

SOMMARIO



Chi siamo. In 10 step	pag. 05	Non spendere, migliora	pag. 20
L'offerta formativa	pag. 06	La gestione di sé del venditore	pag. 21
Fondi interprofessionali	pag. 07	Una tabella ti salverà	pag. 21
La community dei formatori	pag. 08	Eppur mi son scordato di te	pag. 22
		Se telefonando... ..	pag. 22
AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO		Marketing	
Corsi d'ingresso all'Area		Marketing Metrics	pag. 23
Economics d'impresa: non è solo una faccenda da specialisti	pag. 10	L'importanza di vendere se stessi	pag. 23
Lo spartito per dirigere l'azienda	pag. 10	Innovation marketing	pag. 24
I numeri che ti dicono come sta la tua azienda	pag. 11	Brand engagement.....	pag. 24
Scopri cosa ti fa guadagnare e dove butti via i soldi	pag. 11		
Far di conto ti cambia la vita/1.....	pag. 12	EXPORT E INTERNAZIONALIZZAZIONE	
L'arte di mettere da parte/1.....	pag. 12	Gestione dei rapporti con l'estero quando già avviati	
Corsi specialistici di livello più avanzato		Come tratto con chi mi aiuta a esportare ?.....	pag. 28
Dormi pure la notte se ti fanno un ordine.....	pag. 13	Alt, dogana!.....	pag. 28
Come sta il mio business ?.....	pag. 13	Rendi più sicure le tue transizioni all'estero	pag. 29
Guarda dove metti i tuoi soldi.....	pag. 14	Export low risk	pag. 29
La carta d'identità dell'azienda.....	pag. 14	Le tue merci in mani sicure	pag. 30
Far di conto ti cambia la vita/2.....	pag. 15	Ma dove vai se la lettera non ce l'hai ?.....	pag. 30
L'arte di mettere da parte/2	pag. 15	Andare a caccia di nuovi clienti all'estero	
		Welcome to World Market	pag. 31
MARKETING E VENDITE		È tempo di partire	pag. 31
Vendite		Imprese senza confini	pag. 32
Conosci il tuo cliente prima che diventi tale.....	pag. 18	Internazionalizzazione su misura per la tua azienda	pag. 32
Il partner ideale, questo sconosciuto	pag. 19		
Il prezzo non è giusto	pag. 19	OPERATIONS	
Vendere è una questione di punti di vista.....	pag. 20	Come amministrare la capacità produttiva della tua azienda	pag. 36
		Solo ciò che si misura è migliorabile	pag. 36

Produrre presto e bene	pag. 37
Abbatti i costi e recupera efficienza con la produzione "snella"	pag. 37
Lo switch non è un problema	pag. 38
Un posto per ogni cosa, ogni cosa al suo posto	pag. 38
Dai al cliente ciò che vuole (ed elimina gli sprechi)	pag. 39
L'intervento giusto al momento giusto	pag. 39
Azienda sostenibile, acquisti sotto controllo	pag. 40
Dimmi come compri e ti dirò chi sei	pag. 40
Qui non si butta via niente	pag. 41
E l'ultimo spenga la luce	pag. 41

TECNOLOGIA E QUALITÀ

Datemi una stampante e vi cambierò il mondo	pag. 44
L'Italia è pronta per la rivoluzione del BIM?	pag. 44
Come progettare il prodotto/servizio in base alle attese del cliente	pag. 45
Trasforma la certificazione da spesa necessaria a investimento redditizio	pag. 46
Produrre a zero difetti è possibile	pag. 47

DIGITAL ACADEMY

#iosonome	pag. 50
Web e internazionalizzazione	pag. 50
Una bussola per navigare nella Rete	pag. 51
L'importanza di essere "social"	pag. 51

BENESSERE PERSONALE E ORGANIZZATIVO

Tanto tuonò che piove... un'idea	pag. 54
I trucchi del mestiere del perfetto venditore	pag. 54
Un problema è tale se può essere risolto	pag. 55
Stressato? Usa lo stress che ti serve, abbatti lo stress che ti danneggia	pag. 55
Non hai il collaboratore giusto? Forse invece sì, grazie al Goal Setting	pag. 56
Dai, fammi contento	pag. 56
Assertivi si nasce o si diventa?	pag. 57

Migliorare la vita dei lavoratori è un investimento che rende?	pag. 57
Sbagliando s'impara	pag. 58
Dai più vita ai tuoi anni	pag. 58

LEGAL

Privacy 3.0: il diritto alla riservatezza al tempo del Web	pag. 62
Societas delinquere potest	pag. 62
Patti chiari... e il business è più sicuro	pag. 63
Rimetti a noi i nostri debiti	pag. 63
Cloud: dati personali, informazioni, software e sistemi "nella nuvola"	pag. 64
LGRC - Legal Governance, Risk Management & Compliance	pag. 64

PRACTICAL ENGLISH

How to make a Presentation in English	pag. 68
How to manage emails in English	pag. 68
Meeting: "Can I take the floor?"	pag. 69
Empowerment linguistico	pag. 69
The Telephonist	pag. 70

STRATEGIA

Io, il capo	pag. 74
EBITDA, che ossessione!	pag. 74
Impara a guardare in casa altrui	pag. 75
Quotare la PMI, perché no?	pag. 75
Come si diventa manager	pag. 76
Crea il tuo modello di business	pag. 76
Un modo "snello" di soddisfare la domanda: l'approccio Lean Start up	pag. 77
Come individuare l'anello debole della tua impresa	pag. 77
L'importanza di lavorare per progetti	pag. 78
Multi-Project Management, che passione!	pag. 78
Il cruscotto manageriale	pag. 79
Come rendere efficace ed efficiente la tua azienda	pag. 79

CHI SIAMO. IN 10 STEP



1. **La nostra filosofia: vivere è apprendere ogni giorno!**

Siamo una società di formazione moderna, innovativa e giovane!

2. **Giovani dentro e giovani fuori.**

Ed è a loro che ci rivolgiamo affiancandoli per un rapido e qualificato ingresso nel mondo del lavoro. Ma i nostri corsi sono dedicati anche a chi, dopo molti anni, si rimette in gioco e torna a formarsi.

3. **Ogni giorno si impara qualcosa di nuovo.**

Crediamo nella formazione professionale, continua e qualificante, quale fattore chiave per lo sviluppo delle imprese e una maggiore competenza dei professionisti.

4. **Multidisciplinari.**

La nostra offerta formativa è tra le più ricche e complete in termini di soggetti ai quali è rivolta e aree tematiche trattate.

5. **La nostra unità di misura? Le persone.**

Offriamo formazione aziendale e interaziendale, servizi per l'inserimento dei giovani nelle aziende, reperimento di finanziamenti per la formazione (Fondo sociale Europeo e Fondi interprofessionali), sviluppo organizzativo e supporto nella realizzazione dei piani di welfare aziendale, tirocini in azienda.

6. **Dalla pratica alla teoria e ritorno, il nostro know how è valore aggiunto.**

Abbiamo ideato Formazione, Affiancamento, Follow Up (FAF), un modello innovativo, studiato per accompagnare le persone dentro e fuori dall'aula.

7. **Formiamo coinvolgendo e coinvolgiamo formando.**

Professionisti affermati ed esperti nel loro settore che seguono con passione la formazione in tutti i suoi aspetti, dalla formazione alla consulenza.

8. **Motori del cambiamento.**

Vogliamo essere uno stimolo creativo, incrementando le possibilità e le opportunità di crescita, in modo da concorrere attivamente al processo di innovazione del nostro Paese.

9. **Siamo accreditati.**

Presso la Regione Emilia Romagna.

10. **Dove siamo.**

Abbiamo sedi a Modena, Casalecchio di Reno (BO) Sassuolo (MO) e Reggio Emilia, ma operiamo anche oltre i confini di questo meraviglioso territorio.

L'OFFERTA FORMATIVA



Personalizzata sulle specifiche esigenze di ciascun partecipante finalizzata all'applicazione concreta in azienda delle competenze acquisite.

Introduzione

In scenari aziendali in continua evoluzione, dove il cambiamento è l'unica certezza, la cultura dell'apprendimento continuo rappresenta il vero valore aggiunto che fa la differenza nelle economie di mercato. Partendo dalla constatazione che per gli adulti la modalità di apprendimento "consapevole" e più efficace è quella che parte dall'esperienza e dalla condivisione, abbiamo dunque elaborato un innovativo modello di trasferimento e arricchimento della conoscenza, il **FAF**, acronimo di **Formazione, Affiancamento e Follow Up**, che accompagna gli allievi in un percorso continuo di scambio e confronto tra allievi, docenti e consulenti.

Il modello FAF

Formazione

Momenti formativi d'aula su contenuti declinati dal docente in base alle esigenze espresse dal partecipante, che esce dall'aula con un'esercitazione applicativa da svolgere individualmente.

Affiancamento

Periodo di circa un mese in cui il partecipante, rientrando nel proprio contesto lavorativo, svolge l'esercitazione applicativa assegnata. Durante tale periodo il docente prenderà contatto con il partecipante in videoconferenza per accompagnarlo nello svolgimento del suo elaborato.

Follow-Up

Tutti i partecipanti rientrano in aula per una mezza giornata al fine di restituire il proprio elaborato individuale, discutendone gli esiti con il gruppo aula e con il docente. Il confronto tra le diverse pratiche adottate sarà generativo di miglioramento e innovazione.



I percorsi si svilupperanno nell'arco di 2 mesi, attraverso attività di formazione in aula (1 o 2 giornate), affiancamento (due sezioni di un'ora in videoconferenza) e follow up (rientro in aula per mezza giornata).

FONDI INTERPROFESSIONALI



W.Training si propone tra gli obiettivi quello di esplorare e portare al cliente tutte le opportunità di finanziamento e gli strumenti più appropriati per il contenimento dei costi di investimento.

Tutti i nostri percorsi possono far parte di piani formativi finanziabili attraverso i fondi interprofessionali, tramite voucher interaziendali o progetti aziendali costruiti sulle specifiche esigenze dei clienti. Warrantraining si propone come partner nella stabilizzazione del processo di formazione interna, dalla individuazione dei fabbisogni formativi alla definizione del Piano Formativo Aziendale. Formalizzare il processo di formazione all'interno dell'Azienda con obiettivi concreti permette programmazione e soddisfazione delle esigenze formative che emergono nel tempo.

Il supporto di W.Training permette di:

- Rendere stabile e formalizzato il processo di progettazione e di realizzazione delle attività formative interne.
- Aumentare la consapevolezza della natura strategica della formazione per l'intera organizzazione sia dal punto di vista della crescita professionale dei lavoratori sia per la competitività e l'efficienza aziendale.
- Ottimizzare il ricorso alla finanza agevolata a supporto delle attività individuate.
- Accrescere l'engagement delle persone nei confronti dell'azienda.
- Rendere la formazione diretta conseguenza della strategia aziendale.
- Non incidere in termini di costo, sul modello outsourcing, e nello stesso tempo seguire il processo della formazione dal principio alla fine.

LA COMMUNITY DEI FORMATORI



La ricca offerta formativa, presente in questa pubblicazione, è stata messa a punto attraverso il coinvolgimento della Community di formatori promossa e coordinata dal team di W.Training.

La Community - un team di professionisti che conduce le imprese all'innovazione, alla conoscenza del proprio mercato, al cambiamento organizzativo - rappresenta un significativo strumento di supporto alle persone e alle imprese che, anche armate di buona volontà e forte desiderio, da sole non possono fare molta strada. Insieme ai docenti della Community abbiamo deciso di raccogliere la sfida di "rendere desiderabile la formazione" e di innovarne il modello orientandolo ai risultati che il nostro cliente ha necessità di raggiungere.

Il tutto guidati dalla nostra mission che è quella di "condividere conoscenza" (tra i docenti e i discenti, ma anche tra gli stessi discenti, chiamati anch'essi a far parte della Community di W.Training).

La Community si compone di una trentina di esperti che regolarmente, nei loro incontri, mettono a tema la formazione, le dinamiche e gli strumenti di apprendimento degli adulti. Gli appuntamenti di lavoro hanno diverse forme: dalla Formazione Formatori ai dialoghi multidisciplinari, dalla testimonianza imprenditoriale ai laboratori di sperimentazione.

È un percorso che i membri della Community hanno intrapreso volentieri, mettendo in discussione il proprio modo di essere formatori, nella convinzione che occorre essere prima di tutto discenti per essere bravi docenti perché, come diceva Joseph Joubert, "insegnare è imparare due volte".

AMMINISTRAZIONE,
FINANZA E
CONTROLLO





ECONOMICS D'IMPRESA: NON È SOLO UNA FACCENDA DA SPECIALISTI

Controllo di gestione per non addetti: l'alfabeto

L'obiettivo del percorso formativo è quello di fornire, anche attraverso l'analisi di concreti casi aziendali, le nozioni di base del controllo di gestione a coloro i quali, in azienda, non se ne occupano direttamente. Il controllo di gestione è, infatti, **un'attività sempre più trasversale alle principali funzioni aziendali** ed è, quindi, utile che anche coloro che seguono gli acquisti, le vendite, la produzione o altre mansioni, siano, comunque, in possesso di alcune fondamentali nozioni teoriche e pratiche sull'argomento.



DOCENTE: Riccardo Bigi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

LO SPARTITO PER DIRIGERE L'AZIENDA

Controllo di gestione e logica previsionale: il budget

In un momento di complessità economica come quello attuale, solo chi sa governare il timone dell'azienda e utilizza modelli previsionali può sperare di riuscire a proseguire indenne la navigazione. L'importanza del budget, dunque, non si limita solo alle aziende in difficoltà finanziaria, ma risulta fondamentale anche per le realtà consolidate, le start-up e per tutte quelle aziende che comprendono il significato strategico di una pianificazione nel medio lungo termine anche attraverso il master budget. Il percorso formativo fornisce le **nozioni di carattere sia teorico che pratico per la realizzazione del budget aziendale**. Si parte dai concetti di *cultura del budget*, *budget letter* per arrivare alla costruzione del budget aziendale sia economico che finanziario nella sua completezza. Il percorso è rivolto sia a persone con competenze economiche e finanziarie, sia ai responsabili di altre funzioni aziendali che sono comunque, direttamente o indirettamente, coinvolti nel processo di formazione del budget.



DOCENTE: Riccardo Bigi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up



I NUMERI CHE TI DICONO COME STA LA TUA AZIENDA

Il bilancio per non specialisti: lettura, interpretazione e analisi

Il bilancio d'esercizio è uno degli strumenti principali per valutare lo stato di salute di un'azienda. Quali sono le parti che lo compongono? Conoscere queste voci significa saper valutare gli equilibri reddituali, finanziari e patrimoniali di un'azienda. Concetti di redditività o marginalità non possono essere più di esclusivo dominio del reparto amministrazione e controllo. **Ogni funzione deve conoscere gli effetti delle proprie attività sul bilancio aziendale e sul risultato finale.**

Il percorso formativo offre ai partecipanti un **nuovo modello teorico-pratico** che permette loro di sperimentare nell'immediato ed in prima persona l'applicazione dei concetti teorici che vengono affrontati.



DOCENTE: Luca Cinti



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

SCOPRI COSA TI FA GUADAGNARE E DOVE BUTTI VIA I SOLDI

Cos'è e come si calcola il costo industriale

Nonostante nelle PMI italiane sia in aumento la sensibilità alle problematiche legate al controllo dei costi aziendali, apertura indotta frequentemente dal perdurare dello stato di crisi dell'economia, non sono molte quelle che hanno implementato un sistema di controllo di gestione e contabilità analitica per essere in grado di definire il costo sostenuto per la realizzazione dei prodotti con un certo grado di precisione, e conseguentemente intraprendere comportamenti che favoriscano al meglio l'applicazione di politiche aziendali (ad esempio di *pricing*) da parte del management.

Il percorso formativo spiegherà come, attraverso un **costante monitoraggio dei costi** e la frequente **produzione di reportistica direzionale**, è possibile supportare il management nell'applicazione delle politiche aziendali.



DOCENTE: Alessandro Campetella



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up



FAR DI CONTO TI CAMBIA LA VITA/1

Utilizzare Excel per l'analisi di bilancio

L'icona di Excel la conosciamo tutti molto bene ed è sempre presente nei nostri PC.

Sfruttiamo a pieno le potenzialità di questo strumento? Quanto tempo impieghiamo per la creazione di un report rispetto a quello che dedichiamo all'analisi dello stesso? Dopo il percorso potrai generare **report economico-finanziari** in modo semplice e veloce, dedicando finalmente tempo ed energie alle attività di analisi e di presa delle decisioni.



DOCENTE: Luca Cinti



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

L'ARTE DI METTERE DA PARTE/1

Valorizzazione delle scorte: livello base

La valutazione delle rimanenze o delle giacenze di magazzino ha lo scopo di rappresentare il valore delle rimanenze sul bilancio. Tramite la valutazione della scorta, l'azienda è in grado di **monitorare il costo dei materiali utilizzati per i prodotti, di determinare i prezzi di vendita e di individuare eventuali scostamenti tra il valore e i consumi dei materiali impiegati rispetto ai dati e ai valori budgettati**. Il percorso formativo fornirà le metodologie per svolgere questa attività fondamentale per tutte le imprese produttrici.



DOCENTE: Alessandro Campetella



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up



DORMI PURE LA NOTTE SE TI FANNO UN ORDINE

Controlla la solvibilità dei tuoi clienti

Prima di iniziare una relazione commerciale con clienti anche datati, occorre prevenire il rischio di insolvenza. Grazie all'analisi ed alla valutazione è possibile avere una visione complessiva di tutti gli elementi necessari, fra cui la presenza di un limite di credito raccomandato e di eventuali protesti, per valutare, in modo rapido ed accurato, la serietà e il livello di rischio del cliente. Il percorso formativo offre le competenze necessarie per svolgere **un'indagine completa effettuata tenendo presenti le regole d'oro della finanza aziendale nonché le regole principali di analisi del bilancio** tendenti a verificare situazioni debitorie celate, situazioni personali che possono compromettere gli impegni di pagamento, verifica della reale operatività del cliente ed ogni ulteriore dubbio che dovesse insorgere. Si tratta di investigazioni necessarie prima di iniziare un rapporto commerciale o concludere una trattativa riservata con un partner sconosciuto, oppure quando questa si evolve in modo inatteso (il cliente che aveva garantito redditi sufficienti diventa irreperibile, etc.).



DOCENTE: Alessandro Campetella



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

COME STA IL MIO BUSINESS?

Il rendiconto finanziario: scopriamo se la nostra impresa oltre al reddito produce anche cassa

Ti sembra difficile delineare un quadro chiaro dei flussi di liquidità aziendale? Vuoi conoscere il rapporto tra finanziamenti e investimenti effettuati? Ti chiedi dove sono finite le tue risorse finanziarie? Desideri dare una descrizione finanziaria più completa e veritiera della tua azienda ai soci/partner? Ti interessa comprendere meglio le dinamiche che determinano la liquidità e la redditività aziendale? La nostra offerta formativa ti permetterà di conoscere (o di approfondire la conoscenza di) uno **strumento funzionale a un migliore inquadramento della posizione finanziaria della realtà aziendale di riferimento**. Grazie alle conoscenze acquisite, potrai introdurre in azienda prassi che da quest'anno sono obbligatorie. È stata recepita, infatti, la direttiva 2013/34 che rende obbligatoria la redazione del rendiconto finanziario a partire dai bilanci alla data del 31/12/2016 per tutti i soggetti tenuti alla redazione del bilancio in forma ordinaria.



DOCENTE: Luca Cinti



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up



GUARDA DOVE METTI I TUOI SOLDI

La valutazione degli investimenti

L'investimento è il motore dell'azienda. Investire vuol dire avere prodotti nuovi, posizionamento sul mercato, competenze, macchinari più efficienti e soprattutto avere in mano il futuro. **L'analisi degli investimenti (o "valutazione" degli investimenti) è uno degli aspetti più importanti della finanza aziendale** poiché riguarda una serie di calcoli che qualsiasi imprenditore dovrebbe fare prima di aprire il portafoglio, tirare fuori i soldi e acquistare nuovi macchinari, impianti e/o investimenti in generale per lo sviluppo della sua azienda oppure per il lancio di una nuova start-up.

L'obiettivo del percorso formativo è **fornire ai partecipanti i concetti e gli strumenti per una miglior valutazione degli impatti economici, patrimoniali e finanziari in azienda provocati dagli investimenti**. Elemento cruciale sarà la **correlazione tra investimenti e relative fonti di finanziamento** anche in termini temporali.



DOCENTE: Riccardo Bigi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

LA CARTA D'IDENTITÀ DELL'AZIENDA

Business Plan: il piano industriale e la traduzione in numeri

Chiamato anche piano strategico d'azienda o, ancora più semplicemente piano industriale, il Business Plan è il documento maggiormente richiesto dagli investitori, dagli istituti di credito e da tutti gli stakeholder che hanno interessi legati all'azienda. Il Business Plan serve al Top Management ed ai manager per **raggiungere obiettivi strategici necessari a creare valore per gli azionisti**. Il percorso formativo fornirà ai partecipanti le linee guida per redigere un documento che esponga in modo organico **le direzioni strategiche dell'impresa, i principali obiettivi economici e finanziari, le azioni che saranno intraprese per permettere il raggiungimento dei risultati attesi, le nuove iniziative o gli investimenti previsti e i relativi impatti sulle performance aziendali**.



DOCENTE: Riccardo Bigi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up



FAR DI CONTO TI CAMBIA LA VITA/2

Utilizzare Excel per le analisi di bilancio: livello avanzato

Avere costantemente sotto controllo i dati aziendali è sempre più un'esigenza vitale per le aziende. La conoscenza dei principali indicatori da monitorare e un supporto come Microsoft Excel possono essere un'ottima risposta per la generazione della nostra reportistica interna. L'obiettivo che si prefigge questo percorso è quello di dare gli **strumenti necessari per costruire report di controllo economico-finanziario puntuali e precisi**. È finita l'ansia di presentare dati in riunione.



DOCENTE: Luca Cinti



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

L'ARTE DI METTERE DA PARTE/2

Valorizzazione delle scorte: livello avanzato

Il percorso formativo darà ai partecipanti l'opportunità di **approfondire le competenze di base acquisite durante la prima edizione dell'offerta formativa** e di padroneggiare con maggiore sicurezza la **contabilità di magazzino**, cioè l'insieme delle rilevazioni dei movimenti dei beni, finalizzate a determinare la composizione qualitativa, quantitativa delle scorte aziendali e al loro controllo.



DOCENTE: Alessandro Campetella



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

MARKETING E VENDITE



CONOSCI IL TUO CLIENTE PRIMA CHE DIVENTI TALE

Organizzazione, economia e finanza per il Direttore commerciale

Il percorso formativo che **per la prima volta introduce in area commerciale strumenti di natura economico finanziaria, tradizionalmente dominio dei profili amministrativi**, fornisce alla direzione commerciale ed alle persone che si occupano di sviluppo commerciale gli elementi per:

- **individuare il/i giusti interlocutori nelle aziende target, studiandone l'organizzazione;**
- **valutare l'affidabilità delle aziende con strumenti mirati di analisi economico - finanziaria e di mercato;**
- **valutare l'appetibilità del cliente** in termini di rilevanza della propria fornitura nel processo del cliente medesimo.

Il tutto al fine di concentrare le energie commerciali verso le imprese "sane", proponendosi agli interlocutori con adatto potere decisionale e con le modalità di fornitura coerenti con il modello di business del cliente obiettivo.



DOCENTE: Andrea Parmeggiani



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

IL PARTNER IDEALE, QUESTO SCONOSCIUTO

Come scegliere partner affidabili e come strutturare una relazione di mutua soddisfazione

Il percorso accompagna i partecipanti nell'analisi delle **modalità di accordo strutturato con terze entità**, fattispecie sempre più rilevante in un contesto di mercato globale ed in rapida evoluzione, fornendo alla direzione aziendale gli elementi per:

- **individuare il/i giusti interlocutori per accordi di collaborazione strutturati e duraturi** nelle aziende target, studiandone l'organizzazione;
- **valutare l'affidabilità dei candidati** in funzione delle caratteristiche della prestazione sottostante (commerciale, di fornitura, di subfornitura) e della sua strategicità;
- **valutare l'appetibilità del cliente** in termini di rilevanza della propria fornitura nel processo del cliente medesimo;
- **esaminare modelli di accordo** per distribuzione, agenzia e d'investimento in capitale.

Il tutto al fine di effettuare dapprima una selezione dei candidati e quindi di definire accordi contrattuali bilanciati e coerenti con i rispettivi modelli di business ed organizzativi e pertanto duraturi.



DOCENTE: Andrea Parmeggiani



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

IL PREZZO NON È GIUSTO

Come impostare una strategia di vendita non basata sul pricing

Per seguire con successo questo percorso formativo è necessario mettersi in discussione, seguendo **due regole fondamentali: spostare la vendita da un prodotto o un servizio su aspetti che il cliente non percepisce generalmente come oggetto dell'eventuale proposta; vendere facendo gli interessi del cliente e non quelli di chi vende.**

Partendo da tali presupposti, grazie a **esercitazioni pratiche** e alla **visione di filmati**, al termine del percorso i partecipanti sapranno impostare il cambiamento nella propria attività o area commerciale, riuscendo ad **impostare la vendita non sul prezzo ma su aspetti diversi** e creando relazioni forti con i clienti e con i contatti utili.



DOCENTE: Mauro Cogo



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

VENDERE È UNA QUESTIONE DI PUNTI DI VISTA

Affianca il cliente, non fronteggiarlo

Per impostare una nuova organizzazione aziendale basata sul mercato reale, veloce e sempre più esigente, occorre **spostare la vendita su quello che il cliente vuole** o non sa di volere per poi organizzarsi di conseguenza.

Il percorso svilupperà le capacità commerciali dei partecipanti rendendoli in grado di:

- cogliere esattamente il bisogno del cliente;
- far emergere bisogni inespressi;
- comunicare in modo efficace cambiando prospettiva;
- aumentare l'efficienza/efficacia del proprio lavoro commerciale.



DOCENTE: Mauro Cogo



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

NON SPENDERE, MIGLIORA

Come applicare il miglioramento continuo alle vendite

L'**applicazione di tecniche di Miglioramento Continuo alle vendite** aiuta un radicale cambiamento di atteggiamento nell'organizzazione dei rapporti o dei conflitti, nella gestione dei contatti o clienti, favorendo uno sviluppo organizzativo basato sulle persone e non sui prodotti/servizi.

Seguendo il percorso saprai **cos'è il Miglioramento Continuo e perché si applica facilmente anche ad ambiti commerciali**; imparerai cosa vuol dire **impostare la propria attività sulla ricerca del prossimo step evolutivo**; saprai usare **tecniche avanzate di Sviluppo Commerciale interno ed esterno all'azienda**; potrai **costruire un cruscotto che ti permetta di gestire la tua area/azienda**.



DOCENTE: Mauro Cogo



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

LA GESTIONE DI SÉ DEL VENDITORE

Disciplina e metodo per essere punto di riferimento del cliente

Il venditore efficiente è colui che sa prendere molti appuntamenti e fare molte visite; questo percorso mira ad ottenere anche l'**efficacia**: la disciplina del venditore su di sé e la capacità di rileggere l'andamento della trattativa sono fattori chiave per ottenere risultati e chiudere contratti.

Grazie alle tecniche apprese durante il percorso, i partecipanti potranno sviluppare la **capacità di controllo e dominio di sé per padroneggiare la fase di trattativa ed evitare di subirla; rafforzare la propria capacità di pensiero strategico e di analisi per capire le difficoltà, affrontarle senza timore e trovare soluzioni adeguate.**



DOCENTE: Officina Studio



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

UNA TABELLA TI SALVERÀ

Excel e le vendite: trasformare i dati di ieri nelle informazioni di oggi e di domani. Actual e Forecast

La competitività di un'impresa dipende dalle capacità di **elaborare scelte efficaci sulle priorità di business e sul posizionamento distintivo rispetto ai concorrenti**. L'obiettivo del percorso formativo è **comprendere le dinamiche commerciali presenti all'interno della propria azienda e del proprio mercato e capire come usare questa leva per migliorare le proprie performance**.

Diverrai in grado di crearti - tramite l'utilizzo di **MS Excel, per la realizzazione, la gestione e l'interpretazione di un Cruscotto Commerciale** - la tua personale **analisi commerciale**, il tuo **set di KPI** per monitorare costantemente i risultati e proiettarli in avanti eliminando l'ansia del non sapere, del non avere pienamente le redini della propria struttura commerciale.



DOCENTE: Fabio Bononcini



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

EPPUR MI SON SCORDATO DI TE

Gli errori da non commettere per non far scappare i clienti

I clienti rimangono fedeli a chi ha un buon prodotto o è efficiente nei servizi? Non sempre. Nel corso del percorso formativo scoprirete ed imparerete ad utilizzare al meglio strategie ed accorgimenti propri delle **politiche di customer care più evolute**, essenziali a salvaguardare il vostro portafoglio clienti.

Integrando l'aspetto emotivo del rapporto col cliente agli strumenti "tecnici" propri del customer care che generano fedeltà, i partecipanti verranno portati a **sperimentare sul campo** le tecniche e a **verificare con assoluta precisione** l'effetto delle loro iniziative.



DOCENTE: Stefano Donati



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

SE TELEFONANDO...

Nuove tecniche di vendita al telefono

Ogni giorno milioni di voci viaggiano sulle linee telefoniche con l'obiettivo di generare opportunità commerciali. Come distinguere la propria voce in questo coro? Come conseguire telefonate che garantiscano il successo?

Nell'era dei nuovi media, **il destinatario di un contatto telefonico** non può essere considerato un ascoltatore passivo, vittima di schemi di interazione obsoleti, ma un soggetto attivo, **protagonista della comunicazione**. Non è più il tempo di azioni telefoniche di massa, di informazioni standardizzate, gettate indiscriminatamente su ogni tipo di terreno commerciale. La comunicazione telefonica, oggi, per essere efficace, deve fondarsi su un **approccio innovativo e sensibile alle nuove regole**.

Il percorso formativo vi arricchirà con nuovi consigli per migliorare le performance comunicative e un approfondimento sui modelli teorici più utili e sui nuovi strumenti di lavoro. Un percorso pragmatico, ricco di esempi ed esercizi, per raggiungere piena consapevolezza dei punti di forza di ciascun operatore.



DOCENTE: Gianluca Fabbri



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

MARKETING METRICS

Come ti misuro il marketing

Numeri o creatività? Questo il dilemma. Questo il divario da colmare. Questa è la sfida. Misurare le performance delle azioni di marketing sia sul fronte dell'acquisizione di nuovi clienti sia della generazione di fatturato sono ad oggi attività fondamentali per la buona gestione delle attività aziendali. **Solo misurando si possono comprendere i cambiamenti da operare e i miglioramenti da realizzare** per rendere l'azione di marketing e di vendita più efficaci.

Il percorso formativo offre ai partecipanti un quadro d'insieme degli strumenti di **misurazione delle performance di marketing, quale supporto alla gestione "scientifica" del business** in modo da poterle applicare velocemente all'interno del proprio contesto aziendale, supportando la **differenziazione del Brand rispetto alla concorrenza**, le **strategie aziendali** e fornendo dati oggettivi.



DOCENTE: Fabio Bononcini



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

L'IMPORTANZA DI VENDERE SE STESSI

Il marketing del venditore: strategie e tecniche per conquistare il cliente

Durante il corso prenderete consapevolezza di come **gli strumenti di marketing applicati all'attività di vendita incidono sul processo decisionale del cliente**, muovendolo all'acquisto.

Applicando per la prima volta alla vendita strumenti di marketing per abbinare il **"cosa"** (vantaggio competitivo) al **"come"** (tecniche di comunicazione persuasiva), vi sarà fornita una strategia per **governare la trattativa, controllare ogni fase dell'incontro e superare le insidie negoziali**, con particolare riferimento alla difesa del prezzo e alla gestione della richiesta di sconto.



DOCENTE: Stefano Donati



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

INNOVATION MARKETING

Dal marketing mix al Touch Point

A scuola ci insegnano che **le leve del marketing**, ovvero i campi di applicazione della strategia di approccio al mercato, **sono essenzialmente quattro: il prodotto, la promozione, il punto vendita ed il prezzo**. Con il progredire della tecnologia, i confini tra le "4 P" si sono sempre più sfumati gli uni negli altri fino a generare una marcata trasversalità: questa risulta positiva dal lato del consumatore ma negli addetti ai lavori risulta essere un cambiamento da tenere in stretta considerazione per progettare le future strategie di marca. **Un touch point è un "evento" o un'interfaccia che prende forma ogni qual volta un cliente entra in relazione con la nostra azienda**. Ogni touch point contiene il DNA del marchio ed è progettato per giungere allo scopo definito nella strategia che il brand si è posto. Il percorso formativo vuole offrire ai partecipanti una nuova metodologia. Ragionare in quest'ottica significa **passare da una progettazione per oggetti ad una per percorsi ed eventi** in cui il processo di acquisto del cliente è parte di un percorso più ampio finalizzato ad evidenziare il valore del **Brand**, a rendere indelebile e personale l'**Esperienza** e a mantenere una salda **Relazione** nel tempo con il consumatore, possibilmente migliorandola.



DOCENTE: Fabio Bononcini



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

BRAND ENGAGEMENT

Creare un marchio di successo

Fare bene un prodotto, od offrire un buon servizio, non è più sufficiente per competere sul mercato o per assicurare la sopravvivenza e lo sviluppo di un'azienda, dal momento che la sua qualità viene spesso data per scontata dal cliente. Il modo di vendere, nel terzo millennio, è cambiato: **non più cercare di convincere, ma evocare una percezione**. Solo il marchio è in grado di assolvere a un compito così particolare. Il percorso formativo ti darà una visione chiara e strategica del **concetto di Branding** e sarai in grado di elaborare un piano di marketing che sia un punto di riferimento per tutta l'organizzazione aziendale.



DOCENTE: Fabio Bononcini



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

EXPORT E INTERNAZIONALIZZAZIONE





COME TRATTO CON CHI MI AIUTA A ESPORTARE?

La gestione degli agenti e dei distributori all'estero

Per un'azienda che voglia internazionalizzarsi è indispensabile saper impostare un piano d'azione completo ed efficace per **la creazione, la gestione e il monitoraggio di una rete di vendita a distanza.**

Il percorso formativo fornisce le competenze per gestire una rete di vendita all'estero e sviluppare un piano d'azione efficace: obiettivi, responsabilità, strumenti e modalità di controllo a distanza. Verranno illustrate le **tecniche per motivare le persone** e costruire il clima adatto per centrare gli obiettivi stabiliti e gli **strumenti che permettono di tenere sotto controllo la situazione delle vendite a distanza.** Potrete, così, affidare la realizzazione delle vendite ad una squadra coesa ed allineata sui medesimi obiettivi.



DOCENTE: Officina Studio



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

ALT, DOGANA!

La corretta gestione delle operazioni con l'estero

Nella maggior parte degli approcci ai mercati internazionali si privilegia l'aspetto commerciale, perdendo di vista tutti gli aspetti gestionali.

L'approccio che proponiamo in questo percorso formativo, invece, **privilegia gli aspetti gestionali.** In questo modo l'azienda sarà in grado non solo di trovare nuove aree di mercato in paesi in cui fino a quel momento non si era mai proposta, ma anche di mantenersi stabile sui mercati appena acquisiti, **gestendo nel modo migliore le proprie forniture/acquisti e rapportandosi in modo ottimale con i nuovi clienti/fornitori esteri.**

I partecipanti capiranno come analizzare le **principali problematiche doganali relative alle operazioni di importazione e di esportazione** e approfondiranno le **attuali disposizioni relative all'IVA intracomunitaria ed alla gestione dei modelli Intrastat.**



DOCENTE: Laura Coradeschi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

RENDI PIÙ SICURE LE TUE TRANSIZIONI ALL'ESTERO

La scelta e la gestione degli strumenti di pagamento internazionale

Il percorso formativo consentirà ai partecipanti di raggiungere la competenza necessaria per **gestire al meglio il settore finanziario di un ufficio estero**, analizzando gli strumenti di pagamento più importanti e le loro principali caratteristiche a livello internazionale. Imprenditori, Responsabili e Addetti Ufficio Estero, Responsabili Finanziari, Responsabili Amministrativi e tutti coloro i quali partecipano al processo di importazione ed esportazione di merci e servizi sapranno così **gestire in modo corretto la parte documentale relativa alle principali forme di pagamento internazionali**, evitando il rischio di mancato pagamento.



DOCENTE: Laura Coradeschi



DURATA: mezza giornata in aula
+ affiancamento + follow up

EXPORT LOW RISK

La gestione dei contratti commerciali per la vendita dei prodotti italiani all'estero

L'intensificarsi dei rapporti commerciali con l'estero impone grande dimestichezza con la negoziazione e gli aspetti connessi alla contrattualistica commerciale. Questo percorso formativo prepara lo specialista che lavora in azienda e lo supporta nella complessità della **gestione tecnica dei contratti legati alla vendita e alla commercializzazione dei prodotti nei mercati esteri**. Scopo dell'intervento è quello di approfondire i contratti commerciali con l'estero, apprendendone le **normative vigenti**, conoscendone le **clausole ricorrenti** e quegli aspetti peculiari che permettono di gestire al meglio la fase dell'esecuzione del contratto.



DOCENTE: Laura Coradeschi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up



LE TUE MERCI IN MANI SICURE

La gestione dei trasporti nazionali e del trasporto internazionale

La nostra offerta formativa vi fornirà tutti gli **strumenti teorico/pratici e la modulistica per gestire correttamente le operazioni di trasporto nazionale e internazionale**, richiedere correttamente e **analizzare i preventivi**, gestire il **rapporto con lo spedizioniere** e con i vettori nazionali e internazionali, la **compilazione dei documenti di trasporto**, le tempistiche e la modalità di **contestazione del danno**, e predisporre una **corretta procedura trasporti**.

Grazie alla **multidisciplinarietà dei contenuti proposti** che includono contrattualistica, pagamenti e trasporti, sarete in grado di trovare soluzioni che coinvolgono non solo la parte trasporti, ma potrete anche verificare, ed eventualmente modificare, le vostre clausole di resa (incoterms) di vendita e fornitura e coordinare il trasporto con i termini di pagamento concessi.



DOCENTE: Marco Bertozzi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

MA DOVE VAI SE LA LETTERA NON CE L'HAI?

La gestione operativa delle lettere di credito per l'export (livello base e avanzato)

Vuoi conoscere meglio una normativa internazionale particolarmente complessa e le "prassi" in voga nei tuoi mercati di riferimento? Vuoi liberarti dai dubbi interpretativi che emergono nel procedere con la gestione documentale in ossequio ai dettami normativi? Riscontri frequenti errori documentali e irregolarità nei documenti che accompagnano il credito?

Il percorso formativo fornisce all'impresa tutte le conoscenze teorico pratiche al fine di **risolvere i problemi di pagamento internazionali mediante lettera di credito**.

Al termine della formazione il partecipante sarà in grado di:

- **scegliere la tipologia di lettera di credito** in base al valore della transazione, al rischio paese e alla complessità documentale;
- **individuare i documenti necessari** al fine di gestire correttamente il pagamento anche in relazione al INCOTERMS prescelto.



DOCENTE: Marco Bertozzi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

WELCOME TO WORLD MARKET

Il marketing giusto per competere nel mercato globale

La partecipazione a questo percorso vi consentirà di **progettare le azioni per sviluppare una strategia di penetrazione nei mercati esteri di vostro interesse**. Sparirà la paura di dilapidare risorse perché sarete in condizioni di **determinare con precisione la fattibilità del vostro progetto di internazionalizzazione**.

L'aspetto peculiare del percorso formativo consiste nell'imparare a **contestualizzare la propria offerta nell'ambiente socio-culturale del Paese di interesse e a utilizzare un planning che consente di progettare e monitorare le diverse azioni per entrare in un mercato estero**.



DOCENTE: Stefano Donati



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

È TEMPO DI PARTIRE

Cerca e scegli nuovi mercati all'estero per la tua impresa

Analizzare in maniera dettagliata i mercati di interesse di cui si conosce poco o nulla e comprendere l'importanza di raccontare l'azienda ad un pubblico sono due fattori chiave per iniziare ad impostare una strategia di marketing internazionale efficace. Il percorso formativo illustra un **metodo di ricerca, analisi e raccolta di informazioni che riguardano i mercati esteri per individuare il mercato target**, le sue specifiche richieste e le modalità adeguate per affrontarlo.

I partecipanti acquisiranno consapevolezza sulle **modalità di trasmissione e promozione dell'immagine aziendale nei mercati esteri** e raggiungeranno una **conoscenza più approfondita delle particolarità dei diversi mercati esteri** per compiere, con criterio e determinazione, le scelte riguardanti la diffusione dei prodotti all'estero.



DOCENTE: Officina Studio



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

IMPRESE SENZA CONFINI

Strategie di internazionalizzazione delle pmi

Vuoi capire se la tua azienda è all'interno di un mercato globale o meno? Ti interessa sapere come si dialoga professionalmente con le altre funzioni aziendali in un'ottica d'internazionalizzazione? Hai bisogno di articolare una strategia di marketing & vendita? Devi decidere in quali mercati esteri è più conveniente entrare per l'azienda e come entrarvi e posizionarti? A queste e ad altre domande si dà risposta in un percorso formativo che aiuta ad affrontare l'iper-competizione del mercato globale offrendo ai partecipanti le **migliori strategie di entrata e di presenza sui mercati esteri**.



DOCENTE: Marco Curti



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

INTERNAZIONALIZZAZIONE SU MISURA PER LA TUA AZIENDA

Ufficio Estero: l'arma vincente per l'export

Lo sviluppo delle esportazioni porta numerosi vantaggi ed oggi è un fattore determinante per la crescita delle imprese italiane. Creare e gestire una rete commerciale internazionale presuppone però competenze ed esperienza di vendita, di marketing e di export non facili da reperire nella propria struttura di impresa: **per essere competitivi all'estero bisogna dunque porre molta attenzione alla preparazione di un efficiente Ufficio Estero**.

È proprio questo l'obiettivo che si prefigge il percorso formativo che fornirà le giuste competenze al personale interno così da dotarlo di **strumenti e metodi adeguati ad affrontare i mercati esteri in evoluzione**.



DOCENTE: Marco Curti



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

COME AMMINISTRARE LA CAPACITÀ PRODUTTIVA DELLA TUA AZIENDA

Programmazione, schedulazione e avanzamento della produzione

Le strategie volte a migliorare la competitività globale di PMI innovative dovrebbero **tener conto non solo dell'innovazione dei prodotti ma anche dei processi** e in particolare di quelli volti alla pianificazione e programmazione della produzione per rispondere in tempi sempre più brevi alle richieste del mercato.

Il percorso vuole fornire i concetti base di programmazione, controllo della produzione e di approvvigionamento dei materiali, secondo gli approcci push e pull, ponendo i partecipanti nelle condizioni di saper **valutare vantaggi e svantaggi delle diverse soluzioni nei diversi contesti, al fine di poter individuare le migliori soluzioni per le proprie realtà produttive** specifiche (nel settore manifatturiero).



DOCENTE: Giancarlo Mingozi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

SOLO CIÒ CHE SI MISURA È MIGLIORABILE

Gli indicatori (KPI - Key Performance Indicators) delle Operations

L'obiettivo del percorso formativo 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.

Si farà riferimento ai **principi base del Lean Thinking**, in particolare all'approccio orientato al **miglioramento continuo KAIZEN**.



DOCENTE: Martina Falceri



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

PRODURRE PRESTO E BENE

Migliorare l'efficienza produttiva tramite l'analisi dei Tempi e dei Metodi di lavorazione

I tuoi costi di produzione sono troppo incerti e/o variabili? Riscontri un'eccessiva complessità e una bassa efficienza dei tuoi processi produttivi e il ricorrere di frequenti anomalie? I tuoi reparti produzione-ordini-acquisti sono in una situazione di costante conflitto? I carichi di lavoro nei reparti produttivi sono scarsamente attendibili e hai la necessità di bilanciare le linee di produzione? Questo percorso formativo ti consentirà di orientarti tra gli strumenti che permettono **uno studio scientifico del lavoro e una sua conseguente adeguata organizzazione**. Acquisendo le competenze e le metodologie indispensabili per **misurare e migliorare le performance produttive**, agendo sui cicli di produzione e **ottimizzando metodi e tempi di lavoro**, potrai determinare, con assoluta certezza, sia il costo del prodotto che gli indicatori di efficienza in grado di segnalare le situazioni anomale, per poi dare corso ad azioni di miglioramento.



DOCENTE: Giancarlo Mingozi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

ABBATTI I COSTI E RECUPERA EFFICIENZA CON LA PRODUZIONE "SNELLA"

L'applicazione delle tecniche Lean nelle aziende organizzate con processi produttivi tradizionali

Lo scopo principale del percorso è illustrare, sensibilizzare e formare i partecipanti sulla **conoscenza dei principi e delle metodologie Lean**, mettendoli in grado di saper valutare l'opportunità di applicare la Lean nella propria azienda e di acquisire una solida base di partenza per l'ulteriore approfondimento sulle tecniche e sugli strumenti da utilizzare per lo sviluppo di un progetto che abbia come **obiettivo fondamentale il miglioramento in termini di costi, qualità, produttività e lead time**. Tutto ciò attraverso la conoscenza dei vantaggi economici e organizzativi della **produzione a flusso**, l'individuazione delle **attività a Valore Aggiunto e quelle a Non Valore Aggiunto**, la **riduzione dei tempi di set-up (SMED)**, il **Total Productive Maintenance**, l'**WSM**, l'**organizzazione del posto di lavoro (5S)**.



DOCENTE: Giancarlo Mingozi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

LO SWITCH NON È UN PROBLEMA

La riduzione dei tempi di Set Up attraverso la tecnica SMED

A fine percorso il partecipante avrà acquisito la competenza dello strumento **SMED (Single Minute Exchange of Dies)**, tecnica che si integra totalmente all'interno della Lean Manufacturing e che permette di **ridurre i tempi di cambio produzione** portando al minimo i tempi di set up interni ed esterni di una macchina. L'**approccio esperienziale** del percorso permetterà al partecipante di applicare presso la propria realtà aziendale lo strumento SMED potendo già apprezzarne le potenzialità e "portando a casa un risultato tangibile", traducibile in aumento della flessibilità ed economicità del processo produttivo analizzato.



DOCENTE: Martina Falceri



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

UN POSTO PER OGNI COSA, OGNI COSA AL SUO POSTO

Il Metodo delle 5S: come snellire i processi nei reparti produttivi

Le **tecniche delle 5S** costituiscono un insieme di logiche di buon senso, la cui applicazione con metodicità e sistematicità rappresenta il vero cuore "formativo" di queste tecniche, perché porta il personale ad una **nuova visione dei flussi operativi nei reparti di produzione ed alla eliminazione di molti tempi morti** che riducono fortemente l'efficienza.

Dopo il corso sarai in grado di:

- portare i Reparti produttivi ad un livello di standardizzazione molto elevato;
- ridurre i tempi operativi;
- rendere più efficienti i flussi logistici;
- introdurre in azienda le stesse logiche sulle quali si sono fondate le tecniche del "PIT STOP" della F1.



DOCENTE: Tiziano Tesi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

DAI AL CLIENTE CIÒ CHE VUOLE (ED ELIMINA GLI SPRECHI)

Lean Office: come adottare i principi della Lean Production nelle aziende di servizi

L'approccio LEAN della "caccia agli sprechi" è utile non solo in "fabbrica" ma anche negli "uffici". Potranno verificarlo i partecipanti che durante il percorso formativo acquisiranno le **competenze base teoriche dei concetti LEAN da applicare ai processi informativi, cioè alle cosiddette "attività di ufficio"**. Dopo aver sperimentato presso la propria realtà aziendale una prima macro analisi di un flusso di processo "campione" e relativa individuazione delle azioni migliorative, i partecipanti saranno in grado di ottenere un **recupero di efficienza nelle attività dell'ufficio grazie alla semplificazione in ottica LEAN dei processi**.



DOCENTE: Martina Falceri



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

L'INTERVENTO GIUSTO AL MOMENTO GIUSTO

Organizzare il servizio Manutenzione per il miglioramento dei processi e l'abbattimento dei costi di trasformazione

Gli impianti di produzione richiedono investimenti di centinaia di migliaia di euro, o addirittura di milioni di euro, che devono rendere economicamente per molti anni. **La manutenzione è uno dei fattori determinanti per il mantenimento degli investimenti ed il ritorno economico negli anni**. È opportuno considerare, inoltre, che gli **interventi manutentivi allungano la vita degli impianti e aumentano il livello di sicurezza dei siti aziendali**, con una conseguente diminuzione degli incidenti sul lavoro. È dunque **importante investire nella formazione dei responsabili**, per raccogliere risultati in termini di efficienza, durata degli impianti e risparmio in costi operativi. Il percorso va incontro a questa esigenza formativa, permettendo al partecipante di acquisire le **conoscenze per calcolare l'affidabilità degli impianti industriali** sapendo valutare l'opportunità economica di inserirli nei piani di manutenzione preventiva.



DOCENTE: Giancarlo Mingozi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

AZIENDA SOSTENIBILE, ACQUISTI SOTTO CONTROLLO

La scelta dei fornitori per ottimizzare i costi e la qualità

La scelta dei fornitori, il processo di contrattazione, la valutazione del materiale e del servizio acquistato sono attività che devono essere gestite in modo sempre più professionale. Le decisioni relative alla modalità di fornitura, la ricerca di nuovi prodotti (materie prime, componenti e servizi), di nuovi fornitori e di nuovi mercati di fornitura rappresentano abilità e competenze senza le quali le aziende rischiano di perdere notevoli opportunità. Il monitoraggio continuo dei costi (sia diretti che indiretti) che i fornitori determinano attraverso il loro comportamento deve rappresentare una delle procedure fondamentali della funzione di acquisto per ridurre i rischi diretti ed indiretti. È quindi necessario maturare **nuove competenze per poter analizzare al meglio le strategie di selezione dei fornitori** e contribuire ad **incrementare l'efficacia delle proprie fonti di approvvigionamento**.



DOCENTE: Flavio Franciosi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

DIMMI COME COMPRI E TI DIRÒ CHI SEI

Come rivedere il processo di acquisto per aumentare la competitività aziendale

Da sempre il ruolo e gli obiettivi della funzione acquisti rappresentano un aspetto delicato per l'azienda, non solo per l'incidenza economica che gli acquisti hanno sul costo del venduto, ma anche perché a questa funzione sono legati numerosi aspetti di carattere gestionale. Negli ultimi anni **gli acquisti hanno, in maniera sempre maggiore, svolto anche un'importante funzione d'integrazione tra l'azienda ed i mercati di fornitura**. Oggi è necessario sviluppare nuove competenze e nuovi strumenti manageriali che portino ad essere in grado di **riprogettare il proprio processo di acquisto**, confrontandolo con altre realtà ed altri modelli di successo e utilizzando al meglio gli strumenti per aggiungere gli obiettivi di **riduzione dei costi totali d'acquisto senza ridurre la qualità complessiva delle forniture**.



DOCENTE: Flavio Franciosi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

QUI NON SI BUTTA VIA NIENTE

La previsione delle vendite e la gestione delle scorte: come ridurre i costi di gestione degli stock mantenendo la disponibilità di magazzino ed il servizio al cliente

L'ottimizzazione dell'impegno di risorse economiche e finanziarie nella gestione aziendale, in un mercato fortemente instabile, passa anche attraverso la definizione delle corrette politiche di gestione delle scorte. La gestione delle scorte, infatti, rappresenta oggi un elemento cruciale di competitività in termini di costi e livello di servizio reso. **Gestire, controllare e ridurre le scorte consente infatti di trovare l'equilibrio tra attese del mercato e gestione efficiente dei margini.** Obiettivo dell'intervento formativo è illustrare le metodologie per la determinazione di questi aspetti.



DOCENTE: Flavio Franciosi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

E L'ULTIMO SPENGA LA LUCE

Energy Management: metodi per individuare punti deboli energetici e interventi migliorativi finalizzati alla riduzione dei costi

Molte aziende trascurano completamente l'amministrazione dei consumi di energia elettrica, gas e acqua calda. La mancanza di tempo o le scarse conoscenze in materia sono le cause principali di questa cattiva abitudine, che alla lunga comporta uno spreco di risorse e, di conseguenza, il pagamento di bollette salate.

Il percorso formativo dimostrerà come, attraverso un'approfondita attività di Energy Management, è possibile **individuare le aree critiche della produzione e agire di conseguenza.** Il cambio del fornitore o la scelta di un'offerta luce e gas più conveniente è solo una delle tante opportunità. L'installazione di un impianto fotovoltaico, il servizio di interrompibilità o l'acquisto di veicoli elettrici rappresentano alcuni dei tanti esempi virtuosi per **ottimizzare il bilancio energetico, ripagare in tempi rapidi il costo della consulenza energetica e disporre di liquidità da investire.**

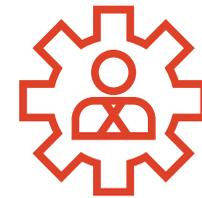


DOCENTE: Pier Paolo Parenti



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

TECNOLOGIA E QUALITÀ



DATEMI UNA STAMPANTE E VI CAMBIERÒ IL MONDO

Come la Stampa 3D cambierà il nostro modo di produrre

«La stampa tridimensionale rende economico creare singoli oggetti tanto quanto crearne migliaia e quindi **mina le economie di scala**. Essa potrebbe avere sul mondo un impatto così profondo come lo ebbe l'avvento della fabbrica... Proprio come nessuno avrebbe potuto predire l'impatto del motore a vapore nel 1750 - o della macchina da stampa nel 1450, o del transistor nel 1950 - **è impossibile prevedere l'impatto a lungo termine della stampa 3D**. Ma la tecnologia sta arrivando, ed è probabile che **sovverta ogni campo che tocchi**» (*The Economist*, 10 febbraio 2011).

Il percorso formativo spiega **cosa sono le stampanti 3D, a cosa servono, come funzionano, quanto costano e quali materiali vengono impiegati** fornendo uno sguardo approfondito su questa nuova tipologia di macchinari che sta sempre più prendendo piede, utile per replicare nel mondo reale qualsiasi modello in tre dimensioni.



DOCENTE: Nino Mazza



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

L'ITALIA È PRONTA PER LA RIVOLUZIONE DEL BIM?

Il Building Information Modeling, lo strumento per la gestione informatizzata delle costruzioni

Il percorso formativo illustra le potenzialità del **BIM** (acronimo di "Building Information Modeling" ovvero Modello di Informazioni di un Edificio), un **CAD 3D architettonico di nuova generazione** che non si limita al disegno di elementi grafici semplici (linee, polilinee, cerchi, archi, ecc.), ma consente di progettare disegnando i componenti tecnici dell'edificio (muri, strutture portanti, finestre, porte, ecc.). Il percorso permette di **colmare il grande "gap" di tutti quegli utilizzatori CAD**, ancora troppi, dei più svariati settori che ruotano attorno all'edilizia, che saranno costretti a migrare verso un vero 3D-BIM, mediante il quale troveranno molti vantaggi.



DOCENTE: Nino Mazza



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

COME PROGETTARE IL PRODOTTO/SERVIZIO IN BASE ALLE ATTESE DEL CLIENTE

La tecnica del Quality Function Deployment (QFD)

Poiché il Ciclo di Vita del Prodotto/Servizio è sempre più breve e oggi spazia anche su aspetti di sostenibilità ambientale e il Time to Market è sempre più ridotto, il QFD rappresenta una delle leve più significative per risolvere queste contrapposizioni dettate da tutti i mercati. Il percorso formativo indica la strada da percorrere per ottenere una vera **SINERGIA fra la funzione di Marketing e quella della Innovation di Prodotto** che assieme rappresentano una forte percentuale del VALORE che l'azienda deve offrire al Mercato.



DOCENTE: Tiziano Tesi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up



TRASFORMA LA CERTIFICAZIONE DA SPESA NECESSARIA A INVESTIMENTO REDDITIZIO

Come leggere le normative (ISO, FDA...) in ottica nuova

La certificazione è sempre vista come burocrazia da aggiungere al lavoro normale o qualcosa che comunque risulta obbligatoria per poter vendere o essere riconosciuti. Il punto è che si tratta di un modo di pensare errato, di una scorretta deduzione.

Il processo di certificazione rappresenta un elemento fondamentale che dà trasparenza e garanzia al processo produttivo conferendogli valore su tutti i mercati.

Al termine di questo percorso formativo saprai **individuare come ridurre drasticamente la documentazione** avviando le procedure necessarie a certificare la tua azienda. L'obiettivo è comprendere come **trasformare la certificazione da costo mal digerito ad investimento proficuo** con un ritorno nel brevissimo periodo.



DOCENTE: Mauro Cogo



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

PRODURRE A ZERO DIFETTI È POSSIBILE

Come eliminare i controlli qualità con il sistema QRQC (Quick Response Quality Control)

La finalità del percorso formativo è quella di ricordare alle aziende industriali, e soprattutto alle PMI, **una terza Leva che può risultare determinante per la loro competitività in un mercato sempre più globalizzato.**

Si tratta di saper **progettare, sviluppare, ingegnerizzare prodotti, lavorare e controllare con continuità i vari processi produttivi propri e dei fornitori, così da immetterli sul mercato con la certezza (o quasi) che nessuno di essi risulterà con difetti.**

Al termine del percorso i partecipanti sapranno:

- **portare a soluzioni i problemi**, producendo risultati;
- **impostare sistemi QRQC** (Quick Response Quality Control);
- **usare le tecniche più avanzate di Problem Solving** fino a guidare team di Problem Solving;
- **creare un piano di sviluppo verso la Qualità Totale**;
- **allenare la tua squadra al concetto di autoqualità** e non di controllo qualità.



DOCENTE: Mauro Cogo



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

#IOSONOME

Twitter come strumento ideale per far crescere e fortificare il proprio Personal Branding, in soli 140 caratteri

Tra gli strumenti nati negli ultimi anni per comunicare, Twitter è forse il più semplice e allo stesso tempo uno tra i più sofisticati. Twitter è caratterizzato da una potentissima infrastruttura tecnologica, utilizzata oggi da oltre 200 milioni di persone, per informarsi, per promuovere se stessi (*personal branding*), scoprire ed entrare in relazione con nuovi clienti (*lead generation*).

Questo corso vuole dare accesso ai Manager, Dirigenti, Quadri, Professionisti e anche ai dipendenti delle PMI, alla piattaforma di comunicazione "in tempo reale" per eccellenza: Twitter, uno strumento ideale per far emergere competenze, entrare in relazione con altri esperti del settore, aggiornarsi professionalmente e potenziare la propria rete di relazioni.



DOCENTE: Gabriele Carboni



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

WEB E INTERNAZIONALIZZAZIONE

Strategie e metodo per un efficace avvicinamento ai mercati esteri utilizzando i Social Media

La crisi insegna ad essere reattivi e non attendisti. Molte aziende limitano la propria strategia estera ad intervalli occasionali e alla partecipazione a fiere in Paesi esteri con l'unica finalità di generare fatturato aggiuntivo. **Come si definisce e struttura una corretta strategia di internazionalizzazione? Attraverso quali canali web? Quali e quanti sono i fattori che devono essere tenuti in considerazione?** L'obiettivo del corso è dunque quello di fornire **competenze atte a creare strategie di comunicazione web per l'approccio e/o il consolidamento dei mercati esteri**. Il corso è rivolto a chi decide di internazionalizzare la propria azienda o già opera sui mercati esteri. Partendo da un **Case Study concreto**, vengono individuati gli step necessari a identificare e mettere in pratica una **strategia di comunicazione web**, fornendo una metodologia facile da comprendere e da seguire.



DOCENTE: Gabriele Carboni



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

UNA BUSSOLA PER NAVIGARE NELLA RETE

Il Web Marketing per le PMI

Riuscire a pianificare una **strategia di comunicazione commercialmente efficace**, utilizzando le opportunità offerte dal web e le tecniche di comunicazione e scrittura online per guadagnare maggiore visibilità in rete; **rendere più accattivante il sito aziendale**; **gestire con padronanza**, in autonomia e libertà, **l'immagine dell'azienda sul web**, dando voce ai contenuti tecnici ed emozionali che si intende veicolare. Sono tutti elementi indispensabili per assicurare alla propria impresa il successo nel mercato globale.

Il percorso formativo spiega come impostare un'efficace strategia di comunicazione sul web in funzione di obiettivi e risultati, facendo in modo che l'azienda sia percepita significativa e rilevante sin dal primo contatto.



DOCENTE: Officina Studio



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

L'IMPORTANZA DI ESSERE "SOCIAL"

Il Social Media Marketing e i nuovi canoni nel rapporto cliente-azienda (e azienda-azienda)

Oggi più che mai è indispensabile per aziende e liberi professionisti adottare un **approccio strategico all'utilizzo dei Social Network**. È dunque necessario sviluppare una visione strategica per progettare una Social Media Strategy, creare e coinvolgere le community e sviluppare campagne pubblicitarie efficaci.

L'obiettivo del corso è quello di fornire, attraverso Case Study e strumenti pratici come il **Visual Communication Planner**, competenze atte a favorire lo **sviluppo del brand aziendale attraverso i Social Network** e instaurare un rapporto diretto con i potenziali clienti. Particolare attenzione è posta nel fornire agli operatori delle aziende strumenti adeguati a facilitare la stesura di una **Social Media Strategy** in ambito B2C e B2B.



DOCENTE: Gabriele Carboni



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

BENESSERE PERSONALE E ORGANIZZATIVO





TANTO TUONÒ CHE PIOVVE... UN'IDEA

Trovare soluzioni ai problemi con il brainstorming

La teoria senza la pratica rimane un concetto troppo astratto affinché questa possa da sola produrre contenuti. Serve la sperimentazione: a questo fine, durante il percorso formativo, è destinato largo spazio per testare le **varie tecniche di brainstorming** al fine di conoscerne il potenziale.

Saranno prima presentare e poi testate un paio di tecniche: una più **tradizionale** (estremamente valida per la maggior parte delle situazioni), e una di **brainwriting**, ed infine **tecniche per "vendere" le proprie idee**, il cui fine è quello di trovare misure concrete per realizzare l'idea, fino a quel momento incantevolmente fumosa, e renderla vincente.



DOCENTE: Gianluca Fabbri



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

I TRUCCHI DEL MESTIERE DEL PERFETTO VENDITORE

La negoziazione commerciale

Il percorso consegna ai partecipanti gli strumenti e le strategie per conquistare il ruolo di abile negoziatore, padroneggiare le tecniche più opportune, acquisire consapevolezza di sé e quindi forza nella temibile contrattazione commerciale.

Il focus è posto sia sugli **aspetti tattici della negoziazione**, sia sulla **dimensione comportamentale nel gestire le tensioni e nel contrastare la pressione** che inevitabilmente si crea in situazioni delicate, difficili, e concludere con successo la trattativa. Il percorso approfondisce quindi le **dinamiche emozionali e relazionali e il modo per affrontarle positivamente**, attraverso una migliore consapevolezza di sé ed una più chiara "lettura" dell'interlocutore.



DOCENTE: Gianluca Fabbri



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

UN PROBLEMA È TALE SE PUÒ ESSERE RISOLTO

Il problem solving sulle situazioni problematiche complesse

Hai notato che ti lamenti sempre degli stessi problemi? Ci sono in azienda errori, disorganizzazioni, cattivi comportamenti che si ripresentano regolarmente? Quando succede, la soluzione dipende dal riuscire a individuare le vere cause del problema e dal darsi di conseguenza obiettivi strategici. Questo processo richiede il possesso di un **metodo di problem solving complesso**. Dopo il corso potrai **affrontare efficacemente i problemi cronici del tuo lavoro e agire velocemente sui nuovi problemi, diminuendo i costi e la disorganizzazione** che entrambi causano all'azienda. Questo è un passaggio fondamentale per l'aumento della competitività, il benessere interno, il clima e la collaborazione. E potrai sentire un migliore controllo sul classico caos organizzativo.



DOCENTE: Roberta Rozzi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

STRESSATO? USA LO STRESS CHE TI SERVE, ABBATTI LO STRESS CHE TI DANNEGGIA

Le strategie giuste per prepararci ad affrontare situazioni difficili

Non tutto lo stress fa male, c'è un *eustress* che attiva i nostri riflessi, che ci fa essere più concentrati, veloci, acuti. Ognuno di noi ha però il suo limite, oltre al quale lo stress diventa dannoso per la salute, per la performance lavorativa, per le relazioni. Grazie a quanto appreso durante il percorso formativo **diventerai più consapevole del tuo modo di stressarti e apprenderai dei metodi piacevoli e divertenti per aiutarti a "usare" e "gestire" lo stress...** perché non tutto deve essere preso sul serio... Identificare i propri *stressors*, la propria soglia di passaggio da *eustress* a *distress*, i propri obiettivi e aspettative, è il punto di partenza per poter gestire lo stress. Occorre poi capire cosa avviene dentro di noi a livello emozionale, così da poter utilizzare la consapevolezza a proprio favore. Da qui, i metodi per agire sullo stress sono tanti e identificherai quelli più adatti a te.



DOCENTE: Roberta Rozzi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up



NON HAI IL COLLABORATORE GIUSTO? FORSE INVECE SÌ, GRAZIE AL GOAL SETTING

La definizione ottimale degli obiettivi aumenta la motivazione al lavoro

L'essere umano può cambiare, evolvere, migliorare? Sì se sa definire obiettivi ben formati. Nelle organizzazioni manca spesso una cabina di regia della crescita e del miglioramento della performance dei collaboratori. **Il Goal Setting è una delle più efficaci attività di gestione e valorizzazione del capitale umano.** Uno strumento molto potente perché si basa sulla condivisione di obiettivi, sul chiarimento delle aspettative, sulla responsabilizzazione di tutte le parti in gioco. Il percorso fornirà gli strumenti e stimolerà le competenze che servono al capo per utilizzare questa tecnica. E potrai sorprenderti di quanta motivazione e di quanta performance possono ancora esprimere i tuoi collaboratori.



DOCENTE: Roberta Rozzi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

DAI, FAMMI CONTENTO

Come promuovere il benessere organizzativo in azienda

Vuoi individuare le condizioni organizzative che producono benessere e quelle che creano situazioni di malessere a livello di struttura e di cultura organizzativa? Ti serve identificare gli indicatori di benessere e di malessere funzionali a realizzare un'analisi di clima? Pensi che sarebbe utile costruire un questionario di rilevazione del benessere organizzativo in azienda? Il percorso formativo consente ai partecipanti di confrontarsi sui **principali ambiti di intervento per migliorare il benessere organizzativo considerando a 360° le dimensioni del benessere**, non solo dunque quelle su cui più comunemente si insiste.



DOCENTE: Stefania Contesini



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

ASSERTIVI SI NASCE O SI DIVENTA?

Impara ad assumerti la responsabilità delle tue azioni

Il percorso tratta il tema dell'assertività (una caratteristica del comportamento umano che consiste nella capacità di esprimere in modo chiaro ed efficace le proprie emozioni e opinioni senza tuttavia offendere né aggredire l'interlocutore) in tutti i suoi aspetti e non solo in quello della comunicazione efficace.

Non si vuole offrire semplici ricette per essere assertivi, che non funzionano, ma **aiutare ciascun partecipante a fare un'analisi delle condizioni personali su cui impegnarsi per raggiungere livelli di maggiore assertività**. Grazie alla identificazione di un piano d'azione per allenare la competenza dell'assertività, i partecipanti saranno messi nelle condizioni di **autovalutare i propri punti di forza e debolezza rispetto alla capacità di essere assertivi**.



DOCENTE: Stefania Contesini



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

MIGLIORARE LA VITA DEI LAVORATORI È UN INVESTIMENTO CHE RENDE?

Il costo del conflitto e la creazione di valore con il welfare aziendale

Il percorso si propone di definire i **comportamenti organizzativi idonei alla creazione di valore** e quantificare i **costi del conflitto**, identificando i vantaggi di ambienti lavorativi che creano benessere relazionale.



DOCENTE: Cristina Braidì



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up



SBAGLIANDO S'IMPARA

Quando l'apprendimento nasce dall'errore

Errare è fallire? Qual è il costo dell'errore e quello dell'inerzia? Che cosa fareste se non aveste paura? Se vi è capitato di porvi queste domande, questa è l'esperienza formativa che fa per voi.

Il percorso si propone di **sviluppare le capacità di apprendimento dall'errore e di attuazione di un ciclo di *problem finding/problem solving* all'interno delle organizzazioni**, così da ridurre la costruzione di alibi e i costi derivanti dai problemi occultati.



DOCENTE: Cristina Braidì



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

DAI PIÙ VITA AI TUOI ANNI

Ageing: gestione della seniority in azienda alla luce della Riforma Fornero

Il tema dell'**evoluzione demografica della popolazione aziendale** sta diventando sempre più centrale per le aziende, a fronte anche dell'allungamento dell'età pensionabile e quindi della permanenza in azienda.

Il percorso si propone di fornire **strumenti per la progettazione di attività volte a promuovere la qualità della vita e del lavoro dei dipendenti senior**, fornendo alle aziende strumenti concreti per avvicinarsi al tema ed intraprendere un percorso di analisi e progettazione a supporto delle politiche gestionali aziendali.

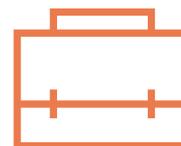


DOCENTE: Cristina Braidì



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

LEGAL



PRIVACY 3.0: IL DIRITTO ALLA RISERVATEZZA AL TEMPO DEL WEB

Il “Codice Privacy” (D.Lgs. N. 196/2003) e il nuovo Regolamento Europeo in arrivo

Il percorso formativo affronta i **fondamentali principi, regole e definizioni del Codice della Privacy**, illustrando gli impatti organizzativi, fornendo il quadro generale ed aggiornato degli adempimenti imposti dal D.Lgs. 196/2003 e valutando i rischi, le responsabilità e le sanzioni.

Vengono anche descritti i **prossimi sviluppi UE in materia di data protection con il nuovo Regolamento europeo sulla privacy**, normativa nata in risposta, da un lato, alla rapida evoluzione tecnologica e alla diffusione dei servizi digitali che ha modificato le modalità di raccolta e di trattamento dei dati personali; dall'altro, alla frammentazione delle normative in materia presenti oggi nei diversi Stati europei.



DOCENTE: Stefano Orlandi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

SOCIETAS DELINQUERE POTESIT

I rischi 231 per le aziende e la realizzazione dei MOG (Modelli di organizzazione e gestione)

Il percorso si propone di fornire il **quadro sempre aggiornato del decreto 231/2001** (una norma che disciplina la materia della Responsabilità amministrativa delle persone giuridiche e introduce la Responsabilità Amministrativa degli enti a seguito di determinati fatti-reati compiuti nell'interesse o a vantaggio degli enti stessi) e della sua **applicazione giurisprudenziale, notoriamente in continua evoluzione**.

Alla fine del percorso i partecipanti potranno definire il rischio 231 valutando l'impatto per la propria azienda e le azioni possibili, nonché le soluzioni pratiche per la realizzazione/aggiornamento ed efficace attuazione del MOG.



DOCENTE: Stefano Orlandi
Mariangela Leone



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

PATTI CHIARI... E IL BUSINESS È PIÙ SICURO

La redazione di modelli contrattuali: clausole applicabili ai contratti di vendita/fornitura per una più efficace tutela commerciale

L'obiettivo del percorso - che fornisce indicazioni pratiche indispensabili nella gestione e promozione dei rapporti aziendali anche alla luce delle criticità presenti nella singola e specifica realtà aziendale - è quello di offrire **linee guida per muoversi con sicurezza nella negoziazione e nella redazione dei documenti contrattuali**, definendo in modo adeguato l'oggetto della fornitura cautelandosi da errori e/o responsabilità, nonché quello di fornire **indicazioni utili per la redazione dei contratti ovvero la valutazione/aggiornamento dei modelli contrattuali eventualmente esistenti**.



DOCENTE: Mariangela Leone



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

RIMETTI A NOI I NOSTRI DEBITI

La tutela, la gestione e il recupero del credito

Il percorso offre una **panoramica delle complesse problematiche inerenti la gestione dei crediti**, nonché i **riferimenti pratici per un corretto inquadramento delle diverse fattispecie presenti nella prassi aziendale** e per la creazione di **linee guida dirette alla tutela specifica inerente alla singola realtà aziendale**.

Ai partecipanti viene offerto un **metodo adeguato per la gestione del credito commerciale**, diretto alla conoscenza e alla valutazione delle soluzioni pratiche più opportune per la sua tutela e/o recupero.



DOCENTE: Mariangela Leone



DURATA: mezza giornata in aula
+ affiancamento + follow up

CLOUD: DATI PERSONALI, INFORMAZIONI, SOFTWARE E SISTEMI "NELLA NUVOLA"

Le linee guida per i contratti

Vi interessa capire come approcciarvi in modo sicuro al mondo della "nuvola"? Vorreste realizzare un esame puntuale delle *guidelines* indispensabili per una corretta scelta e gestione del cloud e per la redazione dei relativi contratti?

Il percorso formativo fornisce un **quadro il più possibile completo ed aggiornato delle questioni legali** e, nei limiti del possibile, **tecniche, da valutare in relazione alla transizione a sistemi di *cloudcomputing***, a vantaggio sia dell'azienda che ha valutato (o sta decidendo) di passare in modalità cloud, sia del fornitore di cloud.



DOCENTE: Stefano Orlandi
Mariangela Leone



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

LGRC - LEGAL GOVERNANCE, RISK MANAGEMENT & COMPLIANCE

La gestione e la riduzione del rischio legale nelle piccole e medie imprese

Il **risk management** rappresenta una reale opportunità per l'impresa. I partecipanti saranno in grado di proteggere ed accrescere il valore della loro impresa, imparando non solo a riconoscere i fattori di rischio legale, ma anche le corrette strategie per contenerlo. I partecipanti al percorso potranno apprendere come garantire la **sicurezza oggettiva delle operazioni aziendali**, con miglioramento sia della percezione dell'affidabilità e della sicurezza delle operazioni, sia in termini di incremento della sicurezza economica dell'impresa.



DOCENTE: Roberto Sammarchi



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up



HOW TO MAKE A PRESENTATION IN ENGLISH

Fare una presentazione di un prodotto/progetto/servizio

Fare una presentazione in inglese può essere stressante. Bisogna parlare ad un pubblico che ascolta con attenzione ogni singola parola e veicolare informazioni precise secondo un frame che possa supportare, accompagnare e facilitare la comprensione dei contenuti. Questo workshop si propone di fornire gli **strumenti linguistici ed il pattern idonei ad una presentazione efficace in lingua inglese** e al tempo stesso di sperimentare - nella fase di follow up - la propria performance in aula di fronte all'audience composta dai compagni di corso.

È richiesto in ingresso un livello di conoscenza della lingua A2 del CEFR. Prima dell'avvio del percorso si prevede la compilazione di un test di ingresso teso a verificare il possesso di tale requisito.



DOCENTE: Elisabetta Salata



DURATA: mezza giornata in aula
+ affiancamento + follow up

HOW TO MANAGE EMAILS IN ENGLISH

Come si imposta una electronic mail in inglese

In molte aziende con contatti internazionali oramai la posta elettronica è la forma principale di comunicazione. È bene ricordare che la cultura anglosassone è più pragmatica e meno formale della nostra, pertanto è importante utilizzare i termini appropriati per non rischiare di utilizzare uno stile nel quale il ricevente non si riconosce o, peggio, fraintende. Questo training intende fornire alcuni suggerimenti per la **corretta composizione di una electronic mail in inglese**, distinguendo i diversi obiettivi che si intendono comunicare. Il training fornirà più tracce ed un set di vocaboli da utilizzare in base allo stile e al contenuto che si desidera veicolare.

È richiesto in ingresso un livello di conoscenza della lingua A1 del CEFR. Prima dell'avvio del percorso si prevede la compilazione di un test di ingresso teso a verificare il possesso di tale requisito.



DOCENTE: Elisabetta Salata



DURATA: mezza giornata in aula
+ affiancamento + follow up



MEETING: "CAN I TAKE THE FLOOR?"

Come si parla a colleghi o clienti

Partecipare o presiedere un meeting in inglese richiede la conoscenza di una terminologia specifica che permetta di intervenire, introdurre mozioni, concordare, dissentire, suggerire in modo chiaro e bilanciato. Bisogna parlare a colleghi o clienti che ascoltano con attenzione e veicolare informazioni precise secondo un *frame* che possa supportare ed accompagnare le diverse fasi in cui si articola un meeting. Questo workshop si propone di fornire gli **strumenti linguistici ed il pattern idonei alla corretta gestione di un meeting**, partendo dalla definizione dell'agenda ed identificando le diverse parti che costituiscono lo svolgimento di una riunione. **È richiesto in ingresso un livello di conoscenza della lingua A2 del CEFR.** Prima dell'avvio del percorso si prevede la compilazione di un test di ingresso teso a verificare il possesso di tale requisito.



DOCENTE: Elisabetta Salata



DURATA: mezza giornata in aula
+ affiancamento + follow up

EMPOWERMENT LINGUISTICO

Approccio e metodologie per un apprendimento linguistico consapevole

Il percorso si prefigge di sostenere lo studente nell'identificare, comprendere e superare le naturali resistenze all'apprendimento di una lingua straniera. Nonostante il considerevole numero di contenuti e modalità innovative che con il web 2.0 sono immediatamente fruibili, **lo scoglio maggiore all'apprendimento rimane la più o meno marcata avversione dello studente all'apprendimento, che spesso si traduce in "evitamento" (una strategia difensiva che permette alla persona di non entrare in contatto con ciò che le induce ansia) e frustrazione.**

Tramite un processo di comprensione e di empowerment e l'applicazione di specifiche metodologie, i partecipanti saranno **in grado di approcciarsi in modo sereno, motivato e consapevole alla lingua straniera e di padroneggiare avanzati strumenti di autoapprendimento**, integrabili nella normale vita quotidiana e lavorativa.



DOCENTE: Lorenzo Bianchi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up



THE TELEPHONIST

Competenze linguistiche del ruolo

Chi si occupa del centralino e della reception ha un ruolo centrale in un'organizzazione. Si tratta infatti di una figura che non solo rappresenta il **punto di collegamento tra l'azienda ed il mondo esterno**, ma che è **cruciale anche per quanto riguarda il coordinamento interno**. Essere centralinista significa saper soddisfare appieno le esigenze di ogni interlocutore, trovando sempre le parole giuste per qualsiasi situazione. La scelta dei vocaboli da utilizzare diventa ancora più importante e critica se dobbiamo utilizzare una lingua straniera. Pertanto questo seminario intende fornire la terminologia specifica per gestire in modo professionale sia il contatto telefonico, sia il contatto diretto con il pubblico, in modo da **ridurre incomprensioni ed errori e di conseguenza ottenere una maggiore produttività**.

È richiesto in ingresso un livello di conoscenza della lingua A1 del CEFR. Prima dell'avvio del percorso si prevede la compilazione di un test di ingresso teso a verificare il possesso di tale requisito.



DOCENTE: Elisabetta Salata



DURATA: mezza giornata in aula
+ affiancamento + follow up

STRATEGIA





IO, IL CAPO

Da Responsabile Funzionale a Direttore Generale

Ai partecipanti è offerta l'opportunità di approfondire il ruolo ed analizzare gli strumenti operativi necessari per consentire, con maggiore consapevolezza ed efficacia di risultato, la **transizione alla funzione di General Management**, attraverso un percorso tra le leve direzionali strategico-organizzative e finanziarie e la capacità di costruire forti relazioni interpersonali per motivare ed orientare la struttura verso il raggiungimento degli obiettivi d'impresa.

Basandosi su reali casi aziendali, ai partecipanti verranno indicati i metodi per **definire e perseguire obiettivi, sviluppare coerenti modelli organizzativi di supporto, controllare le variabili economico-finanziarie e reperire e motivare le risorse umane.**



DOCENTE: Marco Limido



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

EBITDA, CHE OSSESSIONE!

Il più importante e facilmente misurabile driver del valore di un'impresa

L'EBITDA rappresenta, combinato con la Posizione Finanziaria Netta, il più importante e facilmente misurabile driver del valore di una impresa. Il percorso formativo si propone, in virtù dei diversi possibili scenari ed attraverso l'analisi dei sistemi direzionali a supporto dello sviluppo, di fornire ai partecipanti **strumenti di breve e medio-lungo periodo per governare e realizzare la crescita di valore.**

Attraverso lo studio di specifiche esperienze aziendali, i partecipanti potranno capire **cos'è l'EBITDA, come pianificarne la crescita governando la crescita del valore** e il modo in cui **utilizzarla come indicatore del Valore Economico di impresa.**



DOCENTE: Marco Limido



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

IMPARA A GUARDARE IN CASA ALTRUI

Competitive intelligence a supporto delle strategie di impresa

La Competitive Intelligence è finalizzata a **conoscere, comprendere ed analizzare caratteristiche, comportamenti e risultati del sistema competitivo di riferimento** (clienti, fornitori ed in particolare concorrenti). Si tratta di raccogliere informazioni, rielaborarle trasformandole in "intelligence" ed utilizzarle nei processi decisionali di business per aumentare l'incisività e la coerenza delle scelte. Il percorso consentirà ai partecipanti di progettare e realizzare specifici strumenti per creare il **Competitive Report**. Attraverso lo studio e la sperimentazione applicativa sugli specifici contesti di riferimento delle aziende, i partecipanti scopriranno **quali sono i fattori critici di successo competitivo e reddituale, come orientarsi alla Competitive Intelligence e all'analisi della concorrenza, per arrivare, infine, alla costruzione del Competitive Report.**



DOCENTE: Marco Limido



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

QUOTARE LA PMI, PERCHÉ NO?

Alla scoperta dell'AIM, il sistema di quotazione di Borsa Italiana dedicato alle piccole e medie imprese

Aim Italia è un sistema di quotazione dedicato alle PMI, regolamentato e gestito direttamente da Borsa Italiana e pertanto non sottoposto alla vigilanza di Consob. La prima società è stata ammessa nel 2009 e a luglio 2015 le società quotate in Italia erano 68. Progetti ed idee eccellenti, anche per imprese molto piccole, possono **reperire finanza per la crescita ed il consolidamento del business attraverso una procedura di quotazione semplificata e di tempi e costi ridotti**, sfruttando i benefici dell'integrazione con la piazza di Londra (con il suo ampio numero di investitori istituzionali) e la sua visibilità internazionale e credibilità. L'offerta formativa si propone di illustrare ai partecipanti le condizioni di base, il percorso e le grandi opportunità offerte da questo strumento. Anche grazie alla **testimonianza dell'AD di un'azienda emiliana quotata all'AIM**, i partecipanti scopriranno **le caratteristiche del sistema di quotazione, quali sono i requisiti per l'ammissione e le fasi del processo di quotazione, nonché il ruolo dei consulenti e del NOMAD.**



DOCENTE: Marco Limido



DURATA: mezza giornata in aula
+ affiancamento + follow up



COME SI DIVENTA MANAGER

Le regole da seguire per gestire un cruciale passaggio di ruolo

Non è un corso sulle singole competenze manageriali, ma un percorso che intende supportare le persone nel gestire il cambiamento identitario e strategico implicato in un passaggio di ruolo così cruciale. Per diventare manager occorre **non solo imparare a fare cose nuove, ma cambiare prospettiva e mentalità**, assumere pienamente il valore e il senso del passaggio di ruolo da tecnico/specialista a manager.

Grazie a un prezioso confronto con chi è nella medesima condizione, i partecipanti potranno acquisire **un nuovo modo di pensare e di vedere se stessi in azienda, mentre la sessione di affiancamento con il docente permetterà di mettere a fuoco in modo personalizzato gli ambiti di sviluppo e le criticità di ciascuno.**



DOCENTE: Stefania Contesini



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

CREA IL TUO MODELLO DI BUSINESS

Il Business Model Canvas: lo strumento che rivoluziona il modo di pensare agli affari e al mondo economico

Hai mai provato a descrivere un progetto economico, un'idea per un prodotto o un servizio da commercializzare? È stato difficile? Hai dovuto scrivere un business plan di 40 pagine che non leggerà mai nessuno?

Immagina di poter avere **uno strumento pratico e potente per progettare un business innovativo o per rinnovarne uno.** Uno strumento utilizzato dalle maggiori aziende e dalle più brillanti startup internazionali, frutto della collaborazione di 470 professionisti provenienti da più di 45 paesi. Quello strumento esiste ed è il **Business Model Canvas, uno schema che permette di descrivere un'idea imprenditoriale, un modello economico, in una sola pagina.**



DOCENTE: Ugo Mendes Donelli



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

UN MODO "SNELLO" DI SODDISFARE LA DOMANDA: L'APPROCCIO LEAN START UP

Individua il tuo percorso verso un business sostenibile, riducendo drasticamente tempi e costi

L'innovazione consiste nell'applicazione in aziende consolidate di un metodo tradizionalmente associato allo sviluppo di nuove imprese, in fase di creazione. L'**approccio Lean Start up** vuole sviluppare tratti di **imprenditorialità** (spirito di iniziativa, intraprendenza) nelle persone che operano in contesti aziendali strutturati con processi organizzativi definiti e pertanto potenzialmente poco permeabili all'innovazione. Proponendo ai partecipanti di applicare i concetti in **auto apprendimento**, l'offerta formativa ti permetterà di **capire come impostare il ciclo di sviluppo prodotto e, più in generale, di innovazione, assecondando le esigenze dei clienti e riducendo il time to market; graduare gli investimenti sulla base degli effettivi riscontri di mercato e organizzare l'attività in progetti più piccoli e controllabili; aumentare l'efficacia complessiva del processo d'innovazione, riducendo i rischi.**



DOCENTE: Andrea Parmeggiani



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

COME INDIVIDUARE L'ANELLO DEBOLE DELLA TUA IMPRESA

La focalizzazione e l'effetto leva

Comprendi i vantaggi derivanti dall'adozione della **Teoria dei Vincoli** (Theory of Constraints, TOC), una strategia vincente in contesti caratterizzati da complessità e incertezza.



DOCENTE: Andrea Zattoni



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up



L'IMPORTANZA DI LAVORARE PER PROGETTI

Formazione pratica al Project Management

Vuoi **pianificare tutte le attività di progetto** ed essere in grado di **identificarne e gestirne anticipatamente i rischi**? Desideri **condurre con successo una riunione di "stato avanzamento del progetto"** e conoscere diverse misure che si possono applicare al progetto per **valutarne il successo**? Grazie alla nostra offerta formativa non correrai più il rischio di dimenticarti alcune attività da pianificare, né di avere sorprese negative che ti costringono a ritardare il progetto oppure a spendere di più. Non sarai più confuso su cosa chiedere, cosa controllare, cosa verificare prima e cosa dopo e non avrai più l'ansia rispetto ai risultati attuali ed attesi del progetto.



DOCENTE: Pier Paolo Parenti



DURATA: 2 giornate in aula
+ affiancamento + follow up

MULTI - PROJECT MANAGEMENT, CHE PASSIONE!

Gestione multi-progetto: come pianificare e controllare i progetti in ambienti multiprogetto

Vuoi essere in grado di **organizzare e controllare più progetti in parallelo** e di **presentare con il giusto approccio un piano di progetto**? Ti interessa **conoscere le diverse misure che si possono applicare al progetto per valutarne il successo**? Desideri **proporsi come leader di un team** e coordinare al meglio le diverse situazioni interpersonali, identificando e **gestendo anticipatamente i rischi del progetto**?

L'offerta formativa ti aiuterà a **condividere i tuoi progetti con le altre persone in azienda, a risolvere i tuoi dubbi in merito alle priorità di progetto e alla loro gestione, a rispettare i risultati attuali ed attesi del progetto venendo incontro alle "richieste di aiuto" dei tuoi collaboratori**. Non avrai più, infine, sorprese negative che ti costringono a ritardare il progetto oppure a spendere di più.



DOCENTE: Pier Paolo Parenti



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

IL CRUSCOTTO MANAGERIALE

Throughput Accounting: il sistema di misurazione a supporto delle decisioni aziendali

Il corso illustra i principi e il funzionamento del **Throughput Accounting**, un **sistema di misurazione e controllo economico** semplice, rigoroso ed efficace, in grado di determinare a priori gli effetti di ogni singola decisione particolare sulle prestazioni economiche globali dell'organizzazione.



DOCENTE: Andrea Zattoni



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

COME RENDERE EFFICACE ED EFFICIENTE LA TUA AZIENDA

Business process management: la gestione aziendale per processi

Vuoi **definire correttamente gli obiettivi aziendali** nell'ottica del Valore del Prodotto-Servizio richiesto dal Mercato? Ti interessa **ridurre i tempi dei processi organizzativi interni** attraverso un nuovo metodo di analisi del valore di ogni singola attività e **definire meglio il processo di delega nella catena gerarchica** che comunque deve diventare più piatta? Hai bisogno di **avere una diversa visione dei costi aziendali** e di **definire e allocare meglio le risorse aziendali**?

A queste e ad altre domande potrai avere risposta durante il percorso formativo sul Business process management che ti aiuterà a considerare tutti gli aspetti del SISTEMA-azienda arrivando a fornire uno SCHEMA di un Progetto che ne permetta il suo inserimento in azienda tenendo conto dello stato di fatto dell'azienda stessa (as is) e delle sue specifiche peculiarità.



DOCENTE: Tiziano Tesi



DURATA: 1 giornata in aula
+ affiancamento + follow up

SEDE LEGALE E AMMINISTRATIVA

W.Training
Via Gramsci 1H-1M
42124 Reggio Emilia (RE)
Tel. 0522 267711

SEDE DI REGGIO EMILIA

Via Gramsci 1H-1M
42124 Reggio Emilia (RE)
Tel. 0522 267711
E-mail: info@wtraining.it

SEDE DI MODENA

Viale Virgilio 54 A
41123 Modena (MO)
Tel. 059 829364
E-mail: info@wtraining.it

SEDE DI BOLOGNA

Via del Lavoro 71
40033 Casalecchio di Reno (BO)
Tel. 051 4187244
E-mail: info@wtraining.it

FORMARE SICUREZZA E AMBIENTE



W.TRAINING **ECORICERCHE**
Società di Consulenza



Attraverso un innovativo contratto di rete, le società Ecoricerche e W.Training, entrambe con una pluriennale esperienza nel settore della formazione professionale, hanno dato vita a FormaRe.te, agenzia specializzata nella formazione professionale in materia di sicurezza ed ambiente con quattro sedi regionali a Bologna, Modena, Sassuolo e Reggio Emilia.

CENTRO
SERVIZI PMI



è un marchio di W.Training

Per maggiori informazioni sull'Offerta formativa e le attività di W.Training visitate il sito web www.wtraining.it