

SVILUPPO RISORSE PER L'AZIENDA
CISITA
P A R M A

FORMAZIONE

20  18

AREA DIREZIONE E SVILUPPO D'IMPRESA

SEDI E DATE

PARMA
26 settembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

LEGGERE E COMPRENDERE IL BILANCIO PER NON SPECIALISTI

OBIETTIVI

Comprendere come è composto un bilancio per poterlo leggere e capire le basi per predisporre un budget e il modello di budget preventivo (revised budget). Questo permette di capire e monitorare lo stato di salute della propria azienda e di poter intervenire con azioni correttive in determinate aree o linee, prima che la situazione sia troppo critica.

DESTINATARI

Tutti coloro che non hanno una conoscenza del bilancio ma che hanno necessità di capire lo stato di salute dei concorrenti, fornitori, clienti e che devono programmare gli obiettivi di medio e breve termine della propria azienda o area aziendale.

CONTENUTI

- Spiegazione del bilancio: voci che compongono lo stato patrimoniale e il conto economico
- La riclassificazione del bilancio per poterlo comprendere meglio
- Il rendiconto economico
- Il rendiconto patrimoniale
- Il rendiconto finanziario
- Differenza tra budget e business plan
- La programmazione di breve e di medio lungo termine
- Il revised budget come strumento di controllo

DOCENTE

Marco Limido – Amministratore di OVERVIEW SRL, società di consulenza direzionale, si occupa di studi di fattibilità e progetti di sviluppo, riorganizzazione e ristrutturazione per le PMI.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

IL ROMANZO IMPRENDITORIALE: LA TUA AZIENDA COME NON È MAI STATA RACCONTATA (PER ESSERE ED ESSERE VISTI)

SEDI E DATE

PARMA
12 e 19 giugno 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Le aziende non possiedono soltanto una storia ricca di vicende che si possono rendere indimenticabili, ma anche un patrimonio narrativo costituito da processi produttivi, luoghi, edifici, spazi, macchinari, volantini, ordini, fatture, fotografie, stampe, manifesti, ritagli ecc. che, opportunamente valorizzato, può raccontare altre storie che recano lustro culturale e sviluppano l'identità e la visibilità dell'azienda. O, semplicemente, raccontano storie di incontri, errori, innovazioni o migliori tecniche che diventano, nella narrazione romanzata, autentico mito. Storie di uomini e donne in un determinato tempo alle prese con la vita. Amicizia, amore, passione, dolore, piacere, lavoro, pazienza, perdono... come un romanzo. Ogni storia è straordinaria, ma è come la racconti che la rende speciale.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili della comunicazione e chiunque voglia trasformare la cultura aziendale in una azienda di cultura

CONTENUTI

Questioni identitarie: Chi sono e come mi vedi. Come per gli individui, l'identità imprenditoriale è riconoscersi (essere) ed essere riconoscibili (essere visti). L'identità viaggia sulla vicende e reciproca relazione di conoscenza tra chi si riconosce e chi riconosce - Ascolto e presidio. L'autobiografia aziendale: Iohò cominciato così. Gli attori e i protagonisti sono i lavoratori, gli imprenditori, le organizzazioni, i clienti/utenti. Il lavoratore/imprenditore la costruisce su di sé riflettendo sulla propria esperienza nell'organizzazione, sulle motivazioni del proprio operato e sul proprio futuro con gli altri - Consapevolezza e visione. Il romanzo imprenditoriale: C'era una volta. Quando si è scelta la storia da seguire, rimarcare e condividere, la cultura aziendale si trasforma in impresa culturale capace di contagiare se stessa, i suoi prodotti/servizi e tutti gli stakeholders. L'azienda e ciò che essa rappresenta, diventano i personaggi di un autentico romanzo imprenditoriale - Emozioni e fidelizzazione.

DOCENTE

Maurizio Matrone - coach, scrittore e consulente per la formazione sui temi della narrativa d'impresa per AdActa Consulting. Già poliziotto e direttore della fondazione FMR-Marilena Ferrari, conduce laboratori di narrazione, comunicazione, creatività e innovazione per aziende e pubbliche amministrazioni. Docente di Letteratura poliziesca presso Bottega Finzioni e cultore della materia Narrativa d'Impresa al Polidesign di Milano, collabora con l'associazione Letteratura rinnovabile e con IMS Health

DURATA E ORARI

14 ore - 9.30-13.00 e 14.00-17.30

SEDI E DATE

PARMA
17 ottobre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

IL CONTROLLO DI GESTIONE PER NON ADDETTI

OBIETTIVI

L'obiettivo è fornire 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.

DESTINATARI

Responsabili Funzionali , Direttori Generali, imprenditori

CONTENUTI

- Il concetto del controllo di gestione.
- Il timone dell'azienda (un male necessario ed indispensabile per ogni azienda...)
- Quali dati servono al controllo di gestione, chi glieli deve fornire e con quali modalità (devo lavorare ma per cosa e soprattutto a cosa servono...)
- Reportistica direzionale ed indicatori di performance (key performance indicators): dati quantitativi ma non strettamente economici e finanziari (un cenno alla balance scorecard)
- Funzione acquisti: make or buy ?; -Funzione di produzione: le distinte base ed i cicli di lavoro. I costi medi orari di produzione; -Funzione commerciale: conoscere i costi per determinare i prezzi di vendita;
- Funzione ICT: sapere per meglio soddisfare le richieste degli utenti.

DOCENTE

Riccardo Bigi, Dottore Commercialista e Revisore Contabile, socio di Overview s.r.l.; mi occupo in prevalenza di controllo di gestione, analisi economiche e finanziarie.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

AREA COMUNICAZIONE, RISORSE UMANE, ORGANIZZAZIONE

IL CLIMA ORGANIZZATIVO E L'INNOVAZIONE DI VALORE

SEDI E DATE

PARMA
19 settembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Definire il repertorio dei comportamenti organizzativi necessari a rispondere in modo efficace alle esigenze dell'attuale contesto economico. Quantificare i costi occulti derivati dal conflitto e dal malessere organizzativo. Identificare gli indicatori di malessere/benessere. Stimolare la costruzione di sistemi di welfare aziendale.

DESTINATARI

Responsabili e addetti alle risorse umane, imprenditori, manager.

CONTENUTI

- Perché parlare di benessere organizzativo: impariamo a quantificare i costi occulti derivanti da un cattivo clima aziendale.
- Dica 33: come sta la vostra azienda? Diventiamo consapevoli del reale stato di salute della nostra organizzazione applicando gli indicatori di malessere.
- Il senso di appartenenza e l'ingaggio dei dipendenti: le buone idee ci sono ma non si vedono.
- Metodi e tecniche per costruire un sistema di welfare aziendale.
- Buone pratiche a confronto: impariamo dai best performer con i casi di studio.

DOCENTE

Cristina Braidi – Consulente manageriale e organizzativa per lo sviluppo, la formazione e la selezione delle Risorse Umane

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

SEDI E DATE

PARMA
7 e 14 marzo 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

STRUMENTI DI PROBLEM SOLVING

OBIETTIVI

Tutti affrontiamo problemi, ma solo alcuni di noi sanno farlo con determinazione, ingegno e perdendo poco tempo. È una abilità che si affina, acquisendo sensibilità e metodo. Questo corso ha un taglio applicativo e coinvolgente, propone diverse attività per sperimentare concretamente come possiamo attivarci al meglio quando sul lavoro nasce un problema.

DESTINATARI

Tutti coloro che nel proprio ruolo aziendale affrontano problemi rilevanti, chi si occupa di miglioramento continuo ed innovazione, ed inoltre coloro che guidano team e vogliono coinvolgerli e motivarli per passare dal problema alle soluzioni.

CONTENUTI

- Come affrontare un problema che pare insolubile, spezzettandolo in problemi più piccoli e gestibili.
- Come procedere con metodo nell'affrontare problemi complessi, tenendo sotto controllo costi e benefici.
- Come distinguere il problema vero da ansie, "paranoie" ed esagerazioni, e come non cadere in pericolosi meccanismi di sottovalutazione delle criticità, in sostanza come si misura un problema.
- Come motivare chi ha un approccio negativo e i problemi li crea, verso un approccio positivo, che ricerca le soluzioni.
- Come applicare tutto questo alle concrete situazioni di lavoro, ed in particolare quando in azienda dobbiamo o vogliamo innovare.

DOCENTE

Luigi Drei - Esperto di comunicazione e comportamento organizzativo, autore del recente manuale di comunicazione "Non sono pericoloso". Da oltre 10 anni docente, consulente aziendale e art director.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

ALLENAMENTO COMPORTAMENTALE: ALLENA LA TUA CAPACITÀ DI FARTI CAPIRE, SPIEGARE, CONVINCERE

SEDI E DATE

PARMA
18 e 25 settembre 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Prestiamo attenzione a chi cattura la nostra curiosità, confidiamo in chi ci dimostra sicurezza e competenza, rispondendo alle nostre domande interiori. Dote innata o comportamento che può essere appreso? Il corso vuole fornire le tecniche di base per migliorare lo stile di relazione allenandosi e acquisendo tecniche di semplice utilizzo ma estremamente efficaci.

DESTINATARI

Chi desidera migliorare il proprio comportamento, essere più incisivo, credibile, affidabile.

CONTENUTI

- Rafforzamento comportamentale: la cassetta degli attrezzi
- Parole e sotto testo: cosa passa tra le righe nei nostri discorsi
- Sicurezza e credibilità: occhi, apertura e chiusura, tenuta posturale, distanza emotiva e prossemica, uso della voce
- Discussione e litigio: valorizzare le differenze, evitare i conflitti
- Stili e contro stili: sfuggente, assertivo, aggressivo, manipolatore
- Prove video filmate di interscambi comunicativi

DOCENTE

Stefania Panini – Consulente e formatrice sui temi della comunicazione, del business writing, delle strategie per la conoscenza, già professore a contratto per le università di Bologna e di Pisa.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

DALLO STORYTELLING AL PUBLIC SPEAKING: INTERESSARE, COINVOLGERE E APPASSIONARE PARLANDO AL PUBBLICO

SEDI E DATE

PARMA
13 e 20 luglio 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

È un percorso per imparare ad applicare le tecniche dello storytelling, per aggiungere valore alla narrazione del business aziendale; per saper argomentare efficacemente e sapersi raccontare in modo coinvolgente per interessare e appassionare i propri interlocutori (parlare in pubblico). Aumentare le capacità individuali (e di gruppo) di espressione comunicativa per una maggiore efficacia nel ruolo lavorativo..

DESTINATARI

Per tutti quelli che, per dovere o piacere, hanno bisogno di essere ascoltati e capiti davvero

CONTENUTI

Se consideriamo che non possiamo raccontare una storia credibile e affascinante senza sapere chi siamo, che sogno abbiamo e in che cosa crediamo perché, se ci pensiamo davvero, quelle persone che non fossero in grado di raccontarsi (scambiarsi) le proprie esperienze, le proprie emozioni e i propri sogni, non esisterebbero

Io come ascolto?

Io che cosa capisco?

I pubblici cervelli Le metafore e le emozioni

Costruire una storia che non è mia, mala tua anche se parte da me

Capire se ho colpito

Il paraverbale delle narrazioni

Esercizi e laboratori

DOCENTE

Maurizio Matrone - coach, scrittore e consulente per la formazione sui temi della narrativa d'impresa per AdActa Consulting. Già poliziotto e direttore della fondazione FMR-Marilena Ferrari, conduce laboratori di narrazione, comunicazione, creatività e innovazione per aziende e pubbliche amministrazioni. Docente di letteratura poliziesca presso Bottega Finzioni e cultore della materia Narrativa d'Impresa al Polidesign di Milano, collabora con l'associazione Letteratura rinnovabilee con IMS Health.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

NEURO SLIDE: LA NEUROPSICOLOGIA DELLA FORMA E DEL COLORE AL SERVIZIO DELLE NOSTRE PRESENTAZIONI

SEDI E DATE

PARMA
18 ottobre 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Come vi sembrano le vostre presentazioni? State utilizzando da anni le stesse slides adattate? Temete di dover fare una presentazione importante per il vostro business e non sapete come impostarla in modo moderno, innovativo e che colpisca? Qualcuno si è distratto durante le vostre presentazioni?

DESTINATARI

Tutti coloro che devono creare presentazioni

CONTENUTI

Definire gli obiettivi della presentazione ed il messaggio principale
Progettare una struttura su carta: lo storyboard
Cosa escludere dalla presentazione?
Come capire se la struttura della tua presentazione è efficace?
Come distribuire i concetti sulle slides?
Elementi di psicologia della Gestalt da applicare alle presentazioni
Neuropsicologia e Neuroestetica al servizio delle presentazioni

DOCENTE

Margherita Martani Farinotti - Consulente aziendale, business e life coach, formatrice senior sui temi della comunicazione, sviluppo delle risorse umane, marketing e problem solving organizzativo. Laureata in Neuroscienze Cognitive, Psicologia ed Economia e Marketing

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

GESTIRE LE PERSONE E LE ORGANIZZAZIONI VERSO L'ERA DELL'INDUSTRIA 4.0

SEDI E DATE

PARMA
12 e 19 aprile 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Il 2020 vi sembra lontano in un'ottica aziendale? Questo appuntamento con l'entrata nella quarta rivoluzione industriale è a un breve passo davanti a noi nella tempistica delle organizzazioni. Ma le organizzazioni cambiano la loro mentalità con estrema lentezza. Nel giro di pochi anni potrebbero verificarsi cambiamenti epocali, a causa di una domanda di prodotti e servizi che siano al tempo stesso di massa e personalizzati e grazie alla possibilità di utilizzare automazioni, materiali e sistemi digitali/informativi di nuova generazione. Tali cambiamenti richiederanno una mentalità nel lavorare completamente nuova: le soft skills faranno sempre più la differenza, per ogni livello dell'organigramma e i modelli organizzativi gerarchici tradizionali non saranno in grado di gestire la complessità. Il corso permetterà di mettere a fuoco le soft skill da rafforzare nel management e nei collaboratori, per entrare nell'era della quarta rivoluzione industriale con un bagaglio di competenze trasversali vincenti; evidenzierà le modalità più efficaci per favorire il cambiamento culturale (della mentalità nel lavorare); si ragionerà inoltre sui nuovi stili di Leadership e sui modelli organizzativi adeguati per affrontare questa nuova era.

DESTINATARI

Imprenditori, manager e responsabili.

CONTENUTI

il cambiamento culturale verso l'era 4.0: evolvere la mentalità nel lavorare

le soft skills della quarta rivoluzione industriale

la responsabilità: la competenza chiave del collaboratore 4.0

il manager 4.0: facilitatore, motivatore, creatore di legami, generatore di consenso

la Leadership orizzontale

organizzazione top-down: meccanismi decisionali inversi e gestione "agile" delle risorse umane

lavorare per obiettivi nell'ottica della responsabilità

program e change management: sviluppare nuovi processi

dall'informazione come potere ai BIG DATA

alfabetizzarsi allo smart e remote working

DOCENTE

Roberta Rozzi – Coach e Counselor, senior trainer sulle competenze trasversali e manageriali, consulente organizzativo nell'area del capitale umano, esperta di team building e problem solving organizzativo. I suoi modelli di riferimento sono PNL, Gestalt, modelli della complessità e può trattare molti temi formativi attraverso le tecniche teatrali.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

SEDI E DATE

PARMA
8 e 15 febbraio 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

LA CREATIVITA' IN AZIENDA

OBIETTIVI

Efficienza e competenza sono oggi fattori indispensabili, ma non sufficienti. Spesso la capacità di diagnosi e di ricerca delle soluzioni non bastano ad affrontare e risolvere le situazioni. Per le organizzazioni diviene necessario acquisire un terzo essenziale elemento: la creatività.

Dall'ambiente, sia interno sia esterno alle organizzazioni, si affacciano continuamente nuove richieste, alle quali risulta indispensabile rispondere con nuovi approcci, alternative, concetti inediti, che nascono dalla acquisizione di un a forma mentis rivolta alla corretta applicazione del pensiero creativo.

Per le organizzazioni la creatività non è più un optional, ma una necessità. Può essere rivolta all'interno delle organizzazioni, per migliorare la gestione in termini di efficacia, di ricerca di nuovi e validi processi. Nello stesso modo, può essere diretta all'esterno, per realizzare nuove strategie, per offrire nuovi e differenti valori, servizi innovativi.

DESTINATARI

Responsabili di settore, Dirigenti aziendali, Manager e Team Leader che quotidianamente si trovano ad affrontare problematiche complesse sotto la propria responsabilità, oltre a coloro che vogliono coltivare e potenziare le proprie capacità di analisi dei problemi e presa di decisioni.

CONTENUTI

- Creatività e Problem Solving
- Il Pensiero Laterale
- John Cleese Creativity Model
- *Routinization*: Cattura, Cataloga, Riguarda
- *Action (Quantità)*: Brainstorming, 6 Cappelli per pensare, Streaming, 10 Ideas in 10 Minutes, The Law of 1%,
- *Connection (Qualità)*: Mappe Mentali, Mirroring, ontent on Content,
- *Deviation (Originalità)*: Pensiero Laterale, Q&A Asynchronous, Misassociationism, Tangentagram, New Shiny Thing

DOCENTE

Luigi Drei - Esperto di comunicazione e comportamento organizzativo, autore del recente manuale di comunicazione "Non sono pericoloso". Da oltre 10 anni docente, consulente aziendale e art director.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

COMUNICAZIONE IN SITUAZIONI DI STRESS: CONVERSAZIONI DIFFICILI

SEDI E DATE

PARMA
8 e 15 maggio 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

In situazioni di stress la comunicazione assume sempre una connotazione difficile e talora negativa sfociando in conflitto. In contesti sempre più competitivi e sfidanti, l'abilità comunicativa e negoziale aiuta a creare un valore aggiunto. Le conversazioni difficili iniziano quando la dimensione personale ed emotiva-razionale entra in gioco. Serve una metodologia per comunicare attivamente con i clienti, per imparare a gestire conversazioni difficili che possono generare stress e che opera su diversi livelli di comunicazione, si concentra sul controllo del linguaggio verbale e non, sulle dimensioni oggettiva e su quella emotiva, sulla modalità di svolgimento delle comunicazioni, sulla loro gestione, e sul loro corretto svolgimento.

DESTINATARI

Manager e dirigenti, responsabili delle risorse umane e capi reparto.

CONTENUTI

- Le fasi attraverso le quali gestire una conversazione difficile
- Comprendere e indagare i messaggi espliciti e non espliciti degli interlocutori
- Condurre una conversazione con chi ha idee diverse dalle proprie
- Essere costruttivi e motivanti anche in presenza di elementi di criticità
- Come eliminare gli ostacoli
- Come prepararsi ad una trattativa efficace
- I dodici punti per condurre una conversazione difficile
- Il terremoto emotivo come causa di stress.
- L'arte di far domande
- La cornice, il sottotesto e il testo: elementi che mutano in situazioni di stress
- Trattare con efficacia le persone aggressive
- Diversità di vedute: non convincere, ma persuadere
- Manipolazioni sottili: come evitarle
- Fattori ombra: identità, ruolo, famiglia, aspettative

DOCENTE

Balzi Sonia

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

MEETING MANAGEMENT: Usare il tempo tra tecnologia e presenza come orientarsi

SEDI E DATE

PARMA
20 e 27 novembre 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Apprendere metodi , strategie e modelli per potenziare i propri strumenti di pianificazione e soprattutto le proprie capacità di gestione delle relazioni. Ampliare la gamma di soluzioni per gestire un meeting, incontro o conferenza sia negli aspetti di organizzazione dei contenuti che negli aspetti relazionali Gestione di gruppi in vicinanza e lontananza arricchendo il proprio repertorio comportamentale con tecniche, e strumenti funzionali al raggiungimento degli obiettivi

DESTINATARI

Titolari, dirigenti, Resp. Di funzione, area manager

CONTENUTI

-Gli strumenti del time e del meeting management: Come rielaborare gli strumenti sulla base delle proprie esigenze, Pianificare, prevedere, programmare; Urgente/importante: una questione personale; Distinguere imprevisti, distrazioni, attese, solleciti, perdite di tempo e cigni neri; Le mail kilometriche
- Meeting management: Organizzare, gestire e documentare una riunione presidiando il tempo come risorsa del gruppo Riunione informativa, decisionale, divergente e convergente Apertura, fase centrale e chiusura, redazione del documento di riunione Presidio delle aree critiche: controllare i tempi, concentrare l'attenzione e dirigere la discussione
-Gestire/partecipare a meeting in teleconferenza: pro e contro La conference call, skype call : come gestire la tecnologia al meglio con attenzione agli aspetti del contenuto e della relazione
- La gestione del tempo e leadership nel meeting: leadership generativa e leadership circolante imparare a dire di no gestire e sviluppare gli interventi allenarsi a mantenere la rotta saper rispondere

DOCENTE

Maurizio Matrone - coach, scrittore e consulente per la formazione sui temi della narrativa d'impresa per AdActa
Fabrizia Neri - Consulente aziendale e trainer free lance da tempo impegnata a supporto della piccola e media impresa su tutto il territorio nazionale attraverso attività di formazione, coaching, consulenza per lo sviluppo delle risorse umane e cambiamento organizzativo. E' specializzata in quattro aree: Management, Risorse umane, Dinamiche di gruppo, Problem solving strategico e Coaching (Master Coach approccio strategico presso il CTS di Arezzo di G.Nardone e socia ICF)

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

MASTER HR MANAGEMENT

SEDI E DATE

PARMA
20 marzo 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
2.500,00 € + IVA
aziende associate
3.000,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Il percorso ha l'obiettivo di formare professionisti esperti nella gestione e sviluppo delle Risorse Umane in grado di governare i principali processi che riguardano la mansione.

La gestione delle Risorse Umane è diventata un fattore chiave nelle decisioni strategiche e organizzative. Agli HR è chiesto di condurre il popolo aziendale verso una strada in continuo cambiamento. Il Master vuole formare Manager e Professionisti in grado di cogliere questa sfida e trasformarla in un fattore di successo per sé stessi e per la propria azienda. La gestione del personale ed il suo sviluppo hanno un ruolo chiave nel mantenere ed implementare la competitività e il successo aziendale.

DESTINATARI

Esperti già inseriti nell'area HR; Professionisti che operano in Società di selezione e consulenza aziendale; Consulenti e formatori aziendali; Professional che operano in aziende fortemente interessati ad un inserimento nella funzione delle Risorse Umane; Risorse neo-inserite nell'area HR.

CONTENUTI

- Cenni di organizzazione aziendale e il ruolo dell'HR
- Il ruolo: responsabilità, compiti e caratteristiche
- La ricerca e la selezione del personale
- Valutazione del
- Gestire il benessere del personale attraverso la comunicazione interpersonale e la gestione dei conflitti all'interno dell'organizzazione
- Development Center
Il sistema incentivante

DOCENTE

Docenti esperti in area HR

DURATA E ORARI

64 ore – 9.00-13.00 e 14.00- 18.00

SEDI E DATE

PARMA
27 marzo 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

1.600,00 € + IVA
aziende associate
2.000,00 € + IVA
aziende non associate

COMUNICARE CON IL SUONO PER ESSERE LEADER CONSAPEVOLE

OBIETTIVI

In ogni epoca e cultura il leader di un gruppo è sempre stato colui al quale gli altri guardano per essere rassicurati e guidati in condizioni di incertezza o pericolo, oppure quando occorre portare a termine un lavoro o un'impresa. Il leader funge quindi da guida emotiva del gruppo.

Questa funzione emotiva primordiale si esprime nella capacità di orientare le emozioni collettive in senso positivo e di disperdere l'azione distruttiva esercitata da emozioni negative.

Verrà utilizzato lo strumento della musica perché:

- è un veicolo privilegiato di comunicazione artistica interpersonale in grado di oltrepassare barriere sociali, generazionali e culturali;
- è strumento per conservare e trasmettere idee.

DESTINATARI

Titolari, Responsabili di area e tutti coloro che hanno un team da gestire.

CONTENUTI

- Tre step di attuazione:
 1. *Interiorizzazione* mediante ascolti guidati;
 2. *Sperimentazione*, ovvero, direzione di composizioni le cui strutture sonore, culturali ed emotive devono essere trasferite mediante gesti ed espressioni corporee;
 3. *Esteriorizzazione* di quanto acquisito nelle precedenti due fasi mediante conduzione di un piccolo gruppo orchestrale con il quale il partecipante concerta il brano assegnato trasferendo al gruppo di strumentisti la propria visione emotiva (ma anche musicale e culturale).
- Il Leader consapevole
- Comunicare musica con la gestualità
- Il gesto diventa suono
- La direzione d'orchestra

DOCENTE

Esperti in area soft skilld

DURATA E ORARI

16 ore – 9.00-13.00 e 14.00-18.00

LEADER E L'AZIENDA QUANTICA: NUOVI STRUMENTI

SEDI E DATE

PARMA
20 aprile 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

1.200,00 € + IVA
aziende associate
1.500,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

La fisica quantistica e le neuroscienze ci spiegano l'effetto che hanno le nostre convinzioni e modo di pensare sulla nostra realtà e ci insegnano come sia possibile riprogrammare la nostra mente subconscia al fine di raggiungere gli obiettivi che vogliamo perseguire.

Il leader quantico aziendale sa utilizzare l'energia dell'intenzionalità creativa e conosce nel dettaglio il processo creativo alla base della scienza della manifestazione, sa creare e farsi guidare da profonde visioni e conosce l'importanza e l'effetto delle emozioni sulla realtà circostante. Un qualunque sistema fisico se è posto sulla sua frequenza di risonanza, rende infinito. Le persone, i team, l'azienda stessa, sono tutti sistemi fisici. Obiettivo del percorso è imparare cos'è la frequenza di risonanza di un team e di un'azienda e come sia possibile sintonizzare le nostre frequenze per il raggiungimento degli obiettivi e per ottenere il massimo rendimento e la massima efficacia delle proprie risorse.

DESTINATARI

Titolari, Responsabili di area e tutti coloro che hanno un team da gestire.

CONTENUTI

- I segreti della leadership
- I pilastri dell'efficacia: gestione di te nel tempo, il coraggio, il decidere, fare innovazione
- La realtà quantica e le sue leggi
- La formazione delle credenze
- La scelta e la definizione dei nostri obiettivi
- Come arricchire e modificare il nostro "modo d'essere"
- Simulazioni del conseguimento degli obiettivi attraverso metodologie scientifiche di meditazioni quantiche
- I punti chiave di un'organizzazione quantica e la modalità di management più efficace (*guidata da servant/quantum leader, bottom-up, self-organizing, ecc*)
- Le basi scientifiche della meditazione e i segreti di come sia possibile meditare in maniera semplice ed efficace

DOCENTE

Domenico Signorini - direttore di stabilimento di una delle realtà' piu' in crescita e tecnologicamente avanzate del parmense, ingegnere e business coach. Esperto di leadership innovazione e della scienza quantica. Specializzato nell'applicazione delle piu' avanzate scoperte della comunità scientifica a favore della crescita e salto personale.

DURATA E ORARI

16 ore – 9.00-13.00 e 14.00- 18.00

SEDI E DATE

PARMA
15 aprile 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
600,00 € + IVA
aziende associate
750,00 € + IVA
aziende non associate

FORMACTION: TEAM BUILDING IN CAMPO

OBIETTIVI

In collaborazione con Rugby Colorno si è pensato a un percorso esperienziale su 'Team Building'. Il corso ha lo scopo d'incrementare nelle persone che ne prendono parte:

- l'efficacia della comunicazione interpersonale e la capacità di ascolto del singolo
- lo spirito di gruppo e il senso di appartenenza all'azienda
- la condivisione degli obiettivi aziendali

DESTINATARI

Titolari, Responsabili di area e tutti coloro che hanno un team da gestire.

CONTENUTI

- Intervento introduttivo dell'Azienda
- Introduzione al Rugby (Storia, Regole e "Concetti Base")
- Esperienza sul campo di Rugby (concetti di meta/passaggio/sostegno) e relativo debriefing
- Debriefing delle attività svolte

DOCENTE

Società Rugby Colorno.

DURATA E ORARI

8 ore – 9.00-13.00 e 14.00- 18.00

AREA INTERNAZIONALIZZAZIONE

MODELLI INTRASTAT 2017

SEDI E DATE

PARMA
14 giugno 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Presentare ai partecipanti un quadro di riferimento relativo agli adempimenti necessari per la compilazione di dichiarazioni intrastat, disamina degli aggiornamenti, analisi di casi provenienti dalla realtà operativa. Particolare attenzione alle operazioni triangolari, al contenuto della fattura e alle novità in materia di scambi intraUE.

DESTINATARI

Responsabili amministrativi, addetti alla contabilità, all'ufficio estero e alle spedizioni.

CONTENUTI

- Novità 2017 in materia di scambi intracomunitari
- Prova dell'avvenuto spostamento dei beni in ambito UE
- Il contenuto della fattura
- L'irrilevanza delle fatture di acconto
- Le nuove scadenze per la registrazione degli acquisti intracomunitari
- La rilevazione dei servizi nei modelli intrastat con analisi dettagliata dei nuovi modelli intra quater
- Individuazione delle prestazioni di servizio rilevanti ai fini intrastat
- La rilevazione delle note di variazione relative ai servizi nei modelli intrastat con analisi dettagliata dei nuovi modelli quinquies
- Le operazioni triangolari
- Le novità di rilevazione relative alle lavorazioni e/o riparazioni intracomunitarie

DOCENTE

STUDIO TOSCANO – valido punto di riferimento per le problematiche connesse agli scambi internazionali di merci e alle prestazioni internazionali di servizi. Andrea Toscano, dopo aver conseguito il titolo di doganalista, è stato nominato consulente dall'Unione Parmense degli Industriali del Gruppo Imprese Artigiane e dell'Associazione Commercianti.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

SEDI E DATE

PARMA
16 maggio 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

ORIGINE DELLE MERCI: DAL “MADE IN” ALL’ORIGINE PREFERENZIALE. L’ESPORATORE AUTORIZZATO

OBIETTIVI

Comprendere l’importanza del concetto di origine: valenza economica e responsabilità penale.
Conoscere le caratteristiche e le regole da rispettare per attestare l’origine preferenziale.
Lo status di esportatore autorizzato: vantaggi diretti ed indiretti.
L’origine non preferenziale e il “Made in”.

DESTINATARI

Esportatori ed importatori, responsabili uffici acquisti, uffici commerciali e responsabili amministrazione.

CONTENUTI

- Origine delle merci: perché è indispensabile? Conseguenze dirette ed indirette di una corretta individuazione dell’origine
- Origine non preferenziale e preferenziale – Il Made in
- Attestazione dell’origine preferenziale: in quali modi?
- Come individuare le regole di origine e i vari protocolli da applicare
- Lo status di Esportatore Autorizzato: vantaggi ed adempimenti, dal rilascio ai controlli successivi
- La dichiarazione del fornitore: come e quando chiederla e rilasciarla

DOCENTE

STUDIO TOSCANO – valido punto di riferimento per le problematiche connesse agli scambi internazionali di merci e alle prestazioni internazionali di servizi. Andrea Toscano, dopo aver conseguito il titolo di doganalista, è stato nominato consulente dall’Unione Parmense degli Industriali del Gruppo Imprese Artigiane e dell’Associazione Commercianti.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

LA CORRETTA APPLICAZIONE DELLE REGOLE INCOTERMS 2010 NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

SEDI E DATE

PARMA
31 gennaio 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Definire correttamente tutte le obbligazioni relative alla consegna delle merci nell'ambito di una compravendita internazionale, nonché procedere all'analisi degli aspetti doganali, assicurativi e relativi al trasporto nel trasferimento fisico delle merci. Sarà proposta una lettura dell'uso dei termini di resa in chiave di marketing aziendale, che consente all'azienda di sceglierli ed adeguarli alle proprie esigenze, limitando i rischi ed i costi, nell'ottica del servizio reso al cliente.

DESTINATARI

Commerciali estero, export manager ed addetti ufficio export, addetti ufficio amministrativo ed ufficio spedizioni.

CONTENUTI

- La consegna delle merci: fattore critico di successo per l'impresa che esporta
- Le clausole Incoterms 2010: elemento centrale della catena logistica del commercio estero
- Cosa non determinano le Regole Incoterms 2010
- Incoterms 2010 e passaggio di proprietà delle merci
- Il rapporto con il contratto di compravendita: individuare le obbligazioni a carico delle parti
- La relazione con l'area trasporti, pagamenti, dogane, fiscalità
- Rischi legati ad un uso improprio delle clausole Incoterms
- Focus: i rischi della vendita su base Ex Works
- Esercitazione pratica sui termini di resa

DOCENTE

Fabrizio Ceriello – Global Gateway SRL. Laureato in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari, consulente e formatore per il commercio internazionale con particolare focus sugli aspetti mercantili. Presta attività di consulenza e formazione, per numerose aziende ed Enti pubblici e privati sull'intero territorio nazionale. È autore di articoli e pubblicazioni per riviste del mondo camerale, associativo e di settore.

DURATA E ORARI

7 ore – orario 9.30-13.00 e 14.00-17.30

LETTERE DI CREDITO NELLE OPERAZIONI IMPORT/EXPORT

SEDI E DATE

PARMA
18 luglio 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Il modulo si pone l'obiettivo di trasferire competenze operative sui crediti documentari, definendone le caratteristiche e individuandone gli aspetti più peculiari. Ampio spazio sarà dedicato all'analisi della normativa UCP 600 ICC e alla nuova pubblicazione 745 ICC dedicata alla prassi bancaria internazionale uniforme. Si analizzeranno, infine, numerosi casi pratici per meglio comprendere l'operatività dello strumento.

DESTINATARI

Addetti uffici estero, export manager, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

CONTENUTI

- Export Credit Risk Management: come gestire il rischio di credito nelle transazioni commerciali con l'estero
- Le differenze fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari
- Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento
- Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche
- Come annullare rischio banca e rischio paese: la conferma di un credito documentario, la silent confirmation e lo star del credere
- Il ruolo delle banche: come determinarlo?
- Cosa si intende per "negotiation"?
- Banca designata: quale prestazione?
- Che cosa è una Draft? Cosa si intende per "certified", "visaed", "legalized"?
- Transhipment prohibited: sicuro?
- Che significa "blank endorsed"?
- E se si perdono i documenti?
- La gestione operativa di un credito documentario: come produrre documenti conformi in linea con le UCP 600 ICC e la nuova prassi bancaria internazionale uniforme (Pubb.ne 745 ICC)
- Analisi di numerosi casi pratici
- Q&A Session

DOCENTE

Gabriella Gennari – Doganalista, socia di CredimpexItalia. Attualmente collabora con Studi professionali ed è consulente UPI PARMA per i pagamenti internazionali.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

LA GESTIONE DEI TRASPORTI E DELLE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI

SEDI E DATE

PARMA
23 marzo 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

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 internazionale, dagli adempimenti contrattuali assunti in sede di trattativa commerciale alle forti connessioni con l'area dei pagamenti internazionali e degli adempimenti doganali. Non da meno, 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 seminario è presentare le recenti novità legislative 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 sulla gestione dei documenti di trasporto.

DESTINATARI

Addetti uffici estero, export manager, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa

CONTENUTI

- ~~La consegna delle merci: fatto critico di successo per l'impresa che esporta~~ **Il contratto di compravendita: massima chiarezza negli accordi**
- La funzione trasporti e la relazione con le diverse aree della catena del commercio estero
- Aspetti normativi disciplinanti i trasporti e le spedizioni: il codice civile, il codice della navigazione, le convenzioni internazionali
- Il contratto di trasporto e la figura del vettore
- Il contratto di spedizione e la figura dello spedizioniere: Obbligazioni e responsabilità del vettore e dello spedizioniere Le responsabilità vettoriali ed il risarcimento dei danni
- Scegliere lo spedizioniere più adatto alla nostra spedizione
- Chiedere ed ottenere le quotazioni per i servizi di trasporto e spedizione: il confronto

DOCENTE

Fabrizio Ceriello – Global Gateway SRL. Laureato in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari, consulente e formatore per il commercio internazionale con particolare focus sugli aspetti mercantili. Presta attività di consulenza e formazione, per numerose aziende ed Enti pubblici e privati sull'intero territorio nazionale. È autore di articoli e pubblicazioni per riviste del mondo camerale, associativo e di settore.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

LA GESTIONE L'IVA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

SEDI E DATE

PARMA
14 febbraio 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Il corso propone un esame ragionato della normativa e degli adempimenti IVA nelle operazioni con l'estero sia in ambito comunitario che extra-UE, alla luce delle disposizioni attualmente vigenti.

Si analizzeranno i principali articoli utilizzati nella fatturazione delle operazioni con l'estero e verranno individuati i relativi adempimenti per essere impeccabili nei confronti di Dogane ed Erario, tanto nel ciclo attivo quanto in quello passivo.

In particolare, si analizzeranno i frequenti casi di triangolazioni e quadrangolazioni, evidenziando gli adempimenti a carico dei contribuenti nazionali, a seconda se primi cedenti, promotori o destinatari finali in una operazione di questo tipo.

DESTINATARI

Addetti ufficio estero, amministrativi, addetti ufficio commerciale

CONTENUTI

- Concetto di territorio: della Repubblica Italiana; comunitario ed extra comunitario;
- La territorialità nelle operazioni relative alla cessione di beni mobili
- I riferimenti legislativi: la normativa comunitaria, il DPR 633/72, il DL 331/93;
- Regole di fatturazione per le vendite in ambito comunitario ed extraUe;
- La non imponibilità delle cessioni e le vendite fuori campo iva
- Le prove dell'avvenuta esportazione nel caso di esportazione diretta e nelle triangolazioni
- Le prove alternative
- Gli esportatori abituali, il plafond, le lettere d'intento
- Le operazioni intracomunitarie: requisiti ed operatività
- Le cessioni e gli acquisti intracomunitari: adempimenti
- Presentazione e compilazione degli elenchi Intrastat
- Le operazioni complesse: triangolazioni e quadrangolazioni
- Le prestazioni di servizi internazionali

DOCENTE

Fabrizio Ceriello – Global Gateway SRL. Laureato in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari, consulente e formatore per il commercio internazionale con particolare focus sugli aspetti mercantili. Presta attività di consulenza e formazione, per numerose aziende ed Enti pubblici e privati sull'intero territorio nazionale. È autore di articoli e pubblicazioni per riviste del mondo camerale, associativo e di settore.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

LA GESTIONE DEI DOCUMENTI PER UN'EFFICACE ESPORTAZIONE

SEDI E DATE

PARMA
5 ottobre 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

La gestione documentale del commercio estero è un'attività fondamentale per facilitare – o quantomeno non complicare – la gestione dei flussi fisici di merci. Gli ostacoli ad una corretta procedura di esportazione possono essere sia in export, quando occorre preparare la corretta documentazione per essere aderenti alle richieste delle dogane comunitarie e sia in import, nei paesi di destinazione, laddove le normative che regolano tali aspetti variano da un paese all'altro. Il corso intende proporre una panoramica dei principali documenti in uso nel commercio internazionale, con riferimento sia ai processi di export che di import; quest'ultimo aspetto sarà valutato sia dal punto di vista delle importazioni nei paesi di destino che per le importazioni all'interno della Comunità Europea.

DESTINATARI

Addetti uffici estero, export manager, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa

CONTENUTI

documenti commerciali: fatture, fatture proforma, DDT, packing list: come e quando emetterli; Documenti di trasporto: documenti dimostrativi e documenti rappresentativi; Documenti dimostrativi: le lettere di vettura (CMR, AWB); Documenti rappresentativi: le polizze di carico e le sue varianti; Gli adempimenti doganali per le operazioni di import-export; La dichiarazione doganale; Le attestazioni di origine non preferenziale (made in); Le attestazioni di origine preferenziale (Eur1, Form-A, dichiarazioni su fattura, la dichiarazione di lungo termine del fornitore); Gli scambi con la Turchia ed il certificato A.TR; Principali istituti per l'esenzione dal pagamento di dazi e IVA nelle importazioni (dichiarazione di intento, deposito fiscale, reintroduzione in franchigia per merci precedente esportate dallo stesso soggetto che importa); Spedizioni vincolate a lettera di credito; La ricerca delle informazioni per agevolare le operazioni di import nei paesi di destinazione

DOCENTE

Fabrizio Ceriello – Global Gateway SRL. Laureato in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari, consulente e formatore per il commercio internazionale con particolare focus sugli aspetti mercantili. Presta attività di consulenza e formazione, per numerose aziende ed Enti pubblici e privati sull'intero territorio nazionale. È autore di articoli e pubblicazioni per riviste del mondo camerale, associativo e di settore.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

AREA COMMERCIALE E MARKETING

SCACCO MATTO! STRATEGIE NON CONVENZIONALI DI MARKETING PER VENDERE DI PIU'

SEDI E DATE

PARMA
17 e 24 luglio 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Molte aziende italiane non hanno un ente che si occupi di marketing in modo strutturato e questo si riflette sulla scarsa incisività delle argomentazioni commerciali: "i nostri prodotti sono di qualità", "ci distinguiamo per l'alta affidabilità dei nostri servizi" è il massimo che in tanti venditori dicono ai clienti potenziali.

In queste 2 giornate si imparerà a coniugare il "cosa dire" con il "come dirlo" e a rendere straordinaria la proposta commerciale, esercitando un'attrazione irresistibile verso i propri prodotti e servizi, senza cadere vittime di continue obiezioni sul prezzo e ostaggi di richieste di sconti.

DESTINATARI

Rete vendita diretta e indiretta, tecnici-commerciali, area manager

CONTENUTI

- Smettiamola di parlare solo di noi: il Marketing intelligence
- Il processo di acquisto rivisto attraverso le leve temporali
- La matrice "Pain & Gain"
- Il vantaggio competitivo, la psiche e la percezione di utilità
- Posizionarsi correttamente nel mercato: ecco il cliente giusto per voi
- Dalla qualità erogata alla qualità percepita
- I soggetti coinvolti nel processo decisionale
- L'utilizzo del processo A.I.D.A. nella percezione del valore: telefonata e visita diretta
- Un po' di marketing ipnotico

DOCENTE

Stefano Donati - Svolge attività di consulenza e formazione in Marketing e Comunicazione. Collabora con numerose istituzioni, quali Università, Camere di Commercio ed Enti di formazione professionale. Scrive articoli di Marketing per riviste di settore e dal 2007 è "Esperto d'Area Qualifica Professionale" nelle aree marketing e vendite per il sistema di formalizzazione e certificazione delle competenze della regione Emilia Romagna

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

IL NEUROMARKETING: INNOVAZIONE PER AUMENTARE L'ENGAGEMENT DEL CLIENTE

SEDI E DATE

PARMA
14 e 21 marzo 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

La neuroeconomia e le neuroscienze ci forniscono modalità innovative per comprendere come i clienti e i prospect, attivano le motivazioni di acquisto ed i processi decisionali ed inoltre permettono di trovare stimoli innovativi per mantenere attuale ed elevata la "value proposition" e l'engagement del cliente.

DESTINATARI

Tutti coloro che voglio conoscere questa nuova disciplina e i nuovi apporti che sta fornendo in merito all'approccio al cliente

CONTENUTI

NEUROECONOMIA, NEUROMARKETING E NEUROSCIENZE

- I principi scientifici del neuromarketing
- Il viaggio nel cervello
- Il caso Lindstrom: uno dei primi studi di neuromarketing
- Le tecnologie del neuromarketing: EEC; FMRI, HRV, EMG, eye tracking
- Dallo stimolo alla percezione: il neuromarketing in azione
- I dati sul fenomeno del neuromarketing in Italia

NEUROMARKETING E CUSTOMER EXPERIENCE

- Il ruolo fondamentale delle emozioni nella scelte;
- L'influenza dei centri decisionali del cervello sui comportamenti decisionali e d'acquisto;
- I meccanismi cognitivi e psicologici che orientano le scelte del consumatore
- Storie aziendali di successo nel neuromarketing
- Gli aspetti innovativi del neuromarketing e come si accompagna con il marketing più tradizionale
- Gli Aspetti etici e prospettive future

DOCENTE

Margherita Martani Farinotti - Consulente aziendale, business e life coach, formatrice senior sui temi della comunicazione, sviluppo delle risorse umane, marketing e problem solving organizzativo. Laureata in Neuroscienze Cognitive, Psicologia ed Economia e Marketing

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

AZIENDA “SOCIAL”...E ADESSO COSA DICO? - Creare contenuti Stimolanti per i Social

SEDI E DATE

PARMA
5 e 12 marzo 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Facebook, YouTube, Twitter, LinkedIn, Instagram. 5 piattaforme che richiedono la realizzazione di contenuti diversi e peculiari.

La creazione di contenuti destinati al web è uno dei passaggi fondamentali per la realizzazione di un'efficace Social Media Strategy. Le aziende, desiderose di mettersi in gioco in ambito Social, spesso sottovalutano l'importanza di realizzare contenuti che siano effettivamente stimolanti e interattivi, in grado di costruire relazioni durevoli con fan e follower; il che porta per lo più a risultati mediocri, se non addirittura controproducenti. Il corso, attraverso lo studio e l'utilizzo delle più recenti tecniche di comunicazione, fornisce ai partecipanti strategie e linee guida volte a realizzare contenuti 2.0 coerenti con le piattaforme scelte, altamente coinvolgenti ed improntati sulla Relazione, così da poter stimolare il passaparola e i meccanismi virali alla base del linguaggio Social.

DESTINATARI

Management, Responsabili Comunicazione, Marketing, Vendite; Strategic Planner, PR, Event e Account Manager; Servizio clienti, Customer Care; Responsabili di progetti Web/Online e Social Media

CONTENUTI

- Definire il Content Mix 2.0
- Realizzare contenuti 2.0 stimolanti e interattivi
- Apprendere i linguaggi e le diverse dinamiche di comunicazione distintive di ogni Social Media
- Creare relazioni durevoli con gli utenti, attraverso la continua produzione di Contenuti
- Gestire e Moderare la risposta ai Contenuti
- Impostare una strategia Social Media in grado di generare risultati tangibili e misurabili
- Un Nuovo Paradigma: da Monologo a Dialogo
- Piano di Comunicazione Social: Identificare le piattaforme più adatte, misurazione dei risultati
- Social Media Content Strategy: ascolto - partire dagli utenti
- Facebook: il post perfetto
- Twitter: il dono della sintesi
- YouTube: la forza dei video
- LinkedIn: una piattaforma professionale
- Instagram: l'ascesa del nuovo social photo-based

DOCENTE

Luigi Drei - Esperto di comunicazione e comportamento organizzativo, autore del recente manuale di comunicazione "Non sono pericoloso". Da oltre 10 anni docente, consulente aziendale e art director

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

SEDI E DATE

PARMA
16 ottobre 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

FARE OFFERTE E PORTARE A CASA GLI ORDINI

OBIETTIVI

“Mi consente di farle una offerta?” “Posso farle avere un preventivo?” “Può dare anche a noi la possibilità di farle la nostra offerta?” Se la risposta del cliente è “Sì”, il tecnico-commerciale è soddisfatto, spesso si sente appagato. Primo errore mortale: per loro la vendita finisce qui, e ora inizia la ...speranza che il preventivo venga accettato. Se poi il pensiero del venditore è: “Tanto ora tocca all’azienda, speriamo che tenga basso il prezzo e chi mi dia un buon margine di sconto!” Secondo errore mortale, definitivo, sia per la riuscita della vendita, sia per i margini di redditività. La gestione dell’offerta e del preventivo, è un momento delicato, che richiede una corretta mentalità, strategia e abilità negoziali. Purtroppo viene spesso lasciata alla libera istintività del tecnico-commerciale, senza abituarsi ad una preparazione più professionale ed a una gestione più decisa e determinata. In questa giornata formativa si affrontano dettagliatamente tutte migliori modalità di preparatorie e comunicative di offerte e preventivi, studiando pure i comportamenti da mettere in atto per affrontare e superare le richieste e le obiezioni del cliente. Soprattutto quelle economiche...

DESTINATARI

Titolari, Ufficio commerciale e vendite, area manager, agenti, venditori.

CONTENUTI

Il ruolo e la mentalità del tecnico-commerciale 4.0

Gli errori dovuti a metodologie di vendita ormai superate

Come nasce l’offerta commerciale (l’offerta è la punta dell’Iceberg, da sola è scarsamente convincente)

Redazione dell’offerta: immagine, DPP, descrizione, percezione prezzo, scontistica

Mezzi di consegna dell’offerta: il più efficiente o il più efficace?

La trattativa di vendita preparatoria all’offerta Il confronto con la concorrenza La gestione della richiesta di sconto

Come gestire l’eventuale “recall” Analisi di casi reali

DOCENTE

Eros Tognoli – Consulente e docente specializzato in gestione della comunicazione al cliente e delle trattative negoziali.

Grazie a centinaia di affiancamenti operativi sul campo, propone strumenti concreti ed operativi per aumentare clienti e fatturato.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

TUTTI COMMERCIALI! strumenti per allenare tutto il personale dell'impresa a raccogliere e fare circolare informazioni sul cliente

SEDI E DATE

PARMA
15 novembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Tutti i membri di una azienda entrano in contatto – in modi diversi e a diverso titolo – con i clienti. Raccogliere informazioni e fornirne al cliente non è compito esclusivo dei commerciali. Ogni persona che presterà attenzione alle notizie che il cliente fa trapelare di sé, le archiverà correttamente e le farà circolare e, a sua volta, sarà in grado di trasmettere al cliente novità e aggiornamenti farà alla propria azienda un servizio senza pari in termini di: consolidamento, sviluppo, qualità percepita del servizio, fidelizzazione della clientela. Il percorso fornisce strumenti pratici per:
1. sviluppare abilità comunicative e relazionali volte a raccogliere un maggior numero di informazioni utili sull'azienda cliente; 2. creare e utilizzare una scheda di rilevazione di bisogni ulteriori del cliente, come risorsa per proporre servizi successivi; 3. redigere brevi report per condividere le novità con i propri superiori.

DESTINATARI

Qualsiasi ruolo presente in azienda

CONTENUTI

- Lo sviluppo della capacità di osservazione: cogliere parole, bisogni, aspettative del cliente.
- Ascoltare il cliente con attenzione: cogliere le esigenze esplicite e individuare quelle latenti.
- La capacità di porre le domande giuste per ottenere un numero maggiore di informazioni utili.
- Fabbricare fiducia: parole e comportamenti che costruiscono clima.
- Portare soluzioni: piccole tecniche per illustrare al cliente possibilità e miglioramenti.
- L'effetto delle parole: la responsabilità di chi comunica, la responsabilità di chi riceve.
- Quando è il cliente a fare nuove richieste: tecniche di problem setting e di problem solving.
- Recepire e trasmettere informazioni: i buoni motivi per non tenerle per sé.
- Laboratorio: la stesura di un report scritto per condividere con i propri superiori la rilevazione delle nuove esigenze del cliente.

DOCENTE

Officina è un team di formatori, consulenti e coach con una decennale esperienza nella gestione dei processi formativi, conduzione di gruppi e accompagnamento personale. Esperti nella formazione di tutti i ruoli aziendali, a livello commerciale, di gestione dei collaboratori, di organizzazione e gestione del lavoro.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

UN CAPO “ALLENATORE” IN CAMPO

SEDI E DATE

PARMA
5 e 12 dicembre 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Fornire ai capi di funzionari di vendita metodo e strumenti soft ed hard per avere sempre le migliori prestazioni dal loro gruppo e di conseguenza aumentare rapidamente i risultati aziendali Instaurare un cambiamento significativo e duraturo del modo di lavorare di capi e collaboratori.

DESTINATARI

Responsabili vendite, capi area, capi zona, che devono essere di supporto pratico ai loro collaboratori e sono motivati ad avere un contatto diretto con i venditori, ma anche con la clientela

CONTENUTI

Condivisione delle problematiche di prodotto/mercato presenti nelle aziende dei partecipanti. Autoanalisi dei partecipanti realizzata con strumenti appositamente creati per individuare il grado di possesso ed uso delle conoscenze e capacità necessarie per realizzare prestazioni ottimali. Inventario delle aree più critiche sulle quali si deve ottenere il miglioramento con puntuale classificazione nelle tre aree fondamentali: motivazione, comunicazione, organizzazione. Illustrazione dei principi di funzionamento dei comportamenti ottimali nelle tre aree ed effettuazione di esercizi specifici per potenziarne la gestione da parte dei partecipanti. Misurazione individuale dei risultati raggiunti e piano di prosecuzione dell'allenamento in campo.

DOCENTE

Fiorella Zaggia – Consulente Tender snc

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

AREA AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO DI GESTIONE

LA CONTABILITÀ INDUSTRIALE E LA DEFINIZIONE DEL COSTO DEL PRODOTTO

SEDI E DATE

PARMA
11 e 18 aprile 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Impostare e gestire un sistema di Contabilità industriale adeguato alle necessità dell'impresa, ai fini di disporre di un corretto strumento per l'analisi e la valutazione dei risultati aziendali annuali ed infrannuali. Il sistema di Contabilità Industriale deve fornire la valutazione delle performances analitiche di settori e unità organizzative, nonché la valutazione specifica del costo dei prodotti e dei servizi dell'impresa, con adeguato metodo in funzione dell'utilizzo (marginalità, pricing, magazzino).

DESTINATARI

Responsabili amministrativi, responsabili produzione, addetti all'area del controllo di gestione.

CONTENUTI

- Definire gli obiettivi del sistema per soddisfare le esigenze informative e di monitoraggio dei "clienti interni".
- Analogie e differenze tra contabilità generale e contabilità industriale. I vantaggi della contabilità industriale.
- I cardini del Sistema e il suo dimensionamento nell'ottica "costi-benefici", sviluppo del progetto e Team Project.
- La rivelazione dei dati tecnici e dei dati contabili, gestione dell'informazione e principali criticità.
- L'analisi delle performances per centro di costo: rendimento, produttività, costi e costi orari di lavorazione.
- Dai costi per centro al costo del prodotto: differenti metodi per differenti utilizzi e decisioni.
- Le metodologie: direct e full costing. Pregi e difetti di ciascuna metodologia e le diverse modalità di utilizzo.
- La comunicazione efficace del sistema: il reporting.

DOCENTE

Roberto Menziani – Consulente senior di MEVIN SAS, società di consulenza aziendale nelle aree di Amministrazione, Finanza e Controllo di gestione. Opera prevalentemente nel Nord Italia con sviluppo di alcuni progetti in Canada e Repubblica Ceca.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

RECUPERO CREDITI: COMPETENZE RELAZIONALI, FISCALI E LEGALI

SEDI E DATE

PARMA
13 e 20 novembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Fornire competenze a 360° per raggiungere l'obiettivo: FARSI PAGARE! Nello specifico: competenze relazionali, competenze amministrative e fiscali, competenze legali.

DESTINATARI

Chi svolge attività di recupero crediti indipendentemente dal ruolo rivestito.

CONTENUTI

STRATEGIE RELAZIONALI

- Conoscere il proprio atteggiamento nei confronti del recupero crediti, comprendere il profilo dell'interlocutore formulando le domande più idonee e gestire i clienti difficili, ottenere un impegno formale al pagamento, mantenere l'immagine positiva dell'azienda, gestire in modo funzionale il tempo delle telefonate e lo stress legato a questa funzione aziendale.

ASPETTI AMMINISTRATIVI E FISCALI

- La contabilizzazione dei crediti, i crediti nel bilancio, classificazione, gli accantonamenti per le perdite presunte dei crediti, le svalutazioni, le perdite su crediti, deduzioni delle perdite e degli accantonamenti: gli elementi certi e precisi, la deduzione degli accantonamenti, il fondo perdite su crediti, l'utilizzo del fondo, note di variazione IVA, la rinuncia e la cessione dei crediti, crediti nei confronti dei debitori esteri, recupero dei crediti, assunzione dei crediti, la deduzione delle perdite, gli interessi di mora: la nuova normativa.

ASPETTI LEGALI

- Strategie del recupero stragiudiziale del credito e fondamenti giuridici delle azioni esecutive, decreto ingiuntivo e i suoi presupposti.

DOCENTE

Cristina Braidì – Consulente manageriale e organizzativa per lo sviluppo, la formazione e la selezione delle Risorse Umane.

Riccardo Bigi – Dottore Commercialista, Revisore Contabile, Consulente di direzione da oltre 13 anni per le PMI. È inoltre Sindaco o Revisore Contabile di società industriali e commerciali.

Alessio Filetti – Avvocato del Foro di Bologna specializzato in contrattualistica, diritto commerciale, recupero crediti, diritto penale generale, diritto penale commerciale e societario.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

FLUSSI DI CASSA E RELATIVO MONITORAGGIO

SEDI E DATE

PARMA
19 marzo 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Prevedere i fabbisogni di liquidità e monitorarli in modo appropriato.
Gestire adeguatamente le diverse aree di generazione e di assorbimento della liquidità.
Allineare le politiche commerciali e le politiche di gestione della liquidità.

DESTINATARI

Responsabili amministrativi e personale addetto alla “funzione finanziaria” aziendale (consigliato anche per imprenditori e personale addetto alla “funzione commerciale”).

CONTENUTI

- L'importanza dei flussi di cassa nelle PMI
- Il monitoraggio preventivo e consuntivo dei flussi
- La costruzione e l'utilizzo del rendiconto finanziario
- La posizione finanziaria netta

DOCENTE

Marco Limido – Amministratore di OVERVIEW SRL, società di consulenza direzionale, si occupa di studi di fattibilità e progetti di sviluppo, riorganizzazione e ristrutturazione per le PMI.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

CONTROLLO DI GESTIONE E REPORTING CON EXCEL: L'ANALISI DEL BILANCIO PER MISURARE LA SALUTE DELL'AZIENDA

SEDI E DATE

PARMA
23 maggio 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Fornire conoscenze e metodi pratici per gestire l'azienda in condizioni di turbolenza del mercato.
Far acquisire competenze per la lettura e l'interpretazione del conto economico, dello stato patrimoniale e dei principali indici di bilancio. Far acquisire competenze e metodi pratici per attivare azioni di miglioramento in ambito economico, finanziario e patrimoniale. Sviluppare le competenze informatiche per l'uso di Excel nei casi proposti.

DESTINATARI

Titolari, operatori in amministrazione e controllo di gestione, responsabili commerciali che desiderano acquisire conoscenze e strumenti operativi nell'area del controllo di gestione.

CONTENUTI

- L'organizzazione e gli strumenti alla base del controllo di gestione
- Il conto economico a "costo del venduto", quale report sull'andamento delle varie aree aziendali
- Il conto economico a "margine di contribuzione", base per il calcolo del Break-Even Point
- Lo stato patrimoniale "finanziario", per misurare e valutare l'equilibrio finanziario dell'azienda
- I principali indici economici, finanziari e patrimoniali, per valutare lo stato di salute complessivo

DOCENTE

Riccardo Bigi – Dottore Commercialista, Revisore Contabile, Consulente Direzione da oltre 13 anni per le PMI. Svolge regolarmente attività di docenza su tematiche economico-finanziarie.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

GLI STRUMENTI DI CONTROLLO DI GESTIONE PER ESSERE VINCENTI SUI MERCATI INTERNAZIONALI

SEDI E DATE

PARMA
12 e 19 ottobre 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Fornire i vari strumenti di pianificazione e di controllo: dall'analisi dei costi aziendali, all'analisi di bilancio, al processo di pianificazione economico finanziaria.

DESTINATARI

Agli imprenditori, a tutti coloro coinvolti nella gestione aziendale: dai responsabili amministrativi ai controllers, e ai area export manager.

CONTENUTI

Il controllo economico della gestione: Segni promotori della crisi che spinge molte aziende italiane a guardare con sempre maggiore interesse ai mercati esteri; Le problematiche legate all'internazionalizzazione; Analisi del mercato e della concorrenza: lo strumento dello SWOT, valutazione dei punti di forza e di debolezza; Introduzione al business planning inteso come strumento di strategia aziendale; Alcuni consigli utili e gli errori da evitare nella redazione di un business plan; Analisi dei margini di contribuzione e il break even point (punto di pareggio aziendale); La politica dei costi fissi e variabili: definizione e classificazione dei costi; Analisi del conto economico per margine di contribuzione; Rilevazioni e calcolo scostamenti (actual versus budget); Introduzione al reporting direzionale.

Il controllo finanziario della gestione: Analisi di bilancio per indici; Il rendiconto finanziario; Analisi dei flussi di finanziari attraverso l'impostazione di un flusso di cassa mensilizzato; La politica nei confronti dei clienti e fornitori; diti commerciali e recupero crediti; I finanziamenti all'import e all'export in valuta; I rischi su cambi: brevi accenni

DOCENTE

Alberto Sposini - consulente, esperto di gestione aziendale

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

L'ANALISI DELLE MARGINALITÀ DI VENDITA: LOGICHE E TECNICHE DI CREAZIONE DELLE PERFORMANCE COMPETITIVE

SEDI E DATE

PARMA
12 e 19 giugno 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Il corso vuole aggiornare sulle metodologie per aumentare la redditività dell'azienda e la sua efficienza.

DESTINATARI

Imprenditori, direttori d'impresa e manager.

CONTENUTI

Il processo di vendita: Le attività del processo di vendita ; Le fonti dati e gli archivi informativi delle vendite; Lo sviluppo delle misure di performance di vendita; Strumenti di lavoro e tecnologia abilitante; Esempi e casi pratici di analisi.

Analisi delle marginalità: Definizione delle unità di business; Costi diretti ed indiretti, contabili ed extracontabili; Il calcolo della marginalità di vendita; Ribaltamenti costruzione del reporting; Esempi e casi pratici di valutazione degli investimenti

DOCENTE

Alessandro Garlassi – Dottore Commercialista, si occupa di analisi e creazione di Modelli di Controllo, redazione piani di miglioramento aziendale, controllo delle performance dei processi aziendali, consulenza di direzione e management system.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

VALORIZZARE GLI INTANGIBILI IN BILANCIO

SEDI E DATE

PARMA
25 giugno 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
150,00 € + IVA
aziende associate
180,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

I beni intangibili (marchi, brevetti, know how, etc.) sono una delle risorse più importanti delle imprese, ma spesso non trovano una adeguata rappresentazione e valorizzazione nel bilancio di esercizio.

Il corso mira ad illustrare le varie tipologie di beni intangibili dell'impresa e con un approccio molto pratico fornisce elementi attraverso i quali dare una appropriata valorizzazione degli stessi.

DESTINATARI

Direttori e responsabili amministrativi delle imprese

CONTENUTI

Nel corso dell'incontro verranno illustrate le regole civilistiche afferenti alla rappresentazione in bilancio dei beni intangibili, e le connesse implicazioni fiscali. Anche attraverso l'esame delle principali agevolazioni in essere vengono forniti elementi su come riuscire ad ottenere la migliore valorizzazione di queste voci in bilancio.

DOCENTE

Alessandro Savoia - Dottore Commercialista e Revisore Contabile socio dello Studio Rinaldi

DURATA E ORARI

4 ore – 9.00-13.00

GUIDA ALLA DEFINIZIONE DI IMPRESA E REGIME AIUTI DE MINIMIS

OBIETTIVI

Dare alle imprese gli strumenti conoscitivi e la metodologia corretta per identificare la dimensione della propria impresa e per compilare correttamente le dichiarazioni degli aiuti ricevuti in regime de minimis.

DESTINATARI

Imprenditori, Manager, Quadri, Responsabili funzionali, impiegati interessati.

CONTENUTI

Definizione di PMI: Il concetto di Impresa; Categorie di impresa: definizione di Micro impresa, Piccola impresa, Media impresa, Grande Impresa.

Criteri che devono essere verificati per la definizione di impresa: ULA (Unità lavorative annue); Fatturato e Totale attivo di stato patrimoniale.

Come verificare i criteri e modalità di modifica nel tempo della categoria d'impresa.

Il concetto di Impresa Unica ai fini della definizione di PMI: Impresa Autonoma; Impresa Associata; Impresa Collegata.

Analisi dei rapporti di associazione e collegamento tra imprese mediante esempi pratici.

Procedura da seguire per una corretta definizione della dimensione d'impresa.

Gli aiuti in Regime DE MINIMIS: Normativa di riferimento; Cosa sono.

Le regole da seguire per una corretta gestione degli Aiuti ricevuti dalle imprese in regime “de minimis”

Cos'è la Dichiarazione de minimis e come si compila

DOCENTE

Leonardo Mariggì (Phorma Mentis Srl) – Consulente esperto in ambito Amministrazione, Finanza e Controllo di gestione – Project Manager e Consulente direzionale.

DURATA E ORARI

4 ore – 9.00-13.00

SEDI E DATE

PARMA
4 dicembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
150,00 € + IVA
aziende associate
180,00 € + IVA
aziende non associate

COME CREARE UNA PROPOSTA DI VALORE PER L'AZIENDA – step 1

SEDI E DATE

PARMA
13 settembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
700,00 € + IVA
aziende associate
840,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

In questa difficile fase di mercato si assiste sempre più spesso ad un “appiattimento” dell’offerta. Ciò significa che i prodotti/servizi venduti tendono maggiormente ad assomigliarsi col risultato che il prezzo sembra essere l’unico elemento discriminante.

Il convegno fornisce idee pratiche per creare una propria “Proposta di Valore” da offrire al cliente, che esalti vantaggi e benefici aggiuntivi tali da permettere una differenziazione rispetto ai concorrenti.

DESTINATARI

Imprenditori, Amministratori, Direttori Commerciali, Controller e Responsabili Amministrativi

CONTENUTI

- Quale strada hanno seguito tutti i grandi AD/CEO
- Guardare avanti e ragionare a ritroso
- Scommettere in grande senza mettere a rischio l’Azienda
- Il profilo del cliente
- La curva del profilo strategico per avere una Proposta di Valore unica ed eccezionale
- Partire da una mission semplice: ma come ?
- Come infondere una cultura della semplicità in Azienda
- La differenza tra velocità e rapidità
- L’importanza del team giusto
- La propria offerta: meno è meglio
- La strada verso la semplicità: i 15 requisiti
- Conclusioni

DOCENTE

Giorgio Ziemacki - Autore di numerosi articoli, docente a livello universitario, si occupa da oltre venti anni di Organizzazione e Controllo di Gestione. Stimato per la sua preparazione, per la chiarezza e praticità nell’analisi di argomenti complessi

DURATA E ORARI

8 ore – 9.00-13.00 e 14.00-18.00

COME CREARE UNA PROPOSTA DI VALORE PER L'AZIENDA – step 2

SEDI E DATE

PARMA
27 settembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
700,00 € + IVA
aziende associate
840,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

In questa difficile fase di mercato si assiste sempre più spesso ad un “appiattimento” dell’offerta. Ciò significa che i prodotti/servizi venduti tendono maggiormente ad assomigliarsi col risultato che il prezzo sembra essere l’unico elemento discriminante.

Il convegno fornisce idee pratiche per creare una propria “Proposta di Valore” da offrire al cliente, che esalti vantaggi e benefici aggiuntivi tali da permettere una differenziazione rispetto ai concorrenti.

DESTINATARI

Imprenditori, Amministratori, Direttori Commerciali, Controller e Responsabili Amministrativi

CONTENUTI

- Il concetto di piattaforma
- Come i grandi AD/CEO hanno aggiunto un valore eccezionale al loro prodotto
- Il Business Model Canvas come modello organizzativo vincente
- Il Value Proposition Design come metodo per creare una Proposta di Valore vincente
- La mappa del valore
- Un caso pratico
- Il nuovo concetto di “semplicità”
- Il brand deve coordinare mission e valori

DOCENTE

Giorgio Ziemacki - Autore di numerosi articoli, docente a livello universitario, si occupa da oltre venti anni di Organizzazione e Controllo di Gestione. Stimato per la sua preparazione, per la chiarezza e praticità nell’analisi di argomenti complessi

DURATA E ORARI

8 ore – 9.00-13.00 e 14.00-18.00

AREA AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE

SEDI E DATE

PARMA
10 aprile 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

RIMBORSI SPESE E FRINGE BENEFIT

OBIETTIVI

Analizzare le tipologie dei rimborsi spese e delle scelte in relazione alle diverse incidenze tributarie. Effettuare un approfondimento dei criteri che guidano la corretta gestione dei fringe benefit. Offrire una panoramica sugli aspetti fiscali e civilistici che caratterizzano i compensi agli amministratori.

DESTINATARI

Addetti uffici amministrativi e uffici fiscali.

CONTENUTI

Tipologie di rimborsi spese

- Rimborso spese ai lavoratori dipendenti e autonomi
- Implicazioni in materia d'IVA, reddito d'impresa e reddito del percipiente

Rimborsi spese ai lavoratori dipendenti

- Rimborsi spese per trasferte
- Indennità chilometriche
- Note spese e giustificativi in azienda

Rimborsi spese ai lavoratori autonomi

- Rimborsi ad amministratori
- Rimborsi a collaboratori occasionali
- Coordinamento tra disciplina Iva e imposte sui redditi

I fringe benefit

- Criteri d'individuazione e determinazione dei compensi in natura
- Principali fattispecie che danno luogo a fringe benefit e modalità di tassazione:
- Autoveicoli
- Immobili in uso ai dipendenti
- Telefono cellulare e pc
- Disciplina contabile fiscale e previdenziale

I compensi agli amministratori

- Aspetti civilistici e fiscali

DOCENTE

Maria Vittoria Pegoli – Dottore commercialista e revisore legale di società e di enti locali, opera da più di vent'anni nel mondo della consulenza societaria e fiscale e, da molti anni, anche in quello della formazione. È inoltre sindaco e Revisore Legale di società industriali, commerciali e di Enti Locali.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

LE SCRITTURE CONTABILI DEL PERSONALE

SEDI E DATE

PARMA
6 novembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Fornire una formazione completa, teorica e pratica della rilevazione delle scritture contabili riguardanti l'amministrazione del personale.

Suggerire metodologie atte a quantificare il costo del lavoro.

DESTINATARI

Addetti amministrativi, addetti ufficio paghe, controller.

CONTENUTI

- Nozione del costo per salari e stipendi (differenza tra retribuzione diretta ed indiretta)
- Nozione del compenso a parasubordinati (collaborazioni tipiche, contratti e progetto, altre collaborazioni coordinate e continuative)
- Analisi di un prospetto costi mensili del personale
- Analisi dei riepilogativi paga mensili; rilevazione del costo salari e stipendi
- Rilevazione compensi parasubordinati
- Rilevazione dei costi per oneri contributivi a carico dell'azienda
- Rilevazione debiti (ed eventuali crediti) verso il personale e collaboratori, erario, istituti previdenziali e fondi pensione e di assistenza sanitaria
- TFR: erogazione, acconti e anticipazioni, tassazione, imposta sostitutiva dell'11%
- Versamento TFR a Tesoreria Inps; versamento TFR a fondi pensione
- Inail: rilevazione acconto e saldo
- Rilevazione dei costi per parasubordinati (Co.Co.Pro.)
- Contabilità del personale con rilevazione mensile degli oneri differiti
- Rilevazione mensile TFR – Rilevazione mensile Ferie – Par – Rilevazione mensile
- Tredicesima – Quattordicesima Premi di risultato Costo INAIL
- Particolarità nella rilevazione dei costi per omaggi, spese di rappresentanza, rimborsi spese in generale, fringe benefit

DOCENTE

Riccardo Bigi – Dottore Commercialista, Revisore Contabile, Consulente Direzione da oltre 13 anni per le PMI. Svolge regolarmente attività di docenza su tematiche economico-finanziarie

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

LA DIRETTIVA 2014/67 - LE TRASFERTE IN EU IN PAESI NON EU

SEDI E DATE

PARMA
7 febbraio 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**

250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

I partecipanti dovrebbero essere in grado di pianificare correttamente una trasferta breve in EU e di conoscere gli adempimenti nel caso di impiego di personale in Paesi Non EU.

DESTINATARI

Amministratori di aziende, Responsabili delle risorse umane e delle divisioni tecniche che nell'ambito delle loro mansioni devono gestire casi di invio di personale all'estero.

CONTENUTI

Nella sua prima parte, si affronteranno gli adempimenti introdotti recentemente in tutti 28 stati membri, in seguito al recepimento della Direttiva 2014/67/EU. Verrà esaminato inoltre l'

applicazione della Legge Svizzera. Vengono spiegate le nuove modalità operative per l'impiego di personale a breve termine (es. installazioni Tecniche e Manutenzioni) e per l'Invio di personale in distacco o trasferimento nel lungo periodo (Es. funzionari addetti alla vendita, direttori di stabilimento).

Durante il corso verranno affrontati dal punto di vista pratico gli adempimenti previsti dai principali paesi europei : Francia; Spagna; Austria; Svizzera ; Germania ; Belgio ; Polonia.

Verranno riportati sinteticamente gli obblighi previsti dalle legislazioni di tutti i paesi. Nella seconda parte del corso verranno affrontati i principali adempimenti per l'invio in Paesi NON EU.

Particolare riferimento verrà fatto alle leggi di immigrazione di: USA ; CINA ; BRASILE .

DOCENTE

Alessandro Arletti - Dottore Commercialista e titolare dello Studio Arletti Partners dal 1998. Si occupa in modo specialistico delle problematiche di carattere giuridico, fiscale e contributivo relative alla movimentazione internazionale di personale dipendente e offre la sua consulenza a numerose aziende multinazionali.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

AREA PRODUZIONE, LOGISTICA, ACQUISTI

STRATEGIC SOURCING: COME OTTIMIZZARE IL PARCO FORNITORI

SEDI E DATE

PARMA
21 novembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Il corso si propone di fornire ai partecipanti una metodologia che consenta di ridurre i costi di fornitura attraverso una razionalizzazione del proprio parco fornitori.

DESTINATARI

Responsabili e direttori acquisti, buyer e personale assegnato ad attività di gestione del parco fornitori.

CONTENUTI

- Lean Procurement
I principi del Lean Thinking e gli strumenti operativi per la sua applicazione concreta agli acquisti
- Classificazione degli Acquisti
La definizione delle classi merceologiche e della relativa codifica
- Scelta delle classi merceologiche
La matrice di Kraljic: l'importanza del bene e la complessità del mercato di fornitura.
- Analisi delle classi merceologiche
Analisi dello stato attuale: strumenti e criteri per valutare i fornitori.
Analisi delle nuove opportunità presenti sul mercato di fornitura.
Definizione della strategia di acquisto e monitoraggio degli avanzamenti.
Gestione del Target Panel dei fornitori

DOCENTE

Supply Chain Academy di MAKEITALIA – Unica azienda italiana che fa della Supply Chain il proprio Core Business. Offre una specializzazione a 360° sulla Supply Chain, garantendo una copertura integrata e sistemica di tutti e 3 i suoi pilastri fondamentali: Quality, Cost e Delivery (Pianificazione e Logistica).

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

GLI ACQUISTI IN AZIENDA: COME RIDURRE I COSTI COMPLESSIVI ED OTTIMIZZARE LA QUALITA' ED IL SERVIZIO DEI FORNITORI

SEDI E DATE

PARMA
20 e 27 febbraio 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Le attività della funzione acquisti sono determinanti non solo per l'incidenza economica che gli acquisti hanno sul conto economico dell'azienda, ma anche per la riduzione dei costi complessivi in azienda.

Le fasi del processo di acquisto sono numerose e complesse, prevedono una serie di attività e di strumenti di gestione che devono assolutamente essere conosciute ed ottimizzate dal responsabile degli acquisti, in forte integrazione con le altre funzioni aziendali. Il corso intende inoltre fornire strumenti operativi per valutare i fattori che condizionano la formazione del prezzo in condizioni di tensione sui mercati di fornitura.

DESTINATARI

Imprenditori e responsabili aziendali, responsabili della logistica, responsabili acquisti, responsabili di produzione, responsabili programmazione della produzione, controller.

CONTENUTI

- Il processo di acquisto, le fasi in cui si articola il processo: fasi di definizione delle specifiche di acquisto ed il sourcing (ricerca fornitori), la definizione delle specifiche legate al prodotto o servizio da acquistate,
- Gli strumenti di condivisione con il cliente interno delle specifiche, parametri di ricerca impostare nell'analisi dei potenziali fornitori, tecniche
- La richiesta di offerta e la selezione dei fornitori: dalle specifiche di acquisto alla scelta del fornitore,
- la progettazione e la gestione di una richiesta di offerta, la valutazione e la individuazione dei parametri di selezione dei fornitori, la predisposizione delle griglie di selezione e dei criteri di valutazione, la matrice di comparazione delle offerte per oggettivare la valutazione
- La gestione della negoziazione e la definizione dei livelli di servizio
- gli strumenti di gestione, controllo e miglioramento dei costi totali di acquisto

DOCENTE

Flavio Franciosi – si occupa delle tematiche legate al supply chain management, ai modelli e sistemi di previsione di vendita e gestione delle scorte, logistica integrata e approvvigionamenti. Dal 1990 lavora come consulente per una società di consulenza di direzione di Milano nell'area Logistica e Processi Operativi. Ha pubblicato come coautore i seguenti testi: "Assistenza e manutenzione dei beni strumentali" (il sole 24 ore), "Sviluppare nuovi prodotti (il sole 24 ore), il futuro della tua impresa (Franco Angeli), Il passaggio generazionale nelle PMI (Franco Angeli)

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

SEDI E DATE

PARMA
9 aprile 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

LA GESTIONE E L'OTTIMIZZAZIONE DEI MAGAZZINI: STRUTTURE E PROCEDURE

OBIETTIVI

La centralità della catena logistica e la competitività sempre più spinta dei mercati serviti hanno posto il magazzino al centro dell'attenzione nei processi di ottimizzazione della supply chain.

Le tematiche da considerare vanno dallo sviluppo di efficaci scelte strutturati, infrastrutturali ed impiantistiche al fine di ottimizzare l'equilibrio tra la saturazione delle risorse e la flessibilità del sistema logistico, analizzate l'organizzazione del lavoro e l'utilizzo degli strumenti informatici indispensabili per il raggiungimento di livelli ottimali di efficienza e di efficacia.

DESTINATARI

Imprenditori e responsabili aziendali, responsabili della logistica, responsabili del magazzino, responsabili spedizione, responsabili acquisti, responsabili di produzione, controller

CONTENUTI

- Il dimensionamento, la definizione delle strutture di movimentazione e di posizionamento,
- Il picking e la preparazione dell'ordine: i diversi sistemi, parametri che ne influenzano la scelta
- Il controllo dei costi, la progettazione dei sistemi di picking e preparazione degli ordini, picking per cliente, per somma di ordini, sistemi misti, sistemi manuali e sistemi automatici
- L'analisi dei costi di gestione dei magazzini: l'analisi dei costi di gestione, come ridurre i costi di gestione, il controllo della produttività del magazzino ed elementi di valutazione della produttività
- Il ricevimento delle merci, lo stoccaggio: attrezzature e mezzi di movimentazione, le aree ausiliarie
- Gli strumenti informatici e l'operatività di magazzino
- Gli indicatori di performance, la pianificazione, il reporting.

DOCENTE

Flavio Franciosi – si occupa delle tematiche legate al supply chain management, ai modelli e sistemi di previsione di vendita e gestione delle scorte, logistica integrata e approvvigionamenti. Dal 1990 lavora come consulente per una società di consulenza di direzione di Milano nell'area Logistica e Processi Operativi. Ha pubblicato come coautore i seguenti testi: "Assistenza e manutenzione dei beni strumentali" (il sole 24 ore), "Sviluppare nuovi prodotti (il sole 24 ore), il futuro della tua impresa (Franco Angeli), Il passaggio generazionale nelle PMI (Franco Angeli)

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

I ROBOT COLLABORATIVI E L'INTEGRAZIONE NEI PROCESSI PRODUTTIVI

SEDI E DATE

PARMA
30 maggio e 5 giugno 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Fornire le informazioni necessarie a chi progetta o gestisce la produzione dei prodotti per inserire in modo corretto i robot collaborativi nell'azienda. Fornire le specifiche tecniche dei diversi robot collaborativi in modo da poter scegliere il più adatto ad ogni situazione. Definire cosa si intende collaborazione e quando un robot collaborativo può fare la differenza e migliorare l'efficienza ed efficacia di un sistema produttivo.

DESTINATARI

Responsabili di Stabilimento, Responsabili di Produzione, Capi Reparto, tecnici di industrializzazione, uffici tecnici, tempi e metodi ed in generale per chi ha la volontà di conoscere principi e strumenti base della fabbrica del futuro.

CONTENUTI

- Cosa sono e come funzionano i robot collaborativi;
- Come inserire un robot collaborativo in un sistema produttivo in modo efficace ed efficiente, l'integrazione tra uomo robot collaborativo e automazioni tradizionali, in risposta alle nuove richieste di mercato
- La normativa sulla sicurezza legata alla robotica ed i limiti della collaborazione
- La sicurezza e analisi dei rischi
- I tipi di robot collaborativi: Le differenze tra i vari tipi di robot collaborativi (costi e prospettive di utilizzo); Le differenze tra robot collaborativi e robot industriali;
I livelli di collaborazione: Barriere; La condivisione dello spazio; Collaborazione; Analizzare i vantaggi e gli svantaggi dei robot collaborativi per poter creare la sinergia tra cobot- uomo; automazioni tradizionali
- Introdurre i robot collaborativi in azienda: casi di studio ed esempi applicativi; modelli possibili per l'integrazione di questi sistemi sfruttando al meglio la loro potenzialità di sviluppo
- Sperimentazione pratica di utilizzo e programmazione di un cobot che sarà presente nella seconda giornata di corso

DOCENTE

Consulente esperto in Lean Organization della BPR GROUP SRL – Società di consulenza direzionale ed industriale specializzata in Lean Thinking, i cui interventi hanno lo scopo di aumentare la competitività delle aziende riducendo gli sprechi in termini di tempo e costi ed elevando il livello qualitativo e quantitativo dei prodotti.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

L'EVOLUZIONE DELLA LOGISTICA NELL'INDUSTRIA 4.0

SEDI E DATE

PARMA
26 giugno e 3 luglio 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Trasmettere i concetti principali della logistica interna e della movimentazione dei materiali fra i reparti di produzione integrando il pensiero lean con le nuove tecnologie industry 4.0

In particolare si potrà

- ✓ mettere a confronto i sistemi di movimentazione tradizionali con i carrelli automatizzati: AGV e gli innovativi SGV;
- ✓ verificare le possibilità di integrare strumenti smart come guanti intelligenti e visori di realtà aumentata per ridurre i tempi di accesso ai magazzini e semplificare le operazioni agli operatori;
- ✓ valutare l'integrazione di metodologie di analisi dei dati per migliorare le logiche delle ubicazioni del magazzino

DESTINATARI

Responsabili di Stabilimento, Responsabili di Produzione, Capi Reparto, Responsabili di logistica e gestione dei magazzini, ed in generale per chi ha la volontà di conoscere principi e strumenti base della fabbrica del futuro.

CONTENUTI

- ✓ La supply chain e come affrontare i cambiamenti che il mercato impone
- ✓ Panoramica sui sistemi di gestione del magazzino: La gestione delle unità di carico; La gestione del picking
- ✓ Analisi dei magazzini sotto un triplice punto di vista: Layout; Risorse; Metodologia di accesso al materiale
- ✓ Gli strumenti di Big Data Analytic per la razionalizzazione delle ubicazioni di magazzino: Il clustering per raggruppare i materiali e ridurre le attività di picking layout; come avvicinare i materiali alle zone di produzione; l'importanza dei dati e del gestionale magazzino
- ✓ Pensare ai magazzini secondo una nuova prospettiva: I sistemi di movimentazione automatizzati gli AGV e gli SGV in relazione ai carrelli tradizionali (pro e contro); I nuovi sistemi di movimentazione: flotte di piccole dimensioni con intelligenza decentrata (pro e contro)
- ✓ L'integrazione di strumenti "smart" nelle attività di magazzino: I guanti intelligenti ; Gli occhiali ed i visori per la realtà aumentata

DOCENTE

Consulente esperto in Lean Organization della BPR GROUP SRL – Società di consulenza direzionale ed industriale specializzata in Lean Thinking, i cui interventi hanno lo scopo di aumentare la competitività delle aziende riducendo gli sprechi in termini di tempo e costi ed elevando il livello qualitativo e quantitativo dei prodotti.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

LUCI ED OMBRE DEL MANUFACTURING 4.0

SEDI E DATE

PARMA
13 e 20 aprile 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA
aziende associate
540,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Con il termine manufacturing 4.0 si intende “una fabbrica intelligente”, in cui gli operatori, le macchine, i sistemi di controllo ed i prodotti sono in grado di comunicare e interagire in tempo reale grazie ad una rete distribuita di intelligenza, che caratterizza l’ambiente della fabbrica come un Sistema integrato e collaborativo, in grado di semplificare e razionalizzare il lavoro.

Come tutti i cambiamenti organizzativi, neanche questo può però sfuggire alla regola che il suo successo sarà condizionato dal modo con cui le persone coinvolte vi parteciperanno.

I quesiti a cui il corso intende dare risposta sono pertanto due:

- *“in che modo la tradizione industriale ed il futuro digitale si stanno incontrando e soprattutto con quali effetti sulle persone (white e blue collars)?”*
- *“Quali caratteristiche, quali atteggiamenti e quali comportamenti bisognerà prevedere per i lavoratori 4.0?”*

DESTINATARI

Imprenditori, Managers e Responsabili delle principali funzioni aziendali.

CONTENUTI

- Il cambiamento
- La gestione delle persone secondo i modelli organizzativi per l’eccellenza (Lean, Toyota Way, change&coach, etc)
- Il modello applicativo
- Le Origini del Manufacturing 4.0
- Le tecnologie Abilitanti
- Le Ricerche
- I Benefici
- La Realizzazione
- Luci ed Ombre
- Gli approcci alternativi
- L’impatto sulle risorse umane
- Esempi di Applicazioni di 4.0

DOCENTE

Francesco Curcio e Andrea Righetti (Partners Q&Oconsulting)

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

SEDI E DATE

PARMA
13 aprile 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
2.000,00 € + IVA
aziende associate
2.500,00 € + IVA
aziende non associate

LEAN ORGANISATION GAME

OBIETTIVI

Il Lean Organisation Game è stato costruito per attivare, con modalità efficaci e di impatto, processi di cambiamento e di sviluppo delle competenze in ambito Lean Organisation. Il LOG è un game che riproduce la complessità dei processi aziendali e rappresenta la spina dorsale di alcune iniziative dell'area Lean Organisation.

Il LOG è il primo GAME "paperless" che simula l'ambiente reale, con postazioni telefoniche, mail e processi interfunzionali su ERP.

Il primo passo del Lean Journey è trasmettere i fondamenti della Lean coinvolgendo le persone con un'esperienza ad alto impatto.

DESTINATARI

Direzione generale, BU Manager, Responsabili funzionali e di unità organizzative, Responsabili qualità e Responsabili del personale

CONTENUTI

- imparare a vedere e comprendere le fonti di spreco nei processi;
- mappare il flusso di lavoro e i flussi informativi, nella logica del valore aggiunto per il cliente;
- farsi guidare da indicatori e acquisire consapevolezza in merito alla misurabilità dei processi intangibili;
- conoscere e applicare concretamente i principi della Lean Organisation – osservando il modificarsi delle performance di processo nel simulatore -;
- acquisire consapevolezza in merito alla rilevanza degli aspetti comportamentali e culturali di progetti di Lean transformation;
- comprendere come e con che intensità coinvolgere il personale nel percorso di cambiamento per ottenere i migliori risultati.

DOCENTE

Consulenti esperti FESTO

DURATA E ORARI

32 ore – 9.00-13.00 e 14.00-18.00

AREA INFORMATICA

EXCEL (LIVELLO BASE)

SEDI E DATE

PARMA
17 e 24 maggio 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
300,00 € + IVA
aziende associate
360,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Utilizzare i fogli elettronici di calcolo come importante supporto a tutte le attività di monitoraggio e analisi dei dati, economici e non, raccolti durante le attività lavorative. Sviluppare procedure di calcolo in modo rapido e flessibile.

DESTINATARI

Figure professionali, operanti in diversi settori aziendali, che necessitano di gestire e analizzare dati economici e commerciali.

CONTENUTI

- Costruire moduli e schede per la raccolta dei dati
- Lavorare con il foglio elettronico
- Costruire formule ed espressioni matematiche
- Preparare i documenti per le operazioni di stampa
- Raccogliere dati di diversa tipologia ed analizzarli
- Sviluppare operazioni di calcolo (somme, medie, incidenze e variazioni percentuali & hellip)
- Ordinare le informazioni ed eseguire ricerche con i filtri automatici
- Utilizzare i subtotali
- Costruire riepiloghi ed elaborati grafici
- Decidere quali dati sommare e rappresentarli graficamente
- Grafici a barre, istogrammi, grafici a torta e a linee

DOCENTE

Esperti in materia.

DURATA E ORARI

8 ore – 9.00-13.00

SEDI E DATE

PARMA
19 e 26 settembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
300,00 € + IVA
aziende associate
360,00 € + IVA
aziende non associate

EXCEL (LIVELLO INTERMEDIO)

OBIETTIVI

Non è difficile percepire per un'azienda l'importanza di gestire ed organizzare i dati economici in modo efficiente, né tanto meno quanto ciò risulti strategico per moltissime attività, quali le vendite, il marketing, il servizio clienti, la contabilità. L'analisi e la previsione dei risultati attività, oppure cominciare da zero, ma in entrambi i casi richiede la formulazione di ipotesi sull'andamento delle principali grandezze del Conto Economico e dello Stato Patrimoniale.

DESTINATARI

Figure professionali, operanti in diversi settori aziendali, che necessitano di gestire e analizzare dati economici e commerciali.

CONTENUTI

Il corso privilegia un orientamento volto alla risoluzione delle problematiche più comuni del foglio elettronico relative a:

- Costruire prospetti di calcolo strutturati con le Funzioni di Excel (CERCA.VERT, SOMMA.PIU.SE, DB.SOMMA, CONFRONTA)
- Analisi What-IF e Risolutore
- Collegare dati che si trovano in fogli o file diversi
- Filtrare i dati con criteri avanzati
- Reporting e rappresentazioni grafiche con le Tabelle Pivot

DOCENTE

Esperti in materia.

DURATA E ORARI

8 ore – 9.30-13.30

ANALISI DEI DATI CON LE TABELLE PIVOT E LE FUNZIONI DATABASE (EXCEL LIVELLO INTERMEDIO/AVANZATO)

SEDI E DATE

PARMA
29 novembre e 6 dicembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
300,00 € + IVA
aziende associate
360,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Il foglio elettronico non solo come strumento di produttività individuale ma anche come strumento di analisi dei dati provenienti dai sistemi gestionali. Sarà privilegiato un orientamento volto alla risoluzione delle problematiche più comuni del foglio elettronico per le analisi e le attività tipiche di chi si occupa di Controllo di Gestione e di Finanza aziendale a qualunque livello di seniority.

DESTINATARI

Operatori aziendali, controller, manager e professionisti che abbiano l'esigenza di analizzare e rielaborare dati economici e commerciali.

CONTENUTI

- Raccogliere dati da sistemi esterni e riorganizzarli: TXT, CSV, e connessioni dati
- Analizzare elenchi di informazioni con le funzioni database
- Analisi multidimensionali con le tabelle pivot
- Campi calcolati ed elementi calcolati
- Strumenti di reporting: power pivot e power view

DOCENTE

Esperti in materia.

DURATA E ORARI

8 ore – 9.00-13.00

IOT E LA GESTIONE DEI BIG DATA (BIG DATA ANALYTICS)

SEDI E DATE

PARMA
22 e 29 marzo 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
300,00 € + IVA
aziende associate
360,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Il corso si propone di spiegare i sistemi di comunicazione e dare le basi del funzionamento dell'IOT, spiegando come i sistemi interconnessi tra loro possono dialogare ed a volte anche interagire e fornire informazioni utili alle persone in tempo reale. Si propone anche di mostrare come questo cambiamento possa portare ad un cambiamento di paradigma aziendale non vendere più prodotti ma servizi. Per fare questo la virtualizzazione dei sistemi crea un flusso ed una mole di dati difficile da gestire ed analizzare occorre capire come questo tsunami di informazioni possa essere gestito e domato per ottenere dai dati le informazioni necessarie in modo da poter ottimizzare al meglio le prestazioni aziendali.

DESTINATARI

Direzione Generale, Responsabili di stabilimento, Responsabili prodotto, Responsabili ingegnerizzazione; ed in generale per chi ha la volontà di conoscere principi e strumenti base della fabbrica del futuro.

CONTENUTI

- Gli oggetti interconnessi e cosa significa Internet delle cose; nella vita quotidiana e come IOT può entrare nelle aziende
 - Prodotti connessi con internet (dall'oggetto al CPS al IOT): I sensori; La raccolta dati e l'analisi dati in tempo reale; Il monitoraggio da remoto; La vendita di servizi e non più di prodotti;
 - I sistemi di scambio di informazioni: Il passaggio delle informazioni in azienda e fra i sistemi; I sistemi di comunicazione wireless: il WIFI; il Bluetooth e RFID; pro e contro dei vari sistemi e come possono usarli al meglio; l'integrazione con i sistemi informatici aziendali (ERP e MES etc..)
 - I big data: Cosa sono e tecniche di data mining; La ricerca del dato buono e non perfetto; I dati sono la base per descrivere i sistemi e gli eventi; Il dato come base per prendere le decisioni;
 - Dal problema dei big data alla gestione delle informazioni per il miglioramento: La manutenzione dei sistemi in remoto; Attrezzature "intelligenti" che informano sul loro funzionamento; La produzione da remoto e la produzione dislocata
- i sistemi predittivi di qualità e la clusterizzazione e la logistica.

DOCENTE

Consulente esperto in Lean Organization della BPR GROUP SRL – Società di consulenza direzionale ed industriale specializzata in Lean Thinking, i cui interventi hanno lo scopo di aumentare la competitività delle aziende riducendo gli sprechi in termini di tempo e costi ed elevando il livello qualitativo e quantitativo dei prodotti.

DURATA E ORARI

8 ore – 9.00-13.00

AREA QUALITÀ E AMBIENTE

NORMA UNI EN ISO 9001:2015: COME SI INSERISCE IL RISK MANAGEMENT ALL'INTERNO DELLA NORMA

SEDI E DATE

PARMA
17 aprile 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Nel 2015 è stata ufficialmente aggiornata la norma UNI EN ISO 9001 in sostituzione della precedente edizione 2008.

Il corso ha l'obiettivo di illustrare i contenuti della nuova edizione soffermandosi sugli elementi a valore aggiunto; tra questi una delle principali novità è l'introduzione dei principi di *Risk Management* come strumento di gestione e sviluppo strategico.

La giornata è organizzata in due fasi:

FASE 1 – verranno presentati i principali e più significativi aggiornamenti relativi alla norma UNI EN ISO 9001:2015 contestualizzando gli stessi rispetto al mercato/settori di riferimento, al contesto normativo più generale e valutando il nuovo approccio ISO ai diversi Standard di riferimento nella logica di integrazione tra sistemi.

FASE 2 – si condividerà quanto l'impostazione della norma UNI EN ISO 9001:2015 favorisca le Organizzazioni che vogliono utilizzarla come strumento di supporto alla strategia aziendale. Inoltre verranno approfonditi i concetti più significativi ed interessanti tra i quali la nuova struttura *HLS (High Level Structure)* per una maggiore compatibilità con altri schemi di certificazione, la gestione dei rischi, l'approccio alla sostenibilità.

Risk Management: casi pratici.

DESTINATARI

Responsabili gestione qualità, manager e imprenditori.

CONTENUTI

- Il nuovo approccio ISO agli Standard Qualità, Ambiente e Sicurezza: nuovi concetti e struttura comune
- Presentazione dei principali e più significativi aggiornamenti relativi della nuova Norma UNI EN ISO 9001:2015
- Approccio alla *sostenibilità* e relazione con le parti interessate
- Il concetto di *Leadership* per promuovere la gestione della qualità all'interno dell'Organizzazione
- Introduzione del "risk based thinking" come approccio generale nella realizzazione del sistema di gestione per la qualità aziendale
- La gestione efficace dei rischi secondo l'approccio della guida ISO31000: *analisi del contesto, individuazione e trattamento dei rischi, piano di azione*
- Implicazioni operative: come allineare adeguatamente il Sistema Qualità

DOCENTE

Tancredi Giovanni - Consulente di Direzione. Implementazione del Sistema Gestione Qualità secondo le Norme UNI EN ISO 9000, 27000 (Sicurezza dei Sistemi Informativi) e gli STD definiti dalla GDO (es.: BRC, IFS, BRC IOP, IFS Logistic).

E' Auditor qualificato. Analisi gestionale del Sistema di Gestione per la Qualità. Audit dei Sistemi Gestione Qualità

Analisi e valutazione dei costi della non qualità

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

NORMA UNI EN ISO 14001:2015

SEDI E DATE

PARMA
10 maggio 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

A settembre 2015 è stata ufficialmente aggiornata la norma UNI EN ISO 14001 che regola i Sistemi di Gestione Ambientale.

Il Corso ha l'obiettivo di illustrare i contenuti della nuova edizione soffermandosi sugli elementi a valore aggiunto; tra questi una delle principali novità è l'introduzione dei principi di *Catena del Valore, Prospettiva di Ciclo di vita*.

La giornata è organizzata in due fasi:

FASE 1 – verranno presentati i principali e più significativi aggiornamenti relativi alla norma UNI EN ISO 14001:2015 contestualizzando gli stessi rispetto al mercato/settori di riferimento, al contesto normativo più generale e valutando il nuovo approccio ISO ai diversi Standard di riferimento nella logica di integrazione tra sistemi.

FASE 2 – si condividerà quanto l'impostazione della norma UNI EN ISO 14001:2015 favorisca le Organizzazioni che vogliono utilizzarla come strumento di supporto alla strategia aziendale.

DESTINATARI

Responsabili sistemi di gestione e imprenditori.

CONTENUTI

La revisione dello standard introduce numerose novità che, in parte, sono dovute al nuovo approccio definito da ISO per i sistemi di gestione, riassunto nel documento che ISO ha pubblicato per guidare nella costruzione delle norme di sistema di gestione ("High Level Structure for Management System Standards"), e in parte derivano dalla survey condotta dal Comitato tecnico ISO TC 207/SC1 nel 2013, il cui risultato è riassunto nel documento "Future Challenges for ISO 14001:2004".

Il corso si propone di illustrare i principali cambiamenti della nuova edizione della ISO 14001, analizzando alcuni degli aspetti di particolare novità: rischi e opportunità, leadership, iniziative di protezione ambientale, prestazioni ambientali, "Life cycle prospective", comunicazione.

DOCENTE

SERINT GROUP – Nata nel 1996 dall'iniziativa di un gruppo di amici con l'idea di costituire una moderna società di Ricerca, Progetti, Consulenza e Servizi, in grado di proporsi ad imprese, enti ed amministrazioni pubbliche come unico referente, secondo una logica di "Servizi Integrati". L'organico Serint è composto da più di 20 professionisti interni, non freelance, fra cui figura Michele Morri consulente e docente per l'implementazione e la certificazione di Sistemi di gestione ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, UNI 16001, consulente aziendale per la normativa cogente in materia ambientale e sui rifiuti.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

AUDITOR INTERNO DEI SISTEMI DI GESTIONE PER LA QUALITÀ

SEDI E DATE

PARMA
13 e 20 febbraio 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

600,00 € + IVA
aziende associate
720,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è lavorare sul nuovo approccio basato sul rischio (Risk Based Thinking) per eseguire attività di Internal Auditing, secondo le specifiche della Norma UNI EN ISO 9001 Ed. 2015 e della Norma UNI EN ISO 14001 Ed. 2015, ponendo attenzione all'approccio per processi ed al loro miglioramento.

Particolare attenzione verrà posta alla ridefinizione del ruolo dell'Auditor Interno ed alle tecniche d'Analisi utilizzando metodologie riconosciute a livello internazionale (esempio: UNI ISO 31000:2010 "Gestione del rischio").

Le attività formative verranno sviluppate seguendo i requisiti previsti dalla Norma UNI EN ISO 19011:2012, al fine di acquisire le nozioni di base per l'esecuzione degli Audit Interni.

Per offrire un taglio applicativo al corso, verranno eseguite simulazioni di audit con la tecnica del role-playing.

DESTINATARI

Responsabili delle varie funzioni aziendali, in particolare, responsabili della qualità, e personale addetto all'esecuzione degli audit.

CONTENUTI

- La terminologia secondo la Norma UNI EN ISO 9000:2015 "Fondamenti e vocabolario"
- Pianificazione e riunione di apertura (con esercitazione)
- Conduzione, raccolta evidenze e riunione finale (con esercitazione)
- Rapporto e azioni correttive (con esercitazione)
- La qualifica degli auditor (con esercitazione)

Alla fine del corso è previsto lo svolgimento di un Esame Finale.

Si richiede conoscenza di base della Norma UNI EN ISO 9001.

DOCENTE

Tancredi Giovanni - Consulente di Direzione. Implementazione del Sistema Gestione Qualità secondo le Norme UNI EN ISO 9000, 27000 (Sicurezza dei Sistemi Informativi) e gli STD definiti dalla GDO (es.: BRC, IFS, BRC IOP, IFS Logistic). E' Auditor qualificato. Analisi gestionale del Sistema di Gestione per la Qualità. Audit dei Sistemi Gestione Qualità Analisi e valutazione dei costi della non qualità.

DURATA E ORARI

16 ore – 9.00-13.00 e 14.00- 18.00

AREA LEGALE E PRIVACY

I CONTROLLI A DISTANZA DELL'ATTIVITA' LAVORATIVA

SEDI E DATE

PARMA
11 luglio 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Fornire gli strumenti per comprendere tutti i fattori in gioco nella costruzione di un possibile modello di controllo dell'attività lavorativa che rispetti le norme ed i lavoratori ma, al tempo stesso, sia efficace e permetta di implementare le necessarie verifiche. Particolare focus sarà dedicato agli strumenti informatici

DESTINATARI

Responsabili Risorse Umane – Responsabili Uffici Legali - Amministratori Di Sistema

CONTENUTI

- La normativa vigente
- I Provvedimenti del Garante in materia di lavoro: videosorveglianza – geolocalizzazione – biometria
- Art. 4 dello Statuto dei Lavoratori: novità in materia di controlli a distanza
- La caduta del divieto generale dei controlli sull'attività lavorativa
- Limiti di scopo all'impiego di strumenti di controllo potenziale
- Utilizzo di strumenti e di tecnologie con finalità di controllo: geolocalizzazione, videosorveglianza, posta elettronica, rete informatica aziendale, notebook smartphone ed altri apparecchi
- Potere disciplinare e tutela della riservatezza del lavoratore
- CASI PRATICI

DOCENTE

Daniele Gombi – Consulente Privacy e Privacy Officer da TUV Italia (secondo la norma ISO/IEC 17024:2003); titolare dal 1991 di POLARIS INFORMATICA SRL. Membro della consulta UNICT di Unione Industriali Parma, responsabile della commissione sicurezza.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

I REATI INFORMATICI IN AZIENDA, COSTRUIRE UN MODELLO DI GESTIONE E PROTEZIONE DEI DATI

SEDI E DATE

PARMA
10 ottobre 2018

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Studi recenti sono concordi nel dimostrare che la perdita di informazioni riguarda ben oltre il 50% delle aziende. L'incontro si propone di illustrare le principali minacce, sia interne che esterne, che gravano sul patrimonio dati aziendali e di proporre il giusto modo di affrontarle e governarle, costruendo un modello che attenui anche le responsabilità stesse dell'azienda e sia in grado di rispondere ai requisiti del D.Lgs. n. 231/2001

DESTINATARI

Titolari d'azienda, manager, responsabili di funzione, project manager, responsabili settore IT.

CONTENUTI

- Tipologie di reato informatico e le responsabilità penali
- Come l'azienda può perdere le proprie informazioni (e magari non accorgersene)
- L'analisi dei rischi informatici per il modello organizzativo 231
- Costruire un modello di protezione

DOCENTE

Daniele Gombi – Consulente Privacy e Privacy Officer da TUV Italia (secondo la norma ISO/IEC 17024:2003); titolare dal 1991 di POLARIS INFORMATICA SRL. Membro della consulta UNICT di Unione Industriali Parma, responsabile della commissione sicurezza.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

FORMARE LE PERSONE PER PROTEGGERE I DATI AZIENDALI

SEDI E DATE

PARMA
12 marzo 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Il corso è particolarmente indicato per tutti quegli utenti che pur utilizzando quotidianamente strumenti informatici non posseggono competenze informatiche specifiche. Fornisce le conoscenze e le buone pratiche per evitare le principali minacce ed errori nell'utilizzo degli strumenti elettronici. Particolare risalto sarà dato alla gestione della posta elettronica soprattutto nel saper riconoscere i messaggi pericolosi.

L'attestato di frequenza è valido quale prova di formazione richiesta dal nuovo regolamento europeo sulla protezione dei dati (679/2016)

DESTINATARI

Dipendenti, Collaboratori che utilizzano strumenti elettronici.

CONTENUTI

- Le Buone Pratiche nell'utilizzo degli strumenti informatici
- Saper individuare i pericoli e gestire gli "incidenti"
- Come funzionano le minacce informatiche
- Aiutare l'azienda a rimanere sicura
- Casi pratici

DOCENTE

Daniele Gombi – Consulente Privacy e Privacy Officer da TUV Italia (secondo la norma ISO/IEC 17024:2003); titolare dal 1991 di POLARIS INFORMATICA SRL. Membro della consulta UNICT di Unione Industriali Parma, responsabile della commissione sicurezza.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

OTTEMPERANZA AL NUOVO REGOLAMENTO EUROPEO IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI UE N. 679/2016 E L'INTEGRAZIONE CON L'ATTUALE NORMATIVA PRIVACY (D.LGS 196/03 E ALL. "B" E DISPOSIZIONI DEL GARANTE SPECIFICHE)

SEDI E DATE

PARMA
12 febbraio 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Applicare le ottemperanze previste dal Nuovo Regolamento Europeo in materia di protezione dei dati personali migrando dall'attuale legislazione italiana al nuovo insieme di regole comunitarie garantendo la dovuta attenzione alle innumerevoli Disposizioni del Garante della Privacy (Internet, e-mail, Web Cookies, Videosorveglianza, Data Retention, Controllo Amministratori di Sistema, Call Center, Data Breaches ecc.).

DESTINATARI

Responsabili EDP-CED, responsabili Amministrativi e tutti coloro che in azienda devono assolvere gli obblighi normativi afferenti al Nuovo Regolamento Europeo UE n. 679/2016.

CONTENUTI

- L'ambito legislativo pregresso e vigente (ex L.675/96, Dpr 318/99, D.lgs 196/03, Disciplinare Tecnico Allegato "B" e le varie Disposizioni e Provvedimenti del Garante Privacy).
- Il nuovo ambito legislativo europeo (UE n. 679/2016, Linee Guida del Garante ed interpretazioni normative ed attuative).
- L'esercizio dell'Informativa verso gli interessati secondo principi di trasparenza e l'adozione di Icone standard per l'identificazione degli argomenti ivi contenuti.
- Diritto di revoca dei consensi pregressi modalità canoniche e modalità a mezzo Internet. Gestione del consenso degli interessati preventivo ed inequivocabile e modalità canoniche e a mezzo Internet.
- Gestione automatizzati dei trattamenti che producono effetti giuridici.
- Il Diritto all'Oblio e il Diritto alla Portabilità dei dati personali.
- Trasferimento dei dati personali verso paesi extra-UE; rapporti con gli Outsourcers di servizi extra-Ue, tutele contrattuali.
- Gestione e comunicazione dei Data Breaches; la pregressa Disposizione e la nuova norma.
- Accountability dei titolari di trattamento, Sistemi e progetti Privacy by Design e la Certificazione dei trattamenti.
- La figura del DATA PROTECTION OFFICER (DPO).
- Le Disposizioni pregresse del Garante (Internet, e-mail, Web Cookies, Videosorveglianza, Data Retention, Controllo Amministratori di Sistema, Call Center, Data Breaches ecc.) propedeutiche alle ottemperanze della UE n. 679/2016.

DOCENTE

Daniele Gombi – Consulente Privacy e Privacy Officer da TUV Italia (secondo la norma ISO/IEC 17024:2003); titolare dal 1991 di POLARIS INFORMATICA SRL. Membro della consulta UNICT di Unione Industriali Parma, responsabile della commissione sicurezza.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00e 14.00-17.30

AREA TECNICA

STUDIARE I METODI E I TEMPI DI LAVORAZIONE PER OTTIMIZZARE I RENDIMENTI PRODUTTIVI

SEDI E DATE

PARMA
17 e 24 settembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
500,00 € + IVA
aziende associate
600,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Lo studio scientifico del lavoro è uno strumento indispensabile per la realizzazione dei metodi e l'assegnazione dei tempi di lavorazione dei prodotti realizzati dall'azienda. La sua finalità è determinare con assoluta certezza il costo del prodotto e individuare degli indicatori di efficienza in grado di segnalare le situazioni anomale, a cui fare seguire azioni di miglioramento. Obiettivo del corso è fornire una conoscenza di base delle tecniche e degli strumenti di progettazione e definizione della struttura di un ciclo produttivo e le più efficienti tecniche di analisi e semplificazione del lavoro.

DESTINATARI

Responsabili e ruoli chiave dell'area produzione e programmazione della produzione, capi reparto.

CONTENUTI

- La funzione analisi metodi e tempi: significato, obiettivi, aree di intervento, risultati conseguibili, inquadramento nella struttura aziendale, collegamenti con le altre funzioni: produzione, qualità, contabilità industriale.
- Lo studio dei metodi lavorazione: analisi del procedimento; analisi dei movimenti e dei micromovimenti; principi di criticità e semplificazione del lavoro; definizione del metodo ottimale; introduzione alle 5 S.
- L'analisi dei tempi: determinazione del tempo standard; utilizzo dei tempi standard e relative tecniche di definizione; tabellazione dei tempi standard; determinazione del coefficiente di maggiorazione/fattore di riposo.
- Rendimenti di lavoro: concetto di rendimento; saturazione della manodopera degli impianti; lavorazioni abbinate.

DOCENTE

Consulente esperto in Lean Organization della BPR GROUP SRL – Società di consulenza direzionale ed industriale specializzata in Lean Thinking, i cui interventi hanno lo scopo di aumentare la competitività delle aziende riducendo gli sprechi in termini di tempo e costi ed elevando il livello qualitativo e quantitativo dei prodotti.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

LETTURA E INTERPRETAZIONE DEL DISEGNO TECNICO

SEDI E DATE

PARMA
5 e 12 febbraio 2018

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
500,00 € + IVA
aziende associate
600,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Mettere in grado il personale tecnico, dotato di una bassa specializzazione, di poter leggere ed interpretare un disegno tecnico e conoscere le principali normative UNI-ISO.

DESTINATARI

Personale e addetti alla produzione, operatori di macchine utensili, addetti al montaggio e magazzinaggio. Personale e addetti alla commercializzazione, ai contatti tecnici con clienti e distributori, manutentori. Personale e addetti al controllo di qualità. Conoscenze tecniche elementari e di base sono propedeutiche per la partecipazione al corso.

CONTENUTI

- Tecnica di rappresentazione grafica delle Proiezioni Ortogonali (sistema E e A)
- Viste e ribaltamenti
- Sezioni tecniche
- Graficismi: linee, riempimenti, simbologie
- Sistema di quotatura unificato
- Organizzazione delle tavole tecniche: assemblati, complessivi, gruppi, esplosi, particolari, cartigli
- Errori dimensionali e errori geometrici
- Metrologie e strumenti di misura per il controllo qualità del pezzo: calibri, micrometri, comparatori
- Tolleranze e specifica delle tolleranze dimensionali
- Rugosità
- Esempi pratici di lettura dei disegni, confronto tra disegni e pezzi reali, esercizi

DOCENTE

Paolo Bartoli – Ingegnere e docente di tecniche e tecnologie di rappresentazione grafica, disegno tecnico industriale, CAD 2D/3D.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

FMEA: LA PREVENZIONE DEI DIFETTI

SEDI E DATE

PARMA
28 settembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

La prevenzione dei difetti, in fase di produzione e prima ancora di progettazione, rappresenta uno strumento importante per l'azienda che desidera ridurre a monte i costi della non qualità. La FMEA è un efficace strumento di analisi preventiva dei difetti, particolarmente diffusa nel settore automotive, ma che, se correttamente applicata, può dare risultati tangibili in qualsiasi attività manifatturiera. Il corso fornisce le basi per l'applicazione in azienda della metodologia FMEA.

DESTINATARI

Responsabili e addetti qualità, responsabili e addetti produzione, responsabili e addetti ufficio tecnico.

CONTENUTI

- Le basi della FMEA, l'approccio organizzativo ed il team per la conduzione delle riunioni FMEA, i passi per l'analisi FMEA: dalla raccolta dei dati preliminari all'attuazione delle azioni preventive
- La FMEA di processo: la FMEA come strumento per prevenire gli errori derivanti dal processo produttivo: esempi ed esercitazioni
- La FMEA di progetto: la FMEA come strumento per prevenire gli errori derivanti dalla progettazione: esempi ed esercitazioni
- L'applicazione della FMEA a settori diversi dall'automotive: esempi di applicazione della FMEA ad alcune tipologie di aziende manifatturiere

DOCENTE

Anna Maria Cappa – Formatore in aree produzione, qualità, acquisti ed ambiente, e consulente di Direzione per l'implementazione di Sistemi gestione qualità (ISO 9001 – ISO/TS 16949), Sistemi di gestione ambientale (ISO 14001).

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

MANUTENZIONE 4.0

SEDI E DATE

PARMA
9 novembre 2018

QUOTA DI
PARTECIPAZIONE
250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

La manutenzione 4.0: formulare un percorso di adeguamento della manutenzione al modello Industria 4.0, che combini soluzioni immediate con risultati di medio e lungo periodo.

DESTINATARI

Direttori di stabilimento, Direttori tecnici, Responsabile di manutenzione, Ingegneri e tecnici di manutenzione.

CONTENUTI

- Relazione fra Industria 4.0 e manutenzione
- Criteri di progettazione della manutenzione (norma UNI 10366)
- Le politiche di manutenzione: esercitazione pratica su una macchina complessa
- Misura delle prestazioni: i KPI tecnici ed economici (UNI 15341)
- Check-list di autodiagnosi (assessment)
- Indicazioni per definire un efficace piano di miglioramento

DOCENTE

Paolo Stefanini – Ingegnere con pluriennale esperienza maturata nel settore automotive e metalmeccanico, opera nello sviluppo di progetti per l'industria, finalizzati al miglioramento delle prestazioni dei sistemi produttivi e possiede la certificazione di Livello 3 (manager di manutenzione) rilasciata dal centro di certificazione CICPnd.

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

PROGRAMMA DI ADDESTRAMENTO DI BASE SUI CONTROLLI NON DISTRUTTIVI (CND)

SEDI E DATE

PARMA
24 maggio

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE**
1.200,00 € + IVA
aziende associate
1.500,00 € + IVA
aziende non associate

OBIETTIVI

Programma formativo Raccomandato per la formazione ed addestramento del personale tecnico addetto ai Controlli non distruttivi settore Industria (livello 1/2) nel campo di applicazione Principi di base. Il programma di addestramento sarà svolto in accordo alla UNI CEN ISO/TR 25107: 2012 ed in conformità alla UNI EN ISO 9712:2012.

DESTINATARI

Personale operante in azienda (settori Manifatturiero, Industria di Processo, Oil & Gas, Navale, Ferroviario, Imprese di Costruzione, supervisor lavori, Direttori tecnici, collaudatori, ect.) tecnici di laboratorio prove.

CONTENUTI

Principi sui Controlli Non Distruttivi (CnD); Definizioni generali; Gli esami Visivi; I liquidi penetranti; Il metodo ultrasonico; Radiografia. Raggi X e γ ; Magnetoscopia; Definizione secondo EN/ISO; Definizione secondo ASNT; I Controlli Non Distruttivi (CND, PND, NDT, NDE); Definizione secondo McGonnagle; Il punto di vista dell'industria; Le cricche; I campi di applicazione; Settore Industria E Settore Civile; Quando e come impiegare i CND; Tecniche più utilizzate; Classificazione delle tecniche; Cosa sono i Controlli Non Distruttivi; Classificazione dei CND; Le indicazioni; Classificazione delle indicazioni; Terminologia secondo UNI 1330-2:2000; Schema della procedura di controllo; La verifica dei risultati; Difetti; Standard e procedure; Struttura di una procedura; Un esempio di procedura; Programmazione e Accessibilità; Preparazione delle superfici E Conoscenza dei difetti tipici; Sensibilità della tecnica; Qualificazione del personale; Documentazione.

DOCENTE

Consulente esperto TUV

DURATA E ORARI

24 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

