

AREA DIREZIONE E SVILUPPO D'IMPRESA												
N. 3 - Mappe mentali: come imparare in modo visual	7			16								
N. 5 - Ragionare da Startup	7							8				
N. 6 - Resilienza e problem solving: utilizzare i problemi e le crisi per rafforzare l'organizzazione	7						10					
N. 7 - Cybersecurity: come mettere in sicurezza le informazioni in azienda (WEBINAR)	4			7								
N. 9 - Leadership & gestione della crisi (WEBINAR)	7											11-18
N. 10 - Time to change - Gestire il cambiamento in azienda	7					13						
N. 11 - Dall'idea al concept: ascoltare il mercato e generare idee per innovare il prodotto	7								14			
N. 12 - Accountability - Andare oltre il compito assegnato per sviluppare le capacità manageriali	7										12	
N. 14 - Agevolazioni e contributi per il rilancio, il consolidamento, e la crescita aziendale	4			10								
N. 16 - Leggere e comprendere il bilancio per non specialisti	7											16
AREA COMUNICAZIONE, RISORSE UMANE, ORGANIZZAZIONE												
N. 19 - Tempo e riunioni: istruzioni per l'uso	7			22								
N. 20 - "Emotional influencer": una competenza fondamentale per i leader di oggi	8				26							
N. 21 - Emozioni in azienda: riconoscerle per gestirle con efficacia	8						19					
N. 23 - Adesso basta! Risolvere positivamente le tensioni ed i conflitti tra i collaboratori	14							14-21				
N. 24 - Troppe informazioni: gestire l'infobesity e il tecnostress (WEBINAR)	7											16-23
N. 25 - Netiquette: abbattere i costi della comunicazione scritta e aumentarne l'efficacia (WEBINAR)	4										25	
N. 26 - Gestire i collaboratori in smart working: il lavoro agile	7	18										
N. 27 - Leadership per team flessibili e resilienti	14		24	3								
N. 28 - Motivare in tempi di incertezza	14									20-27		
N. 29 - Capi di nuova nomina	14											23-30
N. 30 - La comunicazione in azienda: clienti interni ed esterni (WEBINAR)	7									23-30		
N. 32 - Il colloquio di selezione, l'assessment center e i test - Trovare il candidato giusto	7					21						
N. 34 - Il responsabile di funzione e la gestione dei collaboratori	14										14-21	
N. 35 - Problem solving - Affrontare i problemi con metodo e motivazione	14								6-13			
N. 37 - Parlare in pubblico con sicurezza ed incisività: convegni, convention, riunioni	14											10-17
N. 38 - Allenamento comportamentale: allena la tua capacità di farti capire, spiegare, convincere	14								28	5		
AREA INTERNAZIONALIZZAZIONE												
N. 39 - Le regole Incoterms® 2020: relazione con aspetti contrattuali, i trasporti e pagamenti internazionali e le operazioni doganali	7	28										
N. 40 - Analisi doganale: check up aziendale 2021	7		16									
N. 41 - Brexit: l'origine del cambiamento	7			18								
N. 43 - Iva intracomunitaria ed extracomunitaria: novità 2021	7						11					
n. 44 - Origine delle merci: nuovi approcci di crescita aziendale 2021	7										19	
N. 45 - Come entrare nei mercati internazionali dopo la crisi globale e come presidiarli	7									30		
N. 48 - Export Digitale: la strategia corretta per vendere sui mercati esteri	7											25
AREA COMMERCIALE E MARKETING												
N. 50 - Le nuove frontiere della vendita fra offline e online	7		18									
N. 51 - Instagram, la potenza delle immagini: il social delle immagini, nuove opportunità	7								14			
N. 53 - Social media marketing: strategia e strumenti per comunicare on line	4	26										
N. 54 - LinkedIn per le aziende: visibilità, network e nuovi clienti (WEBINAR)	7					12-14					19-21	
N. 55 - Content marketing: crea contenuti di successo per il web	7					13						
N. 56 - Conosci il tuo cliente? 30 domande per sapere cosa voglia da te	14			30	8							
N. 57 - Video editing base con applicazioni free (WEBINAR)	4								16			
N. 58 - Prepararsi a vincere la trattativa - Come organizzare una strategia di vendita incisiva	14					22-27						
N. 59 - Vendita Strategica: 7 strumenti per preparare la vendita prima di incontrare il cliente	14											24
N. 60 - Difendere il prezzo per creare valore nella vendita (WEBINAR)	7			1-3						23-30		1
N. 62 - I tuoi post non funzionano? Perché non fai Social Selling! (WEBINAR)	7			19-29								



Cisita Parma scarl
 Borgo G. Cantelli n. 5
 43121 - Parma (PR)
 Tel. 0521 226500
 Fax 0521 226501
 cisita@cisita.parma.it

