



FORMAZIONE
EFFICACE A 360°
SETTEMBRE - DICEMBRE 2017



PMINFORMA
CONFAPINDUSTRIA PIACENZA

INDICE

	I TUOI VANTAGGI	3
	AREA BUSINESS	4
	AREA LINGUE STRANIERE	5
	AREA MARKETING E COMUNICAZIONE	8
	AREA RISORSE UMANE, COMUNICAZIONE E SVILUPPO ORGANIZZATIVO	11
	AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ	13
	AREA ESTERO E INTERNAZIONALIZZAZIONE	17
	LE PROPOSTE EXTRACATALOGO	19
	LE NOSTRE AULE	20
	COME RAGGIUNGERCI	20
	I NOSTRI DOCENTI QUALIFICATI	21

I TUOI VANTAGGI



ISCRIZIONI ANTICIPATE

Nel caso di iscrizione anticipata di almeno 30 giorni prima della data di avvio corso, avrete uno **SCONTO DEL 30%** sulla quota a catalogo.



PARTECIPAZIONI MULTIPLE

Nel caso di almeno tre partecipanti allo stesso corso, avrete un'**AGEVOLAZIONE DEL 40%** sulla quota a catalogo, dal terzo iscritto in poi.



COFFEE BREAK

Durante tutti i nostri corsi verrà offerto un **COFFEE BREAK** ai partecipanti.

AREA BUSINESS

Pmi Informa ha deciso di continuare il ciclo di corsi mirati ad una formazione di livello elevato per gli imprenditori e manager delle imprese del territorio.



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 100,00+IVA

Non associati: € 120,00+IVA

MISURARE LE PRESTAZIONI DEI COLLABORATORI

Obiettivi e contenuti:

Durante il corso saranno forniti gli strumenti pratici e concreti per misurare le prestazioni dei propri collaboratori e utilizzare le evidenze per migliorare i risultati del business.

Durante il corso si prenderanno in esame i seguenti punti:

- Come misurare la prestazione del dipendente: definizione dell'obiettivo e risultati e comportamenti
- Le azioni collegate alla misurazione: quando il dipendente supera gli obiettivi e quando il dipendente manca gli obiettivi
- Gestire i costi attraverso la misurazione delle prestazioni

Durata: 5 ore

Date: 8 – 15 Novembre dalle 17.30 alle 20.00

Docenti: Dott.ssa Celestina Raggi, responsabile di Punti di Vista



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 80,00+IVA

Non associati: € 100,00+IVA

CAMBIAMENTI: RESISTENZE E CONFLITTI

Obiettivi e contenuti:

Ogni cambiamento incontra chi lo supporta e chi gli oppone resistenza. Il corso ci aiuta a riconoscere come gestire le reazioni e fare in modo che il sostegno sia superiore alle resistenze per rendere efficace il cambiamento.

I contenuti trattati saranno:

- Riconoscere le resistenze al cambiamento: attiva vs. passiva
- Modalità di resistenza al cambiamento: rifiuto, rinvio, leadership negativa ecc.
- Gestire il cambiamento per fasi per incrementare il sostegno e ridurre le resistenze

Durata: 3 ore

Date: 6 Dicembre dalle 17.00 alle 20.00

Docenti: Dott.ssa Celestina Raggi, responsabile di Punti di Vista

AREA LINGUE STRANIERE



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 300,00 +IVA

Non associati: € 350,00 +IVA

CORSO DI BUSINESS ENGLISH

Obiettivi e contenuti:

È un corso studiato per aiutare a sviluppare competenze linguistiche specifiche per l'area business. Verranno quindi trattati argomenti quali la propria routine lavorativa, le principali problematiche legate alle professioni, il gestire trattative e pranzi di lavoro, presentare aziende, prodotti e/o servizi, fare ordini, preventivi, oltre che scrivere email, fare telefonate e partecipare ai meeting.

Il livello di conoscenza della lingua consigliato per poter partecipare è il A2.

Durata: 30 ore

Date: 3, 10, 17, 24, 31 Ottobre – 7, 14, 21, 28 Novembre – 5 Dicembre dalle 17.00 alle 20.00

Docente: Dott.ssa Ombretta Polenghi, responsabile Wall Street Institute



Quota di partecipazione a persona

(a cui va aggiunta una quota di 30.00 euro per i libri didattici)

Associati: € 450,00 +IVA

Non associati: € 500,00 +IVA

CORSO DI INGLESE LIVELLO INTERMEDIO - AVANZATO METODO ESCLUSIVO CALLAN™

Obiettivi e contenuti:

Con il Metodo Callan™ si può imparare l'inglese in un quarto del tempo necessario con qualunque altro sistema di tipo tradizionale. Il metodo Callan™ si basa prevalentemente sulla conversazione che avverrà esclusivamente con docenti madrelingua per migliorare le capacità dello studente di ascoltare e parlare in inglese.

La presenza di un breve modulo di Callan for Business fornirà inoltre cenni sulla terminologia e sul lessico inerente al contesto del mondo lavorativo. Le conoscenze linguistiche acquisite durante questo corso permetteranno ai partecipanti di esprimersi in maniera articolata nelle situazioni di quotidiana necessità: condurre telefonate, partecipare a conversazioni con successo, capacità di scrivere email di lavoro e una migliore abilità di comprensione orale della lingua parlata in vari contesti.

L'obiettivo è arrivare a esprimersi utilizzando espressioni avanzate ed introdurre nuovi vocaboli e terminologie anche di uso commerciale/marketing grazie al modulo extra di Callan for Business per affrontare esigenze di comunicazione con il cliente straniero. Il corso è rivolto a persone con una conoscenza intermedia della lingua inglese (A2-B1).

Durata: 30 ore (20 lezioni da 1.5 ore cad. il martedì e il venerdì)

Date: dal 26 settembre al 30 novembre dalle 12.30 alle 14.00

Docente: UK School Piacenza

AREA LINGUE STRANIERE



Quota di partecipazione a persona

Associati

5 ore: € 200.00 +IVA
10 ore: € 350.00 +IVA
20 ore: € 680.00 +IVA
30 ore: € 1050.00 +IVA
40 ore: € 1400.00 +IVA

Non associati:

5 ore: € 230.00 +IVA
10 ore: € 390.00 +IVA
20 ore: € 720.00 +IVA
30 ore: € 1100.00 +IVA
40 ore: € 1490.00 +IVA

LEZIONI INDIVIDUALI IN LINGUA STRANIERA

Corsi personalizzati “tailor made” costruiti e organizzati su misura (ad esempio prepararsi per un incontro, una riunione, ecc..) in base alle richieste e al livello di competenza linguistica del partecipante. In questi corsi c'è MASSIMA FLESSIBILITA' e MASSIMA PERSONALIZZAZIONE. Si può scegliere se effettuare un'iscrizione per l'intero pacchetto o se quantificare un numero di ore a libera scelta (pacchetto minimo di 5 ore) e rinnovare, nel caso di valutazione positiva del corso, di volta in volta il pacchetto prescelto. Questo per permettere una dilazione del pagamento e per far sentire libero il cliente di proseguire o meno le lezioni, secondo il grado di soddisfazione e le sue esigenze.

All'interno di queste ore di lezione verrà svolto il programma che si desidera (grammatica, conversazione, business, tecnico, commerciale, turistico,...). Nelle ore di lezione verrà svolto il programma che esattamente il cliente richiede, secondo quelle che saranno le sue aspettative e le sue motivazioni. La docente è in grado di effettuare ed analizzare qualsiasi tematica relativa alla lingua straniera prescelta.

Offriamo possibilità di lezione dal lunedì al sabato incluso, dalle 8 alle 23.

I corsi possono riguardare le seguenti lingue:

- **Inglese**
- **Francese**
- **Tedesco**
- **Russo**
- **Spagnolo**
- **Portoghese**
- **Cinese**

Durata: 5/10/20/30/40 ore

Date: sulla base delle esigenze del partecipante

Docente: Docenti esperti selezionati dalla Dott.ssa Nuara Visentin, titolare del Centro Linguistico Focus

AREA LINGUE STRANIERE



Quota di partecipazione a persona

Associati

5 ore: € 200.00 +IVA
10 ore: € 350.00 +IVA
20 ore: € 680.00 +IVA
30 ore: € 1050.00 +IVA
40 ore: € 1400.00 +IVA

Non associati:

5 ore: € 230.00 +IVA
10 ore: € 390.00 +IVA
20 ore: € 720.00 +IVA
30 ore: € 1100.00 +IVA
40 ore: € 1490.00 +IVA

LEZIONI INDIVIDUALI IN LINGUA STRANIERA ONLINE

Corsi personalizzati “tailor made” ONLINE sono costruiti e organizzati su misura per la persona in base alle richieste e al livello di competenza linguistica del partecipante. La metodologia didattica ed i contenuti vengono concordati direttamente con il partecipante, secondo le specifiche esigenze. Punti di forza di questo tipo di corso: lezioni interattive, rapporto diretto e visivo con la docente, assimilazione dei contenuti “just in time”, apprendimento in qualsiasi luogo e momento.

Si può scegliere se effettuare un’iscrizione per l’intero pacchetto o se quantificare un numero di ore a libera scelta (pacchetto minimo di 5 ore) e rinnovare, nel caso di valutazione positiva del corso, di volta in volta il pacchetto prescelto. Questo per permettere una dilazione del pagamento e per far sentire libero il cliente di proseguire o meno le lezioni, secondo il grado di soddisfazione e le sue esigenze.

All’interno di queste ore di lezione verrà svolto il programma che si desidera (grammatica, conversazione, business, tecnico, commerciale, turistico,...). Nelle ore di lezione verrà svolto il programma che esattamente il cliente richiede, secondo quelle che saranno le sue aspettative e le sue motivazioni. La docente è in grado di effettuare ed analizzare qualsiasi tematica relativa alla lingua straniera prescelta.

Offriamo possibilità di lezione dal lunedì al sabato incluso, dalle 8 alle 23.

I corsi possono riguardare le seguenti lingue:

- **Inglese**
- **Francese**
- **Tedesco**
- **Russo**
- **Spagnolo**
- **Portoghese**
- **Cinese**

Durata: 5/10/20/30/40 ore

Date: programmazione sulla base delle esigenze del partecipante, da concordare di volta in volta con la docente anche attraverso un semplice Sms

Docente: Docenti esperti selezionati dalla Dott.ssa Nuara Visentin, titolare del Centro Linguistico Focus

AREA MARKETING E COMUNICAZIONE



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 120,00 +IVA

Non associati: € 140,00 +IVA

CREARE VALORE PER SVILUPPARE IL BUSINESS

Obiettivi e contenuti:

Durante il corso saranno trattati i seguenti argomenti:

- Che cosa significa costruire ed innovare valore: come gli scenari di mercato stanno influenzando la vita delle aziende. Convivere con la complessità per sviluppare la reputazione e la riconoscibilità del marchio.
- Le tre leve strategiche di successo: ricerca e sviluppo, marketing strategico, sviluppo delle competenze.
- Il valore delle persone e l'innovazione: la cultura dell'empowerment per la crescita della competitività aziendale. La mappatura delle competenze nella gestione del personale.
- Marketing strategico: individuare il valore e comunicarlo al cliente. Quali sono i canali giusti per i clienti giusti? L'uso della tecnologia: Grande Fratello o grande opportunità?
- Impariamo dai casi di successo: lo strumento del benchmark per la condivisione di buone pratiche.

Il corso mira a individuare le opportunità che offre il mercato globale attraverso la lettura del contesto competitivo; a identificare il valore distintivo della propria organizzazione e migliorare la capacità di comunicarlo ai clienti utilizzando i canali più adeguati; ad aumentare il repertorio dei comportamenti utili allo sviluppo delle proprie competenze e ad esprimere il valore individuale.

Durata: 8 ore

Date: 11-18 Ottobre dalle 9.00 alle 13.00

Docente: Dott.ssa Cristina Braidì, esperta dello Studio Archè HR Consulting

AREA MARKETING E COMUNICAZIONE



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 120,00 +IVA

Non associati: € 140,00 +IVA

IL BUYER 3.0

Obiettivi e contenuti:

Il corso mira a individuare i contenuti di ruolo fondamentali e definire il repertorio di comportamenti utili per creare valore per le aziende; ad autovalutare le proprie competenze e accrescere la propria capacità di empowerment; a conoscere il contesto competitivo e le opportunità del mercato della fornitura.

Durante il corso verranno trattati i seguenti argomenti:

- Il contesto competitivo: come gli scenari di mercato stanno influenzando la vita delle aziende.
- L'innovazione di valore per lo sviluppo di nuovi mercati.
- Il ruolo del buyer nelle aziende vincenti: curiosità, competenza, apertura mentale, flessibilità, gioco di squadra.
- Chi siamo nel mondo in cui viviamo: come fare la differenza nel proprio lavoro.
- La buona comunicazione: le capacità relazionali per vincere le trattative.
- Gli strumenti di lavoro: dal computer alla riunione passando per le e-mail e il telefono. Scegliamo sempre il miglior modo di lavorare?
- Mettiamoci alla prova: autovalutazione per il miglioramento individuale e di squadra.

Durata: 8 ore

Date: 8- 15 Novembre dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Dott.ssa Cristina Braidì, esperta dello Studio Archè HR Consulting



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 240,00 +IVA

Non associati: € 270,00 +IVA

I SOCIAL ED IL SOCIAL MEDIA MARKETING

Obiettivi e contenuti:

Questo corso è stato pensato per illustrare alle aziende le nuove strategie di marketing attraverso il mondo dei social. Il fine del social media marketing è quello di creare conversazioni con utenti/consumatori e instaurare quella che viene definita affinità. L'azienda, attraverso il proprio blog aziendale o siti di social networking, è infatti abilitata ad una relazione 1:1 che avvicina mittente e destinatario.

Durante il corso verranno trattati i seguenti argomenti:

- Facebook: pagine aziendali, eventi ed instant articles
- Twitter
- Instagram
- Pinterest
- YouTube: la gestione di un canale video
- LinkedIn ed il personal branding
- LinkedIn per vendere al tempo del digitale
- Misurazione e metriche per il marketing digitale con i social media
- Il processo di ascolto: listen, classify, analyse
- Il passaparola e l'engagement
- Mappare le reti d'influenza: la social network analysis
- Il ROI dei social media e i social analytics
- La gestione dello stato di crisi permanente
- I social media per il B2B e per il B2C
- Google Addwords ed il Search Engine Marketing (SEM)
- La cassetta degli attrezzi per la gestione dei social individuale e di squadra.

Durata: 16 ore

Date: 12, 19, 26 Settembre e 3 Ottobre dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Esperti di Social Media Marketing e Comunicazione

AREA RISORSE UMANE, COMUNICAZIONE E SVILUPPO ORGANIZZATIVO



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 120,00 +IVA

Non associati: € 140,00 +IVA

ADVANCED COMMUNICATION SKILLS WITH EMOTIONAL INTELLIGENCE

Obiettivi e contenuti:

Fornire ai partecipanti strumenti e metodologie in grado di favorire un'efficace gestione della comunicazione con particolare riferimento al tema dell'utilizzo delle slides come supporto per i relatori.

Argomenti trattati:

- La conoscenza di Se: La Motivazione che spinge all'azione
- La comfort zone
- Come gestire il proprio stato d'animo per attuare comportamenti produttivi
- Utilizzare le potenzialità della nostra Mente
- Le basi del modello comunicativo
- Il significato della comunicazione interpersonale
- La Comunicazione di precisione e i filtri sensoriali
- La mappa mentale dell'interlocutore
- Prima di tutto: il buon Ascolto
- La Comunicazione Efficace: L'importanza delle emozioni
- Comunicazione su tre livelli: Verbale, Paraverbale e Non Verbale
- Il linguaggio del corpo: come leggere il feedback dell'interlocutore
- I concetti di Ricalco e Guida nella Comunicazione

Durata: 8 ore

Date: 20 Ottobre, dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Dott.ssa Ambra Piscopo, Consulente, EQ Trainer, Counselor e Coach certificata in Intelligenza Emotiva

AREA RISORSE UMANE, COMUNICAZIONE E SVILUPPO ORGANIZZATIVO



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 120,00 +IVA

Non associati: € 140,00 +IVA

PRACTICAL COMMUNICATION LAB: PRESENTAZIONI EFFICACI E ABILITÀ DI PUBLIC SPEAKING

Obiettivi e contenuti:

Come costruire una presentazione con power point: semplice, efficace di impatto.

- Che cosa abbiamo per le mani: le creatività e come funziona il cervello di chi ascolta
- Strategia e architettura della presentazione
- I Template da scegliere
- Standard editoriali
- Gestire lo spazio
- Usare le immagini e i video
- Scrivere i testi
- Mostrare i dati
- L'esposizione efficace per catturare l'attenzione

Laboratorio: lavoriamo per migliorare le presentazioni di ciascun partecipante e le sue capacità espositive.

Durata: 8 ore

Date: 21 novembre, 9.00 -13.00 e 14.00 - 18.00

Docente: Dott.ssa Ambra Piscopo, Consulente, EQ Trainer, Counselor e Coach certificata in Intelligenza Emotiva



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 120,00 +IVA

Non associati: € 140,00 +IVA

MATRIX: LA NEGOZIAZIONE EFFICACE

Obiettivi e contenuti:

Le capacità negoziali sono abilità trasversali a qualsiasi ruolo sia del dipendente che del commerciale, conoscere le procedure, le tecniche e applicarle aumenta l'efficacia della persona.

Obiettivi del corso: imparare a riconoscere le situazioni negoziali, valutare con attenzione le controparti, comprendere comportamenti, e analizzare le dinamiche cognitive ed emotive del negoziato sono tutti elementi fondamentali per il successo. Il corso si pone l'obiettivo di sviluppare al meglio sia la parte relazionale insita in ogni processo di negoziazione sia la parte maggiormente strategica centrata sulla massimizzazione degli obiettivi propri e altrui, incrementando così la sensazione di efficacia e la capacità di incidere dei partecipanti.

Durata: 8 ore

Date: 5 dicembre, 9.00 -13.00 e 14.00 - 18.00

Docente: Dott.ssa Ambra Piscopo, Consulente, EQ Trainer, Counselor e Coach certificata in Intelligenza Emotiva

AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ



Quota di partecipazione a persona per singolo modulo

Associati: € 65,00 +IVA

Non associati: € 80,00 +IVA

Quota di partecipazione a persona per tutti i moduli

Associati: € 150,00 +IVA

Non associati: € 170,00 +IVA

STRUMENTI PER CONOSCERE E CAPIRE I CONTRATTI DI LAVORO

Obiettivi e contenuti:

Questo corso ha la finalità di fornire gli strumenti per necessari per comprendere e saper interpretare la contrattualistica e la normativa legata al disciplina del lavoro.

Durante la formazione verranno trattati i seguenti argomenti:

MODULO 1: I contratti di lavoro - Le fonti del diritto e le principali tipologie Contrattuali

MODULO 2: La gestione del rapporto di lavoro - Orario di lavoro, Ferie, Malattia, Infortunio, Maternità, Detassazione e Welfare

MODULO 3: La disciplina del recesso - Licenziamento economico, disciplinare e superamento del periodo di comporta.

Durata: 12 ore

Date: 12-19-26 ottobre dalle 9.00 alle 13.00

Docente: Dott. Federico Avanzi, Consulente del Lavoro e socio dello Studio Toscani e Ferrarini (Fidenza)

SETTORE CONTABILE FISCALE



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 65,00 +IVA

Non associati: € 80,00 +IVA

DAL RISULTATO D'ESERCIZIO AL REDDITO IMPONIBILE

Obiettivi e contenuti:

Un corso pratico per fornire le conoscenze necessarie per la determinazione e la pianificazione del carico fiscale delle aziende. A tutti i partecipanti verrà consegnato un Cd contenente utili strumenti di calcolo.

Destinatari: Responsabili amministrativi, impiegati nelle aree amministrativa, fiscale e finanziaria, titolari e amministratori.

Durata: 4 ore

Date: 9 ottobre dalle 9.00 alle 13.00

Docente: Dott.ssa Daniela Savi, Dottore Commercialista, Revisore Legale e Consulente del Giudice, titolare dello Studio Aziendale Savi

AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ

SETTORE GOVERNANCE



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 65,00 +IVA

Non associati: € 80,00 +IVA

IL MODELLO 231 PER LA PREVENZIONE DEI REATI: UN BREVE VADEMECUM

Obiettivi e contenuti:

Il corso è rivolto a coloro che vogliono conoscere il Modello Organizzativo secondo il D.Lgs 231/01 e le sue implicazioni concrete all'interno dei processi aziendali e dei sistemi di controllo interno.

Gli obiettivi del corso sono quelli di fornire ai partecipanti gli elementi teorici e pratico-applicativi del D.Lgs. 231/01 per l'implementazione di un Modello di Organizzazione e Gestione.

Destinatari: Amministratori delegati, direttori finanziari, responsabili amministrativi, area legale, area risorse umane, area commerciale e manager.

Durata: 4 ore

Date: 9 Ottobre dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Dott.ssa Daniela Savi, Dottore Commercialista,
Revisore Legale e Consulente del Giudice, titolare
dello Studio Aziendale Savi

SETTORE FINANZA



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 65,00 +IVA

Non associati: € 80,00 +IVA

COME PRESENTARE RICHIESTE DI FINANZIAMENTO ALLE BANCHE

Obiettivi e contenuti:

Una guida pratica per accedere al credito bancario: investimenti, fabbisogno finanziario, richiesta di intervento dei Fondi di Garanzia, documentazione a corredo.

Destinatari: Amministratori delegati, direttori finanziari, responsabili amministrativi, titolari d'azienda.

Durata: 4 ore

Date: 6 Novembre dalle 9.00 alle 13.00

Docente: Dott.ssa Daniela Savi, Dottore Commercialista,
Revisore Legale e Consulente del Giudice, titolare
dello Studio Aziendale Savi

AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 65,00 +IVA

Non associati: € 80,00 +IVA

LA RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO VERSO GLI ISTITUTI DI CREDITO

Obiettivi e contenuti:

Il corso si propone di fornire le conoscenze e gli strumenti necessari per proporre la rimodulazione degli affidamenti e dei piani finanziari in essere con gli istituti di credito (moratorie, allungamenti, preammortamenti, sostenibilità nel medio lungo termine, covenant).

Destinatari: Amministratori delegati, direttori finanziari, responsabili amministrativi, titolari d'azienda

Durata: 4 ore

Date: 6 Novembre dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Dott.ssa Daniela Savi, Dottore Commercialista,
Revisore Legale e Consulente del Giudice, titolare
dello Studio Aziendale Savi

SETTORE STRATEGIA AZIENDALE



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 65,00 +IVA

Non associati: € 80,00 +IVA

IL RATING DI LEGALITÀ: COSA È, COME SI CHIEDE, QUALI BENEFICI

Obiettivi e contenuti:

Il Rating di Legalità permette di usufruire di vantaggi per la concessione di finanziamenti pubblici, agevolazioni per l'accesso al credito bancario e per la partecipazione alle gare pubbliche ed agli appalti in genere.

Il corso si propone di illustrare la normativa di riferimento, le modalità di presentazione della domanda, nonché i vantaggi legati all'ottenimento del rating di legalità.

Destinatari: Amministratori delegati, direttori finanziari, responsabili amministrativi, area legale e manager.

Durata: 4 ore

Date: 21 Novembre dalle 9.00 alle 13.00

Docente: Dott.ssa Daniela Savi, Dottore Commercialista,
Revisore Legale e Consulente del Giudice, titolare
dello Studio Aziendale Savi

AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 65,00 +IVA

Non associati: € 80,00 +IVA

BILANCIO SOCIALE E RESPONSABILITÀ ETICA DELLE IMPRESE

Obiettivi e contenuti:

Il Rating di Legalità permette di usufruire di vantaggi per la concessione di Un corso per illustrare i contenuti minimi del bilancio sociale. Una occasione unica per percepire la valenza etica del proprio prodotto-progetto come fattore di competitività e cogliere le sfide del mercato. Destinatari: Responsabili amministrativi, impiegati nelle aree amministrativa, fiscale e finanziaria, titolari e amministratori.

Durata: 4 ore

Date: 21 Novembre dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Dott.ssa Daniela Savi, Dottore Commercialista,
Revisore Legale e Consulente del Giudice, titolare
dello Studio Aziendale Savi

AREA ESTERO E INTERNAZIONALIZZAZIONE



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 300,00 +IVA

Non associati: € 350,00 +IVA

COME SCEGLIERE I PAESI DI SBOCCO ALL'ESTERO E LE STRATEGIE D'INGRESSO SUI MERCATI

Obiettivi e contenuti:

Fornire gli strumenti concettuali e metodologici per valutare l'attrattività dei mercati esteri per il proprio settore, stimare i potenziali di mercato e l'importanza relativa dei fattori di successo competitivo. Fornire uno schema logico e operativo per valutare l'opportunità di strategie di ingresso alternative. Il corso intende offrire una panoramica sulle logiche di marketing strategico, sui criteri di classificazione dei mercati e dei metodi di stima dei potenziali di mercato nonché sulla valutazione delle strategie alternative di ingresso e presenza all'estero, anche attraverso esemplificazioni concrete ed esercitazioni in piccoli gruppi. Il corso è riservato a chi desidera acquisire competenze specifiche nella gestione della contabilità aziendale, attraverso la conoscenza delle tecniche contabili. Per partecipare al corso è necessaria la conoscenza dei principi base di ragioneria.

Durata: 16 ore

Date: 13 Ottobre dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Giorgio Gandellini, Managing Partner Nestplan International e Alfonso Pace, Manager Insistema



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 300,00 +IVA

Non associati: € 350,00 +IVA

STRATEGIE DI PREZZO E CANALI DISTRIBUTIVI ALL'ESTERO

Obiettivi e contenuti:

Il corso si pone l'obiettivo di fornire gli strumenti per definire i prezzi di vendita, sia sul mercato domestico che su quelli internazionali, in funzione di obiettivi di redditività, fatturato o quota di mercato, valutando anche il possibile impatto delle scelte di canale distributivo sul raggiungimento di tali obiettivi e bilanciando competitività e redditività dell'azienda. Il corso propone l'applicazione concreta di tali concetti e metodi attraverso esemplificazioni ed esercitazioni su casi reali.

Durata: 8 ore

Date: 27 Ottobre dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Giorgio Gandellini, Managing Partner Nestplan International e Alfonso Pace, Manager Insistema

AREA ESTERO E INTERNAZIONALIZZAZIONE



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 300,00 +IVA

Non associati: € 350,00 +IVA

COMPETERE E VINCERE CON RISORSE LIMITATE

Obiettivi e contenuti:

Il corso si propone di fornire gli strumenti per meglio prevedere l'andamento dei contesti competitivi, definire obiettivi di mercato e di redditività raggiungibili, identificare il tipo e l'entità delle risorse necessarie per raggiungerli e destinare al meglio tali risorse agli strumenti d'azione disponibili. Il corso consente di applicare concretamente tali concetti e metodi attraverso esemplificazioni e simulazioni di gestione.

Durata: 8 ore

Date: 10 Novembre dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Giorgio Gandellini, Managing Partner Nestplan International e Alfonso Pace, Manager Insistema



Quota di partecipazione a persona

Associati: € 300,00 +IVA

Non associati: € 350,00 +IVA

OVERVIEW OF INTERNATIONAL MARKETING

Obiettivi e contenuti:

This course is aimed at developing the participants' familiarity with the international marketing jargon, and their ability to discuss and negotiate knowledgeably with clients and prospective partners abroad. At the same time, its purpose is to refresh their knowledge of strategic and international marketing, in order to allow them to master and practically apply the most relevant concepts in this area. The focus is on the selection of the most attractive foreign markets for a given industry, the analysis of different entry strategies and distribution choices, pricing and communication strategies, and the resulting economic implications.

Durata: 8 ore

Date: 24 Novembre dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Giorgio Gandellini, Managing Partner Nestplan International e Alfonso Pace, Manager Insistema

LE NOSTRE PROPOSTE EXTRACATALOGO



Su richiesta si organizzano corsi aziendali sulle tematiche:

- Acquisti
- Amministrazione del personale
- Bilancio
- Commerciale
- Comunicazione
- Contabilità | Controllo di gestione
- Coaching
- Credit management
- Customer Service
- Direzione d'impresa
- Finanza aziendale
- Fiscalità d'impresa
- Gestione del team
- Leadership
- Legale | Contrattualistica
- Logistica
- Marketing
- Management
- Office
- Project Management
- Risorse Umane
- Sales
- Supply Chain

LE NOSTRE AULE



SALA CONVEGNI

La sala è illuminata ed è dotata di servizi tecnologici di qualità, impianti audio, video e connessione Internet Wi-Fi, con una capienza di 50 posti a sedere.



AULA CORSI E LABORATORI

L'aula è illuminata ed è dotata di servizi tecnologici di qualità, impianti audio, video e connessione Internet Wi-Fi, con una capienza di 15 posti a sedere.

COME RAGGIUNGERCI

Pminforma S.c.a.r.l.

Via del Commercio, 65/A

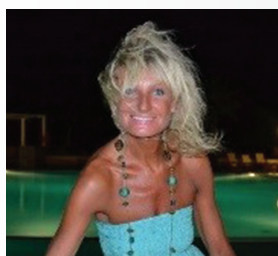
29122 Piacenza - Italia

Ampio parcheggio gratuito.

Facilmente raggiungibile dalla città, dalla provincia e dall'uscita autostradale **Piacenza Sud**.



I DOCENTI QUALIFICATI



Dott.ssa Nuara Visentin titolare del Centro Linguistico Focus

Il Centro Linguistico Focus nasce nel 1996 per iniziativa della Dott.ssa Nuara Visentin, che ha creato un metodo di insegnamento personalizzato ed estremamente efficace. I docenti FOCUS sono madrelingua e vantano una pluriennale attività di insegnamento. Svolgono attività di docenza di lingua inglese, di qualsiasi livello e competenza, di ogni settore professionale richiesto.



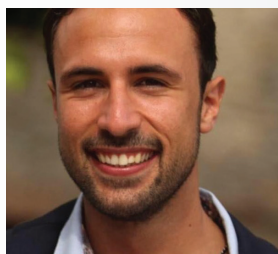
Dott.ssa Ombretta Polenghi Center Director di Wall Street English a Piacenza

Dal 2003 è insegnante di lingua inglese, a vari livelli e per diverse tipologie di corsi, che spaziano dal General al Business English. Test Administrator per enti certificatori internazionali di esami universitari quali TOEIC/IELTS/TOEFL. Ha ampia conoscenza dei testi della letteratura inglese ed americana.



Dott.ssa Celestina Raggi titolare della società Punti Di Vista

Laureata in Interprete di Conferenza a Milano. Ha lavorato come Assistente di Direzione per Keystone (multinazionale americana); per approdare alla Direzione Risorse Umane, frequentando un Master in Human Resources della SDA Bocconi. Dal 2010 come HR Director di QVC Italia: In soli 8 mesi vengono assunti e formati 450 dipendenti per arrivare a oltre 600 nei primi 3 anni.



Dott. Federico Avanzi Consulente del lavoro abilitato

Laureato in Economia Aziendale, con master nella "Gestione dei rapporti di lavoro nelle crisi aziendali" e "Gestione dei conflitti aziendali e delle relazioni sindacali". Collabora con Studio Legale Cevolo per consulenza e gestione del contenzioso. Membro fondatore dell'Associazione Confapi Parma. Collabora con lo Studio di Consulenti del lavoro Toscani e Ferrarini di cui è socio.



Dott.ssa Ambra Piscopo Titolare dello studio Brain2Braincoaching

Ambra Piscopo è Consulente, EQ Trainer, Counselor e Coach certificata in Intelligenza Emotiva. Laureata in Giurisprudenza ha un Master biennale in Economia Internazionale a Roma e Budapest, ed uno in Comunicazione e Marketing a Bologna. E' iscritta al Registro Italiano Counselor Professionisti ed è Dottore di ricerca presso l'Università degli Studi di Parma.



Dott.ssa Cristina Braidì
titolare di Archè, società di consulenza manageriale

Vanta un'esperienza pluriennale nella docenza e consulenza per la formazione manageriale, organizzativa e gestionale e nella gestione del personale in outsourcing. Ha svolto ruoli importanti come quello di responsabile del Master Human Resources Management per HKE Management School e referente-coordinatrice di Formazione e Comunicazione presso Telecom Italia Spa.



Dott.ssa Daniela Savi
Dottore Commercialista, Revisore Legale e Consulente del Giudice, titolare dello Studio Aziendale Savi

E' Membro della Commissione Crisi d'impresa – Unione Giovani Dottori Commercialisti – dal 2010 e Membro della Commissione Fallimentare Ordine Dottori Commercialisti di Piacenza. E' fondatrice dello STUDIO AZIENDALE SAVI – multidisciplinare composto da 5 dottori commercialisti e personale qualificato.



Dott. Giorgio Gandellini
docente di Strategic & International Marketing e International Business Management, co-managing partner Nestplan International

Dopo anni di esperienza negli Stati Uniti e in Francia è tornato in Italia, dove insegna Strategia d'Impresa all'Università di Roma Tre (dal 2006) e Strategic & International Marketing in varie scuole di business. Ha un'esperienza trentennale come imprenditore, manager, docente e consulente.



Dott. Alfonso Pace
consulente e formatore, fondatore e manager di Insistema, co-managing partner Nestplan International

Consulente e formatore di Digital Communications, Online e Social Media Marketing, Marketing Strategico e Internazionale. Ha contribuito ai primi progetti e-learning realizzati in Italia a supporto dell'internazionalizzazione delle PMI (IFOA e ICE) e vanta una forte esperienza nello sviluppo e programmazione di percorsi di formazione per dirigenti



UK SCHOOL
accreditata presso la Callan School di Londra

UK SCHOOL, accreditata presso la Callan School di Londra, utilizza il Metodo Callan™ con il quale si può imparare l'inglese in un quarto del tempo necessario con qualunque altro sistema di tipo tradizionale. Il metodo si basa prevalentemente sulla conversazione per migliorare le capacità dello studente di ascoltare e parlare in inglese.

AREA	TITOLO CORSO	SETT	OTT	NOV	DIC
AREA BUSINESS	Misurare le prestazioni dei collaboratori			X	
	Cambiamenti: resistenze e conflitti				X
AREA LINGUE STRANIERE	Corso di inglese intermedio avanzato Metodo Callan	X	X	X	
	Lezioni individuali in lingua straniera	X	X	X	X
	Corso Business English		X	X	X
	Lezioni individuali in lingua straniera ON LINE	X	X	X	X
AREA MARKETING E COMUNICAZIONE	Creare valore per sviluppare il business		X		
	Il buyer 3.0			X	
	I social ed il social media marketing	X	X		
AREA RISORSE UMANE, COMUNICAZIONE E SVILUPPO ORGANIZZATIVO	Advanced communication Skills with Emotional Intelligence		X		
	Practical communication lab			X	
	MATRIX: la negoziazione efficace				X
AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ	Strumenti per conoscere e capire i contratti di lavoro		X		
	Dal risultato d'impresa al reddito imponibile		X		
	Il modello 231 per la prevenzione dei reati: un breve vademecum		X		
	Come presentare richieste di finanziamento alle banche			X	
	La ristrutturazione del debito verso gli istituti di credito			X	
	Il rating di legalità: cosa è, come si richiede, quali benefici			X	
	Bilancio sociale e responsabilità etica delle imprese			X	
AREA SICUREZZA ESTERO E INTERNAZIONALIZZAZIONE	Come scegliere i Paesi di sbocco all'estero e le strategie d'ingresso sui mercati		X		
	Strategie di prezzo e canali distributivi all'estero		X		
	Competere e vincere con risorse limitate			X	
	Overview of international marketing			X	

Pmi In Forma organizza tutte le tipologie di corsi presso le proprie aule oppure presso ogni singola azienda.



Pminforma S.c.a.r.l.

Via del Commercio, 65/A - 29122 Piacenza
Tel.: 0523 073780- Fax: 0523 615538
mail: info@pminforma.com
P. IVA 01661290336
www.pminforma.com



CONFAPI PIACENZA Servizi

Via del Commercio, 65/A - 29122 Piacenza - Italia
Tel.: 0523 073780 - Fax: 0523 615538
e-mail: servizi@confapindustriapiacenza.com
P. IVA 01604800332
www.confapindustriapiacenza.com