









Percorsi Formativi dal 01/01/2013 al 31/01/2013

Sede di Reggio Emilia

	STRATEGIA E SVILUPPO D'IMPRESA	<i>pag. 3</i>
	AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO D'IMPRESA	<i>pag. 4</i>
	GESTIONE RISORSE UMANE E SVILUPPO ORGANIZZATIVO	<i>pag. 5</i>
	MARKETING E VENDITE	<i>pag. 6</i>
	INTERNAZIONALIZZAZIONE	<i>pag. 7</i>
	PROGETTAZIONE, INGEGNERIZZAZIONE E PRODUZIONE	<i>pag. 8</i>
	APPROVVIGIONAMENTI E LOGISTICA	<i>pag. 9</i>
	SALUTE E SICUREZZA SUL LAVORO	<i>pag. 10</i>



Per info: antonellacigarini@cspmi.it; cristinacomastri@cspmi.it

STRATEGIA E SVILUPPO D'IMPRESA

Corso 4 Il processo di quotazione delle PMI

Corso 4 - Il processo di quotazione delle PMI

Docenti: Limido Marco

Durata: 7 ore

Avvio: 31/01/2013

Obiettivi:

Nei primi mesi del 2012 è nato AIM Italia , Mercato Alternativo del Capitale, ossia il mercato azionario per le piccole e medie imprese italiane ad alto potenziale di crescita. AIM è concepito per offrire un percorso più rapido e flessibile alla quotazione e consentire alle imprese di minori dimensioni di accedere al mercato dei capitali a costi più contenuti rispetto al mercato principale, assicurando al contempo trasparenza e liquidità per gli investitori. Scopo del corso è approfondire le opportunità di una quotazione in AIM e fornire una panoramica dei vantaggi e dei costi annessi.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 200,00 + IVA

Prezzo: Euro 250,00 + IVA

AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO D'IMPRESA

Corso 22	Il recupero crediti: strategie relazionali per affidare e incassare, aspetti amministrativi, fiscali e legali
Corso 18	Dall'accertamento esecutivo alla cartella esattoriale: come tutelarsi

Corso 22 - Il recupero crediti: strategie relazionali per affidare e incassare, aspetti amministrativi, fiscali e legali

Docenti: Leone Mariangela, Bonini Daniele, Sala Stefania

Durata: 15 ore

Avvio: 21/01/2013

Obiettivi:

Obiettivo del corso è offrire una panoramica delle complesse problematiche inerenti la gestione dei crediti (in Italia e all'estero), fornendo le basi e i riferimenti giuridici, fiscali e pratici per un corretto inquadramento delle diverse casistiche che possono presentarsi nella prassi aziendale. Saranno inoltre presentati gli strumenti comunicativi che permettono una migliore gestione delle situazioni di conflitto e una migliore comprensione delle loro cause.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 384,00 + IVA

Prezzo: Euro 480,00 + IVA

Corso 18 - Dall'accertamento esecutivo alla cartella esattoriale: come tutelarsi

Docenti: Esperti di Materia

Durata: 7 ore

Avvio: 28/01/2013

Obiettivi:

L'introduzione nel nostro ordinamento dell'accertamento esecutivo, con il decreto legge 78/2011, ha modificato in maniera significativa le procedure legate alla riscossione dei tributi, non prevedendo più la scansione rappresentata da accertamento, ruolo, cartella di pagamento, perchè lo stesso avviso di accertamento è, di per se, esecutivo. Il corso è finalizzato ad approfondire i nuovi profili dell'accertamento esecutivo e gli strumenti di difesa a disposizione dei contribuenti legati all'emissione delle cartelle esattoriali.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 200,00 + IVA

Prezzo: Euro 250,00 + IVA

GESTIONE RISORSE UMANE E SVILUPPO ORGANIZZATIVO

Corso 29.1 La formazione del tutor aziendale per l'apprendistato

Corso 29.1 - La formazione del tutor aziendale per l'apprendistato

Docenti: Cesari Roberto

Durata: 12 ore (8 di aula + 4 di project work)

Avvio: 25/01/2013

Obiettivi:

Al tutor nominato dall'azienda spetta il compito di accogliere e sostenere l'apprendista nell'intero percorso di apprendimento in azienda. E' la persona a cui gli apprendisti devono fare riferimento per qualsiasi problema. Obiettivo del corso è approfondire concetti e tecniche operative di gestione delle risorse umane, nell'ottica del monitoraggio continuo della crescita professionale dell'apprendista e della valutazione delle sue competenze in ingresso e in itinere secondo il modello di valutazione delle competenze.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 192,00 + IVA

Prezzo: Euro 240,00 + IVA

MARKETING E VENDITE

Corso 43	Condurre la trattativa di vendita difendendo il margine
Corso 59	Organizzare, coordinare e motivare le proprie risorse commerciali

Corso 43 - Condurre la trattativa di vendita difendendo il margine

Docenti: Esperti di Materia

Durata: 7 ore

Avvio: 25/01/2013

Obiettivi:

Ogni trattativa ha un momento emotivamente piuttosto stressante da gestire: la richiesta di sconti, facilitazioni e vantaggi economici da parte del cliente, a cui spesso si somma la "minaccia" di acquistare dalla concorrenza. In questa giornata formativa si affrontano dettagliatamente le modalità comunicative e i comportamenti da mettere in atto per affrontare le richieste e superare le obiezioni del cliente.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 200,00 + IVA

Prezzo: Euro 250,00 + IVA

Corso 59 - Organizzare, coordinare e motivare le proprie risorse commerciali

Docenti: Esperti di Materia

Durata: 11 ore

Avvio: 30/01/2013

Obiettivi:

Obiettivo del corso è analizzare i principali criteri per organizzare le attività commerciali, esaminare le modalità per coordinare le risorse, mettere a punto sistemi di controllo delle performance, senza dimenticare che la motivazione è il fattore di successo che consente ai venditori di raggiungere e, a volte, oltrepassare gli obiettivi assegnati. Gli attori principali di quest'azione devono possedere competenze tecniche unite a capacità di coordinamento delle risorse, di valutazione delle prestazioni e di pianificazione di azioni di miglioramento.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 300,00 + IVA

Prezzo: Euro 380,00 + IVA

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Corso 62 La gestione operativa e amministrativa dei trasporti e delle spedizioni internazionali

Corso 62 - La gestione operativa e amministrativa dei trasporti e delle spedizioni internazionali

Docenti: Ceriello Fabrizio

Durata: 7 ore

Avvio: 29/01/2013

Obiettivi:

La funzione aziendale dei trasporti e delle spedizioni internazionali assume oggi una valenza sempre più importante in quanto consente l'ottimizzazione di diversi aspetti del commercio internazionale. Appare evidente quanto forte sia la relazione tra questa attività e le altre funzioni della catena logistica di un progetto di espansione del business aziendale in ambito internazionale, dagli adempimenti contrattuali assunti in sede di trattativa commerciale alle forti connessioni con l'area dei pagamenti internazionali e degli adempimenti doganali. In più, una gestione corretta ed ottimale della funzione trasporti e spedizioni può diventare un'ottima leva di marketing che consente di aumentare la competitività dell'impresa sui mercati internazionali.

Obiettivo del corso è presentare le norme e le prassi principali che influenzano il rapporto con gli operatori del trasporto e delle spedizioni, dalla redazione del contratto di vendita fino alla rendicontazione amministrativa dei servizi di trasporto, con un particolare focus sul rapporto con gli spedizionieri e la gestione dei documenti di trasporto.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 200,00 + IVA

Prezzo: Euro 250,00 + IVA

PROGETTAZIONE, INGEGNERIZZAZIONE E PRODUZIONE

Corso 81 Gestire l'impresa per progetti: formazione al Project Management

Corso 81 - Gestire l'impresa per progetti: formazione al Project Management

Docenti: Esperti di Materia

Durata: 14 ore

Avvio: 21/01/2013

Obiettivi:

Il Project Management è un insieme di conoscenze e prassi operative finalizzato alla gestione di un'attività per il raggiungimento di un risultato predefinito.

Obiettivo del corso è fornire una metodologia che permetta ai partecipanti di affrontare la gestione di un progetto, di qualunque entità economica e temporale, in modo strutturato e pianificato.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 376,00 + IVA

Prezzo: Euro 470,00 + IVA

APPROVVIGIONAMENTI E LOGISTICA

Corso 89 Metodi di ottimizzazione e monetizzazione del magazzino

Corso 89 - Metodi di ottimizzazione e monetizzazione del magazzino

Docenti: Franciosi Flavio

Durata: 7 ore

Avvio: 24/01/2013

Obiettivi:

Il magazzino ha un impatto significativo sul livello di servizio (deve garantire tempi di risposta adeguati, con processi e strutture che minimizzino errori e danneggiamenti) e sui costi di esercizio (mediamente circa un quarto dei costi logistici totali); è quindi evidente come non debba essere visto come un costo più o meno inevitabile ma come una delle leve per la competitività. Il magazzino moderno è diventato ormai una "macchina" piuttosto complessa ed avanzata dove confluiscono tecnologie informatiche e di material handling; per questo motivo la sua progettazione e/o la sua ottimizzazione devono essere affrontate con adeguati livelli di competenza e professionalità.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 200,00 + IVA

Prezzo: Euro 250,00 + IVA

SALUTE E SICUREZZA SUL LAVORO

Corso 100.1	Aggiornamento per R.L.S. - Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza (Aziende fino a 50 dipendenti)
Corso 1.Y.1	Aggiornamento per R.S.P.P. - Macrosettori di attività ATECO 3, 4, 5, 7 (D. Lgs. 81/08)
Corso 1.W.1	Aggiornamento per R.S.P.P. - Macrosettori di attività ATECO 1, 2, 6, 8, 9 (D. Lgs. 81/08)
Corso 107.1	Addetti alla Squadra Antincendio - Medio Rischio
Corso 106.1	Addetti alla Squadra Antincendio - Basso Rischio
Corso 116.1	Formazione Preposti Art. 37, comma 7, D. Lgs. 81/08

Corso 100.1 - Aggiornamento per R.L.S. - Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza (Aziende fino a 50 dipendenti)

Docenti: Esperti di Materia

Durata: 4 ore

Avvio: 25/01/2013

Obiettivi:

Obbligo di aggiornamento annuale per i rappresentanti dei lavoratori per la sicurezza

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 76,00 + IVA

Prezzo: Euro 95,00 + IVA

Corso 1.Y.1 - Aggiornamento per R.S.P.P. - Macrosettori di attività ATECO 3, 4, 5, 7 (D. Lgs. 81/08)

Docenti: Esperti di Materia

Durata: 12 ore

Avvio: 28/01/2013

Obiettivi:

Aggiornare la formazione obbligatoria prevista per gli R.S.P.P., al fine di mantenere valida la nomina.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 252,00 + IVA

Prezzo: Euro 315,00 + IVA

Corso 1.W.1 - Aggiornamento per R.S.P.P. - Macrosettori di attività ATECO 1, 2, 6, 8, 9 (D. Lgs. 81/08)

Docenti: Esperti di Materia

Durata: 8 ore

Avvio: 28/01/2013

Obiettivi:

Aggiornare la formazione obbligatoria prevista per gli R.S.P.P., al fine di mantenere valida la nomina.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 172,00 + IVA

Prezzo: Euro 215,00 + IVA

Corso 107.1 - Addetti alla Squadra Antincendio - Medio Rischio

Docenti: Esperti di Materia

Durata: 8 ore

Avvio: 29/01/2013

Obiettivi:

Formare operatori addetti alla squadra Antincendio.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 188,00 + IVA

Prezzo: Euro 235,00 + IVA

Corso 106.1 - Addetti alla Squadra Antincendio - Basso Rischio

Docenti: Esperti di Materia

Durata: 4 ore

Avvio: 29/01/2013

Obiettivi:

Il corso forma i lavoratori incaricati della prevenzione incendi in conformità al programma stabilito con il D.M. 10/03/98 per aziende a rischio di incendi basso.

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 100,00 + IVA

Prezzo: Euro 125,00 + IVA

Corso 116.1 - Formazione Preposti Art. 37, comma 7, D. Lgs. 81/08

Docenti: Esperti di Materia

Durata: 8 ore

Avvio: 30/01/2013

Obiettivi:

La formazione del preposto deve comprendere quella per i lavoratori e deve essere integrata da una formazione particolare in relazione ai compiti esercitati

Quote di partecipazione:

Prezzo aziende convenzionate: Euro 188,00 + IVA

Prezzo: Euro 235,00 + IVA

I corsi a catalogo possono essere inseriti in un piano formativo aziendale, personalizzato e progettato ad hoc da Centro Servizi PMI per l'azienda interessata e finanziabile attraverso il Fondo Interprofessionale di appartenenza dell'impresa, secondo le modalità e i tempi da questo previsti.

Vi invitiamo a contattarci per approfondimenti.