni di base e terminologia.
- Caratteristiche principali ed effetto degli elementi di lega: il ferro, le sue leghe e il diagramma Fe/C.
- Le trasformazioni isoterme ed anisoterme.
- Influenza degli elementi di lega sulle trasformazioni dell'austenite.
- Definizione di trattamenti termici massivi e superficiali.
- Trattamenti termici massivi: ricottura, normalizzazione e bonifica (tempra+rinvenimento).
- Trattamenti termici di acciai speciali.
- Trattamenti termici superficiali: tempra ad induzione.
- Trattamenti termochimici superficiali: cementazione, nitrurazione, carbonitrurazione e nitrocarburazione.
- Proprietà post-trattamento.
- Difetti da trattamento termico.
- Classificazione degli acciai.
- Designazione degli acciai.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 98

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

MOTORI ELETTRICI E AZIONAMENTI NELLE APPLICAZIONI MECCATRONICHE

OBIETTIVI

Studiare l'applicazione di motori elettrici e relative schede di controllo per movimentare gli organi di una macchina automatica, esaminando in dettaglio sia gli aspetti della scelta che i calcoli di dimensionamento in funzione dei carichi, del ciclo di lavoro, delle esigenze di pilotaggio e regolazione, della performance richiesta e del budget economico.

DESTINATARI

Tecnici di aziende costruttrici di macchine, progettisti meccanici, disegnatori elettrici, programmatori di macchine automatiche o CNC, tecnici di avviamento e di customer service.

CONTENUTI

- Tipologie di azionamenti elettrici (motori asincroni diretti e con inverter, brushless, stepper, corrente continua), vantaggi e svantaggi di ognuno, aree tipiche di utilizzo.
- Criteri di dimensionamento di motori e azionamenti, in particolare motori AC con inverter e servo brushless: regime di velocità, coppia nominale e di picco, tipo di servizio continuo/intermittente, rapporto inerziale carico/motore.
- Tecniche di calcolo ed esercizi, con l'utilizzo di fogli Excel.
- Pilotaggio del servo azionamento, vari tipi di controllo possibili, vantaggi e svantaggi.
- Possibili problemi in campo: errori di dimensionamento, problemi di controllo e di banda passante, problemi di disturbi.
- Riduttori epicicloidali e cenni sulle altre tipologie di riduttori, criteri di scelta e di dimensionamento.
- Cenni sui principali cinematismi utilizzati (viti a ricircolo, moduli a cinghia, pignone/cremagliera), problemi applicativi e di dimensionamento.
- Motori torque e lineari.
- Esempi ed esercizi.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.

N. 99

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

LA SCHEDA DI AUTOCONTROLLO COME STRUMENTO PRINCIPALE DI CONTROLLO DEL PROCESSO

OBIETTIVI

Fornire approfondimenti sulle tecniche di controllo del processo mediante uno strumento efficace come la scheda di autocontrollo del processo. Configurazione della scheda di controllo, dedicata ad ogni tipo di componente in produzione, per ottenere un processo costante ed affidabile, mediante il coinvolgimento e la responsabilizzazione degli operatori.

DESTINATARI

Responsabili e tecnici della qualità, responsabili di produzione, ufficio tecnico di produzione.

CONTENUTI

- Introduzione generale sul processo di lavorazione costante ed affidabile.
- L'analisi delle difettosità conosciute.
- I criteri per configurare la scheda di autocontrollo del processo.
- La formazione del personale per la compilazione della scheda.
- Gli strumenti di misura necessari.
- La rintracciabilità del materiale controllato, legato alla scheda stessa.
- L'Ente Qualità, non come controllore del processo, ma come ispettore del processo.
- L'analisi delle schede di autocontrollo.
- L'analisi dei dati dei test tecnologici, derivanti dal controllo del processo, per un più corretto posizionamento delle tolleranze in collaborazione con ufficio tecnico.
- Gli allarmi generati delle schede di autocontrollo.
- Le azioni correttive.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
7 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
250 EURO (+IVA)

L'OTTIMIZZAZIONE DEI BANCHI PROVA, COLLAUDO E RICERCA E SVILUPPO

OBIETTIVI

Distinzione tra le diverse tipologie di banchi, sviluppati sui prodotti, e valutazione di cosa li accomuna.

DESTINATARI

Utilizzatori degli stessi strumenti ed applicazioni, membri R&D, uffici tecnici e manutentori.

CONTENUTI

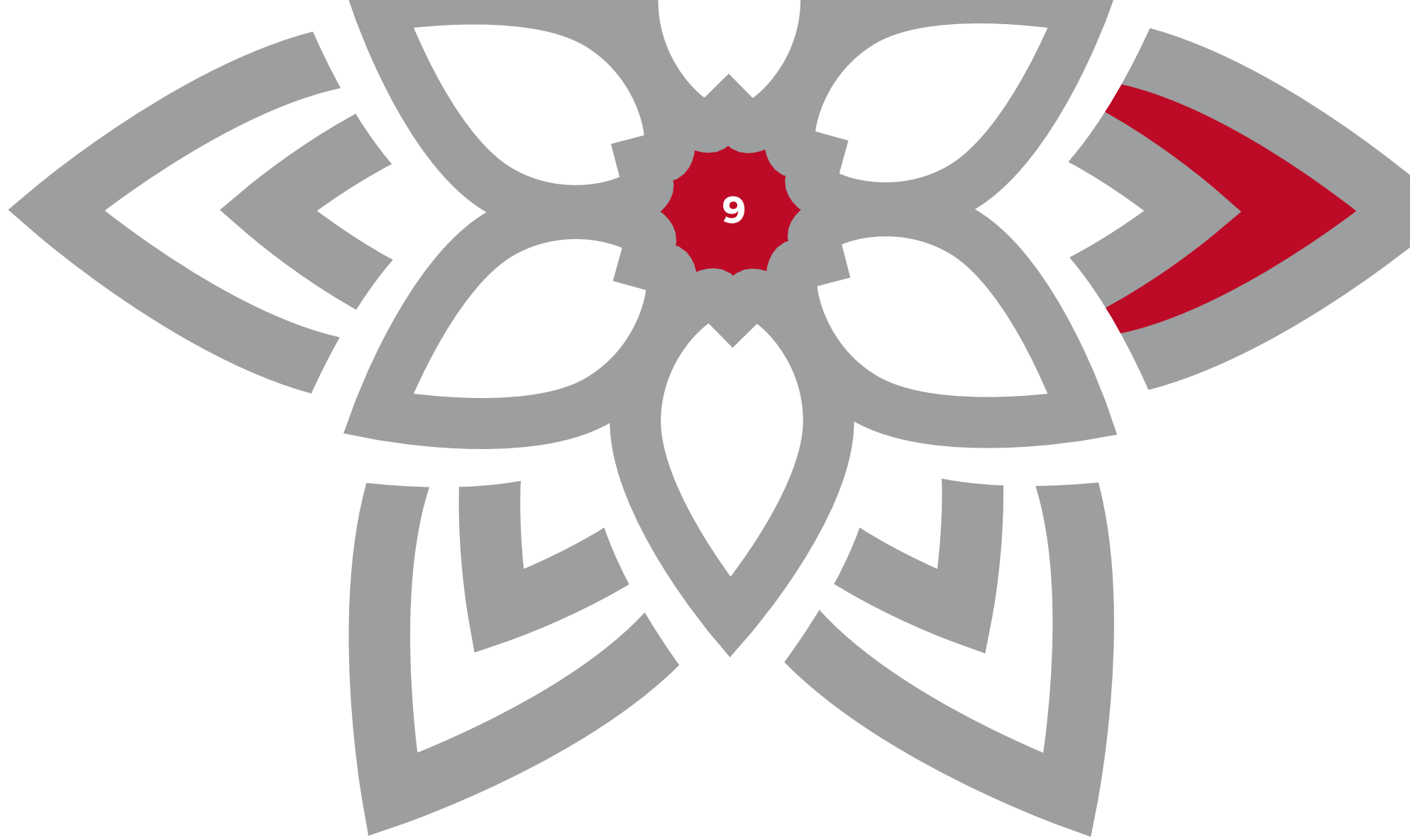
- Cos'è un banco di collaudo?
- Come si progetta e cosa li accomuna.
- Cosa devo vedere?
- Quali prodotti scelgo, in base alle caratteristiche.
- Sistemi di filtrazione, raffrescamento, riscaldamento.
- Sistemi di contaminazione e controllo.
- Sistemi di misurazione della pressione.
- Accenni ai software di controllo e gestione.
- Manutenzione ordinaria e straordinaria dei banchi.
- Discussione tecnica dei problemi aziendali dei partecipanti, inerenti al corso.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Prove pratiche e/o esperienze simulate, quali esercitazioni applicative o case study.



LINGUE



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
60 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
850 EURO (+IVA)

BUSINESS ENGLISH TRINITY PLUS

OBIETTIVI

Un percorso formativo creato su misura volto a perfezionare le abilità comunicative tecnico-commerciali focalizzate sul potenziamento specifico di listening e speaking.

DESTINATARI

Tutti coloro in possesso di un livello minimo di conoscenza in ingresso di livello Pre-Intermedio

CONTENUTI

- Business reports & e-mail
- Telephone skills
- Meeting
- Brainstorming
- Negotiating
- Resolving conflicts
- Presentation
- Team building

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Trinity College Exam



N. 102

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
30 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
550 EURO (+IVA)

ENGLISH FOR BUSINESS

OBIETTIVI

Potenziare la fluency, perfezionare fonetica e pronuncia, migliorare la comprensione della lingua parlata.

DESTINATARI

Tutti coloro in possesso di un livello minimo di conoscenza in ingresso di livello Pre-Intermedio

CONTENUTI

- Business reports & e-mail
- Telephone skills
- Meeting
- Brainstorming
- Negotiating
- Resolving conflicts
- Presentation
- Team building

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Trinity college Exam



N. 103

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
60 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
850 EURO (+IVA)

GENERAL ENGLISH + TRINITY EXAM

OBIETTIVI

Acquisire una corretta conoscenza dei fondamenti della lingua, imparare le funzioni grammaticali ed ampliare il vocabolario personale per una migliore proprietà d'espressione.

DESTINATARI

Tutti coloro in possesso di un livello minimo di conoscenza in ingresso di livello elementare

CONTENUTI

·Focus su fonetica, pronuncia, frasi idiomatiche per muoversi sia in ambito lavorativo che in un contesto di socialità

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Trinity College Exam



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
20 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
280 EURO (+IVA)

ENGLISH IMPROVING AND LISTENING

OBIETTIVI

Potenziare la fluency, perfezionare fonetica e pronuncia, migliorare la comprensione della lingua parlata.

DESTINATARI

Tutti coloro in possesso di un livello minimo di conoscenza in ingresso di livello Pre-Intermedio

CONTENUTI

-Focus su fonetica, pronuncia, frasi idiomatiche per muoversi sia in ambito lavorativo che in un contesto di socialità.

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Trinity College Exam



N. 105

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
40 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
580 EURO (+IVA)

CINESE COLLETTIVO

OBIETTIVI

Acquisire una corretta conoscenza dei fondamenti della lingua, ampliare il vocabolario personale per interagire con autonomia ed una migliore proprietà d'espressione nelle situazioni del quotidiano personale /professionale.

DESTINATARI

Non è previsto un livello di conoscenza minimo di accesso in quanto verranno realizzati corsi di vari livelli.

CONTENUTI

Focus su fonetica, pronuncia, frasi idiomatiche per muoversi sia in ambito lavorativo che in un contesto di socialità.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui e/o analisi di casi



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
40 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
580 EURO (+IVA)

RUSSO COLLETTIVO

OBIETTIVI

Acquisire una corretta conoscenza dei fondamenti della lingua, ampliare il vocabolario personale per interagire con autonomia ed una migliore proprietà d'espressione nelle situazioni del quotidiano personale /professionale.

DESTINATARI

Non è previsto un livello di conoscenza minimo di accesso in quanto verranno realizzati corsi di vari livelli.

CONTENUTI

Focus su fonetica, pronuncia, frasi idiomatiche per muoversi sia in ambito lavorativo che in un contesto di socialità.

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui e/o analisi di casi



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
40 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
580 EURO (+IVA)

SPAGNOLO COLLETTIVO

OBIETTIVI

Acquisire una corretta conoscenza dei fondamenti della lingua, ampliare il vocabolario personale per interagire con autonomia ed una migliore proprietà d'espressione nelle situazioni del quotidiano personale /professionale.

DESTINATARI

Non è previsto un livello di conoscenza minimo di accesso in quanto verranno realizzati corsi di vari livelli.

CONTENUTI

• Focus su fonetica, pronuncia, frasi idiomatiche per muoversi sia in ambito lavorativo che in contesto di socialità

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui e/o analisi di casi



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
40 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
580 EURO (+IVA)

TEDESCO COLLETTIVO

OBIETTIVI

Acquisire una corretta conoscenza dei fondamenti della lingua, ampliare il vocabolario personale per interagire con autonomia ed una migliore proprietà d'espressione nelle situazioni del quotidiano personale /professionale.

DESTINATARI

Non è previsto un livello di conoscenza minimo di accesso in quanto verranno realizzati corsi di vari livelli.

CONTENUTI

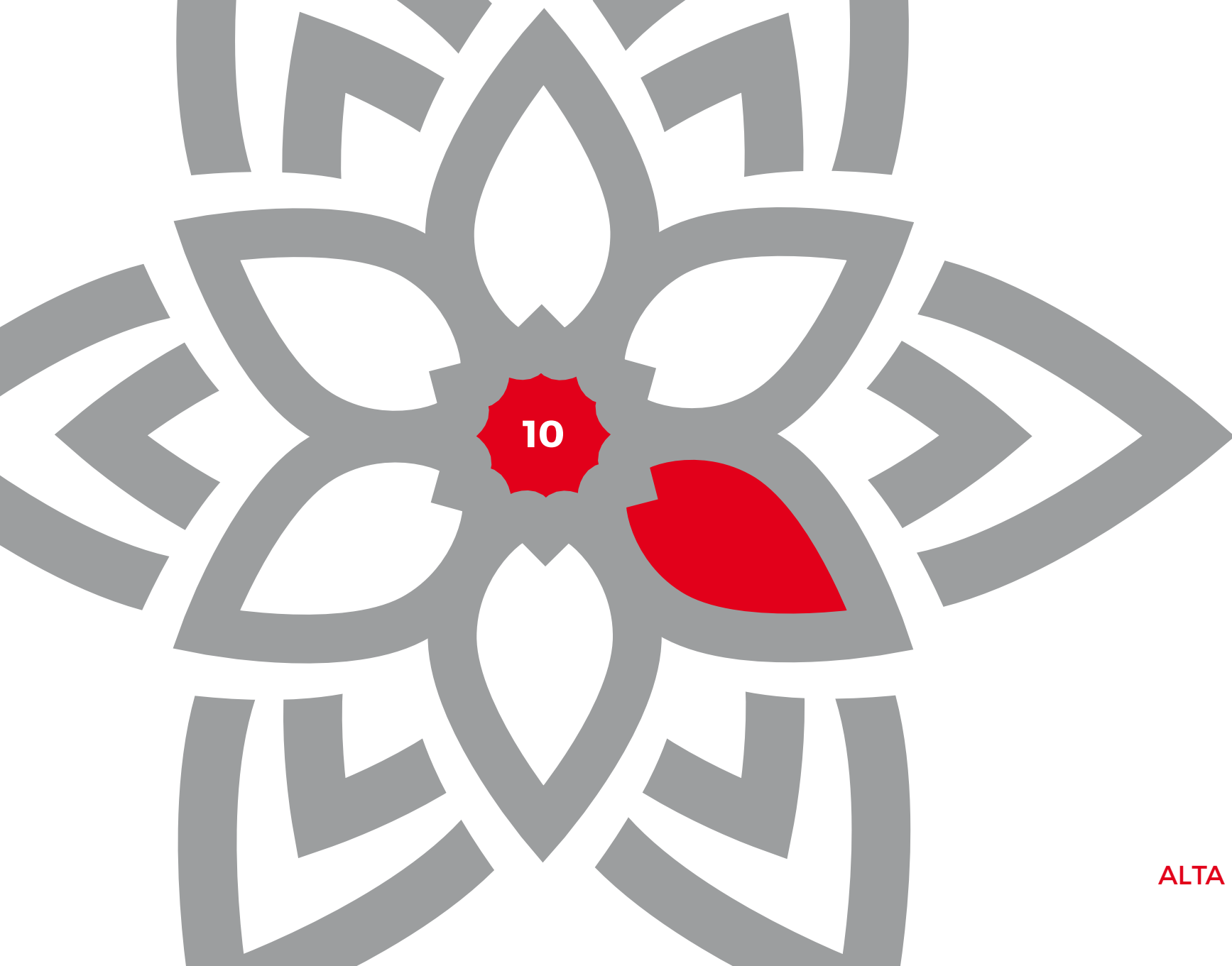
• Focus su fonetica, pronuncia, frasi idiomatiche per muoversi sia in ambito lavorativo che in contesto di socialità

LIVELLO CORSO

Base

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui e/o analisi di casi



10

ALTA FORMAZIONE

N. 109

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
40 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
2.500 EURO (+IVA)

L'ECCELLENZA NEGLI ACQUISITI: LE TEMATICHE CARDINE DEL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

OBIETTIVI

Il Corso ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti le competenze necessarie per operare con professionalità in uno dei settori cardine del cambiamento e miglioramento aziendale: la funzione acquisti.

DESTINATARI

Imprenditori, Dir/Resp. Acquisti/Logistica, Dir./Resp. Operations, Senior buyer e Resp. Logistica e Import/Export

CONTENUTI

- L'analisi dei costi e l'utilizzo di metodologie strutturate per la loro riduzione
- Soluzioni tecnologiche per l'ottimizzazione degli acquisti
- La valutazione tecnico/economica dei fornitori in ottica di Business Continuity
- Il Marketing d'Acquisto ed il Budget Acquisti: strategie e strumenti la pianificazione e programmazione della Funzione Acquisti di un'impresa
- La gestione dell'import/export e delle relative problematiche nelle PMI

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui e/o analisi di casi



N. 110

SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
64 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
2.900 EURO (+IVA)

GUIDARE VERSO L'OBIETTIVO, FAR CRESCERE I COLLABORATORI - Professional Coach in Azienda

OBIETTIVI

Il Corso ha l'obiettivo di far apprendere strumenti e metodologie coaching utile allo sviluppo della persona nella sua unicità e al miglioramento della gestione delle relazioni nel mondo del lavoro.

DESTINATARI

- Imprenditori, manager e responsabili delle Risorse Umane che ritengono il benessere delle persone un punto di forza e di successo per l'organizzazione
- Chi vuole avere le conoscenze fondamentali per provare l'efficacia del coaching in azienda
- Chi vuole migliorare le proprie competenze relazionali
- Chi ritiene la qualità della vita una componente fondamentale e desidera perseguirla concretamente anche in ambito professionale

CONTENUTI

- Che cos'è e cosa non è il coaching
- Le competenze del Coach
- Dare e ricevere Feedback
- Come gestire le critiche e i conflitti
- Il coaching in azienda
- Ascoltare bene per comunicare meglio
- Intelligenza emotiva e governo dello stress
- Strategie e tattiche essenziali di negoziazione
- Comportamento empatico e comunicazione autentica
- Strumenti e tecniche della metodologia coaching
- Priorità e gestione delle attività lavorative e personali
- Resistenze al cambiamento e problem solving
- Motivazione: autostima e relazioni eccellenti
- Strumenti e modalità della comunicazione diretta e mediata
- Comunicazione in pubblico: struttura e tecniche fondamentali

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui e/o analisi di casi



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
64 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
2.900 EURO (+IVA)

EXECUTIVE MASTER IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

OBIETTIVI

Il percorso ha l'obiettivo di formare professionisti esperti nella gestione e sviluppo delle Risorse Umane in grado di governare i principali processi che riguardano la mansione

DESTINATARI

- esperti già inseriti nell'area HR
- professionisti che operano in società di selezione e consulenza aziendale
- addetti alla selezione del personale in agenzie di lavoro interinale
- consulenti e formatori aziendali
- professional che operano in azienda fortemente interessati ad un inserimento nella funzione delle risorse umane
- risorse neo-inserite nell'area HR
- laureati ad alto potenziale

CONTENUTI

- Introduzione al Master e organizzazione aziendale
- Il ruolo: responsabilità, compiti e caratteristiche
- La ricerca e la selezione del personale
- Valutazione del potenziale
- Development Center, lo strumento per la valutazione e lo sviluppo
- Gestire il benessere del personale attraverso la comunicazione interpersonale e la gestione dei conflitti all'interno dell'organizzazione
- Il sistema incentivante

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui e/o analisi di casi



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
37,5 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
2.500 EURO (+IVA)

VENDERE DI PIÙ E MEGLIO - TRAINING PER VENDITORI

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti le competenze per creare e sviluppare le relazioni con il cliente e aumentare la propria capacità persuasiva

DESTINATARI

- Imprenditori
- Responsabili commerciali
- Commerciali
- Venditori

CONTENUTI

- Il rapporto con se stessi, con la vendita e con i Clienti: dal primo contatto alla soddisfazione del Cliente
- Tutto ha almeno due facce: al centro della negoziazione, nel cuore delle esigenze del Cliente
- Filo diretto fra telefono e obiezioni: ottenere appuntamenti al telefono, gestire le obiezioni, difendere prezzo e condizioni
- Finalizzare e difendere: portare efficacemente a conclusione trattative e gestire i reclami come occasioni di rilancio
- Il tempo amico: gestire efficacemente il proprio tempo, difendere la propria programmazione per performance durevoli

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui e/o analisi di casi



SEDE
REGGIO EMILIA

DURATA
45 ORE

QUOTA DI ISCRIZIONE
2.900 EURO (+IVA)

DALLA VISIONE AI RISULTATI - TRAINING PER IMPRENDITORI E MANAGER

OBIETTIVI

Il Corso ha l'obiettivo di fornire le conoscenze e guidare verso un'applicazione consapevole dei principi della leadership

DESTINATARI

- Imprenditori
- Responsabili di funzione
- Project Manager
- Manager

CONTENUTI

- Il rapporto con se stessi, con il proprio ruolo di manager, con gli obiettivi, con i problemi, con il cambiamento
- Tutto ha almeno due facce: al centro della valutazione, nel cuore dello sviluppo dei collaboratori
- Motivazione e rinforzo: trarre il meglio delle persone in situazioni normali, in circostanze difficili, valorizzandole con riconoscimenti autentici
- Leadership, controllo e autorevolezza: saper controllare ed eventualmente riprendere comportamenti distanti dalle regole per accelerare il cambiamento
- Influire sui clienti, incidere verso l'alto, preparare e condurre riunioni efficaci
- Il tempo amico: ottenere il massimo dalla risorsa più preziosa, programmare difendere la propria programmazione. Delegare efficacemente

LIVELLO CORSO

Specialistico

MODALITA' DI VERIFICA FINALE

Colloqui e/o analisi di casi

