

REGIONE DEL VENETO: "Rilanciare l'impresa veneta: progetti di Innovazione e Sviluppo"

ANNO 2013 – RILANCIARE L'IMPRESA VENETA
FONDO SOCIALE EUROPEO
POR 2007/2013 – OB. COMPETITIVITA' REGIONALE E OCCUPAZIONE
DGR 869 del 04/06/2013

**Sul retro la scheda di interesse da compilare e inviare al fax
n. 049 8209726 o a formazione6@ascompd.com**

Ascom Servizi Padova spa, a seguito del nuovo Bando della Regione Veneto rivolto alle imprese Venete, intende sostenere – mediante la formazione finanziata- **l'innovazione e lo sviluppo delle imprese mediante la crescita professionale degli addetti (titolari, coadiutori, dipendenti...)** per adeguare le competenze alla continua evoluzione dei mercati e fronteggiare al meglio il periodo di crisi economica.

Ascom Servizi Padova spa, intende sviluppare i seguenti temi di rilancio imprenditoriale:

- 1. Pensare ed agire "snello": interventi per il miglioramento dei processi aziendali**
- 2. Performance management per le PMI: interventi per la valutazione ed il miglioramento delle performance economico-finanziarie**
- 3. Le potenzialità dei social network per le PMI: interventi per il miglioramento e l'innovazione delle strategie comunicative**
- 4. Attivare la crescita: interventi per lo sviluppo delle competenze commerciali aziendali e delle reti d'impresa**

I progetti prevedono un insieme coordinato di attività di **formazione d'aula** (con interventi da 8 a 16 ore di durata), di **accompagnamento** tramite assistenza individuale e di consulenza aziendale a favore dei titolari e dei responsabili di funzione.

E' possibile partecipare a percorsi interaziendali o aziendali senza alcun onere a carico dei partecipanti o dell'azienda.

Le aziende che intendono prender parte ad uno dei progetti possono contattare per ulteriori informazioni e dettagli l'Ufficio Formazione allo 049/8209782.

Scheda da compilare e inviare al fax n. 049 8209726 o a formazione6@ascompd.com

Impresa			
Indirizzo			
Persona di riferimento			
Telefono		Fax	
E-mail			
Attività esercitata			

Aree tematiche ed argomenti		Durata del corso (ore)	N° addetti interessati alla formazione
<i>Pensare ed agire “snello”: interventi per il miglioramento dei processi aziendali</i>			
1.00	Introduzione alla lean organisation in azienda (*)	8	
2.00	Tecniche e strumenti dell'agire lean (*)	12	
3.00	Introduzione alla lean commerce (*)	8	
4.00	Lean organization e processi logistici	12	
5.00	Lean organization e processi commerciali	12	
6.00	Miglioramento delle performance: analisi degli indicatori	6	
7.00	Razionalizzazione di processi e strutture	6	
<i>Performance management per le PMI: interventi per la valutazione ed il miglioramento dei risultati economico-finanziari</i>			
1.00	Introduzione ai sistemi di valutazione delle performance aziendali (*)	8	
2.00	Introduzione ai sistemi informativi integrati e performance management (*)	12	
3.00	La gestione dei rapporti con gli Istituti di Credito (*)	8	
4.00	Pianificazione strategica e finanziaria	12	
5.00	Programmazione e controllo di gestione	8	
6.00	Valutazione degli investimenti e decisioni aziendali	8	
7.00	Metriche aziendali ed analisi dei dati	4	
8.00	Gli strumenti finanziari per il miglioramento delle performance	4	
<i>Le potenzialità dei social network per le PMI: interventi per il miglioramento e l'innovazione delle strategie comunicative</i>			
1.00	La rivoluzione dei Social Media: la persona al centro (*)	8	
2.00	Le piattaforme principali: Facebook (B2C), LinkedIn (B2B), Twitter (B2All) (*)	8	
3.00	Social Media Reputation (*)	8	
4.00	Social Media e integrazione con la comunicazione aziendale	8	
5.00	Tecnologia e Customer Experience	8	
6.00	Strategie di posizionamento	4	
7.00	Tecniche e strumenti per la gestione della comunicazione digitale integrata	4	
8.00	Competenze per il Social Media Manager	4	
<i>Attivare la crescita: interventi per lo sviluppo delle competenze commerciali aziendali e delle reti di impresa</i>			
1.00	Cultura d'Impresa come fattore competitivo (*)	8	
2.00	Definire nuove strategie attraverso l'analisi dei mercati (*)	8	
3.00	Reti d'impresa per l'internazionalizzazione (*)	8	
4.00	Layout e marketing esperienziale	8	
5.00	Performance di vendita e marketing relazionale	8	
6.00	Competenze commerciali per il responsabile di unità di business	4	
7.00	Organizzazione del punto vendita	8	
8.00	Lo sviluppo del servizio di vendita	4	

(*) E' obbligatorio scegliere almeno uno dei corsi contraddistinti dall'asterisco prevedendo la partecipazione di almeno 1 addetto.