

Titolo corso	Modalità	Ore	Obiettivi
Social media marketing	Training on the job	16	Il percorso è costituito dall'affiancamento di un professionista del settore che accompagna il partecipante nello studio delle strategie di web marketing dell'azienda e nell'uso corretto degli strumenti più utilizzati nel lavoro di Social Media Marketing Manager, con la sperimentazione e l'approfondimento delle piattaforme e dei media più diffusi, e cioè Facebook, Google +, Twitter, Instagram, LinkedIn e Youtube. Il percorso formativo approfondisce inoltre vari aspetti legati al Search Engine Marketing (con particolare attenzione alla SEO e agli strumenti messi a disposizione da Google) e all'email marketing. Alla fine dell'attività formativa il partecipante avrà sviluppato le competenze legate all'uso del web per la promozione del prodotto/servizio dell'azienda.
Digital marketing	Training on the job	16	La filosofia, l'approccio, le metodologie, gli strumenti didattici utilizzati sono pensati per "mettere in crisi" gli approcci e credenze di tutti coloro che hanno conoscenze o provengono dai mondi del marketing e della comunicazione tradizionali e comprendere come quella digitale sia una vera e propria rivoluzione nel mondo del business che ha profondissime implicazioni a tutti i livelli in azienda: <ul style="list-style-type: none"> • sul piano delle strategie • sul piano degli investimenti • sul piano dei canali di vendita • sul piano dei canali di comunicazione • sul piano del customer service • sul piano degli strumenti di marketing operativo • sul piano delle risorse umane e della loro organizzazione
Creazione dei siti web	One-to-one	16	Scopo del corso è quello di affiancare il personale aziendale per aiutarlo a progettare, sviluppare e collaudare siti interattivi e software applicativi per il web.
Privacy e data security	Aula	20	Il <i>privacy officer</i> è una figura con competenze giuridiche e informatiche inserita in una realtà aziendale e la sua responsabilità principale è quella di osservare, valutare e organizzare la gestione del trattamento dei dati personali - e quindi la loro protezione - all'interno dell'azienda stessa, in modo tale che questi siano trattati in modo lecito e nel rispetto delle normative vigenti. Il partecipante, alla fine del percorso formativo, avrà un'adeguata conoscenza della normativa che disciplina la gestione dei dati personali nel Paese in cui opera; saprà progettare, verificare e mantenere un sistema organizzato di gestione dei dati personali, adottando anche idonee misure di sicurezza finalizzate alla tutela dei dati stessi.
E-commerce in azienda: come organizzarsi	One-to-one	24	Il corso permetterà al partecipante, affiancato da un professionista, di sviluppare quelle competenze per l'azienda che desidera avviare o gestire un progetto di E-commerce per inserirsi professionalmente nel mondo del commercio elettronico.
Web analytics	Training on the job	16	Il corso permetterà al partecipante di acquisire una comprensione dalle basi di cosa voglia dire fare web analytics finalizzata all'ottimizzazione di marketing. Si parte dai concetti chiave del marketing quantitativo per affrontare Google Analytics in modo sempre più dettagliato, comprendendone architettura, processo di raccolta ed elaborazione dei dati, report e strumenti disponibili.
Impresa 4.0: finanziamenti e agevolazioni	One-to-one	8	OBIETTIVI <ul style="list-style-type: none"> - Fornire una panoramica delle nuove tecnologie che sono a disposizione della produzione e della logistica. - Verificare le diverse tipologie di finanziamento ed agevolazioni

			<ul style="list-style-type: none"> - Essere in grado di implementare le nuove tecnologie all'interno del contesto aziendale <p>CONTENUTI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conoscere il contesto Impresa 4.0 - Modalità di finanziamento e agevolazioni - Iter necessario per procedere all'implementazione delle tecnologie - Analisi costi e benefici - Analisi e report dei risultati ottenuti
Project management	One-to-one	18	Con l'espressione project management si intende l'insieme di attività di back office e front office aziendale, svolta tipicamente da una figura dedicata e specializzata detta project manager. Il lavoro di questa figura è volto all'analisi, progettazione, pianificazione e realizzazione degli obiettivi di un progetto, gestendolo in tutte le sue caratteristiche e fasi evolutive, nel rispetto di precisi vincoli (tempi, costi, risorse, scopi, qualità).
La digitalizzazione dei documenti	Training on the job	12	La crescente attenzione alla digitalizzazione dei documenti, ha condotto alla realizzazione del corso sulla digitalizzazione dei documenti, al fine sia di incrementare il livello di adozione di soluzioni di digitalizzazione dei documenti aziendali. Il partecipante alla fine del corso sarà responsabile dei documenti che possono essere dematerializzati e saprà gestire al meglio la loro digitalizzazione e l'archiviazione.
Principi contabili e tecniche di bilancio	Training on the job	24	Al termine dell'intervento formativo aziendale, i partecipanti avranno acquisito gli strumenti e le competenze necessarie per: <ul style="list-style-type: none"> - comprendere la logica dei valori di Bilancio - redigere e leggere il Bilancio d'esercizio, con particolare riferimento alla disciplina civilistica e alle prescrizioni dei principi contabili nazionali e internazionali - analizzare le condizioni di equilibrio economico-finanziario d'impresa attraverso la costruzione e l'interpretazione degli indici di Bilancio
Il controllo di gestione	Training on the job	24	Il partecipante alla fine della formazione: <ul style="list-style-type: none"> - sa applicare metodi e tecniche di gestione - conosce gli strumenti per determinare le politiche di prezzo dei diversi prodotti - conosce le varie tipologie di costi dell'area commerciale e la loro influenza sulla gestione economica
Processi di internazionalizzazione	One-to-one	16	Alla fine del corso il partecipante: <ul style="list-style-type: none"> - conoscerà le politiche di e-business e saprà leggere e analizzare i mercati per l'elaborazione di strategie d'intervento - saprà predisporre un business plan per realizzare i giusti investimenti nel mercato internazionale - saprà applicare nella propria azienda le tecniche del commercio estero
Procedure per l'export	One-to-one	8	Il partecipante, affiancato dal consulente esperto, sarà in grado di: <ul style="list-style-type: none"> - Capire come entrare in contatto e selezionare aziende e partner - Approfondire le principali tematiche sui processi di internazionalizzazione - Sviluppare le capacità di lettura e analisi dei mercati esteri - Elaborare strategie di ingresso vincenti e durature - Utilizzare il web nei processi di internazionalizzazione - Redigere richieste di intervento Simest/Sace
Risk management	Training on the job	16	Gli obiettivi di business di un'azienda passano anche dalla salvaguardia del suo patrimonio, dei suoi asset intangibili, delle sue risorse umane e della sua continuità operativa. Prerequisito fondamentale è la conoscenza dei rischi affinché le strategie siano

			sempre allineate agli obiettivi di business. Tra gli argomenti oggetto di approfondimento del corso ci saranno le metodologie di analisi unitamente alle modalità di finanziamento e controllo dei rischi.
Marketing management	Training on the job	16	<p>Il successo e l'efficacia dell'impresa si basano sulla capacità di innovare, su un approccio sistematico al cliente e su una continua reinterpretazione e rivoluzione delle regole del gioco del mercato. L'area marketing esige contenuti costantemente innovati. Il partecipante alla fine del corso sarà in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> - strutturare un piano comunicazionale e come comunicare sul digitale; - conoscerà le principali strategie di comunicazione per il brand; - saprà come individuare e anticipare i competitor all'estero, come commercializzare e promuovere all'estero i prodotti e servizi - padroneggerà le principali strategie e attività per acquisire nuovi clienti
Gestione del magazzino e delle scorte	Training on the job	16	<p>Il corso intende approfondire temi riguardanti la logistica aziendale per fornire gli strumenti operativi che consentano di acquisire capacità di valutazione dei modelli organizzativi e dei sistemi utilizzati e cogliere opportunità di miglioramento.</p>
Il buyer e la negoziazione negli acquisti	Training on the job	16	<p>Il Buyer ha la necessità di conoscere l'intero processo d'acquisto e di guidare quello relativo alle Commodity assegnategli con competenza e autorevolezza. Il partecipante alla fine del corso sarà in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pensare e capire le dinamiche del venditore - Pensare da compratore - Avvantaggiarsi del proprio ruolo, svelando le carte del successo nella trattativa - individuare e valutare i migliori fornitori sul mercato e acquistare alle migliori condizioni possibili sapendo massimizzare il valore che i fornitori possono offrire all'Azienda. <p>Il corso rappresenta una formazione completa ed esauriente e fornisce tutti gli strumenti e le tecniche per lavorare con efficacia, in linea con la strategia d'acquisto aziendale e garantendo vantaggi competitivi concreti alla propria azienda.</p>
Politiche di Welfare (ADA 25.234.766) Corso con la Messa in Trasparenza degli Apprendimenti	One-to-one	16	<p>Alla fine del percorso il partecipante sarà in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definire i piani strategici di dimensionamento del personale (reclutamento, esodi, esuberi, ecc.), a partire dalla formulazione della quantità di risorse, ruoli e professionalità necessarie rispetto agli obiettivi di sviluppo aziendale e/o dalle rinnovate esigenze organizzative (anche a seguito di ristrutturazione aziendale) - Determinare le politiche e le pratiche di gestione delle risorse umane, allineandole con la strategia e l'ambiente competitivo dell'organizzazione, definendo in accordo le politiche di gestione delle relazioni sindacali - Gestire le politiche di sviluppo del personale, nel quadro di riferimento dell'impresa e degli obiettivi strategici stabiliti, pianificando azioni di valutazione delle risorse umane in termini di competenze, prestazione e potenziale al fine di formulare ipotesi di sviluppo organizzativo.
La gestione dei conflitti in azienda	Training on the job	16	<p>Le persone non abituate al lavoro in gruppo tendono ad attribuire la causa degli inevitabili conflitti che accompagnano la creazione di un gruppo affiatato al cattivo carattere delle persone e/o a una cattiva Direzione. Il partecipante, alla fine del percorso, avrà appreso la capacità di imporre una struttura e un comportamento positivo, cioè un contesto e dei presupposti che permettano alle persone di avere una lettura più positiva e costruttiva di quello che sta accadendo.</p>

Salute e alimentazione	Training on the job	16	<p>Il partecipante, alla fine del percorso, avrà appreso:</p> <ul style="list-style-type: none"> - le basi dell'alimentazione, che sono ormai un tema di assoluta importanza per le loro interazioni con la salute - gli elementi di base di una corretta nutrizione
Tecniche di vendite e di front office	Training on the job	24	<p>Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumentare la consapevolezza del personale sull'importanza del proprio ruolo nel soddisfare il Cliente; • Migliorare l'approccio relazionale con il Cliente; • Differenziarsi dalla concorrenza e fidelizzare il Cliente attraverso un servizio eccellente <p>Il partecipante, alla fine del percorso, avrà appreso:</p> <ul style="list-style-type: none"> - a migliorare l'approccio relazionale con il Cliente - ad applicare le regole base del processo di comunicazione - a gestire situazioni critiche e di tensione
Self efficacy e gestione dello stress	Training on the job	12	<p>Alla fine del percorso, il partecipante saprà:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestire meglio le emozioni nelle situazioni di tensione - Conoscere i meccanismi dello stress ed individuarne le cause - Apprendere delle tecniche di rilassamento per abbassare rapidamente il livello di tensione - Sviluppare delle strategie operative di gestione dello stress - Apprendere metodi per affrontare le tensioni lavorative - Applicare tecniche di comunicazione utili a gestire lo stress generato dai nostri interlocutori