RegioneLombardia

DECRETO N. 7730 Del 01/07/2020

Identificativo Atto n. 925

DIREZIONE GENERALE ISTRUZIONE, FORMAZIONE E LAVORO

Oggetto

POR FSE 2014- 2020 - APPROVAZIONE DEGLI ESITI DELLA VALUTAZIONE DELLE PROPOSTE FORMATIVE PRESENTATE A VALERE SULL' "INVITO PER LA COSTITUZIONE DEL CATALOGO REGIONALE PER L'OFFERTA FORMATIVA DI FORMAZIONE CONTINUA 2020-2021 – PRIMA FINESTRA"

L'atto si compone di _____ pagine

di cui _____ pagine di allegati

parte integrante

RegioneLombardia

LA DIRIGENTE DELLA U.O. MERCATO DEL LAVORO

RICHIAMATE:

- Legge regionale del 28 settembre 2006, n. 22 "Il mercato del lavoro in Lombardia" e ss.mm.ii..
- Legge regionale del 6 agosto 2007, n. 19 "Norme sul sistema educativo di istruzione e formazione della Regione Lombardia" e ss.mm.ii..
- Legge regionale del 5 ottobre 2015, n. 30 "Qualità, innovazione ed internazionalizzazione nei sistemi di istruzione, formazione e lavoro in Lombardia. Modifiche alle ll.rr. 19/2007 sul sistema di istruzione e formazione e 22/2006 sul mercato del lavoro";
- il Programma Operativo Regionale (POR) a valere sul Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FESR) 2014-2020 adottato con Decisione di Esecuzione della Commissione Europea del 12 febbraio 2015 C(2015) 923 finale e la conseguente D.g.r. del 6 marzo 2015, n. X/3251 di approvazione del POR Lombardia e ss.mm.ii.;
- la D.g.r. del 23 gennaio 2015, n. X/3069 relativa alla presa d'atto dell'approvazione del Programma Operativo Regionale – a valere sul Fondo Sociale Europeo (FSE) 2014/2020 da parte della Commissione Europea con Decisione di Esecuzione CE del 17 dicembre 2014 C(2014) 10098 finale e relative modifiche approvate con Decisione del 20 febbraio 2017 C (2017) 1311, Decisione del 12 giugno 2018 C (2018) 3833 e Decisione del 30 aprile 2019 C (2019) 3048;

VISTA la D.G.R. del 31 gennaio 2020 n. XI/2770 "Linee guida per l'attuazione degli interventi di Formazione continua - fase VI - POR FSE 2014- 2020 – ASSE PRIORITARIO I – OCCUPAZIONE che prevede incentivi alle imprese finalizzati ad adeguare le competenze dei lavoratori attraverso interventi di formazione sulla base delle esigenze espresse dai datori di lavoro;

ATTESO che la citata D.g.r. n. XI/2770/2020 prevede, in particolare;

- l'assegnazione di voucher formativi rivolti alle aziende per l'acquisto di offerte formative a valere su un Catalogo approvato da Regione Lombardia;
- la predisposizione di un Catalogo regionale dell'offerta formativa di formazione continua, costituito dalle proposte presentate dai **soggetti** con iscrizione definitiva alle **sezioni A o B dell'Albo regionale** degli operatori accreditati per i servizi di istruzione e formazione professionale, dalle **Università lombarde** e loro **Consorzi** e dalle **Fondazioni ITS** (Istituti di Istruzione Tecnica Superiore);
- un'apposita sezione per le aree di intervento che rivestono carattere strategico per la competitività delle imprese e la promozione di specializzazioni tecnologiche

più coerenti con il potenziale di innovazione e di sviluppo del territorio lombardo;

VISTO il D.d.u.o. del 2 marzo 2020 n. 2735 "INVITO ALLA PRESENTAZIONE DI PROPOSTE FORMATIVE PER LA COSTITUZIONE DEL CATALOGO REGIONALE DI FORMAZIONE CONTINUA 2020-2021 – POR FSE 2014-2020 - PRIMA FINESTRA" (di seguito Invito), con il quale:

- si è provveduto ad invitare gli operatori accreditati per i servizi di istruzione e formazione professionale - sezioni A o B dell'Albo regionale, le Università lombarde e loro Consorzi e le Fondazioni ITS (Istituti di Istruzione Tecnica Superiore), a presentare proposte formative per la predisposizione del catalogo pubblico regionale per gli interventi di formazione continua - prima finestra;
- si è stabilito che le proposte formative potranno essere presentate, tramite il sistema informativo SIUF (Sistema Informativo Unitario della Formazione), all'indirizzo web: https://www.formazione.servizirl.it, secondo le modalità previste dall'Invito, a partire dalle ore 9:00 dell'11 marzo 2020, fino alle ore 17:00 del 15 aprile 2020, termine successivamente prorogato alle ore 17:00 del 29 maggio 2020;

RILEVATO che il citato Invito stabilisce, sempre al paragrafo 7, che la procedura di istruttoria si divide in due fasi, la verifica di ammissibilità e la valutazione secondo le seguenti modalità:

- la verifica di ammissibilità svolta da un'apposita segreteria tecnica nominata nell'ambito del Nucleo di Valutazione procede all'esame delle offerte formative secondo i seguenti criteri:

  1. Conformità, che tiene conto del rispetto dei termini di presentazione delle proposte in relazione alle scadenze previste dall'Invito, delle modalità di presentazione delle proposte; completezza e correttezza della documentazione trasmessa e rispetto di ogni ulteriore elemento formale espressamente richiesto dall'invito;

  2. Requisiti del proponente, che verifica possesso dei requisiti giuridici soggettivi previsti dall'Invito e l'assenza di situazioni di incompatibilità del proponente in relazione all'esecuzione della proposta formativa;

- la valutazione svolta dal Nucleo di valutazione sulla base dei seguenti criteri:

  1. Qualità dell'offerta formativa;

  2. Qualità del soggetto proponente;

  3. Efficacia potenziale dell'offerta formativa, valutato unicamente per le offerte formative presentate nell'ambito delle aree di rilevanza strategica. Le offerte presentate nell'ambito delle aree di rilevanza strategica che risultino non coerenti

rispetto al criterio "Efficacia potenziale dell'offerta formativa", ma lo risultino rispetto ad entrambi gli altri criteri ("Qualità dell'offerta formativa" e "Qualità del soggetto proponente"), saranno ammesse al Catalogo, come offerte non erogabili nell'ambito di tali aree, unicamente qualora siano state presentate senza il ricorso all'opzione dell'erogazione della formazione in partnership;

PRESO ATTO che in conformità a quanto previsto dal paragrafo 7 del citato invito con D.d.g. del 3 aprile 2020, n. 4126, integrato con D.d.g. del 20 aprile 2020, n. 4716 si è provveduto alla costituzione Nucleo di Valutazione;

VISTA altresì la D.g.r. del 15 aprile 2020 n. XI/3042 "Interventi di Formazione continua fase VI - misure a sostegno delle aziende in occasione dell'emergenza epidemiologica da Covid-19", con la quale:

- si è stabilito che la prima fase della Formazione continua rivolta alle imprese, in attuazione della citata D.g.r. n. XI/2770/2020, avrà come priorità il finanziamento degli interventi richiesti dalle imprese che hanno sospeso l'attività lavorativa a seguito dell'emergenza COVID-19 o hanno introdotto modalità di lavoro a distanza, al fine di consentire l'attuazione degli eventi formativi durante il periodo di sospensione;
- si è consentito, in deroga alle disposizioni regionali e per la durata delle misure emanate per il contenimento e la gestione dell'emergenza epidemiologica COVID-19, alla realizzazione delle attività didattiche in modalità a distanza FAD o E – learning da parte di enti accreditati alla formazione;

VISTO l'Avviso "Approvazione dell'Avviso Pubblico per l'attuazione di misure di Formazione Continua – Fase VI - POR FSE 2014-2020 - Asse Prioritario I – Occupazione" (di seguito Avviso) approvato il 27 maggio 2020 con D.d.u.o. n. 6251, che in attuazione della citata D.G.R. . n. XI/3042 e nelle more dell'entrata a regime del sistema informativo - nella prima fase di avvio della misura, prevede che le edizioni che si intende realizzare entro il 31 agosto 2020 sono autorizzate da Regione Lombardia a seguito di domanda formale presentata via Pec dal soggetto erogatore secondo le modalità puntualmente descritte al paragrafo B.2.a.i dell'Avviso stesso;

DATO ATTO che Nucleo di valutazione ha proceduto all'esame di 68 offerte formative di cui all'allegato A, parte integrante e sostanziale del presente atto, presentate tramite il sistema informativo SIUF entro i termini previsti dall'invito;

PRESO ATTO delle risultanze delle istruttorie effettuate dal Nucleo di Valutazione nelle sedute del 17 e 24 giugno 2020, così come risulta dai verbali agli atti della Struttura regionale competente, che hanno determinato quanto segue:

- 59 Offerte ammesse di cui all'allegato B, parte integrante e sostanziale del presente atto;
- 9 Offerte non ammesse di cui all'allegato C, parte integrante e sostanziale del presente atto;

RITENUTO di prendere atto degli esiti delle risultanze delle istruttorie effettuate dal Nucleo di Valutazione nelle sedute del 17 e 24 giugno 2020 relative alle proposte di cui all'Allegato A, determinando quanto segue:

- di dichiarare ammesse le offerte di cui Allegato B;
- di dichiarare non ammesse le offerte di cui Allegato C;

VISTA la legge regionale 7/7/2008 n. 20 "Testo unico delle leggi regionali in materia di organizzazione del personale" nonché i provvedimenti organizzativi relativi alla XI Legislatura ed in particolare:

- la D.g.r. del 4/4/2018 n. XI/5 "I Provvedimento organizzativo XI Legislatura" con cui si stabilisce di costituire le Direzioni Generali ai fini della definizione della nuova organizzazione di impianto della XI Legislatura, coerentemente agli ambiti di delega afferenti i singoli incarichi assessorili;
- la D.g.r. del 17/5/18 n. XI/126 "II Provvedimento organizzativo con la quale sono stati nominati, con decorrenza 1/6/18 i Direttori Generali, Centrali e di Area di funzione specialistica;
- la D.g.r. del 31/5/18 n. XI/ 182 "III Provvedimento organizzativo" con la quale è stato approvato il nuovo assetto organizzativo della Giunta regionale o seguito dell'avvio della XI Legislatura;
- la D.g.r. del 30/9/19 n. XI/2190 con la quale è stato attribuito l'incarico di Direttore della Direzione Generale Istruzione Formazione e Lavoro alla D.ssa Sabrina Sammuri;
- la D.g.r. del 20/1/2020 n. XI/2752 "I Provvedimento Organizzativo 2020" e successive modifiche e integrazioni;

DATO ATTO che il presente provvedimento è assunto nel rispetto dei termini procedurali previsti dalla L. 241/90, entro 30 giorni dalla data di approvazione dei progetti da parte de Nucleo di Valutazione

DECRETA

1. di prendere atto degli esiti delle risultanze delle istruttorie effettuate dal Nucleo di Valutazione nelle sedute del 17 e 24 giugno relative alle proposte di cui all'Allegato A, parte integrante e sostanziale del presente atto, determinando quanto segue:

    - di dichiarare ammesse le offerte di cui Allegato B, parte integrante e sostanziale del presente atto;
    - di dichiarare non ammesse le offerte di cui Allegato C, parte integrante e sostanziale del presente atto;

2. di attestare che il presente atto non è soggetto agli obblighi di pubblicazione di cui agli artt. 26 e 27 del D. Lgs 33/2013;

3. di disporre la pubblicazione del presente provvedimento e dei relativi allegati sul portale istituzionale di Regione Lombardia - www.regione.lombardia.it - Sezione Bandi e sul portale www.fse.regione.lombardia.it.

LA DIRIGENTE
PAOLA ANGELA ANTONICELLI

Atto firmato digitalmente ai sensi delle vigenti disposizioni di legge

POR FSE 2014 - 2020 - INVITO ALLA PRESENTAZIONE DI OFFERTE FORMATIVE PER LA COSTITUZIONE DEL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2021 - I FINESTRA

ALLEGATO A- RIEPILOGO OFFERTE VALUTATE

Id Proposta	Protocollo	Data Protocollo	Ente	Titolo del Percorso	Obiettivi e finalita	Area Strategica	Caratteristiche Destinatari	Mansioni_Professioni	Comp ingresso	Modalità Erogazione	Ds Modalita Erog	Durata Per Ore	N Iscritti Ed	Mod Certifica	Profilo	Competenze per Profilo	Livello Eqf Com Prof	Area	Competenze per Area	Livello Eqf Com Area	Abilita Conoscenze
403	E1.2020.94627	07/04/2020 11:43:46	PROMOS SOCIETA' COOPERATIVA A R.L.	FORMAZIONE FORMATORI CON METODOLOGIE BLENDED (E-LEARNING E DISTANT LEARNING)	Il periodo che stiamo affrontando sta profondamente modificando le tecniche della didattica, chiamando i formatori all'utilizzo di nuovi strumenti tecnologici e a nuove modalità di erogazione dell'attività formativa. Nello specifico ci riferiamo all'erogazione dell'attività formativa in modalità "blended", ossia la compresenza ed alternanza di formazione in presenza e formazione a distanza. Il formatore è un professionista ad alto livello di specializzazione con competenze che esulano da quelle strettamente legate alla disciplina di competenza: si occupa infatti della pianificazione e della progettazione degli interventi formativi, dell'individuazione delle metodologie più efficaci per fare fronte alle richieste dalla committenza ed ai bisogni formativi del target di riferimento dei destinatari. Oltre a svolgere attività di docenza, il formatore collabora con tutor e con altri docenti anche al fine di valutare i risultati raggiunti identificando gli indicatori di validazione dei contenuti formativi erogati. Vari ed articolati sono anche gli scenari in cui si trova ad operare: può infatti operare all'interno di centri di formazione professionale, aziende e società di consulenza che sempre più spesso utilizzano forme di didattica a distanza. L'azione formativa proposta intende rispondere alle esigenze che si sono rivelate pressanti di acquisizione di competenze legate ai nuovi strumenti di didattica a distanza, sia relativamente alle competenze tecnologiche necessarie per affrontare le nuove modalità di erogazione, sia relativamente all'organizzazione stessa della lezione, che presenta notevoli differenze rispetto alla didattica esclusivamente in presenza, sia essa intesa come lezione frontale classica, sia in assetto laboratoriale.	Competitività Delle Imprese	Il corso è destinato ai formatori, ai tutors ed ai coordinatori che operano all'interno di agenzie formative e di aziende che utilizzano la FAD come strumento di erogazione dell'attività didattica. I destinatari possono essere estesi anche ai certificatori di competenze per gli strumenti finalizzati all'identificazione di indicatori per la validazione delle competenze acquisite.	- Formatori - Orientatori - Tutors - Coordinatori - Progettisti di attività formative - Certificatori di competenze	Conoscenze richieste in ingresso: - Competenze informatiche nell'utilizzo delle piattaforme e – learning - Competenze nella gestione delle dinamiche dei gruppi in apprendimento - Elementi di pedagogia e di comunicazione interpersonale - Competenze sui metodi di valutazione di percorsi formativi Competenze richieste: - Effettuare l'analisi dei fabbisogni formativi - Effettuare la progettazione di un	Aula, FAD Formazione a Distanza, In assetto aziendale	La formazione sarà erogata in aula e in setting aziendale simulando la modalità blended, ossia l'alternanza in fase di erogazione di un intervento formativo tra moduli formativi a distanza, project work, tutorship on line e moduli didattici in presenza. Si prevede anche la possibilità di erogare la formazione (parzialmente o totalmente) in modalità FAD.	40	8	Certificazione di competenza	Formatore	erogare un intervento formativo	6				Conoscenze: Dinamiche dei gruppi in apprendimento Elementi di comunicazione interpersonale Elementi di pedagogia Metodi di valutazione di percorsi formativi Metodologie per la formazione Andragogia Docimologia, Neroscienze applicate ai processi di apprendimento. Abilità: Applicare metodologie di verifica dell'apprendimento Applicare tecniche di ascolto attivo Applicare tecniche di comunicazione Applicare tecniche di gestione d'aula Applicare tecniche di gestione del patto formativo Applicare tecniche di public speaking Utilizzare applicazioni didattiche informatiche e audiovisive Progettare interventi formativi blended, utilizzando sapientemente l'alternanza di formazione asincrona on line, formazione sincrona a distanza (FAD) e formazione in presenza, sia a livello individuale che di gruppo.
501	E1.2020.92192	06/04/2020 14:55:41	L'ACCADEMIA ISTRUZIONE E FORMAZIONE PROFESSIONALE SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE O.N.L.U.S.	BASIC SKILLS TORNITORE CNC E ATTREZZISTA MECCANICO	Il corso ha la finalità di aggiornare i lavoratori di aziende meccaniche nell'espletamento della mansione di Tornitore e Fresatore, con la specifica del CNC. I candidati miglioreranno la loro conoscenza del disegno tecnico-meccanico e la conduzione di torni e frese a controllo numerico. • Conoscenza della lettura del disegno meccanico • Conoscenza degli strumenti di misura • Attrezzaggio torni cnc • Carico/scarico macchinari utensili		Metalworkers - lavoratori e operai di aziende Meccaniche	L'Operatore macchine a controllo numerico esegue la lavorazione, costruzione, assemblaggio o revisione di un pezzo meccanico, utilizzando macchine a	scuola dell'obbligo	FAD Formazione a Distanza, In assetto aziendale	Le presenze al corso sono obbligatorie almeno per il 75% della durata complessiva del corso. Saranno erogate dalla scuola presso l'aula informatica o in sede lavorativa con utilizzo di apparecchiature informatiche aziendali	80	20	Certificazione di competenza	Attrezzista meccanico	Effettuare attrezzaggio di macchine utensili	3	Meccanica, produzione e manutenzione di macchine, impiantistica	effettuare la programmazione di macchine utensili a controllo numerico	4	Durante il corso saranno trattate le seguenti tematiche in modalità teorica, ma soprattutto in forma pratica: Tecnologia meccanica e dei materiali Metrologia Programmazione CNC: ISO, FANUC, SELCA, SIEMENS. Attrezzaggio macchine Movimentazione, regolazione e manutenzione fresa CNC Realizzazione di un pezzo meccanico Elementi di disegno meccanico Panoramica dei materiali Tecnologia dei metalli
595	E1.2020.170721	27/04/2020 12:00:44	RISORSE ITALIA S.R.L.	La gestione della disabilità in azienda	Conoscere la Disabilità e le sue diverse declinazioni al fine di poter abbattere i pregiudizi che impediscono il naturale processo d' inclusione in azienda di persone con una disabilità. Acquisire indicazioni utili sulle modalità di relazione e sulle buone pratiche di azione da implementare nelle proprie aree d'intervento.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il corso è principalmente rivolto a coloro che si occupano all'interno dell'azienda della gestione delle risorse umane con particolare riferimento ai responsabili del personale e agli HR Manager di qualsiasi livello	Tutti coloro che all'interno dell'azienda si occupano della gestione del personale diversamente abile.	Non è richiesta nessuna competenza in ingresso.	Aula, FAD Formazione a Distanza	Il percorso formativo si svolgerà in aula frontale o in modalità FAD tramite videoconferenza.	16	10	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore d'ufficio	effettuare l'archiviazione di documenti	3				Il corso, dall'impostazione laboratoriale altamente interattiva, aiuta a maturare una maggiore consapevolezza in merito al proprio stile di selezione del personale per poterlo adattare nei casi di selezione di personale diversamente abile. Al termine del corso gli allievi avranno sviluppato le proprie competenze in merio alla normativa vigente in merito all'inserimento e gestione del personale diversamente abile.
696	E1.2020.150281	21/04/2020 16:14:06	CE.SVI.P. LOMBARDIA-CENTRO SVILUPPO PICCOLA E MEDIA IMPRESA - SOCIETA' COOPERATIVA	SMART MANAGER E MODELLO MANAGERIALE A DISTANZA: GESTIRE L'EMERGENZA E GARANTIRE LA PRODUTTIVITÀ	CESVIP Lombardia, in fase preliminare, ha condotto un'analisi del CONTESTO PRODUTTIVO e del TESSUTO IMPRENDITORIALE LOMBARDO attraverso una serie di attività finalizzate a far emergere i fabbisogni maggiormente condivisi dalle imprese. FASI E STRUMENTI PER L'INDIVIDUAZIONE DEL FABBISOGNO L'indagine relativa alle criticità e ai gap formativi presenti all'interno delle aziende è stata realizzata in 2 momenti: -1 analisi back office rispetto ai diversi SETTORI DI RIFERIMENTO potenzialmente interessati e un'analisi delle LINEE GUIDA e dell'invito per la presentazione del Catalogo Regionale Formazione Continua; -2 indagine approfondita contattando direttamente le imprese con strumenti sia STRUTTURATI (somministrazione di interviste e focus group), che NON STRUTTURATI (colloqui telefonici o in presenza e scambi mail). Rispetto alla proposta, sono stati presi in considerazione i seguenti ELEMENTI, quali punti chiave su cui strutturare un percorso in linea con le richieste del mercato e con le esigenze produttive, anche a fronte della SITUAZIONE DI EMERGENZA che si è venuta a creare da Febbraio 2020 rivoluzionando in toto il modo di lavorare delle imprese: - l'attenzione sempre maggiore (anche prima dell'emergenza sanitaria Covid-19) delle imprese alle modalità di lavoro "agile", di contro ad una ABITUDINE AL CONTROLLO di tutte le funzioni di responsabilità; - le RACCOMANDAZIONI alle imprese da parte del Governo Italiano in relazione dell'emergenza sanitaria Covid-19 che richiedono un massimo utilizzo di modalità di lavoro agile per le attività che possono essere svolte al proprio domicilio o in modalità a distanza; - la complessità che, il passaggio ad un'organizzazione del lavoro in modalità Smart Working, richiede a livello di "CULTURA AZIENDALE" e quindi soprattutto management e middle management; - le DIFFICOLTÀ DEI MANAGER nello sviluppo di una leadership diversa nei confronti di lavoratori in Smart Working. Partendo da questi presupposti, il percorso avrà i seguenti OBIETTIVI FORMATIVI: - identificare i principali elementi normativi che permettono la realizzazione di un PIANO DI SMART WORKING; - - conoscere ed analizzare gli IMPATTI DELLO SMARTWORKING sulle persone; - - comprendere le logiche necessarie per una gestione efficace del CAMBIAMENTO ORGANIZZATIVO; - comprendere il vero significato di SMART WORKING e supportare i responsabili (o smart manager) che si trovano in una situazione nuova; - - approfondire la normativa di riferimento e gli aspetti legati alla sicurezza per assicurare la regolarità del LAVORO DA REMOTO; - - fornire indicazioni pratiche per una PROGRAMMAZIONE DEL LAVORO PER OBIETTIVI chiara e condivisa dal proprio gruppo di lavoro e STACCATA DAL VINCOLO DELLA PRESENZA; - - dare strumenti nuovi per realizzare il CONTROLLO DEL LAVORO; -- fornire una panoramica rispetto all'utilizzo degli STRUMENTI, dei DIVERSI DEVICES e TECNOLOGIE maggiormente utilizzati per il lavoro da remoto.	Benessere Organizzativo Aziendale	I potenziali destinatari, a cui la presente proposta formativa è rivolta, possono essere ricondotti alle TUTTE LE AREE del MANAGEMENT E DEL MIDDLE MANAGEMENT che saranno coinvolte nel progetto di TRASFORMAZIONE ORGANIZZATIVA legato allo Smart Working prevedendone fasi, momenti specifici e monitoraggi. I destinatari del percorso saranno TUTTI COLORO CHE PER MANSIONI E FUNZIONI sono (o saranno nel breve periodo) coinvolti in PIANI DI SMART WORKING AZIENDALI e che quindi devono COORDINARE le attività lavorative di un gruppo di persone A DISTANZA. COERENZA RISPETTO AI PROFILI PROFESSIONALI Rimandando al paragrafo successivo per la specifica rispetto alle possibili figure da coinvolgere in formazione, specifichiamo che la proposta formativa potrà essere efficace in quanto è direttamente collegata alla nuova modalità con cui i manager svolgono il proprio ruolo e funzione e al miglioramento della PERFOMANCE LAVORATIVA e del BENESSERE PERSONALE E AZIENDALE.	Rimandando al paragrafo successivo per la specifica rispetto alle possibili figure da coinvolgere in formazione, specifichiamo che la proposta formativa potrà essere efficace in quanto è direttamente collegata alla nuova modalità con cui i manager svolgono il proprio ruolo e funzione e al miglioramento della PERFOMANCE LAVORATIVA e del BENESSERE PERSONALE E AZIENDALE.I potenziali destinatari, a cui la presente proposta formativa è rivolta, possono	Di seguito, si fornisce un elenco dei POSSIBILI PROFILI PROFESSIONALI potenzialmente interessati alla proposta formativa: - DIRETTORI, RESPONSABILI DELLE RISORSE UMANE E DEL PERSONALE; - RESPONSABILI DELLO SVILUPPO ORGANIZZATIVO; - IMPRENDITORI E AMMINISTRATORI DELEGATI; - COORDINATORI DI FUNZIONE O DI AREA; - MANAGER desiderosi di comprendere come gestire tecnicamente un progetto strutturato di cambiamento organizzativo mirato all'avvio delle forme di Smart Working. Di seguito illustriamo brevemente le PRINCIPALI ATTIVITÀ che accomunano il profilo di uno SMART MANAGER: - coordinamento "da	FAD Formazione a Distanza	MODALITÀ FORMATIVE Il presente percorso formativo verrà erogato esclusivamente in modalità E-LEARNING (FAD Formazione a Distanza). La Formazione a Distanza (FAD) apre le porte a un nuovo paradigma di apprendimento individuale e collettivo, abilitato dalla rete e dalla tecnologia, ma da esse non determinato. È il frutto di una convergenza tra processi di formazione e web technologies, grazie alla quale le tecnologie di rete vengono usate per creare, sviluppare e facilitare l'apprendimento, distribuendo in tempo reale contenuti di approfondimento personalizzati e dinamici. Nello specifico, le giornate formative verranno organizzate in modalità SINCRONA in "WEBINAR", ovvero sessioni formative sincrone in cui la partecipazione avviene da remoto sia per il docente che per i discenti. Questa tipologia consente di avvalersi di tutte le opportunità della "presenza" in quanto: - il docente si rivolge direttamente ai discenti, proietta slide ed altri materiali in tempo reale, raccoglie feedback tempestivi; - il discente può fare domande, ascoltare la voce del docente ed osservare il suo volto, il tutto, ovviamente, in tempo reale. Per quanto riguarda la "lezione a distanza", essa conterrà forti e spiccati elementi di	30	12	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working (lavoro agile)	5	In termini didattici, il percorso formativo andrà a sviluppare SOLO le seguenti CONOSCENZE E ABILITÀ coerenti con quanto riportato nel QRSP per i seguenti PROFILI PROFESSIONALI e le seguenti COMPETENZE: PROFILO: 24.C.17 COORDINARE TEAM DI LAVORO APPLICANDO STRUMENTI E METODOLOGIE DELLO SMART WORKING (LAVORO AGILE) COMPETENZA: COORDINARE TEAM DI LAVORO APPLICANDO STRUMENTI E METODOLOGIE DELLO SMART WORKING (LAVORO AGILE) Livello EQF: 5 CONOSCENZE - Principi dello smart working - Principi di dematerializzazione - Principi sulla conciliazione tempi di vita e tempi di lavoro - Legge 81/2017 - Organizzazione aziendale - Organizzazione del lavoro - Tecniche e strumenti di Project management - Stili di leadership - Modalità e tipologie di comunicazione efficace - Rischi generali e rischi specifici dell'attività in smart working - Metodi per l'individuazione e il riconoscimento delle situazioni di rischio - Contrattualistica del lavoro relativa allo smart working - Normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali - Modalità e tipologie di comunicazione efficace - Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza…) - Elementi di sicurezza informatica ABILITÀ - Applicare metodologie di lavoro per obiettivi - Applicare metodi per la valutazione delle prestazioni - Applicare tecniche di analisi organizzativa - Applicare tecniche di pianificazione delle attività -
701	E1.2020.140010	20/04/2020 09:37:49	FONDAZIONE AIB	PIANIFICARE L'INTRODUZIONE E L'IMPLEMENTAZIONE DELLO SMART WORKING IN AZIENDA - FAD Formazione a Distanza	OBIETTIVI Il presente corso è rivolto a responsabili e esperti della gestione delle risorse umane in azienda e ha l'obiettivo di consentirgli di acquisire le competenze per pianificare l'adozione e l'implementazione di piani di smart working efficaci, efficienti e sostenibili. Tali apprendimenti riguardano: - La cornice normativa entro la quale lo smart working deve essere inquadrato; - La conoscenza delle dotazioni tecnologiche e digitali necessarie per lavorare, in modo efficace e efficiente, a distanza - L'analisi delle competenze del personale necessarie per lavorare in smart working - La definizione di piani di sviluppo delle competenze del personale per lavorare in smart working - La definizione di regole coerenti con le normative sul lavoro e di linee guida organizzative che possano disciplinare, nello specifico contesto aziendale, lo smart working - Le modalità per pianificare gli obiettivi in coerenza con gli scenari che si prospettano e gli obiettivi aziendali - Le modalità per valutare le prestazioni professionali e organizzative rese in modalità di lavoro agile - La definizione di un modello contestuale di leadership, in linea con la vision aziendale, dei responsabili e coordinatori di team in smart working - La definizione di un modello dei comportamenti di leaders e collaboratori atto a rendere lo smart working efficace, efficiente e soddisfacente, ovvero sostenibile nel medio termine, per i lavoratori. FINALITA' L'introduzione dello smart working in azienda è un cambiamento organizzativo rilevante che impatta sulle dimensioni culturali dell'organizzazione e rende necessarie azioni su più fronti: - La pianificazione delle dotazioni tecnologiche - - Lo sviluppo delle competenze del personale - - La pianificazione degli obiettivi e delle modalità di valutazione - - La definizione delle policy organizzative (regole, linee guida, strumenti di lavoro) - Il cambiamento degli stili di leadership dei responsabili di team e dei comportamenti dei leaders e dei collaboratori. Gli elementi che hanno condotto all'individuazione del fabbisogno professionale e formativo sono riconducibili alle constatazioni che seguono. La crisi sanitaria in corso ha richiesto a molte aziende un ricorso emergenziale, non pianificato, al lavoro a distanza: le aziende sono passate in molti casi al remote working piuttosto che allo smart working e hanno ora bisogno di sistematizzare e pianificare una nuova organizzazione del lavoro destinata a prolungarsi nel tempo e che, in diversi casi, se ben strutturata, potrà divenire una scelta a lungo termine Il passaggio dal remote allo smart working richiede l'apprendimento, innanzi tutto da parte dei responsabili e esperti del personale delle aziende, oltre che dei requisiti normativi che rappresentano la cornice entro la quale lo smart working va implementato, di logiche e metodologie di pianificazione e valutazione organizzativa e di crescita delle competenze del personale e di sviluppo di nuovi modelli e stili di leadership	Benessere Organizzativo Aziendale	In questa fase di emergenza, il corso risponde ad esigenze di reskilling e upskilling dei destinatari ed è rivolto prioritariamente alle aziende in cassa integrazione, a quelle che hanno sospeso l'attività a causa dell'emergenza COVID 19 e a quelle che attuano formazione per consolidare l'introduzione dello smart working nella propria organizzazione. Il corso è destinato a responsabili del personale e esperti della gestione delle risorse umane di imprese industriali, commerciali e di servizi, che hanno recentemente introdotto, in risposta alla crisi sanitaria, il lavoro agile in azienda e hanno bisogno di acquisire le competenze per una piena e efficace pianificazione e implementazione dello smart working. E' destinato altresì a consulenti aziendali, dipendenti, autonomi o liberi professionisti, che vogliano acquisire competenze relative alla pianificazione e gestione dello smart working in azienda.	Responsabili del personale e esperti della gestione delle risorse umane di imprese industriali, commerciali e di servizi	Conoscenza e esperienza dei processi di gestione del personale, con particolare riferimento alla pianificazione e allo sviluppo professionale e organizzativo (formazione, valutazione).	FAD Formazione a Distanza	Al fine di garantire alle imprese, anche in questo momento di particolare difficoltà determinata dall'emergenza sanitaria, l'accesso alle opportunità formative, contribuendo in tal modo a sostenere la promozione di modelli innovativi di organizzazione del lavoro, il mantenimento dell'occupabilità dei lavoratori e i processi di rilancio e ripresa economica, il percorso formativo verrà svolto interamente in FAD sincrona. Durante il percorso formativo si alternano momenti teorici ad attività concrete attraverso il ricorso a esercitazioni pratiche, simulazioni e a casi di studio, che consentiranno ai partecipanti di confrontarsi costantemente e partecipare attivamente, seppure a distanza, al processo formativo. Simulazioni, esercitazioni e casi di studio permetteranno di applicare una serie di fasi: 1) l'individuazione e la selezione delle informazioni da raccogliere, 2) l'analisi e l'interpretazione dei dati, 3) l'elaborazione delle conclusioni e 4) la riflessione sul processo svolto, sviluppando competenze applicabili a problemi, processi, situazioni e contesti diversi. Tale modalità consente di mantenere l'efficacia didattica, la qualità e il coinvolgimento nei processi di apprendimento, tipici della formazione in presenza, poiché avviene attraverso l'utilizzo di piattaforme telematiche (Learning Management System) in grado di garantire: - l'interazione "in diretta" tra partecipanti e	40	6	Certificazione di competenza	Esperto gestione area risorse umane	effettuare il controllo dell'implementazione delle attività di formazione del personale	6				
705	E1.2020.140058	20/04/2020 09:43:16	FONDAZIONE AIB	MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE – FAD Formazione a Distanza	L'obiettivo è far acquisire competenze ai partecipanti affinchè siano in grado di: - Individuare i Paesi target attraverso ricerche e studi di mercato, applicando tecniche di analisi di dati statistici e macroeconomici e di benchmarking, utilizzando la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico - Impostare e sviluppare la strategia per commercializzare il prodotto sui mercati esteri, applicando tecniche di analisi delle risorse finanziarie dell'azienda, metodologie per la costruzione del budget per i mercati esteri e per il calcolo del ritorno degli investimenti (ROI e P&L management), tecniche di promozione del brand sui mercati esteri individuati FINALITA' Per cogliere le opportunità di sviluppo all'estero è molto importante ampliare la conoscenza del contesto a cui ci si rivolge, maturare una visione e opportune scelte strategiche riguardo a dove, quando e come entrare nei mercati esteri e, infine, dotarsi delle competenze necessarie per affrontare le sfide del commercio internazionale. Affrontare con successo il mercato globale impone al management di valutare le principali variabili geografiche, politiche, economiche, sociali dei Paesi target, le opzioni strategiche a disposizione e le precondizioni organizzative della propria impresa. Lo sviluppo commerciale all'estero, inoltre, richiede specifiche scelte e iniziative di marketing e di branding, la selezione di potenziali partner locali, l'eventuale creazione di una rete di vendita dedicata, la comprensione delle differenze ambientali e culturali per poter condurre efficacemente trattative e negoziazioni. Il percorso formativo si pone l'obiettivo di comprendere le sfide e cogliere le opportunità derivanti dalla strategia di internazionalizzazione, prevenendo e risolvendo le criticità, al fine di ottimizzare ed efficientare la gestione di specifici aspetti del processo commerciale con Paesi stranieri. In aggiunta, la possibilità di erogare il percorso formativo in FAD, in questo momento di criticità, consente di mantenere e sviluppare la competitività aziendale, investendo su modalità di lavoro agile, e ai partecipanti al corso di accrescere le loro risorse e la loro occupabilità. Gli elementi che hanno condotto all'individuazione del fabbisogno professionale e formativo sono riconducibili al fatto che, pur essendo l'Italia uno dei più grandi paesi esportatori al mondo, il suo potenziale commerciale estero deve essere ampliato, poiché specie le PMI potrebbero aggredire i mercati esteri se disponessero di figure professionali competenti nell'intero processo della filiera dell'export e ciò è particolarmente evidente nella provincia bresciana, fortemente internazionalizzata.Il Manager per i processi di internazionalizzazione è pertanto figura centrale e strategica, in quanto ridisegna la presenza dell'impresa sui mercati internazionali con competenze tecniche, economico-finanziarie e organizzative che consentono di sfruttare all'estero i vantaggi del Made in Italy	Internazionalizzazione delle imprese	In questa fase di emergenza, il corso risponde ad esigenze di reskilling e upskilling dei destinatari ed è rivolto prioritariamente alle aziende in cassa integrazione, a quelle che hanno sospeso l'attività a causa dell'emergenza COVID 19 e a quelle che attuano formazione per consolidare l'introduzione dello smart working nella propria organizzazione. Il corso è destinato a export manager, responsabili commerciali e marketing che operano in imprese manifatturiere, commerciali, di servizi. I destinatari devono potenziare le competenze per: comprendere lo scenario economico internazionale; ricercare potenziali mercati esteri, calcolare rischio paese e posizionamento competitivo sui mercati scelti considerando punti di forza e di debolezza e competenze distintive dell'impresa di appartenenza; sviluppare modelli e strategie di internazionalizzazione e analisi concorrenza; utilizzare strumenti di pianificazione economico-finanziaria del progetto di internazionalizzazione (business plan).	Export manager, responsabili commerciali e marketing che operano all'interno di imprese manifatturiere, commerciali e di servizi.	Buone conoscenze del business di appartenenza; capacità di operare in contesti organizzati che richiedono autonomia, abilità negoziali e di coordinamento di risorse umane, economiche e strumentali.	FAD Formazione a Distanza	Al fine di garantire alle imprese, anche in questo momento di particolare difficoltà determinata dall'emergenza sanitaria, l'accesso alle opportunità formative, contribuendo in tal modo a sostenere la promozione di modelli innovativi di organizzazione del lavoro, il mantenimento dell'occupabilità dei lavoratori e i processi di rilancio e ripresa economica, il percorso formativo verrà svolto interamente in FAD sincrona. Durante il percorso formativo si alternano momenti teorici ad attività concrete attraverso il ricorso a esercitazioni pratiche, simulazioni e a casi di studio, che consentiranno ai partecipanti di confrontarsi costantemente e partecipare attivamente, seppure a distanza, al processo formativo. Simulazioni, esercitazioni e casi di studio permetteranno di applicare una serie di fasi: 1) l'individuazione e la selezione delle informazioni da raccogliere, 2) l'analisi e l'interpretazione dei dati, 3) l'elaborazione delle conclusioni e 4) la riflessione sul processo svolto, sviluppando competenze applicabili a problemi, processi, situazioni e contesti diversi. Tale modalità consente di mantenere l'efficacia didattica, la qualità e il coinvolgimento nei processi di apprendimento, tipici della formazione in presenza, poiché avviene attraverso l'utilizzo di piattaforme telematiche (Learning Management System) in grado di garantire: - l'interazione "in diretta" tra partecipanti e	40	6	Certificazione di competenza	Manager per i processi di internazionalizzazione	Impostare e sviluppare la strategia per commercializzare e il prodotto sui mercati esteri	7				
707	E1.2020.140080	20/04/2020 09:45:03	FONDAZIONE AIB	TECNICO DELLE SPEDIZIONI E DEI TRASPORTI INTERNAZIONALI – FAD Formazione a Distanza	L'obiettivo è far acquisire competenze ai partecipanti affinchè siano in grado di: - Organizzare le operazioni di preparazione consegna, spedizione e ricevimento merci, pianificando i flussi delle merci e le combinazioni di carico e applicando tecniche di controllo, classificazione e identificazione delle merci, compresa la loro disposizione nel magazzino - Gestire il trattamento dei documenti, il flusso informativo delle merci e l'espletamento delle pratiche nei servizi di trasporto, spedizione e doganali, applicando tecniche di registrazione dei movimenti delle merci, di inventario e aggiornamento giacenze e di segnalazione di non conformità merci, nonché di verifica della documentazione amministrativa FINALITA' Al fine di dare piena esecuzione al contratto internazionale di compravendita e provvedere al trasferimento fisico delle merci, è fondamentale conoscere le tecniche e le procedure di commercio internazionale riguardo a trasporti, spedizioni, assicurazioni, termini di resa, dogane. In aggiunta, la padronanza dei termini, dei concetti e degli strumenti del commercio internazionale è indispensabile per l'impresa nel suo complesso, dal commerciale, alla produzione, all'amministrazione, al fine di poter operare efficacemente nel mercato globale, conquistando e mantenendo un duraturo vantaggio competitivo sui competitors. Il percorso formativo si pone l'obiettivo di fornire le conoscenze necessarie per affrontare con competenza le soluzioni che impattano direttamente sulle prestazioni di diversi processi (logistica, acquisti, commerciale, operations, amministrazione) e acquisire un approccio corretto per ottimizzare le performance distributive a livello internazionale, contribuendo a supportare la strategia della Supply Chain aziendale. La possibilità di erogare il percorso formativo in FAD, in questo momento di criticità, rafforza la possibilità di mantenere e sviluppare la competitività aziendale, investendo su modalità di lavoro agile, e consente ai partecipanti di accrescere le loro risorse e la loro occupabilità. Gli elementi che hanno condotto all'individuazione del fabbisogno professionale e formativo sono riconducibili alla constatazione che il Tecnico delle spedizioni e dei trasporti è una figura professionale sempre più strategica nell'era globalizzata, poiché deve acquisire una visione sistemica del ciclo logistico e provvedere in modo efficace, compliant ed efficiente a una fase qualificante del servizio al cliente, garantendo un efficace presidio degli elementi critici del processo distributivo costituiti dalla flessibilità, da un servizio eccellente, dal rispetto dei tempi di consegna e dal controllo dimensionale degli stock lungo tutta la filiera. Si tratta di una figura poliedrica a cui sono richieste molteplici competenze di tipo normativo (la normativa doganale, la responsabilità nel trasporto), amministrativo (la corretta predisposizione dei documenti) e tecnico-operativo (ad esempio riguardanti il carico).	Internazionalizzazione delle imprese	In questa fase di emergenza, il corso risponde ad esigenze di reskilling e upskilling dei destinatari ed è rivolto prioritariamente alle aziende in cassa integrazione, a quelle che hanno sospeso l'attività a causa dell'emergenza COVID 19 e a quelle che attuano formazione per consolidare l'introduzione dello smart working nella propria organizzazione. Il corso è destinato a responsabili e addetti estero, spedizioni, logistica di imprese manifatturiere, commerciali e di distribuzione. I destinatari devono potenziare le competenze per: valutare le esigenze distributive e di servizio; organizzare operativamente i trasporti; predisporre i documenti di accompagnamento; ottimizzare i flussi di magazzino; contribuire alla customer satisfaction con una gestione efficiente del servizio; utilizzare sistemi informativi per gestire il processo di logistica integrata; coordinarsi con le altre funzioni aziendali: logistica, acquisti, commerciale, operations, amministrazione.	Responsabili e addetti ufficio estero, spedizioni, logistica che operano all'interno di imprese manifatturiere, commerciali e di distribuzione.	Buone conoscenze del business di appartenenza e dei meccanismi che governano il flusso logistico; capacità di operare in contesti organizzati che richiedono autonomia, abilità negoziali e di coordinamento di risorse umane e strumentali.	FAD Formazione a Distanza	Al fine di garantire alle imprese, anche in questo momento di particolare difficoltà determinata dall'emergenza sanitaria, l'accesso alle opportunità formative, contribuendo in tal modo a sostenere la promozione di modelli innovativi di organizzazione del lavoro, il mantenimento dell'occupabilità dei lavoratori e i processi di rilancio e ripresa economica, il percorso formativo verrà svolto interamente in FAD sincrona. Durante il percorso formativo si alternano momenti teorici ad attività concrete attraverso il ricorso a esercitazioni pratiche, simulazioni e a casi di studio, che consentiranno ai partecipanti di confrontarsi costantemente e partecipare attivamente, seppure a distanza, al processo formativo. Simulazioni, esercitazioni e casi di studio permetteranno di applicare una serie di fasi: 1) l'individuazione e la selezione delle informazioni da raccogliere, 2) l'analisi e l'interpretazione dei dati, 3) l'elaborazione delle conclusioni e 4) la riflessione sul processo svolto, sviluppando competenze applicabili a problemi, processi, situazioni e contesti diversi. Tale modalità consente di mantenere l'efficacia didattica, la qualità e il coinvolgimento nei processi di apprendimento, tipici della formazione in presenza, poiché avviene attraverso l'utilizzo di piattaforme telematiche (Learning Management System) in grado di garantire: - l'interazione "in diretta" tra partecipanti e	40	6	Certificazione di competenza	Tecnico delle spedizioni e dei trasporti	Gestire il trattamento dei documenti, il flusso informativo delle merci e l'espletamento delle pratiche nei servizi di trasporto, spedizione e doganali	6				
739	E1.2020.150341	21/04/2020 16:18:39	CE.SVI.P. LOMBARDIA-CENTRO SVILUPPO PICCOLA E MEDIA IMPRESA - SOCIETA' COOPERATIVA	WEB MEETING: COME PROGETTARE UNA RIUNIONE A DISTANZA E COORDINARE LE ATTIVITÀ	CESVIP Lombardia, in fase preliminare, ha condotto un'analisi del CONTESTO PRODUTTIVO e del TESSUTO IMPRENDITORIALE LOMBARDO attraverso una serie di attività finalizzate a far emergere i fabbisogni formativi e professionali maggiormente condivisi dalle imprese. FASI E STRUMENTI PER L'INDIVIDUAZIONE DEL FABBISOGNO L'indagine relativa alle criticità e ai gap formativi presenti all'interno delle aziende è stata realizzata in due momenti: - in primo luogo, con un'analisi back office rispetto ai diversi SETTORI DI RIFERIMENTO potenzialmente interessati e un'approfondita analisi delle LINEE GUIDA e dell'invito per la presentazione del Catalogo Regionale Formazione Continua; - in secondo luogo, con una indagine approfondita contattando direttamente le imprese con strumenti sia STRUTTURATI (somministrazione di interviste e focus group), che NON STRUTTURATI (colloqui telefonici o in presenza e scambi mail). Rispetto alla presente proposta, sono stati presi in considerazione i seguenti ELEMENTI, quali punti chiave su cui strutturare un percorso in linea con le richieste del mercato e con le esigenze produttive, anche a fronte della SITUAZIONE DI EMERGENZA che si è venuta a creare da Febbraio 2020 che ha rivoluzionato in toto il modo di lavorare delle imprese: - le numerose richieste ricevute da imprese - di OGNI SETTORE PRODUTTIVO - rispetto alla NECESSITÀ di approfondire le modalità di utilizzo dei MODERNI STRUMENTI TECNOLOGICI che consentono la comunicazione fra lavoratori e l'organizzazione di riunioni da remoto in smart working; - la consapevolezza che le attività aziendali non possono arrestarsi completamente a causa dell'emergenza e che quindi è necessario RIPENSARE PROFONDAMENTE ANCHE IL MODO DI COMUNICARE E RELAZIONARSI con i propri colleghi sottoposti e/o responsabili (riunioni, meeting, etc.); - l'importanza strategica di una pianificazione delle attività, non solo per il proseguo della attività da back office, ma soprattutto per definire LE PRIORITÀ e MANTENERE IL FOCUS DEL TEAM DI LAVORO per iniziare a definire la cosiddetta "fase 2" internamente nella piena osservanza di quelle che saranno le disposizioni nazionali, regionali e locali a riguardo. Partendo da questi presupposti, il percorso avrà i seguenti OBIETTIVI FORMATIVI: - conoscere le procedure, i tempi e i metodi per preparare RIUNIONI E MEETING DI LAVORO EFFICACI, impostando e settando a dovere gli strumenti tecnologici prescelti di supporto allo svolgimento dell'evento aziendale; - - adottare parallelamente i PRINCIPI E GLI STRUMENTI DEL COSIDDETTO PROJECT MANAGEMENT, compreso l'utilizzo di alcuni applicativi e software di supporto alla programmazione del lavoro, indispensabili per poter impostare le FASI DI AVANZAMENTO E LE MILESTONES sui quali impostare gli incontri e i meeting on line.	Benessere Organizzativo Aziendale	I potenziali destinatari, a cui la presente proposta formativa è rivolta, possono essere ricondotti alle seguenti AREE PRODUTTIVE e AZIENDALI: - DIREZIONE - MANAGEMENT E MIDDLE MANAGEMENT; - VENDITE E MARKETING; - AMMINISTRAZIONE; - PRODUZIONE; - ALTRE FUNZIONI AZIENDALI. COERENZA RISPETTO AI PROFILI PROFESSIONALI Specifichiamo che la proposta formativa potrà essere efficace in quanto è direttamente collegata al ruolo e alle funzioni che essi esercitano in azienda e quindi potrà dare un VERO VALORE AGGIUNTO IN TERMINI DI PERFORMANCE. In particolare: - sviluppo di competenze ad alto contenuto manageriali per coloro che hanno una funzione di coordinamento e pianificazione del lavoro nei diversi reparti produttivi e che quindi sono chiamati quotidianamente a indire e gestire riunioni e meeting aziendali; - miglioramento della personale competenza di programmazione del proprio lavoro e di utilizzo degli strumenti tecnologici per partecipare alle riunioni di lavoro.	Di seguito, si fornisce un elenco dei POSSIBILI PROFILI PROFESSIONALI ricompresi potenzialmente interessati alla proposta formativa: - RESPONSABILI AZIENDALI - DIRETTORI - MANAGER - RESPONSABILI DI UFFICIO/REPARTO - COORDINATORI DI SERVIZI - CAPI REPARTO - CAPI AREA - LAVORATORI DI TUTTE LE AREE Di seguito illustriamo brevemente le PRINCIPALI	Rispetto al percorso, che ha come riferimento competenze con un livello EQF 3 e 5 (solamente in relazione ai pirncipi e alle tecnologie di supporto allo smart working e all'organizzazione dei meeting, si prevede che i lavoratori in ingresso abbiano già una prima base di conoscenza della materia, ovvero: - Elementi di base di organizzazione del lavoro; - Elementi di base di gestione del personale; - Principi base di Project Management; - Metodi e modalità di preparazione delle riunioni di lavoro. A tali prerequisiti, i lavoratori dovranno associare anche un ruolo in azienda che preveda già (o prevedrà nel breve termine) una responsabilità diretta rispetto all'utilizzo corretto degli strumenti tecnologici aziendali per	FAD Formazione a Distanza	MODALITÀ FORMATIVE Il presente percorso formativo verrà erogato esclusivamente in modalità E-LEARNING (FAD Formazione a Distanza). La Formazione a Distanza (FAD) apre le porte a un nuovo paradigma di apprendimento individuale e collettivo, abilitato dalla rete e dalla tecnologia, ma da esse non determinato. È il frutto di una convergenza tra processi di formazione e web technologies, grazie alla quale le tecnologie di rete vengono usate per creare, sviluppare e facilitare l'apprendimento, distribuendo in tempo reale contenuti di approfondimento personalizzati e dinamici. Nello specifico, le giornate formative verranno organizzate in modalità SINCRONA in "WEBINAR", ovvero sessioni formative sincrone in cui la partecipazione avviene da remoto sia per il docente che per i discenti. Questa tipologia consente di avvalersi di tutte le opportunità della "presenza" in quanto: - il docente si rivolge direttamente ai discenti, proietta slide ed altri materiali in tempo reale, raccoglie feedback tempestivi; - il discente può fare domande, ascoltare la voce del docente ed osservare il suo volto, il tutto, ovviamente, in tempo reale. Per quanto riguarda la "lezione a distanza", essa conterrà forti e spiccati elementi di	16	12	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore d'ufficio	organizzare riunioni di lavoro	3	Area comune	Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working (lavoro agile)	5	In termini didattici, il percorso formativo andrà a sviluppare SOLO le seguenti CONOSCENZE E ABILITÀ coerenti con quanto riportato nel QRSP per i seguenti PROFILI PROFESSIONALI e le seguenti COMPETENZE: PROFILO: 24.57 OPERATORE D'UFFICIO COMPETENZA: ORGANIZZARE RIUNIONI DI LAVORO Livello EQF: 3 CONOSCENZE - Elementi di organizzazione aziendale ABILITÀ - Applicare tecniche di pianificazione delle attività - Applicare tecniche di predisposizione mailing list - Utilizzare sistemi di navigazione internet - Utilizzare software posta elettronica - Utilizzare strumentazione a supporto dell'attività d'ufficio PROFILO: AREA COMUNE - COMPETENZE INDIPENDENTI COMPETENZA: 24.C.17 COORDINARE TEAM DI LAVORO APPLICANDO STRUMENTI E METODOLOGIE DELLO SMART WORKING (LAVORO AGILE) Livello EQF: 5 CONOSCENZE - Principi dello smart working - Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza…) ABILITÀ - Applicare metodologie di lavoro per obiettivi - Utilizzare software Project Management

747	E1.2020.158255	23/04/2020 09:45:13	FONDAZIONE AIB	BUSINESS E EXECUTIVE COACH – FAD Formazione a Distanza	OBIETTIVI Il percorso fornisce strumenti teorico-pratici per operare come coach nell'ambito di contesti organizzativi e nella consulenza privata a individui e gruppi. Si rivolge anche a coloro che hanno compiti di gestione e coordinamento di risorse umane e che intendono acquisire strumenti per sviluppare una leadership responsabile e realmente motivazionale. Fornisce competenze nei seguenti ambiti: - aziendale e organizzativo, con particolare riferimento alla comprensione delle strategie aziendali, al cambiamento organizzativo e alla gestione delle risorse umane, - della teoria e tecnica dalla comunicazione interpersonale, - della teoria e tecnica di coordinamento dei gruppi di lavoro, -- della metodologia del coaching e delle tecniche del coaching. FINALITA' Il business coaching è rivolto a supportare l'organizzazione o sue specifiche parti, per favorirne la crescita, lo sviluppo o per facilitarne il benessere, la soluzione di criticità, conflitti, empasse organizzative legate, o meno, a specifici momenti del life cycle aziendale (ad esempio il passaggio intergenerazionale). L'executive coaching è diretto invece a supportare i coachee affinché: - accrescano la loro capacità di coping, di affrontare le difficoltà e gestire lo stress, senza perdere soddisfazione e motivazione, - - sviluppino la loro managerialità, le loro competenze, - migliorino le loro prestazioni, ottenendo migliori risultati organizzativi, professionali e personali. L'executive coaching viene attivato come sostegno, per raggiungere obiettivi, o in momenti di transizione: nella gestione dei talenti, per passaggi, avanzamenti di ruolo, nell'acquisizione di responsabilità di gestione di aree aziendali, funzioni, team o progetti, con il lancio, la diffusione di progetti di change management, ecc. Il corso è finalizzato a formare business e executive coach con una visione, il più possibile, completa degli obiettivi e delle sfide delle imprese e con solide competenze riguardanti le metodologie e le tecniche di coaching. Si tratta di competenze che possono essere importanti e appetibili - tanto più oggi in una situazione di crisi sanitaria e economica - anche per persone che già operano in azienda, ad esempio all'interno della funzione risorse umane, in ruoli direzionali o in ruoli di coordinamento di team di lavoro. Le persone in questi ruoli, e con esse le aziende in cui lavorano, potrebbero essere interessate a sviluppare la propria leadership nella direzione della responsabilità, della capacità di engagement, di involvment e di interazione con le persone. Per questa ragione, il percorso ben si inquadra, trova la sua giusta collocazione logica, dal punto di vista progettuale, nell'area strategica, prevista dal bando regionale, del “benessere organizzativo aziendale”.	Benessere Organizzativo Aziendale	I destinatari sono: - lavoratori inseriti in organizzazioni, con funzioni di responsabilità di funzioni, aree aziendali e team di lavoro; - collaboratori di società o liberi professionisti che operano o intendono operare come coach nell'ambito della consulenza a individui e gruppi. In questa fase di emergenza, il corso risponde ad esigenze di reskilling e upskilling dei destinatari ed è rivolto prioritariamente alle aziende in cassa integrazione e a quelle che hanno sospeso l'attività a causa dell'emergenza COVID 19.	Responsabili e coordinatori di team di diverse funzioni, aree organizzative aziendali. Responsabili di team. Consulenti, liberi professionisti.	Conoscenza delle aziende e dell'organizzazione aziendale. Competenze relative alla psicologia organizzativa, dei gruppi e individuale.	FAD Formazione a Distanza	Al fine di garantire alle imprese, anche in questo momento di particolare difficoltà determinata dall'emergenza sanitaria, l'accesso alle opportunità formative, contribuendo in tal modo a sostenere la promozione di modelli innovativi di organizzazione del lavoro, il mantenimento dell'occupabilità dei lavoratori e i processi di rilancio e ripresa economica, il percorso formativo verrà svolto interamente in FAD sincrona. Durante il percorso formativo si alternano momenti teorici ad attività concrete attraverso il ricorso a esercitazioni pratiche, simulazioni e a casi di studio, che consentiranno ai partecipanti di confrontarsi costantemente e partecipare attivamente, seppure a distanza, al processo formativo. Simulazioni, esercitazioni e casi di studio permetteranno di applicare una serie di fasi: 1) l'individuazione e la selezione delle informazioni da raccogliere, 2) l'analisi e l'interpretazione dei dati, 3) l'elaborazione delle conclusioni e 4) la riflessione sul processo svolto, sviluppando competenze applicabili a problemi, processi, situazioni e contesti diversi. Tale modalità consente di mantenere l'efficacia didattica, la qualità e il coinvolgimento nei processi di apprendimento, tipici della formazione in presenza, poiché avviene attraverso l'utilizzo di piattaforme telematiche (Learning Management System) in grado di garantire: - l'interazione “in diretta” tra partecipanti e	60	6	Certificazione di competenza	Coach	attuare l'intervento di coaching su un gruppo	5					
768	E1.2020.254182	20/05/2020 16:49:49	ISTITUTO FORMAZIONE OPERATORI AZIENDALI (I.F.O.A.)	Tecniche di negoziazione e vendita per nuovi mercati - In English	L'azione ha l'obiettivo di formare figure professionali in grado di impostare e condurre correttamente ed efficacemente negoziazioni e trattative commerciali in lingua inglese. Il percorso si riferisce a profilo 17.15 OPERATORE CALL CENTER OUTBOUND, che ssi interfaccia con il cliente nell'ambito delle attività di un Call Center, ovvero in quel luogo dove vengono eseguite o ricevute chiamate telefoniche in numero elevato con il proposito di effettuare attività di assistenza clienti (customer service), vendita, telemarketing, supporto tecnico (help-desk) ed altre attività comunque legate alla comunicazione con i cittadini/utenti/clienti. L'Operatore call center outbound è specializzato nello stabilire un primo contatto con il cliente per mezzo di telefono, tecnologie web e sistemi di comunicazione integrata, e si occupa di: telemarketing, ricerche di mercato, sondaggi, promozione, inviti ad eventi o recupero crediti. Prevalentemente impiegata nelle vendite per telefono e, talvolta, nei sondaggi di mercato e di opinione, la principale finalità di questa profilo professionale è acquisire nuovi clienti.", Focalizzando l'attenzione sulle seguenti abilità e conoscenze: Conoscenze :Elementi di marketing; Elementi di psicologia della comunicazione; Etica e deontologia della comunicazione; Gamma di prodotti/servizi in vendita; Inglese; Normativa sul contratto di compravendita; Normativa sulle comunicazioni elettroniche; Principi di customer care Principi di customer satisfaction Struttura organizzativa di un call center Utilizzare tecniche di comunicazione telefonica.Applicare tecniche di Direct Marketing Applicare tecniche di vendita Utilizzare tecniche di telemarketing Utilizzare software gestionale per assistenza vendita Utilizzare software gestione attività di call Il fabbisogno formativo è stato rilevato sulla base di uno studio condotto nei mesi precedenti. Sono stati strutturati dei tavoli di condivisione dei fabbisogni composte da rappresentanti di aziende e parti sociali sui territori, da alcuni lavoratori e da consulenti addetti alla rilevazione dei fabbisogni del soggetto attuatore, nonché da un esperto di certificazione delle competenze, che ha rivisto, uno ad uno, tutte le Unità Formative in funzione del fabbisogno emerso. Dagli incontri, che sono stati strutturati in modo da identificare, oltre alla formazione necessaria, le specifiche funzioni interne cui associare il profilo di riferimento da QRSP che più si avvicinasse ad alcuni ruoli aziendali in linea con il profilo analizzato è emerso un Piano di Sviluppo che potesse toccare, trasversalmente, tutte le aziende. Alla luce di questa impostazione, che ha seguito una linea molto strategica dal punto di vista dei contenuti Innovativi e Digitali, così da portare un valore aggiunto alle persone oltre che alle aziende, sono stati identificati i percorsi formativi specifici e i contenuti strutturati in funzione delle abilità e delle conoscenze previsto dalla competenza di riferimento del profilo.	Internazionalizzazione delle imprese	Destinati prioritariamente a dipendenti da aziende in cassa integrazione, o che hanno sospeso l'attività a causa dell'emergenza COVID 19 o che attuano formazione per consolidare l'introduzione dello smart working nella propria organizzazione. Il corso è indirizzato a professionisti e consulenti che operano anche con fornitori stranieri o che desiderano conoscerne in modo approfondito l'ambiente giuridico, socioeconomico e di business.	Impiegati Amministrativi e commerciali in possesso delle competenze richieste dal profilo 24.57 Operatore d'ufficio.	Impostare e sviluppare la strategia per commercializzare il prodotto sui mercati esteri; Essere in grado di conversare, scrivere e leggere fluentemente in lingua inglese adottando il linguaggio tecnico –commerciale. Affrontare situazioni e trattative complesse; Scegliere e adottare modalità di presentazione dell'offerta di prodotto/servizio utili alla valorizzazione massima dello stesso; Sviluppo conoscenze e capacità di utilizzo di Lingua inglese tecnica; Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali.	FAD Formazione a Distanza	Svolto interamente in inglese, il percorso formativo vuole rispondere all'approfondimento di abilità e conoscenze inerenti la comunicazione e la negoziazione orientata allo sviluppo del business internazionale. Si potrà in fad sincrona. Descrizione Prova: Le valutazioni finali e i criteri valutativi verranno esplicitati dal docente durante la stesura di un verbale finale. Per i partecipanti del corso che avranno superato la soglia della sufficienza, viene predisposto un attestato conclusivo e formale con l'indicazione del percorso formativo frequentato e del profilo professionale con le relative competenze, abilità e conoscenze acquisite del QRSP di Regione Lombardia. Saranno utilizzati dei modelli in linea con i format utilizzati per il rilascio di quella che viene definita "Scheda Abilità e Conoscenze, QRSP Regione Lombardia" unitamente agli strumenti utilizzati per il rilascio di tale attestato. • Scheda Abilità e Conoscenze • Format Excel Contenuti didattici e competenze • Scheda 5 programma di dettaglio • PF - Piano Formativo • Griglia di valutazione • Scheda 6 Verbale del docente	30	20	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore call center Outbound	effettuare vendite e promozioni tramite servizio di call center	4					Conoscenze Elementi di marketing Elementi di psicologia della comunicazione Etica e deontologia della comunicazione Inglese Principi di customer care Principi di customer satisfaction Abilità Utilizzare tecniche di comunicazione telefonica Applicare tecniche di vendita Utilizzare tecniche di telemarketing Utilizzare software posta elettronica
776	E1.2020.170630	27/04/2020 11:49:59	APINDUSTRIA ASSOCIAZIONE PER L'IMPRESA DI BRESCIA E PROVINCIA	INTRODUZIONE ALLO SMART WORKING	Poiché le modalità di organizzazione e coordinamento del lavoro stanno cambiando, svincolandosi sempre più dal tempo e dallo spazio fisico, conoscere il fenomeno dello smart working e approfondirne le best practice è un fattore critico di successo per le imprese di oggi. Lo smart working richiede un approccio consapevole all'organizzazione del lavoro. La funzione risorse umane deve interpretare il proprio ruolo in un'ottica di flessibilità e che deve oltretutto essere disponibile a creare sinergie con il management. La tecnologia dovrà essere introdotta secondo un approccio user friendly e declinata in riferimento alle reali esigenze operative dei lavoratori. L'avvio di questa nuova modalità di cooperazione lavorativa deve essere gestito come un progetto di trasformazione organizzativa, prevedendone fasi, momenti specifici e monitoraggi. La costruzione del presente progetto è frutto di una analisi dei fabbisogni condotta dall'Ufficio Formazione Apindustria articolata in 2 diverse fasi: - la promozione di un'indagine congiunturale, presso i propri associati, finalizzata ad approfondire la conoscenza e le esigenze delle aziende in riferimento a: analisi del fabbisogno formativo aziendale; individuazione degli strumenti di finanziamento più idonei; organizzazione di eventi formativi/informativi mirati al loro reale fabbisogno; l'obiettivo di quest'operazione è stato quello di raccogliere informazioni utili per implementare strumenti orientati alle reali esigenze ed alle specifiche tipologia di business degli associati. - analisi statistica delle principali aree di interventi formativi condotti da parte di APindustria: da anni Apindustria raccoglie elabora un'analisi statistica quantitativa e qualitativa di tutti i corsi che vengono attivati. Per ogni corso vengono raccolti dati quali: tipologia, argomento, centro di costo, monte ore dedicato, numero iscritti, tipologia di iscritti, percentuali di allievi formati e percentuale di gradimento dell'azione formativa. Attraverso queste 2 attività di monitoraggio Apindustria ha potuto elaborare con chiarezza ed attualità i fabbisogni formativi delle aziende in termini di conoscenze professionali e caratteristiche personali che i propri collaboratori devono possedere affinché le imprese possano affrontare il mercato con competenze aggiornate alle nuove richieste Lo smart working rappresenta una nuova, ma sempre più utilizzata, concezione del lavoro subordinato che come obiettivo quello di conciliare la vita professionale con la vita privata del lavoratore senza inficiarne la produttività. Molte le aziende che stanno operando un change management promuovendo la flessibilità organizzativa del proprio organico, attraverso l'utilizzo di strumenti e tecnologie che consentono al lavoratore di fornire la propria prestazione professionale anche da remoto. Il percorso mira, in modo particolare, ad offrire ad ogni partecipante “una cassetta degli attrezzi” utile a sviluppare soluzioni personalizzate e flessibili.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il presente corso si rivolge sia a tutti coloro i quali non hanno mai lavorato in smartworking, sia a tutte quelle persone che sono convinte che, per operare in smartworking, basti portarsi a casa un pc portatile o sia sufficiente spostare la cartella dei files dal server aziendale ad una piattaforma cloud. Lavorare in smartworking è molto di più. È tutt'altra cosa! È a tutte le persone desiderose di scoprire questi nuovi orizzonti che il presente corso si rivolge. Poco importa il ruolo rivestito in azienda dal singolo corsista; poco importa la tipologia di attività o il settore produttivo dell'azienda: lo smartworking è metodologia di lavoro trasversale, adatta ad ogni figura professionale di qualsivoglia comparto.	Il corso INTRODUZIONE ALLO SMART WORKING è pensato per: Coloro che lavorano per un'azienda che ha introdotto progetti di Smart Working; Lavoratori autonomi, che collaborano con diverse aziende; Dipendenti e professionisti, che non hanno la necessità di essere fisicamente presenti sul luogo di lavoro; Persone che hanno fatto del "lavoro per obiettivi" la loro filosofia di vita e che sanno trovare il giusto equilibrio tra dimensione lavorativa e	Non sono richieste particolari competenze tecniche, professionali per poter frequentare il corso di formazione.	FAD Formazione a Distanza	La didattica del corso comprenderà lezioni on line in modalità sincrona, attraverso l'utilizzo di una piattaforma progettata per l'erogazione della formazione a distanza. La modalità di erogazione di gruppo consentirà di progettare dei percorsi di apprendimento interattivi e dinamici. Da parte del docente verrà effettuata una verifica continua e costante dei progressi nell'apprendimento durante le lezioni e il lavoro quotidiano; quest'attività permetterà di rilevare il reale livello di conoscenza delle nozioni acquisite e di tarare di volta in volta il percorso formativo e di lavorare su piani d'azione realistici e obiettivi concreti. Nel corso dell'azione formativa sarà costante un'attività di monitoraggio da parte del personale di Apindustria che consentirà di monitorare presenze e sviluppo dell'attività formativa al fine di seguire l'andamento dei percorsi formativi e conseguentemente adeguare l'offerta formativa sui reali bisogni dei discenti: impostare un'analisi qualitativa costante garantisce infatti un attivo confronto con la realtà percepita dai partecipanti, con le loro aspettative e con gli obiettivi dell'azione formativa. L'erogazione della formazione con modalità a distanza verrà supportata dall'utilizzo di una piattaforma che consente di: - tracciare tramite l'elaborazione di varie tipologie di report le presenze e le attività dei partecipanti (orario di inizio e fine sessione, la durata in ogni sessione per ogni singolo	16	5	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale		3	Abilità: Applicare i doveri di osservanza e di diligenza nell'esercizio delle mansioni assegnate dal datore di lavoro Applicare tecniche di pianificazione delle attività Applicare procedure e istruzioni operative attinenti al sistema qualità previsti nella struttura organizzativa di appartenenza Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali raggiunti Utilizzare software, tecnologie e device a supporto dello smart working Applicare metodi di condivisione della documentazione Applicare procedure di gestione dei dati che ne garantiscano la riservatezza Individuare le situazioni di rischio relative al proprio lavoro e le possibili ricadute su altre persone Adottare comportamenti lavorativi coerenti con le norme di igiene e sicurezza sul lavoro e con la salvaguardia/sostenibilità ambientale Utilizzare i dispositivi di protezione individuale Conoscenze: Principi dello smart working Principi di dematerializzazione Elementi di organizzazione del lavoro Elementi di organizzazione aziendale Elementi di contrattualistica del lavoro relativa allo smart working Modalità e tipologie di comunicazione efficace Strumenti e tecniche di monitoraggio delle attività e dei risultati raggiunti Dispositivi di protezione individuale e collettiva Metodi per l'individuazione e il riconoscimento delle situazioni di rischio Elementi di ergonomia Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza, call conference …) Normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali Elementi di sicurezza informatica
777	E1.2020.170636	27/04/2020 11:50:48	APINDUSTRIA ASSOCIAZIONE PER L'IMPRESA DI BRESCIA E PROVINCIA	La gestione del Tempo e l'arte di risolvere le criticità	Obiettivo del percorso è la gestione strategica della propria quotidianità lavorativa, tenendo in particolare considerazione due aspetti: • la dimensione tempo e l'importanza di una programmazione efficace delle proprie attività, conciliandone i diversi aspetti (importanza, urgenza e priorità); • l'approccio al problema facendo leva su razionalità e creatività, nella capacità di analizzare la situazione da diversi punti di vista, utilizzando così entrambi gli emisferi cerebrali in maniera funzionale. La costruzione del presente progetto è frutto di una analisi dei fabbisogni condotta dall'Ufficio Formazione Apindustria articolata in 2 diverse fasi: - la promozione di un'indagine congiunturale, presso i propri associati, finalizzata ad approfondire la conoscenza e le esigenze delle aziende in riferimento a: analisi del fabbisogno formativo aziendale; individuazione degli strumenti di finanziamento più idonei; organizzazione di eventi formativi / informativi mirati al loro reale fabbisogno; l'obiettivo di quest'operazione è stato quello di raccogliere informazioni utili per implementare strumenti orientati alle reali esigenze ed alle specifiche tipologia di business degli associati. - analisi statistica delle principali aree di interventi formativi condotti da parte di Apindustria: da anni Apindustria raccoglie elabora un'analisi statistica quantitativa e qualitativa di tutti i corsi che vengono attivati. Per ogni corso vengono raccolti dati quali: tipologia, argomento, centro di costo, monte ore dedicato, numero iscritti, tipologia di iscritti, percentuali di allievi formati e percentuale di gradimento dell'azione formativa. Attraverso queste 2 attività di monitoraggio Apindustria ha potuto elaborare con chiarezza ed attualità i fabbisogni formativi delle aziende in termini di conoscenze professionali e caratteristiche personali che i propri collaboratori devono possedere affinché le imprese possano affrontare il mercato con competenze aggiornate alle nuove richieste Il corso di time management e problem solving mira a rispondere al bisogno di formazione per tutte quelle figure professionali che desiderano ottimizzare il tempo e sviluppare strategie di risoluzione dei problem.	Benessere Organizzativo Aziendale	Chiunque desideri ottimizzare il tempo e sviluppare strategie di risoluzione dei problemi	Qualsiasi mansione	Nessuna in particolare	FAD Formazione a Distanza	La didattica del corso comprenderà lezioni on line in modalità sincrona, attraverso l'utilizzo di una piattaforma progettata per l'erogazione della formazione a distanza. La modalità di erogazione di gruppo consentirà di progettare dei percorsi di apprendimento interattivi e dinamici. Da parte del docente verrà effettuata una verifica continua e costante dei progressi nell'apprendimento durante le lezioni e il lavoro quotidiano; quest'attività permetterà di rilevare il reale livello di conoscenza delle nozioni acquisite e di tarare di volta in volta il percorso formativo e di lavorare su piani d'azione realistici e obiettivi concreti. Nel corso dell'azione formativa sarà costante un'attività di monitoraggio da parte del personale di Apindustria che consentirà di monitorare presenze e sviluppo dell'attività formativa al fine di seguire l'andamento dei percorsi formativi e conseguentemente adeguare l'offerta formativa sui reali bisogni dei discenti: impostare un'analisi qualitativa costante garantisce infatti un attivo confronto con la realtà percepita dai partecipanti, con le loro aspettative e con gli obiettivi dell'azione formativa. L'erogazione della formazione con modalità a distanza verrà supportata dall'utilizzo di una piattaforma che consente di: - tracciare tramite l'elaborazione di varie tipologie di report le presenze e le attività dei	16	6	Attestazione degli elementi di competenza				Sicurezza e organizzazione del lavoro	Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato riconoscendo e gestendo eventuali criticità nei rapporti professionali		3	Abilità: Applicare le tecniche per la gestione del processo comunicativo all'interno di una struttura organizzata Attivare le tecniche per la gestione delle relazioni interpersonali all'interno di una struttura organizzata Applicare le tecniche per l'analisi e la risoluzione di conflitti Conoscenze: Principi della comunicazione Modalità e tipologie di comunicazione efficace Elementi di comunicazione interpersonale Tecniche di ascolto attivo Tecniche di comportamento assertive Tecniche di negoziazione
781	E1.2020.160749	23/04/2020 15:11:30	IAL INNOVAZIONE APPRENDIMENTO LAVORO LOMBARDIA S.R.L. IMPRESA SOCIALE	LA COMUNICAZIONE CON FORNITORI E CLIENTI ESTERI (in FAD)	La società moderna è sempre più connessa ed interconnessa, la crescita esponenziale delle opportunità di collegamento e di trasmissione delle informazioni costituiscono dei fattori fondamentali di sviluppo economico e sociale. Negli ultimi due decenni grazie soprattutto all'innovazione tecnologica ed informatica si è determinato un cambio di paradigma che ha portato l'economia da una dimensione locale ad un livello globale. In un tale contesto la capacità di comunicare, soprattutto in lingua inglese, di sapersi relazionare con i clienti e fornitori su scala mondiale diviene un elemento strategico per lo sviluppo dei propri servizi e per la diffusione dei propri prodotti su larga scala, permettendo alle aziende e ai professionisti di poter aumentare la propria presenza sul mercato e di ampliare il proprio posizionamento a livello internazionale. Nell'era della globalizzazione, quindi, in cui le imprese hanno una spinta sempre maggiore all'internazionalizzazione, la comunicazione con i clienti stranieri e la conoscenza della lingua inglese ricoprono un'importanza cruciale. Il percorso formativo si pone come obiettivo quello di fornire strumenti e abilità per poter sviluppare la propria capacità di relazionarsi con gli stakeholder esteri promuovendo i propri servizi e i propri prodotti, sviluppando così un network su scala internazionale. Conoscere elementi di customer care e di decision making, saper sfruttare tecniche di comunicazione interpersonale (in presenza, in videoconferenza, telefonica o via mail) sono elementi chiave per fornire assistenza ai bisogni e alle attese del sistema cliente delle organizzazioni a livello worldwide. Obiettivi del corso sono, quindi, saper comunicare fluentemente i messaggi tecnico commerciali e di post vendita in lingua inglese, saper recepire e comprendere i bisogni e le attese degli utenti su scala internazionale, sviluppare le capacità descrittive riguardanti specifici servizi/prodotti, comprendere e risolvere le criticità riscontrate nella riparazione e manutenzione dei prodotti; aumentare le conoscenze tecniche della manualistica redatta in lingua inglese; implementare il lessico legato all'ambito tecnico ed ai manuali dei prodotti; favorire quindi l'integrazione dei processi tecnici e commerciali delle aziende che operano su mercati esteri. Al termine del percorso formativo i partecipanti acquisiranno conoscenze e abilità che permetteranno di essere più efficaci nelle proprie relazioni, ampliando la propria connettività, la propria capacità di raggiungere e comunicare con competenza con un numero sempre più ampio di persone e di interloquire con maggiore consapevolezza con clienti fidelizzati e potenziali clienti, fornitori, stakeholder. Dalla frequenza del corso, quindi, ci si attende una maggiore fluency ed una migliore performance nelle relazioni con gli stakeholder esteri, per una sempre maggiore soddisfazione del sistema cliente.	Internazionalizzazione delle imprese	Il percorso formativo è destinato a dipendenti di aziende o liberi professionisti che vogliano aggiornare o sviluppare le proprie competenze strategiche ed operative nel campo del customer care in contesto internazionale, o che abbiamo la necessità di promuovere, ex novo e/o in continuità con il posizionamento aziendale esistente, i servizi o i prodotti delle aziende in un panorama internazionale. In particolare per implementare i rapporti con fornitori e clienti stranieri tramite l'utilizzo tecnico della lingua inglese (sia per gli aspetti commerciali, amministrativi e di post vendita nella relazione interpersonale).	Il corso è rivolto a tecnici, commerciali, addetti stampa e relazioni esterne oltreché a liberi professionisti per i quali si evidenzia sempre più la necessità di migliorare le modalità di ottimizzazione dei flussi informativi e di comunicazione attivando opportune relazioni con clienti, fornitori, eventuale casa madre e più in generale stakeholder stranieri.	Il partecipante al corso deve aver già maturato degli elementi di base di tecniche di comunicazione anche acquisite in ambito lavorativo oppure attraverso gli studi effettuati. Deve avere maturato, altresì, un livello di conoscenza della Lingua Inglese almeno pari ai livelli A2, B1 del Quadro Comune Europeo di riferimento per la conoscenza delle lingue (CEFR) poiché le sessioni formative saranno tenute completamente in lingua Inglese.	FAD Formazione a Distanza	La formazione verrà erogata in modalità FAD sincrona: docente/i e tutti i partecipanti sono collegati audio/video e chat nello stesso momento e in modalità online. IAL Lombardia ha maturato una lunga esperienza nell'utilizzare piattaforme di LMS (ad esempio mixando le caratteristiche offerte da Gotomeeting e Googleclassroom) capaci di assicurare l'identificazione univoca di docenti e partecipanti (gestita tramite LOG univoco: nome, cognome e codice fiscale), la piena tracciabilità dei tempi di accesso di ogni utente collegato e della durata degli interventi formativi, monitorare e garantire il rilevamento delle presenze da parte dei discenti e docenti con il rilascio di specifici output/report, generati e documentati in automatico dal sistema, in grado di tracciare in maniera univoca la presenza di tutti gli utenti (inclusi accessi per eventuali ispezioni in corso), di offrire la possibilità di registrare le sessioni formative. Inoltre, le piattaforme garantiscono un'ottima interazione tra docenti e discenti tramite connessione audio, video, chat ecc. indispensabili per la formazione e la valutazione. Grazie alle funzioni di screen-sharing è facilitata la condivisione di presentazioni, siti web, dimostrazioni di software, lo scambio materiali di lavoro, dispense, filmati etc. utili anche per rafforzare l'apprendimento peer-to-peer. Queste funzionalità sono, inoltre, fondamentali per le simulazioni, le	36	6	Attestazione degli elementi di competenza	Addetto Customer care	Fornire assistenza ai bisogni/attese del cliente/utente	4					Le conoscenze ed abilità che si intendono trasferire ai/alle partecipanti tramite il percorso formativo riguardano parte degli elementi della competenza. Le conoscenze e le abilità si combinano in sinergia e porteranno gli/le iscritte a conoscere elementi di customer care e le principali teorie della comunicazione e ad applicare tecniche di comunicazione interpersonale orale e scritta. Inoltre, il percorso intende mettere in primo piano la conoscenza della lingua inglese nonché alcuni aspetti della contrattualistica internazionale, elementi fondamentali per potersi rapportare con gli stakeholder esteri. Verranno, infine, sviluppate abilità nell'utilizzo di tecniche di decision making.
782	E1.2020.160800	23/04/2020 15:16:49	IAL INNOVAZIONE APPRENDIMENTO LAVORO LOMBARDIA S.R.L. IMPRESA SOCIALE	Smart Working for Smart People (in FAD)	Lo Smart Working, o lavoro agile, rappresenta una nuova, ma sempre più utilizzata, concezione del lavoro subordinato, che si pone, come obiettivo, quello di conciliare la vita professionale con la vita privata del lavoratore, senza inficiarne la produttività. Diverse sono le aziende che stanno operando un change management, promuovendo la flessibilità organizzativa del proprio organico, attraverso l'utilizzo di strumenti e tecnologie che consentono al lavoratore di fornire la propria prestazione professionale anche da remoto. Infatti, lo Smart Working è un nuovo approccio al modo di lavorare e collaborare all'interno di un'organizzazione, in cui alla base ci sono tre elementi chiave: la revisione della leadership e del rapporto tra manager e dipendente, dal controllo alla fiducia; il ricorso a tecnologie collaborative in sostituzione ai sistemi di comunicazione rigidi; la riorganizzazione del layout e degli spazi di lavoro che vanno oltre gli spazi dell'ufficio. Questo nuovo approccio pone al centro dell'organizzazione la persona, facendo convergere gli obiettivi personali e professionali con quelli aziendali, in un unico modus operandi che garantisca una maggiore produttività aziendale. Pertanto, si cerca di responsabilizzare il singolo lavoratore, renderlo proprietario del proprio lavoro, consapevole dei risultati da raggiungere, cosciente del lavoro in team e autonomo nel definire le modalità e le tempistiche di svolgimento delle attività. Il percorso formativo, dunque, affronta le modalità di sottoscrizione dell'accordo individuale tra il datore di lavoro e il dipendente e le relative tutele derivanti dal regime di lavoro in Smart Working; inoltre, ha l'obiettivo di veicolare i vantaggi e mappare le opportunità del lavoro agile, individuare le possibili minacce riflettendo sugli impatti organizzativi e su quelli individuali collegati al suo sviluppo, senza tralasciare gli aspetti relativi alla corretta gestione del tempo dedicato al lavoro e del tempo dedicato alla vita privata. Tutti i soggetti coinvolti e tutta la struttura, attraverso le tecnologie, potranno realizzare una vicinanza virtuale che consentirà di svolgere la normale attività produttiva.	Benessere Organizzativo Aziendale	Lo Smart Working richiede un approccio consapevole all'organizzazione del lavoro. L'avvio di questa nuova modalità di cooperazione lavorativa deve essere gestito come un progetto di trasformazione organizzativa, prevedendone fasi, momenti specifici e monitoraggi. Per accompagnare concretamente il cambiamento di abitudini dei lavoratori, è necessario comprendere a fondo la normativa vigente e predisporre forme di attuazione coerenti con i processi produttivi aziendali. Pertanto, il percorso formativo si rivolge ai manager che operano in aziende che vogliono sperimentare lo Smart Working; ai dirigenti e responsabili aziendali e referenti delle Risorse Umane e più in generale ai decisori aziendali di tutte le funzioni che gestiscono team e risorse, impegnati in analisi di fattibilità di soluzioni di Smart Working. Sono da ricordare, inoltre, i titolari di PMI, i consulenti aziendali e tutti coloro che a diverso titolo sono interessati al tema o ne sono coinvolti come parti interessate.	Il percorso formativo è rivolto ai manager, dirigenti, responsabili HR, responsabili amministrativi, titolari di aziende e consulenti aziendali che desiderano approcciarsi al metodo del "lavoro agile".	Il partecipante al corso deve aver maturato alcune conoscenze sia di comunicazione che di utilizzo degli strumenti informatici, acquisite in ambito lavorativo preferibilmente in settori afferenti agli argomenti trattati come settori riconducibili alla comunicazione, gestione e protezione di dati e informazioni riservate, sicurezza informatica. Qualora l'ambito lavorativo di riferimento non fosse in linea a quanto sopra descritto, ma ci sono esigenze aziendali e strategiche che puntano ad una riqualificazione del proprio personale verso il nuovo strumento del lavoro agile, le competenze in ingresso rimangono comunque	FAD Formazione a Distanza	La formazione verrà erogata in modalità FAD sincrona: docente/i e tutti i partecipanti sono collegati audio/video e chat nello stesso momento e in modalità online. IAL Lombardia ha maturato una lunga esperienza nell'utilizzare piattaforme di LMS (ad esempio mixando le caratteristiche offerte da Gotomeeting e Googleclassroom) capaci di assicurare l'identificazione univoca di docenti e partecipanti (gestita tramite LOG univoco: nome, cognome e codice fiscale), la piena tracciabilità dei tempi di accesso di ogni utente collegato e della durata degli interventi formativi, monitorare e garantire il rilevamento delle presenze da parte dei discenti e docenti con il rilascio di specifici output/report, generati e documentati in automatico dal sistema, in grado di tracciare in maniera univoca la presenza di tutti gli utenti (inclusi accessi per eventuali ispezioni in corso), di offrire la possibilità di registrare le sessioni formative. Inoltre, le piattaforme garantiscono un'ottima interazione tra docenti e discenti tramite connessione audio, video, chat ecc. indispensabili per la formazione e la valutazione. Grazie alle funzioni di screen-sharing è	24	7	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale		3	Le conoscenze ed abilità che si intendono trasferire ai/alle partecipanti tramite il percorso formativo riguardano alcuni elementi della competenza indicata da attestare. I/le partecipanti saranno edotti/e sugli elementi relativi all'organizzazione del lavoro e all' organizzazione aziendale per verificare i soggetti più idonei al piano di lavoro agile; inoltre impareranno le modalità e metodologie della comunicazione efficace, anche a distanza; in merito agli strumenti informatici, apprenderanno le tecniche e l'uso dei device a supporto del lavoro a distanza e la normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali, oltre a nozioni di sicurezza informatica. Infine, per sviluppare comportamenti salutari e per soddisfare il più possibile le esigenze psicofisiche, acquisiranno nozioni circa l'ergonomia degli strumenti e degli ambienti di lavoro domestici, nonché principi importanti circa la salute e la sicurezza nel nuovo luogo di lavoro, senza dimenticare gli aspetti più psicologici, quali lo stress lavoro correlato e la necessità di pause di lavoro. Il percorso porterà a sviluppare abilità nell'applicare tecniche di pianificazione delle attività, utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato, applicare metodi di condivisione della documentazione, applicare procedure di gestione dei dati che ne garantiscano la riservatezza e adottare comportamenti lavorativi nel pieno rispetto del comfort e del benessere nello svolgimento dell'attività lavorativa.

793	E1.2020.157154	22/04/2020 18:34:05	ADECCO FORMAZIONE S.R.L.	BENESSERE ORGANIZZATIVO E SVILUPPO PERSONALE: STRUMENTI E PROSPETTIVE PER SOSTENERE MOTIVAZIONE, AUTOCONSAPEVOLEZZA, FOCALIZZAZIONE SU OBIETTIVI IN MODALITA' "AGILE"	Per realizzare innovazione, occorre un orientamento proattivo, agilità nei processi, integrazione orizzontale e una cultura che metta il fattore umano al centro dello sviluppo organizzativo, comprendendo in questo anche un proprio stile personale focalizzato sulla gestione strategica delle proprie risorse, scommettendo sul proprio engagement. Spesso nelle aziende il focus è sugli aspetti operativi dell'organizzazione e dei processi relativi al miglioramento continuo, trascurando una strategia di people engagement e di benessere organizzativo, necessaria per realizzare sempre più quell'eccellenza nell'innovazione, che si basa su uno sviluppo delle persone, per favorire leve d'ingaggio in sintonia e in risposta con i propri bisogni e progetti. Il corso intende offrire strumenti di autoefficacia alle persone che vogliono lavorare su un proprio percorso di sviluppo professionale; si intende presentare anche un approccio all'autoprogettazione ed evoluzione del proprio ruolo, andando a lavorare sulle leve motivazionali, sulla consapevolezza, sulle skills for life. La finalità del percorso consiste nel supportare le persone nell'attivare un'auto-consapevolezza rispetto ai propri comportamenti e una riflessività funzionale ad un'efficace valutazione del proprio percorso professionale (valori, interessi, motivazioni, punti di forza). Il progetto è peraltro contestualizzato all'attuale situazione che ha portato ad una riorganizzazione del nostro modo di lavorare: ciò che appare chiaro è la metamorfosi che subirà l'idea stessa del concetto di lavoro. Un cambiamento culturale che porti a cogliere i benefici della flessibilità e ad abbracciare una nuova idea di occupazione, un cambiamento che potrà essere attuato solo dalla consapevolezza di ciascun lavoratore, anche fornendo conoscenze e abilità che possano rendere maggiormente efficiente la modalità di lavoro agile dei lavoratori in smart working. Gli obiettivi formativi sono pertanto così articolati: - offrire alle persone tecniche e strumenti per comprendere la propria area di comfort e area di sviluppo - utilizzare il Locus of Control come teoria favorente processi di autonomia decisionale - lavorare sulla capacità di motivare sé stessi e di perseguire gli obiettivi, anche in contesti di lavoro a distanza - conoscere le proprie resistenze al cambiamento, analizzarne le cause e superarle - realizzare un self assessment su valori e motivazione - riconoscere e definire una Crisi di Decisionalità, ed elaborare strategie di approccio al problema - - impostare un Action Plan che tenga conto delle opportunità garantite dal lavoro agile (Smart Working) - In considerazione delle priorità connesse all'emergenza sanitaria, il progetto verrà realizzato interamente in modalità FAD, privilegiando la partecipazione di lavoratori impiegati in aziende che hanno richiesto in cassa integrazione, sospeso l'attività o che attuano formazione per consolidare l'introduzione dello smart working nella propria organizzazione.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il corso è diretto a tutti coloro che intendono auto-progettare un percorso di sviluppo per migliorare la loro autonomia nei processi decisionali, individuare evoluzioni del proprio ruolo e implementare strategie di coping rispetto a problemi e ostacoli. Questo al fine di massimizzare il proprio contributo e funzione all'interno dei processi organizzativi (e innovativi) significativi. Tra le caratteristiche richieste: disponibilità alla condivisione, buone capacità di ascolto, capacità di ricevere feedback.	Il corso è rivolto a tecnici e ruoli operativi che si trovano a potenziare il proprio ruolo, e la propria capacità di gestione di progetti e influenzamento dei contesti. La formazione ha quindi lo scopo di sostenere i lavoratori nel proprio sviluppo focalizzando gli sforzi verso il raggiungimento di obiettivi sfidanti, creando una mappa di valore all'interno del proprio ruolo.	Le competenze richieste in ingresso riguardano: l'ascolto attivo e capacità di ricevere feedback, elementi di project management, strumenti e tecniche di monitoraggio delle attività e dei risultati raggiunti, tecniche di pianificazione delle attività, tecniche di gestione dello stress.	FAD Formazione a Distanza	E' prevista, anche in relazione a contingenze di tipo sanitario o mandatorio da parte delle autorità competenti, l'erogazione del percorso interamente in modalità di Formazione a Distanza. La piattaforma utile a realizzare tale modalità di formazione verrà proposta alle aziende aderenti dall'ente erogatore che dispone di adeguate soluzioni di Formazione a distanza in grado di garantire il rilevamento delle presenze da parte dei discenti con il rilascio di specifici output in grado di tracciare in maniera univoca la presenza dei discenti e dei docenti. La piattaforma di Learning Management System, attraverso la quale verrà erogata la formazione a distanza: - consentirà di tracciare, estrarre e documentare in maniera univoca tramite log e reportistica i partecipanti, i tempi di accesso e la durata dell'utilizzo degli strumenti on line; - permetterà di registrare le sessioni formative e le eventuali interazioni tra gli utenti loggati; - garantirà adeguate modalità e specifici strumenti d'interazione tra docenti e discenti (tramite connessione audio, video, chat ecc.); - garantirà un accesso guest per i controlli di Regione Lombardia. L'ente provvederà a registrare nel sistema informativo SIUF l'esatta calendarizzazione delle lezioni sulle piattaforme dedicate con il dettaglio della data e dell'orario di	30	5	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3	La competenza di riferimento è compresa nell'allegato 4 del QRSP - Competenze trasversali (Soft Skills): "Gestire il proprio benessere fisico e lavorativo per garantire efficacia ed efficienza della prestazione lavorativa" che fa riferimento alla dimensione "Sviluppare e mantenere il proprio benessere fisico ed emotivo". Verrà sviluppata limitatamente alle seguenti conoscenze e abilità: Conoscenze - Modelli della mente - Tecniche di time management - Elementi di project management - Elementi di ergonomia - Strumenti e tecniche di monitoraggio delle attività e dei risultati raggiunti Abilità - Applicare tecniche di pianificazione delle attività - Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali raggiunti - Applicare tecniche per gestire le incertezze - Utilizzare tecniche per individuare e riconoscere i diversi tipi di stress - Applicare tecniche per utilizzare lo stress positivo - Applicare tecniche per individuare le situazioni di rischio relative al proprio lavoro e le possibili ricadute su altre persone E' inoltre prevista la trattazione della competenza "Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del MOA", limitatamente ad alcune conoscenze e abilità: - Principi dello smart working - Elementi di organizzazione del lavoro Abilità: - Applicare tecniche di pianificazione delle attività - Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali
806	E1.2020.182884	30/04/2020 12:11:31	SERVIZI CONFINDUSTRIA BERGAMO S.R.L.	SMART MANAGER – GUIDARE IL CAMBIAMENTO ATTRAVERSO LO SMART WORKING	L'introduzione dello smart working richiede un nuovo approccio all'organizzazione del lavoro, che consenta di attivare e governare in modo consapevole i cambiamenti e le ricadute all'interno della propria struttura organizzativa. Le implicazioni che da esso derivano non riguardano soltanto l'adozione e un utilizzo funzionale/consapevole delle nuove tecnologie, ma interessano anche i diversi ruoli organizzativi interessati, a partire da quelli manageriali, chiamati ad essere agenti del cambiamento in un contesto che si appresta a diventare più agile/smart, trasversale e collaborativo-relazionale. Il corso si rivolge quindi ai manager con l'obiettivo di fornire loro gli strumenti utili per individuare e sviluppare le competenze "smart" necessarie per affrontare e gestire il cambiamento. Nello specifico, il corso offrirà nozioni, tecniche e strumenti utili per consentire ai manager di: - contestualizzare lo smart working all'interno del più ampio cambiamento organizzativo in atto nell'azienda e, più in generale, rispetto al contesto normativo di riferimento - mettere a fuoco gli elementi, le logiche e le tecniche alla base del change management - comprendere gli impatti dello smart working sull'organizzazione del lavoro e la gestione dei team - reinterpretare la leadership in un contesto basato sulla fiducia, la responsabilizzazione e la capacità di delega nei confronti dei propri collaboratori Nel corso delle sessioni di lavoro saranno condivisi gli strumenti, le suggestioni e gli esempi concreti maturati in alcune organizzazioni che hanno superato gli ostacoli che impediscono il cambiamento, adottando soluzioni peculiari.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il percorso formativo è dedicato a manager e responsabili di imprese di ogni dimensione chiamati ad essere agenti del cambiamento all'interno della trasformazione organizzativa della propria azienda. Il percorso formativo si rivolge nello specifico a coloro i quali desiderano: - rinforzare la propria capacità di leadership all'interno del/i team di lavoro che sono chiamati a coordinare - individuare e rinforzare le proprie competenze "abilitanti" di smart manager - comprendere l'impatto dello smart working sull'organizzazione del lavoro e coglierne le ricadute in un'ottica collaborativa e smart.	Il percorso formativo è dedicato a manager e responsabili di imprese di ogni dimensione chiamati ad essere agenti del cambiamento all'interno della trasformazione organizzativa della propria azienda. Il percorso formativo si rivolge nello specifico a coloro i quali desiderano: - rinforzare la propria capacità di leadership	Nessuna competenza specifica richiesta.	FAD Formazione a Distanza	Formazione a distanza.	32	8	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working (lavoro agile)	5	Il percorso sarà condotto attraverso attività formativa d'aula, nel corso della quale si prediligerà il coinvolgimento attivo dei partecipanti e il confronto attivo con il docente. A momenti di formazione frontale, infatti, saranno altresì previsti esercitazioni, lavori di gruppi e momenti di confronto finalizzati a meglio coinvolgere i partecipanti e a contestualizzare i contenuti del corso nell'esperienza lavorativa quotidiana.
808	E1.2020.170117	27/04/2020 10:43:47	IAL INNOVAZIONE APPRENDIMENTO LAVORO LOMBARDIA S.R.L. IMPRESA SOCIALE	Ricerca e selezione di risorse umane con disabilità (in FAD)	Con il D.lgs.151/2015 è prevista la possibilità di erogare contributi "per istituire il responsabile dell'inserimento lavorativo nei luoghi di lavoro" "con compiti di predisposizione di progetti personalizzati per le persone con disabilità". Tale figura dovrà essere definita nei decreti attuativi così come l'istituzione di un Osservatorio aziendale e un Disability Manager. In attesa dei decreti, in Italia si è cercato di aumentare il livello di competenza di tale figura, in particolare, Regione Lombardia, nel 2019, ha definito il profilo professionale all'interno del Quadro Regionale degli Standard Professionali rispondendo così alle esigenze del mercato del lavoro lombardo. Molte realtà professionali non sono ancora del tutto preparate all'ingresso di persone con disabilità e pertanto IAL Lombardia intende rispondere al fabbisogno formativo e professionale in un'ottica di aggiornamento ed implementazione delle competenze da parte di aziende o di liberi professionisti per migliorare l'approccio e il processo di ricerca, selezione, analisi, valorizzazione ed inserimento di persone con disabilità. Essere più preparati vuol dire effettuare analisi efficaci, comprendere che mettere in relazione figure di differenti professionalità per la definizione del job profile porta ad attuare un inserimento lavorativo efficace e positivo sia per le persone con disabilità sia per i datori di lavoro. Difatti, è la persona che si occupa di questi temi, il Disability Manager, anche se spesso non ancora riconosciuto con un vero e proprio job title aziendale, ma di fatto presente, che può far comunicare competenze professionali diverse presenti in azienda o esterne e farle convergere sullo stesso obiettivo, generando un'inclusione socio-lavorativa di successo e durevole. Il percorso formativo intende fornire quindi elementi preziosi per approcciarsi consapevolmente alla ricerca e selezione del personale con disabilità, ben sapendo che tale approccio non può essere lasciato solo alla sensibilità personale, ma bisogna informarsi, formarsi e prepararsi adeguatamente. Pertanto, il corso vuole affrontare e trasferire conoscenze ed abilità per mettere in grado il/la partecipante di costruire una selezione che tenga presente tutti gli aspetti di un inserimento che valorizzi sia la persona con disabilità sia l'azienda; che permetta a chi si occupa di questo ambito di avere gli strumenti, informazioni e modalità per affrontare la ricerca e la selezione in modo efficace, senza sprechi di tempo e risorse. Essenziale diventa anche conoscere i possibili incentivi ed agevolazioni economiche, sapere come, dove e quali informazioni e documentazione reperire, quali servizi al lavoro contattare e a quali elementi prestare attenzione per trasformare un obbligo di legge in opportunità.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il percorso formativo è destinato a lavoratori ed a lavoratrici dipendenti, manager aziendali, liberi professionisti e consulenti di settori multidisciplinari diversi che intendano gestire il processo di integrazione socio-lavorativa delle persone con disabilità, sia all'interno delle proprie realtà lavorative che in qualità di consulenti, con l'obiettivo di realizzare un inserimento proficuo e positivo che vada oltre gli obblighi di legge (L.68/99). Il corso si configura per varie tipologie di utenti che lavorano sia all'interno di imprese sia di società di consulenza che pongono attenzione all'analisi dei fabbisogni aziendali ed organizzativi, alla ricerca e valutazione del potenziale delle risorse da selezionare, incrociando il job profile più adeguato con l'azienda stessa. In generale, il corso è rivolto a figure aziendali e/o consulenti che vogliano aggiornare o sviluppare le proprie competenze di analisi e operative nell'ambito della gestione di risorse umane con disabilità.	Il percorso formativo si rivolge sia a responsabili delle risorse umane, diversity manager, welfare manager, impiegati/e nell'ambito della gestione del personale e delle risorse umane di grandi, medie e piccole aziende sia a professionisti che si occupano di consulenza alle imprese in questi ambiti.	La/Il partecipante al corso deve aver maturato alcune conoscenze nella gestione delle risorse umane e nell'individuazione dei job profile da inserire all'interno dell'azienda, acquisite in ambito lavorativo preferibilmente in settori consoni agli argomenti trattati come le risorse umane e la gestione di inserimenti lavorativi. Qualora l'ambito lavorativo di riferimento non fosse in linea a quanto sopra descritto, ma ci siano esigenze aziendali e strategiche che puntano ad una riqualificazione del proprio personale verso tale funzione, le competenze in ingresso rimangono comunque quelle sopra descritte, che possono essere state acquisite attraverso gli studi	FAD Formazione a Distanza	La formazione verrà erogata in modalità FAD sincrona: docente/i e tutti i partecipanti sono collegati audio/video e chat nello stesso momento e in modalità online. IAL Lombardia ha maturato una lunga esperienza nell'utilizzare piattaforme di LMS (ad esempio mixando le caratteristiche offerte da Gotomeeting e Googleclassroom) capaci di assicurare l'identificazione univoca di docenti e partecipanti (gestita tramite LOG univoco: nome, cognome e codice fiscale), la piena tracciabilità dei tempi di accesso di ogni utente collegato e della durata degli interventi formativi, monitorare e garantire il rilevamento delle presenze da parte dei discenti e docenti con il rilascio di specifici output/report, generati e documentati in automatico dal sistema, in grado di tracciare in maniera univoca la presenza di tutti gli utenti (inclusi accessi per eventuali ispezioni in corso), di offrire la possibilità di registrare le sessioni formative. Inoltre, le piattaforme garantiscono un'ottima interazione tra docenti e discenti tramite connessione audio, video, chat ecc. indispensabili per la formazione e la valutazione. Grazie alle funzioni di screen-sharing è facilitata la condivisione di presentazioni, siti web, dimostrazioni di software, lo scambio materiali di lavoro, dispense, filmati etc. utili	40	7	Attestazione degli elementi di competenza	Disability Manager (Esperto Gestione Risorse Umane Con Disabilità)	Gestire le attività di recruiting e selezione delle persone disabili in funzione del job profile	6				Le conoscenze e le abilità che si intendono trasferire tramite il percorso formativo si combinano in sinergia e porteranno gli/le iscritte a conoscere ed utilizzare i processi di analisi e di valutazione per la definizione del job profile in relazione alle attività di ricerca e selezione di una persona con disabilità per l'inserimento lavorativo in azienda. Pertanto, si approfondiranno le tecniche di analisi dei fabbisogni professionali, gli aspetti normativi e gli strumenti di politica attiva per affrontare anche gli aspetti legati ad un'eventuale assunzione. Essenziale conoscere le tipologie di svantaggio, utili anche ai ragionamenti e al coordinamento con le altre figure aziendali per trovare la mansione adeguata da proporre. Si conosceranno le tecniche di ricerca e selezione del personale, le modalità di conduzione di colloqui di selezione, ponendo così attenzione a quegli elementi che portano ad un inserimento lavorativo duraturo e positivo sia per la persona con disabilità sia per il datore di lavoro.
867	E1.2020.171122	27/04/2020 12:53:36	ASSIMPIANTI SERVIZI S.R.L.	Smart Working: come gestire le risorse del proprio team	"Lo Smart Working (o Lavoro Agile) è una modalità di esecuzione del rapporto di lavoro subordinato caratterizzato dall'assenza di vincoli orari o spaziali e un'organizzazione per fasi, cicli e obiettivi, stabilita mediante accordo tra dipendente e datore di lavoro; una modalità che aiuta il lavoratore a conciliare i empi di vita e lavoro e, al contempo, favorire la crescita della sua produttività" (Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali). Con il lavoro agile la persona non svolge più la propria attività lavorativa in giorni/orari determinati e all'interno di ambienti aziendali appositamente organizzati, ma opera in ambienti privi di controllo diretto del responsabile. Ne consegue che nell'adozione di modalità di lavoro agile, l'agire delle persone è guidato dalla fiducia: il fattore "umano" diviene pertanto un elemento fondamentale da considerare nella definizione di una soluzione di Smart Working, sia per quanto concerne le persone che nell'azienda rivestono ruoli di responsabilità/coordinamento, sia per gli smart workers. I tradizionali modelli di leadership non sembrano adeguati, i modelli organizzativi gerarchici devono cedere il passo a reti di individui a cui è richiesta abilità di auto-coordinamento e di coordinamento tra colleghi per il raggiungimento di obiettivi comuni. Ai responsabili è richiesto di sviluppare nuove competenze per la gestione di team che sono sempre più "virtuali", agli smart workers sono richieste capacità di gestire il proprio tempo ed il proprio lavoro per obiettivi. Partendo da queste considerazioni, il corso mira a fornire alle persone che hanno responsabilità di gruppi di lavoro le competenze e gli strumenti per introdurre soluzioni di lavoro agile in azienda, incluse le competenze relazionali e di leadership che sono richieste la gestione di team "virtuali". Durante il corso saranno trattati i seguenti temi: • Le dimensioni dello Smart Working: aspetti normativi, allineamento al work-life balance e alla produttività • Change e time management • Il lavoro per obiettivi e per processi • La leadership, dal controllo all'autonomia dei collaboratori.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il corso è rivolto a chi ha responsabilità di gruppi di lavoro e vuole acquisire le competenze di base per poter attuare una soluzione di Smart Working nel proprio contesto aziendale.	Manager e quadri, figure dotate di responsabilità di gruppi di lavoro.	Sono richieste principalmente delle competenze di tipo trasversale, quali: • Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali • Lavorare con gli altri in modo costruttivo (teamwork) • Effettuare la gestione dei problemi con un approccio proattivo	Aula, FAD Formazione a Distanza	Il progetto formativo si svolgerà con la metodologia didattica dell'Aula tradizionale o in alternativa della FAD sincrona (presenza docente-discenti in Aula Virtuale). Nel caso di FAD sincrona, l'attività didattica sarà realizzata tramite soluzione software multimediale ed interattiva che garantisce la possibilità di interagire efficacemente ed in tempo reale, indipendentemente dalla propria collocazione geografica. In questo modo docente e discenti potranno comunicare in tempo reale pur essendo situati in differenti luoghi fisici, interagendo in audio, video e chat di testo. Durante le lezioni si farà ricorso a differenti approcci formativi, integrando momenti di lezione frontale con modalità formative esperienziali e relazionali, che attraverso l'azione consentano ai discenti di sviluppare la capacità di immedesimarsi per anticipare i bisogni delle persone all'interno della organizzazione e le reazioni rispetto al tema del lavoro agile. All'interno dell'Aula (tradizionale o virtuale), grazie alle l'interazione docente-discente, ci sarà la possibilità di: • contestualizzare la formazione in base alle reali situazioni che potrebbero crearsi nell'operatività lavorativa dei partecipanti; • condividere le esperienze pratiche dei discenti, favorendo il trasferimento di know	30	15	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working (lavoro agile)	5	Le principali Conoscenze in esito al percorso formativo includono: • Principi dello smart working • Principi sulla conciliazione tempi di vita e tempi di lavoro Legge 81/2017 • Organizzazione del lavoro • Stili di leadership: nuovi stili di leadership per il lavoro agile • Modalità e tipologie di comunicazione efficace Le principali Abilità in esito al percorso formativo includono: • Applicare metodologie di lavoro per obiettivi • Applicare metodi per la valutazione delle prestazioni • Applicare tecniche di comunicazione efficace • Applicare tecniche di motivazione delle risorse umane • Applicare modalità di coordinamento del lavoro • Applicare tecniche di valutazione del potenziale risorse umane • Applicare tecniche di gestione del personale
869	E1.2020.171126	27/04/2020 12:54:22	ASSIMPIANTI SERVIZI S.R.L.	Smart Working per smart workers: come gestire il proprio tempo e lavorare per obiettivi	"Lo Smart Working (o Lavoro Agile) è una modalità di esecuzione del rapporto di lavoro subordinato caratterizzato dall'assenza di vincoli orari o spaziali e un'organizzazione per fasi, cicli e obiettivi, stabilita mediante accordo tra dipendente e datore di lavoro; una modalità che aiuta il lavoratore a conciliare i empi di vita e lavoro e, al contempo, favorire la crescita della sua produttività" (Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali). Con il lavoro agile la persona non svolge più la propria attività lavorativa in giorni/orari determinati e all'interno di ambienti aziendali appositamente organizzati, ma opera in ambienti privi di controllo diretto del responsabile. Ne consegue che nell'adozione di modalità di lavoro agile, l'agire delle persone è guidato dalla fiducia: il fattore "umano" diviene pertanto un elemento fondamentale da considerare nella definizione di una soluzione di Smart Working, sia per quanto concerne le persone che nell'azienda rivestono ruoli di responsabilità/coordinamento, sia per gli smart workers. I tradizionali modelli di leadership non sembrano adeguati, i modelli organizzativi gerarchici devono cedere il passo a reti di individui a cui è richiesta abilità di auto-coordinamento e di coordinamento tra colleghi per il raggiungimento di obiettivi comuni. Ai responsabili è richiesto di sviluppare nuove competenze per la gestione di team che sono sempre più "virtuali", agli smart workers sono richieste capacità di gestire il proprio tempo ed il proprio lavoro per obiettivi. Partendo da queste considerazioni, il corso mira a fornire agli smart worker come gestire al meglio il proprio tempo e organizzare le proprie attività lavorando "per obiettivi". Durante il corso saranno trattati i seguenti temi: • Le dimensioni dello Smart Working: aspetti normativi, allineamento al work-life balance e alla produttività • Change e time management • Il lavoro per obiettivi e per processi • Gestire le relazioni con colleghi a distanza.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il corso è rivolto a chi è chiamato a svolgere la propria attività lavorativa in modalità "agile" (smart workers).	Il percorso formativo si rivolge a lavoratori addetti a qualsiasi mansione .	Sono richieste principalmente delle competenze di tipo trasversale, quali: • Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali • Lavorare con gli altri in modo costruttivo (teamwork) • Effettuare la gestione dei problemi con un approccio proattivo	Aula, FAD Formazione a Distanza	Il progetto formativo si svolgerà con la metodologia didattica dell'Aula tradizionale o in alternativa della FAD sincrona (presenza docente-discenti in Aula Virtuale). Nel caso di FAD sincrona, l'attività didattica sarà realizzata tramite soluzione software multimediale ed interattiva che garantisce la possibilità di interagire efficacemente ed in tempo reale, indipendentemente dalla propria collocazione geografica. In questo modo docente e discenti potranno comunicare in tempo reale pur essendo situati in differenti luoghi fisici, interagendo in audio, video e chat di testo. Durante le lezioni si farà ricorso a differenti approcci formativi, integrando momenti di lezione frontale con modalità formative esperienziali e relazionali, che attraverso l'azione consentano ai discenti di sviluppare la capacità di immedesimarsi per anticipare i bisogni delle persone all'interno della organizzazione e le reazioni rispetto al tema del lavoro agile. All'interno dell'Aula (tradizionale o virtuale), grazie alle l'interazione docente-discente, ci sarà la possibilità di: • contestualizzare la formazione in base alle	16	20	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3	Le principali conoscenze in esito al percorso formativo includono: • Principi dello smart working • Elementi di organizzazione del lavoro • Elementi di comunicazione interpersonale scritta e parlata • Modalità e tipologie di comunicazione efficace • Tecniche di time management • Strumenti e tecniche di monitoraggio delle attività e dei risultati raggiunti Le principali abilità in esito al percorso formativo includono: • Applicare i doveri di osservanza e di diligenza nell'esercizio delle mansioni assegnate dal datore di lavoro • Applicare procedure e istruzioni operative definite dalla struttura organizzativa di appartenenza • Attivare le funzioni e i processi della struttura organizzativa per il perseguimento dei propri compiti/obiettivi Applicare tecniche di pianificazione delle attività • Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali raggiunti • Utilizzare tecniche di comunicazione assertiva • Accettare critiche costruttive
870	E1.2020.171133	27/04/2020 12:54:59	ASSIMPIANTI SERVIZI S.R.L.	WELFARE AZIENDALE – STRUMENTI PER IL BENESSERE ORGANIZZATIVO (FAD)	Il tema del Welfare aziendale è un tema complesso che va affrontato tenendo conto di più ambiti aziendali: risorse umane, comunicazione, core business dell'azienda. Il Welfare aziendale può rappresentare la soluzione affinché la soddisfazione delle esigenze di conciliazione vita-lavoro dei lavoratori generi una maggiore efficienza organizzativa e di conseguenza si ottengano migliori risultati aziendali. Mettendo al centro i bisogni dei lavoratori, il Welfare si sviluppa attraverso una continua relazione tra l'azienda e le persone, rispettando gli equilibri tra l'esigenza di produttività dell'impresa e la soddisfazione dei bisogni dei lavoratori. L'obiettivo è quello di accrescere il benessere organizzativo conseguendo maggiori performance aziendali. L'introduzione di un piano di Welfare aziendale permette di migliorare la capacità di un'organizzazione di promuovere e mantenere il più alto grado di benessere fisico, psicologico e sociale dei lavoratori in ogni tipo di ambito lavorativo. Ciò è possibile in quanto il Welfare aziendale è uno strumento flessibile, che permette di tenere conto del ciclo di vita di ogni dipendente. Il corso si propone di fornire ai partecipanti le competenze utili a progettare ed attuare Piani di Welfare aziendale che possano rappresentare una vera e propria organizzazione aziendale funzionale e non si riducano né al puro risparmio fiscale né allo strumento attraverso cui fruire dei beni e dei servizi che lo compongono. A questo scopo il corso si pone le seguenti finalità: Approfondire il quadro normativo e le prassi che agevolano l'introduzione di piani di welfare in azienda; Fornire una panoramica dei tipi di piani welfare al fine di individuare quello più efficace all'azienda; Fornire gli strumenti operativi che consentano di realizzare delle strategie di welfare in azienda; Illustrare le metodologie utili a ripensare alla propria organizzazione secondo una logica che coniughi l'incremento del benessere individuale con quello delle performance aziendali; Acquisire modelli per la gestione dei piani di welfare e del cambiamento ad essi connesso.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il percorso formativo è rivolto a chi vuole approfondire il tema della conciliazione vita-lavoro ed acquisire strumenti per affrontare in modo più competente la progettazione e implementazione di un Piano di Welfare aziendale.	Le mansioni maggiormente interessate al corso sono i Responsabili di gestione e sviluppo del personale e dell'organizzazione del lavoro e, più in generale, tutte le figure professionali che si occupano di smart working, welfare aziendale, work-life balance, diversity management.	Sono richieste principalmente delle competenze di tipo trasversale, quali: • Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali • Lavorare con gli altri in modo costruttivo (teamwork) • Effettuare la gestione dei problemi con un approccio proattivo	FAD Formazione a Distanza	Il progetto formativo si svolgerà in e-Learning in modalità sincrona, che prevede la compresenza docente-discente all'interno di un gruppo didattico strutturato. L'attività didattica sarà realizzata tramite soluzione software multimediale ed interattiva che garantisce la possibilità di interagire efficacemente ed in tempo reale, indipendentemente dalla propria collocazione geografica. In questo modo docente e discenti potranno comunicare in tempo reale pur essendo situati in differenti luoghi fisici, interagendo in audio, video e chat di testo. Durante le lezioni si farà ricorso a differenti approcci formativi, integrando momenti di lezione frontale con modalità formative esperienziali e relazionali, che attraverso l'azione consentano ai discenti di sviluppare la capacità di immedesimarsi per anticipare i bisogni delle persone all'interno della organizzazione e le reazioni rispetto al tema del Welfare aziendale. A titolo esemplificativo, senza pretesa di esaustività, l'interazione ed il coinvolgimento dei partecipanti potrà essere favorito attraverso le seguenti attività:	40	15	Attestazione degli elementi di competenza	Welfare manager	Progettare e gestire programmi di welfare a livello aziendale e territoriale	6				Le principali conoscenze in esito al percorso formativo sono: • Normativa sulla conciliazione tempi di vita e tempi di lavoro • Metodi per l'analisi dei fabbisogni • Metodi e tecniche per la valutazione del potenziale delle risorse umane • Organizzazione aziendale Le principali abilità in esito al percorso formativo sono: • Applicare tecniche di analisi dei fabbisogni personali e professionali • Applicare tecniche di analisi organizzativa • Applicare tecniche di analisi dei processi aziendali • Applicare tecniche di valutazione del potenziale risorse umane • Applicazione degli strumenti e metodologia per lo sviluppo continuo di una piano welfare
912	E1.2020.236481	14/05/2020 18:13:02	AKO FORMAZIONE SRL	ESPERTO GESTIONE AREA FINANZA E CONTROLLO DI GESTIONE	Obiettivo principale del percorso formativo è quello di fornire ai partecipanti gli elementi chiave del controllo di gestione e della pianificazione economica. Le performance economiche e patrimoniali di un'azienda rappresentano infatti le fondamenta del suo presente e, soprattutto, del suo futuro. Partendo dagli aspetti amministrativi ed approfondendo quelli gestionali e Manageriali, l'Executive Master fornisce le conoscenze necessarie per assumere e svolgere efficacemente ruoli di responsabilità nell'area Amministrazione, Finanza e Controllo. La partecipazione al corso permetterà ai discenti di saper leggere i principali indici di bilancio nonché di costruire in autonomia un piano economico aziendale ad hoc. Attraverso un modulo ad hoc verrà poi approfondita la tematica del business plan, la cui conoscenza è indispensabile per i professionisti che operano nel settore. Al termine del percorso i partecipanti saranno in grado di integrare le tradizionali conoscenze di analisi economico-finanziaria con strumenti più specialistici della finanza aziendale, della programmazione e del controllo di gestione. In questo modo potranno svolgere un ruolo più attivo nei processi di miglioramento strategico e organizzativo delle aziende e rivestire un ruolo specialistico di supporto nel processo decisionale manageriale e nella consulenza aziendale.	Internazionalizzazione delle imprese	Destinatari della formazione sono tutti i profili aziendali operanti nella funzione Amministrazione, Finanza e Controllo di gestione	L'esperto in finanza e controllo di gestione è responsabile della gestione delle risorse finanziarie dell'impresa. Assicura l'afflusso di risorse finanziarie necessarie allo sviluppo aziendale; formula il piano di controllo dei gestione e ne gestisce l'attuazione; definisce le	L'esperto in finanza e controllo di gestione deve possedere le conoscenze e competenze di base in materia di analisi economico-finanziaria con strumenti più specialistici della finanza aziendale, della programmazione e del controllo di gestione.	Aula, FAD Formazione a Distanza	La modalità Formativa scelta per l'erogazione di questo percorso formativo sarà la modalità tradizionale dell'AULA, una modalità di erogazione che appare più consona alla tematica formativa oggetto del corso, fondamentale soprattutto per il trasferimento di nozioni di carattere teorico, necessaria ai fini dell'apprendimento, nonché per favorire il confronto con il docente e facilitare il chiarimento di eventuali dubbi. I corsi in aula verranno svolti in ambienti di apprendimento confortevoli e dotati di strumentazione funzionale e di alto livello. L'interazione diretta con altri discenti provenienti da realtà aziendali diverse dalla propria, rappresenta un momento di conoscenza e confronto che arricchisce ulteriormente l'esperienza formativa. Durante il percorso formativo, sono previste, con cadenze predefinite, riunioni di gestione e di briefing sia con il referente aziendale o con il responsabile del corso, sia con i	40	5	Certificazione di competenza	Esperto gestione area finanza	effettuare la pianificazione finanziaria aziendale	6				
915	E1.2020.236484	14/05/2020 18:14:13	AKO FORMAZIONE SRL	ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING INTERNAZIONALE	Obiettivo principale del percorso formativo è quello di formare risorse specializzate in strategie e tecniche di internazionalizzazione e marketing internazionale, in grado di contribuire alla realizzazione di concrete strategie di penetrazione verso l'estero delle PMI regionali e quindi dio sviluppare la crescita economica territoriale locale. Sostenere il processo di internazionalizzazione delle imprese significa pertanto specializzare le risorse umane, mettendole in grado di affrontare i cambiamenti innescati dal mutamento tecnologico e dalla globalizzazione e rinnovare l'intero sistema produttivo italiano. Export e internazionalizzazione sono elementi chiave e vitali per rilanciare il paese dopo la crisi economica che ha duramente colpito tutta Europa. Per un'azienda operare con successo sui mercati internazionali significa saper gestire in modo efficace ed efficiente le problematiche inerenti le trattative commerciali e il marketing internazionale.	Internazionalizzazione delle imprese	Destinatari della formazione sono tutti i profili aziendali che si occupano o intendono occuparsi di marketing internazionale. Più in particolare, è un corso adatto a tutti coloro – imprenditori, professionisti e marketing operators – che desiderano sviluppare le proprie competenze in materia di marketing in contesti multinazionali o globali.	L'esperto in marketing coordina e controlla tutte le attività di marketing di un'azienda: mette a punto i piani marketing per lo sviluppo dei prodotti; gestisce le leve di marketing mix, studia l'evoluzione	L'esperto in finanza e controllo di gestione deve possedere le conoscenze e competenze in materia di marketing internazionale, di contrattualista internazionale e analisi di mercato.	Aula, FAD Formazione a Distanza	La modalità Formativa scelta per l'erogazione di questo percorso formativo sarà la modalità tradizionale dell'AULA, una modalità di erogazione che appare più consona alla tematica formativa oggetto del corso, fondamentale soprattutto per il trasferimento di nozioni di carattere teorico, necessaria ai fini dell'apprendimento, nonché per favorire il confronto con il docente e facilitare il chiarimento di eventuali dubbi. I corsi in aula verranno svolti in ambienti di apprendimento confortevoli e dotati di strumentazione funzionale e di alto livello. L'interazione diretta con altri discenti provenienti da realtà aziendali diverse dalla	40	5	Certificazione di competenza	Esperto gestione area marketing	effettuare il controllo dell'implementazione del piano di marketing	6				

922	E1.2020.182889	30/04/2020 12:12:38	SERVIZI CONFINDUSTRIA BERGAMO S.R.L.	SMART TRAINING WORKER – ORIENTARSI AL CAMBIAMENTO	L’introduzione dello smart working richiede un nuovo approccio all'organizzazione del lavoro, che consenta di attivare e governare in modo consapevole i cambiamenti/le ricadute all'interno della propria struttura organizzativa. Le implicazioni che da esso derivano non riguardano soltanto l’adozione e un utilizzo funzionale/consapevole delle nuove tecnologie, ma interessano anche i diversi ruoli organizzativi interessati chiamati ad essere agenti del cambiamento in un contesto che si appresta a diventare più agile/smart, trasversale e collaborativo-relazionale. Affinché lo smart working possa realmente funzionare, e rappresentare una valida ed efficace alternativa al lavoro in azienda, è necessario quindi che tutti i soggetti coinvolti siano correttamente informati e formati sugli aspetti innovativi e tipici della conduzione di questa modalità di lavoro. Il corso si rivolge quindi ai lavoratori e ai collaboratori con l’obiettivo di fornire loro strumenti e suggerimenti per essere protagonisti del cambiamento e gestire al meglio i loro team di lavoro. Nello specifico, saranno presentati nozioni e strumenti utili per: - Contestualizzare lo smart working all'interno del più ampio cambiamento organizzativo in atto nell’azienda e, più in generale, rispetto al contesto normativo di riferimento - Conoscere i rischi delle nuove modalità di lavoro e i comportamenti auspicati - Conoscere le skills professionali necessarie per lavorare in modo consapevole in modalità agile/smart Nel corso delle sessioni di lavoro saranno condivisi gli strumenti, le suggestioni e gli esempi concreti maturati in alcune organizzazioni che hanno superato gli ostacoli che impediscono il cambiamento, adottando soluzioni peculiari.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il percorso formativo è dedicato ai lavoratori e ai collaboratori di imprese di ogni dimensione coinvolti nello Smart Working.	Lavoratori e collaboratori smart provenienti da aziende di ogni dimensione.	Nessuna competenza specifica richiesta.	FAD Formazione a Distanza	Formazione a distanza.	24	6	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3	- Abilità che si intendono trasferire tramite il percorso formativo: - Principi dello smart working - Principi di dematerializzazione - Elementi di organizzazione del lavoro - Elementi di contrattualistica del lavoro relativa allo smart working - Modalita` e tipologie di comunicazione efficace - Strumenti e tecniche di monitoraggio delle attivita` e dei risultati raggiunti - Dispositivi di protezione individuale e collettiva - Metodi per l'individuazione e il riconoscimento delle situazioni di rischio - Elementi di ergonomia - Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza, call conference ...) - Normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali Conoscenze che si intendono trasferire tramite il percorso formativo: - Applicare i doveri di osservanza e di diligenza nell'esercizio delle mansioni assegnate dal datore di lavoro - Applicare tecniche di pianificazione delle attivita` - Applicare procedure e istruzioni operative attinenti al sistema qualita` previsti nella struttura organizzativa di appartenenza - Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali raggiunti - Utilizzare software, tecnologie e device a supporto dello smart working - Applicare metodi di condivisione della documentazione - Applicare procedure di gestione dei dati che ne garantiscano la riservatezza - Individuare le situazioni di rischio relative al proprio lavoro e le possibili ricadute su altre persone - Adottare comportamenti lavorativi coerenti con le norme di igiene e sicurezza sul lavoro e con la salvaguardia/sostenibilita` ambientale - Utilizzare i dispositivi di protezione individuale
1096	E1.2020.219796	11/05/2020 15:44:36	MAXIMUS S.R.L.	FORMAZIONE PER RESPONSABILI DI GESTIONE DEL MAGAZZINO ALIMENTARE: DEMAND PLANNING E GESTIONE INTEGRATA DEI PROCESSI	Il percorso è destinato al personale responsabile della gestione del magazzino di aziende, associazioni, enti, comunità, case di accoglienza, residenze socioassistenziali e sanitarie,che,per necessità produttive, commerciali o gestionali, sono dotate di depositi di stoccaggio di alimenti. La proposta formativa è stata ideata a partire dall’incrocio dei dati relativi ai fabbisogni professionali individuati dal sistema Excelsior “Previsioni dei fabbisogni occupazionali e professionali in Italia e medio termine(2019 – 2023)”con l’evidenza delle nuove esigenze organizzative legate al settore logistico, emerse con lo scoppio dell’emergenza sanitaria mondiale. Da un lato, si è rilevato che uno dei settori maggiormente in fermento occupazionale è stato, per il 2019, quello della logistica, con una previsione di necessità di figure professionali legate al comparto tra gli 85.000 e i 116.000 lavoratori. Questo ancor prima che la situazione economica precipitasse a causa del fermo generale delle attività causato dall’emergenza sanitaria e che i servizi logistici acquisissero importanza fondamentale per la sussistenza del Paese. Che si tratti di aziende del settore della logistica o di aziende/enti che vedono al proprio interno processi logistici, con l’esplosione della pandemia è emersa la necessità di una figura professionale, il Demand Planner, ossia chi si occupa di leggere il mercato/il fabbisogno aziendale ed interpretarlo per rifornire le scorte nel modo corretto. Figura diffusa presso i big players, la carenza di questo tipo di professionalità presso i soggetti di piccole e medie dimensioni sta generando difficoltà con gli approvvigionamenti, soprattutto di tipo alimentare. Questo si può applicare in particolare alle aziende che commerciano in generi alimentari, da un lato e, dall’altro alle aziende e agli enti socioassistenziali e sanitari che praticano accoglienza e ricovero di persone a vario titolo, per le quali le attuali difficoltà di approvvigionamento spingeranno verso un’ottimizzazione dei processi gestionali di magazzino. In particolare, emergono due esigenze, per un migliore approccio organizzativo anche in futuro: organizzare gli ordini e le scorte e gestire gli approvvigionamenti in sincronia con i processi amministrativi. La finalità del corso è dunque quella di migliorare l’efficienza nella gestione del magazzino alimentare per aziende che commerciano in alimenti e enti specializzati nell’assistenza, accoglienza e ricovero di diverse tipologie di utenza Il percorso formativo intende raggiungere questa finalità attraverso il perseguimento dei seguenti obiettivi: Fare acquisire ai partecipanti nuove conoscenze e abilità atte a organizzare correttamente approvvigionamenti e stoccaggio degli alimenti; Fornire ai partecipanti gli strumenti cognitivi e le tecniche operative necessari a pianificare i rifornimenti e a gestire il magazzino integrando il processo con i processi amministrativi,anche grazie all’utilizzo di strumenti informatici		Destinatari potenziali del presente percorso sono gli operatori responsabili della gestione del magazzino di aziende produttive, aziende commerciali, esercizi commerciali, enti, associazioni, comunità, case di accoglienza, residenze socioassistenziali e sanitarie, che, per necessità produttive, commerciali o gestionali, sono dotate di depositi di stoccaggio di alimenti.	Addetti al magazzino, responsabili di magazzino, addetti alle vendite, operatori e assistenti sociosanitari, impiegati, amministrativi, educatori, animatori e operatori di comunità	NESSUNA	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	Il percorso potrà essere erogato sia in modalità d’aula, con una parte di didattica imperniata su attività laboratoriale informatica, che in FAD (Formazione A Distanza) in modalità sincrona. La piattaforma per la modalità FAD permetterà di: • consentire di tracciare, estrarre e documentare in maniera univoca tramite log e reportistica i partecipanti, i tempi di accesso e la durata dell’utilizzo degli strumenti on line; • permettere di registrare le sessioni formative e le eventuali interazioni tra gli utenti loggati; • garantire adeguate modalità e specifici strumenti d’interazione tra docenti e discenti (tramite connessione audio, video, chat ecc.). Il sistema utilizzato prevederà comunque l’accesso per i controlli richiesti dalla struttura regionale In entrambi i casi, essendo il percorso incentrato sulla trasmissione di tecniche per la gestione del magazzino integrata con i processi amministrativi, la presenza di numerosi concetti teorici necessari all’apprendimento delle tecniche e metodologie oggetto del percorso, rende più efficace l’approccio d’aula, integrato da attività laboratoriale, sia esso in presenza o da remoto, rispetto all’	24	10	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore di magazzino della logistica e della spedizione	Effettuare le operazioni di stoccaggio, imballaggio e movimentazione merci	3				12.13 OPERATORE DI MAGAZZINO DELLA LOGISTICA E DELLA SPEDIZIONE - Effettuare le operazioni di stoccaggio, imballaggio e movimentazione merci Elementi della competenza erogati nel percorso: CONOSCENZE: Metodi, procedure e tecniche di organizzazione degli spazi e di gestione di magazzino Software per la gestione del magazzino Tipologie di merci e specifiche di stoccaggio e movimentazione ABILITA': Identificare spazi e criteri di disposizione delle merci nei diversi locali del magazzino - Applicare tecniche e procedure per lo stoccaggio e la movimentazione - Applicare tecniche di registrazione dei movimenti delle merci in entrata e in uscita, di inventario e di - aggiornamento delle giacenze Applicare procedure informatiche per la registrazione e controllo merci 12.15 RESPONSABILE MAGAZZINO - Pianificare la disposizione delle merci in magazzino Elementi della competenza erogati nel percorso: CONOSCENZE: Procedure di gestione scorte di magazzino - Schemi di disposizione del magazzino - Sistemi gestionali e organizzativi di un magazzino merci ABILITA': Applicare procedure di pianificazione operativa - Applicare tecniche di pianificazione di risorse e di mezzi
1105	E1.2020.246065	18/05/2020 16:43:43	ASLAM COOPERATIVA SOCIALE (ex ASLAM Associazione Scuole Lavoro Alto Milanese)	DAL SOPRALLUOGO ALLA FORMULAZIONE DELL’OFFERTA: TECNICA DI VENDITA E RELAZIONE CON IL CLIENTE – IMPIANTISTICA E MANUTENZIONE	Il contesto all’interno del quale si colloca la presente proposta formativa rappresenta una delle tipologie di intervento a sostegno delle aziende in occasione dell’emergenza epidemiologica da COVID-19. Il corso proposto costituisce una leva importante per poter adeguare le competenze dei destinatari così da favorire processi di rilancio e riconversione delle attività lavorative in armonia con le profonde trasformazioni in atto. La formazione continua costituisce uno strumento importante nell’attuale momento di sospensione delle attività lavorative, per favorire l’attivazione dei lavoratori verso una crescita professionale, anche durante il tempo trascorso presso il proprio domicilio in modalità smart working o in cassa integrazione, grazie all’introduzione e realizzazione delle attività didattiche in modalità a distanza FAD o E – learning organizzate del nostro Ente. Il corso si rivolge a titolari, responsabili o dipendenti di piccole imprese di installazione e manutenzione di impianti civili: elettricisti, idraulici, termotecnici, frigoristi, e ha lo scopo di migliorarne le competenze nella negoziazione con il cliente per la vendita del prodotto/servizio. Ad ottime competenze tecniche specifiche non sempre si affiancano adeguate competenze nella gestione del rapporto con il cliente, la cui importanza può essere sottovalutata. L’obiettivo specifico del corso è focalizzare l’attenzione sulla efficace stesura di un preventivo: se stilato a regola d’arte è l’elemento decisivo che può determinare l’inizio di un rapporto con un cliente. Il preventivo può essere considerato un biglietto da visita dell’impresa: non è semplicemente un’offerta commerciale ma rappresenta la professionalità dell’impresa, che si deve distinguere dai concorrenti. Deve rispondere alle specifiche richieste del cliente, facendogli percepire che è stato studiato appositamente per lui. Un preventivo chiaro e completo deve fornire, oltre al dettaglio dei lavori previsti, dei relativi costi e delle tempistiche di esecuzione, anche dei riferimenti chiari per il cliente: recapiti della persona da contattare, scadenza dell’offerta, modalità di pagamento. Solo dopo aver valutato il preventivo il cliente deciderà a quale impresa affidarsi. Spesso, invece, si considera il preventivo come una semplice formalità, rischiando così di perdere un’opportunità di business che sembrava ormai aggiudicata. Inoltre, nella formulazione del preventivo si devono considerare anche tutti gli aspetti tecnici e di sicurezza previsti dalle attività di installazione, che devono essere verificati mediante un opportuno sopralluogo. Per stilare una adeguata valutazione dei costi è necessario considerare attentamente le possibili difficoltà tecniche che si potrebbero presentare, o la necessità di ricorrere a particolari attrezzature (es: trabattelli, piattaforme, linee vita), fattori che possono comportare un aumento dei costi e un rallentamento nell’esecuzione dei lavori.		Il corso si rivolge agli installatori e manutentori di impianti ad uso civile: termoidraulici, elettricisti, frigoristi, che gestiscono il rapporto con il cliente finale. Possono essere sia artigiani e titolari di impresa sia dipendenti di imprese aventi sede in Lombardia.	Il corso si rivolge ad installatori e manutentori di impianti termoidraulici e di condizionamento, installatori e manutentori di impianti a fluidi termoportanti, elettricisti installatori e manutentori di impianti nelle costruzioni.	Competenze tecniche nell’installazione e manutenzione di impianti civili termoidraulici, elettrici, di climatizzazione e refrigerazione; competenze nella stesura di preventivi, capacità di relazionarsi con il cliente.	Aula, FAD Formazione a Distanza	Rispetto alle modalità di erogazione della formazione d’aula ciascun docente avrà cura di seguire gli efficaci principi didattici ormai consolidati da una pluridecennale ricerca in ambito di studi andragogici. Il docente illustrerà in maniera chiara i singoli obiettivi didattici evidenziando da subito i possibili vantaggi per il learner sia nell’immediato che a lungo termine. La presentazione degli argomenti avverrà utilizzando tecniche attive atte a sviluppare il più possibile il coinvolgimento dei partecipanti, mantenendo elevato il livello di partecipazione attiva e la motivazione all’apprendimento. A tali scopi saranno impiegati approcci quali il problem solving, l’analisi di casi (verrà incentivato il coinvolgimento dei learner e della loro esperienza professionale), esercitazioni pratiche da svolgersi anche in piccoli gruppi, raggiungendo così l’obiettivo dello sviluppo delle competenze trasversali quali in questo caso il team building e il miglioramento delle soft skills. La Formazione a Distanza (FAD) che verrà utilizzata in modalità sincrona, è un importante strumento che agevolerà il processo di apprendimento, soprattutto in questa tipologia di percorso. Sfruttando le reti informatiche e tecnologie specifiche, ciascun partecipante, per via telematica, potrà usufruire delle lezioni senza vincoli di spazio e tempo, cioè senza frequentare fisicamente l’aula, ma collegandosi a piattaforme e-learning per dedicarsi all’apprendimento e all’aggiornamento delle	16	6	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Gestire la relazione con il cliente	3	
1112	E1.2020.219906	11/05/2020 15:54:58	MAXIMUS S.R.L.	CORSO DI COMUNICAZIONE PER L’INTERNAZIONALIZZAZIONE	Il percorso è destinato al personale delle imprese internazionalizzate o che hanno in programma l’ implementazione di azioni volte all’approccio di nuovi mercati esteri. Il fabbisogno formativo è stato individuato sulla base di considerazioni circa le opportunità di sviluppo delle imprese nel contesto socio-economico attuale, rivedute anche alla luce dell’emergenza sanitaria globale. Secondo il rapporto ICE-Prometeia 2019 “EVOLUZIONE DEL COMMERCIO ESTERO PER AREE E SETTORI” (dicembre 2019), a partire dal 2020 gli scambi mondiali sono stimati nuovamente in accelerazione (2,4% su base annua), con punte a doppia cifra in alcuni nuovi mercati come India, Vietnam e Paesi dell’Africa sub sahariana. Per le imprese italiane si tratta di tassi di crescita che superano significativamente quelli attesi per la domanda interna, confermando i mercati esteri come un canale imprescindibile per il loro sviluppo. Inoltre, l’attuale situazione internazionale che vede la riduzione drastica degli scambi internazionali, fa emergere la considerazione che, una volta avviata la ripartenza, sarà di vitale importanza rivedere le strategie commerciali per esplorare nuove possibilità di approccio ai mercati e ampliare il raggio di azione per compensare la riduzione di opportunità sulle piazze più “tradizionali”. Per questo, il presente percorso formativo si pone la finalità di assistere le imprese nel processo di apertura a nuovi mercati, attraverso il potenziamento delle competenze comunicative e linguistiche delle risorse umane coinvolte a vario titolo nel processo. Allo stesso modo, nel caso di aziende già internazionalizzate, la proposta formativa mira al consolidamento del rapporto con il cliente estero o con il management centrale, per le sedi lombarde di imprese multinazionali, salvaguardando il vantaggio competitivo già acquisito. Questo si traduce nel perseguimento dei seguenti obiettivi: Fare acquisire ai partecipanti nuovi strumenti cognitivi e abilità comunicative atte a instaurare e mantenere un rapporto di reciproca soddisfazione con il cliente e/o con il management estero. Fornire ai partecipanti le conoscenze e abilità linguistiche di base in lingua inglese, necessarie ad uno scambio efficace di informazioni nei diversi registri orale e scritto.	Internazionalizzazione delle imprese	Destinatari potenziali del presente percorso sono le risorse umane di aziende che hanno in programma di implementare un approccio ai mercati esteri o che sono già in fase di internazionalizzazione e necessitano di strumenti per consolidare il proprio posizionamento. Nello specifico le risorse umane destinatarie saranno tutti i dipendenti che, a vario titolo, intrattengono rapporti con la clientela, indiretti e diretti: segreteria, personale amministrativo, personale commerciale, tecnici e personale apicale.	impiegato addetto al front-office e all’accoglienza del cliente, operatore di segreteria, addetto al centralino, addetto alla segreteria amministrativa, impiegato amministrativo, responsabile acquisti, addetto alle vendite, agente commerciale, account marketing, responsabile marketing e comunicazione, responsabile ufficio vendite, tecnico di produzione, progettista	NESSUNA	Aula, FAD Formazione a Distanza	Il percorso potrà essere erogato sia in modalità d’aula che in FAD (Formazione A Distanza) in modalità sincrona. La piattaforma per la modalità FAD permetterà di: • consentire di tracciare, estrarre e documentare in maniera univoca tramite log e reportistica i partecipanti, i tempi di accesso e la durata dell’utilizzo degli strumenti on line; • permettere di registrare le sessioni formative e le eventuali interazioni tra gli utenti loggati; • garantire adeguate modalità e specifici strumenti d’interazione tra docenti e discenti (tramite connessione audio, video, chat ecc.). Il sistema utilizzato prevederà comunque l’accesso per i controlli richiesti dalla struttura regionale In entrambi i casi, essendo il percorso incentrato sulla trasmissione di tecniche di comunicazione e abilità linguistiche in lingua inglese, la presenza di numerosi concetti teorici necessari all’ apprendimento delle tematiche oggetto del percorso, rende più efficace l’approccio d’aula, sia essa	30	8	Attestazione degli elementi di competenza	Addetto Customer care	Fornire assistenza ai bisogni/attese del cliente/utente	4				24.13 ADDETTO CUSTOMER CARE - Fornire assistenza ai bisogni/attese del cliente/utente Elementi di customer care Elementi di teoria della comunicazione Principi di customer satisfaction Applicare metodi di verifica della soddisfazione del cliente Applicare procedure di gestione reclami Applicare tecniche di accoglienza della clientela Applicare tecniche di ascolto attivo Utilizzare tecniche di comunicazione interpersonale Utilizzare tecniche di comunicazione telefonica 24.68 MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l’azienda e i prodotti Marketing internazionale Comunicazione aziendale Elementi di comunicazione digitale Elementi di cultural awareness Lingua inglese Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico
1141	E1.2020.223093	12/05/2020 10:29:14	SALESIANI LOMBARDIA PER LA FORMAZIONE ED IL LAVORO - CNOS-FAP	Mercato estero: pratiche doganali-logistica-trasferte (modalità FAD)	Nell’attuale contesto socio-economico globale, diventa sempre più strategico saper gestire in modo efficace ed efficiente le problematiche inerenti le trattative commerciali internazionali. Operare con successo sui mercati esteri significa saper impostare una buona strategia commerciale che sia in grado di riadattarsi ai nuovi scenari e contesti. Il corso si propone di fornire le competenze tecniche e trasversali per operare nei mercati internazionali, di analizzare problematiche aziendali e dare gli strumenti di gestione e controllo delle commesse. Di seguito gli obiettivi del percorso: 1) Interpretare e applicare i principi del codice doganale e delle nuove disposizioni di applicazione; 2) configurare le operazioni e il trasporto; 3) gestire la trasferta e il distacco dei lavoratori; 4) approfondire la contrattualistica e la gestione dei pagamenti.	Internazionalizzazione delle imprese	Il corso è rivolto alla direzione, all’area commerciale, ufficio acquisti, logistica/spedizioni, HR, area legale, service e assistenza, amministrazione, e a tutti i collaboratori che si trovano all’interno dell’azienda a gestire pratiche che riguardano il commercio estero.	Imprenditori, manager, responsabili d’area, impiegati amministrativi e tecnici, collaboratori di ogni settore e livello.	E’ preferibile che i partecipanti abbiano una minima esperienza di gestione di pratiche di commercio estero di 6/12 mesi così da poter condividere e comprendere esempi concreti ed esercitazioni.	FAD Formazione a Distanza	La lezione si svolgerà tramite l’utilizzo di una piattaforma che permette la registrazione delle presenze dei partecipanti, lo svolgimento delle attività in modalità sincrona, la condivisione dello schermo e di materiali da parte del docente e dei partecipanti. La metodologia utilizzata sarà di tipo attiva partecipativa, volta a coinvolgere i partecipanti in ogni momento dell’attività formativa. Si proporranno attività individuali di elaborazione di progetti da condividere in plenaria.	30	8	Attestazione degli elementi di competenza	Specialista degli scambi internazionali	Organizzare le operazioni doganali predisponendo la documentazione necessaria	5				CONOSCENZE Elementi di fiscalità internazionale Elementi di diritto doganale Normativa relativa agli incoterms Normativa Intrastat Tecniche di pagamenti internazionali Elementi di contrattualistica internazionale Normativa relativa ai documenti di trasporto Procedure amministrative, fiscali e doganali relative alle spedizioni internazionali Logistica dei trasporti Organizzazione del trasporto di merci Procedure di controllo e compilazione documenti di trasporto. ABILITA’ Applicare le procedure di sdoganamento conformi alla normativa anche attraverso sistemi telematici Applicare strumenti per calcolare il valore della merce, l’entità e l’importo del dazio Applicare criteri di classificazione delle merci in conformità alle disposizioni del Sistema Armonizzato Applicare convenzioni per il trasporto internazionale Applicare forme di pagamento nelle transazioni commerciali Applicare procedure doganali per l’importazione e l’esportazione di merci Applicare tecniche di credito documentario nelle transazioni commerciali nazionali ed internazionali Applicare tecniche di fatturazione dei servizi di trasporto e spedizione nazionali ed internazionali Utilizzare sistema di rilevazione dei dati degli scambi commerciali in-tracomunitari (Intrastat)
1153	E1.2020.256081	21/05/2020 10:54:55	Istituto Sperimentale Italiano Lazzaro Spallanzani	CURA E MANUTENZIONE DEL VITIGNO: IL VITICOLTORE - on line	Il corso è rivolto a operatori impegnati nel ciclo della viticoltura che vogliano approfondire le proprie conoscenze e abilità su tutto ciò che riguarda la cura e gestione di un vigneto. Finalità del percorso è fornire indicazioni precise legate alle fasi del ciclo produttivo: impianto del vigneto, vigneto in produzione, potatura, concimazione, trattamenti antiparassitari, lavorazione del terreno e lotta contro le erbe infestanti, difesa dalla grandine, vendemmia, espianto del vigneto. Particolare attenzione verrà data anche alla prevenzione dei rischi legati alla natura stessa dell’attività in campo: infatti, nello svolgimento della pratica vitivinicola, si fa ampio uso di fertilizzanti e diserbanti, potenzialmente tossici, di macchine agricole e macchinari che, se non dotati di opportune protezioni e non usati con la dovuta cautela, possono causare gravi danni. Per ogni fase verranno fatte simulazioni e dimostrazioni sulle tecniche impiegate in viticoltura e i relativi possibili rischi potendo visitare un’azienda agricola e vinicola del territorio.		Il corso è rivolto a imprenditori agricoli, coadiuvanti familiari e lavoratori subordinati che abbiano già esperienza pratica presso aziende o impianti agricoli e vogliano approfondire le basi teoriche e scientifiche del proprio lavoro per garantire una qualità maggiore del prodotto finale e della gestione economico-produttivo dell’azienda.	imprenditori agricoli, coadiuvanti familiari e lavoratori subordinati	Effettuare la pulizia e manutenzione ordinaria di macchine, attrezzi, impianti agricoli	FAD Formazione a Distanza	E-LEARNING I moduli sono svolti in attività sincrone online in cui quindi docente, tutor multimediale e partecipanti saranno collegati in uno stesso momento. L’erogazione del percorso prevede: - Verifiche di auto-apprendimento - Strumenti di feedback - connessione audio/video dei partecipanti e del docente - Durata della formazione certificata dal sistema di tracciamento della piattaforma e validata dal tutor multimediale	16	10	Certificazione di competenza	Viticoltore	Effettuare la cura del vigneto	3				Il percorso prevede l’acquisizione di tutte le competenze afferenti al profilo 1.10 viticoltore.
1217	E1.2020.236404	14/05/2020 17:59:35	SIRIO SRL	GESTIONE CONTRATTI DI VENDITA IN AMBITO INTERNAZIONALE	Il commercio con l’estero richiede da parte dell’azienda un’attenta gestione della contrattualistica per poter acquisire e conservare una posizione contrattuale forte e tutelarsi dal rischio di impugnazioni, inadempienze e clausole pericolose. Obiettivo del corso è quello di fornire gli strumenti necessari per gestire senza problemi le varie casistiche che si possono verificare in ambito di contrattualistica internazionale. Nello specifico il corso punta a far conoscere ai partecipanti alla formazione le norme e gli strumenti che regolano le controversie internazionali, mettendoli nelle condizioni di saper gestire correttamente la fase precontrattuale e applicare le migliori tecniche di redazione e conclusione del contratto internazionale. La partecipazione al corso permetterà ai discenti di acquisire le nozioni basilari e specifiche in materia di contrattualistica internazionale per essere in grado di riconoscere ed evitare le clausole più insidiose, approntare le più opportune garanzie, conoscere i principali contratti del commercio internazionale. Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di: comprendere e negoziare le clausole fondamentali del contratto di vendita internazionale, del contratto di agenzia e del contratto di distribuzione internazionale e di individuare e di imparare le tecniche per evitare o gestire i principali conflitti economici con i propri partners anche se non vi sono con essi contratti formali; risolvere, attraverso una negoziazione e l’applicazione delle regole internazionali, una tipica lite con un cliente all’estero sorta a seguito di una contestazione per problemi di qualità della merce; analizzare i propri schemi di lavoro contrattuali aziendali e le clausole fondamentali dei contratti in uso in azienda e proporre miglioramenti/adeguamenti aziendali per una migliore gestione dei rapporti con i clienti/fornitori esteri.	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatati della formazione sono responsabili commerciali di aziende che operano con l'estero; Impiegati addetti all’Import/export; Responsabili Ufficio Contratti; Consulenti per l’internazionalizzazione delle imprese.	L’Esperto gestione area vendite opera generalmente nel contesto della direzione commerciale di imprese medio grandi, in quanto nel caso in cui le dimensioni dell'azienda siano ridotte il suo operato è assimilato direttamente al Direttore commerciale stesso. Il processo di lavoro in cui interviene principalmente è quindi la gestione della vendita di	Le principali competenze che l’esperto di gestione dei contratti di vendita in ambito internazionale deve possedere sono: • Conoscenza approfondita delle specifiche di prodotto • Conoscenza della terminologia tecnica di settore economico di riferimento • Conoscenza delle tecniche di vendita • Conoscenza del mercato internazionale di riferimento • Buona padronanza degli applicativi IT e di software gestionali • Ottime doti comunicative e relazionali • Spirito commerciale e propensione a lavorare per obiettivi • Capacità di spiegare	Aula, FAD Formazione a Distanza	La modalità Formativa scelta per l’erogazione di questo percorso formativo è la modalità tradizionale dell’AULA: si tratta di una modalità di erogazione che appare più consona alla tematica formativo oggetto del corso, ed è apparsa fondamentale soprattutto per il trasferimento di nozioni di carattere teorico necessaria ai fini dell’apprendimento, anche per favorire il confronto con il docente e facilitare il chiarimento di eventuali dubbi. I corsi in aula si svolgono in ambienti di apprendimento confortevoli e dotati di strumentazione funzionale e di alto livello. L’interazione diretta con altri discenti provenienti da realtà aziendali diverse dalla propria, rappresenta un momento di conoscenza e confronto che arricchisce ulteriormente l’esperienza formativa. Durante il percorso formativo, sono previste, con cadenze predefinite, riunioni di gestione e di briefing sia con il referente aziendale o con il responsabile del corso, sia con i partecipanti ai corsi al fine di monitorare l’andamento delle lezioni e discutere di eventuali criticità emerse. Lo stesso percorso formativo potrà essere	40	5	Certificazione di competenza	Esperto gestione area commerciale	effettuare il coordinamento della forza di vendita	6				L’esperto nella gestione dei contratti di vendita in ambito internazionale sarà una figura in grado di tradurre, declinare gli obiettivi commerciali di budget dell'impresa in obiettivi di vendita (tempi, modi e risultati) relativi al suo territorio/area di competenza. In particolare si occuperà da una parte di realizzare, nel suo ambito territoriale e di responsabilità, gli obiettivi di vendita dell'impresa, programmando le azioni più adatte a raggiungerli; dall'altra di organizzare e coordinare la forza vendita, fornendo strumenti e dati di supporto. Può anche eventualmente intervenire direttamente nel processo di vendita con clienti/circostanze critici o importanti.
1218	E1.2020.236409	14/05/2020 17:59:59	SIRIO SRL	ESPERTO IN STRATEGIE DI VENDITA E GESTIONE DEL CLIENTE	Il presente corso mira ad affrontare ed approfondire gli strumenti e le strategie di vendita e gestione del cliente al fine di permettere ai partecipanti di acquisire la capacità di mantenere e accrescere il rapporto con i clienti in essere e sviluppare nuove relazioni con i clienti potenziali. Gli obiettivi specifici del corso sono i seguenti: saper analizzare il mercato e la concorrenza, individuare i clienti prospect, strutturare una strategia di vendita sui clienti prospect saper trattenere i clienti più profittevoli, accrescere la profittabilità dei clienti marginali, ridurre il budget impiegato sui clienti che generano perdite, migliorare l’approccio e la qualità della comunicazione verso il cliente, saper utilizzare metodi di rilevamento delle esigenze e di informazioni diversificate a seconda della tipologia di cliente, saper segmentare correttamente clienti già acquisiti e prospects per poter proporre nuove offerte utili, saper creare le condizioni necessarie per una buona comunicazione, focalizzata su come entrare in empatia e riuscire a limitare al massimo l’ampiezza dell’arco di distorsione comunicativa, cioè la differenza tra ciò che comunico e ciò che comprende l’interlocutore. Valutare la propria leadership e trovare gli strumenti comunicativi per rafforzarla.	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatari della formazione sono figure commerciali preposte alla vendita, impiegati di area estero e addetti marketing, figure preposte alla stesura di offerte tecnico-commerciali.	Chi ricopre un ruolo commerciale ha come principale compito quello di trovare, sviluppare e mantenere i Clienti nel tempo. Nello specifico deve saper individuare i giusti interlocutori e saper cogliere	Le principali competenze che l’esperto in strategie di vendita e gestione del cliente deve possedere sono: conoscenze generali sulle materie economiche-gestionali e sulle pratiche commerciali nell’ambito di attività di import-export, competenze comunicative e una spiccata capacità di costruire una rete di relazioni all’interno dell’azienda cliente, in modo da trovare nuovi	Aula, FAD Formazione a Distanza	La modalità Formativa scelta per l’erogazione di questo percorso formativo è la modalità tradizionale dell’AULA: si tratta di una modalità di erogazione che appare più consona alla tematica formativo oggetto del corso, ed è apparsa fondamentale soprattutto per il trasferimento di nozioni di carattere teorico necessaria ai fini dell’apprendimento, anche per favorire il confronto con il docente e facilitare il chiarimento di eventuali dubbi. I corsi in aula si svolgono in ambienti di apprendimento confortevoli e dotati di strumentazione funzionale e di alto livello. L’interazione diretta con altri discenti provenienti da realtà aziendali diverse dalla propria, rappresenta un momento di	40	5	Certificazione di competenza	Esperto gestione area vendite	effettuare il coordinamento della forza di vendita	6				L’esperto in strategie di vendita e gestione del cliente si occupa da una parte di realizzare, nel suo ambito territoriale e di responsabilità, gli obiettivi di vendita dell'impresa, programmando le azioni più adatte a raggiungerli; dall'altra di organizzare e coordinare la forza vendita, fornendo strumenti e dati di supporto. Può anche eventualmente intervenire direttamente nel processo di vendita con clienti/circostanze critici o importanti.

1255	E1.2020.256090	21/05/2020 10:55:45	UNIVA SERVIZI S.R.L.	DIGITAL MARKETING & INBOUND MARKETING - STRATEGIE, STRUMENTI E TECNICHE [modalità FAD]	DIGITAL MARKETING & INBOUND MARKETING: LEVE FONDAMENTALI Il Digital Marketing ha una funzione strategica cruciale in un ambiente iper-dinamico come quello attuale, dove è diventata un'esigenza primaria delle aziende restare al passo con i continui cambiamenti del mercato. Questa leva è, infatti, un insieme di strategie che creano consapevolezza e promuovono un marchio o un prodotto online utilizzando tutti i canali digitali disponibili per poter soddisfare i mutevoli bisogni del cliente. Anche l'Inbound Marketing ricopre un ruolo molto importante all'interno di un'azienda. Esso ha di fatto superato la concezione del Marketing Outbound, ossia del marketing tradizionale, nel quale era l'azienda a inseguire il cliente. Ora attraverso la creazione di contenuti educativi e mirati è il cliente che, attirato dal prodotto, cerca l'azienda. Saper implementare una strategia di Inbound Marketing è quindi indispensabile per un'azienda che vuole eccellere sul mercato. FABBISOGNO FORMATIVO: La formazione delle figure professionali che si occupano di queste leve deve essere costante e in continuo aggiornamento, per poter far fronte ad un contesto che è sempre in continua evoluzione. Oggi il Digital Marketing e l'Inbound Marketing sono alla base della crescita aziendale, gli acquisti avvengono sempre più frequentemente online sia nel mercato B2C che in quello B2B, è quindi fondamentale padroneggiare nel miglior modo possibile gli strumenti del marketing digitale e conoscere le migliori strategie Inbound. L'azienda, per essere competitiva, deve saper gestire in maniera ottimale la sua presenza online in un'ottica di comunicazione omnicanale, integrando tra loro il sito web, le mobile apps, i social media e i canali tradizionali in una visione cliente-centrica. Queste due leve sono quindi strumenti essenziali per aumentare le vendite e accrescere la Brand Awareness. OBIETTIVI FORMATIVI: Lo scopo di questo corso è quello di creare un valore aggiunto per le aziende attraverso la formazione di professionisti completi che, grazie alle loro competenze, possano contribuire a migliorare e consolidare la performance aziendale. L'obiettivo è quindi quello di trasmettere conoscenze ed abilità ai partecipanti necessarie per poter impostare e pianificare strategie di successo, rendere più efficaci i processi decisionali e saper utilizzare i giusti strumenti. In particolare, gli obiettivi specifici prevedono: • Acquisire le conoscenze teoriche, le competenze pratiche e le giuste chiavi di lettura delle logiche del marketing digitale - • Comprendere l'utilizzo dei canali digitali con particolare riferimento ai social media, al sito web, al SEM e al SEO e all'E-Mail Marketing- • Comprendere quali sono i fattori critici da considerare nell'impostare una Inbound Marketing Strategy • Imparare a progettare un processo efficace di Inbound Marketing e Lead Generation - • Conoscere gli Inbound Marketing Tools, i Lead Generation Tools, i Funnel Marketing Tools e le loro funzionalità		Il corso si rivolge a diverse categorie di professionisti: • A coloro che si occupano già di queste leve e vogliono aggiornare le proprie competenze per migliorare le loro performance: il corso permetterà loro di rivedere e approfondire alcuni concetti conosciuti, apprendere nuove conoscenze e formarsi sui moderni aspetti della professione; • A coloro che – con un'esperienza significativa in ambito marketing – vogliono migliorarsi e aspirano ad un'evoluzione di carriera: il corso gli permetterà di prepararsi a ricoprire il ruolo di responsabile marketing nella propria azienda o in un'altra realtà; • A coloro che nella propria storia professionale si sono trovati ad occuparsi di queste tematiche in azienda, ma non hanno una formazione dedicata e vogliono formalizzare le conoscenze e le abilità acquisite durante la loro esperienza: il corso garantirà l'opportunità di consolidare quanto già appreso e sviluppare nuovi ambiti di conoscenza.	Il corso è rivolto a chi aspira o ricopre il ruolo di: • Digital Marketing Manager; • Responsabile Marketing; • Social Media Manager; • SEM Specialist; • Responsabile della comunicazione;	Per accedere al corso è necessario possedere conoscenze base dei: • principali canali informatici di comunicazione Digital, Social e di Marketing; • elementi di marketing digitale e comunicazione; • capacità di analizzare dati, pianificare attività composite e valutare i risultati raggiunti; • predisposizione al problem solving e capacità di assumere rischi e responsabilità.	FAD Formazione a Distanza	La modalità formativa con cui sarà condotto il percorso sarà quella della Formazione a Distanza [FAD]. Tale modalità rappresenta un paradigma di apprendimento individuale e collettivo, abilitato dalla rete e dalla tecnologia. È il frutto di una convergenza tra processi di formazione e web technologies, grazie alla quale le tecnologie di rete vengono usate per creare, sviluppare e facilitare l'apprendimento, distribuendo in tempo reale contenuti di approfondimento personalizzati e dinamici. L'apprendimento in rete crea un rapporto di comunicazione a tre livelli di interazione tra il partecipante e, di volta in volta, gli oggetti di apprendimento, i docenti e gli altri partecipanti. FAD SINCRONA L'erogazione della formazione sarà realizzata attraverso sessioni formative sincrone realizzate via web con strumenti dedicati che permettono il tracciamento delle attività. Tale strumento modifica l'impianto della formazione tradizionale: da lunghe e distanti sessioni nel tempo a sessioni brevi, auto-consistenti e collegate tra loro. Tale metodologia consente, comunque, di avvalersi di tutte le opportunità della "presenza" con un notevole risparmio in termini di tempi e costi: il docente si rivolge direttamente ai discenti, proietta slide ed altri materiali in tempo reale, raccoglie feedback tempestivi; il discente può fare domande, ascoltare la voce del docente ed osservare	40	10	Attestazione degli elementi di competenza	Esperto di marketing	predisporre il piano marketing e le leve del brand mix	6				LE CONOSCENZE Le principali conoscenze trasferite tramite questo percorso formativo riguarderanno essenzialmente l'apprendimento delle strategie di marketing, delle nozioni di Web Marketing e di quelle di E-Marketing. Durante questo corso, però, i partecipanti potranno accrescere ulteriormente le loro conoscenze, in particolar modo: conosceranno diverse tecniche di funzionamento e utilizzo di blog e chat, nuovi modi di ottimizzazione delle pagine web per i social media, comprenderanno come utilizzare gli strumenti per impostare campagne SEM oltre ad imparare nuovi elementi relativi al CRM e a definire canali, mezzi, target e KPI idonei agli obiettivi identificati. LE ABILITÀ Le abilità principali che ogni partecipante avrà acquisito alla fine dell'attività formativa riguarderanno nello specifico la capacità di applicare tecniche di Social Media Planning, di marketing mix e di piani di promozione SEM. Inoltre, i discenti apprenderanno anche altre abilità, in particolare: saranno in grado di applicare numerosi metodi per creare e gestire interazioni attraverso i social, nuove tecniche di decision making e di coinvolgimento della clientela. Impareranno, infine, ad utilizzare anche nuovi strumenti di pianificazione delle attività.
1257	E1.2020.256111	21/05/2020 10:57:41	UNIVA SERVIZI S.R.L.	STRATEGIE DI COMUNICAZIONE INTERNA ED ESTERNA - CAUTELE DIGITALI IN TEMA DI PRIVACY [modalità FAD]	LA COMUNICAZIONE AZIENDALE La comunicazione sia interna che esterna ha un ruolo cruciale nella vita di un'azienda. Ci sono moltissimi modi per comunicare al giorno d'oggi che permettono di metterci in contatto con altre persone e realtà nel giro di pochissimi secondi. Possiamo, infatti, mandare un messaggio ad un collega via mail oppure postare un contenuto sui social network per veicolare un messaggio alla clientela, possiamo aggiornare il sito web o il blog semplicemente con un click. Tutto ciò però comporta, oltre a grandi opportunità, anche numerosissime minacce che possono creare conflitti interni ed esterni all'organizzazione, ma soprattutto possono minare la sicurezza dei nostri dati esponendoci a rischi che potrebbero rivelarsi dannosi per l'impresa. IL FABBISOGNO FORMATIVO Utilizzare i vari Social Network, l'e-mail lavorativa e tutto ciò che c'è in rete può sembrare più semplice di quello che si potrebbe pensare, la realtà però non è così. Infatti, dietro questi strumenti di comunicazione si celano numerosi pericoli, che se non rilevati possono provocare danni importanti all'azienda. Sapere dunque come comunicare in modo corretto e in piena sicurezza sulle piattaforme social, ma anche per esempio tra colleghi attraverso l'utilizzo della mail diventa dunque un fattore assolutamente primario nella crescita di un'impresa. GLI OBIETTIVI FORMATIVI Questo percorso nasce dall'esigenza di formare ed informare le figure professionali presenti in azienda sull'uso corretto degli attuali strumenti di comunicazione. Trasmettere le giuste competenze a chi si occupa della comunicazione aziendale crea valore aggiunto, che porta l'impresa ad ottenere un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti. Lo scopo è dunque quello di illustrare ai vari partecipanti le tecniche corrette per ottenere una comunicazione efficace ed efficiente all'interno dell'organizzazione e renderli più consapevoli sui rischi che si corrono nell'utilizzo degli strumenti. In particolare, gli obiettivi specifici prevedono di: • mostrare come comunicare attraverso i canali digitali in completa sicurezza, cercando però allo stesso tempo di sfruttare tutte le potenzialità che presentano; • approfondire le tecniche di comunicazione via mail, identificando contromisure atte a limitare i danni, ad ottimizzare i tempi di lavoro e ad evitare la nascita di conflitti interni ed esterni; • conoscere i principali rischi che minano la sicurezza informatica dei dati e dei dispositivi durante un flusso comunicativo e quali comportamenti adottare per difendersi da queste minacce.		Il corso si rivolge a diverse categorie di professionisti: • A coloro che si occupano già di comunicazione, interna e/o esterna, e di sicurezza dei dati aziendali, ma che vogliono aggiornare le proprie competenze per un continuo miglioramento personale: il corso permetterà loro di rivedere e approfondire alcuni concetti conosciuti, apprendere nuove conoscenze e formarsi sui moderni aspetti della professione; • A coloro che – con un'esperienza significativa in comunicazione o cyber security – desiderano migliorare la loro preparazione: il corso gli permetterà di acquisire nuove abilità e conoscenze per svolgere sempre meglio la loro mansione in azienda; • A coloro che nella propria storia professionale si sono trovati ad occuparsi di queste tematiche, ma non hanno una formazione dedicata e vogliono formalizzare tutto ciò che hanno appreso durante la loro esperienza: il corso garantirà l'opportunità di consolidare quanto già sanno e sviluppare nuovi ambiti di conoscenza.	Il corso è rivolto a chi aspira o ricopre il ruolo di: • Responsabile della comunicazione; • HR Communications Manager; • Social Media Manager; • Content Manager; • ICT Security Manager.	Per frequentare il corso è necessario possedere le conoscenze base: • dei principali elementi di comunicazione; • dei principali canali informatici di comunicazione Social; • predisposizione al problem solving e capacità di assumere rischi e responsabilità; • della Netiquette; • dei principali metodi di protezione dei dati.	FAD Formazione a Distanza	La modalità formativa con cui sarà condotto il percorso sarà quella della Formazione a Distanza [FAD]. Tale modalità rappresenta un paradigma di apprendimento individuale e collettivo, abilitato dalla rete e dalla tecnologia. È il frutto di una convergenza tra processi di formazione e web technologies, grazie alla quale le tecnologie di rete vengono usate per creare, sviluppare e facilitare l'apprendimento, distribuendo in tempo reale contenuti di approfondimento personalizzati e dinamici. L'apprendimento in rete crea un rapporto di comunicazione a tre livelli di interazione tra il partecipante e, di volta in volta, gli oggetti di apprendimento, i docenti e gli altri partecipanti. FAD SINCRONA L'erogazione della formazione sarà realizzata attraverso sessioni formative sincrone realizzate via web con strumenti dedicati che permettono il tracciamento delle attività. Tale strumento modifica l'impianto della formazione tradizionale: da lunghe e distanti sessioni nel tempo a sessioni brevi, auto-consistenti e collegate tra loro. Tale metodologia consente, comunque, di avvalersi di tutte le opportunità della "presenza" con un notevole risparmio in termini di tempi e costi: il docente si rivolge direttamente ai discenti, proietta slide ed altri materiali in tempo reale, raccoglie feedback tempestivi; il discente può fare domande, ascoltare la voce del docente ed osservare	30	10	Attestazione degli elementi di competenza	Responsabile della comunicazione interna	effettuare la gestione del piano di comunicazione interna	5				Attraverso questo corso i partecipanti potranno ampliare notevolmente il loro bagaglio di conoscenze, rafforzare quanto già sanno e acquisire nuove abilità per migliorarsi sempre più e creare valore aggiunto per la loro azienda. LE CONOSCENZE Le principali conoscenze trasferite tramite questo percorso formativo riguarderanno essenzialmente l'apprendimento dei principi della comunicazione con le nuove tecnologie, di nuove nozioni riguardo la sicurezza delle applicazioni web e di nuovi metodi della gestione delle risorse umane. Durante questo corso, però, i partecipanti potranno accrescere ulteriormente le loro conoscenze, in particolar modo: conosceranno nuovi strumenti di comunicazione interna, impareranno nuove tecniche di comunicazione e acquisiranno una maggior consapevolezza nella gestione della sicurezza delle reti senza fili e delle basi di dati. LE ABILITÀ Le abilità principali che ogni partecipante avrà acquisito alla fine dell'attività formativa riguarderanno nello specifico l'applicazione di nuove modalità di analisi dei bisogni di comunicazione e di tecniche di valutazione del rischio informatico. Inoltre, i discenti apprenderanno anche altre abilità, in particolare: sapranno applicare nuove modalità di coordinamento del lavoro, nuove procedure di sicurezza per le reti senza fili e nuove tecniche di protezione crittografica dei dati privati dell'azienda.
1280	E1.2020.276687	27/05/2020 10:34:54	FONDAZIONE ET LABORA	SISTEMI PLC SIEMENS	Il percorso formativo presentato persegue molteplici obiettivi che si integrano in una direzione unitaria comune: la qualificazione e la riqualificazione del personale orientata a rendere le aziende coinvolte nell'intervento più competitive sul mercato e più rispondenti alle nuove esigenze del mutato contesto socio-economico. Il percorso ha l'obiettivo di implementare conoscenze e competenze, tecnico-operative, al fine di un innalzamento dello standard qualitativi. Nello specifico il corso è rivolto a rispondere al fabbisogno di tutte quelle imprese che hanno al lavoro interno processi di automazione e/o che intendono implementarli. Gli operatori a cui è rivolto il corso saranno infatti in grado di supportare l'azienda nella fase di analisi, di realizzazione e di monitoraggio di un processo di automazione industriale. L'introduzione di processi automatizzati porta a crescita del fatturato, nuove opportunità di lavoro, eliminazione di attività a scarso o nullo valore, permettendo ai dipendenti di concentrarsi su attività meno ripetitive. Per fare questo però è fondamentale sviluppare ed evolvere le competenze dei lavoratori. Una delle prime competenze da implementare è proprio la funzionalità di un PLC all'interno di un sistema automatico. Il percorso mira quindi ad acquisire le nozioni tecniche e le competenze necessarie per identificare la funzionalità del PLC all'interno di un sistema automatico imparando a realizzare e gestire il programma del PLC. Gli obiettivi del corso sono i seguenti: - Realizzare il programma del PLC grazie ai software di programmazione; - Strutturare le sequenze del programma secondo le specifiche assegnate; - Eseguire modifiche sul programma del PLC - Monitorare tramite il software di gestione del PLC lo stato del sistema di automazione		Il percorso è pensato per chi lavora negli uffici tecnici, progettisti software e programmatori che desiderano apprendere le metodologie di progettazione e le tecniche di sviluppo del software su PLC nell'ambito della progettazione, realizzazione e manutenzione di impianti di automazione industriale. Nello specifico è rivolto a tecnici elettronici ed informatici che vogliono affinare le conoscenze teoriche con un percorso in grado di condurli alla realizzazione di applicazioni di automazione con PLC ed ad operatori di impianti automatizzati, con una base di conoscenza meccanica e degli impianti di automazione, che vogliono irrobustire la propria professionalità nell'ambito della programmazione PLC.	Operai specializzati e tecnici progettisti software e programmatori	Per poter frequentare il corso è necessario avere conoscenze di base di tecnologia meccanica ed elettromeccanica o esperienza nella conduzione di impianti automatizzati.	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	La scelta di una attività formativa d'aula integrata ad approcci maggiormente innovativi appare quella più utile ed efficace per garantire un percorso di apprendimento duttile e flessibile e garantire un'alta interattività tra i presenti per garantire uno scambio costante di informazioni. Verranno adottate, pertanto, una pluralità di metodologie formative, anche di carattere fortemente interattivo. Attraverso le esercitazioni e le dimostrazioni si porrà l'attenzione sui casi aziendali in modo da applicare le competenze acquisite in aula ai comportamenti lavorativi in azienda. La metodologia si baserà quindi sulla valorizzazione delle esperienze e sulla loro sistematizzazione, con i momenti d'aula utilizzati essenzialmente per la fasatura ed il check up di quanto realizzato on job. Si valuta la possibilità di svolgere le lezioni in modalità FAD sincrona dove verrà utilizzata una piattaforma Learning Management System in grado di garantire l'autenticazione e il tracciamento della presenza di docenti e discenti e la conseguente produzione di specifici report	40	6	Attestazione degli elementi di competenza	Installatore e manutentore di sistemi di automazione industriale	Effettuare il ripristino del funzionamento di sistemi di automazione industriale in caso di guasti e malfunzionamenti	4				Il progetto formativo si inserisce nel quadro delle competenze descritte nel QRSP presenti nei profili di INSTALLATORE E MANUTENTORE DI SISTEMI DI AUTOMAZIONE INDUSTRIALE e INSTALLATORE E MANUTENTORE ELETTRICO ED ELETTRONICO cui di seguito si elencano le conoscenze e abilità di riferimento per ogni competenza. - PROFILO DI INSTALLATORE E MANUTENTORE DI SISTEMI DI AUTOMAZIONE INDUSTRIALE: 1) COMPETENZA: Effettuare la messa in servizio di sistemi di automazione industriale (EQF4) CONOSCENZE: Elementi di elettronica Elementi di elettrotecnica - Elementi di pneumatica Normativa sulla tutela della salute e sicurezza dei lavoratori in tutti i settori di attività privati o pubblici Sistemi di automazione industriale ABILITA': Applicare procedure di redazione di relazioni tecniche su interventi effettuati Applicare procedure di sicurezza in produzione - Applicare tecniche di implementazione di funzionalità di sistemi di automazione industriale - Applicare tecniche di interpretazione dei dati di lavoro di sistemi di automazione industriale - Applicare tecniche di lettura/scrittura di programmi di controllo di sistemi di automazione industriale - Applicare tecniche di simulazione di sistemi di automazione industriale 2) COMPETENZA: Effettuare monitoraggio e provvedere alla manutenzione preventiva di un sistema di automazione industriale (EQF4) CONOSCENZE: Elementi di elettronica - Elementi di elettrotecnica - Normativa sulla tutela della salute e sicurezza dei lavoratori in tutti i settori di attività privati o pubblici - Sistemi di automazione industriale ABILITA': Applicare procedure di manutenzione preventiva su sistemi di automazione industriale - Applicare procedure di taratura strumenti di misurazione elettronica - Applicare tecniche di analisi parametri di lavoro di sistemi di automazione industriale - Applicare tecniche di miglioramento delle funzionalità di sistemi di automazione industriale - Applicare tecniche di testing e controllo funzionale su sistemi di automazione industriale - Applicare tecniche diagnostiche per rilevazione guasti su sistemi di automazione industriale - 3) COMPETENZA: Effettuare il ripristino del funzionamento di sistemi di automazione industriale in caso di guasti e malfunzionamenti (EQF4) CONOSCENZE: Elementi di elettronica . Elementi di elettrotecnica - Elementi di pneumatica - Normativa sulla tutela della salute e sicurezza dei lavoratori in tutti i settori di attività privati o pubblici - Sistemi di automazione industriale ABILITA': Applicare procedure di redazione relazioni tecniche su interventi effettuati - Applicare procedure di sicurezza in produzione - Applicare procedure di taratura strumenti di misurazione elettronica - Applicare tecniche di controllo funzionale di sistemi di automazione industriale - Applicare tecniche di diagnosi guasti su sistemi di automazione industriale - Applicare tecniche di ripristino funzionalità sistemi automatizzati - Applicare tecniche di ripristino operativo componenti di sistemi di automazione industriale - PROFILO INSTALLATORE E MANUTENTORE ELETTRICO ED ELETTRONICO: 1) COMPETENZA: Provvedere alla messa a punto e regolazione dei sistemi di comando e controllo di macchine e impianti (EQF4) CONOSCENZE: Circuiti elettrici ed elettromeccanici - Dispositivi elettrici ed elettronici - Elementi di elettronica Elementi di elettrotecnica - Tecniche di regolazione e taratura dei sistemi di comando e controllo
1305	E1.2020.235624	14/05/2020 16:11:49	CENTRO SERVIZI FORMAZIONE COOPERATIVA SOCIALE A R.L.	LE ABILITA' DI COUNSELING NEI PROCESSI DI EMPOWERMENT	L'empowerment di collaboratori, utenti dei servizi, clienti, manager d'azienda risulta ormai essere uno strumento di lavoro imprescindibile per garantire la qualità dei servizi aziendali. Tale affermazione tuttavia non incontra, nella pratica, professionalità che sappiano agire in questa direzione. Generalmente si ricorre a professionalità esterne che sappiano svolgere colloqui o interventi in grado di far emergere le potenzialità delle persone. Le abilità di counseling rappresentano uno degli strumenti più efficaci per raggiungere questo obiettivo. Si tratta di imparare a costruire "relazioni di aiuto professionali" che, a vario titolo si incontrano durante lo svolgimento dei servizi aziendali, educativi, assistenziali. Tale costruzione rappresenta la possibilità di far incontrare due persone che, in un preciso momento, si trovano in una situazione di complementarietà (up/down) per cui, chi si trova ad esercitare un ruolo di Tutor, Coach, Assistente, Senior, ecc. sappia esercitare in modo professionale quell'affiancamento. La relazione professionale tra operatore e persona/utente è fondata su una relazione interpersonale che si sviluppa nel tempo, è soggetta all'influenza di fenomeni di attrazione, di scambio, a reazioni di soddisfazione e di criticità ed è caratterizzata dal contesto di appartenenza dei due interlocutori. Nella relazione operatore e persona non sono soli, ma interagiscono come poli, come persone globali, parti di un ambiente familiare, sociale, lavorativo, con il quale si rapportano costantemente. Esistono tuttavia degli elementi che rendono questa relazione professionale diversa da altre forme di interazione umana: la specificità dei ruoli e i motivi dell'incontro. Possiamo definire la relazione tra operatore e persona come una relazione interpersonale di tipo professionale tra chi esprime un bisogno informativo, una richiesta, un problema e chi ha le competenze necessarie per rispondere al bisogno, alla richiesta, al problema con la finalità di facilitare l'interlocutore a compiere scelte consapevoli per la propria vita e propria salute. Le abilità di counseling permettono di attivare processi di empowerment con chiunque si trovi a vivere situazioni di sofferenza, conflitto, confusione, disabilità. Il counseling rappresenta un intervento professionale che ha l'obiettivo di attivare nel "cliente" le risorse personali che possano aiutarlo a superare un momento di empasse anche nella normale riorganizzazione della vita quotidiana, caratterizzata da scelte, vincoli e opportunità. Acquisire abilità di counselling quindi significa imparare ad utilizzare strumenti con i quali sarà possibile affiancare persone in queste fasi. La formazione che mira a fornire questo genere di competenze e a sviluppare negli allievi le attitudini personali. Non si tratta semplicemente di un training all'utilizzo di tecniche, quanto piuttosto ad uno spazio formativo che deve attivare una skill di autoconsapevolezza.		La formazione in abilità di counseling è rivolta a tutti coloro che, a vario titolo, sono professionalmente interessati agli obiettivi del corso. Coloro che operano nella relazione d'aiuto in realtà sia pubbliche che private (aziendale, sanitario, scolastico, educativo, sportivo); professionisti dell'ambito sociale e sanitario ai quali vengono richieste competenze specifiche per interventi di sostegno; professionisti che utilizzano la comunicazione come strumento di lavoro: manager, selezionatori e formatori del personale, gestori di risorse umane, avvocati, altri liberi professionisti; tutti coloro che svolgono la propria attività a contatto con il pubblico e desiderano migliorare le proprie capacità comunicative; tutti coloro che vogliono ricevere stimoli nuovi e significativi per sviluppare una maggiore consapevolezza e conoscenza di sé e migliorare la propria qualità di vita: attivare i propri talenti, rafforzare l'autostima, l'assertività e l'autoefficacia.	Assistenti sociali, educatori, insegnanti, pedagogisti, psicologi, assistenti di comunità, fisioterapisti	Elementi di pedagogia generale Elementi di psicologia generale Elementi di psicologia sociale Elementi di sociologia Elementi di diritto del lavoro Elementi di organizzazione aziendale	Aula, FAD Formazione a Distanza, In assetto aziendale	Lo specifico programma formativo è progettato ed erogato con un approccio integrato, che prevede un'alternanza di metodologie didattiche di carattere cognitivo e metodologie di carattere attivo- emotivo La metodologia didattica di carattere cognitivo (Content Learning) sarà centrata sul "contenuto" dell'argomento oggetto del corso, quindi lo strumento didattico sarà la lezione frontale per il trasferimento di concetti, metodologie, strumenti di analisi, ed il ricorso ad esempi e casi concreti. La metodologia di carattere Attivo-Emotivo (Formazione esperienziale), avrà invece l'obiettivo di facilitare l'apprendimento attraverso la sperimentazione attiva, con tecniche di gestione attiva dell'aula sviluppando un forte coinvolgimento dei partecipanti attraverso discussioni, confronti in plenaria, esercitazioni pratiche, analisi dei casi, role-playing, simulazioni, studio di Case-History, teamwork, i business game, con lo scopo di verificare l'uso delle tecniche e degli strumenti proposti. Si svilupperà una forte l'interazione tra formatore e discenti. In questo caso l'accento è sulla "relazione". I metodi attivi tendono ad incoraggiare una partecipazione diretta dei soggetti in formazione e favoriscono un costante feed-back all'azione del formatore.	40	10	Certificazione di competenza	Counsellor	Effettuare un intervento di counselling	5	Area comune	effettuare la gestione del sistema di informazione di un servizio pubblico	5	Abilità: - Applicare metodologie di lavoro per obiettivi - - Applicare procedure di gestione dei problemi - - Applicare tecniche di ascolto attivo - Utilizzare tecniche di comunicazione assertiva - - Applicare tecniche di decision making - - Applicare tecniche di motivazione delle risorse umane - Applicare tecniche di sviluppo del pensiero creativo - - Applicare metodi per la valutazione delle prestazioni - Applicare tecniche di coordinamento di gruppi di lavoro - - Applicare tecniche di gestione dei conflitti - - Applicare tecniche di gestione dello stress - - Applicare tecniche di public speaking -- Utilizzare i giochi di ruolo per facilitare le dinamiche di gruppo Conoscenze: - Comunicazione empatica - Elementi di comunicazione interpersonale - Linguaggi non verbali - - Tecniche di attivazione delle risorse personali - Comunicazione multimediale - Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale) e di relazione - Tecniche di coordinamento e gestione di team - - Elementi di retorica
1506	E1.2020.247344	19/05/2020 09:19:00	SALESIANI LOMBARDIA PER LA FORMAZIONE ED IL LAVORO - CNOS-FAP	Automotive sales management (modalità fad)	Nell'attuale contesto di crisi del settore automotive e di forti cambiamenti nella comunicazione legati alla diffusione del coronavirus, è fondamentale cambiare la propria logica di venditore. Le tradizionali tecniche di vendita legate alla presenza fisica in salone contemporaneamente del venditore, del cliente e del mezzo da vendere, sono in questo momento insufficienti per portare a termine una trattativa commerciale. Il corso si propone di supportare i venditori del settore automotive nella vendita on line utilizzando gli strumenti che oggi la tecnologia può offrire, modificando il proprio approccio commerciale e affinando le tecniche di ascolto attivo. Di seguito gli obiettivi del percorso: 1) fornire strumenti operativi di vendita on line; 2) sviluppare efficacemente la comunicazione con il cliente; 3) passare dalla logica di venditore a quella di consulente.		Personale che opera all'interno delle concessionarie e necessita di acquisire nuove competenze nella gestione della relazione con il cliente e negli strumenti di vendita on line.	Il corso è rivolto a personale sales e aftersales del dealer automotive, venditori (nuovo e usato), responsabili vendite, accettatori service e responsabili CRM	E' preferibile che i partecipanti operino in azienda con un ruolo in area vendita o customer care, da almeno 6 mesi così da poter condividere durante il corso esperienze e casi concreti.	FAD Formazione a Distanza	La lezione si svolgerà tramite l'utilizzo di una piattaforma che permette la registrazione delle presenze dei partecipanti, lo svolgimento delle attività in modalità sincrona, la condivisione dello schermo e di materiali da parte del docente e dei partecipanti.	16	7	Attestazione degli elementi di competenza	Venditore (auto-moto-camion)	effettuare la vendita di un veicolo	3				Conoscenze Gamma di prodotti/servizi in vendita -Principi di customer care -Elementi di marketing -Mercato dell'auto -Principi di customer satisfaction -Tecniche di negoziazione -Tecniche promozionali Abilità Applicare procedure per piani di finanziamento -Applicare tecniche di interazione col cliente -Applicare tecniche di analisi della concorrenza -Applicare tecniche di presentazione prodotti -Applicare tecniche di vendita
1556	E1.2020.247358	19/05/2020 09:20:50	SALESIANI LOMBARDIA PER LA FORMAZIONE ED IL LAVORO - CNOS-FAP	Sistema di gestione di basi di dati (modalità FAD)	Oggi le aziende possono accedere ad un numero sempre maggiore di dati e informazioni che riguardano tutto il flusso produttivo, grazie all'innovazione tecnologica. Quindi, diventa necessario essere in grado di raccogliere e analizzare questa vasta quantità di dati attraverso l'utilizzo del database più appropriato in modo da favorire un miglior processo decisionale e valorizzare i dati acquisiti. Il corso si propone di approfondire l'utilizzo di un sistema di gestione di basi dati, con particolare attenzione al sistema Oracle database. Di seguito gli obiettivi del percorso: 1) utilizzare correttamente il sistema per la consultazione; 2) aggiornare il data base; 3) analizzare i dati di processo in ottica preventiva e strategica.		Il corso è rivolto a tutti coloro che hanno necessità di comprendere le funzionalità principali del database Oracle per ottimizzare l'analisi dei dati e la reportistica aziendale.	Il corso è rivolto ad imprenditori, manager, responsabili di area e i loro collaboratori, project manager, impiegati amministrativi, tecnici e di segreteria.	E' preferibile che i partecipanti abbiano familiarità con gli strumenti informatici, una conoscenza base di excel e access e la conoscenza del CRM usato in azienda.	FAD Formazione a Distanza	La lezione si svolgerà tramite l'utilizzo di una piattaforma che permette la registrazione delle presenze dei partecipanti, lo svolgimento delle attività in modalità sincrona, la condivisione dello schermo e di materiali da parte del docente e dei partecipanti.	40	9	Attestazione degli elementi di competenza				Area tecnologica	utilizzare strumenti tecnologici e informatici per consultare archivi, gestire informazioni, analizzare e rappresentare dati, anche in forma grafica	3	CONOSCENZE Le fondamentali nozioni di hardware, software e pacchetti applicativi Operazioni per la gestione dei dati: inserimento, modifica, selezione, copiatura, spostamento, sostituzione, cancellazione, rappresentazione grafica -Operazioni su documenti, fogli elettronici, testi e oggetti: apertura, creazione, salvataggio, conversione chiusura, stampa ABILITA' Accedere alle informazioni e ai servizi on line -Acquisire, leggere, creare e stampare testi usando programmi di videoscrittura per gestire dati -Creare, elaborare e gestire un foglio elettronico, utilizzando le funzioni aritmetiche e logiche, la rappresentazione e l'elaborazione dei dati in forma grafica -Raccogliere informazioni, esplorare argomenti specifici, comunicare, collaborare e condividere risorse a distanza utilizzando le reti
1597	E1.2020.249362	19/05/2020 14:46:45	EDUTEAM S.R.L.	CORSO ITIL 4	ITIL (Information Technology Infrastructure Library) è il framework per l'IT Service Management più diffuso e utilizzato nel mondo. Rappresenta la "Best Practice" nell'ambito dell'IT Service Management e fornisce linee guida per la gestione dei Servizi IT, con l'obiettivo di migliorare l'allineamento fra IT e Business e massimizzare il valore che l'IT può fornire al Business. Che la si voglia chiamare quarta rivoluzione industriale, Digital Transformation o Industria 4.0, siamo di fronte a cambiamenti senza precedenti legati alla continua e crescente interazione tra persone, tecnologie digitali e componenti fisici e all'introduzione di nuovi metodi di lavoro dettati dal sempre più crescente bisogno di agilità e flessibilità. ITIL 4 è stato progettato per aiutare le organizzazioni a venire incontro alla domanda crescente del complesso ambiente digitale odierno. Obiettivo generale del corso è quello di far comprendere ai partecipanti il popolare framework ITIL per l'IT Service Management e i relativi principi chiave di funzionamento, aggiornati all'edizione 2019. Il risultato atteso è quindi che gli allievi familiarizzino con gli elementi chiave, i concetti e la terminologia di ITIL 4, tra cui le 4 dimensioni dell'IT Service Management, il Service Value System, e la Service Value Chain, i Principi guida e le principali IT Management Practices.		Il corso ITIL 4 è rivolto a: Professionisti, Consulenti, Manager e Auditor dell'IT, e in generale chiunque stia già lavorando o sia in procinto di entrare, in un ambiente di IT Service Management.	Responsabile Sistemi Informativi	E' richiesta una discreta alfabetizzazione informatica	FAD Formazione a Distanza	Il percorso formativo sarà erogato in modalità FAD attraverso l'utilizzo di un'aula virtuale a cui si accede con piattaforma Moodle e con collegamento tramite piattaforma di interazione WebEx. Viene garantita per tutta la durata del percorso la presenza online del docente che, grazie alla tecnologia utilizzata, avrà un'interazione costante e concreta con ciascun alunno, garantendo così un'elevata qualità dell'offerta formativa erogata. L'erogazione della formazione sarà in parte teorica, ma soprattutto pratica, attraverso la realizzazione di applicazioni pratiche che consentiranno ai discenti di sperimentare da subito le funzionalità degli applicativi utilizzati.	40	6	Attestazione degli elementi di competenza	Responsabile sistemi informativi (business information manager)	definire il livello di servizio dell'infrastruttura IT	6				ITIL (Information Technology Infrastructure Library) è il framework per l'IT Service Management più diffuso e utilizzato nel mondo. Rappresenta la "Best Practice" nell'ambito dell'IT Service Management e fornisce linee guida per la gestione dei Servizi IT, con l'obiettivo di migliorare l'allineamento fra IT e Business e massimizzare il valore che l'IT può fornire al Business. Obiettivo generale del corso è quello di dotare gli allievi di conoscenze e abilità necessarie all'utilizzo del popolare framework ITIL per l'IT Service Management, acquisendo i relativi principi chiave di funzionamento aggiornati all'edizione 2019. I contenuti formativi fanno particolare riferimento alle seguenti conoscenze e abilità nell'ambito della competenza "Definire il livello di servizio dell'infrastruttura IT" del QRSP: CONOSCENZE: - Elementi di gestione del servizio IT - Tecniche di pianificazione di attività ABILITA': - Applicare metodologie di gestione del servizio IT (es. ITIL) -- Applicare procedure di gestione del servizio IT -- Applicare tecniche di pianificazione di risorse e di mezzi
1599	E1.2020.249369	19/05/2020 14:47:18	EDUTEAM S.R.L.	CORSO DI PRINCE2	PRojects IN Controlled Environments (PRINCE) è un metodo di project management: riguarda la gestione, controllo e organizzazione di un progetto. Si tratta di un approccio basato sui processi (sette macro-processi, ciascuno dei quali composto di varie attività), facilmente adattabile e scalabile per gestire con successo qualsiasi tipo di progetto. PRINCE2, nella sua versione più recente, è un approccio strutturato alla gestione dei progetti: fornisce un metodo per la gestione dei progetti all' interno di una cornice di lavoro chiaramente definita. PRINCE2 descrive procedure per coordinare persone e attività in un progetto, come progettare e supervisionare il progetto, e cosa fare se il progetto ha bisogno di aggiustamenti e se non si sviluppa come pianificato. Nel metodo ciascun processo è specificato con i suoi input principali, gli output e con specifici obiettivi e attività che devono essere realizzati, che danno un controllo automatico di qualunque deviazione dal piano. Diviso in cicli gestibili, il metodo permette un efficiente controllo delle risorse. Sulla base di uno stretto monitoraggio il progetto può essere portato avanti in maniera controllata e organizzata. Essendo un metodo strutturato ampiamente riconosciuto e compreso, PRINCE2 fornisce un linguaggio comune per tutti i partecipanti al progetto. I vari ruoli di gestione e le responsabilità coinvolti nel progetto sono pienamente descritti e sono adattabili per tenere conto della complessità del progetto e le abilità dell'organizzazione. Obiettivo centrale del percorso formativo è quello di dotare gli allievi di conoscenze e abilità necessarie all'utilizzo di PRINCE2 quale standard metodologico per la gestione dei progetti, finalizzato ad aiutare i responsabili di progetto nel completare i progetti con successo.		I destinatari del presente piano formativo sono tutti coloro che, in qualità di capo-progetto, necessitano di utilizzare uno strumento informatico potente ed efficace per la gestione di tutte le fasi e le risorse del progetto stesso. Sono destinatari prioritari Professionisti, Consulenti, Manager e Responsabili ICT, e in generale chiunque sia a capo o sia coinvolto nella realizzazione di progetti strutturati e gestiti tramite il software PRINCE2.	Capoprogetto - Responsabili di progetto	E' richiesta una discreta alfabetizzazione informatica	FAD Formazione a Distanza	Il percorso formativo sarà erogato in modalità FAD attraverso l'utilizzo di un'aula virtuale a cui si accede con piattaforma Moodle e con collegamento tramite piattaforma di interazione WebEx. Viene garantita per tutta la durata del percorso la presenza online del docente che, grazie alla tecnologia utilizzata, avrà un'interazione costante e concreta con ciascun alunno, garantendo così un'elevata qualità dell'offerta formativa erogata. L'erogazione della formazione sarà in parte teorica, ma soprattutto pratica, attraverso la realizzazione di applicazioni pratiche che consentiranno ai discenti di sperimentare da subito le funzionalità degli applicativi utilizzati.	40	6	Attestazione degli elementi di competenza	Capoprogetto informatico (project manager ict)	definire la metodologia di intervento per la realizzazione di un progetto informatico	6				PRojects IN Controlled Environments (PRINCE) è un metodo di project management: riguarda la gestione, controllo e organizzazione di un progetto. Si tratta di un approccio basato sui processi (sette macro-processi, ciascuno dei quali composto di varie attività), facilmente adattabile e scalabile per gestire con successo qualsiasi tipo di progetto. PRINCE2 fornisce un metodo per la gestione dei progetti all' interno di una cornice di lavoro chiaramente definita: descrive procedure per coordinare persone e attività in un progetto, come progettare e supervisionare il progetto, e cosa fare se il progetto ha bisogno di aggiustamenti e se non si sviluppa come pianificato. Obiettive centrale del percorso formativo è quello di dotare gli allievi di conoscenze e abilità necessarie all'utilizzo di PRINCE2 quale standard metodologico per la gestione dei progetti, finalizzato ad aiutare i responsabili di progetto nel completare i progetti con successo. I contenuti formativi fanno particolare riferimento alle seguenti conoscenze e abilità nell'ambito della competenza "Definire la metodologia di intervento per la realizzazione di un progetto informatico" del QRSP: CONOSCENZE: - Elementi di project management - - Tecniche di project management ABILITA': - Utilizzare software Project Management

1605	E1.2020.253777	20/05/2020 15:40:13	FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	SALDATURA E SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE	finalità del corso Lo scopo del corso è apprendere come favorire le potenzialità della fabbricazione saldata e creare in tal modo le condizioni per fare della saldatura un processo di fabbricazione migliore e maggiormente sostenibile.. obiettivi formativi Il corso concorre a certificare la competenza Eseguire la saldatura di superfici metalliche con tecniche complesse (saldatura a TIG, MIG, MAG, laser, plasma, saldobrasatura) fabbisogno professionale e/o formativo Il percorso nell'ambito del profilo 6.10 SALDATORE perché il procedimento di saldatura è utilizzato dalla quasi totalità delle attività artigianali presenti in Italia. Inoltre il welding è legato a tutte le attività di produzione dell'industria metalmeccanica, dal piccolo ai grandi apparecchi. E' un comparto che segue l'andamento della meccanica generale essendo in costante dialogo con la filiera metalmeccanica. Tra i maggiori utilizzatori della saldatura c'è il settore dell'automotive, e tutti quegli ambiti in cui è necessario il processo di fusione di metalli, oppure al trasporto di oil&gas.		I destinatari sono i professionisti in ambito che eseguono processi di saldatura partendo da una fase di preparazione dei pezzi da saldare per arrivare alla rifinitura degli stessi. Applica le diverse tecniche di saldatura in base ai materiali da utilizzare ed è interessato a migliorare e conoscere le nuove tecniche di saldatura nella prospettiva della sostenibilità ambientale	Titolari o dipendenti/collaboratori o professionisti in ambito saldatura	Esperienza comprovata nel settore MECCANICO/SALDATURA	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	Il percorso prevede la metodologia della lezione aula-laboratorio on line con modalità sincrona o asincrona. Casi pratici e incontri con gli esperti garantiranno una didattica operative e concreta già direttamente sperimentabile nel proprio ambito aziendale. La lezione che integra l'aspetto teorico a quello pratico verrà erogata a distanza in modalità sincrona o asincrona, potenziando l'esperienza di apprendimento attraverso attività centrate sullo studente come presentazioni, lavori di gruppo discussioni e brainstorming. La struttura della lezione prevede un'attività di warm up di routine come la presentazione oppure di ripescaggio di strutture precedentemente affrontate. Dopo la presentazione dell'obiettivo formativo il docente entra nel vivo dell'argomento alternando spiegazioni a esercizi attivi tenendo conto dell'ambiente on line (questionari, mentor activity, brainstorming,	20	12	Certificazione di competenza	Saldatore	Eseguire la saldatura di superfici metalliche con tecniche complesse (saldatura a TIG, MIG, MAG, laser, plasma, saldobrasatura)	3					Le conoscenze riguardano le basi della saldatura: Caratteristiche dei materiali di base e dei materiali di apporto; Elementi di disegno meccanico, elettrotecnica e metallurgia, approfondimento su Normativa sulla tutela della salute e sicurezza dei lavoratori in tutti i settori di attività privati o pubblici; Sollecitazioni meccaniche e resistenza dei materiali; Saldatrici a gas (TIG, MIG, MAG), laser, plasma; Tecniche di saldatura dei metalli Tecnologia dei materiali saldabili Le abilità da acquisire riguardano le pratiche metodologiche: Applicare procedure di preparazione dei giunti di saldatura e procedure di sicurezza in produzione; Applicare procedure di taratura di macchine saldatrici Applicare procedure Welding Procedure Specification (WPS); Applicare tecniche di ancoraggio di parti metalliche Applicare tecniche di decapaggio dopo saldatura; Applicare tecniche di saldatura in piano, frontale, a soffitto o sopra testa; Utilizzare dispositivi di protezione individuali (DPI); Utilizzare procedure di controllo della tenuta dei materiali saldati; Utilizzare strumenti per saldatura con tecniche complesse								
1606	E1.2020.253827	20/05/2020 15:48:43	FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	Aree verdi urbane: relazioni causali fra biodiversità e funzionalità del bosco	Finalità del corso Lo scopo del corso è divulgare principi di agronomia, botanica ed arboricoltura di base in settori economici esterni al settore agricolo tout court per costruire nuove relazioni di causa-effetto funzionali allo sviluppo territoriale sostenibile, economico, ambientale e sociale. I fenomeni legati ai cambiamenti climatici mostrano che esistono connessioni tra scienze naturali e scienze sociali e il corso le approfondirà tenendo presente in particolare le relazioni causali fra biodiversità e funzionalità del bosco, cioè come la ricchezza di specie arboree o diversità arborea influisce sui processi degli ecosistemi forestali e sulla loro capacità di fornire beni e servizi alla società implementando la cultura e la coltura green locale. obiettivi formativi Il corso concorre a certificare la competenza effettuare le operazioni di impianto cura e gestione degli alberi. L'operatore imparerà a prendersi cura del patrimonio arboreo in ambiti non forestali sapendo costruire connessioni tra biodiversità e funzionalità, tra natura e società (parchi, giardini, verde funzionale in contesti urbani e periurbani), benefici materiali e immateriali. Saprà preservare, abbellire e migliorare l'ambiente e conseguentemente la qualità di vita delle persone che vivono e lavorano in questi luoghi. Fabbisogno professionale e/o formativo Il percorso nell'ambito del profilo 1.17 arboricoltore risponde al bisogno di aumentare le competenze in arboricoltura e generare una figura specializzata nella percezione del valore degli spazi e delle infrastrutture verdi (soprattutto degli alberi) all'interno degli spazi urbani. Più aumentano le iniziative volte a promuovere il 'greening', attraverso programmi di riforestazione e afforestazione, più servono operatori formati sugli ecosistemi forestali, in grado di favorire lo sviluppo strategico di economia green e salute (benefici materiali) e soluzioni di spazi ricreativi identitari educativi e culturali (benefici immateriali). In Italia la discussione su cultura e coltura dell'albero è aperta in molte direzioni; le amministrazioni pubbliche sono sempre più sensibili al tema, ma hanno bisogno di operatori con competenze multidisciplinari per sviluppare idonee policy pubbliche e indirizzare le amministrazioni comunali verso la realizzazione di piani e progetti basati sui servizi ecosistemici e sulla rete di infrastrutture verdi.		I destinatari sono gli stakeholder della provincia: vivai e cooperative agricole e sociali, realtà specializzate in agricoltura sociale. Questo corso è un'opportunità per chi appartiene già al settore agricolo ma vuole esplorare i benefici della green economy e sta investigando nuove fonti di reddito per il proprio terreno: agricoltori che hanno bisogno di un aggiornamento professionale e di un confronto o delle nuove generazioni di agricoltori interessati ad innovare l'attività dei genitori nel passaggio generazionale. Una seconda tipologia di destinatari è quella di liberi professionisti o piccole imprese nel settore delle scienze sociali e umane che stanno costruendo progetti e prodotti complessi per offrire nuove soluzioni legate a città resilienti, green e a misura d'uomo.	Titolari o dipendenti/collaboratori o professionisti in ambito sostenibilità ambientale del verde urbano come per esempio architetti, ricercatori, educatori, sociologi ma anche esperti di welfare e scienze politiche, turismo ed educazione che vogliono capire il rapporto causale tra biodiversità e funzionalità del bosco nel	Esperienza comprovata nel settore di riferimento o interesse per il tema Conoscenza della lingua italiana a livello almeno A2 e conoscenza della lingua inglese da A2 a C2	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	Il percorso prevede la metodologia della lezione aula-laboratorio on line (sincrona o asincrona). Casi pratici ed esercitazioni sul campo per una didattica operativa già direttamente sperimentabile nel proprio ambito aziendale. La lezione che integra l'aspetto teorico a quello pratico verrà erogata a distanza in modalità sincrona o asincrona, potenziando l'esperienza di apprendimento attraverso attività centrate sullo studente come presentazioni, lavori di gruppo, discussioni e brainstorming. La struttura della lezione è collaborativa. In apertura si prevede un'attività di warm up di routine come la presentazione oppure di ripescaggio/ripasso di strutture precedentemente affrontate. Dopo la presentazione dell'obiettivo formativo il docente entra nel vivo dell'argomento alternando spiegazioni a esercizi attivi tenendo conto dell'ambiente on line (questionari, mentor	30	15	Certificazione di competenza				Agricoltura, silvicoltura e pesca	Eseguire attivita' base di giardinaggio		3	Le conoscenze riguardano le basi di agronomia generale e speciale Botanica generale, Botanica sistematica, Arboricoltura e coltivazioni arboree; focus sulle Tecniche di consolidamento di alberi e principi di fisiologia vegetale, elementi di fitopatologia, allelopatia e difesa integrata delle piante Le abilità da acquisire riguardano applicare tecniche di selezione delle essenze per impianti arborei, analisi visiva di valutazione della stabilità dell'albero, tecniche di consolidamento di alberi, trattamenti fitosanitari su alberi, di difesa integrata delle piante e di coltivazione, messa a dimora e trapianti								
1682	E1.2020.255907	21/05/2020 10:35:02	IMMAGINAZIONE E LAVORO SOCIETA' COOPERATIVA	Lettura rapida del bilancio	Il bilancio di esercizio è il documento che riassume e comunica i risultati di un'azienda. Si tratta quindi di uno strumento fondamentale, la cui corretta lettura fornisce un quadro completo dello stato di salute dell'azienda. Saper leggere e interpretare un bilancio è dunque una competenza fondamentale non solo per le funzioni più tecniche, ma anche per programmare strategie di sviluppo e valutare i rapporti con le altre aziende. La capacità di interpretare correttamente un bilancio di esercizio rappresenta quindi un evidente elemento di competitività per le imprese e di competenza nell'esercizio di molte funzioni aziendali. Utilizzando i contatti del database aziendale e quelli dei collaboratori esterni, IL ha potuto intervistare le PMI del territorio; dall'indagine è emerso che aquisire la capacità di leggere un bilancio è quindi una necessità condivisa trasversalmente da tutte le aziende, indipendentemente dal settore e dall'ambito professionale. Al di là delle specificità di settore, infatti, la capacità di leggere un bilancio fornisce utili strumenti di valutazione e dunque elementi di rilievo per affrontare le criticità che si presentano durante il ciclo di vita aziendale e condurre al meglio le attività. Obiettivi formativi: 1) acquisire elementi di economia e contabilità aziendale; 2) individuare e analizzare gli elementi del bilancio di esercizio.		Sono potenziali destinatari del corso i titolari di impresa e i responsabili di unità organizzative di altro settore che intendono sviluppare la conoscenza del bilancio per poter indirizzare lo sviluppo strategico dell'impresa. Hanno quindi competenze nell'ambito dell'amministrazione aziendale. Il corso "Lettura rapida del bilancio", infatti, si propone di sviluppare tali competenze - obiettivo formativo 1) acquisire elementi di economia e contabilità aziendale – fornendo tecniche e strumenti per la lettura e la corretta interpretazione del bilancio - obiettivo formativo 2) individuare e analizzare gli elementi del bilancio di esercizio. Il corso si rivolge inoltre alle funzioni aziendali che, pur senza responsabilità diretta sugli aspetti amministrativi, si interfacciano con tali unità organizzative o che sono chiamati a valutare la solidità di fornitori esterni.	Il corso si rivolge innanzitutto ai titolari di impresa, ai liberi professionisti e ai responsabili di unità organizzative di altro settore che intendano consolidare le proprie competenze in materia di analisi e lettura del bilancio. Il corso si rivolge, inoltre, alle funzioni aziendali	Elementi di amministrazione aziendale	Aula, FAD Formazione a Distanza, In assetto aziendale	Il percorso formativo "Lettura rapida del bilancio" sarà erogato in aula. Le modalità formative saranno la lezione frontale e le esercitazioni di gruppo per l'analisi di case studies. Il corso può anche essere erogato in FAD (Formazione a Distanza), replicando le medesime metodologie didattiche. Gli orari di svolgimento saranno stabiliti in base alle disponibilità dei candidati.	16	4	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore di contabilità	eseguire il trattamento di documenti amministrativo-contabili	3													
1762	E1.2020.253813	20/05/2020 15:46:23	FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	EDUCAZIONE, PERSONE E SINDROME DI TOURETTE: GESTIRE LA RELAZIONE	FINALITÀ DEL CORSO Lo scopo del corso è informarsi, conoscere e attivare strategie - educative in presenza della Sindrome di Tourette (ST); è fondamentale per chi si confronta o - potrebbe potenzialmente confrontarsi in ambito educativo, imparare a riconoscerne i sintomi - e a gestire la relazione evitando importanti ripercussioni negative sul loro futuro. Sono 800-900.000 gli italiani "ticcosi". Di questi 350.000 hanno la ST e 50-70.000 - combattono contro una forma grave. Il 10-15% dei bambini è affetto da tic. L'esordio del disturbo avviene tipicamente tra i 6 e i 7 anni di età. Nella maggioranza dei casi si registra una remissione spontanea dei sintomi tra i 18 e 20 anni. La ST accompagna i ragazzi in l'età scolastica, trasformandola in scoglio da affrontare e superare, in un ambiente che spesso non è preparato a conoscere e gestire questo disagio (fonte:/www.tourette-aist.com) La ST è una patologia poco nota, può condizionare la vita del soggetto, sia in ambito sociale che lavorativo e scolastico. Inoltre è dimostrato che oltre il 22% dei tourettici manifesta anche specifici disturbi di apprendimento (DSA). Spesso i bambini tourettici provano frustrazione nel vivere giorno dopo giorno con un disturbo che non permette loro di essere tranquilli. Non hanno mai il controllo del loro corpo e della loro mente e ci vuole molto poco per far esplodere questi bambini che vengono sovraeccitati e sovraccaricati dalle pressioni esterne(fonte:guida introduttiva ed. Tourette Gesellschaft Deutschland e.V. (TGD) OBIETTIVI FORMATIVI Il corso concorre a certificare la competenza Gestire la relazione con persone affette da Sindrome di Tourette e aiuterà gli educatori e le figure di riferimento ad acquisire di una maggiore conoscenza della patologia, attuando strategie di riduzione dello stress e di contenimento delle crisi. Si otterrà una migliore gestione nei contesti quotidiani (la scuola, il lavoro, il tempo libero..) con riduzione degli strascichi sull'evoluzione e la percezione del sé della persona, garantendo una vita adeguata alle loro possibilità. FABBISOGNO PROFESSIONALE E/O FORMATIVO Il percorso nell'ambito del profilo 22.C.3 GESTIRE LA RELAZIONE CON PERSONE AFFETTE DA SINDROME DI TOURETTE è attuale nella scuola della complessità quale è quella in cui oggi si trovano molti educatori e insegnanti. E' più forte l'insegnante che sa gestire il drastico calo del profitto scolastico dello studente tourettico o quando i problemi comportamentali ostacolano le relazioni amicali e l'autostima, sono stressanti e favoriscono il rifiuto verso la scuola. Agli insegnanti servono strumenti per affrontare la Sindrome di Tourette e la manifestazione dei tic in classe; deve accompagnare lo studente tourettico e la famiglia nelle difficoltà che egli incontra nel processo formativo, difficoltà imputabili a condizioni patologiche secondarie (DSA, DDAI).		I destinatari sono professionisti dell'ambito educativo che vogliono approfondire il caso speciale della relazione con persone affette da sindrome di Tourette (docenti, educatori, professori, professionisti dell'area socio psicologica, facilitatori dell'apprendimento, tutor)	Titolari o dipendenti/collaboratori o professionisti in ambito educativo, formativo e socio-psicologico	Esperienza comprovata nel settore educativo, formativo e socio-psicologico tramite Cv europeo Conoscenza autonoma della lingua italiana (min.A2/B1) e inglese (min.B1)	Aula, FAD Formazione a Distanza	La lezione che integra l'aspetto teorico a quello pratico verrà erogata a distanza in modalità sincrona o asincrona, potenziando l'esperienza di apprendimento attraverso attività centrate sullo studente come presentazioni, lavori di gruppo, discussioni e brainstorming. La struttura della lezione è collaborativa. In apertura si prevede un'attività di warm up di routine come la presentazione oppure di ripescaggio/ripasso di strutture precedentemente affrontate. Dopo la presentazione dell'obiettivo formativo il docente entra nel vivo dell'argomento alternando spiegazioni a esercizi attivi tenendo conto dell'ambiente on line (questionari, mentor activity, brainstorming, elenchi di sintesi, video). La lezione si conclude con un follow up e le consegne per l'incontro successivo Aula ed esercizi pratici saranno possibili presso la realtà di For.Ma e R84. Quest'ultima è la hub creativa e innovativa che supporta start up e progetti. Dispone di 5000 metri quadri di terreno per le esercitazioni pratiche. Completa il percorso la formazione in assetto lavorativo grazie alla possibilità di conseguire un percorso di tirocinio in esito al corso.	40	15	Certificazione di competenza				Servizi di educazione e formazione	Gestire la relazione con persone affette da Sindrome di Tourette		5	Le conoscenze riguardano: Definizione e caratteristiche della sindrome di Tourette: Sintomatologia e fasi; Disturbo da Deficit di Attenzione/Iperattività (ADHD): sintomatologia e comorbilità con ST; Disturbo ossessivo - compulsivo (DOC): sintomatologia e comorbilità con ST; Normativa generale sull'invalidità e la disabilità Tecniche di comunicazione e di approccio alla persona affetta da sindrome di Tourette; Tecniche di comunicazione e approccio alla persona affetta da ST, ADHD, DOC; Strutture territoriali a supporto di persone affette dalla ST Le abilità da acquisire riguardano: osservazione e riconoscimento dei sintomi della ST, ADHD, DOC; Tecniche di comunicazione e approccio alla persona affetta da ST, ADHD, DOC; Tecniche per l'interrelazione con i soggetti istituzionalmente competenti e con i familiari delle persone affette da ST								
1911	E1.2020.255957	21/05/2020 10:39:29	IMMAGINAZIONE E LAVORO SOCIETA' COOPERATIVA	Customer Relationship Management	Il sistema CRM consente alle aziende di profilare e gestire i propri clienti acquisiti e potenziali e dunque di definire le strategie di fidelizzazione e di acquisizione di nuovi clienti, ottimizzando i profitti. Si tratta quindi di uno strumento fondamentale il cui sviluppo consente all'azienda di integrare strategia commerciale, comunicazione e processi aziendali e dunque di realizzare i propri obiettivi di impresa. Saper individuare il sistema CRM più adatto al proprio modello imprenditoriale è dunque una competenza fondamentale per potersi collocare competitivamente sul mercato. L'orientamento al cliente costituisce una formidabile leva competitiva, che per essere sviluppata richiede di implementare un sistema di interfaccia completo, che parta dalla rilevazione dei bisogni. Utilizzando i contatti del database aziendale e quelli dei collaboratori esterni, IL ha potuto intervistare le PMI del territorio; dall'indagine è emerso che acquisire la capacità di sviluppare un sistema di CRM è quindi una necessità condivisa trasversalmente da tutte le aziende, indipendentemente dal settore e dall'ambito professionale. Al di là delle specificità di settore, infatti, la definizione e l'implementazione di un efficace sistema di gestione del cliente rappresentano competenze essenziali per affrontare il proprio mercato di riferimento. Il corso "Customer Relationship Management" risponde quindi al fabbisogno delle imprese di mettere il cliente al centro del proprio business, acquisendo in tal modo un vantaggio competitivo sulla concorrenza, e si propone di offrire il bagaglio di competenze essenziale per sviluppare un sistema CRM di successo. Il corso ha la finalità di fornire gli elementi essenziali per la scelta e l'implementazione di un sistema CRM in relazione agli obiettivi di business, che consenta di ottimizzare la Customer Experience e la gestione del cliente. Obiettivi formativi: 1) acquisire gli elementi per definire la Customer Experience e la gestione del cliente; 2) acquisire le competenze necessarie alla scelta di un sistema CRM; 3) implementare un sistema CRM per il proprio business.		Sono potenziali destinatari del corso i lavoratori delle funzioni commerciale, marketing e customer care che intendono approfondire le proprie conoscenze in ambito CRM acquisendo le competenze essenziali per lo sviluppo di un sistema integrato della gestione del cliente. Hanno quindi competenze nell'ambito della relazione con il cliente e nello sviluppo di strategie commerciali. Il corso si propone di fornire gli strumenti essenziali per implementare un sistema CRM in relazione agli obiettivi aziendali – obiettivi formativi 2) acquisire le competenze necessarie alla scelta di un sistema CRM e 3) implementare un sistema CRM – ottimizzando in tal modo la gestione del cliente – obiettivo formativo 1) acquisire gli elementi per definire la Customer Experience e la gestione del cliente. Il corso si rivolge inoltre ai titolari di impresa e ai responsabili di unità organizzative di altro settore comunque coinvolti nel processo di soddisfazione del cliente.	Il corso si rivolge alle funzioni aziendali coinvolte nella definizione delle strategie di gestione del cliente, quali a titolo di esempio si citano responsabili marketing, responsabili commerciali e responsabili customer care. Il corso si rivolge inoltre a tutte le funzioni coinvolte nello sviluppo del prodotto, quali project manager e product manager, nonché ai titolari di impresa e ai	Principi di customer care, nozioni di qualità del servizio	Aula, FAD Formazione a Distanza, In assetto aziendale	Il percorso formativo "Customer Relationship Management" sarà erogato in aula. Il corso si svolgerà attraverso l'utilizzo di diverse modalità formative: lezioni frontali, esercitazioni pratiche attraverso l'analisi di case studies e simulazione. Il corso può anche essere erogato in FAD (Formazione a Distanza), replicando le medesime metodologie didattiche. Gli orari di svolgimento saranno stabiliti in base alle disponibilità dei candidati.	16	4	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Gestire la relazione con il cliente		3									
1934	E1.2020.260090	22/05/2020 11:25:49	IMMAGINAZIONE E LAVORO SOCIETA' COOPERATIVA	Sales Management nel mercato internazionale	Il Sales Management costituisce un aspetto strategico del business in qualsiasi settore e diventa particolarmente cruciale in un'epoca di economia globale: la gestione della struttura commerciale, specialmente in un contesto internazionale, rappresenta un evidente vantaggio competitivo per tutte le imprese e i professionisti che intendono collocarsi sul mercato internazionale ampliando i confini della propria operatività. Utilizzando i contatti del database aziendale e quelli dei collaboratori esterni, IL ha potuto intervistare le PMI del territorio; dall'indagine è emerso che sviluppare la capacità di gestione della rete commerciale è una necessità condivisa trasversalmente da tutte le aziende, indipendentemente dal settore e dall'ambito professionale. Al di là delle specificità di settore, infatti, il sales management è una funzione complessa che richiede una molteplicità di competenze, dalla gestione dei venditori, alla definizione della strategia commerciale in linea con gli obiettivi aziendali, fino alla selezione dei venditori e alla costruzione del piano di vendita. A livello internazionale, questo l'insieme dei metodi e degli strumenti deve essere arricchito da una conoscenza del contesto legislativo e culturale del territorio con cui si intende instaurare il rapporto commerciale. Ogni area geografica presenta le sue precipue caratteristiche, ma è comunque necessario, a livello generale, sapere individuare fattori e criticità da gestire e avere una panoramica dei principali cluster culturali e delle specificità che ciascuno comporta. Il corso di "Sales Management nel mercato internazionale" risponde quindi al fabbisogno delle imprese di gestire la propria rete commerciale in maniera struttura, in modo da poter ottimizzare i risultati e declinare l'offerta tenendo conto delle specificità territoriali nel mercato internazionale. Obiettivi formativi: 1) migliorare la capacità di definire e realizzare il piano commerciale; 2) acquisire tecniche per ottimizzare la produttività della rete commerciale; 3) migliorare la capacità di leadership e gestione del team; 4) conoscere le basi della contrattualistica e del diritto commerciale internazionale e 5) conoscere i principali cluster culturali e le loro caratteristiche di base.	Internazionalizzazione delle imprese	Sono potenziali destinatari del corso i responsabili delle aree commerciale e vendite di aziende che sviluppano, o intendono sviluppare, il proprio business fuori dai confini nazionali. Hanno quindi competenze nell'ambito della gestione della rete commerciale, nella conduzione di trattative, nello sviluppo della rete vendite in ambito nazionale. Il corso "Sales Management nel mercato internazionale", infatti, si propone di sviluppare tali competenze - obiettivi formativi 1) definire e realizzare il piano commerciale, 2) tecniche per la produttività della rete commerciale e 3) leadership e gestione del team – arricchendole con gli strumenti che consentono di operare a livello internazionale - obiettivi formativi 4) contrattualistica e diritto commerciale internazionale e 5) cluster culturali e le loro caratteristiche di base.	Il corso si rivolge principalmente ai responsabili commerciali e ai responsabili vendite oltre che alle funzioni commerciali con rapporti con l'estero, quali import/export manager e key account manager. Inoltre, il corso si rivolge anche ai titolari di impresa che intendono consolidare le proprie competenze in materia di Sales Management.	Analisi del mercato, sviluppo di strategie commerciali, elementi di marketing, elementi di diritto commerciale	Aula, FAD Formazione a Distanza, In assetto aziendale	Il percorso formativo "Sales Management nel mercato internazionale" sarà erogato in aula. Le modalità formative saranno la lezione frontale e le esercitazioni di gruppo per l'analisi di case studies. Il corso può anche essere erogato in FAD (Formazione a Distanza), replicando le medesime metodologie didattiche. Gli orari di svolgimento saranno stabiliti in base alle disponibilità dei candidati.	40	4	Attestazione degli elementi di competenza	Manager di distretto commerciale	effettuare l'analisi strategica del mercato/territorio di riferimento e formulare ipotesi di obiettivi di sviluppo a lungo termine	6													
1943	E1.2020.255223	21/05/2020 09:02:09	FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	IN BELLA COPIA: dall'impaginazione dei testi alla fotocomposizione di immagini	FINALITÀ DEL CORSO Il corso introduce alle basi dell'impaginazione e della grafica tutti coloro che operano con testo e immagini o sono interessati a conoscere la struttura di semplici prodotti editoriali OBIETTIVI FORMATIVI Il corso concorre a certificare la competenza Effettuare l'impaginazione dei testi e la fotocomposizione di immagini. Il corso spiega la morfologia di un prodotto testuale o grafico dall'ideazione all'uso di software di impaginazione e grafica. Permetterà di progettare e presentare a stampa o caricare online un semplice prodotto, riconoscere se il prodotto rappresenta lo scopo per cui è stato pensato e riflette i criteri di pulizia, eleganza, armonia e accuratezza necessari per una buona stampa e leggibilità. FABBISOGNO PROFESSIONALE E/O FORMATIVO Il percorso nell'ambito del profilo 11.6 operatore grafico pre stampa. Risponde al fabbisogno formativo di tanti professionisti autonomi che hanno un sito o devono stampare una semplice brochure ma non possono disporre di grandi budget. Professionisti e piccole imprese commissionano i prodotti grafici ed editoriali e poi non sono soddisfatti del risultato. Non conoscendo le basi dell'impaginazione e della fotocomposizione si affidano completamente e non riescono a comunicare chiaramente i loro bisogni. Anche i professionisti del settore della comunicazione offrono prodotti testuali e grafici di qualità per i quali è fondamentale conoscere la cornice entro la quale vengono posizionati. Un buon testo può risultare disordinato o confuso senza un'impaginazione che lo valorizzi e lo pensi con coerenza nello spazio; allo stesso modo una grafica può risultare poco rappresentativa se non pensata nel contesto di stampa o pubblicazione.		I destinatari sono professionisti del settore comunicazione, ma anche professionisti di altri settori che vogliono approfondire le dinamiche del framework testuale e fotografico; piccole aziende che vogliono conoscere le basi per una prima impaginazione di testi e foto	Titolari o dipendenti/collaboratori o professionisti che vogliono conoscere come funziona l'impaginazione dei testi e la grafica di base	Aver completato la scuola secondaria superiore Conoscenza del pc buona (possibile test iniziale di livello) Conoscenza della lingua italiana buona (da B2 a C2)	Aula, FAD Formazione a Distanza	Il percorso prevede la metodologia della lezione aula-laboratorio on line (sincrona o asincrona) causa COVID 19. Saranno proposti quando possibile casi pratici ed esercitazioni sul campo per una didattica operativa già direttamente sperimentabile nel proprio ambito aziendale. La lezione che integra l'aspetto teorico a quello pratico verrà erogata a distanza in modalità sincrona o asincrona, potenziando l'esperienza di apprendimento attraverso attività centrate sullo studente come presentazioni, lavori di gruppo, discussioni e brainstorming. La struttura della lezione è collaborativa. In apertura si prevede un'attività di warm up di routine come la presentazione oppure di ripescaggio/ripasso di strutture precedentemente affrontate.	24	15	Certificazione di competenza	Operatore grafico prestampa	effettuare l'impaginazione dei testi e la fotocomposizione di immagini	3					Le conoscenze riguardano i codici tipografici, gli elementi di colorimetria, comunicazione visiva, fotografia, grafica computerizzata. Grafica del prodotto editoriale, metodologie di impaginazione in editoria, processi di produzione a stampa e tecnologie di fotocomposizione Le abilità da acquisire riguardano applicare tecniche di consultazione banche dati fotografiche, tecniche di impaginazione e tecniche di ritocco immagini; Utilizzare scanner professionali (tamburo e CCD), software elaborazione e ritocco immagini Utilizzare software formattazione testi e software grafica-impaginazione								
1946	E1.2020.255290	21/05/2020 09:13:05	FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	COUNSELLOR: PROGETTARE ED EROGARE L'INTERVENTO	FINALITÀ DEL CORSO Il corso permette di conseguire il profilo 21.7 COUNSELLOR Grazie all'acquisizione delle abilità di counseling aumenteranno le life skills che vengono richieste in ambito lavorativo, facilitando il dialogo, ed aumentano il benessere familiare, favoriranno la gestione creativa dei conflitti in tutti i campi della vita. Le abilità obiettivo del percorso sono: ascolto attivo, comunicazione aperta e non giudicante, consapevolezza delle competenze personali e relazionali sia nell'ambito familiare, amicale, scolastico che di lavoro. Il counseling è strumento per nuovi scenari della comunicazione interpersonale e facilita la formazione, nella scuola, del gruppo classe, al lavoro, del team, ma anche fuori dall'aula in contesti sociali familiari e di crescita personale; si differenzia da un intervento psicologico perché stimola l'autorealizzazione e interviene in quelle situazioni che non richiedono una ristrutturazione profonda della personalità, ma che consentono di attivare nella persona strategie per far fronte a ostacoli di varia natura. OBIETTIVI FORMATIVI Il corso certifica il profilo di COUNSELLOR e quindi le due competenze Progettare un intervento di counselling ed Effettuare un intervento di counselling. In esito l'allievo saprà operare nel campo sociale e accompagnare individui, coppie, famiglie e gruppi nei momenti evolutivi e di scelta che non richiedono una ristrutturazione profonda della personalità. Il counselor saprà offrire un servizio basato sul patto di counselling per obiettivi, offrirà partecipazione e rispetto a chi si trova in una condizione di difficoltà e di incertezza e che, attraversando un momento di difficoltà, sente la necessità individuare strategie opportune, anche in rapporto all'ambiente che lo circonda, chiedendo supporto a un esperto. FABBISOGNO PROFESSIONALE E/O FORMATIVO Il percorso nell'ambito del profilo 21.7. COUNSELLOR risponde al bisogno di creare una rete di professionisti che sappia accogliere a 360 gradi tutte le varie gamme di difficoltà comunicative ed emozionali e di cui si riscontra un estrema necessità ma anche aumentare le capacità comunicative che sono richieste in termini di life skills in ambito lavorativo aziendale, nel dialogo familiare, nei conflitti che possono insorgere nei gruppi. Queste abilità sono sempre più indispensabili in una società iperconnessa. Immaginando un dopo Covid19 la figura può accompagnare singoli soggetti o gruppi ad affrontare le crisi legate al cambiamento, alle difficoltà nelle relazioni, ai momenti di spaesamento o impasse legate a studio/lavoro o altre attività magari interrotte bruscamente per lungo tempo, a momenti di disagio emozionale o a conflitti legati alla necessità di prendere decisioni importanti sia di fondamentale importanza per il benessere della comunità in generale.		I destinatari sono professionisti che operano con ampia autonomia direttamente con il cliente per l'erogazione dell'intervento e la verifica dei risultati ottenuti. Talvolta opera in un gruppo di counsellor coordinati da un counsellor supervisore.I destinatari possono essere alla ricerca di un nuovo sbocco professionale e in particolare le figure dell'area socio psico pedagogica (educatori, insegnanti, liberi professionisti) alla ricerca di nuove occasioni di sviluppo del proprio contesto lavorativo (es. giovani mamme), o professionisti dell'area socio psico pedagogica che devono riorganizzare le proprie abitudini per ritrovare un nuovo equilibrio post Covid19. Aumentare le competenze di base di counseling può essere utile a tutti i professionisti perché significa adottare una modalità di approccio che facilita la comunicazione in ogni ambito: familiare, scolastico, lavorativo e sociale.	Titolari o dipendenti/collaboratori o professionisti in ambito didattico, formativo, educativo e socio psicologico che vogliono conseguire il profilo di counsellor	Diploma in ambito socio psico pedagogico e/o Laurea triennale o specialistica o magistrale e/o esperienza lavorativa di base in ambito congruente comprovata da Cv Conoscenza della lingua italiana buona (da B2 a C2)	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	Il percorso prevede la metodologia della lezione aula-laboratorio on line (sincrona o asincrona) causa COVID 19. Saranno proposti quando possibile casi pratici ed esercitazioni sul campo per una didattica operativa già direttamente sperimentabile nel proprio ambito aziendale. La lezione che integra l'aspetto teorico a quello pratico verrà erogata a distanza in modalità sincrona o asincrona, potenziando l'esperienza di apprendimento attraverso attività centrate sullo studente come presentazioni, lavori di gruppo, discussioni e brainstorming. La struttura della lezione è collaborativa. In apertura si prevede un'attività di warm up di routine come la presentazione oppure di ripescaggio/ripasso di strutture precedentemente affrontate. Dopo la presentazione dell'obiettivo formativo il docente entra nel vivo dell'argomento alternando spiegazioni a esercizi attivi tenendo conto dell'ambiente on line (questionari, mentor activity, brainstorming, elenchi di sintesi, video). La lezione si conclude con un follow up e le	60	15	Certificazione di competenza	Counsellor	Effettuare un intervento di counselling	5					1 PROGETTARE INTERVENTO DI COUNSELLING Conoscenze Percorsi evolutivi personali e familiari, Contesti sociali, valutazione del potenziale e prestazioni Contratti di counselling, sociologia e antropologia, osservazione del comportamento Abilità valutazione potenziale, ascolto attivo, pianificazione attività, conduzione interviste, questionari per l'acquisizione di dati utili all'intervento di counselling, stesura di relazioni e profili personali, redazione di un contratto counselling 2 EFFETTUARE INTERVENTO DI COUNSELLING Conoscenze Comunicazione empatica, interpersonale e multimediale,verbale e non verbale, attivazione delle risorse personali e di relazione, coordinamento e gestione di team Abilità metodologie di lavoro per obiettivi procedure di gestione dei problemi, ascolto attivo, comunicazione assertiva, decision making, motivazione delle risorse umane, sviluppo pensiero creativo, valutazione prestazioni, coordinamento gruppi, gestione inflitte e stress, public speaking								

1963	E1.2020.263963	22/05/2020 23:01:10	"CENTRO TESSILE COTONIERO E ABBIGLIAMENTO S.P.A." ED ABBREVIATA IN "CENTROCOT"	INGLESE TECNICO PER IL SETTORE TESSILE ABBIGLIAMENTO MODA	Il corso mira a migliorare la padronanza della lingua inglese nel contesto lavorativo per interagire con clienti, fornitori e partner commerciali. Saranno approfonditi i topics specifici del Settore Tessile Abbigliamento Moda per migliorare le competenze linguistiche utili per: scrivere e-mail di natura commerciale, sostenere conversazioni telefoniche, accogliere clienti stranieri, partecipare a riunioni, comprendere la documentazione tecnica (normative cogenti e volontarie, capitolati, standard) e cogliere nuove opportunità di business.	Internazionalizzazione delle imprese	All'interno del settore gli scambi internazionali sono sempre più rilevanti per questo motivo una comunicazione efficace tra le parti coinvolte è importante per velocizzare i processi. In egual modo le norme tecniche e gli standard internazionali di settore sono strumenti indispensabili per immettere sul mercato prodotti ad alto valore aggiunto e conformi ai requisiti di riferimento. Il corso è quindi rivolto a tecnici addetti alla produzione, industrializzazione, commercializzazione, vendita, acquisti, controllo qualità, logistica e supply chain e a tutte quelle persone che in azienda hanno rapporti costanti con clienti, fornitori o partner	tecnici ufficio prodotto, designers, tecnici ufficio acquisti, vendita, marketing, logistica e gestione supply chain.	conoscenza base della lingua inglese (A2), conoscenza del ciclo produttivo dei materiali e delle tecnologie; strategia e mercato della propria organizzazione.	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	Il corso potrà essere proposto sia in presenza che a distanza tramite la piattaforma Moodle di Centrocot. Quest'ultima è dotata di specifico plug-in (BigBlueBotton) che permette di organizzare webinar in modalità sincrona. Il sistema garantisce un buon livello di interazione attraverso audio, chat (pubblica e privata), webcam, condivisione di file, lavagna, video e desktop. Attraverso specifiche funzioni è inoltre possibile realizzare attività collaborative in plenaria e in piccolo gruppo, oppure lanciare sondaggi e stimolare la discussione. Il corso, se in presenza, si svolgerà in aula didattica	40	6	Attestazione degli elementi di competenza	Specialista degli scambi internazionali	Attuare strategie commerciali nei mercati esteri sulla base delle politiche aziendali	5				ABILITA' Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico CONOSCENZE Lingua inglese								
2142	E1.2020.273449	26/05/2020 13:58:56	ISTITUTO FORMAZIONE OPERATORI AZIENDALI (I.F.O.A.)	MN - Organizzare le spedizioni e i trasporti nazionali e internazionali - FAD	L'azione ha l'obiettivo di formare figure professionali in grado di organizzare, dirigere e coordinare le procedure e le risorse necessarie per la spedizione e il trasporto di merci su territorio nazionale e internazionale, gestendone i relativi flussi documentali. Configura le attività di spedizione e trasporto, valutando le esigenze e le urgenze del cliente, identificando mezzi, tempi e costi, predisponendo la documentazione ed espletando le formalità necessarie. Identifica la migliore modalità di trasporto in rapporto alla tipologia di merce e alla velocità di esecuzione considerando nel contempo la qualità del servizio. Il corso intende trasferire al partecipante: - competenze manageriali e operative per organizzare e gestire l'inbound e l'outbound dell'azienda; - tecniche di pianificazione e gestione dei flussi delle merci, di instradamento e combinazioni di carico e delle merci; - tecniche di negoziazione contrattuale; - - tecniche di gestione amministrativa e contabile e di registrazione dei movimenti delle merci e giacenze; - - le competenze tecnico operative per gestire correttamente tutte le procedure ed eventuali problematiche riguardanti le transazioni e gli scambi commerciali internazionali; - le competenze tecnico operative sulle pratiche e formalità di sdoganamento merci sia in export che in import. Il percorso si riferisce al profilo 12.20 TECNICO DELLE SPEDIZIONI E DEI TRASPORTI - Livello EQF: 6 e alla specifica competenze: Organizzare le operazioni di preparazione consegna, spedizione e ricevimento merci - – Livello EQF: 6 e Gestire il trattamento dei documenti, il flusso informativo delle merci e l'espletamento delle pratiche nei servizi di trasporto, spedizione e doganali- – Livello EQF: 6 Il fabbisogno formativo è stato rilevato sulla base di uno studio condotto nei mesi precedenti. Sono stati strutturati dei tavoli di condivisione dei fabbisogni composti da rappresentanti di aziende e parti sociali sui territori, da alcuni lavoratori e da consulenti addetti alla rilevazione dei fabbisogni del soggetto attuatore, nonché da un esperto di certificazione delle competenze, che ha rivisto, uno ad uno, tutte le Unità Formative in funzione del fabbisogno emerso. Dagli incontri, che sono stati strutturati in modo da identificare, oltre alla formazione necessaria, le specifiche funzioni interne cui associare il profilo di riferimento da QRSP che più si avvicinasse ad alcuni ruoli aziendali in linea con il profilo analizzato, è emerso un Piano di Sviluppo che potesse toccare, trasversalmente, tutte le aziende. Alla luce di questa impostazione sono stati identificati i percorsi formativi specifici e i contenuti strutturati in funzione delle abilità e delle conoscenze previsto dalla competenza di riferimento del profilo.	Internazionalizzazione delle imprese	Il percorso è rivolto a figure tecniche ed amministrative di aziende di spedizioni internazionali, spedizionieri doganali, aziende di logistica, corrieri e autotrasporto, export manager e figure aziendali che già operano con responsabilità funzionali o di business nel settore interagendo con la divisione commerciale, l'amministrazione, il magazzino, con clienti e fornitori e con le amministrazioni pubbliche come le dogane e l'agenzia delle entrate e gli uffici preposti del Ministero degli Esteri.	Responsabili e addetti alla funzione logistica, Export Area Manager, Responsabili amministrativi	Conoscenze di base in ambito logistica e trasporti	FAD Formazione a Distanza	Il percorso formativo sarà svolto in modalità FAD Sincrona. Descrizione Prova: Le valutazioni finali e i criteri valutativi verranno esplicitati dal docente durante la stesura di un verbale finale. Per i partecipanti del corso che avranno superato la soglia della sufficienza, viene predisposto un attestato conclusivo e formale con l'indicazione del percorso formativo frequentato e del profilo professionale con le relative competenze, abilità e conoscenze acquisite del QRSP di Regione Lombardia. Saranno utilizzati dei modelli in linea con i format utilizzati per il rilascio di quella che viene definita "Scheda Abilità e Conoscenze, QRSP Regione Lombardia" unitamente agli strumenti utilizzati per il rilascio di tale attestato. • Scheda Abilità e Conoscenze • Format Excel Contenuti didattici e competenze • Scheda 5 programma di dettaglio • PF - Piano Formativo • Griglia di valutazione • Scheda 6 Verbale del docente	40	10	Attestazione degli elementi di competenza	Tecnico delle spedizioni e dei trasporti	Gestire il trattamento dei documenti, il flusso informativo delle merci e l'espletamento delle pratiche nei servizi di trasporto, spedizione e doganali	6				Il percorso formativo intende trasferire le seguenti abilità: Applicare tecniche di classificazione e identificazione delle merci Applicare tecniche di disposizione merci nel magazzino Utilizzare software per gestione spedizione e ricevimento merci Utilizzare dispositivi di protezione individuali (DPI) Applicare procedure di sicurezza nei luoghi di lavoro Applicare tecniche di riconoscimento di merci pericolose Applicare tecniche di controllo merci (RX, Edts ecc…) Applicare tecniche di pianificazione dei flussi delle merci Applicare tecniche di gestione delle emergenze Applicare tecniche di instradamento e combinazioni di carico delle merci Applicare tecniche di negoziazione contrattuale Applicare tecniche dei gestione amministrativa e contabile Applicare tecniche per la combinazione delle merci - Applicare tecniche di registrazione dei movimenti delle merci Applicare tecniche di inventario e aggiornamento giacenze Applicare tecniche di verifica della corrispondenza tra ordine, documentazione di accompagnamento e merce ricevuta/spedita Applicare procedure di segnalazione di non conformità merci Utilizzare tecniche di verifica della documentazione amministrativa. Il percorso va a trasferire conoscenze relative a: Metodi, procedure e tecniche di organizzazione degli spazi e di gestione di magazzino Normativa di sicurezza e antinfortunistica di settore Normativa nazionale/comunitaria/internazionale di settore Normativa relativa al trasporto, imballaggio e stoccaggio delle merci pericolose Procedure di carico e scarico merci Software per la gestione di magazzino Tipologie di magazzino Tipologie di unità di trasporto Tecniche di stoccaggio delle merci Tecniche di movimentazione delle merci Strumenti e attrezzature per la movimentazione delle merci Tipologie e caratteristiche vettori per il trasporto Sistemi di pagamento Geografia Contrattualistica di settore Nozioni sugli imballaggi Norme sulla distribuzione urbana delle merci Pesi e misure delle unità trasportate - Procedure di compilazione e controllo documenti di carico/scarico e trasporto Elementi di contabilità Normativa nazionale/comunitaria/internazionale di settore Normativa relativa al trasporto, imballaggio e stoccaggio delle merci pericolose Contrattualistica di settore Elementi di assicurazione delle merci.								
2173	E1.2020.262177	22/05/2020 15:46:34	CENTRO FORMATIVO PROVINCIALE GIUSEPPE ZANARDELLI	Approccio ai mercati esteri e strategie di marketing internazionale on line	Il percorso formativo vuole offrire le basi e le principali linee guida che l'impresa piccolo-media deve saper seguire per applicare il giusto metodo e più appropriato di penetrazione dei mercati esteri.	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatari del percorso sono coloro i quali si occupano di gestione rete vendita; new business; attività di marketing (es.: comunicazione, media planning, analisi ricerche di mercato, branding ecc.); budgeting commerciale; budgeting marketing.	Addetti commerciali e marketing, responsabili ufficio export, export managers, marketing managers, area managers, responsabili vendite, account managers, imprenditori.	Minima esperienza in ambito aziendale nelle aree commerciale e/o marketing	FAD Formazione a Distanza	la formazione si svolgerà in videoconferenza, si potrà interagire con il docente, verranno presentati casi partici saranno condivise slides e materiale di approfondimento	40	6	Attestazione degli elementi di competenza	Manager per i processi di internazionalizzazione	Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti	6				Conoscenze Elementi di budgeting Elementi di controllo di gestione Elementi di Customer Relationship Management Elementi di organizzazione aziendale Elementi di tecnica commerciale Abilità Applicare modalità di verifica piani commerciali Applicare tecniche di budgeting Applicare tecniche di monitoraggio piano di lavoro Utilizzare strumenti operativi di controllo di gestione								
2202	E1.2020.274675	26/05/2020 16:44:56	ISTITUTO FORMAZIONE OPERATORI AZIENDALI (I.F.O.A.)	MN - Gli standard di certificazione per l'export nel settore agroalimentare - FAD	L'azione ha l'obiettivo di formare figure professionali in possesso di competenze teorico pratiche sui contenuti degli standard di certificazione dei prodotti agro-alimentari ed in particolare degli standard volontari privati di certificazione di prodotto, determinati dalla Grande Distribuzione Organizzata (GDO), quali BRC e IFS, due fondamentali standard, di livello internazionale, per la certificazione di qualità nella filiera di fornitura dei prodotti della Grande Distribuzione Organizzata (GDO), nonché sul PCQI - Preventive Control Qualified Individual per l'Export alimentare in USA secondo il piano HARPC - Hazard Analysis and Risk-Based Preventive Controls previsto dalla (F.D.A.) Food and Drug Administration degli Stati Uniti. Dette certificazioni rispondono all'obiettivo di garantire al consumatore un prodotto sicuro attraverso requisiti specifici di igiene applicati ai processi di trasformazione e agli impianti ed ambienti produttivi e, inoltre, di entrare nei mercati esteri di riferimento. Il corso, in particolare, vuole formare una figura in grado di analizzare i processi di lavoro individuandone le principali criticità rispetto alle quali definire le linee di intervento, monitorare gli standard di qualità durante tutte le fasi del processo di produzione a partire dall'acquisto della materia prima, fino al confezionamento, applicare procedure di analisi dei rischi e controllo dei punti critici, procedure di certificazione UNI EN ISO, metodologie controllo qualità (TQM, ECQUA) e procedure di certificazioni europee sulle produzioni alimentari (IFS, BRC), pianificare attività di controllo strutturale degli ambienti e di strumenti e macchinari per la produzione alimentare. Il percorso si riferisce al profilo 2.3 TECNICO CONTROLLO QUALITÀ SETTORE ALIMENTARE Livello EQF: 6 e alla specifica competenza: Effettuare il monitoraggio della qualità del processo produttivo alimentare– Livello EQF: 5. Il fabbisogno formativo è stato rilevato sulla base di uno studio condotto nei mesi precedenti. Sono stati strutturati dei tavoli di condivisione dei fabbisogni composti da rappresentanti di aziende e parti sociali sui territori, da alcuni lavoratori e da consulenti addetti alla rilevazione dei fabbisogni del soggetto attuatore, nonché da un esperto di certificazione delle competenze, che ha rivisto, uno ad uno, tutte le Unità Formative in funzione del fabbisogno emerso. Dagli incontri, che sono stati strutturati in modo da identificare, oltre alla formazione necessaria, le specifiche funzioni interne cui associare il profilo di riferimento da QRSP che più si avvicinasse ad alcuni ruoli aziendali in linea con il profilo analizzato, è emerso un Piano di Sviluppo che potesse toccare, trasversalmente, tutte le aziende. Alla luce di questa impostazione sono stati identificati i percorsi formativi specifici e i contenuti strutturati in funzione delle abilità e delle conoscenze previsto dalla competenza di riferimento del profilo.	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatari del percorso sono varie funzioni responsabili, dall'area qualità all'area export e operations, di industrie della produzione alimentare e di aziende della fase distributiva e commerciale. Il percorso è indicato altresì per attori esterni indispensabili per lo sviluppo della filiera, operatori che svolgono funzioni relative alla fornitura di: preparati per l'industria alimentare; tecnologie e beni strumentali/accessori (packaging, ecc.); servizi di trasporto e logistica; altri servizi (consulenziali, certificazione).	Responsabili certificazione qualità e controllo qualità, CFO, responsabili dell'area estero, responsabili amministrativi che intendano conoscere le procedure di tali certificazioni, consulenti in ambito certificazione qualità	Conoscenza di elementi di organizzazione aziendale e elementi di sicurezza alimentare.	FAD Formazione a Distanza	Il percorso formativo sarà svolto in modalità FAD Sincrona Descrizione Prova: Le valutazioni finali e i criteri valutativi verranno esplicitati dal docente durante la stesura di un verbale finale. Per i partecipanti del corso che avranno superato la soglia della sufficienza, viene predisposto un attestato conclusivo e formale con l'indicazione del percorso formativo frequentato e del profilo professionale con le relative competenze, abilità e conoscenze acquisite del QRSP di Regione Lombardia. Saranno utilizzati dei modelli in linea con i format utilizzati per il rilascio di quella che viene definita "Scheda Abilità e Conoscenze, QRSP Regione Lombardia" unitamente agli strumenti utilizzati per il rilascio di tale attestato. • Scheda Abilità e Conoscenze • Format Excel Contenuti didattici e competenze • Scheda 5 programma di dettaglio • PF - Piano Formativo • Griglia di valutazione • Scheda 6 Verbale del docente	30	10	Attestazione degli elementi di competenza	Tecnico controllo qualità settore alimentare	effettuare il monitoraggio della qualità del processo produttivo alimentare	5				Abilità: Applicare metodologie di analisi dei processi di lavoro - Applicare tecniche di rappresentazione dei processi - (ricostruzione dei diagrammi di flusso dei processi produttivi) - Applicare procedure di controllo della produzione - Applicare procedure di analisi dei rischi e controllo dei punti critici (HACCP) - Applicare procedure di certificazione UNI EN ISO - Applicare metodologie controllo qualità (TQM, ECQUA) - Applicare tecniche di analisi criticità del processo - Applicare procedure di controllo strutturale degli ambienti e di strumenti e macchinari per la produzione alimentare- Utilizzare strumenti di reporting - Applicare procedure di certificazioni europee sulle produzioni alimentari (IFS, BRC). Conoscenze: Elementi di organizzazione aziendale-Processi della filiera agro-alimentare-Elementi di scienze e tecnologie alimentari-Metodologie di controllo della qualità dei processi produttivi alimentari-Normativa su analisi dei rischi e controllo dei punti critici (HACCP)-Normativa sulla tutela della salute e sicurezza dei lavoratori in tutti i settori di attività privati o pubblici-Metodi statistici per l'analisi dei dati-Normativa UNI EN ISO-Sistema di Qualità e principali modelli (TQM, EQUA, etc.)-Strumenti , macchinari, attrezzature e utensili dei processi produttivi alimentari-Elementi di progettazione strutturale degli ambienti per la produzione alimentare-Certificazioni europee sulle produzioni alimentari (IFS, BRC).								
2322	E1.2020.285880	29/05/2020 08:01:43	DB SKILL IMPROVEMENT SRL	Fondamenti di management per ruoli aziendali di responsabilità intermedia - Online	All'interno delle moderne organizzazioni è spesso necessario porre in atto processi di sviluppo, crescita e adattamento per riuscire a fronteggiare al meglio scenari in continua evoluzione a causa di molteplici fattori: riorganizzazioni interne, avvicendamenti del personale, sfide del mercato e della concorrenza, innalzamento degli standard di riferimento, innovazione tecnologica. Si tratta di un'esigenza che investe soprattutto l'azione organizzativa di chi si trova ad interpretare, in alcuni casi per la prima volta, ruoli che implicano responsabilità gestionali nella conduzione di unità organizzative quali settori, servizi, uffici e reparti. Sostenere la capacità di affrontare queste dinamiche senza concedere sconti all'efficienza manageriale è fondamentale, così come è fondamentale riuscire a farlo attraverso un programma di intervento che, pur ispirandosi a principi generali, si adatti alla specifica realtà aziendale alla quale si rivolge. La finalità generale di questo percorso formativo è quella di rendere il più possibile completo, sistemico ed efficiente il contributo gestionale e organizzativo delle figure di responsabilità operanti nell'organizzazione. Costituiscono invece obiettivi specifici lo sviluppo e il miglioramento delle seguenti capacità: • Consapevolezza di ruolo/status; • Interpretazione della leadership; • Sensibilità e competenza manageriale, gestionale, organizzativa ed economica; • Gestione dello staff (comunicazione, dinamiche di gruppo, motivazione, delega); • Time management; • Comunicazione, integrazione e sinergia tra strutture aziendali.	Competitività Delle Imprese	Il corso si rivolge a figure che nell'organizzazione aziendale occupano o occuperanno posizioni di responsabilità intermedia, quali responsabili di funzioni, uffici, servizi, reparti e settori. Sono pertanto destinatari caratteristici di questo corso figure di guida e coordinamento tipicamente individuabili nei livelli di inquadramento primari ed eventualmente nei quadri; sono generalmente escluse le figure a responsabilità apicale di livello dirigenziale. In particolare, questo percorso formativo viene proposto come occasione attraverso la quale le aziende possono valorizzare e sfruttare al meglio l'attitudine e la sensibilità organizzativa, le capacità gestionali e le caratteristiche di leadership presenti nei collaboratori sulla cui crescita intendono investire.	La natura trasversale delle competenze oggetto di questo percorso formativo e degli obiettivi dallo stesso perseguiti comportano un'ampia apertura rispetto alla gamma delle figure professionali che possono essere inserite nel percorso stesso, fermo restando il requisito della	Oltre alle conoscenze e alle abilità tecnico-professionali disciplinari, caratteristiche dello specifico settore produttivo aziendale, viene assunto come insieme delle competenze in ingresso il possesso (o la chiara attitudine) di abilità trasversali consistenti in un repertorio di capacità strategiche e di autoregolazione quali: capacità socio-relazionali, di apprendimento, di diagnosi situazionale, di problem-solving, di fronteggiamento delle difficoltà e dello stress, di pianificazione, di lavoro per obiettivi, vale a	FAD Formazione a Distanza	L'erogazione del corso avviene in FAD con modalità AULA VIRTUALE e prevede la presenza di un formatore esperto che si avvale principalmente di strumenti necessari per la modalità fad, ovvero computer e piattaforma per la gestione della lezione e dei materiali multimediali. Nell'ambito del lavoro di aula virtuale, vengono inoltre impiegati altri strumenti e materiali quali questionari ed altri supporti elettronici, per la somministrazione di compiti e l'effettuazione di esperienze pratiche.	30	7	Attestazione degli elementi di competenza	Coach	Sviluppare nel coachee la capacità di utilizzo delle sue risorse personali	5	Soft Skills	Effettuare la gestione dei problemi con un approccio proattivo	4	Conoscenze: • Tecniche di team building - • Tecniche di team working- • Tecniche di lavoro in rete - • Elementi di Project Management • Comunicazione empatica - • Elementi di comunicazione interpersonale - • Linguaggi non verbali - • Approccio ai problemi come opportunità - • Tecniche di analisi dei dati -• Fasi di analisi dei problemi - • Elementi di teoria delle decisioni -• Metodologie e tecniche di controllo e monitoraggio delle attività - • Elementi di gestione delle risorse umane - • Elementi di organizzazione aziendale • Procedure di gestione del personale - • Elementi di psicologia del lavoro - • Tecniche di attivazione delle risorse personali Abilità: • Utilizzare metodologie e tecniche del lavoro di rete - • Applicare tecniche di negoziazione - • Applicare tecniche di pianificazione delle attività - • Applicare tecniche di coordinamento di gruppi di lavoro - • Utilizzare tecniche di comunicazione assertiva - • Applicare tecniche di motivazione delle risorse umane - • Applicare tecniche per individuare le opportunità - • Applicare tecniche di problem solving - • Utilizzare metodi di decision making - • Utilizzare tecniche per gestire le incertezze- • Utilizzare tecniche di elaborazione delle informazioni - • Applicare modalità di coordinamento del lavoro- • Applicare tecniche di gestione del - • Applicare tecniche di motivazione risorse umane - • Applicare tecniche di pianificazione delle attività - • Applicare metodologie di lavoro per obiettivi								
2422	E1.2020.267777	25/05/2020 12:11:26	CENTRO FORMATIVO PROVINCIALE GIUSEPPE ZANARDELLI	Tecniche di vendita per approcciare i mercati esteri on line	Obiettivi del corso sono la formazione del personale aziendale nell'ambito dell'export tramite la spiegazione di tecniche di vendita e di marketing per approcciare possibili clienti prospect all'estero. Al termine dei corso i partecipanti avranno acquisito le nozioni necessarie per effettuare una ricerca mirata di clienti prospect all'estero, compresa la definizione dei paesi su cui focalizzarsi maggiormente, le tecniche di vendita necessarie per iniziare a contattarli e poi arrivare a finalizzare una trattativa ed alcune tecniche di marketing sia tradizionale, sia digitale per sostenere le azioni commerciali. La finalità del corso è quella di offrire strumenti molto pratici ed efficaci per iniziare ad operare a livello commerciale in altri paesi in maniera autonoma, sapendo individuare in maniera corretta il proprio target all'estero, avendo appreso come interfacciarsi con culture diverse dalla nostra a livello commerciale e su quali leve di marketing poter contare per ritagliarsi una fetta di mercato. Al termine del corso la risorsa aziendale avrà acquisito le competenze necessarie per iniziare un progetto di espansione commerciale sui mercati esteri.	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatari del corso sono imprenditori oppure figure commerciali già presenti in azienda che finora si sono dedicate al mercato interno ma che possono essere destinate anche ai mercati esteri. In questo modo la risorsa potrà iniziare ad orientarsi anche sui mercati esteri apprendendo le tecniche necessarie per farlo nella maniera più efficace	Impiegati, direttori, manager ufficio esterno o dipendenti che devono essere impiegati nell'ufficio export dell'azienda	Unico requisito fondamentale è quello di conoscere a un buon livello almeno la lingua inglese.	FAD Formazione a Distanza	Durante il corso le lezioni si terranno con l'ausilio di materiale didattico proiettato e redatto in power point. La formazione a distanza si svolgerà attraverso videoconferenza, sarà possibile l'interazione con il docente la presentazione di casi partici e saranno condivise slides e materiale di approfondimento.Sono previste delle prove pratiche per mettere subito in atto le tecniche apprese.	40	6	Attestazione degli elementi di competenza	Manager per i processi di internazionalizzazione	Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti	6				Abilità Applicare metodologie di definizione di piani di comunicazione Applicare tecniche di segmentazione della clientela Applicare tecniche di negoziazione Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico Conoscenza Marketing internazionale Comunicazione aziendale Elementi business negotiation Lingua inglese								
2560	E1.2020.271142	25/05/2020 21:32:15	CE.SVI.P. LOMBARDIA-CENTRO SVILUPPO PICCOLA E MEDIA IMPRESA - SOCIETA' COOPERATIVA	INTERNAZIONALIZZAZIONE E FINANZIAMENTI: STRATEGIA PER COMMERCIALIZZARE E PROMUOVERE I PRODOTTI SUI MERCATI ESTERI (E-Learning)	CESVIP Lombardia, in fase preliminare alla definizione del percorso qui proposto, ha condotto un'analisi del CONTESTO PRODUTTIVO e del TESSUTO IMPRENDITORIALE LOMBARDO attraverso una serie di attività finalizzate a far emergere i fabbisogni formativi e professionali maggiormente condivisi dalle imprese. FASI E STRUMENTI PER L'INDIVIDUAZIONE DEL FABBISOGNO PROFESSIONALE E/O FORMATIVO L'indagine relativa alle criticità e ai gap formativi presenti all'interno delle aziende è stata realizzata in due momenti differenti: 1 -analisi back office rispetto ai diversi SETTORI DI RIFERIMENTO potenzialmente interessati e un'approfondita analisi delle LINEE GUIDA e dell'invito per la presentazione del Catalogo Regionale Formazione Continua; 2- indagine approfondita contattando direttamente le imprese con strumenti sia STRUTTURATI (somministrazione di interviste e focus group), che NON STRUTTURATI (colloqui telefonici o in presenza e scambi mail). Rispetto alla presente proposta, sono stati presi in considerazione i seguenti ELEMENTI, quali punti chiave su cui strutturare un percorso formativo in linea con le richieste del mercato e con le esigenze produttive delle imprese: - una sempre maggiore attenzione ai mercati esteri e ai potenziali clienti e fruitori dei prodotti /servizi aziendali presenti al di fuori dell'Italia; - - le numerose richieste ricevute da imprese - di OGNI SETTORE PRODUTTIVO - rispetto alla volontà di espandersi sui mercati esteri; - - l'importanza definire una STRATEGIA EFFICACE di promozione e commercializzazione dei prodotti/servizi aziendali all'estero, dalla definizione degli obiettivi di vendita e di fatturato sino alla scelta degli intermediari e dei partner; - la necessità di individuare, ove presenti, agevolazioni e finanziamenti esistenti per finanziare il processo di INTERNAZIONALIZZAZIONE aziendale. Partendo da questi presupposti, il percorso avrà i seguenti OBIETTIVI FORMATIVI: - conoscere adeguatamente le regole nazionali ed extra nazionali che regolano e disciplinano il settore ed il mercato di riferimento per l'azienda e i relativi servizi/prodotti; - - costruire un PIANO VENDITE ESTERO ottimale, nel rispetto delle normative vigenti per il commercio internazionale (es. regole doganali), funzionale agli obiettivi di vendita prefissati in relazione ai mercati da esplorare e nei quali inserirsi; - - adeguare le STRATEGIE, LE TECNICHE E LE MODALITÀ DI VENDITA attualmente in uso presso la propria azienda al nuovo contesto di espansione che si intende perseguire (es. nuove tipologie di clienti, nuove peculiarità e caratteristiche dei mercati da penetrare, etc.). - riconoscere prontamente eventuali finanziamenti e agevolazioni esistenti per supportare l'azienda nel suo processo di internazionalizzazione. Oltre a ciò, si intende offrire un contributo innovativo attraverso il rafforzamento delle azioni di promozione e commercializzazione verso l'estero da parte delle strutture SALES azie	Internazionalizzazione delle imprese	I potenziali destinatari, a cui la presente proposta formativa è rivolta, possono essere ricondotti alle seguenti AREE PRODUTTIVE e AZIENDALI: - DIREZIONE AZIENDALE - MANAGEMENT E MIDDLE MANAGEMENT; - MARKETING; - VENDITE; - AMMINISTRAZIONE - SETTORI/UFFICI AZIENDALI INTERESSATI DAI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE . COERENZA RISPETTO AI PROFILI PROFESSIONALI Specifichiamo che la proposta formativa potrà essere efficace in quanto è direttamente collegata al ruolo e alle funzioni che essi esercitano in azienda e quindi potrà dare un VERO VALORE AGGIUNTO IN TERMINI DI PERFORMANCE. In particolare: - sviluppo di competenze ad alto contenuto manageriali per coloro che hanno una funzione di coordinamento e pianificazione del lavoro nei diversi settori/uffici aziendali legati a diverso titolo alla commercializzazione con l'estero; - miglioramento della personale competenza nella promozione e nella vendita dei prodotti/servizi all'estero.	Di seguito, si fornisce un elenco dei POSSIBILI PROFILI PROFESSIONALI ricompresi potenzialmente interessati alla proposta formativa: - RESPONSABILI AZIENDALI - MANAGER - RESPONSABILI E ADDETTI UFFICIO MARKETING, VENDITE, ACQUISTI; - RESPONSABILI E ADDETTI UFFICIO AMMINISTRATIVO; - OPERATORI A TUTTI I LIVELLI COINVOLTI IN UN PROCESSO INTERNO DI	Rispetto al percorso, che ha come riferimento competenze con un livello EQF 6 e 7, si prevede che i lavoratori in ingresso abbiano già una ottima conoscenza della materia, ovvero: - Elementi di marketing aziendale; - Tecniche e strumenti di promozione commerciale di prodotti/servizi; - Modalità di approccio, comunicazione e relazione con i clienti; - Tecniche di vendita e di negoziazione. A tali prerequisiti, i lavoratori dovranno associare anche un ruolo in azienda che preveda già (o prevedrà nel breve termine) una responsabilità diretta rispetto alla definizione di nuove azioni e interventi di tipo commerciale rivolti all'estero.	FAD Formazione a Distanza	MODALITÀ FORMATIVE Il presente percorso formativo verrà erogato esclusivamente in modalità E-LEARNING (FAD Formazione a Distanza). La Formazione a Distanza (FAD) apre le porte a un nuovo paradigma di apprendimento individuale e collettivo, abilitato dalla rete e dalla tecnologia, ma da esse non determinato. È il frutto di una convergenza tra processi di formazione e web technologies, grazie alla quale le tecnologie di rete vengono usate per creare, sviluppare e facilitare l'apprendimento, distribuendo in tempo reale contenuti di approfondimento personalizzati e dinamici. Nello specifico, le giornate formative verranno organizzate in modalità SINCRONA in "WEBINAR", ovvero sessioni formative sincrone in cui la partecipazione avviene da remoto sia per il docente che per i discenti. Questa tipologia consente di avvalersi di tutte le opportunità della "presenza" in quanto: - il docente si rivolge direttamente ai discenti, proietta slide ed altri materiali in tempo reale, raccoglie feedback tempestivi; - il discente può fare domande, ascoltare la voce del docente ed osservare il suo volto, il tutto, ovviamente, in tempo reale. Per quanto riguarda la "lezione a distanza", essa conterrà forti e spiccati elementi di	40	12	Attestazione degli elementi di competenza	Manager per i processi di internazionalizzazione	Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti	6				In termini didattici, il percorso formativo andrà a sviluppare SOLO le seguenti CONOSCENZE E ABILITÀ coerenti con quanto riportato nel QRSP per i seguenti PROFILI PROFESSIONALI e le seguenti COMPETENZE: PROFILO: 24.68 MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE COMPETENZA: IMPOSTARE E SVILUPPARE LA STRATEGIA PER COMMERCIALIZZARE IL PRODOTTO SUI MERCATI ESTERI Livello EQF: 7 CONOSCENZE - Analisi previsionale dell'andamento del mercato - Elementi di diritto doganale - Elementi di pagamenti internazionali - Elementi di Business Plan - Strategie di sviluppo internazionale - Elementi di marketing internazionale ABILITÀ - Applicare metodologie per la costruzione di un budget per i mercati esteri - Applicare tecniche di analisi di dati di mercato - Applicare tecniche di benchmarking - Applicare tecniche di promozione del brand sul mercato di riferimento COMPETENZA: IMPLEMENTARE ATTIVITÀ PROMOZIONALI SUI MERCATI ESTERI PER FAR CONOSCERE L'AZIENDA E I PRODOTTI Livello EQF: 6 CONOSCENZE - Marketing internazionale - Elementi di comunicazione digitale - Elementi business negotiation ABILITÀ - Applicare metodologie di definizione di piani di comunicazione - Applicare tecniche di budgeting - Applicare tecniche di pianificazione delle attività - Applicare tecniche di organizzazione di eventi promozionali all'estero - Applicare tecniche di segmentazione della clientela - Applicare tecniche di negoziazione								
2595	E1.2020.272908	26/05/2020 12:10:04	AeI - SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE ONLUS	Business English per internazionalizzare la tua azienda - FAD Formazione a Distanza	Il percorso formativo si rivolge a lavoratori di aziende profit e non profit che si occupano di servizi turistici, ristorazione e servizi di import-export ma anche ad aziende che per il proprio business necessitano di contatti frequenti con i paesi esteri. L'obiettivo generale è l'apprendimento delle forme più comuni ed utilizzate per la gestione dei rapporti commerciali e per le collaborazioni con clienti, fornitori o interlocutori stranieri, con approfondimenti legati a modalità di espressione e di speaking dei diversi Paesi anglofoni. Gli obiettivi specifici sono i seguenti: - Essere in grado di presentare efficacemente sé stessi, l'azienda e la sua struttura o il suo business - Essere in grado di comprendere ed agire azioni di acquisto, vendita e descrizione dei prodotti verso i clienti, fornitori ed interlocutori - Essere in grado di gestire riunioni di lavoro in lingua inglese - Essere in grado di gestire telefonate, prenotazioni hotel ed organizzazioni viaggi - Essere in grado di intrattenere colleghi, clienti ed interlocutori su argomenti di interesse generale - Essere in grado di fornire e di comprendere indicazioni sulla gestione di emergenze o sui dispositivi di salute e sicurezza aziendali	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatari del percorso sono: lavoratori del settore turistico (receptionist, addetti alla clientela, addetti al servizio in sala ecc.), lavoratori di aziende import export o che si occupano di rapporti commerciali con paesi esteri, lavoratori del commercio (addetti vendita, addetti ufficio fornitori, ecc.), lavoratori dei settori produttivi che abbiano rapporti con fornitori, clienti o collaboratori stranieri.	Addetti al front office Receptionist Addetti al servizio in sala Maitre Responsabili strutture ricettive e turistiche Impiegati ufficio clienti Impiegati ufficio fornitori Responsabili area vendita	È richiesta una conoscenza base della lingua inglese (sia scritta che parlata), livello B1	FAD Formazione a Distanza	Il percorso formativo verrà erogato in modalità FAD, permettendo di raggiungere il discente ovunque si trovi e adattandosi ai suoi tempi, con il vantaggio fondamentale che tale metodologia offre: la completa autonomia nella scelta del luogo e dei tempi da dedicare alla formazione. La FAD consentirà un'agile consultazione dei contenuti e una rapida fruizione delle video-lezioni e dei materiali condivisi attraverso tablet, pc o smartphone. Sarà inoltre possibile scaricare dalla piattaforma materiale PDF stampabile, file e altri dipende messe a disposizione dai docenti.	40	10	Attestazione degli elementi di competenza	Addetto alle attività di informazione ed accoglienza turistica	gestire in almeno due lingue la relazione con i clienti	4				18.24Conoscenze:Lessico tecnico in lingua italiana ed estera;Seconda lingua estera; Tecniche di accoglienza clienti;Tecniche di comunicazione 24.26Conoscenze:Elem. di giornalismo;Inglese scritto;Strutture grammaticali della lingua italiana;Tecnologie per l'informazione 24.2Conoscenze:Condizioni di fornitura settore di riferimento;Elem. di approvvigionamento prodotti;Elem. di Data Warehousing e Business Intelligence;Elem. di contrattualistica fornitori;Elem. di contrattualistica internazionale;Elem. di econ. aziendale;Elem. di marketing intelligence;Inglese;Processo d'acquisto 18.24Abilita`:Condurre conversazione in lingua italiana;Condurre conversazione in lingua straniera;Effettuare il servizio secondo standard di qualità` previsto;Fornire informazioni;Gestire rapporti e relazioni;Interpretare le richieste del cliente;Proporre servizi e prodotti;Raccogliere richieste e osservazioni clienti;Utilizzare tecniche di comunicazione 24.26Abilità:Applicare metodologie di definiz. di piani di comunicazione tecniche di pianificazione delle attività`;Applicare tecniche di redazione documentale;Applicare modalità` di verifica delle informazioni;Applicare tecniche di redazione documentale tecniche di scrittura 24.2Abilità:Applicare criteri di valutazione offerte;Applicare procedure gestione degli ordini;Applicare tecniche conduzione delle trattative di acquisto;Applicare tecniche di ricerca su internet;Utilizzare dispositivi di comunicazione in rete; Utilizzare strum. di e-commerce								
2682	E1.2020.271412	26/05/2020 08:46:56	SCUOLA PROFESSIONALE D'ARTE MURARIA S.R.L. - IMPRESA SOCIALE	COMUNICAZIONE E MARKETING NELLE STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI-FAD	È indubbio ormai che i processi competitivi avvengano a livello sovranazionale; l'internazionalizzazione degli sviluppi aziendali, nell'odierno contesto socio-economico, costituisce una componente di primaria importanza nell'economia del territorio lombardo e italiano per lo sviluppo delle aziende sui mercati esteri a beneficio dello sviluppo economico locale. Web e social media aiutano, se utilizzati propriamente, come strumento complementare ad una strategia di internazionalizzazione e penetrazione dei mercati stranieri ramificata e di lungo respiro, nonostante l'arresto determinato dalla limitazione degli spostamenti fisici per il contenimento del Covid19. L'obiettivo del corso è quello di accompagnare anche le PMI nel compiere questo sviluppo, prima ancora culturale che economico e organizzativo, e favorire il loro accesso alla digitalizzazione come leva di trasformazione e sviluppo del proprio business sui mercati oltre confine. Molte delle piccole e medie imprese potrebbero aggredire i mercati esteri se disponessero di figure professionali competenti nell'intero processo della filiera dell'export/import. Il corso attraverso l'attività formativa risponde alle esigenze occupazionali di quelle aziende che intendono aprire il loro mercato all'estero o consolidare e ampliare le loro attività e i loro impegni internazionali, formando una figura professionale in grado di gestire aspetti fondamentali della comunicazione per l'apertura verso mercati esteri, instaurando rapporti con altre aziende, consumatori e istituzioni operanti su quei territori, allo scopo di promuovere il brand aziendale. Il percorso formativo farà riferimento alle esigenze e ai fabbisogni formativi delle aziende in un'ottica di internazionalizzazione per fornire servizi sempre più adeguati a facilitare tale processo. Saranno analizzati gli step fondamentali che un'impresa deve compiere per portare avviare il processo di internazionalizzazione, quali sono i canali efficienti e quali le risorse a disposizione da cui attingere per progettate adeguate soluzioni che ne facilito l'attuabilità. Il corso intende essere supporto della comunicazione strategica del commercio internazionale per le imprese, fornendo un quadro completo di tutte le variabili organizzative, tecniche e processuali che possono garantire il successo di azioni di penetrazione commerciale sui mercati esteri, affrontando gli aspetti strategici e operativi del marketing internazionale, la multiculturalità.	Internazionalizzazione delle imprese	Il corso intende sviluppare e rafforzare le competenze del personale delle imprese/aziende interessate a potenziare/espandere la propria attività all'estero; è pensato per Manager e Dirigenti direttamente coinvolti nella definizione e nella comunicazione digitale delle attività internazionali dell'impresa, Dipendenti diplomati o laureati interessati ad approfondire le competenze tecnico specialistiche connesse alle strategie di comunicazione e potenziare e sviluppare le abilità relazionali e manageriali, per poi definire gli strumenti per comprendere i nuovi processi dei mercati globali, anche di aziende che non hanno mai operato sui mercati esteri ed a quelle esportatrici non abituali. Liberi professionisti interessati al settore	Dirigenti, Manager, addetti alla comunicazione, impiegati, e/o professionisti diplomati o laureati connessi alle strategie per l'internazionalizzazione.	Il corso è indicato a tutti coloro che possiedono una conoscenza degli strumenti di comunicazione, capacità manageriali e di relazione, oltre ad una conoscenza di base di economia, o un adeguato curriculum professionale, e/o interesse alle tematiche sulle strategie di internazionalizzazione d'impresa.	FAD Formazione a Distanza	L'attività formativa fornisce strumenti teorici e pratici per la comunicazione digitale ed il marketing nei processi di internazionalizzazione, per poter analizzare, suggerire o cogliere le trasformazioni e renderle operative nell'azienda. Nel percorso di apprendimento vengono forniti modelli e metodi per sviluppare capacità di analisi degli scenari internazionali e maturare le conoscenze basilari a livello di marketing, di cultural awareness per poter iniziare correttamente lavorare con l'estero. Le conoscenze funzionali e tecnico-settoriali sono integrate, secondo un approccio multidisciplinare, da insegnamenti atti a fornire modelli organizzativi e strumenti per la gestione di attività internazionali. La didattica del percorso sarà organizzata in modalità FAD sincrona su idonea piattaforma digitale. Si analizzeranno tecniche e materiali più idonei al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati. La prassi didattica si svolgerà secondo un doppio registro: tecnico/sperimentale e tecnico/teorico. La pratica sperimentale non obbedisce a canoni e procedure assolute, ma volta per volta, verifica gli assunti da cui muove. Ogni discente sarà sollecitato all'individuazione delle proprie strategie, con facoltà di sperimentazione e di approfondimento tenendo conto della particolarità di ciascun Ente/Azienda. Durante il percorso verranno sviluppate	40	20	Certificazione di competenza	Manager per i processi di internazionalizzazione	Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti	6				Marketing internazionale; Comunicazione aziendale; Elementi di comunicazione digitale; Processi organizzativi di convegni/fiere; Elementi business negotiation; Elementi di cultural awareness; Lingua inglese; Abilità; Applicare metodologie di definizione di piani di comunicazione; Applicare tecniche di budgeting; Applicare tecniche di pianificazione delle attività; Applicare tecniche di organizzazione di eventi promozionali all'estero; Applicare tecniche di segmentazione della clientela; Applicare tecniche di negoziazione; Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico; Comunicazione multimediale; Elementi di comunicazione d'impresa; Elementi di comunicazione interna; Elementi di comunicazione pubblica; Elementi di marketing; Mercato pubblicitario; Tecniche della comunicazione pubblicitaria; Tecnologie per la comunicazione ; Applicare metodologie di definizione di piani di comunicazione; Applicare tecniche di pianificazione delle attività; Applicare tecniche di redazione documentale; Applicare tecniche di segmentazione della clientela								

2882	E1.2020.272320	26/05/2020 10:50:55	CENTRO STUDI TECHNO SRL	Strategie avanzate di marketing nel settore assicurativo	L'obiettivo del progetto è far acquisire ai lavoratori competenze chiave tali da arricchirne il background conoscitivo e renderle risorse di grande valore nel contesto socio economico. Abilità e competenze nell'ambito delle strategie di marketing nel settore assicurativo, rappresentano prerogative funzionali alla crescita professionale. La formazione delle risorse umane rappresenta un cammino di crescita e progresso le cui ricadute non si limiteranno al breve periodo, ma anche e soprattutto al medio e lungo periodo. L'azione formativa, incentrata sull'approfondimento di strategie di marketing specificatamente dirette al settore dei servizi assicurativi, persegue l'obiettivo di fornire gli strumenti e le soluzioni più funzionali ed efficienti in un'ottica di valorizzazione dei prodotti assicurativi e dei servizi ad essi correlati. La complessità dell'argomento ha chiaramente richiesto la suddivisione in moduli e il supporto di strumenti di approfondimento, oltreché molteplici spazi appositamente dedicati a opportunità di confronto e interazione. La tematica assicurativa sarà analizzata sotto molteplici aspetti, ossia un inquadramento dei fondamenti teorici, degli scenari economici evolutivi, dell'inquadramento giuridico attuale e un'analisi delle possibili prospettive future di sviluppo dei canali distributivi assicurativi e dei processi di marketing. Le modalità di interazione con il Cliente saranno altresì analizzate, al fine di individuare uno storico della campagne di marketing già realizzate e quali potrebbero essere realizzate. I prodotti assicurativi verranno altresì analizzati al fine di individuarne le peculiarità e individuare il canale comunicativo più opportuno, in grado di affascinare e colpire il Cliente e i potenziali Clienti. L'allievo sarà quindi in grado di presiedere e realizzare la presentazione del prodotto finanziario e assicurativo, e servizi annessi, al Cliente, fornirvi assistenza e ascoltarne i bisogni in maniera professionale e consulenziale. Sarà pertanto in grado di erogare i prodotti finanziari ed assicurativi con assoluta professionalità e competenza.	Competitività Delle Imprese	Lavoratori autonomi e liberi professionisti operanti nel settore assicurativo Lavoratori dipendenti imprese lombarde operanti settore assicurativo	Responsabili, liberi professionisti, Addetti commerciali e di comunicazione	Conoscenze di base di comunicazione ed elementi di Marketing.	Aula	Accanto ad una formazione frontale mirata, soprattutto, alla conoscenza dei contenuti teorici, il corso prevede una serie di attività pratiche quali esercitazioni individuali e di gruppo, analisi di casi reali applicati a possibili necessità lavorative di tutti i giorni.	40	16	Attestazione degli elementi di competenza	Account (settore comunicazione)	elaborare un piano di comunicazione di un prodotto/servizio	6												
2942	E1.2020.271983	26/05/2020 10:10:44	FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	VISUAL & DIGITAL STORYTELLING	Il digital video marketing è uno strumento essenziale oggigiorno per valorizzare e promuovere un brand, un servizio o un prodotto attraverso la produzione e promozione di video. Applicare un'azione positiva di questo tipo sulla propria attività porta ad un aumento di visibilità nell'area web e social, ottimizzando il posizionamento del brand e promuovendo la vendita di prodotti/servizi. Per raggiungere questi obiettivi è necessario pianificare una strategy, creando una video narrazione professionale, in grado di coinvolgere e di rimanere impressa nella mente, curare ogni aspetto: definizione di un target, contenuti al montaggio, grafiche alle colonne sonore, tempi alle modalità di diffusione. A partire da tali finalità sul fronte imprenditoriale e professionale, il corso di "Visual & Digital Storytelling" permette di acquisire le competenze base per progettare e realizzare un video-racconto, in grado di coinvolgere e stimolare il pubblico attraverso un'esperienza di immedesimazione ed empatia. Strutturato in forma semplice e sufficientemente sintetica, permette ai partecipanti di sviluppare e gestire in autonomia tutti i processi di costruzione di un video di visual storytelling. Al termine del corso, il partecipante avrà acquisito le competenze necessarie per poter svolgere in totale autonomia tutti i processi di ideazione e costruzione di un prodotto video, partendo dall'ideazione del racconto, ai processi di riprese video, fino all'utilizzo di software per la post produzione. Grazie alle competenze acquisite, sarà possibile avviare, ad esempio, la predisposizione di video aziendali/professionali utili alla promozione, spot pubblicitari/promozionali, virtual tour, video streaming, video interviste, tutorial, video recensioni o vlogs in ottica di una promozione di tipo visual storytelling	Turismo Eventi E Territorio	Sono potenziali destinatari del percorso molteplici figure professionali interne alle imprese e/o operanti come liberi professionisti, interessati a comunicare un'idea, un servizio, un prodotto o l'attività stessa d'impresa sfruttando le potenzialità della video narrazione, come ad esempio: fotografi, videomaker, artigiani, artisti, designer, geometri, ingegneri, architetti, costruttori edili, imprese di produzione alimentari, imprese in ambito geologico e archeologico, esperti e imprese proposte alla valorizzazione del territorio (imprese culturali, imprese turistiche, esperti di marketing territoriale e di marketing di impresa).Il corso è rivolto in particolare a fotografi e videomaker che potranno utilizzare e integrare le competenze su più fronti.Sul fronte della promozione turistico culturale si sottolinea come ogni realtà imprenditoriale/professionale (ex: flower designer, chef, wedding planner) possa ottenere la possibilità di creare valore attraverso il visual storytelling.	Sono potenziali destinatari del percorso molteplici figure professionali interne alle imprese e/o operanti come liberi professionisti, interessati alla possibilità di riprodurre in video un prodotto, un servizio, un'idea o la stessa attività d'impresa: fotografi, videomaker, artigiani, artisti, designer	I destinatari devono avere buone competenze base nell'utilizzo delle tecnologie digitali e aver avviato l'utilizzo di tecnologie specifiche (es. utilizzo fotocamera) all'interno del proprio ambito di applicazione in grado di connettersi con le nuove competenze.	Aula, FAD Formazione a Distanza	Il percorso prevede un modulo di carattere teorico focalizzato sul trasferimento delle molteplici conoscenze previste dalle competenze di riferimento e un secondo modulo più focalizzati sull'applicazione delle tecniche insegnate di Visual Storytelling e sull'approccio pratico alla strumentazione professionale ed ai software. I moduli teorici si svolgeranno in aula informatica per le lezioni frontali e le esercitazioni, attraverso l'utilizzo di lavagna multimediale, dei computer e relativi software free di grafica, fotoritocco e videomaking. I moduli applicativi si svolgeranno in aula informatica, per ideare, sviluppare e postprodurre il progetto, e sul set per le riprese.	30	30	Attestazione degli elementi di competenza	Film maker	effettuare l'ideazione del prodotto audiovisivo	5				Abilità e conoscenze: - Elementi di regia - Mercato dei prodotti audiovisivi - Normativa sulla protezione della proprietà intellettuale (diritto d'autore) - Principi della comunicazione audiovisiva - Tecniche di osservazione della realtà - Linguaggio cine-televisivo - Processi della comunicazione audiovisiva - Tecnologie audio-video - Elementi di scenografia - Elementi di scrittura filmica: copione, sceneggiatura - Principi della comunicazione audiovisiva - Tecniche di sceneggiatura - Tecniche di scrittura creativa - Tecniche e generi della narrazione - Elementi di fotografia - Elementi di illuminotecnica - Mezzi tecnici di ripresa - Organizzazione del set - Tecniche di ripresa video - - Edizione e montaggio cinematografico - - Applicare metodi di ideazione audiovisiva - - Applicare tecniche di budgeting- Applicare tecniche di narrazione - Applicare tecniche di ricerca (dati/informazioni/notizie)- - Applicare tecniche di sviluppo del pensiero creativo -- Applicare criteri di selezione location - Applicare tecniche di pianificazione delle attività- - Applicare tecniche di regia - Applicare tecniche di spoglio sceneggiatura - Applicare metodologie di ideazione/adattamento di soggetti - Applicare tecniche di sceneggiatura - Applicare tecniche di scrittura - Applicare tecniche di storyboarding - - Applicare modalità di rilevazione conformità audio - Applicare tecniche di analisi del girato - Applicare tecniche di ripresa video - Utilizzare strumenti di registrazione suoni (boom, radiomicrofono) - Utilizzare strumenti per illuminazione scenica - - Applicare criteri di valutazione artistica del girato - Applicare tecniche di montaggio - Applicare tecniche di predisposizione EDL (Edit List -Montaggio) - Applicare tecniche di preparazione girato per il montaggio - Applicare tecniche di spoglio del girato - Utilizzare software elaborazione video digitali - Utilizzare software montaggio video								
2965	E1.2020.277219	27/05/2020 11:38:16	FONDAZIONE ET LABORA	I COLORI DELLA PERSONALITA'	Il percorso formativo presentato persegue molteplici obiettivi che si integrano in una direzione unitaria comune: la qualificazione e la riqualificazione del personale orientata a rendere le aziende coinvolte nell'intervento più competitive sul mercato. Il percorso ha l'obiettivo di implementare conoscenze e competenze, tecnico-operative, al fine di un innalzamento dello standard qualitativi. Nello specifico il corso è stato pensato per tutte le imprese e i liberi professionisti che hanno necessità di migliorare e rendere più efficace la strategia di vendita, può quindi essere considerato un corso trasversale a tutti i settori che abbiano al loro interno un'area commerciale/retail. Il corso si basa sul metodo dei 4 colori della personalità applicato alla vendita: un metodo diffuso in tutto il mondo che in base al tipo di personalità del cliente, aiuta a migliorare le relazioni, ad essere più convincente e più efficace nella vendita. Alla base del modello ci sono quattro colori che identificano le energie che spingono l'altro a comportarsi secondo le sue preferenze, riconducibili a stili e comportamenti omogenei tra gli appartenenti alle energie stesse. La finalità del corso è analizzare i propri punti di forza e aree di miglioramento, migliorando anche la comunicazione in termini di persuasione e di vendita nei confronti di qualsiasi interlocutore. Comprendere la personalità del cliente, riconoscerne i vantaggi ed i limiti può contribuire infatti a migliorare la capacità di instaurare buone relazioni con gli interlocutori: capire l'interlocutore e adattarsi al suo modo di pensare, può contribuire infatti a mettere in atto una strategia vincente soprattutto nella relazione di vendita. Il corso si prefigge quindi questi obiettivi: - Applicare tecniche di fidelizzazione della clientela - - Utilizzare tecniche di comunicazione efficace - Utilizzare tecniche di comunicazione adattando il proprio linguaggio in relazione alle caratteristiche dell'interlocutore - Sviluppare le capacità di adeguare lo stile di comunicazione coerentemente con quello dell'interlocutore - creare un rapporto di empatia e fiducia con il cliente trasmettendo integrità, spirito imprenditoriale, umiltà, capacità di ascolto e interesse sincero - favorire la capacità di un ascolto attivo porgendo attenzione al cliente		Il percorso è pensato per i responsabili dell'area commerciale e commerciali che hanno la necessità di conoscere gli aspetti principali di alcune metodologie che permettono di governare meglio le relazioni interpersonali, affinare la padronanza delle tecniche di gestione del colloquio di vendita, dall'impostazione della relazione alla gestione delle obiezioni, acquisire gli strumenti per accrescere l'efficacia della comunicazione parlata e scritta e comprendere il linguaggio del corpo. Nello specifico permetterà ai destinatari, attraverso l'identificazione del "colore" del cliente e, quindi, delle sue caratteristiche di potersi "sintonizzare" ed entrare in empatia con il cliente al fine di utilizzare tecniche di comunicazione verbale e non verbale efficaci.	responsabili dell'area commerciale e commerciali	Attitudine commerciale e orientamento al cliente Conoscenza delle principali tecniche di vendita	Aula, FAD Formazione a Distanza	La scelta di una attività formativa d'aula integrata ad approcci maggiormente innovativi appare quella più utile ed efficace per garantire un percorso di apprendimento duttile e flessibile e garantire un'alta interattività tra i presenti per garantire uno scambio costante di informazioni. Verranno adottate, pertanto, una pluralità di metodologie formative, anche di carattere fortemente interattivo. Attraverso le esercitazioni e le dimostrazioni si porrà l'attenzione sui casi aziendali in modo da applicare le competenze acquisite in aula ai comportamenti lavorativi in azienda. La metodologia si baserà quindi sulla valorizzazione delle esperienze e sulla loro sistematizzazione, con i momenti d'aula utilizzati essenzialmente per la fasatura ed il check up di quanto realizzato on job. Si valuta la possibilità di svolgere le lezioni in modalità FAD sincrona dove verrà utilizzata una piattaforma Learning Management System in grado di garantire l'autenticazione e il tracciamento della presenza di docenti e discenti e la conseguente produzione di specifici report.	16	6	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Gestire la relazione con il cliente	3	Il progetto formativo si inserisce nel quadro delle competenze descritte nel QRSP presenti nell' rea comune, nello specifico per la competenza gestire le relazioni con il cliente. Si aggiungono inoltre abilità e competenze presenti nella competenza trasversale EFFETTUARE PRESENTAZIONI E RELAZIONI IN PUBBLICO (PUBLIC SPEAKING). 1) COMPETENZA: GESTIRE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE (EQF3) CONOSCENZE: Elementi di Customer Relationship Management Principi di customer care ABILITA': Applicare tecniche di analisi dei bisogni dell'utenza Applicare tecniche di fidelizzazione della clientela Utilizzare tecniche di comunicazione efficace Utilizzare tecniche di comunicazione adattando il proprio linguaggio in relazione alle caratteristiche dell'interlocutore 2) COMPETENZA: EFFETTUARE PRESENTAZIONI E RELAZIONI IN PUBBLICO (PUBLIC SPEAKING) EQF4 CONOSCENZE: Elementi di psicologia della comunicazione Analisi del pubblico Tempi e tecniche della comunicazione in pubblico ABILITA': Applicare tecniche di comunicazione Applicare tecniche di gestione delle obiezioni Applicare tecniche di comunicazione efficace Riconoscere i segnali di disattenzione Utilizzare tecniche di gestione dell'emotività del pubblico								
3032	E1.2020.277402	27/05/2020 11:59:24	FONDAZIONE ET LABORA	LEADERSHIP E COMUNICAZIONE	Il percorso formativo presentato persegue molteplici obiettivi che si integrano in una direzione unitaria comune: la qualificazione e la riqualificazione del personale orientata a rendere le aziende coinvolte nell'intervento più competitive sul mercato. Il percorso ha l'obiettivo di implementare conoscenze e competenze, tecnico-operative, al fine di un innalzamento degli standard qualitativi. Nello specifico il corso è stato pensato per tutte le imprese che hanno necessità di sviluppare competenze di leadership. Il corso è rivolto a coloro che ricoprono ruoli di coordinamento/gestione di team per accompagnarli e supportarli nello sviluppo di competenze sia relazionali, sia comunicative, sia di gestione del team in maniera efficace, perché sia in grado di riconoscersi ed essere riconosciuto per ciò che è e non per il ruolo di potere che esercita. Il punto di partenza del percorso è che per essere un leader riconosciuto da altri è necessario essere leader di se stessi cioè una persona in grado di gestire efficacemente emozioni, pressioni, stress della squadra…" e perseguire un preciso obiettivo strategico. Il corso introduce il concetto di leader carismatico, cioè è colui che ha la capacità d'interazione empatica, di creare una relazione magnetica, già nella vita di tutti i giorni, con tutti gli aspetti dell'esistenza nei quali è implicata. Il leader è infatti prima di tutto una persona pienamente consapevole di ciò che è, di quanto vale anche alla luce dei suoi limiti in grado di comunicare con se stesso. Alla luce di queste premesse, il corso si propone di supportare i partecipanti a : - conoscere se stessi, quale primo passo per creare obiettivi precisi e coerenti - convertire gli obiettivi in successi professionali attraverso metodi e tecniche scientifiche nuove ed antiche - sviluppare capacità di ascolto, empatia, gestione delle emozioni - sviluppare capacità di gestione dello stress e delle pressioni proprie e del proprio team - favorire processi di cambiamento di se stessi e del proprio team - attuare processi comunicativi e relazionali efficaci al raggiungimento degli obiettivi prefissati - passare da leader di potere a leader carismatici - essere riconosciuti come guida dal proprio team - favorire l'acquisizione di fiducia dai propri collaboratori		Il percorso è rivolto ad imprenditori, responsabili, coordinatori e a tutti coloro che all'interno dell'azienda svolgono attività di gestione di un team di lavoro al fine di implementare la loro leadership attraverso un percorso di conoscenza di sé stessi e del funzionamento psico emotivo dei propri collaboratori al fine di far coincidere gli obiettivi professionali di ciascuno con quelli dell'azienda. In particolare il corso potrebbe essere molto utile per team manager che devono coordinare sales account al fine anche di aumentare gli obiettivi di business. Il corso mira ad implementare tutte quelle competenze trasversali quali saper gestire il proprio benessere fisico e lavorativo per garantire efficacia ed efficienza della prestazione lavorativa, lavorare con gli altri in modo costruttivo ed effettuare la gestione dei problemi con un approccio proattivo, utilizzare tecniche di comunicazione adattando il proprio linguaggio in relazione alle caratteristiche dell'interlocutore utili.	Imprenditori Responsabili Coordinatori	Esperienza nella gestione di un team di lavoro	Aula, FAD Formazione a Distanza	La scelta di una attività formativa d'aula integrata ad approcci maggiormente innovativi appare quella più utile ed efficace per garantire un percorso di apprendimento duttile e flessibile e garantire un'alta interattività tra i presenti per garantire uno scambio costante di informazioni. Verranno adottate, pertanto, una pluralità di metodologie formative, anche di carattere fortemente interattivo. Attraverso le esercitazioni e le dimostrazioni si porrà l'attenzione sui casi aziendali in modo da applicare le competenze acquisite in aula ai comportamenti lavorativi in azienda. La metodologia si baserà quindi sulla valorizzazione delle esperienze e sulla loro sistematizzazione, con i momenti d'aula utilizzati essenzialmente per la fasatura ed il check up di quanto realizzato on job. Si valuta la possibilità di svolgere le lezioni in modalità FAD sincrona dove verrà utilizzata una piattaforma Learning Management System in grado di garantire l'autenticazione e il tracciamento della presenza di docenti e discenti e la conseguente produzione di specifici report.	16	6	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Gestire attività di comunicazione aziendale	4	Il progetto formativo si inserisce nel quadro delle competenze descritte nel QRSP, nello specifico nelle competenze trasversali: relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali e, nelle competenze indipendenti (area comune): Gestire le attività di comunicazione aziendale. 1) COMPETENZA: Gestire le attività di comunicazione aziendale (EQF4) CONOSCENZE: Comunicazione d'impresa - Strumenti di comunicazione - Tecniche di comunicazione - Elementi di psicologia della comunicazione ABILITA': Utilizzare tecniche di comunicazione - Applicare modalità di analisi dei bisogni di comunicazione 2) COMPETENZA: Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali (EQF3) CONOSCENZE: Modalità e tipologie di comunicazione efficace - Elementi di comunicazione interpersonale - Tecniche di ascolto attivo ABILITA': Applicare le tecniche per la gestione del processo comunicativo all'interno di una struttura organizzata Attivare le tecniche per la gestione delle relazioni interpersonali all'interno di una struttura organizzata								
3315	E1.2020.284160	28/05/2020 16:46:29	CENTRO STUDI TECHNO SRL	Il lavoro Smart in un'azienda Manifatturiera	Sempre più organizzazioni guardano con interesse allo Smart Working e in generale alle modalità legate al cosiddetto lavoro agile, stimolate anche dalle recenti vicissitudini che hanno portato l'Italia a doversi confrontare con aspetti del mondo lavorativo prima inesplorati. Le stesse organizzazioni non hanno però sempre chiaro cosa sia e come lo si possa concretizzare in una organizzazione del lavoro efficace ed efficiente. Il riferimento normativo è la legge 81 del 2017: da un lato la legge consente di chiarirne gli elementi costitutivi, dall'altro lascia alle organizzazioni il compito di definire azioni e step concreti per rendere lo Smart Working una scelta coerente con la specificità del proprio business. Finalità del percorso formativo sono: sensibilizzare le imprese e il personale sul valore organizzativo ed economico del lavoro agile come strumento di cambiamento delle tradizionali modalità di lavoro; trasmettere conoscenze sugli strumenti legislativi attualmente esistenti; presentare i principali strumenti tecnologici necessari all'introduzione e all'impiego di modalità di lavoro agile. Per raggiungere questi risultati il presente corso fornisce contenuti, metodi e strumenti teorici e pratici per disegnare una formula di Smart Working efficace, efficiente ed economica.	Benessere Organizzativo Aziendale	— Titolari di impresa — Responsabili aziendali impegnati in analisi di fattibilità di soluzioni di Smart Working — professionisti — Lavoratori coordinatori di processi aziendali	Responsabili e addetti risorse umane, impiegati, amministrativi e tecnici cordinatori si processi dirigenti d'impresa	RELAZIONARSI IN UN CONTESTO LAVORATIVO ORGANIZZATO, RICONOSCENDO E GESTENDO LE EVENTUALI CRITICITA' NEI RAPPORTI PROFESSIONALI DI BASE	Aula, FAD Formazione a Distanza	Accanto ad una formazione frontale mirata, sopratutto, alla conoscenza dei contenuti teorici (normativa, struttura dello Smart Working e strumenti), il corso prevede una serie di attività pratiche quali esercitazioni individuali e di gruppo, analisi di casi reali di implementazione di soluzioni di lavoro agile, sia in modalità tradizionale (in aula dotata di dispositivi digitali adeguati), sia da remoto. Per quanto riguarda la modalità FAD, il corso viene proposto attraverso la piattaforma (LMS) Zoom Meeting. Tale piattaforma permette, attraverso passaggi semplici, di attivare una videoconferenza attraverso la quale erogare il corso. Solo l'utente "chiamante", ovvero colui (l'ente erogatore) che crea la videoconferenza (il corso), infatti, deve creare un account apposito: tutti gli altri attori (docente e partecipanti) riceveranno un invito tramite link a partecipare alla lezione. Unico	16	14	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3									
3682	E1.2020.283417	28/05/2020 15:13:12	CENTRO STUDI TECHNO SRL	Content Marketing per l'editoria	L'obiettivo del progetto è far acquisire ai lavoratori competenze chiave tali da arricchirne il background conoscitivo e renderle risorse di grande valore nel contesto socio economico. Abilità e competenze nell'ambito delle strategie di marketing nel settore editoriale, rappresentano prerogative funzionali alla crescita professionale. La formazione delle risorse umane rappresenta un cammino di crescita e progresso le cui ricadute non si limiteranno al breve periodo, ma anche e soprattutto al medio e lungo periodo. L'azione formativa, incentrata sull'approfondimento di strategie di marketing specificatamente dirette al settore editoriale, persegue l'obiettivo di fornire gli strumenti e le soluzioni più funzionali ed efficienti in un'ottica di valorizzazione dei prodotti prodotti e dei servizi ad essi correlati. La complessità dell'argomento ha chiaramente richiesto la suddivisione in moduli e il supporto di strumenti di approfondimento, oltreché molteplici spazi appositamente dedicati a opportunità di confronto e interazione. La tematica del marketing e della comunicazione editoriale sarà analizzata sotto molteplici aspetti, ossia un inquadramento dei fondamenti teorici, degli scenari economici evolutivi, dell'inquadramento giuridico attuale e un'analisi delle possibili prospettive future di sviluppo dei canali distributivi assicurativi e dei processi di marketing. Le modalità di interazione con il Cliente saranno altresì analizzate, al fine di individuare uno storico della campagne di marketing già realizzate e quali potrebbero essere realizzate. I prodotti editoriali verranno altresì analizzati al fine di individuarne le peculiarità e individuare il canale comunicativo più opportuno, in grado di affascinare e colpire il Cliente e i potenziali Clienti. L'allievo sarà quindi in grado di presiedere e realizzare la presentazione del prodotto editoriale, e servizi annessi, al Cliente, fornirvi assistenza e ascoltarne i bisogni in maniera professionale e consulenziale.	Competitività Delle Imprese	Lavoratori dipendenti imprese lombarde operanti settore editoriale e dei servizi connessi Lavoratori autonomi e liberi professionisti operanti nel settore editoriale e dei servizi connessi.	Responsabili, liberi professionisti, Addetti commerciali e di comunicazione	Conoscenze base di comunicazione ed elementi di Marketing.	Aula, FAD Formazione a Distanza	Formazione tradizionale in aula con presentazioni in power point, studio di casi concreti simulazioni ed esercitazioni singole e di gruppo, suddivisa in 10 lezioni da 3 ore. Al contempo, vi è la possibilità di svolgere il percorso in modalità FAD, sempre 10 lezioni da 3 ore ciascuna. Il corso viene proposto attraverso la piattaforma (LMS) Zoom Meeting. Tale piattaforma permette, attraverso passaggi semplici, di attivare una videoconferenza attraverso la quale erogare il corso. Solo l'utente "chiamante", ovvero colui (l'ente erogatore) che crea la videoconferenza (il corso), infatti, deve creare un account apposito: tutti gli altri attori (docente e partecipanti) riceveranno un invito tramite link a partecipare alla lezione. Unico requisito: scaricare il programma sul proprio dispositivo digitale dal quale si vuole seguire la lezione. Una volta invitati i partecipanti alla conferenza, il chiamante gestisce il microfono e la fotocamera di tutti; può chattare con loro, rinominarli e così via. Può naturalmente condividere contenuti quali slide, video, link di siti web ecc. Tutte le lezioni sono registrabili e tracciabili.	30	10	Attestazione degli elementi di competenza	Redattore editoriale	effettuare la revisione redazionale di un prodotto editoriale	5	Area comune	Gestire attività di comunicazione aziendale	4									
3940	E1.2020.285905	29/05/2020 08:14:51	DB SKILL IMPROVEMENT SRL	Smart Working: collaborare nel digital workplace in modo efficace, proattivo e positivo - Online	La Legge 81/2017 ha introdotto il lavoro agile/smart working quale possibile modalità di organizzazione del lavoro, che consente alle persone di svolgere la prestazione lavorativa parte del tempo da un luogo diverso dalla sede stabile di lavoro. Non si tratta di semplice tele-lavoro, bensì di un nuovo approccio manageriale che si focalizza sui risultati e sugli obiettivi, promuovendo autonomia, flessibilità e responsabilizzazione delle persone. Il corso fornisce ai collaboratori gli strumenti per comprendere questa nuova modalità di organizzazione del lavoro e per approfondire le soft skills indispensabili quando si collabora da remoto.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il corso si rivolge a figure che nell'organizzazione aziendale già svolgono la propria attività in smart working o che si approcciano per la prima volta a tale modalità lavorativa.	La natura trasversale delle competenze oggetto di questo percorso formativo e degli obiettivi dallo stesso perseguiti comportano un'ampia apertura rispetto alla gamma delle figure	Non sono richieste particolari competenze in ingresso. Chiaramente si presuppone una certa elasticità ed adattabilità del lavoratore rispetto alla nuova modalità di lavoro.	FAD Formazione a Distanza	L'erogazione del corso avviene in FAD con modalità AULA VIRTUALE e prevede la presenza di un formatore esperto che si avvale principalmente di strumenti necessari per la modalità fad, ovvero computer e piattaforma per la gestione della lezione e dei materiali multimediali. Nell'ambito del lavoro di aula virtuale, vengono inoltre impiegati altri strumenti e materiali quali questionari ed altri supporti elettronici interattivi, per la somministrazione di quiz, feedback immediati e l'effettuazione di esperienze pratiche.	20	7	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3	Conoscenze: • Principi dello smart working - • Principi di dematerializzazione - • Elementi di organizzazione del lavoro - • Elementi di organizzazione aziendale - • Elementi di contrattualistica del lavoro relativa allo smart working - • Modalità e tipologie di comunicazione efficace • Strumenti e tecniche di monitoraggio delle attività e dei risultati raggiunti - • Dispositivi di protezione individuale e collettiva • Metodi per l'individuazione e il riconoscimento delle situazioni di rischio - • Elementi di ergonomia • Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza, call conference …) - • Normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali • Elementi di sicurezza informatica Abilità: • Applicare i doveri di osservanza e di diligenza nell'esercizio delle mansioni assegnate dal datore di lavoro • Applicare tecniche di pianificazione delle attività - • Applicare procedure e istruzioni operative attinenti al sistema qualità previsti nella struttura organizzativa di appartenenza - • Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali raggiunti - • Utilizzare software, tecnologie e device a supporto dello smart working - • Applicare metodi di condivisione della documentazione - • Applicare procedure di gestione dei dati che ne garantiscano la riservatezza - • Individuare le situazioni di rischio relative al proprio lavoro e le possibili ricadute su altre persone - • Adottare comportamenti lavorativi coerenti con le norme di igiene e sicurezza sul lavoro e con la salvaguardia/sostenibilità ambientale - • Utilizzare i dispositivi di protezione individuale								
4195	E1.2020.285605	28/05/2020 21:49:29	CFA S.R.L.	Gestione delle dinamiche del gruppo di lavoro	Questo corso risponde alla richiesta, sempre più frequente da parte delle aziende della Regione Lombardia, di una figura professionale adeguatamente preparata in merito alla gestione delle riunioni e delle dinamiche del gruppo di lavoro. Per offrire una risposta a tale fabbisogno, CFA ha deciso di inserire nella propria offerta formativa un corso rivolto alla gestione di questa specifica tematica: una gestione efficace del gruppo di lavoro presuppone che si conoscano le dinamiche di gruppo e tutti gli elementi che ne concorrono alla corretta regolamentazione. In azienda, l'ambiente nel quale queste dinamiche nascono, è tipicamente quello delle riunioni, la cui organizzazione e gestione efficace richiedono un know-how specifico e specialistico. L'attenzione destinata all'organizzazione di una riunione contribuisce notevolmente al suo successo; l'80% del successo è determinato in anticipo dalle riunioni ed esistono molte cose importanti da prestabilire: che tipo di riunione sia, di cosa si discuta, chi è bene sia presente, dove e quando si terrà. Altri fattori di successo sono la capacità di gestire in tempo e di comunicare in modo efficace, entrambi aspetti che verranno affrontati durante il percorso. Proprio la comunicazione risulta essere un aspetto strategico e infatti il corso ha anche un altro obiettivo: apprendere come migliorare ed ottimizzare la comunicazione in azienda, in particolare per quelle risorse che per ruolo si trovano a doversi rapportare con numerosi interlocutori, rappresentando la direzione e dovendo trasmettere messaggi di una certa importanza, tra i quali quelli relativi all'organizzazione degli incontri dei membri dell'impresa. In particolare, questo corso ha l'obiettivo di insegnare ai partecipanti come sviluppare competenze organizzative e gestionali per indire, progettare e gestire al meglio una riunione/un meeting aziendale; a tal fine, verranno affrontati in modo puntuale e pragmatico tutte le fasi principali di una riunione di lavoro: pre, durante e post.		Dipendenti che possono presidiare le attività connesse a: centralino telefonico, redazione testi, gestione dell'archivio e del protocollo, organizzazione di riunioni e viaggi di lavoro; dipendenti che redigono, modificano, memorizzano e stampano testi, quali lettere, moduli, tabelle e documenti aziendali. In generale, coloro i quali presiedono anche la gestione dell'archivio documentale aziendale.	Il corso è rivolto al personale di segreteria, agli operatori d'ufficio, agli addetti al front office, ai centralinisti.	Per l'accesso al suddetto corso è consigliata la conoscenza pregressa degli elementi base di organizzazione aziendale e di comunicazione interpersonale, sviluppata tramite precedente esperienza (indicativamente di 4-6 mesi) nel settore impiegatizio. Altri elementi consigliati sono il sapere utilizzare il computer e possedere un diploma di scuola media superiore.	Aula, FAD Formazione a Distanza	Alla luce delle recenti disposizioni in tema di COVID-19 si prevede una duplice modalità di fruizione: la formazione potrà essere erogata sia con modalità aula in presenza, sia con modalità FAD (Formazione a distanza) sincrona. L'aula resta il luogo d'elezione dello scambio educativo, dove la sinergia tra docente e discente concorre a potenziare l'apprendimento. L'essere umano è dotato di sensi la cui globale attivazione lo rende un organismo pienamente funzionante: vede, sente, odora, tocca, ode e, grazie a tutto questo, percepisce appieno. L'aula verrà potenziata dalla modalità "learning by doing", in accordo alla teoria secondo cui il livello cognitivo è fondamentale ma è a livello esperienziale che si fissano i contenuti. La nostra formazione FAD sarà proposta in modalità sincrona e offre ai partecipanti una tipologia di lezione molto simile a quella classica frontale. Per FAD sincrona si intende infatti un evento formativo erogato in tempo reale, in cui docente e partecipanti	16	1	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore d'ufficio	organizzare riunioni di lavoro	3												

4233	E1.2020.285755	28/05/2020 23:37:18	CFA S.R.L.	Logistica efficiente	I nuovi modelli di business seguiti dalle aziende da una parte rendono più complessa la gestione dei flussi logistici, dall'altra richiedono sempre più elevati livelli di servizio, flessibilità ed efficienza. La Supply Chain deve rispondere a queste nuove sfide con una gestione integrata dei flussi dei materiali lungo la catena logistica nonché con l'applicazione di tecniche di gestione coerenti con le caratteristiche del settore di attività dell'azienda. La regione Lombardia è popolata di aziende produttive dotate di complessi flussi di distribuzione e logistica. In termini di fabbisogno, questo corso intende rispondere alla richiesta, sempre più frequente da parte delle realtà del nostro territorio, di una figura professionale che sia in grado di acquisire le competenze tecniche e di processo utili a garantire l'efficienza e la costante implementazione di tali flussi. Il corso, quindi, si pone l'obiettivo sia di fornire alle risorse umane che operano nel comparto della logistica elementi operativi per sviluppare consapevolezza ed efficienza lungo tutta la Supply Chain, sia di fornire loro elementi utili ad avviare attività di coordinamento riguardanti il flusso dei materiali e delle informazioni. L'efficienza è il primo fattore strategico di competitività, sia per migliorare sul piano dei costi sia su quello dell'accuratezza del servizio dato al cliente: verificarne la presenza sarà elemento costantemente presente durante il corso. I partecipanti avranno la possibilità di imparare a pianificare e monitorare processi e risorse coinvolte nella produzione, analizzando poi i risultati finali dal punto di vista economico e strategico. In particolare, sapranno riconoscere, in base alla tipologia di merce, la tipologia di imballaggio e packaging adeguata; saranno forniti loro elementi utili ad eseguire le operazioni di movimentazione, stoccaggio e imballaggio delle merci, nel rispetto delle procedure interne e con l'ausilio di strumenti informatici; acquisiranno inoltre conoscenze relative alla documentazione di trasporto, alla terminologia specifica del settore, alle tecniche relative ai mezzi, strumenti e alla movimentazione della merce.		La presente offerta formativa è rivolta a coloro che operano all'interno di aziende di produzione, industriali e commerciali, sia in aziende di trasporto che di servizi logistici.	Addetti al magazzino, spedizionieri, addetti all'imballaggio all'interno della grande distribuzione/distribuzione organizzata, grandi magazzini.	Per l'accesso al corso si suggerisce il possesso della licenza media e/o di capacità organizzative di base sviluppate attraverso un'esperienza minima (indicativamente di almeno 4-6 mesi) maturata sia all'interno di aziende di produzione, industriali e commerciali, sia in aziende di trasporto o di servizi logistici.	Aula, FAD Formazione a Distanza	Alla luce delle recenti disposizioni in tema di COVID-19 si prevede una duplice modalità di fruizione: la formazione potrà essere erogata sia con modalità aula in presenza, sia con modalità FAD (Formazione a distanza) sincrona. L'aula resta il luogo d'elezione dello scambio educativo, dove la sinergia tra docente e discente concorre a potenziare l'apprendimento. L'essere umano è dotato di sensi la cui globale attivazione lo rende un organismo pienamente funzionante: vede, sente, odora, tocca, ode e, grazie a tutto questo, percepisce appieno. L'aula verrà potenziata dalla modalità "learning by doing", in accordo alla teoria secondo cui il livello cognitivo è fondamentale ma è a livello esperienziale che si fissano i contenuti. La nostra formazione FAD sarà proposta in modalità sincrona e offre ai partecipanti una tipologia di lezione molto simile a quella classica frontale. Per FAD sincrona si intende infatti un evento formativo erogato in tempo reale, in cui docente e partecipanti comunicano da luoghi diversi, ma contemporaneamente. CFA ha creato un'aula virtuale in cui poter seguire la formazione a distanza con una nuova modalità in videoconferenza. La FAD	16	1	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore di magazzino della logistica e della spedizione	Effettuare le operazioni di stoccaggio, imballaggio e movimentazione merci	3												
4316	E1.2020.285963	29/05/2020 08:33:41	CFA S.R.L.	Strategie commerciali in ambito europeo	La regione Lombardia è popolata da aziende che operano da anni con successo sugli scenari europei, grazie alla preparazione tecnica e commerciale del proprio reparto di vendita. È convinzione radicata dei nostri clienti che la formazione sia lo strumento imprescindibile nella preparazione di una forza vendita pronta e motivata. Per accogliere il fabbisogno espresso dalle imprese del territorio che da anni lavorano con CFA, il nostro Ente ha deciso di inserire nel proprio catalogo formativo questo corso, in quanto risponde alla richiesta specifica di formare figure professionali adeguatamente preparate sul tema dell'implementazione di nuove strategie commerciali, anche in ambito europeo. L'obiettivo che l'azione si propone è quello di fornire adeguate competenze alle figure che devono interfacciarsi con le attività tipiche del ruolo impiegatizio e commerciale, cercando di incrementare le abilità professionali da un punto di vista pratico ma soprattutto relazionale. Obiettivo dell'azione è quello di sviluppare le capacità di ciascuna risorsa nella gestione ed ottimizzazione dei contatti con gli interlocutori aziendali al fine di valorizzare e mettere in luce le caratteristiche dei prodotti e servizi ad essi connessi o di mantenere e rafforzare rapporti di prestazione fondamentali per l'approvvigionamento aziendale. Il percorso prevede lo sviluppo di competenze di base relative all'internalizzazione dei processi aziendali. Il corso ha pertanto lo scopo di offrire ai partecipanti una preparazione pratica, formando figure tecnico professionali che, pur appartenendo a diversi ambiti, possano facilmente ritrovarsi negli argomenti trattati in quanto trasversali alla realtà aziendale cui appartengono. Nello specifico il corso consentirà ai partecipanti di Identificare uno stile efficace per le trattative di acquisto e di acquisire le tecniche negoziali più avanzate per gestire con sicurezza e successo le trattative; approfondirà le tecniche per sviluppare un approccio flessibile e creativo nella negoziazione e mostrerà ai partecipanti come utilizzare al meglio le tecniche di comunicazione efficaci alla presentazione di un prodotto. Le nozioni polifunzionali acquisite nel percorso consentiranno un'efficiente gestione quotidiana dei propri compiti e un conseguente miglioramento della performance aziendale.		Dipendenti che presentano e promuovono il prodotto/servizio mettendone in risalto gli aspetti tecnici e commerciali, al fine di invitare il cliente all'acquisto.	Il corso è rivolto agli impiegati commerciali, commerciali esteri, promoter.	Per l'accesso al suddetto corso è consigliata la conoscenza degli elementi base di comunicazione interpersonale sviluppata tramite un'esperienza pregressa nel settore commerciale di almeno 4-6 mesi. In alternativa, si raccomanda di essere in possesso di un diploma di scuola media superiore.	Aula, FAD Formazione a Distanza	Alla luce delle recenti disposizioni in tema di COVID-19 si prevede una duplice modalità di fruizione: la formazione potrà essere erogata sia con modalità aula in presenza, sia con modalità FAD (Formazione a distanza) sincrona. L'aula resta il luogo d'elezione dello scambio educativo, dove la sinergia tra docente e discente concorre a potenziare l'apprendimento. L'essere umano è dotato di sensi la cui globale attivazione lo rende un organismo pienamente funzionante: vede, sente, odora, tocca, ode e, grazie a tutto questo, percepisce appieno. L'aula verrà potenziata dalla modalità "learning by doing", in accordo alla teoria secondo cui il livello cognitivo è fondamentale ma è a livello esperienziale che si fissano i contenuti. La nostra formazione FAD sarà proposta in modalità sincrona e offre ai partecipanti una tipologia di lezione molto simile a quella classica frontale. Per FAD sincrona si intende infatti un evento formativo erogato in tempo reale, in cui docente e partecipanti comunicano da luoghi diversi, ma contemporaneamente. CFA ha creato un'aula virtuale in cui poter seguire la formazione a distanza con una nuova	20	1	Attestazione degli elementi di competenza	Promoter	effettuare la presentazione di un prodotto/servizio al cliente/utente	3												
4340	E1.2020.286109	29/05/2020 09:10:04	CFA S.R.L.	L'efficienza nella governance aziendale	Questo corso risponde alla richiesta, sempre più frequente da parte delle aziende del territorio Lombardo, di potersi avvalere di collaboratori esperti ed adeguatamente specializzati sul tema della corretta gestione dei processi amministrativi di impresa. Per offrire una risposta a tale fabbisogno, CFA ha deciso di inserire nella propria offerta formativa un corso rivolto alla governance aziendale. Oggi più che mai numerose imprese avvertono l'esigenza di rendere più funzionale ogni comparto aziendale, in quanto un'inefficienza potrebbe comportare perdite significative, costi non previsti o investimenti poco convenienti. Per questa ragione negli ultimi anni è stata particolarmente sentita la necessità di disporre di un modello di gestione efficiente dei processi e del rischio all'interno dell'ambito aziendale. In questa prospettiva risulta fondamentale il sistema di auditing interno, una serie di operazioni che solamente le risorse aziendali con specifiche competenze nel settore possono promuovere. Non si tratta puramente di controllo dei conti e del bilancio aziendale, ma dell'intera gestione di impresa, puntando ad una consulenza che tocca molteplici aspetti a 360°. Le suddette azioni hanno come obiettivo quello di fare chiarezza sui vari processi gestionali e decisionali interni ad un'impresa. I partecipanti dovranno saper intervenire, implementare e rivedere il sistema in essere, affrontando a livello strategico le problematiche aziendali. Si realizzerà pertanto un'azione formativa integrata indirizzata all'aumento di efficienza delle risorse impiegate nel sistema di gestione aziendale con lo scopo di concorrere alla formazione di figure professionali in grado di operare in posizione di staff nell'impresa attraverso conoscenze e abilità fondamentali per l'analisi di processi aziendali e delle relative criticità.		Il percorso formativo intende rivolgersi a coloro che operano presso imprese (generalmente medio-grandi), banche, assicurazioni ed enti pubblici svolgendo un ruolo particolarmente delicato per la riservatezza delle informazioni.	Specialisti del controllo della qualità, responsabili del controllo di gestione, consulenti aziendali e direzionali.	Per l'accesso al corso è suggerita un'esperienza pregressa di almeno 12 mesi all'interno della direzione amministrativa e/o finanziaria. È auspicabile, inoltre, il possesso di un titolo universitario almeno triennale.	Aula, FAD Formazione a Distanza	Alla luce delle recenti disposizioni in tema di COVID-19 si prevede una duplice modalità di fruizione: la formazione potrà essere erogata sia con modalità aula in presenza, sia con modalità FAD (Formazione a distanza) sincrona. L'aula resta il luogo d'elezione dello scambio educativo, dove la sinergia tra docente e discente concorre a potenziare l'apprendimento. L'essere umano è dotato di sensi la cui globale attivazione lo rende un organismo pienamente funzionante: vede, sente, odora, tocca, ode e, grazie a tutto questo, percepisce appieno. L'aula verrà potenziata dalla modalità "learning by doing", in accordo alla teoria secondo cui il livello cognitivo è fondamentale ma è a livello esperienziale che si fissano i contenuti. La nostra formazione FAD sarà proposta in modalità sincrona e offre ai partecipanti una tipologia di lezione molto simile a quella classica frontale. Per FAD sincrona si	40	1	Attestazione degli elementi di competenza	Internal auditor	effettuare un intervento di internal audit	6												
4444	E1.2020.287990	29/05/2020 13:10:54	CONSORZIO SIR SOLIDARIETA' IN RETE - CONSORZIO DI COOPERATIVE SOCIALI - SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE	Introduzione al caffè, studio del brewing, tecniche di barista e valutazione sensoriale.	Il corso è pensato principalmente per le organizzazioni di commercio equo e solidale, così come definite dalla Legge Regionale n. 9 del 30 aprile 2015 di Regione Lombardia "Riconoscimento e sostegno delle organizzazioni di commercio equo e solidale". Le organizzazioni di commercio equo hanno promosso negli anni un'ampia varietà di prodotti, alimentari e non, diffondendo la cultura della cooperazione con il sud del mondo ed educando a scelte di consumo responsabili e consapevoli delle conseguenze verso il produttore. Negli anni il contesto di mercato si è trasformato ed evoluto in termini di concorrenza e bisogni del cliente, venendo a crearsi in alcuni settori una forte necessità di specializzazione per poter continuare a presidiare tali mercati ed essere competitivi. In particolare, nel settore del caffè, molte cooperative di commercio equo hanno iniziato a veicolare i prodotti in canali in cui la specializzazione e la richiesta di professionalità specifica è fondamentale. In particolare i canali in cui il cliente non è il consumatore finale, ma è il distributore, grossista, ristoratore, come i canali Ho.Re.Ca. e vending. Per poter promuovere i caffè del commercio equo e solidale diventa fondamentale sviluppare una conoscenza della materia prima, per poterla selezionare all'origine in termini di qualità, presidiare la corretta lavorazione e selezionare i terzisti (in particolare i torrefattori in Italia) e poter trasferire al cliente barista, distributore o gestore di distributori automatici le competenze necessarie legate al prodotto: tarare macchine le erogatrici in base alla tipologia e qualità di caffè, apprendere la basi delle tecniche di barista, approfondire la conoscenza del prodotto trasferire a loro volta al cliente finale. Tutte competenze comuni al contesto concorrenziale di riferimento e rappresentano un elemento base per presidiare i canali, se non una vera e propria barriera all'entrata.	Competitività Delle Imprese	I destinatari sono principalmente operatori delle organizzazioni di commercio equo e solidale (così come definite dalla Legge Regionale n. 9 del 30 aprile 2015 di Regione Lombardia "Riconoscimento e sostegno delle organizzazioni di commercio equo e solidale") che hanno intrapreso l'attività di vendita di caffè e prodotti per caffetteria andando oltre la vendita al dettaglio/ecommerce, rivolgendosi al settore della ristorazione/alberghiero (Ho.Re.Ca.) o della distribuzione automatica (Vending). Possono essere anche operatori impiegati presso organizzazioni di commercio equo o le cooperative sociali che hanno intrapreso direttamente l'attività di somministrazione o ristorazione.	Responsabili commerciali, operatori commerciali, tecnici di manutentori di attrezzature per caffè, ispettori della qualità, baristi.	Si richiede di lavorare/aver lavorato nel settore della vendita di prodotti del commercio equo e solidale e/o del caffè, nel settore del vending (distribuzione automatica di prodotti alimentari), o nel settore della ristorazione/somministrazione di prodotti alimentari.	Aula, Laboratorio	Il corso sarà tenuto presso un'aula corsi situata nella sede di un torrefattore di caffè o di un centro di assistenza tecnica per macchina per caffè. Questo perché l'aula dovrà essere attrezzata con postazioni dotate di attrezzature specifiche. In particolare, ogni postazione sarà dotata di una macchina per caffè professionale e di un macinadosatore da bar. Si tratta di vere e proprie attrezzature professionali da bar, poiché i destinatari della formazione, tra le competenze da acquisire, devono poter apprendere e sapere ripetere la giusta tecnica per ottenere una perfetta erogazione di caffè, cappuccino e altre bevande. Le postazioni saranno munite altresì di accessori quali: lattiera, pennelli per pulizia, tazze di diverso formato, pressini per caffè macinato. La parte di corso teorica con lezione frontale sarà solo una parte del corso, che verterà in gran parte in sessioni pratiche di apprendimento sul corretto uso delle	30	10	Attestazione degli elementi di competenza	Torrefattore Artigiano	Effettuare la valutazione dei risultati del caffè in tazza	4				CONOSCENZE Metodi di estrazione Tecniche di valutazione del caffè estratto Flavor Wheel of Coffee (World Coffee Research Sensory Lexicon) Classificazione delle principali tipologie di macchine da espresso e macina-caffe Caratteristiche del latte in relazione all'uso in caffetteria ABILITA' Applicare tecniche per riconoscere le principali caratteristiche dei caffè in funzione della provenienza Applicare tecniche di valutazione dell'aroma del caffe in tazza in funzione della lavorazione dell'origine Applicare tecniche per valutare il grado di tostatura del caffe Applicare tecniche per la macinatura del caffè Utilizzare tecniche per progettare ricette per caffè espresso e/o altro tipo di estrazione Utilizzare la corretta acqua in funzione del risultato atteso Utilizzare tecniche per effettuare un corretto Cupping Utilizzare tecniche per analizzare e valutare la resa in tazza del prodotto finito								
4488	E1.2020.287992	29/05/2020 13:11:32	CONSORZIO SIR SOLIDARIET	Marketing e marketing digitale nelle imprese e cooperative sociali	Imprese e cooperative sociali hanno necessità di consolidare la loro presenza nel mercato pagante, formando internamente figure specializzate nel marketing con particolare riferimento al marketing digitale. Le cooperative, in particolar modo quelle di inserimento lavorativo che propongono prodotti e servizi nel mercato, sentono il bisogno di valorizzare all'esterno il lavoro svolto e la sua qualità, rispetto al percepito attuale ma anche rispetto al livello medio dei competitors. La leva sociale non può più essere l'unico strumento per il posizionamento nel mercato, ma può essere valorizzata insieme ad altre leve, analizzando il mercato, scegliendo il proprio posizionamento rispetto alla concorrenza e scegliendo la propria strategia di marketing. Strumenti importanti sono quelli offerti dal digitale: strumenti come Google Ad Grants e Google Analitics, come strumenti gratuiti o a basso costo rappresentano un'importante opportunità per le imprese sociali per le definire proprie strategie di marketing sul web Obiettivo del percorso è fornire ai partecipanti le conoscenze necessarie per definire il piano di marketing della propria cooperativa con particolare riferimento alla promozione della presenza sul web e all'impiego di strumenti di marketing digitale	Benessere Organizzativo Aziendale	Sono destinatari del percorso formativo, i ruoli e le funzioni aziendali a cui è delegata la definizione delle strategie di marketing della cooperativa. Spesso nelle imprese sociali non vi è una figura specializzata proveniente da un percorso di studi dedicato. L'obiettivo è implementare le competenze di questi operatori che frequentemente hanno acquisito una pluriennale esperienza operativa sul campo, pur senza una formazione o un titolo specifico.	Responsabili marketing di imprese e cooperative sociali Responsabili commerciali di imprese e cooperative sociali	E' richiesta una buona capacità nell'utilizzo di app e strumentazione digitale di base (office automation e internet) ed una attitudine alla ricerca di soluzioni innovative (creative problem solving). E' utile ricoprire una funzione, ruolo organizzativo o delega, che possa promuovere l'applicazione degli apprendimenti nelle proprie organizzazioni di appartenenza. E' previsto un colloquio motivazionale e di auto-orientamento al percorso, i candidati avranno modo di presentare attraverso il loro c.v., le esperienze più significative lavorative e formative pregresse, le attitudini e le aspirazioni di sviluppo professionale. A seguito del colloquio i partecipanti decideranno se confermare la propria iscrizione al percorso. Il pro¿lo di gruppo che si verrà a creare offre	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	Il corso sarà realizzato in un contesto di aula - fisica o virtuale a seconda delle possibilità offerte dalle normative in vigore. In caso di aula virtuale sarà utilizzata una piattaforma particolarmente orientata alla usabilità, in caso di aula fisica presso la sede della Scuola di Impresa Sociale, in entrambi i casi, si alterneranno introduzioni teoriche ai diversi moduli con momenti di esercitazione pratica attraverso workshop. Il corso eventualmente erogato in Formazione a distanza prevede la costituzione di una aula virtuale alla quale i partecipanti si collegheranno contemporaneamente (formazione sincrona). La piattaforma utilizzata per la formazione a distanza costituisce un ambiente integrato multimediale per l'erogazione di servizi formativi. Se da una parte consente a ciascun partecipante di accedere da ogni luogo e da qualsiasi device, esige però che l'ambiente da quale ci si connette consenta una adeguata concentrazione e possa contare su una connessione di buona qualità affinchè i processi di apprendimento possano realizzarsi con efficacia.	40	10	Attestazione degli elementi di competenza	effettuare la definizione del posizionamento aziendale	6					Profilo professionale: ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING Effettuare l'analisi strategica del mercato di un'organizzazione + Effettuare la definizione del posizionamento aziendale + Predisporre il piano marketing e le leve del brand mix - EQF 6 Conoscenze: Marketing strategico Elementi di Customer Relationship Management Marketing operativo Abilità: Applicare tecniche di analisi di dati di mercato Applicare tecniche di benchmarking E-marketing Elementi di comunicazione d'impresa Applicare tecniche di marketing mix								

Profilo	Competenze per Profilo	Livello Eqf Com Prof	Area	Competenze per Area	Livello Eqf Com Area	Abilita Conoscenze
Esperto gestione area marketing	effettuare la definizione del posizionamento aziendale	6				Profilo professionale: ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING Effettuare l'analisi strategica del mercato di un'organizzazione + Effettuare la definizione del posizionamento aziendale + Predisporre il piano marketing e le leve del brand mix - EQF 6 Conoscenze: Marketing strategico Elementi di Customer Relationship Management Marketing operativo Abilità: Applicare tecniche di analisi di dati di mercato Applicare tecniche di benchmarking E-marketing Elementi di comunicazione d'impresa Applicare tecniche di marketing mix

POR FSE 2014 - 2020 - INVITO ALLA PRESENTAZIONE DI OFFERTE FORMATIVE PER LA COSTITUZIONE DEL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2021 - I FINESTRA
ALLEGATO B- OFFERTE AMMESSE AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2021

Id Proposta	Protocollo	Data Protocollo	Ente	Titolo del Percorso	Obiettivi e finalita	Area Strategica	Caratteristiche Destinatari	Mansioni_Professioni	Comp ingresso	Modalità Erogazione	Durata Per Ore	COSTO PER PARTECIPANTE	Mod Certifica	Profilo	Competenze per Profilo	Livello Eqf Com Prof	Area	Competenze per Area	Livello Eqf Com Area	Abilita Conoscenze	Fl Presenza Resp Cert	ESITI VALUTAZIONE NUCLEO LIVELLO EQF APPROVATO	COERENZA CON AREA STRATEGIA	ESITO	NOTE
403	E1.2020.94627	07/04/2020 11:43:46	PROMOS SOCIETA' COOPERATIVA A R.L.	FORMAZIONE FORMATORI CON METODOLOGIE BLENDED (E- LEARNING E DISTANT LEARNING)	Il periodo che stiamo affrontando sta profondamente modificando le tecniche della didattica, chiamando i formatori all'utilizzo di nuovi strumenti tecnologici e a nuove modalità di erogazione dell'attività formativa. Nello specifico ci riferiamo all'erogazione dell'attività formativa in modalità "blended", ossia la compresenza ed alternanza di formazione in presenza e formazione a distanza. Il formatore è un professionista ad alto livello di specializzazione con competenze che esulano da quelle strettamente legate alla disciplina di competenza: si occupa infatti della pianificazione e della progettazione degli interventi formativi, dell'individuazione delle metodologie più efficaci per fare fronte alle richieste dalla committenza ed ai bisogni formativi del target di riferimento dei destinatari. Oltre a svolgere attività di docenza, il formatore collabora con tutor e con altri docenti anche al fine di valutare i risultati raggiunti identificando gli indicatori di validazione dei contenuti formativi erogati. Vari ed articolati sono anche gli scenari in cui si trova ad operare: può infatti operare all'interno di centri di formazione professionale, aziende e società di consulenza che sempre più spesso utilizzano forme di didattica a distanza. L'azione formativa proposta intende rispondere alle esigenze che si sono rivelate pressanti di acquisizione di competenze legate ai nuovi strumenti di didattica a distanza, sia relativamente alle competenze tecnologiche necessarie per affrontare le nuove modalità di erogazione, sia relativamente all'organizzazione stessa della lezione, che presenta notevoli differenze rispetto alla didattica esclusivamente in presenza, sia essa intesa come lezione frontale classica, sia in assetto laboratoriale.	Competitività Delle Imprese	Il corso è destinato ai formatori, ai tutors ed ai coordinatori che operano all'interno di agenzie formative e di aziende che utilizzano la FAD come strumenti di erogazione dell'attività didattica. I destinatari possono essere estesi anche ai certificatori di competenze per gli strumenti finalizzati all'identificazione di indicatori per la validazione delle competenze acquisite.	- Formatori - Orientatori - Tutors - Coordinatori - Progettisti di attività formative - Certificatori di competenze	Conoscenze richieste in ingresso: - Competenze informatiche nell'utilizzo delle piattaforme e – learning - Competenze nella gestione delle dinamiche dei gruppi in apprendimento - Elementi di pedagogia e di comunicazione interpersonale - Competenze sui metodi di valutazione di percorsi formativi Competenze richieste: - Effettuare l'analisi dei fabbisogni formativi - Effettuare la progettazione di un intervento formativo - Progettare prove di accertamento e valutazione delle competenze - Effettuare la valutazione dei risultati di un intervento formativo	Aula, FAD Formazione a Distanza, In assetto aziendale	40	2.000,00 €	Certificazione di competenza	Formatore	erogare un intervento formativo	6				Conoscenze: Dinamiche dei gruppi in apprendimento Elementi di comunicazione interpersonale Elementi di pedagogia Metodi di valutazione di percorsi formativi Metodologie per la formazione Andragogia Docimologia, Neroscienze applicate ai processi di apprendimento. Abilità: Applicare metodologie di verifica dell'apprendimento Applicare tecniche di ascolto attivo Applicare tecniche di comunicazione Applicare tecniche di gestione d'aula Applicare tecniche di gestione del patto formativo Applicare tecniche di public speaking Utilizzare applicazioni didattiche informatiche e audiovisive Progettare interventi formativi blended, utilizzando sapientemente l'alternanza di formazione asincrona on line, formazione sincrona a distanza (FAD) e formazione in presenza, sia a livello individuale che di gruppo.	1	6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2021	
696	E1.2020.150281	21/04/2020 16:14:06	CE.SVI.P. LOMBARDIA-CENTRO SVILUPPO PICCOLA E MEDIA IMPRESA -SOCIETA' COOPERATIVA	SMART MANAGER E MODELLO MANAGERIALE A DISTANZA: GESTIRE L'EMERGENZA E GARANTIRE LA PRODUTTIVITÀ	CESVIP Lombardia, in fase preliminare, ha condotto un'analisi del CONTESTO PRODUTTIVO e del TESSUTO IMPRENDITORIALE LOMBARDO attraverso una serie di attività finalizzate a far emergere i fabbisogni maggiormente condivisi dalle imprese. FASI E STRUMENTI PER L'INDIVIDUAZIONE DEL FABBISOGNO L'indagine relativa alle criticità e ai gap formativi presenti all'interno delle aziende è stata realizzata in 2 momenti: 1) analisi back office rispetto ai diversi SETTORI DI RIFERIMENTO potenzialmente interessati e un'analisi delle LINEE GUIDA e dell'invito per la presentazione del Catalogo Regionale Formazione Continua; 2) indagine approfondita contattando direttamente le imprese con strumenti sia STRUTTURATI (somministrazione di interviste e focus group), che NON STRUTTURATI (colloqui telefonici o in presenza e scambi mail). Rispetto alla proposta, sono stati presi in considerazione i seguenti ELEMENTI, quali punti chiave su cui strutturare un percorso in linea con le richieste del mercato e con le esigenze produttive, anche a fronte della SITUAZIONE DI EMERGENZA che si è venuta a creare da Febbraio 2020 rivoluzionando in toto il modo di lavorare delle imprese: - l'attenzione sempre maggiore (anche prima dell'emergenza sanitaria Covid-19) delle imprese alle modalità di lavoro "agile", di contro ad una ABITUDINE AL CONTROLLO di tutte le funzioni di responsabilità; - le RACCOMANDAZIONI alle imprese da parte del Governo Italiano in relazione dell'emergenza sanitaria Covid-19 che richiedono un massimo utilizzo di modalità di lavoro agile per le attività che possono essere svolte al proprio domicilio o in modalità a distanza; - la complessità che, il passaggio ad un'organizzazione del lavoro in modalità Smart Working, richiede a livello di "CULTURA AZIENDALE" e quindi soprattutto management e middle management; - le DIFFICOLTÀ DEI MANAGER nello sviluppo di una leadership diversa nei confronti di lavoratori in Smart Working. Partendo da questi presupposti, il percorso avrà i seguenti OBIETTIVI FORMATIVI: - identificare i principali elementi normativi che permettono la realizzazione di un PIANO DI SMART WORKING; - conoscere ed analizzare gli IMPATTI DELLO SMARTWORKING sulle persone; - comprendere le logiche necessarie per una gestione efficace del CAMBIAMENTO ORGANIZZATIVO; - comprendere il vero significato di SMART WORKING e supportare i responsabili (o smart manager) che si trovano in una situazione nuova; - - approfondire la normativa di riferimento e gli aspetti legati alla sicurezza per assicurare la regolarità del LAVORO DA REMOTO; - - fornire indicazioni pratiche per una PROGRAMMAZIONE DEL LAVORO PER OBIETTIVI chiara e condivisa dal proprio gruppo di lavoro e STACCATA DAL VINCOLO DELLA PRESENZA; - - dare strumenti nuovi per realizzare il CONTROLLO DEL LAVORO; - - fornire una panoramica rispetto all'utilizzo degli STRUMENTI, dei DIVERSI DEVICES e TECNOLOGIE maggiormente utilizzati per il lavoro da remoto.	Benessere Organizzativo Aziendale	I potenziali destinatari, a cui la presente proposta formativa è rivolta, possono essere ricondotti alle TUTTE LE AREE del MANAGEMENT E DEL MIDDLE MANAGEMENT che saranno coinvolte nel progetto di TRASFORMAZIONE ORGANIZZATIVA legato allo Smart Working prevedendone fasi, momenti specifici e monitoraggi. I destinatari del percorso saranno TUTTI COLORO CHE PER MANSIONI E FUNZIONI sono (o saranno nel breve periodo) coinvolti in PIANI DI SMART WORKING AZIENDALI e che quindi devono COORDINARE le attività lavorative di un gruppo di persone A DISTANZA. COERENZA RISPETTO AI PROFILI PROFESSIONALI Rimandando al paragrafo successivo per la specifica rispetto alle possibili figure da coinvolgere in formazione, specifichiamo che la proposta formativa potrà essere efficace in quanto è direttamente collegata alla nuova modalità con cui i manager svolgono il proprio ruolo e funzione e al miglioramento della PERFOMANCE LAVORATIVA e del BENESSERE PERSONALE E AZIENDALE.	Rimandando al paragrafo successivo per la specifica rispetto alle possibili figure da coinvolgere in formazione, specifichiamo che la proposta formativa potrà essere efficace in quanto è direttamente collegata alla nuova modalità con cui i manager svolgono il proprio ruolo e funzione e al miglioramento della PERFOMANCE LAVORATIVA e del BENESSERE PERSONALE E AZIENDALE.I potenziali destinatari, a cui la presente proposta formativa è rivolta, possono essere ricondotti alle TUTTE LE AREE del MANAGEMENT E DEL MIDDLE MANAGEMENT che saranno coinvolte nel progetto di TRASFORMAZIONE ORGANIZZATIVA legato allo Smart Working prevedendone fasi, momenti specifici e monitoraggi. I destinatari del percorso saranno TUTTI COLORO CHE PER MANSIONI E FUNZIONI sono (o saranno nel breve periodo) coinvolti in PIANI DI SMART WORKING AZIENDALI e che quindi devono COORDINARE le attività lavorative di un gruppo di persone A DISTANZA.	Di seguito, si fornisce un elenco dei POSSIBILI PROFILI PROFESSIONALI potenzialmente interessati alla proposta formativa: - DIRETTORI, RESPONSABILI DELLE RISORSE UMANE E DEL PERSONALE; - RESPONSABILI DELLO SVILUPPO ORGANIZZATIVO; - IMPRENDITORI E AMMINISTRATORI DELEGATI; - COORDINATORI DI FUNZIONE O DI AREA; - MANAGER desiderosi di comprendere come gestire tecnicamente un progetto strutturato di cambiamento organizzativo mirato all'avvio delle forme di Smart Working. Di seguito illustriamo brevemente le PRINCIPALI ATTIVITÀ che accomunano il profilo di uno SMART MANAGER: - coordinamento "da remoto" di reparti o uffici e pianificazione delle attività; - avvio e gestione di un Piano di Smart Working aziendale; - gestione e supervisione di un team di lavoro;	FAD Formazione a Distanza	30	1.200,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working (lavoro agile)	5	In termini didattici, il percorso formativo andrà a sviluppare SOLO le seguenti CONOSCENZE E ABILITÀ coerenti con quanto riportato nel QRSP per i seguenti PROFILI PROFESSIONALI e le seguenti COMPETENZE: PROFILO: 24.C.17 COORDINARE TEAM DI LAVORO APPLICANDO STRUMENTI E METODOLOGIE DELLO SMART WORKING (LAVORO AGILE) COMPETENZA: COORDINARE TEAM DI LAVORO APPLICANDO STRUMENTI E METODOLOGIE DELLO SMART WORKING (LAVORO AGILE) Livello EQF: 5 CONOSCENZE - Principi dello smart working - - Principi di dematerializzazione - - Principi sulla conciliazione tempi di vita e tempi di lavoro - - Legge 81/2017 - - Organizzazione aziendale - - Organizzazione del lavoro - Tecniche e strumenti di Project management - Stili di leadership - - Modalità e tipologie di comunicazione efficace - - Rischi generali e rischi specifici dell'attività in smart working - - Metodi per l'individuazione e il riconoscimento delle situazioni di rischio - - Contrattualistica del lavoro relativa allo smart working - - Normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali - - Modalità e tipologie di comunicazione efficace - - Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza…) - - Elementi di sicurezza informatica ABILITÀ - Applicare metodologie di lavoro per obiettivi - Applicare metodi per la valutazione delle prestazioni - Applicare tecniche di analisi organizzativa - Applicare tecniche di pianificazione delle attività -	1	5	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2022	
705	E1.2020.140058	20/04/2020 09:43:16	FONDAZIONE AIB	MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE – FAD Formazione a Distanza	L'obiettivo è far acquisire competenze ai partecipanti affinchè siano in grado di: - Individuare i Paesi target attraverso ricerche e studi di mercato, applicando tecniche di analisi di dati statistici e macroeconomici e di benchmarking, utilizzando la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico - Impostare e sviluppare la strategia per commercializzare il prodotto sui mercati esteri, applicando tecniche di analisi delle risorse finanziarie dell'azienda, metodologie per la costruzione del budget per i mercati esteri e per il calcolo del ritorno degli investimenti (ROI e P&L management), tecniche di promozione del brand sui mercati esteri individuati FINALITA' Per cogliere le opportunità di sviluppo all'estero è molto importante ampliare la conoscenza del contesto a cui ci si rivolge, maturare una visione e opportune scelte strategiche riguardo a dove, quando e come entrare nei mercati esteri e, infine, dotarsi delle competenze necessarie per affrontare le sfide del commercio internazionale. Affrontare con successo il mercato globale impone al management di valutare le principali variabili geografiche, politiche, economiche, sociali dei Paesi target, le opzioni strategiche a disposizione e le precondizioni organizzative della propria impresa. Lo sviluppo commerciale all'estero, inoltre, richiede specifiche scelte e iniziative di marketing e di branding, la selezione di potenziali partner locali, l'eventuale creazione di una rete di vendita dedicata, la comprensione delle differenze ambientali e culturali per poter condurre efficacemente trattative e negoziazioni. Il percorso formativo si pone l'obiettivo di comprendere le sfide e cogliere le opportunità derivanti dalla strategia di internazionalizzazione, prevenendo e risolvendo le criticità, al fine di ottimizzare ed efficientare la gestione di specifici aspetti del processo commerciale con Paesi stranieri. In aggiunta, la possibilità di erogare il percorso formativo in FAD, in questo momento di criticità, consente di mantenere e sviluppare la competitività aziendale, investendo su modalità di lavoro agile, e ai partecipanti al corso di accrescere le loro risorse e la loro occupabilità. Gli elementi che hanno condotto all'individuazione del fabbisogno professionale e formativo sono riconducibili al fatto che, pur essendo l'Italia uno dei più grandi paesi esportatori al mondo, il suo potenziale commerciale estero deve essere ampliato, poiché specie le PMI potrebbero aggredire i mercati esteri se disponessero di figure professionali competenti nell'intero processo della filiera dell'export e ciò è particolarmente evidente nella provincia bresciana, fortemente internazionalizzata.Il Manager per i processi di internazionalizzazione è pertanto figura centrale e strategica, in quanto ridisegna la presenza dell'impresa sui mercati internazionali con competenze tecniche, economico-finanziarie e organizzative che consentono di sfruttare all'estero i vantaggi del Made in Italy	Internazionalizzazione delle imprese	In questa fase di emergenza, il corso risponde ad esigenze di reskilling e upskilling dei destinatari ed è rivolto prioritariamente alle aziende in cassa integrazione, a quelle che hanno sospeso l'attività a causa dell'emergenza COVID 19 e a quelle che attuano formazione per consolidare l'introduzione dello smart working nella propria organizzazione. Il corso è destinato a export manager, responsabili commerciali e marketing che operano in imprese manifatturiere, commerciali, di servizi. I destinatari devono potenziare le competenze per: comprendere lo scenario economico internazionale; ricercare potenziali mercati esteri, calcolare rischio paese e posizionamento competitivo sui mercati scelti considerando punti di forza e di debolezza e competenze distintive dell'impresa di appartenenza; sviluppare modelli e strategie di internazionalizzazione e analisi concorrenza; utilizzare strumenti di pianificazione economico-finanziaria del progetto di internazionalizzazione (business plan).	Export manager, responsabili commerciali e marketing che operano all'interno di imprese manifatturiere, commerciali e di servizi.	Buone conoscenze del business di appartenenza; capacità di operare in contesti organizzati che richiedono autonomia, abilità negoziali e di coordinamento di risorse umane, economiche e strumentali.	FAD Formazione a Distanza	40	1.000,00 €	Certificazione di competenza	Manager per i processi di internazionalizzazione	Impostare e sviluppare la strategia per commercializzare il prodotto sui mercati esteri	7			6		1	6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2023	
707	E1.2020.140080	20/04/2020 09:45:03	FONDAZIONE AIB	TECNICO DELLE SPEDIZIONI E DEI TRASPORTI INTERNAZIONALI – FAD Formazione a Distanza	L'obiettivo è far acquisire competenze ai partecipanti affinchè siano in grado di: - Organizzare le operazioni di preparazione consegna, spedizione e ricevimento merci, pianificando i flussi delle merci e le combinazioni di carico e applicando tecniche di controllo, classificazione e identificazione delle merci, compresa la loro disposizione nel magazzino - Gestire il trattamento dei documenti, il flusso informativo delle merci e l'espletamento delle pratiche nei servizi di trasporto, spedizione e doganali, applicando tecniche di registrazione dei movimenti delle merci, di inventario e aggiornamento giacenze e di segnalazione di non conformità merci, nonché di verifica della documentazione amministrativa FINALITA' Al fine di dare piena esecuzione al contratto internazionale di compravendita e provvedere al trasferimento fisico delle merci, è fondamentale conoscere le tecniche e le procedure di commercio internazionale riguardo a trasporti, spedizioni, assicurazioni, termini di resa, dogane. In aggiunta, la padronanza dei termini, dei concetti e degli strumenti del commercio internazionale è indispensabile per l'impresa nel suo complesso, dal commerciale, alla produzione, all'amministrazione, al fine di poter operare efficacemente nel mercato globale, conquistando e mantenendo un duraturo vantaggio competitivo sui competitors. Il percorso formativo si pone l'obiettivo di fornire le conoscenze necessarie per affrontare con competenza le soluzioni che impattano direttamente sulle prestazioni di diversi processi (logistica, acquisti, commerciale, operations, amministrazione) e acquisire un approccio corretto per ottimizzare le performance distributive a livello internazionale, contribuendo a supportare la strategia della Supply Chain aziendale. La possibilità di erogare il percorso formativo in FAD, in questo momento di criticità, rafforza la possibilità di mantenere e sviluppare la competitività aziendale, investendo su modalità di lavoro agile, e consente ai partecipanti di accrescere le loro risorse e la loro occupabilità. Gli elementi che hanno condotto all'individuazione del fabbisogno professionale e formativo sono riconducibili alla constatazione che il Tecnico delle spedizioni e dei trasporti è una figura professionale sempre più strategica nell'era globalizzata, poiché deve acquisire una visione sistemica del ciclo logistico e provvedere in modo efficace, compliant ed efficiente a una fase qualificante del servizio al cliente, garantendo un efficace presidio degli elementi critici del processo distributivo costituiti dalla flessibilità, da un servizio eccellente, dal rispetto dei tempi di consegna e dal controllo dimensionale degli stock lungo tutta la filiera. Si tratta di una figura poliedrica a cui sono richieste molteplici competenze di tipo normativo (la normativa doganale, la responsabilità nel trasporto), amministrativo (la corretta predisposizione dei documenti) e tecnico-operativo (ad esempio riguardanti il carico).	Internazionalizzazione delle imprese	In questa fase di emergenza, il corso risponde ad esigenze di reskilling e upskilling dei destinatari ed è rivolto prioritariamente alle aziende in cassa integrazione, a quelle che hanno sospeso l'attività a causa dell'emergenza COVID 19 e a quelle che attuano formazione per consolidare l'introduzione dello smart working nella propria organizzazione. Il corso è destinato a responsabili e addetti estero, spedizioni, logistica di imprese manifatturiere, commerciali e di distribuzione. I destinatari devono potenziare le competenze per: valutare le esigenze distributive e di servizio; organizzare operativamente i trasporti; predisporre i documenti di accompagnamento; ottimizzare i flussi di magazzino; contribuire alla customer satisfaction con una gestione efficiente del servizio; utilizzare sistemi informativi per gestire il processo di logistica integrata; coordinarsi con le altre funzioni aziendali: logistica, acquisti, commerciale, operations, amministrazione.	Responsabili e addetti ufficio estero, spedizioni, logistica che operano all'interno di imprese manifatturiere, commerciali e di distribuzione.	Buone conoscenze del business di appartenenza e dei meccanismi che governano il flusso logistico; capacità di operare in contesti organizzati che richiedono autonomia, abilità negoziali e di coordinamento di risorse umane e strumentali.	FAD Formazione a Distanza	40	1.000,00 €	Certificazione di competenza	Tecnico delle spedizioni e dei trasporti	Gestire il trattamento dei documenti, il flusso informativo delle merci e l'espletamento delle pratiche nei servizi di trasporto, spedizione e doganali	6					1	6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2024	
739	E1.2020.150341	21/04/2020 16:18:39	CE.SVI.P. LOMBARDIA-CENTRO SVILUPPO PICCOLA E MEDIA IMPRESA -SOCIETA' COOPERATIVA	WEB MEETING: COME PROGETTARE UNA RIUNIONE A DISTANZA E COORDINARE LE ATTIVITÀ	CESVIP Lombardia, in fase preliminare, ha condotto un'analisi del CONTESTO PRODUTTIVO e del TESSUTO IMPRENDITORIALE LOMBARDO attraverso una serie di attività finalizzate a far emergere i fabbisogni formativi e professionali maggiormente condivisi dalle imprese. FASI E STRUMENTI PER L'INDIVIDUAZIONE DEL FABBISOGNO L'indagine relativa alle criticità e ai gap formativi presenti all'interno delle aziende è stata realizzata in due momenti: 1) 'analisi back office rispetto ai diversi SETTORI DI RIFERIMENTO potenzialmente interessati e un'approfondita analisi delle LINEE GUIDA e dell'invito per la presentazione del Catalogo Regionale Formazione Continua; - 2) indagine approfondita contattando direttamente le imprese con strumenti sia STRUTTURATI (somministrazione di interviste e focus group), che NON STRUTTURATI (colloqui telefonici o in presenza e scambi mail). Rispetto alla presente proposta, sono stati presi in considerazione i seguenti ELEMENTI, quali punti chiave su cui strutturare un percorso in linea con le richieste del mercato e con le esigenze produttive, anche a fronte della SITUAZIONE DI EMERGENZA che si è venuta a creare da Febbraio 2020 che ha rivoluzionato in toto il modo di lavorare delle imprese: - le numerose richieste ricevute da imprese - di OGNI SETTORE PRODUTTIVO - rispetto alla NECESSITÀ di approfondire le modalità di utilizzo dei MODERNI STRUMENTI TECNOLOGICI che consentono la comunicazione fra lavoratori e l'organizzazione di riunioni da remoto in smart working; - la consapevolezza che le attività aziendali non possono arrestarsi completamente a causa dell'emergenza e che quindi è necessario RIPENSARE PROFONDAMENTE ANCHE IL MODO DI COMUNICARE E RELAZIONARSI con i propri colleghi sottoposti e/o responsabili (riunioni, meeting, etc.); - l'importanza strategica di una pianificazione delle attività, non solo per il proseguo della attività da back office, ma soprattutto per definire LE PRIORITÀ e MANTENERE IL FOCUS DEL TEAM DI LAVORO per iniziare a definire la cosiddetta "fase 2" internamente nella piena osservanza di quelle che saranno le disposizioni nazionali, regionali e locali a riguardo. Partendo da questi presupposti, il percorso avrà i seguenti OBIETTIVI FORMATIVI: - conoscere le procedure, i tempi e i metodi per preparare RIUNIONI E MEETING DI LAVORO EFFICACI, impostando e settando a dovere gli strumenti tecnologici prescelti di supporto allo svolgimento dell'evento aziendale; - adottare parallelamente i PRINCIPI E GLI STRUMENTI DEL COSIDDETTO PROJECT MANAGEMENT, compreso l'utilizzo di alcuni applicativi e software di supporto alla programmazione del lavoro, indispensabili per poter impostare le FASI DI AVANZAMENTO E LE MILESTONES sui quali impostare gli incontri e i meeting on line.	Benessere Organizzativo Aziendale	I potenziali destinatari, a cui la presente proposta formativa è rivolta, possono essere ricondotti alle seguenti AREE PRODUTTIVE e AZIENDALI: - DIREZIONE - MANAGEMENT E MIDDLE MANAGEMENT; - VENDITE E MARKETING; - AMMINISTRAZIONE; - PRODUZIONE; - ALTRE FUNZIONI AZIENDALI. COERENZA RISPETTO AI PROFILI PROFESSIONALI Specifichiamo che la proposta formativa potrà essere efficace in quanto è direttamente collegata al ruolo e alle funzioni che essi esercitano in azienda e quindi potrà dare un VERO VALORE AGGIUNTO IN TERMINI DI PERFORMANCE. In particolare: - sviluppo di competenze ad alto contenuto manageriali per coloro che hanno una funzione di coordinamento e pianificazione del lavoro nei diversi reparti produttivi e che quindi sono chiamati quotidianamente a indire e gestire riunioni e meeting aziendali; - miglioramento della personale competenza di programmazione del proprio lavoro e di utilizzo degli strumenti tecnologici per partecipare alle riunioni di lavoro.	Di seguito, si fornisce un elenco dei POSSIBILI PROFILI PROFESSIONALI ricompresi potenzialmente interessati alla proposta formativa: - RESPONSABILI AZIENDALI - DIRETTORI - MANAGER - RESPONSABILI DI UFFICIO/REPARTO - COORDINATORI DI SERVIZI - CAPI REPARTO - CAPI AREA - LAVORATORI DI TUTTE LE AREE Di seguito illustriamo brevemente le PRINCIPALI MANSIONI che accomunano i profili professionali sopra indicati, in relazione agli obiettivi formativi: - coordinamento di reparti/uffici e pianificazione delle attività (figure di responsabilità); - definizione operativa delle attività del proprio ufficio/reparto e della stima di tempi e costi (figure di	Rispetto al percorso, che ha come riferimento competenze con un livello EQF 3 e 5 (solamente in relazione ai pirncipi e alle tecnologie di supporto allo smart working e all'organizzazione dei meeting, si prevede che i lavoratori in ingresso abbiano già una prima base di conoscenza della materia, ovvero: - Elementi di base di organizzazione del lavoro; - Elementi di base di gestione del personale; - Principi base di Project Management; - Metodi e modalità di preparazione delle riunioni di lavoro. A tali prerequisiti, i lavoratori dovranno associare anche un ruolo in azienda che preveda già (o prevedrà nel breve termine) una responsabilità diretta rispetto all'utilizzo	FAD Formazione a Distanza	16	700,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore d'ufficio	organizzare riunioni di lavoro	3	Area comune	Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working (lavoro agile)	5	In termini didattici, il percorso formativo andrà a sviluppare SOLO le seguenti CONOSCENZE E ABILITÀ coerenti con quanto riportato nel QRSP per i seguenti PROFILI PROFESSIONALI e le seguenti COMPETENZE: PROFILO: 24.57 OPERATORE D'UFFICIO COMPETENZA: ORGANIZZARE RIUNIONI DI LAVORO Livello EQF: 3 CONOSCENZE - Elementi di organizzazione aziendale ABILITÀ - Applicare tecniche di pianificazione delle attività - Applicare tecniche di predisposizione mailing list - Utilizzare sistemi di navigazione internet - Utilizzare software posta elettronica - Utilizzare strumentazione a supporto dell'attività d'ufficio PROFILO: AREA COMUNE - COMPETENZE INDIPENDENTI COMPETENZA: 24.C.17 COORDINARE TEAM DI LAVORO APPLICANDO STRUMENTI E METODOLOGIE DELLO SMART WORKING (LAVORO AGILE) Livello EQF: 5 CONOSCENZE: - Principi dello smart working - - Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza…) ABILITÀ: - Applicare metodologie di lavoro per obiettivi - Utilizzare software Project Management - Utilizzare software di comunicazione istantanea - Utilizzare software, tecnologie e device a supporto dello smart working	1	3	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2025	
747	E1.2020.158255	23/04/2020 09:45:13	FONDAZIONE AIB	BUSINESS E EXECUTIVE COACH – FAD Formazione a Distanza	OBIETTIVI Il percorso fornisce strumenti teorico-pratici per operare come coach nell'ambito di contesti organizzativi e nella consulenza privata a individui e gruppi. Si rivolge anche a coloro che hanno compiti di gestione e coordinamento di risorse umane e che intendono acquisire strumenti per sviluppare una leadership responsabile e realmente motivazionale. Fornisce competenze nei seguenti ambiti: - aziendale e organizzativo, con particolare riferimento alla comprensione delle strategie aziendali, al cambiamento organizzativo e alla gestione delle risorse umane, - della teoria e tecnica dalla comunicazione interpersonale, - della teoria e tecnica di coordinamento dei gruppi di lavoro, - della metodologia del coaching e delle tecniche del coaching. FINALITA' Il business coaching è rivolto a supportare l'organizzazione o sue specifiche parti, per favorirne la crescita, lo sviluppo o per facilitarne il benessere, la soluzione di criticità, conflitti, empasse organizzative legate, o meno, a specifici momenti del life cycle aziendale (ad esempio il passaggio intergenerazionale). L'executive coaching è diretto invece a supportare i coachee affinché: - accrescano la loro capacità di coping, di affrontare le difficoltà e gestire lo stress, senza perdere soddisfazione e motivazione; - sviluppino la loro managerialità, le loro competenze, - migliorino le loro prestazioni, ottenendo migliori risultati organizzativi, professionali e personali. L'executive coaching viene attivato come sostegno, per raggiungere obiettivi, o in momenti di transizione: nella gestione dei talenti, per passaggi, avanzamenti di ruolo, nell'acquisizione di responsabilità di gestione di aree aziendali, funzioni, team o progetti, con il lancio, la diffusione di progetti di change management, ecc. Il corso è finalizzato a formare business e executive coach con una visione, il più possibile, completa degli obiettivi e delle sfide delle imprese e con solide competenze riguardanti le metodologie e le tecniche di coaching. Si tratta di competenze che possono essere importanti e appetibili - tanto più oggi in una situazione di crisi sanitaria e economica - anche per persone che già operano in azienda, ad esempio all'interno della funzione risorse umane, in ruoli direzionali o in ruoli di coordinamento di team di lavoro. Le persone in questi ruoli, e con esse le aziende in cui lavorano, potrebbero essere interessate a sviluppare la propria leadership nella direzione della responsabilità, della capacità di engagement, di involvment e di interazione con le persone. Per questa ragione, il percorso ben si inquadra, trova la sua giusta collocazione logica, dal punto di vista progettuale, nell'area strategica, prevista dal bando regionale, del "benessere organizzativo aziendale".	Benessere Organizzativo Aziendale	I destinatari sono: - lavoratori inseriti in organizzazioni, con funzioni di responsabilità di funzioni, aree aziendali e team di lavoro; - collaboratori di società o liberi professionisti che operano o intendono operare come coach nell'ambito della consulenza a individui e gruppi. In questa fase di emergenza, il corso risponde ad esigenze di reskilling e upskilling dei destinatari ed è rivolto prioritariamente alle aziende in cassa integrazione e a quelle che hanno sospeso l'attività a causa dell'emergenza COVID 19.	Responsabili e coordinatori di team di diverse funzioni, aree organizzative aziendali. Responsabili di team. Consulenti, liberi professionisti.	Conoscenza delle aziende e dell'organizzazione aziendale. Competenze relative alla psicologia organizzativa, dei gruppi e individuale.	FAD Formazione a Distanza	60	1.800,00 €	Certificazione di competenza	Coach	attuare l'intervento di coaching su un gruppo	5					1	5	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2026	

768	E1.2020.254182	20/05/2020 16:49:49	ISTITUTO FORMAZIONE OPERATORI AZIENDALI (I.F.O.A.)	Tecniche di negoziazione e vendita per nuovi mercati - In English	L'azione ha l'obiettivo di formare figure professionali in grado di impostare e condurre correttamente ed efficacemente negoziazioni e trattative commerciali in lingua inglese. Il percorso si riferisce a profilo 17.15 OPERATORE CALL CENTER OUTBOUND, che ssi interfaccia con il cliente nell'ambito delle attività di un Call Center, ovvero in quel luogo dove vengono eseguite o ricevute chiamate telefoniche in numero elevato con il proposito di effettuare attività di assistenza clienti (customer service), vendita, telemarketing, supporto tecnico (help-desk) ed altre attività comunque legate alla comunicazione con i cittadini/utenti/clienti. L'Operatore call center outbound è specializzato nello stabilire un primo contatto con il cliente per mezzo di telefono, tecnologie web e sistemi di comunicazione integrata, e si occupa di: telemarketing, ricerche di mercato, sondaggi, promozione, inviti ad eventi o recupero crediti. Prevalentemente impiegata nelle vendite per telefono e, talvolta, nei sondaggi di mercato e di opinione, la principale finalità di questa profilo professionale è acquisire nuovi clienti.", Focalizzando l'attenzione sulle seguenti abilità e conoscenze: Conoscenze :Elementi di marketing; Elementi di psicologia della comunicazione; Etica e deontologia della comunicazione; Gamma di prodotti/servizi in vendita; Inglese; Normativa sul contratto di compravendita; Normativa sulle comunicazioni elettroniche; Principi di customer care Principi di customer satisfaction Struttura organizzativa di un call center Utilizzare tecniche di comunicazione telefonica.Applicare tecniche di Direct Marketing Applicare tecniche di vendita Utilizzare tecniche di telemarketing Utilizzare software gestionale per assistenza vendita Utilizzare software gestione attività di call Il fabbisogno formativo è stato rilevato sulla base di uno studio condotto nei mesi precedenti. Sono stati strutturati dei tavoli di condivisione dei fabbisogni composte da rappresentanti di aziende e parti sociali sui territori, da alcuni lavoratori e da consulenti addetti alla rilevazione dei fabbisogni del soggetto attuatore, nonché da un esperto di certificazione delle competenze, che ha rivisto, uno ad uno, tutte le Unità Formative in funzione del fabbisogno emerso. Dagli incontri, che sono stati strutturati in modo da identificare, oltre alla formazione necessaria, le specifiche funzioni interne cui associare il profilo di riferimento da QRSP che più si avvicinasse ad alcuni ruoli aziendali in linea con il profilo analizzato è emerso un Piano di Sviluppo che potesse toccare, trasversalmente, tutte le aziende. Alla luce di questa impostazione, che ha seguito una linea molto strategica dal punto di vista dei contenuti Innovativi e Digitali, così da portare un valore aggiunto alle persone oltre che alle aziende, sono stati identificati i percorsi formativi specifici e i contenuti strutturati in funzione delle abilità e delle conoscenze previsto dalla competenza di riferimento del profilo.	Internazionalizzazione delle imprese	Destinati prioritariamente a dipendenti da aziende in cassa integrazione, o che hanno sospeso l'attività a causa dell'emergenza COVID 19 o che attuano formazione per consolidare l'introduzione dello smart working nella propria organizzazione. Il corso è indirizzato a professionisti e consulenti che operano anche con fornitori stranieri o che desiderano conoscerne in modo approfondito l'ambiente giuridico, socioeconomico e di business.	Impiegati Amministrativi e commerciali in possesso delle competenze richieste dal profilo 24.57 Operatore d'ufficio.	Impostare e sviluppare la strategia per commercializzare il prodotto sui mercati esteri; Essere in grado di conversare, scrivere e leggere fluentemente in lingua inglese adottando il linguaggio tecnico –commerciale. Affrontare situazioni e trattative complesse; Scegliere e adottare modalità di presentazione dell'offerta di prodotto/servizio utili alla valorizzazione massima dello stesso; Sviluppo conoscenze e capacità di utilizzo di Lingua inglese tecnica; Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali.	FAD Formazione a Distanza	30	900,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore call center Outbound	effettuare vendite e promozioni tramite servizio di call center	4				Conoscenze Elementi di marketing Elementi di psicologia della comunicazione Etica e deontologia della comunicazione Inglese Principi di customer care Principi di customer satisfaction Abilità Utilizzare tecniche di comunicazione telefonica Applicare tecniche di vendita Utilizzare tecniche di telemarketing Utilizzare software posta elettronica	1	4	NO	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2027	LA PROPOSTA NON RISULTA COERENTE CON L'AREA STRATEGICA INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE
781	E1.2020.160749	23/04/2020 15:11:30	IAL INNOVAZIONE APPRENDIMENTO LAVORO LOMBARDIA S.R.L. IMPRESA SOCIALE	LA COMUNICAZIONE CON FORNITORI E CLIENTI ESTERI (in FAD)	La società moderna è sempre più connessa ed interconnessa, la crescita esponenziale delle opportunità di collegamento e di trasmissione delle informazioni costituiscono dei fattori fondamentali di sviluppo economico e sociale. Negli ultimi due decenni grazie soprattutto all'innovazione tecnologica ed informatica si è determinato un cambio di paradigma che ha portato l'economia da una dimensione locale ad un livello globale. In un tale contesto la capacità di comunicare, soprattutto in lingua inglese, di sapersi relazionare con i clienti e fornitori su scala mondiale diviene un elemento strategico per lo sviluppo dei propri servizi e per la diffusione dei propri prodotti su larga scala, permettendo alle aziende e ai professionisti di poter aumentare la propria presenza sul mercato e di ampliare il proprio posizionamento a livello internazionale. Nell'era della globalizzazione, quindi, in cui le imprese hanno una spinta sempre maggiore all'internazionalizzazione, la comunicazione con i clienti stranieri e la conoscenza della lingua inglese ricoprono un'importanza cruciale. Il percorso formativo si pone come obiettivo quello di fornire strumenti e abilità per poter sviluppare la propria capacità di relazionarsi con gli stakeholder esteri promuovendo i propri servizi e i propri prodotti, sviluppando così un network su scala internazionale. Conoscere elementi di customer care e di decision making, saper sfruttare tecniche di comunicazione interpersonale (in presenza, in videoconferenza, telefonica o via mail) sono elementi chiave per fornire assistenza ai bisogni e alle attese del sistema cliente delle organizzazioni a livello worldwide. Obiettivi del corso sono, quindi, saper comunicare fluentemente i messaggi tecnico commerciali e di post vendita in lingua inglese, saper recepire e comprendere i bisogni e le attese degli utenti su scala internazionale, sviluppare le capacità descrittive riguardanti specifici servizi/prodotti, comprendere e risolvere le criticità riscontrate nella riparazione e manutenzione dei prodotti; aumentare le conoscenze tecniche della manualistica redatta in lingua inglese; implementare il lessico legato all'ambito tecnico ed ai manuali dei prodotti; favorire quindi l'integrazione dei processi tecnici e commerciali delle aziende che operano su mercati esteri. Al termine del percorso formativo i partecipanti acquisiranno conoscenze e abilità che permetteranno di essere più efficaci nelle proprie relazioni, ampliando la propria connettività, la propria capacità di raggiungere e comunicare con competenza con un numero sempre più ampio di persone e di interloquire con maggiore consapevolezza con clienti fidelizzati e potenziali clienti, fornitori, stakeholder. Dalla frequenza del corso, quindi, ci si attende una maggiore fluency ed una migliore performance nelle relazioni con gli stakeholder esteri, per una sempre maggiore soddisfazione del sistema cliente.	Internazionalizzazione delle imprese	Il percorso formativo è destinato a dipendenti di aziende o liberi professionisti che vogliano aggiornare o sviluppare le proprie competenze strategiche ed operative nel campo del customer care in contesto internazionale, o che abbiamo la necessità di promuovere, ex novo e/o in continuità con il posizionamento aziendale esistente, i servizi o i prodotti delle aziende in un panorama internazionale. In particolare per implementare i rapporti con fornitori e clienti stranieri tramite l'utilizzo tecnico della lingua inglese (sia per gli aspetti commerciali, amministrativi e di post vendita nella relazione interpersonale).	Il corso è rivolto a tecnici, commerciali, addetti stampa e relazioni esterne oltreché a liberi professionisti per i quali si evidenzia sempre più la necessità di migliorare le modalità di ottimizzazione dei flussi informativi e di comunicazione attivando opportune relazioni con clienti, fornitori, eventuale casa madre e più in generale stakeholder stranieri.	Il partecipante al corso deve aver già maturato degli elementi di base di tecniche di comunicazione anche acquisite in ambito lavorativo oppure attraverso gli studi effettuati. Deve avere maturato, altresì, un livello di conoscenza della Lingua Inglese almeno pari ai livelli A2, B1 del Quadro Comune Europeo di riferimento per la conoscenza delle lingue (CEFR) poiché le sessioni formative saranno tenute completamente in lingua Inglese.	FAD Formazione a Distanza	36	1.300,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Addetto Customer care	Fornire assistenza ai bisogni/attese del cliente/utente	4				Le conoscenze ed abilità che si intendono trasferire ai/alle partecipanti tramite il percorso formativo riguardano parte degli elementi della competenza. Le conoscenze e le abilità si combinano in sinergia e porteranno gli/le iscritte a conoscere elementi di customer care e le principali teorie della comunicazione e ad applicare tecniche di comunicazione interpersonale orale e scritta. Inoltre, il percorso intende mettere in primo piano la conoscenza della lingua inglese nonché alcuni aspetti della contrattualistica internazionale, elementi fondamentali per potersi rapportare con gli stakeholder esteri. Verranno, infine, sviluppate abilità nell'utilizzo di tecniche di decision making.	1	4	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2028	
782	E1.2020.160800	23/04/2020 15:16:49	IAL INNOVAZIONE APPRENDIMENTO LAVORO LOMBARDIA S.R.L. IMPRESA SOCIALE	Smart Working for Smart People (in FAD)	Lo Smart Working, o lavoro agile, rappresenta una nuova, ma sempre più utilizzata, concezione del lavoro subordinato, che si pone, come obiettivo, quello di conciliare la vita professionale con la vita privata del lavoratore, senza inficiarne la produttività. Diverse sono le aziende che stanno operando un change management, promuovendo la flessibilità organizzativa del proprio organico, attraverso l'utilizzo di strumenti e tecnologie che consentono al lavoratore di fornire la propria prestazione professionale anche da remoto. Infatti, lo Smart Working è un nuovo approccio al modo di lavorare e collaborare all'interno di un'organizzazione, in cui alla base ci sono tre elementi chiave: la revisione della leadership e del rapporto tra manager e dipendente, dal controllo alla fiducia; il ricorso a tecnologie collaborative in sostituzione ai sistemi di comunicazione rigidi; la riorganizzazione del layout e degli spazi di lavoro che vanno oltre gli spazi dell'ufficio. Questo nuovo approccio pone al centro dell'organizzazione la persona, facendo convergere gli obiettivi personali e professionali con quelli aziendali, in un unico modus operandi che garantisca una maggiore produttività aziendale. Pertanto, si cerca di responsabilizzare il singolo lavoratore, renderlo proprietario del proprio lavoro, consapevole dei risultati da raggiungere, cosciente del lavoro in team e autonomo nel definire le modalità e le tempistiche di svolgimento delle attività. Il percorso formativo, dunque, affronta le modalità di sottoscrizione dell'accordo individuale tra il datore di lavoro e il dipendente e le relative tutele derivanti dal regime di lavoro in Smart Working; inoltre, ha l'obiettivo di veicolare i vantaggi e mappare le opportunità del lavoro agile, individuare le possibili minacce riflettendo sugli impatti organizzativi e su quelli individuali collegati al suo sviluppo, senza tralasciare gli aspetti relativi alla corretta gestione del tempo dedicato al lavoro e del tempo dedicato alla vita privata. Tutti i soggetti coinvolti e tutta la struttura, attraverso le tecnologie, potranno realizzare una vicinanza virtuale che consentirà di svolgere la normale attività produttiva.	Benessere Organizzativo Aziendale	Lo Smart Working richiede un approccio consapevole all'organizzazione del lavoro. L'avvio di questa nuova modalità di cooperazione lavorativa deve essere gestito come un progetto di trasformazione organizzativa, prevedendone fasi, momenti specifici e monitoraggi. Per accompagnare concretamente il cambiamento di abitudini dei lavoratori, è necessario comprendere a fondo la normativa vigente e predisporre forme di attuazione coerenti con i processi produttivi aziendali. Pertanto, il percorso formativo si rivolge ai manager che operano in aziende che vogliono sperimentare lo Smart Working; ai dirigenti e responsabili aziendali e referenti delle Risorse Umane e più in generale ai decisori aziendali di tutte le funzioni che gestiscono team e risorse, impegnati in analisi di fattibilità di soluzioni di Smart Working. Sono da ricordare, inoltre, i titolari di PMI, i consulenti aziendali e tutti coloro che a diverso titolo sono interessati al tema o ne sono coinvolti come parti interessate.	Il percorso formativo è rivolto ai manager, dirigenti, responsabili HR, responsabili amministrativi, titolari di aziende e consulenti aziendali che desiderano approcciarsi al metodo del "lavoro agile".	Il partecipante al corso deve aver maturato alcune conoscenze sia di comunicazione che di utilizzo degli strumenti informatici, acquisite in ambito lavorativo preferibilmente in settori afferenti agli argomenti trattati come settori riconducibili alla comunicazione, gestione e protezione di dati e informazioni riservate, sicurezza informatica. Qualora l'ambito lavorativo di riferimento non fosse in linea a quanto sopra descritto, ma ci sono esigenze aziendali e strategiche che puntano ad una riqualificazione del proprio personale verso il nuovo strumento del lavoro agile, le competenze in ingresso rimangono comunque quelle sopra descritte, che possono essere state acquisite attraverso gli studi effettuati o in ambiti diversi da quello lavorativo.	FAD Formazione a Distanza	24	800,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3	Le conoscenze ed abilità che si intendono trasferire ai/alle partecipanti tramite il percorso formativo riguardano alcuni elementi della competenza indicata da attestare. I/le partecipanti saranno edotti/e sugli elementi relativi all'organizzazione del lavoro e all' organizzazione aziendale per verificare i soggetti più idonei al piano di lavoro agile; inoltre impareranno le modalità e metodologie della comunicazione efficace, anche a distanza; in merito agli strumenti informatici, apprenderanno le tecniche e l'uso dei device a supporto del lavoro a distanza e la normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali, oltre a nozioni di sicurezza informatica. Infine, per sviluppare comportamenti salutari e per soddisfare il più possibile le esigenze psicofisiche, acquisiranno nozioni circa l'ergonomia degli strumenti e degli ambienti di lavoro domestici, nonché principi importanti circa la salute e la sicurezza nel nuovo luogo di lavoro, senza dimenticare gli aspetti più psicologici, quali lo stress lavoro correlato e la necessità di pause di lavoro. Il percorso porterà a sviluppare abilità nell'applicare tecniche di pianificazione delle attività, utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato, applicare metodi di condivisione della documentazione, applicare procedure di gestione dei dati che ne garantiscano la riservatezza e adottare comportamenti lavorativi nel pieno rispetto del comfort e del benessere nello svolgimento dell'attività lavorativa.	1	3	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2029	
793	E1.2020.157154	22/04/2020 18:34:05	ADECCO FORMAZIONE S.R.L.	BENESSERE ORGANIZZATIVO E SVILUPPO PERSONALE: STRUMENTI E PROSPETTIVE PER SOSTENERE MOTIVAZIONE, AUTOCONSAPEVOLEZZA, FOCALIZZAZIONE SU OBIETTIVI IN MODALITA' "AGILE"	Per realizzare innovazione, occorre un orientamento proattivo, agilità nei processi, integrazione orizzontale e una cultura che metta il fattore umano al centro dello sviluppo organizzativo, comprendendo in questo anche un proprio stile personale focalizzato sulla gestione strategica delle proprie risorse, scommettendo sul proprio engagement. Spesso nelle aziende il focus è sugli aspetti operativi dell'organizzazione e dei processi relativi al miglioramento continuo, trascurando una strategia di people engagement e di benessere organizzativo, necessaria per realizzare sempre più quell'eccellenza nell'innovazione, che si basa su uno sviluppo delle persone, per favorire leve d'ingaggio in sintonia e in risposta con i propri bisogni e progetti. Il corso intende offrire strumenti di autoefficacia alle persone che vogliono lavorare su un proprio percorso di sviluppo professionale; si intende presentare anche un approccio all'autoprogettazione ed evoluzione del proprio ruolo, andando a lavorare sulle leve motivazionali, sulla consapevolezza, sulle skills for life. La finalità del percorso consiste nel supportare le persone nell'attivare un'auto-consapevolezza rispetto ai propri comportamenti e una riflessività funzionale ad un'efficace valutazione del proprio percorso professionale (valori, interessi, motivazioni, punti di forza). Il progetto è peraltro contestualizzato all'attuale situazione che ha portato ad una riorganizzazione del nostro modo di lavorare: ciò che appare chiaro è la metamorfosi che subirà l'idea stessa del concetto di lavoro. Un cambiamento culturale che porti a cogliere i benefici della flessibilità e ad abbracciare una nuova idea di occupazione, un cambiamento che potrà essere attuato solo dalla consapevolezza di ciascun lavoratore, anche fornendo conoscenze e abilità che possano rendere maggiormente efficiente la modalità di lavoro agile dei lavoratori in smart working. Gli obiettivi formativi sono pertanto così articolati: - offrire alle persone tecniche e strumenti per comprendere la propria area di comfort e area di sviluppo - utilizzare il Locus of Control come teoria favorente processi di autonomia decisionale - lavorare sulla capacità di motivare sé stessi e di perseguire gli obiettivi, anche in contesti di lavoro a distanza - conoscere le proprie resistenze al cambiamento, analizzarne le cause e superarle - realizzare un self assessment su valori e motivazione - riconoscere e definire una Crisi di Decisionalità, ed elaborare strategie di approccio al problema - impostare un Action Plan che tenga conto delle opportunità garantite dal lavoro agile (Smart Working) In considerazione delle priorità connesse all'emergenza sanitaria, il progetto verrà realizzato interamente in modalità FAD, privilegiando la partecipazione di lavoratori impiegati in aziende che hanno richiesto in cassa integrazione, sospeso l'attività o che attuano formazione per consolidare l'introduzione dello smart working nella propria organizzazione.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il corso è diretto a tutti coloro che intendono auto-progettare un percorso di sviluppo per migliorare la loro autonomia nei processi decisionali, individuare evoluzioni del proprio ruolo e implementare strategie di coping rispetto a problemi e ostacoli. Questo al fine di massimizzare il proprio contributo e funzione all'interno dei processi organizzativi (e innovativi) significativi. Tra le caratteristiche richieste: disponibilità alla condivisione, buone capacità di ascolto, capacità di ricevere feedback.	Il corso è rivolto a tecnici e ruoli operativi che si trovano a potenziare il proprio ruolo, e la propria capacità di gestione di progetti e influenzamento dei contesti. La formazione ha quindi lo scopo di sostenere i lavoratori nel proprio sviluppo focalizzando gli sforzi verso il raggiungimento di obiettivi sfidanti, creando una mappa di valore all'interno del proprio ruolo.	Le competenze richieste in ingresso riguardano: l'ascolto attivo e capacità di ricevere feedback, elementi di project management, strumenti e tecniche di monitoraggio delle attività e dei risultati raggiunti, tecniche di pianificazione delle attività, tecniche di gestione dello stress.	FAD Formazione a Distanza	30	1.150,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3	La competenza di riferimento è compresa nell'allegato 4 del QRSP - Competenze trasversali (Soft Skills): "Gestire il proprio benessere fisico e lavorativo per garantire efficacia ed efficienza della prestazione lavorativa" che fa riferimento alla dimensione "Sviluppare e mantenere il proprio benessere fisico ed emotivo". Verrà sviluppata limitatamente alle seguenti conoscenze e abilità: Conoscenze - Modelli della mente - Tecniche di time management - Elementi di project management - Elementi di ergonomia - Strumenti e tecniche di monitoraggio delle attività e dei risultati raggiunti Abilità - Applicare tecniche di pianificazione delle attività - Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali raggiunti - Applicare tecniche per gestire le incertezze - Utilizzare tecniche per individuare e riconoscere i diversi tipi di stress - Applicare tecniche per utilizzare lo stress positivo - Applicare tecniche per individuare le situazioni di rischio relative al proprio lavoro e le possibili ricadute su altre persone E' inoltre prevista la trattazione della competenza "Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del MOA", limitatamente ad alcune conoscenze e abilità: - Principi dello smart working - Elementi di organizzazione del lavoro Abilità: - Applicare tecniche di pianificazione delle attività - Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali	1	3	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2030	
806	E1.2020.182884	30/04/2020 12:11:31	SERVIZI CONFINDUSTRIA BERGAMO S.R.L.	SMART MANAGER – GUIDARE IL CAMBIAMENTO ATTRAVERSO LO SMART WORKING	L'introduzione dello smart working richiede un nuovo approccio all'organizzazione del lavoro, che consenta di attivare e governare in modo consapevole i cambiamenti e le ricadute all'interno della propria struttura organizzativa. Le implicazioni che da esso derivano non riguardano soltanto l'adozione e un utilizzo funzionale/consapevole delle nuove tecnologie, ma interessano anche i diversi ruoli organizzativi interessati, a partire da quelli manageriali, chiamati ad essere agenti del cambiamento in un contesto che si appresta a diventare più agile/smart, trasversale e collaborativo-relazionale. Il corso si rivolge quindi ai manager con l'obiettivo di fornire loro gli strumenti utili per individuare e sviluppare le competenze "smart" necessarie per affrontare e gestire il cambiamento. Nello specifico, il corso offrirà nozioni, tecniche e strumenti utili per consentire ai manager di: - contestualizzare lo smart working all'interno del più ampio cambiamento organizzativo in atto nell'azienda e, più in generale, rispetto al contesto normativo di riferimento - mettere a fuoco gli elementi, le logiche e le tecniche alla base del change management - comprendere gli impatti dello smart working sull'organizzazione del lavoro e la gestione dei team - reinterpretare la leadership in un contesto basato sulla fiducia, la responsabilizzazione e la capacità di delega nei confronti dei propri collaboratori Nel corso delle sessioni di lavoro saranno condivisi gli strumenti, le suggestioni e gli esempi concreti maturati in alcune organizzazioni che hanno superato gli ostacoli che impediscono il cambiamento, adottando soluzioni peculiari.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il percorso formativo è dedicato a manager e responsabili di imprese di ogni dimensione chiamati ad essere agenti del cambiamento all'interno della trasformazione organizzativa della propria azienda. Il percorso formativo si rivolge nello specifico a coloro i quali desiderano: - rinforzare la propria capacità di leadership all'interno del/i team di lavoro che sono chiamati a coordinare - individuare e rinforzare le proprie competenze "abilitanti" di smart manager - comprendere l'impatto dello smart working sull'organizzazione del lavoro e coglierne le ricadute in un'ottica collaborativa e smart.	Il percorso formativo è dedicato a manager e responsabili di imprese di ogni dimensione chiamati ad essere agenti del cambiamento all'interno della trasformazione organizzativa della propria azienda. Il percorso formativo si rivolge nello specifico a coloro i quali desiderano: - rinforzare la propria capacità di leadership all'interno del/i team di lavoro che sono chiamati a coordinare - individuare e rinforzare le proprie competenze "abilitanti" di smart manager - comprendere l'impatto dello smart working sull'organizzazione del lavoro e coglierne le ricadute in un'ottica collaborativa e smart.	Nessuna competenza specifica richiesta.	FAD Formazione a Distanza	32	600,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working (lavoro agile)	5	Il percorso sarà condotto attraverso attività formativa d'aula, nel corso della quale si prediligerà il coinvolgimento attivo dei partecipanti e il confronto attivo con il docente. A momenti di formazione frontale, infatti, saranno altresì previsti esercitazioni, lavori di gruppi e momenti di confronto finalizzati a meglio coinvolgere i partecipanti e a contestualizzare i contenuti del corso nell'esperienza lavorativa quotidiana.	1	5	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2031	
808	E1.2020.170117	27/04/2020 10:43:47	IAL INNOVAZIONE APPRENDIMENTO LAVORO LOMBARDIA S.R.L. IMPRESA SOCIALE	Ricerca e selezione di risorse umane con disabilità (in FAD)	Con il D.lgs.151/2015 è prevista la possibilità di erogare contributi "per istituire il responsabile dell'inserimento lavorativo nei luoghi di lavoro" "con compiti di predisposizione di progetti personalizzati per le persone con disabilità". Tale figura dovrà essere definita nei decreti attuativi così come l'istituzione di un Osservatorio aziendale e un Disability Manager. In attesa dei decreti, in Italia si è cercato di aumentare il livello di competenza di tale figura, in particolare, Regione Lombardia, nel 2019, ha definito il profilo professionale all'interno del Quadro Regionale degli Standard Professionali rispondendo così alle esigenze del mercato del lavoro lombardo. Molte realtà professionali non sono ancora del tutto preparate all'ingresso di persone con disabilità e pertanto IAL Lombardia intende rispondere al fabbisogno formativo e professionale in un'ottica di aggiornamento ed implementazione delle competenze da parte di aziende o di liberi professionisti per migliorare l'approccio e il processo di ricerca, selezione, analisi, valorizzazione ed inserimento di persone con disabilità. Essere più preparati vuol dire effettuare analisi efficaci, comprendere che mettere in relazione figure di differenti professionalità per la definizione del job profile porta ad attuare un inserimento lavorativo efficace e positivo sia per le persone con disabilità sia per i datori di lavoro. Difatti, è la persona che si occupa di questi temi, il Disability Manager, anche se spesso non ancora riconosciuto con un vero e proprio job title aziendale, ma di fatto presente, che può far comunicare competenze professionali diverse presenti in azienda o esterne e farle convergere sullo stesso obiettivo, generando un'inclusione socio-lavorativa di successo e durevole. Il percorso formativo intende fornire quindi elementi preziosi per approcciarsi consapevolmente alla ricerca e selezione del personale con disabilità, ben sapendo che tale approccio non può essere lasciato solo alla sensibilità personale, ma bisogna informarsi, formarsi e prepararsi adeguatamente. Pertanto, il corso vuole affrontare e trasferire conoscenze ed abilità per mettere in grado il/la partecipante di costruire una selezione che tenga presente tutti gli aspetti di un inserimento che valorizzi sia la persona con disabilità sia l'azienda; che permetta a chi si occupa di questo ambito di avere gli strumenti, informazioni e modalità per affrontare la ricerca e la selezione in modo efficace, senza sprechi di tempo e risorse. Essenziale diventa anche conoscere i possibili incentivi ed agevolazioni economiche, sapere come, dove e quali informazioni e documentazione reperire, quali servizi al lavoro contattare e a quali elementi prestare attenzione per trasformare un obbligo di legge in opportunità.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il percorso formativo è destinato a lavoratori ed a lavoratrici dipendenti, manager aziendali, liberi professionisti e consulenti di settori multidisciplinari diversi che intendano gestire il processo di integrazione socio-lavorativa delle persone con disabilità, sia all'interno delle proprie realtà lavorative che in qualità di consulenti, con l'obiettivo di realizzare un inserimento proficuo e positivo che vada oltre gli obblighi di legge (L.68/99). Il corso si configura per varie tipologie di utenti che lavorano sia all'interno di imprese sia di società di consulenza che pongono attenzione all'analisi dei fabbisogni aziendali ed organizzativi, alla ricerca e valutazione del potenziale delle risorse da selezionare, incrociando il job profile più adeguato con l'azienda stessa. In generale, il corso è rivolto a figure aziendali e/o consulenti che vogliano aggiornare o sviluppare le proprie competenze di analisi e operative nell'ambito della gestione di risorse umane con disabilità.	Il percorso formativo si rivolge sia a responsabili delle risorse umane, diversity manager, welfare manager, impiegati/e nell'ambito della gestione del personale e delle risorse umane di grandi, medie e piccole aziende sia a professionisti che si occupano di consulenza alle imprese in questi ambiti.	La/Il partecipante al corso deve aver maturato alcune conoscenze nella gestione delle risorse umane e nell'individuazione dei job profile da inserire all'interno dell'azienda, acquisite in ambito lavorativo preferibilmente in settori consoni agli argomenti trattati come le risorse umane e la gestione di inserimenti lavorativi. Qualora l'ambito lavorativo di riferimento non fosse in linea a quanto sopra descritto, ma ci siano esigenze aziendali e strategiche che puntano ad una riqualificazione del proprio personale verso tale funzione, le competenze in ingresso rimangono comunque quelle sopra descritte, che possono essere state acquisite attraverso gli studi effettuati o in ambiti diversi da quello lavorativo.	FAD Formazione a Distanza	40	2.000,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Disability Manager (Esperto Gestione Risorse Umane Con Disabilità)	Gestire le attività di recruiting e selezione delle persone disabili in funzione del job profile	6				Le conoscenze e le abilità che si intendono trasferire tramite il percorso formativo si combinano in sinergia e porteranno gli/le iscritte a conoscere ed utilizzare i processi di analisi e di valutazione per la definizione del job profile in relazione alle attività di ricerca e selezione di una persona con disabilità per l'inserimento lavorativo in azienda. Pertanto, si approfondiranno le tecniche di analisi dei fabbisogni professionali, gli aspetti normativi e gli strumenti di politica attiva per affrontare anche gli aspetti legati ad un'eventuale assunzione. Essenziale conoscere le tipologie di svantaggio, utili anche ai ragionamenti e al coordinamento con le altre figure aziendali per trovare la mansione adeguata da proporre. Si conosceranno le tecniche di ricerca e selezione del personale, le modalità di conduzione di colloqui di selezione, ponendo così attenzione a quegli elementi che portano ad un inserimento lavorativo duraturo e positivo sia per la persona con disabilità sia per il datore di lavoro.	1	6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2032	

867	E1.2020.171122	27/04/2020 12:53:36	ASSIMPIANTI SERVIZI S.R.L.	Smart Working: come gestire le risorse del proprio team	"Lo Smart Working (o Lavoro Agile) è una modalità di esecuzione del rapporto di lavoro subordinato caratterizzato dall'assenza di vincoli orari o spaziali e un'organizzazione per fasi, cicli e obiettivi, stabilita mediante accordo tra dipendente e datore di lavoro; una modalità che aiuta il lavoratore a conciliare i empi di vita e lavoro e, al contempo, favorire la crescita della sua produttività" (Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali). Con il lavoro agile la persona non svolge più la propria attività lavorativa in giorni/orari determinati e all'interno di ambienti aziendali appositamente organizzati, ma opera in ambienti privi di controllo diretto del responsabile. Ne consegue che nell'adozione di modalità di lavoro agile, l'agire delle persone è guidato dalla fiducia: il fattore "umano" diviene pertanto un elemento fondamentale da considerare nella definizione di una soluzione di Smart Working, sia per quanto concerne le persone che nell'azienda rivestono ruoli di responsabilità/coordinamento, sia per gli smart workers. I tradizionali modelli di leadership non sembrano adeguati, i modelli organizzativi gerarchici devono cedere il passo a reti di individui a cui è richiesta abilità di auto-coordinamento e di coordinamento tra colleghi per il raggiungimento di obiettivi comuni. Ai responsabili è richiesto di sviluppare nuove competenze per la gestione di team che sono sempre più "virtuali", agli smart workers sono richieste capacità di gestire il proprio tempo ed il proprio lavoro per obiettivi. Partendo da queste considerazioni, il corso mira a fornire alle persone che hanno responsabilità di gruppi di lavoro le competenze e gli strumenti per introdurre soluzioni di lavoro agile in azienda, incluse le competenze relazionali e di leadership che sono richieste la gestione di team "virtuali". Durante il corso saranno trattati i seguenti temi: • Le dimensioni dello Smart Working: aspetti normativi, allineamento al work-life balance e alla produttività • Change e time management • Il lavoro per obiettivi e per processi • La leadership, dal controllo all'autonomia dei collaboratori.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il corso è rivolto a chi ha responsabilità di gruppi di lavoro e vuole acquisire le competenze di base per poter attuare una soluzione di Smart Working nel proprio contesto aziendale.	Manager e quadri, figure dotate di responsabilità di gruppi di lavoro.	Sono richieste principalmente delle competenze di tipo trasversale, quali: • Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali • Lavorare con gli altri in modo costruttivo (teamwork) • Effettuare la gestione dei problemi con un approccio proattivo	Aula, FAD Formazione a Distanza	30	650,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working (lavoro agile)	5	Le principali Conoscenze in esito al percorso formativo includono: • Principi dello smart working • Principi sulla conciliazione tempi di vita e tempi di lavoro Legge 81/2017 • Organizzazione del lavoro • Stili di leadership: nuovi stili di leadership per il lavoro agile • Modalità e tipologie di comunicazione efficace Le principali Abilità in esito al percorso formativo includono: • Applicare metodologie di lavoro per obiettivi • Applicare metodi per la valutazione delle prestazioni • Applicare tecniche di comunicazione efficace • Applicare tecniche di motivazione delle risorse umane • Applicare modalità di coordinamento del lavoro • Applicare tecniche di valutazione del potenziale risorse umane • Applicare tecniche di gestione del personale	1	5	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2033	
869	E1.2020.171126	27/04/2020 12:54:22	ASSIMPIANTI SERVIZI S.R.L.	Smart Working per smart workers: come gestire il proprio tempo e lavorare per obiettivi	"Lo Smart Working (o Lavoro Agile) è una modalità di esecuzione del rapporto di lavoro subordinato caratterizzato dall'assenza di vincoli orari o spaziali e un'organizzazione per fasi, cicli e obiettivi, stabilita mediante accordo tra dipendente e datore di lavoro; una modalità che aiuta il lavoratore a conciliare i empi di vita e lavoro e, al contempo, favorire la crescita della sua produttività" (Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali). Con il lavoro agile la persona non svolge più la propria attività lavorativa in giorni/orari determinati e all'interno di ambienti aziendali appositamente organizzati, ma opera in ambienti privi di controllo diretto del responsabile. Ne consegue che nell'adozione di modalità di lavoro agile, l'agire delle persone è guidato dalla fiducia: il fattore "umano" diviene pertanto un elemento fondamentale da considerare nella definizione di una soluzione di Smart Working, sia per quanto concerne le persone che nell'azienda rivestono ruoli di responsabilità/coordinamento, sia per gli smart workers. I tradizionali modelli di leadership non sembrano adeguati, i modelli organizzativi gerarchici devono cedere il passo a reti di individui a cui è richiesta abilità di auto-coordinamento e di coordinamento tra colleghi per il raggiungimento di obiettivi comuni. Ai responsabili è richiesto di sviluppare nuove competenze per la gestione di team che sono sempre più "virtuali", agli smart workers sono richieste capacità di gestire il proprio tempo ed il proprio lavoro per obiettivi. Partendo da queste considerazioni, il corso mira a fornire agli smart worker come gestire al meglio il proprio tempo e organizzare le proprie attività lavorando "per obiettivi". Durante il corso saranno trattati i seguenti temi: • Le dimensioni dello Smart Working: aspetti normativi, allineamento al work-life balance e alla produttività • Change e time management • Il lavoro per obiettivi e per processi • Gestire le relazioni con colleghi a distanza.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il corso è rivolto a chi è chiamato a svolgere la propria attività lavorativa in modalità "agile" (smart workers).	Il percorso formativo si rivolge a lavoratori addetti a qualsiasi mansione .	Sono richieste principalmente delle competenze di tipo trasversale, quali: • Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali • Lavorare con gli altri in modo costruttivo (teamwork) • Effettuare la gestione dei problemi con un approccio proattivo	Aula, FAD Formazione a Distanza	16	350,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3	Le principali conoscenze in esito al percorso formativo includono: • Principi dello smart working • Elementi di organizzazione del lavoro • Elementi di comunicazione interpersonale scritta e parlata • Modalità e tipologie di comunicazione efficace • Tecniche di time management • Strumenti e tecniche di monitoraggio delle attività e dei risultati raggiunti Le principali abilità in esito al percorso formativo includono: • Applicare i doveri di osservanza e di diligenza nell'esercizio delle mansioni assegnate dal datore di lavoro • Applicare procedure e istruzioni operative definite dalla struttura organizzativa di appartenenza • Attivare le funzioni e i processi della struttura organizzativa per il perseguimento dei propri compiti/obiettivi Applicare tecniche di pianificazione delle attività • Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali raggiunti • Utilizzare tecniche di comunicazione assertiva • Accettare critiche costruttive	1	3	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2034	
870	E1.2020.171133	27/04/2020 12:54:59	ASSIMPIANTI SERVIZI S.R.L.	WELFARE AZIENDALE – STRUMENTI PER IL BENESSERE ORGANIZZATIVO (FAD)	Il tema del Welfare aziendale è un tema complesso che va affrontato tenendo conto di più ambiti aziendali: risorse umane, comunicazione, core business dell'azienda. Il Welfare aziendale può rappresentare la soluzione affinché la soddisfazione delle esigenze di conciliazione vita-lavoro dei lavoratori generi una maggiore efficienza organizzativa e di conseguenza si ottengano migliori risultati aziendali. Mettendo al centro i bisogni dei lavoratori, il Welfare si sviluppa attraverso una continua relazione tra l'azienda e le persone, rispettando gli equilibri tra l'esigenza di produttività dell'impresa e la soddisfazione dei bisogni dei lavoratori. L'obiettivo è quello di accrescere il benessere organizzativo conseguendo maggiori performance aziendali. L'introduzione di un piano di Welfare aziendale permette di migliorare la capacità di un'organizzazione di promuovere e mantenere il più alto grado di benessere fisico, psicologico e sociale dei lavoratori in ogni tipo di ambito lavorativo. Ciò è possibile in quanto il Welfare aziendale è uno strumento flessibile, che permette di tenere conto del ciclo di vita di ogni dipendente. Il corso si propone di fornire ai partecipanti le competenze utili a progettare ed attuare Piani di Welfare aziendale che possano rappresentare una vera e propria organizzazione aziendale funzionale e non si riducano né al puro risparmio fiscale né allo strumento attraverso cui fruire dei beni e dei servizi che lo compongono. A questo scopo il corso si pone le seguenti finalità: Approfondire il quadro normativo e le prassi che agevolano l'introduzione di piani di welfare in azienda; Fornire una panoramica dei tipi di piani welfare al fine di individuare quello più efficace all'azienda; Fornire gli strumenti operativi che consentano di realizzare delle strategie di welfare in azienda; Illustrare le metodologie utili a ripensare alla propria organizzazione secondo una logica che coniughi l'incremento del benessere individuale con quello delle performance aziendali; Acquisire modelli per la gestione dei piani di welfare e del cambiamento ad essi connesso.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il percorso formativo è rivolto a chi vuole approfondire il tema della conciliazione vita-lavoro ed acquisire strumenti per affrontare in modo più competente la progettazione e implementazione di un Piano di Welfare aziendale.	Le mansioni maggiormente interessate al corso sono i Responsabili di gestione e sviluppo del personale e dell'organizzazione del lavoro e, più in generale, tutte le figure professionali che si occupano di smart working, welfare aziendale, work-life balance, diversity management.	Sono richieste principalmente delle competenze di tipo trasversale, quali: • Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali • Lavorare con gli altri in modo costruttivo (teamwork) • Effettuare la gestione dei problemi con un approccio proattivo	FAD Formazione a Distanza	40	900,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Welfare manager	Progettare e gestire programmi di welfare a livello aziendale e territoriale	6				Le principali conoscenze in esito al percorso formativo sono: • Normativa sulla conciliazione tempi di vita e tempi di lavoro • Metodi per l'analisi dei fabbisogni • Metodi e tecniche per la valutazione del potenziale delle risorse umane • Organizzazione aziendale Le principali abilità in esito al percorso formativo sono: • Applicare tecniche di analisi dei fabbisogni personali e professionali • Applicare tecniche di analisi organizzativa • Applicare tecniche di analisi dei processi aziendali • Applicare tecniche di valutazione del potenziale risorse umane • Applicazione degli strumenti e metodologia per lo sviluppo continuo di una piano welfare	1	6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2035	
912	E1.2020.236481	14/05/2020 18:13:02	AKO FORMAZIONE SRL	ESPERTO GESTIONE AREA FINANZA E CONTROLLO DI GESTIONE	Obiettivo principale del percorso formativo è quello di fornire ai partecipanti gli elementi chiave del controllo di gestione e della pianificazione economica. Le performance economiche e patrimoniali di un'azienda rappresentano infatti le fondamenta del suo presente e, soprattutto, del suo futuro. Partendo dagli aspetti amministrativi ed approfondendo quelli gestionali e Manageriali, l'Executive Master fornisce le conoscenze necessarie per assumere e svolgere efficacemente ruoli di responsabilità nell'area Amministrazione, Finanza e Controllo. La partecipazione al corso permetterà ai discenti di saper leggere i principali indici di bilancio nonché di costruire in autonomia un piano economico aziendale ad hoc. Attraverso un modulo ad hoc verrà poi approfondita la tematica del business plan, la cui conoscenza è indispensabile per i professionisti che operano nel settore. Al termine del percorso i partecipanti saranno in grado di integrare le tradizionali conoscenze di analisi economico-finanziaria con strumenti più specialistici della finanza aziendale, della programmazione e del controllo di gestione. In questo modo potranno svolgere un ruolo più attivo nei processi di miglioramento strategico e organizzativo delle aziende e rivestire un ruolo specialistico di supporto nel processo decisionale manageriale e nella consulenza aziendale.	Internazionalizzazione delle imprese	Destinatari della formazione sono tutti i profili aziendali operanti nella funzione Amministrazione, Finanza e Controllo di gestione	L'esperto in finanza e controllo di gestione è responsabile della gestione delle risorse finanziarie dell'impresa. Assicura l'afflusso di risorse finanziarie necessarie allo sviluppo aziendale; formula il piano di controlla dei gestione e ne gestisce l'attuazione; definisce le procedure aziendali necessarie al controllo di gestione e i sistemi di monitoraggio di queste ultime predisponendo report periodici; predispone su indicazioni della direzione il budget aziendale ed analizzargli scostamenti anche da	L'esperto in finanza e controllo di gestione deve possedere le conoscenze e competenze di base in materia di analisi economico-finanziaria con strumenti più specialistici della finanza aziendale, della programmazione e del controllo di gestione.	Aula, FAD Formazione a Distanza	40	2.000,00 €	Certificazione di competenza	Esperto gestione area finanza	effettuare la pianificazione finanziaria aziendale	6					1	6	NO	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2036	LA PROPOSTA NON RISULTA COERENTE CON L'AREA STRATEGICA INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE
915	E1.2020.236484	14/05/2020 18:14:13	AKO FORMAZIONE SRL	ESPERTO GESTIONE AREA MARKETING INTERNAZIONALE	Obiettivo principale del percorso formativo è quello di formare risorse specializzate in strategie e tecniche di internazionalizzazione e marketing internazionale, in grado di contribuire alla realizzazione di concrete strategie di penetrazione verso l'estero delle PMI regionali e quindi dio sviluppare la crescita economica territoriale locale. Sostenere il processo di internazionalizzazione delle imprese significa pertanto specializzare le risorse umane, mettendole in grado di affrontare i cambiamenti innescati dal mutamento tecnologico e dalla globalizzazione e rinnovare l'intero sistema produttivo italiano. Export e internazionalizzazione sono elementi chiave e vitali per rilanciare il paese dopo la crisi economica che ha duramente colpito tutta Europa. Per un'azienda operare con successo sui mercati internazionali significa saper gestire in modo efficace ed efficiente le problematiche inerenti le trattative commerciali e il marketing internazionale.	Internazionalizzazione delle imprese	Destinatari della formazione sono tutti i profili aziendali che si occupano o intendono occuparsi di marketing internazionale. Più in particolare, è un corso adatto a tutti coloro – imprenditori, professionisti e marketing operators – che desiderano sviluppare le proprie competenze in materia di marketing in contesti multinazionali o globali.	L'esperto in marketing coordina e controlla tutte le attività di marketing di un'azienda: mette a punto i piani marketing per lo sviluppo dei prodotti; gestisce le leve di marketing mix, studia l'evoluzione delle variabili di mercato; coordina e controlla le azioni di promozione e comunicazione dei prodotti e il lavoro dei collaboratori interni ed esterni.	L'esperto in finanza e controllo di gestione deve possedere le conoscenze e competenze in materia di marketing internazionale, di contrattualista internazionale e analisi di mercato.	Aula, FAD Formazione a Distanza	40	2.000,00 €	Certificazione di competenza	Esperto gestione area marketing	effettuare il controllo dell'implementazione del piano di marketing	6					1	6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2037	
922	E1.2020.182889	30/04/2020 12:12:38	SERVIZI CONFINDUSTRIA BERGAMO S.R.L.	SMART TRAINING WORKER – ORIENTARSI AL CAMBIAMENTO	L'introduzione dello smart working richiede un nuovo approccio all'organizzazione del lavoro, che consenta di attivare e governare in modo consapevole i cambiamenti/le ricadute all'interno della propria struttura organizzativa. Le implicazioni che da esso derivano non riguardano soltanto l'adozione e un utilizzo funzionale/consapevole delle nuove tecnologie, ma interessano anche i diversi ruoli organizzativi interessati chiamati ad essere agenti del cambiamento in un contesto che si appresta a diventare più agile/smart, trasversale e collaborativo-relazionale. Affinché lo smart working possa realmente funzionare, e rappresentare una valida ed efficace alternativa al lavoro in azienda, è necessario quindi che tutti i soggetti coinvolti siano correttamente informati e formati sugli aspetti innovativi e tipici della conduzione di questa modalità di lavoro. Il corso si rivolge quindi ai lavoratori e ai collaboratori con l'obiettivo di fornire loro strumenti e suggerimenti per essere protagonisti del cambiamento e gestire al meglio i loro team di lavoro. Nello specifico, saranno presentati nozioni e strumenti utili per: - Contestualizzare lo smart working all'interno del più ampio cambiamento organizzativo in atto nell'azienda e, più in generale, rispetto al contesto normativo di riferimento - Conoscere i rischi delle nuove modalità di lavoro e i comportamenti auspicati - Conoscere le skills professionali necessarie per lavorare in modo consapevole in modalità agile/smart Nel corso delle sessioni di lavoro saranno condivisi gli strumenti, le suggestioni e gli esempi concreti maturati in alcune organizzazioni che hanno superato gli ostacoli che impediscono il cambiamento, adottando soluzioni peculiari.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il percorso formativo è dedicato ai lavoratori e ai collaboratori di imprese di ogni dimensione coinvolti nello Smart Working.	Lavoratori e collaboratori smart provenienti da aziende di ogni dimensione.	Nessuna competenza specifica richiesta.	FAD Formazione a Distanza	24	520,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3	- Abilità che si intendono trasferire tramite il percorso formativo: - Principi dello smart working - Principi di dematerializzazione - Elementi di organizzazione del lavoro - Elementi di contrattualistica del lavoro relativa allo smart working - Modalita` e tipologie di comunicazione efficace - Strumenti e tecniche di monitoraggio delle attivita` e dei risultati raggiunti - Dispositivi di protezione individuale e collettiva - Metodi per l'individuazione e il riconoscimento delle situazioni di rischio - Elementi di ergonomia - Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza, call conference ...) - Normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali Conoscenze che si intendono trasferire tramite il percorso formativo: - Applicare i doveri di osservanza e di diligenza nell'esercizio delle mansioni assegnate dal datore di lavoro - Applicare tecniche di pianificazione delle attivita` - Applicare procedure e istruzioni operative attinenti al sistema qualita` previsti nella struttura organizzativa di appartenenza - Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali raggiunti - Utilizzare software, tecnologie e device a supporto dello smart working - Applicare metodi di condivisione della documentazione	0	3	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2038	
1096	E1.2020.219796	11/05/2020 15:44:36	MAXIMUS S.R.L.	FORMAZIONE PER RESPONSABILI DI GESTIONE DEL MAGAZZINO ALIMENTARE: DEMAND PLANNING E GESTIONE INTEGRATA DEI PROCESSI	Il percorso è destinato al personale responsabile della gestione del magazzino di aziende, associazioni, enti, comunità, case di accoglienza, residenze socioassistenziali e sanitarie,che,per necessità produttive, commerciali o gestionali, sono dotate di depositi di stoccaggio di alimenti. La proposta formativa è stata ideata a partire dall'incrocio dei dati relativi ai fabbisogni professionali individuati dal sistema Excelsior "Previsioni dei fabbisogni occupazionali e professionali in Italia e medio termine(2019 – 2023)"con l'evidenza delle nuove esigenze organizzative legate al settore logistico, emerse con lo scoppio dell'emergenza sanitaria mondiale. Da un lato, si è rilevato che uno dei settori maggiormente in fermento occupazionale è stato, per il 2019, quello della logistica, con una previsione di necessità di figure professionali legate al comparto tra gli 85.000 e i 116.000 lavoratori. Questo ancor prima che la situazione economica precipitasse a causa del fermo generale delle attività causato dall'emergenza sanitaria e che i servizi logistici acquisissero importanza fondamentale per la sussistenza del Paese. Che si tratti di aziende del settore della logistica o di aziende/enti che vedono al proprio interno processi logistici, con l'esplosione della pandemia è emersa la necessità di una figura professionale, il Demand Planner, ossia chi si occupa di leggere il mercato/il fabbisogno aziendale ed interpretarlo per rifornire le scorte nel modo corretto. Figura diffusa presso i big players, la carenza di questo tipo di professionalità presso i soggetti di piccole e medie dimensioni sta generando difficoltà con gli approvvigionamenti, soprattutto di tipo alimentare. Questo si può applicare in particolare alle aziende che commerciano in generi alimentari, da un lato e, dall'altro alle aziende e agli enti socioassistenziali e sanitari che praticano accoglienza e ricovero di persone a vario titolo, per le quali le attuali difficoltà di approvvigionamento spingeranno verso un'ottimizzazione dei processi gestionali di magazzino. In particolare, emergono due esigenze, per un migliore approccio organizzativo anche in futuro: organizzare gli ordini e le scorte e gestire gli approvvigionamenti in sincronia con i processi amministrativi. La finalità del corso è dunque quella di migliorare l'efficienza nella gestione del magazzino alimentare per aziende che commerciano in alimenti e enti specializzati nell'assistenza, accoglienza e ricovero di diverse tipologie di utenza Il percorso formativo intende raggiungere questa finalità attraverso il perseguimento dei seguenti obiettivi: Fare acquisire ai partecipanti nuove conoscenze e abilità atte a organizzare correttamente approvvigionamenti e stoccaggio degli alimenti; Fornire ai partecipanti gli strumenti cognitivi e le tecniche operative necessari a pianificare i rifornimenti e a gestire il magazzino integrando il processo con i processi amministrativi,anche grazie all'utilizzo di strumenti informatici		Destinatari potenziali del presente percorso sono gli operatori responsabili della gestione del magazzino di aziende produttive, aziende commerciali, esercizi commerciali, enti, associazioni, comunità, case di accoglienza, residenze socioassistenziali e sanitarie, che, per necessità produttive, commerciali o gestionali, sono dotate di depositi di stoccaggio di alimenti.	Addetti al magazzino, responsabili di magazzino, addetti alle vendite, operatori e assistenti sociosanitari, impiegati, amministrativi, educatori, animatori e operatori di comunità	NESSUNA	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	24	450,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore di magazzino della logistica e della spedizione	Effettuare le operazioni di stoccaggio, imballaggio e movimentazione merci	3				12.13 OPERATORE DI MAGAZZINO DELLA LOGISTICA E DELLA SPEDIZIONE - Effettuare le operazioni di stoccaggio, imballaggio e movimentazione merci Elementi della competenza erogati nel percorso: CONOSCENZE: Metodi, procedure e tecniche di organizzazione degli spazi e di gestione di magazzino Software per la gestione del magazzino Tipologie di merci e specifiche di stoccaggio e movimentazione ABILITA': Identificare spazi e criteri di disposizione delle merci nei diversi locali del magazzino Applicare tecniche e procedure per lo stoccaggio e la movimentazione Applicare tecniche di registrazione dei movimenti delle merci in entrata e in uscita, di inventario e di aggiornamento delle giacenze Applicare procedure informatiche per la registrazione e controllo merci 12.15 RESPONSABILE MAGAZZINO - Pianificare la disposizione delle merci in magazzino Elementi della competenza erogati nel percorso: CONOSCENZE: Procedure di gestione scorte di magazzino Schemi di disposizione del magazzino Sistemi gestionali e organizzativi di un magazzino merci ABILITA': Applicare procedure di pianificazione operativa Applicare tecniche di pianificazione di risorse e di mezzi	1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2039	

1105	E1.2020.246065	18/05/2020 16:43:43	ASLAM COOPERATIVA SOCIALE (ex ASLAM Associazione Scuole Lavoro Alto Milanese)	DAL SOPRALLUOGO ALLA FORMULAZIONE DELL'OFFERTA: TECNICA DI VENDITA E RELAZIONE CON IL CLIENTE – IMPIANTISTICA E MANUTENZIONE	Il contesto all'interno del quale si colloca la presente proposta formativa rappresenta una delle tipologie di intervento a sostegno delle aziende in occasione dell'emergenza epidemiologica da COVID-19. Il corso proposto costituisce una leva importante per poter adeguare le competenze dei destinatari così da favorire processi di rilancio e riconversione delle attività lavorative in armonia con le profonde trasformazioni in atto. La formazione continua costituisce uno strumento importante nell'attuale momento di sospensione delle attività lavorative, per favorire l'attivazione dei lavoratori verso una crescita professionale, anche durante il tempo trascorso presso il proprio domicilio in modalità smart working o in cassa integrazione, grazie all'introduzione e realizzazione delle attività didattiche in modalità a distanza FAD o E – learning organizzate del nostro Ente. Il corso si rivolge a titolari, responsabili o dipendenti di piccole imprese di installazione e manutenzione di impianti civili: elettricisti, idraulici, termotecnici, frigoristi, e ha lo scopo di migliorarne le competenze nella negoziazione con il cliente per la vendita del prodotto/servizio. Ad ottime competenze tecniche specifiche non sempre si affiancano adeguate competenze nella gestione del rapporto con il cliente, la cui importanza può essere sottovalutata. L'obiettivo specifico del corso è focalizzare l'attenzione sulla efficace stesura di un preventivo: se stilato a regola d'arte è l'elemento decisivo che può determinare l'inizio di un rapporto con un cliente. Il preventivo può essere considerato un biglietto da visita dell'impresa: non è semplicemente un'offerta commerciale ma rappresenta la professionalità dell'impresa, che si deve distinguere dai concorrenti. Deve rispondere alle specifiche richieste del cliente, facendogli percepire che è stato studiato appositamente per lui. Un preventivo chiaro e completo deve fornire, oltre al dettaglio dei lavori previsti, dei relativi costi e delle tempistiche di esecuzione, anche dei riferimenti chiari per il cliente: recapiti della persona da contattare, scadenza dell'offerta, modalità di pagamento. Solo dopo aver valutato il preventivo il cliente deciderà a quale impresa affidarsi. Spesso, invece, si considera il preventivo come una semplice formalità, rischiando così di perdere un'opportunità di business che sembrava ormai aggiudicata. Inoltre, nella formulazione del preventivo si devono considerare anche tutti gli aspetti tecnici e di sicurezza previsti dalle attività di installazione, che devono essere verificati mediante un opportuno sopralluogo. Per stilare una adeguata valutazione dei costi è necessario considerare attentamente le possibili difficoltà tecniche che si potrebbero presentare, o la necessità di ricorrere a particolari attrezzature (es: trabattelli, piattaforme, linee vita), fattori che possono comportare un aumento dei costi e un rallentamento nell'esecuzione dei lavori.		Il corso si rivolge agli installatori e manutentori di impianti ad uso civile: termoidraulici, elettricisti, frigoristi, che gestiscono il rapporto con il cliente finale. Possono essere sia artigiani e titolari di impresa sia dipendenti di imprese aventi sede in Lombardia.	Il corso si rivolge ad installatori e manutentori di impianti termoidraulici e di condizionamento, installatori e manutentori di impianti a fluidi termoportanti, elettricisti installatori e manutentori di impianti nelle costruzioni.	Competenze tecniche nell'installazione e manutenzione di impianti civili termoidraulici, elettrici, di climatizzazione e refrigerazione; competenze nella stesura di preventivi, capacità di relazionarsi con il cliente.	Aula, FAD Formazione a Distanza	16	288,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Gestire la relazione con il cliente	3		1	3		AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2040	
1141	E1.2020.223093	12/05/2020 10:29:14	SALESIANI LOMBARDIA PER LA FORMAZIONE ED IL LAVORO - CNOS-FAP	Mercato estero: pratiche doganali-logistica-trasferte (modalità FAD)	Nell'attuale contesto socio-economico globale, diventa sempre più strategico saper gestire in modo efficace ed efficiente le problematiche inerenti le trattative commerciali internazionali. Operare con successo sui mercati esteri significa saper impostare una buona strategia commerciale che sia in grado di riadattarsi ai nuovi scenari e contesti. Il corso si propone di fornire le competenze tecniche e trasversali per operare nei mercati internazionali, di analizzare problematiche aziendali e dare gli strumenti di gestione e controllo delle commesse. Di seguito gli obiettivi del percorso: 1) Interpretare e applicare i principi del codice doganale e delle nuove disposizioni di applicazione; 2) configurare le operazioni e il trasporto; 3) gestire la trasferta e il distacco dei lavoratori; 4) approfondire la contrattualistica e la gestione dei pagamenti.	Internazionalizzazione delle imprese	Il corso è rivolto alla direzione, all'area commerciale, ufficio acquisti, logistica/spedizioni, HR, area legale, service e assistenza, amministrazione, e a tutti i collaboratori che si trovano all'interno dell'azienda a gestire pratiche che riguardano il commercio estero.	Imprenditori, manager, responsabili d'area, impiegati amministrativi e tecnici, collaboratori di ogni settore e livello.	E' preferibile che i partecipanti abbiano una minima esperienza di gestione di pratiche di commercio estero di 6/12 mesi così da poter condividere e comprendere esempi concreti ed esercitazioni.	FAD Formazione a Distanza	30	1.500,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Specialista degli scambi internazionali	Organizzare le operazioni doganali predisponendo la documentazione necessaria	5				CONOSCENZE Elementi di fiscalità internazionale Elementi di diritto doganale Normativa relativa agli incoterms Normativa Intrastat Tecniche di pagamenti internazionali Elementi di contrattualistica internazionale Normativa relativa ai documenti di trasporto Procedure amministrative, fiscali e doganali relative alle spedizioni internazionali Logistica dei trasporti Organizzazione del trasporto di merci Procedure di controllo e compilazione documenti di trasporto. ABILITA'	1	5	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2041	
1153	E1.2020.256081	21/05/2020 10:54:55	Istituto Sperimentale Italiano Lazzaro Spallanzani	CURA E MANUTENZIONE DEL VITIGNO: IL VITICOLTORE - on line	Il corso è rivolto a operatori impegnati nel ciclo della viticoltura che vogliano approfondire le proprie conoscenze e abilità su tutto ciò che riguarda la cura e gestione di un vigneto. Finalità del percorso è fornire indicazioni precise legate alle fasi del ciclo produttivo: impianto del vigneto, vigneto in produzione, potatura, concimazione, trattamenti antiparassitari, lavorazione del terreno e lotta contro le erbe infestanti, difesa dalla grandine, vendemmia, espianto del vigneto. Particolare attenzione verrà data anche alla prevenzione dei rischi legati alla natura stessa dell'attività in campo: infatti, nello svolgimento della pratica vitivinicola, si fa ampio uso di fertilizzanti e diserbanti, potenzialmente tossici, di macchine agricole e macchinari che, se non dotati di opportune protezioni e non usati con la dovuta cautela, possono causare gravi danni. Per ogni fase verranno fatte simulazioni e dimostrazioni sulle tecniche impiegate in viticoltura e i relativi possibili rischi potendo visitare un'azienda agricola e vinicola del territorio.		Il corso è rivolto a imprenditori agricoli, coadiuvanti familiari e lavoratori subordinati che abbiano già esperienza pratica presso aziende o impianti agricoli e vogliano approfondire le basi teoriche e scientifiche del proprio lavoro per garantire una qualità maggiore del prodotto finale e della gestione economico-produttivo dell'azienda.	imprenditori agricoli, coadiuvanti familiari e lavoratori subordinati	Effettuare la pulizia e manutenzione ordinaria di macchine, attrezzi, impianti agricoli	FAD Formazione a Distanza	16	799,97 €	Certificazione di competenza	Viticoltore	Effettuare la cura del vigneto	3				Il percorso prevede l'acquisizione di tutte le competenze afferenti al profilo 1.10 viticoltore.	1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2042	
1217	E1.2020.236404	14/05/2020 17:59:35	SIRIO SRL	GESTIONE CONTRATTI DI VENDITA IN AMBITO INTERNAZIONALE	Il commercio con l'estero richiede da parte dell'azienda un'attenta gestione della contrattualistica per poter acquisire e conservare una posizione contrattuale forte e tutelarsi dal rischio di impugnazioni, inadempienze e clausole pericolose. Obiettivo del corso è quello di fornire gli strumenti necessari per gestire senza problemi le varie casistiche che si possono verificare in ambito di contrattualistica internazionale. Nello specifico il corso punta a far conoscere ai partecipanti alla formazione le norme e gli strumenti che regolano le controversie internazionali, mettendoli nelle condizioni di saper gestire correttamente la fase precontrattuale e applicare le migliori tecniche di redazione e conclusione del contratto internazionale. La partecipazione al corso permetterà ai discenti di acquisire le nozioni basilari e specifiche in materia di contrattualistica internazionale per essere in grado di riconoscere ed evitare le clausole più insidiose, approntare le più opportune garanzie, conoscere i principali contratti del commercio internazionale. Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di: comprendere e negoziare le clausole fondamentali del contratto di vendita internazionale, del contratto di agenzia e del contratto di distribuzione internazionale e di individuare e di imparare le tecniche per evitare o gestire i principali conflitti economici con i propri partners anche se non vi sono con essi contratti formali; risolvere, attraverso una negoziazione e l'applicazione delle regole internazionali, una tipica lite con un cliente all'estero sorta a seguito di una contestazione per problemi di qualità della merce; analizzare i propri schemi di lavoro contrattuali aziendali e le clausole fondamentali dei contratti in uso in azienda e proporre miglioramenti/adeguamenti aziendali per una migliore gestione dei rapporti con i clienti/fornitori esteri.	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatati della formazione sono responsabili commerciali di aziende che operano con l'estero; Impiegati addetti all'Import/export; Responsabili Ufficio Contratti; Consulenti per l'internazionalizzazione delle imprese.	L'Esperto gestione area vendite opera generalmente nel contesto della direzione commerciale di imprese medio grandi, in quanto nel caso in cui le dimensioni dell'azienda siano ridotte il suo operato è assimilato direttamente al Direttore commerciale stesso. Il processo di lavoro in cui interviene principalmente è quindi la gestione della vendita di prodotti/servizi con l'estero.	Le principali competenze che l'esperto di gestione dei contratti di vendita in ambito internazionale deve possedere sono: • Conoscenza approfondita delle specifiche di prodotto • Conoscenza della terminologia tecnica di settore economico di riferimento • Conoscenza delle tecniche di vendita • Conoscenza del mercato internazionale di riferimento • Buona padronanza degli applicativi IT e di software gestionali • Ottime doti comunicative e relazionali • Spirito commerciale e propensione a lavorare per obiettivi	Aula, FAD Formazione a Distanza	40	2.000,00 €	Certificazione di competenza	Esperto gestione area commerciale	effettuare il coordinamento della forza di vendita	6				L'esperto nella gestione dei contratti di vendita in ambito internazionale sarà una figura in grado di tradurre, declinare gli obiettivi commerciali di budget dell'impresa in obiettivi di vendita (tempi, modi e risultati) relativi al suo territorio/area di competenza. In particolare si occuperà da una parte di realizzare, nel suo ambito territoriale e di responsabilità, gli obiettivi di vendita dell'impresa, programmando le azioni più adatte a raggiungerli; dall'altra di organizzare e coordinare la forza vendita, fornendo strumenti e dati di supporto. Può anche eventualmente intervenire direttamente nel processo di vendita con clienti/circostanze critici o importanti.	1	6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2043	
1218	E1.2020.236409	14/05/2020 17:59:59	SIRIO SRL	ESPERTO IN STRATEGIE DI VENDITA E GESTIONE DEL CLIENTE	Il presente corso mira ad affrontare ed approfondire gli strumenti e le strategie di vendita e gestione del cliente al fine di permettere ai partecipanti di acquisire la capacità di mantenere e accrescere il rapporto con i clienti in essere e sviluppare nuove relazioni con i clienti potenziali. Gli obiettivi specifici del corso sono i seguenti: saper analizzare il mercato e la concorrenza, individuare i clienti prospect, strutturare una strategia di vendita sui clienti prospect saper trattenere i clienti più profittevoli, accrescere la profittabilità dei clienti marginali, ridurre il budget impiegato sui clienti che generano perdite, migliorare l'approccio e la qualità della comunicazione verso il cliente, saper utilizzare metodi di rilevamento delle esigenze e di informazioni diversificate a seconda della tipologia di cliente, saper segmentare correttamente clienti già acquisiti e prospects per poter proporre nuove offerte utili, saper creare le condizioni necessarie per una buona comunicazione, focalizzata su come entrare in empatia e riuscire a limitare al massimo l'ampiezza dell'arco di distorsione comunicativa, cioè la differenza tra ciò che comunico e ciò che comprende l'interlocutore. Valutare la propria leadership e trovare gli strumenti comunicativi per rafforzarla.	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatari della formazione sono figure commerciali preposte alla vendita, impiegati di area estero e addetti marketing, figure preposte alla stesura di offerte tecnico-commerciali.	Chi ricopre un ruolo commerciale ha come principale compito quello di trovare, sviluppare e mantenere i Clienti nel tempo. Nello specifico deve saper individuare i giusti interlocutori e saper cogliere le loro esigenze ed obiettivi, per soddisfare non solo l'esigenza esplicita ma anche scopi e ambizioni di tutti coloro che hanno o possono avere un ruolo importante, come decisore o come influenzatore, nell'acquisto.	Le principali competenze che l'esperto in strategie di vendita e gestione del cliente deve possedere sono: conoscenze generali sulle materie economiche-gestionali e sulle pratiche commerciali nell'ambito di attività di import-export, competenze comunicative e una spiccata capacità di costruire una rete di relazioni all'interno dell'azienda cliente, in modo da trovare nuovi interlocutori e per creare e rafforzare il rapporto di reciproca fiducia.	Aula, FAD Formazione a Distanza	40	2.000,00 €	Certificazione di competenza	Esperto gestione area vendite	effettuare il coordinamento della forza di vendita	6				L'esperto in strategie di vendita e gestione del cliente si occupa da una parte di realizzare, nel suo ambito territoriale e di responsabilità, gli obiettivi di vendita dell'impresa, programmando le azioni più adatte a raggiungerli; dall'altra di organizzare e coordinare la forza vendita, fornendo strumenti e dati di supporto. Può anche eventualmente intervenire direttamente nel processo di vendita con clienti/circostanze critici o importanti.	1	6	NO	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2044	LA PROPOSTA NON RISULTA COERENTE CON L'AREA STRATEGICA INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE
1255	E1.2020.256090	21/05/2020 10:55:45	UNIVA SERVIZI S.R.L.	DIGITAL MARKETING & INBOUND MARKETING - STRATEGIE, STRUMENTI E TECNICHE [modalità FAD]	DIGITAL MARKETING & INBOUND MARKETING: LEVE FONDAMENTALI Il Digital Marketing ha una funzione strategica cruciale in un ambiente iper-dinamico come quello attuale, dove è diventata un'esigenza primaria delle aziende restare al passo con i continui cambiamenti del mercato. Questa leva è, infatti, un insieme di strategie che creano consapevolezza e promuovono un marchio o un prodotto online utilizzando tutti i canali digitali disponibili per poter soddisfare i mutevoli bisogni del cliente. Anche l'Inbound Marketing ricopre un ruolo molto importante all'interno di un'azienda. Esso ha di fatto superato la concezione del Marketing Outbound, ossia del marketing tradizionale, nel quale era l'azienda a inseguire il cliente. Ora attraverso la creazione di contenuti educativi e mirati è il cliente che, attirato dal prodotto, cerca l'azienda. Saper implementare una strategia di Inbound Marketing è quindi indispensabile per un'azienda che vuole eccellere sul mercato. FABBISOGNO FORMATIVO La formazione delle figure professionali che si occupano di queste leve deve essere costante e in continuo aggiornamento, per poter far fronte ad un contesto che è sempre in continua evoluzione. Oggi il Digital Marketing e l'Inbound Marketing sono alla base della crescita aziendale, gli acquisti avvengono sempre più frequentemente online sia nel mercato B2C che in quello B2B, è quindi fondamentale padroneggiare nel miglior modo possibile gli strumenti del marketing digitale e conoscere le migliori strategie Inbound. L'azienda, per essere competitiva, deve saper gestire in maniera ottimale la sua presenza online in un'ottica di comunicazione omnicanale, integrando tra loro il sito web, le mobile apps, i social media e i canali tradizionali in una visione cliente-centrica. Queste due leve sono quindi strumenti essenziali per aumentare le vendite e accrescere la Brand Awareness. OBIETTIVI FORMATIVI Lo scopo di questo corso è quello di creare un valore aggiunto per le aziende attraverso la formazione di professionisti completi che, grazie alle loro competenze, possano contribuire a migliorare e consolidare la performance aziendale. L'obiettivo è quindi quello di trasmettere conoscenze ed abilità ai partecipanti necessarie per poter impostare e pianificare strategie di successo, rendere più efficaci i processi decisionali e saper utilizzare i giusti strumenti. In particolare, gli obiettivi specifici prevedono: • Acquisire le conoscenze teoriche, le competenze pratiche e le giuste chiavi di lettura delle logiche del marketing digitale - • Comprendere l'utilizzo dei canali digitali con particolare riferimento ai social media, al sito web, al SEM e al SEO e all'E-Mail Marketing - • Comprendere quali sono i fattori critici da considerare nell'impostare una Inbound Marketing Strategy - • Imparare a progettare un processo efficace di Inbound Marketing e Lead Generation - • Conoscere gli Inbound Marketing Tools, i Lead Generation Tools, i Funnel Marketing Tools e le loro funzionalità		Il corso si rivolge a diverse categorie di professionisti: • A coloro che si occupano già di queste leve e vogliono aggiornare le proprie competenze per migliorare le loro performance: il corso permetterà loro di rivedere e approfondire alcuni concetti conosciuti, apprendere nuove conoscenze e formarsi sui moderni aspetti della professione; • A coloro che – con un'esperienza significativa in ambito marketing – vogliono migliorarsi e aspirano ad un'evoluzione di carriera: il corso gli permetterà di prepararsi a ricoprire il ruolo di responsabile marketing nella propria azienda o in un'altra realtà; • A coloro che nella propria storia professionale si sono trovati ad occuparsi di queste tematiche in azienda, ma non hanno una formazione dedicata e vogliono formalizzare le conoscenze e le abilità acquisite durante la loro esperienza: il corso garantirà l'opportunità di consolidare quanto già appreso e sviluppare nuovi ambiti di conoscenza.	Il corso è rivolto a chi aspira o ricopre il ruolo di: • Digital Marketing Manager; • Responsabile Marketing; • Social Media Manager; • SEM Specialist; • Responsabile della comunicazione;	Per accedere al corso è necessario possedere conoscenze base dei: • principali canali informatici di comunicazione Digital, Social e di Marketing; • elementi di marketing digitale e comunicazione; • capacità di analizzare dati, pianificare attività composite e valutare i risultati raggiunti; • predisposizione al problem solving e capacità di assumere rischi e responsabilità.	FAD Formazione a Distanza	40	1.000,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Esperto di marketing	predisporre il piano marketing e le leve del brand mix	6				LE CONOSCENZE Le principali conoscenze trasferite tramite questo percorso formativo riguarderanno essenzialmente l'apprendimento delle strategie di marketing, delle nozioni di Web Marketing e di quelle di E-Marketing. Durante questo corso, però, i partecipanti potranno accrescere ulteriormente le loro conoscenze, in particolar modo: conosceranno diverse tecniche di funzionamento e utilizzo di blog e chat, nuovi modi di ottimizzazione delle pagine web per i social media, comprenderanno come utilizzare gli strumenti per impostare campagne SEM oltre ad imparare nuovi elementi relativi al CRM e a definire canali, mezzi, target e KPI idonei agli obiettivi identificati. LE ABILITÀ Le abilità principali che ogni partecipante avrà acquisito alla fine dell'attività formativa riguarderanno nello specifico la capacità di applicare tecniche di Social Media Planning, di marketing mix e di piani di promozione SEM. Inoltre, i discenti apprenderanno anche altre abilità, in particolare: saranno in grado di applicare numerosi metodi per creare e gestire interazioni attraverso i social, nuove tecniche di decision making e di coinvolgimento della clientela. Impareranno, infine, ad utilizzare anche nuovi strumenti di pianificazione delle attività.	1	6	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2045	
1257	E1.2020.256111	21/05/2020 10:57:41	UNIVA SERVIZI S.R.L.	STRATEGIE DI COMUNICAZIONE INTERNA ED ESTERNA - CAUTELE DIGITALI IN TEMA DI PRIVACY [modalità FAD]	LA COMUNICAZIONE AZIENDALE La comunicazione sia interna che esterna ha un ruolo cruciale nella vita di un'azienda. Ci sono moltissimi modi per comunicare al giorno d'oggi che permettono di metterci in contatto con altre persone e realtà nel giro di pochissimi secondi. Possiamo, infatti, mandare un messaggio ad un collega via mail oppure postare un contenuto sui social network per veicolare un messaggio alla clientela, possiamo aggiornare il sito web o il blog semplicemente con un click. Tutto ciò però comporta, oltre a grandi opportunità, anche numerosissime minacce che possono creare conflitti interni ed esterni all'organizzazione, ma soprattutto possono minare la sicurezza dei nostri dati esponendoci a rischi che potrebbero rivelarsi dannosi per l'impresa. IL FABBISOGNO FORMATIVO Utilizzare i vari Social Network, l'e-mail lavorativa e tutto ciò che c'è in rete può sembrare più semplice di quello che si potrebbe pensare, la realtà però non è così. Infatti, dietro questi strumenti di comunicazione si celano numerosi pericoli, che se non rilevati possono provocare danni importanti all'azienda. Sapere dunque come comunicare in modo corretto e in piena sicurezza sulle piattaforme social, ma anche per esempio tra colleghi attraverso l'utilizzo della mail diventa dunque un fattore assolutamente primario nella crescita di un'impresa. GLI OBIETTIVI FORMATIVI Questo percorso nasce dall'esigenza di formare ed informare le figure professionali presenti in azienda sull'uso corretto degli attuali strumenti di comunicazione. Trasmettere le giuste competenze a chi si occupa della comunicazione aziendale crea valore aggiunto, che porta l'impresa ad ottenere un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti. Lo scopo è dunque quello di illustrare ai vari partecipanti le tecniche corrette per ottenere una comunicazione efficace ed efficiente all'interno dell'organizzazione e renderli più consapevoli sui rischi che si corrono nell'utilizzo degli strumenti		Il corso si rivolge a diverse categorie di professionisti: • A coloro che si occupano già di comunicazione, interna e/o esterna, e di sicurezza dei dati aziendali, ma che vogliono aggiornare le proprie competenze per un continuo miglioramento personale: il corso permetterà loro di rivedere e approfondire alcuni concetti conosciuti, apprendere nuove conoscenze e formarsi sui moderni aspetti della professione; • A coloro che – con un'esperienza significativa in comunicazione o cyber security – desiderano migliorare la loro preparazione: il corso gli permetterà di acquisire nuove abilità e conoscenze per svolgere sempre meglio la loro mansione in azienda; • A coloro che nella propria storia professionale si sono trovati ad occuparsi di queste tematiche, ma non hanno una formazione dedicata e vogliono formalizzare tutto ciò che hanno appreso durante la loro esperienza: il corso garantirà l'opportunità di consolidare quanto già sanno e sviluppare nuovi ambiti di conoscenza.	Il corso è rivolto a chi aspira o ricopre il ruolo di: • Responsabile della comunicazione; • HR Communications Manager; • Social Media Manager; • Content Manager; • ICT Security Manager.	Per frequentare il corso è necessario possedere le conoscenze base: • dei principali elementi di comunicazione; • dei principali canali informatici di comunicazione Social; • predisposizione al problem solving e capacità di assumere rischi e responsabilità; • della Netiquette; • dei principali metodi di protezione dei dati.	FAD Formazione a Distanza	30	1.000,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Responsabile della comunicazione interna	effettuare la gestione del piano di comunicazione interna	5				Attraverso questo corso i partecipanti potranno ampliare notevolmente il loro bagaglio di conoscenze, rafforzare quanto già sanno e acquisire nuove abilità per migliorarsi sempre più e creare valore aggiunto per la loro azienda. LE CONOSCENZE Le principali conoscenze trasferite tramite questo percorso formativo riguarderanno essenzialmente l'apprendimento dei principi della comunicazione con le nuove tecnologie, di nuove nozioni riguardo la sicurezza delle applicazioni web e di nuovi metodi della gestione delle risorse umane. Durante questo corso, però, i partecipanti potranno accrescere ulteriormente le loro conoscenze, in particolar modo: conosceranno nuovi strumenti di comunicazione interna, impareranno nuove tecniche di comunicazione e acquisiranno una maggior consapevolezza nella gestione della sicurezza delle reti senza fili e delle basi di dati. LE ABILITÀ Le abilità principali che ogni partecipante avrà acquisito alla fine dell'attività formativa riguarderanno nello specifico l'applicazione di nuove modalità di analisi dei bisogni di comunicazione e di tecniche di valutazione del rischio	1	5	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2046	
1280	E1.2020.276687	27/05/2020 10:34:54	FONDAZIONE ET LABORA	SISTEMI PLC SIEMENS	Il percorso formativo presentato persegue molteplici obiettivi che si integrano in una direzione unitaria comune: la qualificazione e la riqualificazione del personale orientata a rendere le aziende coinvolte nell'intervento più competitive sul mercato e più rispondenti alle nuove esigenze del mutato contesto socio-economico. Il percorso ha l'obiettivo di implementare conoscenze e competenze, tecnico-operative, al fine di un innalzamento dello standard qualitativi. Nello specifico il corso è rivolto a rispondere al fabbisogno di tutte quelle imprese che hanno al lavoro interno processi di automazione e/o che intendendo implementarli. Gli operatori a cui è rivolto il corso saranno infatti in grado di supportare l'azienda nella fase di analisi, di realizzazione e di monitoraggio di un processo di automazione industriale. L'introduzione di processi automatizzati porta a crescita del fatturato, nuove opportunità di lavoro, eliminazione di attività a scarso o nullo valore, permettendo ai dipendenti di concentrarsi su attività meno ripetitive. Per fare questo però è fondamentale sviluppare ed evolvere le competenze dei lavoratori. Una delle prime competenze da implementare è proprio la funzionalità di un PLC all'interno di un sistema automatico. Il percorso mira quindi ad acquisire le nozioni tecniche e le competenze necessarie per identificare la funzionalità del PLC all'interno di un sistema automatico imparando a realizzare e gestire il programma del PLC. Gli obiettivi del corso sono i seguenti: - Realizzare il programma del PLC grazie ai software di programmazione; - Strutturare le sequenze del programma secondo le specifiche assegnate; - Eseguire modifiche sul programma del PLC - Monitorare tramite il software di gestione del PLC lo stato del sistema di automazione		Il percorso è pensato per chi lavora negli uffici tecnici, progettisti software e programmatori che desiderano apprendere le metodologie di progettazione e le tecniche di sviluppo del software su PLC nell'ambito della progettazione, realizzazione e manutenzione di impianti di automazione industriale. Nello specifico è rivolto a tecnici elettronici ed informatici che vogliono affinare le conoscenze teoriche con un percorso in grado di condurli alla realizzazione di applicazioni di automazione con PLC ed ad operatori di impianti automatizzati, con una base di conoscenza meccanica e degli impianti di automazione, che vogliono irrobustire la propria professionalità nell'ambito della programmazione PLC.	Operai specializzati e tecnici progettisti software e programmatori	Per poter frequentare il corso è necessario avere conoscenze di base di tecnologia meccanica ed elettromeccanica o esperienza nella conduzione di impianti automatizzati.	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	40	1.500,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Installatore e manutentore di sistemi di automazione industriale	Effettuare il ripristino del funzionamento di sistemi di automazione industriale in caso di guasti e malfunzionamenti	4				Il progetto formativo si inserisce nel quadro delle competenze descritte nel QRSP presenti nei profili di INSTALLATORE E MANUTENTORE DI SISTEMI DI AUTOMAZIONE INDUSTRIALE e INSTALLATORE E MANUTENTORE ELETTRICO ED ELETTRONICO cui di seguito si elencano le conoscenze e abilità di riferimento per ogni competenza. - PROFILO DI INSTALLATORE E MANUTENTORE DI SISTEMI DI AUTOMAZIONE INDUSTRIALE: 1) COMPETENZA: Effettuare la messa in servizio di sistemi di automazione industriale (EQF4) CONOSCENZE: Elementi di elettronica Elementi di elettrotecnica Elementi di pneumatica Normativa sulla tutela della salute e sicurezza dei lavoratori in tutti i settori di attività privati o pubblici Sistemi di automazione industriale ABILITA': Applicare procedure di redazione di relazioni tecniche su interventi effettuati Applicare procedure di sicurezza in produzione Applicare tecniche di implementazione di funzionalità di sistemi di automazione industriale Applicare tecniche di interpretazione dei dati di lavoro di sistemi di automazione industriale Applicare tecniche di lettura/scrittura di programmi di controllo di sistemi di automazione industriale Applicare tecniche di simulazione di sistemi di automazione industriale 2) COMPETENZA: Effettuare monitoraggio e provvedere alla manutenzione preventiva di un sistema di automazione industriale (EQF4)	1	4	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2047	

1305	E1.2020.235624	14/05/2020 16:11:49	CENTRO SERVIZI FORMAZIONE COOPERATIVA SOCIALE A R.L.	LE ABILITA' DI COUNSELING NEI PROCESSI DI EMPOWERMENT		L'empowerment di collaboratori, utenti dei servizi, clienti, manager d'azienda risulta ormai essere uno strumento di lavoro imprescindibile per garantire la qualità dei servizi aziendali. Tale affermazione tuttavia non incontra, nella pratica, professionalità che sappiano agire in questa direzione. Generalmente si ricorre a professionalità esterne che sappiano svolgere colloqui o interventi in grado di far emergere le potenzialità delle persone. Le abilità di counseling rappresentano uno degli strumenti più efficaci per raggiungere questo obiettivo. Si tratta di imparare a costruire "relazioni di aiuto professionali" che, a vario titolo si incontrano durante lo svolgimento dei servizi aziendali, educativi, assistenziali. Tale costruzione rappresenta la possibilità di far incontrare due persone che, in un preciso momento, si trovano in una situazione di complementarietà (upidown) per cui, chi si trova ad esercitare un ruolo di Tutor, Coach, Assistente, Senior, ecc. sappia esercitare in modo professionale quell'affiancamento. La relazione professionale tra operatore e persona/utente è fondata su una relazione interpersonale che si sviluppa nel tempo, è soggetta all'influenza di fenomeri di attrazione, di scambio, a reazioni di soddisfazione e di criticità ed è caratterizzata dal contenuto di appartenenza dei due interlocutori. Nella relazione operatore e persona non sono soli, ma interagiscono come poli, come persone globali, parti di un ambiente familiare, sociale, lavorativo, con il quale si rapportano costantemente. Esistono tuttavia degli elementi che rendono questa relazione professionale diversa da altre forme di interazione umana: la specificità dei ruoli e i motivi dell'incontro. Possiamo definire la relazione tra operatore e persona come una relazione interpersonale di tipo professionale tra chi esprime un bisogno informativo, una richiesta, un problema e chi ha le competenze necessarie per rispondere al bisogno, alla richiesta, al problema con la finalità di facilitare l'interlocutore a compiere scelte consapevoli per la propria vita e propria salute. Le abilità di counseling permettono di attivare processi di empowerment con chiunque si trovi a vivere situazioni di sofferenza, conflitto, confusione, disabilità. Il counseling rappresenta un intervento professionale che ha l'obiettivo di attivare nel "cliente" le risorse personali che possano aiutarlo a superare un momento di empasse anche nella normale riorganizzazione della vita quotidiana, caratterizzata da scelte, vincoli e opportunità. Acquisire abilità di counselling quindi significa imparare ad utilizzare strumenti con i quali sarà possibile affiancare persone in queste fasi. La formazione che mira a fornire questo genere di competenze e a sviluppare negli allievi le attitudini personali. Non si tratta semplicemente di un training all'utilizzo di tecniche, quanto piuttosto ad uno spazio formativo che deve attivare una skill di autoconsapevolezza.		La formazione in abilità di counseling è rivolta a tutti coloro che, a vario titolo, sono professionalmente interessati agli obiettivi del corso. Coloro che operano nella relazione d'aiuto in realtà sia pubbliche che private (aziendale, sanitario, scolastico, educativo, sportivo); professionisti dell'ambito sociale e sanitario ai quali vengono richieste competenze specifiche per interventi di sostegno; professionisti che utilizzano la comunicazione come strumento di lavoro: manager, selezionatori e formatori del personale, gestori di risorse umane, avvocati, altri liberi professionisti; tutti coloro che svolgono la propria attività a contatto con il pubblico e desiderano migliorare le proprie capacità comunicative; tutti coloro che vogliono ricevere stimoli nuovi e significative per sviluppare una maggiore consapevolezza e conoscenza di sé e migliorare la propria qualità di vita: attivare i propri talenti, rafforzare l'autostima, l'assertività e l'autoefficacia.	Assistenti sociali, educatori, insegnanti, pedagogisti, psicologi, assistenti di comunità, fisioterapisti	Elementi di pedagogia generale Elementi di psicologia generale Elementi di psicologia sociale Elementi di sociologia Elementi di diritto del lavoro Elementi di organizzazione aziendale	Aula, FAD Formazione a Distanza, In assetto aziendale	40	500,00 €	Certificazione di competenza	Counsellor	Effettuare un intervento di counselling	5	Area comune	effettuare la gestione del sistema di informazione di un servizio pubblico	04-mag-	Abilità: - Applicare metodologie di lavoro per obiettivi - Applicare procedure di gestione dei problemi - Applicare tecniche di ascolto attivo - Utilizzare tecniche di comunicazione assertiva - Applicare tecniche di decision making - Applicare tecniche di motivazione delle risorse umane - Applicare tecniche di sviluppo del pensiero creativo - Applicare metodi per la valutazione delle prestazioni - Applicare tecniche di coordinamento di gruppi di lavoro - Applicare tecniche di gestione dei conflitti - Applicare tecniche di gestione dello stress - Applicare tecniche di public speaking - Utilizzare i giochi di ruolo per facilitare le dinamiche di gruppo Conoscenze: - Comunicazione empatica - Elementi di comunicazione interpersonale - Linguaggi non verbali - Tecniche di attivazione delle risorse personali - Comunicazione multimediale - Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale) e di relazione - Tecniche di coordinamento e gestione di team - Elementi di retorica	1	4	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2048	
1506	E1.2020.247344	19/05/2020 09:19:00	SALESIANI LOMBARDIA PER LA FORMAZIONE ED IL LAVORO - CNOS-FAP	Automotive sales management (modalità fad)		Nell'attuale contesto di crisi del settore automotive e di forti cambiamenti nella comunicazione legati alla diffusione del coronavirus, è fondamentale cambiare la propria logica di venditore: Le tradizionali tecniche di vendita legate alla presenza fisica in salone contemporaneamente del venditore, del cliente e del mezzo da vendere, sono in quanto momento insufficienti per portare a termine una trattativa commerciale. Il corso si propone di supportare i venditori del settore automotive nella vendita on line utilizzando gli strumenti che oggi la tecnologia può offrire, modificando il proprio approccio commerciale e affinando le tecniche di ascolto attivo. Di seguito gli obiettivi del percorso: 1) fornire strumenti operativi di vendita on line; 2) sviluppare efficacemente la comunicazione con il cliente; 3) passare dalla logica di venditore a quella di consulente.		Personale che opera all'interno delle concessionarie e necessita di acquisire nuove competenze nella gestione della relazione con il cliente e negli strumenti di vendita on line.	Il corso è rivolto a personale sales e aftersales del dealer automotive, venditori (nuovi e usati), responsabili vendite, accettatori service e responsabili CRM.	E' preferibile che i partecipanti operino in azienda con un ruolo in area vendita o customer care, da almeno 6 mesi così da poter condividere durante il corso esperienze e casi concreti.	FAD Formazione a Distanza	16	500,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Venditore (auto-moto-camion)	effettuare la vendita di un veicolo	3					1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2049	
1556	E1.2020.247358	19/05/2020 09:20:50	SALESIANI LOMBARDIA PER LA FORMAZIONE ED IL LAVORO - CNOS-FAP	Sistema di gestione di basi di dati (modalità FAD)		Oggi le aziende possono accedere ad un numero sempre maggiore di dati e informazioni che riguardano tutti il flusso produttivo, grazie all'innovazione tecnologica. Quindi, diventa necessario essere in grado di raccogliere e analizzare questa vasta quantità di dati attraverso l'utilizzo del database più appropriato in modo da favorire un miglior processo decisionale e valorizzare i dati acquisiti. Il corso si propone di approfondire l'utilizzo di un sistema di gestione di basi dati, con particolare attenzione al sistema Oracle database. Di seguito gli obiettivi del percorso: 1) utilizzare correttamente il sistema per la consultazione; 2) aggiornare il data base; 3) analizzare i dati di processo in ottica preventiva e strategica.		Il corso è rivolto a tutti coloro che hanno necessità di comprendere le funzionalità principali del database Oracle per ottimizzare l'analisi dei dati e la reportistica aziendale.	Il corso è rivolto ad imprenditori, manager, responsabili di area e i loro collaboratori, project manager, impiegati amministrativi, tecnici e di segreteria.	E' preferibile che i partecipanti abbiano familiarità con gli strumenti informatici, una conoscenza base di excel e access e la conoscenza del CRM usato in azienda.	FAD Formazione a Distanza	40	650,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area tecnologica	utilizzare strumenti tecnologici e informatici per consultare archivi, gestire informazioni, analizzare e rappresentare dati, anche in forma grafica	3	CONOSCENZE: Le fondamentali nozioni di hardware, software e pacchetti applicativi Operazioni per la gestione dei dati: inserimento, modifica, selezione, copiatura, spostamento, sostituzione, cancellazione, rappresentazione grafica Operazioni su documenti, fogli elettronici, testi e oggetti: apertura, creazione, salvataggio, conversione chiusura, stampa ABILITA' Accedere alle informazioni e ai servizi on line Acquisire, leggere, creare e stampare testi usando programmi di videoscrittura per gestire dati Creare, elaborare e gestire un foglio elettronico, utilizzando le funzioni aritmetiche e logiche, la rappresentazione e l'elaborazione dei dati in forma grafica Raccogliere informazioni, esplorare argomenti specifici, comunicare,	1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2050	
1597	E1.2020.249362	19/05/2020 14:46:45	EDUTEAM S.R.L.	CORSO ITIL 4		ITIL (Information Technology Infrastructure Library) è il framework per l'IT Service Management più diffuso e utilizzato nel mondo. Rappresenta la "Best Practice" nell'ambito dell'IT Service Management e fornisce linee guida per la gestione dei Servizi IT, con l'obiettivo di migliorare l'allineamento fra IT e Business e massimizzare il valore che l'IT può fornire al Business. Che la si voglia chiamare quarta rivoluzione industriale, Digital Transformation o Industria 4.0, siamo di fronte a cambiamenti senza precedenti legati alla continua e crescente interazione tra persone, tecnologie digitali e componenti fisici e all'introduzione di nuovi metodi di lavoro dettati dal sempre più crescente bisogno di agilità e flessibilità. ITIL 4 è stato progettato per aiutare le organizzazioni a venire incontro alla domanda crescente del complesso ambiente digitale odierno. Obiettivo generale del corso è quello di far comprendere ai partecipanti il popolare framework ITIL per l'IT Service Management e i relativi principi chiave di funzionamento, aggiornati all'edizione 2019. Il risultato atteso è quindi che gli allievi familiarizzino con gli elementi chiave, concetti e la terminologia di ITIL 4, tra cui le 4 dimensioni dell'IT Service Management, il Service Value System, e la Service Value Chain, i Principi guida e le principali IT Management Practices.		Il corso ITIL 4 è rivolto a: Professionisti, Consulenti, Manager e Auditor dell'IT, e in generale chiunque sta già lavorando o sia in procinto di entrare, in un ambiente di IT Service Management.	Responsabile Sistemi Informativi	E' richiesta una discreta alfabetizzazione informatica	FAD Formazione a Distanza	40	2.000,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Responsabile sistemi informative (business information manager)	definire il livello di servizio dell'infrastruttura IT	6					1	6	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2051	
1599	E1.2020.249369	19/05/2020 14:47:18	EDUTEAM S.R.L.	CORSO DI PRINCE2		PRojects IN Controlled Environments (PRINCE) è un metodo di project management: riguarda la gestione, controllo e organizzazione di un progetto. Si tratta di un approccio basato sui processi (sette macro-processi, ciascuno dei quali composto di varie attività), facilmente adattabile e scalabile per gestire con successo qualsiasi tipo di progetto. PRINCE2, nella sua versione più recente, è un approccio strutturato alla gestione dei progetti: fornisce un metodo per la gestione dei progetti all'interno di una cornice di lavoro chiaramente definita. PRINCE2 descrive procedure per coordinare persone e attività in un progetto, come progettare e supervisionare il progetto, e cosa fare se il progetto ha bisogno di aggiustamenti e se non si sviluppa come pianificato. Nel metodo ciascun processo è specificato con i suoi input principali, gli output e con specifici obiettivi e attività che devono essere realizzati, che danno un controllo automatico di qualunque deviazione dal piano. Diviso in cicli gestibili, il metodo permette un efficiente controllo delle risorse. Sulla base di uno stretto monitoraggio il progetto può essere portato avanti in maniera controllata e organizzata. Essendo un metodo strutturato ampiamente riconosciuto e compreso, PRINCE2 fornisce un linguaggio comune per tutti i partecipanti al progetto. I vari ruoli di gestione e le responsabilità coinvolti nel progetto sono pienamente descritti e sono adattabili per tenere conto della complessità del progetto e le abilità dell'organizzazione. Obiettivo centrale del percorso formativo è quello di dotare gli allievi di conoscenze e abilità necessarie all'utilizzo di PRINCE2 quale standard metodologico per la gestione dei progetti, finalizzato ad aiutare i responsabili di progetto nel completare i progetti con successo.		I destinatari del presente piano formativo sono tutti coloro che, in qualità di capo-progetto, necessitano di utilizzare uno strumento informatico potente ed efficace per la gestione di tutte le fasi e le risorse del progetto stesso. Sono destinatari prioritari Professionisti, Consulenti, Manager e Responsabili ICT, e in generale chiunque sia a capo o sia coinvolto nella realizzazione di progetti strutturati e gestiti tramite il software PRINCE2.	Capoprogetto - Responsabili di progetto	E' richiesta una discreta alfabetizzazione informatica	FAD Formazione a Distanza	40	2.000,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Capoprogetto informatico (project manager ict)	definire la metodologia di intervento per la realizzazione di un progetto informatico	6					1	6	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2052	
1605	E1.2020.253777	20/05/2020 15:40:13	FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	SALDATURA E SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE		finalità del corso Lo scopo del corso è apprendere come favorire le potenzialità della fabbricazione saldata e creare in tal modo le condizioni per fare della saldatura un processo di fabbricazione migliore e maggiormente sostenibile.. obiettivi formativi Il corso concorre a certificare la competenza Eseguire la saldatura di superfici metalliche con tecniche complesse (saldatura a TIG, MIG, MAG, laser, plasma, saldobrasatura) fabbisogno professionale e/o formativo Il percorso nell'ambito del profilo 6.10 SALDATORE perché il procedimento di saldatura è utilizzato dalla quasi totalità delle attività artigianali presenti in Italia. Inoltre il welding è legato a tutte le attività di produzione dell'industria metalmeccanica, dal piccolo ai grandi apparecchi. E' un comparto che segue l'andamento della meccanica generale essendo in costante dialogo con la filiera metalmeccanica. Tra i maggiori utilizzatori della saldatura c'è il settore dell'automotive, e tutti quegli ambiti in cui è necessario il processo di fusione di metalli, oppure di trasporto di oliligas.		I destinatari sono i professionisti in ambito che eseguono processi di saldatura partendo da una fase di preparazione dei pezzi da saldare per arrivare alla rifinitura degli stessi. Apolica le diverse tecniche di saldatura in base ai materiali da utilizzare ed è interessato a migliorare e conoscere le nuove tecniche di saldatura nella prospettiva della sostenibilità ambientale	Titolari o dipendenti/collaboratori o professionisti in ambito saldatura	Esperienza comprovata nel settore MECCANICO/SALDATURA	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	20	649,98 €	Certificazione di competenza	Saldatore	Eseguire la saldatura di superfici metalliche con tecniche complesse (saldatura a TIG, MIG, MAG, laser, plasma, saldobrasatura)	3					1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2053	
1606	E1.2020.253827	20/05/2020 15:48:43	FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	Aree verdi urbane: relazioni causali fra biodiversità e funzionalità del bosco		finalità del corso Lo scopo del corso è divulgare principi di agronomia, botanica ed arboricoltura di base in settori economici esterni al settore agricolo tout court per costruire nuove relazioni di causa-effetto funzionali allo sviluppo territoriale sostenibile, economico, ambientale e sociale. I fenomeni legati ai cambiamenti climatici mostrano che esistono connessioni tra scienze naturali e scienze sociali e il corso le approfondirà tenendo presente in particolare le relazioni causali fra biodiversità e funzionalità del bosco, cioè come la ricchezza di specie arboree o diversità arborea influisce sui processi degli ecosistemi forestali e sulla loro capacità di fornire beni e servizi alla società implementando la cultura e la coltura green locale. obiettivi formativi Il corso concorre a certificare la competenza effettuare le operazioni di impianto cura e gestione degli alberi. L'operatore imparerà a prendersi cura del patrimonio arboreo in ambiti non forestali sapendo costruire connessioni tra biodiversità e funzionalità, tra natura e società (parchi, giardini, verde funzionale in contesti urbani e periurbani), benefici materiali e immateriali. Saprà preservare, abbellire e migliorare l'ambiente e conseguentemente la qualità di vita delle persone che vivono e lavorano in questi luoghi. fabbisogno professionale e/o formativo Il percorso nell'ambito del profilo 1.17 arboricoltore risponde al bisogno di aumentare le competenze in arboricoltura e generare una figura specializzata nella percezione del valore degli spazi e delle infrastrutture verdi (sopratutto degli alberi) all'interno degli spazi urbani. Più aumentano le iniziative volte a promuovere il 'greening', attraverso programmi di riforestazione e afforestazione, più servono operatori formati sugli ecosistemi forestali, in grado di favorire lo sviluppo strategico di economia green e salute (benefici materiali) e soluzioni di spazi ricreativi identitari educativi e culturali (benefici immateriali). In Italia la discussione su cultura e coltura dell'albero è aperta in molte direzioni; le amministrazioni pubbliche sono sempre più sensibili al tema, ma hanno bisogno di operatori con competenze multidisciplinari per sviluppare idonee policy pubbliche e indirizzare le amministrazioni comunali verso la realizzazione di piani e progetti basati sui servizi ecosistemici e sulla rete di infrastrutture verdi.		I destinatari sono gli stakeholder della provincia: vivai e cooperative agricole e sociali, realtà specializzate in agricoltura sociale. Questo corso è un'opportunità per chi appartiene già al settore agricolo ma vuole esplorare i benefici della green economy e sta investigando nuove fonti di reddito per il proprio terreno: agricoltori che hanno bisogno di un aggiornamento professionale e di un confronto o delle nuove generazioni di agricoltori interessati ad innovare l'attività dei genitori nel passaggio generazionale. Una seconda tipologia di destinatari è quella di liberi professionisti o piccole imprese nel settore delle scienze sociali e umane che stanno costruendo progetti e prodotti complessi per offrire nuove soluzioni legate a città resilienti, green e a misura d'uomo.	Titolari o dipendenti/collaboratori o professionisti in ambito sostenibilità ambientale del verde urbano come per esempio architetti, ricercatori, educatori, sociologi ma anche esperti di welfare e scienze politiche, turismo ed educazione che vogliono capire il rapporto causale tra biodiversità e funzionalità del bosco nel contesto urbano, economico, umano e sociale	Esperienza comprovata nel settore di riferimento o interesse per il tema Conoscenza della lingua italiana a livello almeno A2 e Conoscenza della lingua inglese da A2 a C2	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	30	300,00 €	Certificazione di competenza				Agricoltura, silvicoltura e pesca	Eseguire attività' base di giardinaggio		Le conoscenze riguardano le basi di agronomia generale e speciale Botanica generale, Botanica sistematica, Arboricoltura e coltivazioni arboree; focus sulle Tecniche di consolidamento di alberi e principi di fisiologia vegetale; elementi di fitopatologia, allelopatia e difesa integrata delle piante Le abilità da acquisire riguardano applicare tecniche di selezione delle essenze per impianti arboree; analisi visiva di valutazione della stabilità dell'albero, tecniche di consolidamento di alberi, trattamenti fitosanitari su alberi, di difesa integrata delle piante e di coltivazione, messa a dimora e trapianti	1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2054	
1682	E1.2020.255907	21/05/2020 10:35:02	IMMAGINAZIONE E LAVORO SOCIETA' COOPERATIVA	Lettura rapida del bilancio		Il bilancio di esercizio è il documento che riassume e comunica i risultati di un'azienda. Si tratta quindi di uno strumento fondamentale, la cui corretta lettura fornisce un quadro completo dello stato di salute dell'azienda. Saper leggere e interpretare un bilancio è dunque una competenza fondamentale non solo per le funzioni più tecniche, ma anche per programmare strategie di sviluppo e valutare i rapporti con le altre aziende. La capacità di interpretare correttamente un bilancio di esercizio rappresenta quindi un evidente elemento di competitività per le imprese e di competenza nell'esercizio di molte funzioni aziendali. Utilizzando i contatti del database aziendale e quelli dei collaboratori esterni, IL ha potuto intervistare le PMI del territorio; dall'indagine è emerso che acquisire la capacità di leggere un bilancio è quindi una necessità condivisa trasversalmente da tutte le aziende, indipendentemente dal settore e dall'ambito professionale. Al di là delle specificità di settore, infatti, la capacità di leggere un bilancio fornisce utili strumenti di valutazione e dunque elementi di rilievo per affrontare le criticità che si presentano durante il ciclo di vita aziendale e condurre al meglio le attività. Obiettivi formativi: 1) acquisire elementi di economia e contabilità aziendale; 2) individuare e analizzare gli elementi del bilancio di esercizio.		Sono potenziali destinatari del corso i titolari di impresa e i responsabili di unità organizzative di altro settore che intendono sviluppare la conoscenza del bilancio per poter indirizzare lo sviluppo strategico dell'impresa. Hanno quindi competenze nell'ambito dell'amministrazione aziendale. Il corso "Lettura rapida del bilancio", infatti, si propone di sviluppare tali competenze - obiettivo formativo 1) acquisire elementi di economia e contabilità aziendale – fornendo tecniche e strumenti per la lettura e la corretta interpretazione del bilancio - obiettivo formativo 2) individuare e analizzare gli elementi del bilancio di esercizio. Il corso si rivolge inoltre alle funzioni aziendali che, pur senza responsabilità diretta sugli aspetti amministrativi, si interfacciano con tali unità organizzative o che sono chiamati a valutare la solidità di fornitori esterni.	Il corso si rivolge innanzitutto ai titolari di impresa, ai liberi professionisti e ai responsabili di unità organizzative di altro settore che intendano consolidare le proprie competenze in materia di analisi e lettura del bilancio. Il corso si rivolge, inoltre, alle funzioni aziendali amministrative e di supporto allo sviluppo strategico dell'impresa	Elementi di amministrazione aziendale	Aula, FAD Formazione a Distanza, In assetto aziendale	16	800,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore di contabilità	eseguire il trattamento di documenti amministrativo-contabili	3					1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2055	

1762	E1.2020.253813	20/05/2020 15:46:23	FORMAZIONE MANTOVA - FORMA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	EDUCAZIONE, PERSONE E SINDROME DI TOURETTE: GESTIRE LA RELAZIONE	FINALITÀ DEL CORSO Lo scopo del corso è informarsi, conoscere e attivare strategie educative in presenza della Sindrome di Tourette (ST); è fondamentale per chi si confronta o potrebbe potenzialmente confrontarsi in ambito educativo, imparare a riconoscerne i sintomi e a gestire la relazione evitando importanti ripercussioni negative sul loro futuro. Sono 800-900.000 gli italiani "tic/ossi". Di questi 350.000 hanno la ST e 50-70.000 combattono contro una forma grave. Il 10-15% dei bambini è affetto da tic. L'esordio del disturbo avviene tipicamente tra i 6 e i 7 anni di età. Nella maggioranza dei casi si registra una remissione spontanea dei sintomi tra i 18 e 20 anni. La ST accompagna i ragazzi in l'età scolastica, trasformandola in scoglio da affrontare e superare, in un ambiente che spesso non è preparato a conoscere e gestire questo disagio (fonte:www.tourette-ast.com). La ST è una patologia poco nota, può condizionare la vita del soggetto, sia in ambito sociale che lavorativo e scolastico. Inoltre è dimostrato che oltre il 22% dei tourettici manifesta anche specifici disturbi di apprendimento (DSA). Spesso i bambini tourettici provano frustrazione nel vivere giorno dopo giorno con un disturbo che non permette loro di essere tranquilli. Non hanno mai il controllo del loro corpo e della loro mente e ci vuole molto poco per far esplodere questi bambini che vengono sovraeccitati e sovraccaricati dalle pressioni esterne/forte guida introduttiva ed. Tourette Gesellschaft Deutschland e.V. (TGD) OBIETTIVI FORMATIVI Il corso concorre a certificare la competenza Gestire la relazione con persone affette da Sindrome di Tourette e aulenti gli educatori e le figure di riferimento ad acquisire di una maggiore conoscenza della patologia, attuando strategie di riduzione dello stress e di contenimento delle crisi. Si otterrà una migliore gestione nei contesti quotidiani (la scuola, il lavoro, il tempo libero,) con riduzione degli strascichi sull'evoluzione e la percezione del sé della persona, garantendo una vita adeguata alle loro possibilità. FABBISOGNO PROFESSIONALE E/O FORMATIVO Il percorso nell'ambito del profilo 22.C.3 GESTIRE LA RELAZIONE CON PERSONE AFFETTE DA SINDROME DI TOURETTE è attuale nella scuola della complessità quale è quella in cui oggi si trovano molti educatori e insegnanti. E' più forte l'insegnante che sa gestire il drastico calo del profitto scolastico dello studente tourettico o quando i problemi comportamentali ostacolano le relazioni amicali e l'autostima, sono stressanti e favoriscono il rifiuto verso la scuola. Agli insegnanti servono strumenti per affrontare la Sindrome di Tourette e la manifestazione dei tic in classe; deve accompagnare lo studente tourettico e la famiglia nelle difficoltà che egli incontra nel processo formativo, difficoltà imputabili a condizioni patologiche secondarie (DSA, DOA).		I destinatari sono professionisti dell'ambito educativo che vogliono approfondire il caso speciale della relazione con persone affette da sindrome di Tourette (docenti, educatori, professori, professionisti dell'area socio psicologica, facilitatori dell'apprendimento, tutor)	Titolari o dipendenti/collaboratori o professionisti in ambito educativo, formativo e socio-psicologico	Esperienza comprovata nel settore educativo, formativo e socio-psicologico tramite Cv europeo Conoscenza autonoma della lingua italiana (min:A2/B1) e inglese (min:B1)	Aula, FAD Formazione a Distanza	40	600,00 €	Certificazione di competenza				Servizi di educazione e formazione	Gestire la relazione con persone affette da Sindrome di Tourette	4	Le conoscenze riguardano: Definizione e caratteristiche della sindrome di Tourette: Sintomatologia e fasi; Disturbo da Deficit di Attenzione/iperattività (ADHD): sintomatologia e comorbilità con ST; Disturbo ossessivo - compulsivo (DOC): sintomatologia e comorbilità con ST; Normativa generale sull'invalidità e la disabilità Tecniche di comunicazione e di approccio alla persona affetta da sindrome di Tourette; Tecniche di comunicazione e approccio alla persona affetta da ST, ADHD, DOC; Strutture territoriali a supporto di persone affette dalla ST Le abilità da acquisire riguardano: osservazione e riconoscimento dei sintomi della ST, ADHD, DOC; Tecniche di comunicazione e approccio alla persona affetta da ST, ADHD, DOC; Tecniche per l'interrelazione con i soggetti istituzionalmente competenti e con i familiari delle persone affette da ST	1		5	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2056	
1911	E1.2020.255957	21/05/2020 10:39:29	IMMAGINAZIONE E LAVORO SOCIETA' COOPERATIVA	Customer Relationship Management	Il sistema CRM consente alle aziende di profilare e gestire i propri clienti acquisiti e potenziali e dunque di definire le strategie di fidelizzazione e di acquisizione di nuovi clienti, ottimizzando i profitti. Si tratta quindi di uno strumento fondamentale il cui sviluppo consente all'azienda di integrare strategia commerciale, comunicazione e processi aziendali e dunque di realizzare i propri obiettivi di impresa. Saper individuare il sistema CRM più adatto al proprio modello imprenditoriale è dunque una competenza fondamentale per potersi collocare competitivamente sul mercato. L'orientamento al cliente costituisce una formidabile leva competitiva, che per essere sviluppata richiede di implementare un sistema di interfaccia complesso, che parta dalla rilevazione dei bisogni. Utilizzando i contatti del database aziendale e quelli dei collaboratori esterni, IL ha potuto intervistare le PMI del territorio; dall'indagine è emerso che acquisire la capacità di sviluppare un sistema di CRM è quindi una necessità condivisa trasversalmente da tutte le aziende, indipendentemente dal settore e dall'ambito professionale. Al di là delle specificità di settore, infatti, la definizione e l'implementazione di un efficace sistema di gestione del cliente rappresentano competenze essenziali per affrontare il proprio mercato di riferimento. Il corso "Customer Relationship Management" risponde quindi al fabbisogno delle imprese di mettere il cliente al centro del proprio business, acquisendo in tal modo un vantaggio competitivo sulla concorrenza, e si propone di offrire il bagaglio di competenze essenziale per sviluppare un sistema CRM di successo. Il corso ha la finalità di fornire gli elementi essenziali per la scelta e l'implementazione di un sistema CRM in relazione agli obiettivi di business, che consenta di ottimizzare la Customer Experience e la gestione del cliente. Obiettivi formativi: 1) acquisire gli elementi per definire la Customer Experience e la gestione del cliente; 2) acquisire le competenze necessarie alla scelta di un sistema CRM; 3) implementare un sistema CRM per il proprio business.		Sono potenziali destinatari del corso i lavoratori delle funzioni commerciale, marketing e customer care che intendono approfondire le proprie conoscenze in ambito CRM acquisendo le competenze essenziali per lo sviluppo di un sistema integrato della gestione del cliente. Hanno quindi competenze nell'ambito della relazione con il cliente e nello sviluppo di strategie commerciali. Il corso si propone di fornire gli strumenti essenziali per implementare un sistema CRM in relazione agli obiettivi aziendali – obiettivi formativi 2) acquisire le competenze necessarie alla scelta di un sistema CRM e 3) implementare un sistema CRM – ottimizzando in tal modo la gestione del cliente – obiettivo formativo 1) acquisire gli elementi per definire la Customer Experience e la gestione del cliente. Il corso si rivolge inoltre ai titolari di impresa e ai responsabili di unità organizzative di altro settore comunque coinvolti nel processo di soddisfazione del cliente.	Il corso si rivolge alle funzioni aziendali coinvolte nella definizione delle strategie di gestione del cliente, quali a titolo di esempio si citano responsabili marketing, responsabili commerciali e responsabili customer care. Il corso si rivolge inoltre a tutte le funzioni coinvolte nello sviluppo del prodotto, quali project manager e product manager, nonché ai titolari di impresa e ai liberi professionisti che intendono consolidare le proprie competenze nell'ambito dei sistemi CRM.	Principi di customer care, nozioni di qualità del servizio	Aula, FAD Formazione a Distanza, in assetto aziendale	16	800,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Gestire la relazione con il cliente	3		1		3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2057	
1934	E1.2020.260090	22/05/2020 11:25:49	IMMAGINAZIONE E LAVORO SOCIETA' COOPERATIVA	Sales Management nel mercato internazionale	Il Sales Management costituisce un aspetto strategico del business in qualsiasi settore e diventa particolarmente cruciale in un'epoca di economia globale: la gestione della struttura commerciale, specialmente in un contesto internazionale, rappresenta un evidente vantaggio competitivo per tutte le imprese e i professionisti che intendono collocarsi sul mercato internazionale ampliando i confini della propria operatività. Utilizzando i contatti del database aziendale e quelli dei collaboratori esterni, IL ha potuto intervistare le PMI del territorio; dall'indagine è emerso che sviluppare la capacità di gestione della rete commerciale è una necessità condivisa trasversalmente da tutte le aziende, indipendentemente dal settore e dall'ambito professionale. Al di là delle specificità di settore, infatti, il sales management è una funzione complessa che richiede una molteplicità di competenze, dalla gestione dei venditori, alla definizione della strategia commerciale in linea con gli obiettivi aziendali, fino alla selezione dei venditori e alla costruzione del piano di vendita. A livello internazionale, questo l'insieme dei metodi e degli strumenti deve essere arricchito da una conoscenza del contesto legislativo e culturale del territorio con cui si intende instaurare il rapporto commerciale. Ogni area geografica presenta le sue precipue caratteristiche, ma è comunque necessario, a livello generale, sapere individuare fattori e criticità da gestire e avere una panoramica dei principali cluster culturali e delle specificità che ciascuno comporta. Il corso di "Sales Management nel mercato internazionale" risponde quindi al fabbisogno delle imprese di gestire la propria rete commerciale in maniera strutura, in modo da poter ottimizzare i risultati e declinare l'offerta tenendo conto delle specificità territoriali nel mercato internazionale. Obiettivi formativi: 1) migliorare la capacità di definire e realizzare il piano commerciale; 2) acquisire tecniche per ottimizzare la produttività della rete commerciale; 3) migliorare la capacità di leadership e gestione del team; 4) conoscere le basi della contrattualistica e del diritto commerciale internazionale e 5) conoscere i principali cluster culturali e le loro caratteristiche di base.	Internazionalizzazione delle imprese	Sono potenziali destinatari del corso i responsabili delle aree commerciale e vendite di aziende che sviluppano, o intendono sviluppare, il proprio business fuori dai confini nazionali. Hanno quindi competenze nell'ambito della gestione della rete commerciale, nella conduzione di trattative, nello sviluppo della rete vendite in ambito nazionale. Il corso "Sales Management nel mercato internazionale", infatti, si propone di sviluppare tali competenze - obiettivi formativi 1) definire e realizzare il piano commerciale, 2) tecniche per la produttività della rete commerciale e 3) leadership e gestione del team – arricchendole con gli strumenti che consentono di operare a livello internazionale - obiettivi formativi 4) contrattualistica e diritto commerciale internazionale e 5) cluster culturali e le loro caratteristiche di base.	Il corso si rivolge principalmente ai responsabili commerciali e ai responsabili vendite oltre che alle funzioni commerciali con rapporti con l'estero, quali import/export manager e key account manager; inoltre, il corso si rivolge anche ai titolari di impresa che intendono consolidare le proprie competenze in materia di Sales Management.	Analisi del mercato, sviluppo di strategie commerciali, elementi di marketing, elementi di diritto commerciale	Aula, FAD Formazione a Distanza, in assetto aziendale	40	2.000,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Manager di distretto commerciale	effettuare l'analisi strategica del mercato/territorio di riferimento e formulare ipotesi di obiettivi di sviluppo a lungo termine		6				1		6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2058	
1943	E1.2020.255223	21/05/2020 09:02:09	FORMAZIONE MANTOVA - FORMA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	IN BELLA COPIA: dall'impaginazione dei testi alla fotocomposizione di immagini	FINALITÀ DEL CORSO Il corso introduce alle basi dell'impaginazione e della grafica tutti coloro che operano con testo e immagini o sono interessati a conoscere la struttura di semplici prodotti editoriali OBIETTIVI FORMATIVI Il corso concorre a certificare la competenza Effettuare l'impaginazione dei testi e la fotocomposizione di immagini. Il corso spiega la morfologia di un prodotto testuale o grafico dall'ideazione all'uso di software di impaginazione e grafica. Permetterà di progettare e presentare a stampa o caricare online un semplice prodotto, riconoscere se il prodotto rappresenta lo scopo per cui è stato pensato e riflette i criteri di pulizia, eleganza, armonia e accuratezza necessari per una buona stampa e leggibilità. FABBISOGNO PROFESSIONALE E/O FORMATIVO Il percorso nell'ambito del profilo 11.6 operatore grafico pre stampa. Risponde al fabbisogno formativo di tanti professionisti autonomi che hanno un sito o devono stampare una semplice brochure ma non possono disporre di grandi budget. Professionisti e piccole imprese commissionano i prodotti grafici ed editoriali e poi non sono soddisfatti del risultato. Non conoscendo le basi dell'impaginazione e della fotocomposizione si affidano completamente e non riescono a comunicare chiaramente i loro bisogni. Anche i professionisti del settore della comunicazione offrono prodotti testuali e grafici di qualità per i quali è fondamentale conoscere la corrice entro la quale vengono posizionati. Un buon testo può risultare disordinato o confuso senza un'impaginazione che lo valorizzi e lo pensi con coerenza nello spazio; allo stesso modo una grafica può risultare poco rappresentativa se non pensata nel contesto di stampa o pubblicazione.		I destinatari sono professionisti del settore comunicazione, ma anche professionisti di altri settori che vogliono approfondire le dinamiche del framework testuale e fotografico; piccole aziende che vogliono conoscere le basi per una prima impaginazione di testi e foto	Titolari o dipendenti/collaboratori o professionisti che vogliono conoscere come funziona l'impaginazione dei testi e la grafica di base	Aver completato la scuola secondaria superiore Conoscenza del pc buona (possibile test iniziale di livello) Conoscenza della lingua italiana buona (da B2 a C2)	Aula, FAD Formazione a Distanza	24	500,00 €	Certificazione di competenza	Operatore grafico prestampa	effettuare l'impaginazione dei testi e la fotocomposizione di immagini		3				1		3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2059	
1946	E1.2020.255290	21/05/2020 09:13:05	FORMAZIONE MANTOVA - FORMA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	COUNSELLOR: PROGETTARE ED EROGARE L'INTERVENTO	FINALITÀ DEL CORSO Il corso permette di conseguire il profilo 21.7 COUNSELLOR Grazie all'acquisizione delle abilità di counseling aumenteranno le life skills che vengono richieste in ambito lavorativo, facilitando il dialogo, ed aumentano il benessere familiare, favorirranno la gestione creativa dei conflitti in tutti i campi della vita. Le abilità obiettivo del percorso sono: ascolto attivo, comunicazione aperta e non giudicante, consapevolezza delle competenze personali e relazionali sia nell'ambito familiare, amicale, scolastico che di lavoro. Il counseling è strumento per nuovi scenari della comunicazione interpersonale e facilita la formazione, nella scuola, del gruppo classe, al lavoro, del team, ma anche fuori dall'aula in contesti sociali familiari e di crescita personale; si differenzia da un intervento psicologico perché stimola l'autorealizzazione e interviene in quelle situazioni che non richiedono una ristrutturazione profonda della personalità, ma che consentono di attivare nella persona strategie per far fronte a ostacoli di varia natura. OBIETTIVI FORMATIVI Il corso certifica il profilo di COUNSELLOR e quindi le due competenze Progettare un intervento di counselling ed Effettuare un intervento di counselling. In esito l'allievo saprà operare nel campo sociale e accompagnare individui, coppie, famiglie e gruppi nei momenti evolutivi e di scelta che non richiedono una ristrutturazione profonda della personalità. Il counselor saprà offrire un servizio basato sul patto di counselling per obiettivi, offrirà partecipazione e rispetto a chi si trova in una condizione di difficoltà e di incertezza e che, attraversando un momento di difficoltà, sente la necessità individuare strategie opportune, anche in rapporto all'ambiente che lo circonda, chiedendo supporto a un esperto. FABBISOGNO PROFESSIONALE E/O FORMATIVO Il percorso nell'ambito del profilo 21.7. COUNSELLOR risponde al bisogno di creare una rete di professionisti che sappia accogliere a 360 gradi tutte le varie gamme di difficoltà comunicative ed emozionali e di cui si riscontra un estrema necessità ma anche aumentare le capacità comunicative che sono richieste in termini di life skills in ambito lavorativo aziendale, nel dialogo familiare, nei conflitti che possono insorgere nei gruppi. Queste abilità sono sempre più indispensabili in una società ipercomessa. Immaginando un dopo Covid19 la figura può accompagnare singoli soggetti o gruppi ad affrontare le crisi legate al cambiamento, alle difficoltà nelle relazioni, ai momenti di spaesamento o impasse legate a studio/lavoro o altre attività magari interrotte brusocamente per lungo tempo, a momenti di disagio emozionale o a conflitti legati alla necessità di prendere decisioni importanti sia di fondamentale importanza per il benessere della comunità in generale.		I destinatari sono professionisti che operano con ampia autonomia direttamente con il cliente per l'erogazione dell'intervento e la verifica dei risultati ottenuti. Talvolta opera in un gruppo di counsellor coordinati da un counsellor supervisore I destinatari possono essere alla ricerca di un nuovo sbocco professionale e in particolare le figure dell'area socio psico pedagogica (educatori, insegnanti, liberi professionisti) alla ricerca di nuove occasioni di sviluppo del proprio contesto lavorativo (ex, giovani mamme), o professionisti dell'area socio psico pedagogica che devono riorganizzare le proprie abitudini per ritrovare un nuovo equilibrio post Covid19. Aumentare le competenze di base di counseling può essere utile a tutti i professionisti perché significa adottare una modalità di approccio che facilita la comunicazione in ogni ambito: familiare, scolastico, lavorativo e sociale.	Titolari o dipendenti/collaboratori o professionisti in ambito didattico, formativo, educativo e socio psicologico che vogliono conseguire il profilo di counsellor	Diploma in ambito socio psico pedagogico e/o Laurea triennale o specialistica o magistrale eo esperienza lavorativa di base in ambito congruente comprovata da Cv Conoscenza della lingua italiana buona (da B2 a C2)	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	60	600,00 €	Certificazione di competenza	Counsellor	Effettuare un intervento di counselling		5				1		5	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2060	A seguito di richiesta, pervenuta via PEC in data 12/06/2020 PROT. n1.2020.31335,1 di rimsame della proposta dichiarata non ammissibile con DDUO 6584/2020,
1963	E1.2020.263963	22/05/2020 23:01:10	"CENTRO TESSILE COTONIERO E ABBIGLIAMENTO S.P.A." ED ABBREVIATA IN "CENTROCOT"	INGLESE TECNICO PER IL SETTORE TESSILE ABBIGLIAMENTO MODA	Il corso mira a migliorare la padronanza della lingua inglese nel contesto lavorativo per interagire con clienti, fornitori e partner commerciali. Saranno approfonditi i topics specifici del Settore Tessile Abbigliamento Moda per migliorare le competenze linguistiche utili per: scrivere e-mail di natura commerciale, sostenere conversazioni telefoniche, accogliere clienti stranieri, partecipare a riunioni, comprendere la documentazione tecnica (normative cogenti e volontarie, capitolati, standard) e cogliere nuove opportunità di business.	Internazionalizzazione delle imprese	All'interno del settore gli scambi internazionali sono sempre più rilevanti per questo motivo una comunicazione efficace tra le parti coinvolte è importante per velocizzare i processi. In egual modo le norme tecniche e gli standard internazionali di settore sono strumenti indispensabili per immettere sul mercato prodotti ad alto valore aggiunto e conformi ai requisiti di riferimento. Il corso è quindi rivolto a tecnici addetti alla produzione, industrializzazione, commercializzazione, vendita, acquisti, controllo qualità, logistica e supply chain e a tutte quelle persone che in azienda hanno rapporti costanti con clienti, fornitori o partner commerciali stranieri o hanno l'esigenza di consultare documenti, normative e standard internazionali di prodotto e processo.	tecnici ufficio prodotto, designers, tecnici ufficio acquisti, vendita, marketing, logistica e gestione supply chain.	conoscenza base della lingua inglese (A2), conoscenza del ciclo produttivo dei materiali e delle tecnologie; strategia e mercato della propria organizzazione.	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	40	1.500,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Specialista degli scambi internazionali	Attuare strategie commerciali nei mercati esteri sulla base delle politiche aziendali		5				1		5	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2061	
2173	E1.2020.262177	22/05/2020 15:46:34	CENTRO FORMATIVO PROVINCIALE GIUSEPPE ZANARDELLI	Approccio ai mercati esteri e strategie di marketing internazionale on line	Il percorso formativo vuole offrire le basi e le principali linee guida che l'impresa piccolo-media deve saper seguire per applicare il giusto metodo e più appropriato di penetrazione dei mercati esteri.	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatari del percorso sono coloro i quali si occupano di gestione rete vendita; new business; attività di marketing (es.: comunicazione, media planning, analisi ricerche di mercato, branding ecc.); budgeting commerciale; budgeting marketing.	Addetti commerciali e marketing, responsabili ufficio export, export managers, marketing managers, area managers, responsabili vendite, account managers, imprenditori.	Minima esperienza in ambito aziendale nelle aree commerciale e/o marketing	FAD Formazione a Distanza	40	690,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Manager per i processi di internazionalizzazione	Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti		6				1		6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2062	

2202	E1.2020.274675	26/05/2020 16:44:56	ISTITUTO FORMAZIONE OPERATORI AZIENDALI (I.F.O.A.)	MN - Gli standard di certificazione per l'export nel settore agroalimentare - FAD	L'azione ha l'obiettivo di formare figure professionali in possesso di competenze teorico pratiche sui contenuti degli standard di certificazione dei prodotti agro-alimentari ed in particolare degli standard volontari privati di certificazione di prodotto, determinati dalla Grande Distribuzione Organizzata (GDO), quali BRC e IFS, due fondamentali standard, di livello internazionale, per la certificazione di qualità nella filiera di fornitura dei prodotti della Grande Distribuzione Organizzata (GDO), nonché sul PCQI - Preventive Control Qualified Individual per l'Export alimentare in USA secondo il piano HARPC - Hazard Analysis and Risk-Based Preventive Controls previsto dalla (F.D.A.) Food and Drug Administration degli Stati Uniti. Dette certificazioni rispondono all'obiettivo di garantire al consumatore un prodotto sicuro attraverso requisiti specifici di igiene applicati ai processi di trasformazione e agli impianti ed ambienti produttivi e, inoltre, di entrare nei mercati esteri di riferimento. Il corso, in particolare, vuole formare una figura in grado di analizzare i processi di lavoro individuandone le principali criticità rispetto alle quali definire le linee di intervento, monitorare gli standard di qualità durante tutte le fasi del processo di produzione a partire dall'acquisto della materia prima, fino al confezionamento, applicare procedure di analisi dei rischi e controllo dei punti critici, procedure di certificazione UNI EN ISO, metodologie controllo qualità (TQM, ECQUA) e procedure di certificazioni europee sulle produzioni alimentari (IFS, BRC), pianificare attività di controllo strutturale degli ambienti e di strumenti e macchinari per la produzione alimentare. Il percorso si riferisce al profilo 2.3 TECNICO CONTROLLO QUALITÀ SETTORE ALIMENTARE Livello EQF: 6 e alla specifica competenza: Effettuare il monitoraggio della qualità del processo produttivo alimentare– Livello EQF: 5. Il fabbisogno formativo è stato rilevato sulla base di uno studio condotto nei mesi precedenti. Sono stati strutturati dei tavoli di condivisione dei fabbisogni composti da rappresentanti di aziende e parti sociali sui territori, da alcuni lavoratori e da consulenti addetti alla rilevazione dei fabbisogni del soggetto attuatore, nonché da un esperto di certificazione delle competenze, che ha rivisto, uno ad uno, tutte le Unità Formative in funzione del fabbisogno emerso. Dagli incontri, che sono stati strutturati in modo da identificare, oltre alla formazione necessaria, le specifiche funzioni interne cui associare il profilo di riferimento da QRSP che più si avvicinasse ad alcuni ruoli aziendali in linea con il profilo analizzato, è emerso un Piano di Sviluppo che potesse toccare, trasversalmente, tutte le aziende. Alla luce di questa impostazione sono stati identificati i percorsi formativi specifici e i contenuti strutturati in funzione delle abilità e delle conoscenze previsto dalla competenza di riferimento del profilo.	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatari del percorso sono varie funzioni responsabili, dall'area qualità all'area export e operations, di industrie della produzione alimentare e di aziende della fase distributiva e commerciale. Il percorso è indicato altresì per attori esterni indispensabili per lo sviluppo della filiera, operatori che svolgono funzioni relative alla fornitura di: preparati per l'industria alimentare; tecnologie e beni strumentali/accessori (packaging, ecc.); servizi di trasporto e logistica; altri servizi (consulenziali, certificazione).	Responsabili certificazione qualità e controllo qualità, CFO, responsabili dell'area estero, responsabili amministrativi che intendano conoscere le procedure di tali certificazioni, consulenti in ambito certificazione qualità	Conoscenza di elementi di organizzazione aziendale e elementi di sicurezza alimentare.	FAD Formazione a Distanza	30	900,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Tecnico controllo qualità settore alimentare	effettuare il monitoraggio della qualità del processo produttivo alimentare	5				Abilità: Applicare metodologie di analisi dei processi di lavoro - Applicare tecniche di rappresentazione dei processi - (ricostruzione dei diagrammi di flusso dei processi produttivi) - Applicare procedure di controllo della produzione - Applicare procedure di analisi dei rischi e controllo dei punti critici (HACCP) - Applicare procedure di certificazione UNI EN ISO - Applicare metodologie controllo qualità (TQM, ECQUA) - Applicare tecniche di analisi criticità del processo - Applicare procedure di controllo strutturale degli ambienti e di strumenti e macchinari per la produzione alimentare- Utilizzare strumenti di reporting - Applicare procedure di certificazioni europee sulle produzioni alimentari (IFS, BRC). Conoscenze: Elementi di organizzazione aziendale-Processi della filiera agro-alimentare-Elementi di scienze e tecnologie alimentari-Metodologie di controllo della qualità dei processi produttivi alimentari-Normativa su analisi dei rischi e controllo dei punti critici (HACCP)-Normativa sulla tutela della salute e sicurezza dei lavoratori in tutti i settori di attività privati o pubblici-Metodi statistici per l'analisi dei dati-Normativa UNI EN ISO-Sistema di Qualità e principali modelli (TQM, EQUA, etc.)-Strumenti , macchinari, attrezzature e utensili dei processi produttivi alimentari-Elementi di progettazione strutturale degli ambienti per la produzione alimentare-Certificazioni europee sulle produzioni alimentari (IFS, BRC).	1	5	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2063	
2322	E1.2020.285880	29/05/2020 08:01:43	DB SKILL IMPROVEMENT SRL	Fondamenti di management per ruoli aziendali di responsabilità intermedia - Online	All'interno delle moderne organizzazioni è spesso necessario porre in atto processi di sviluppo, crescita e adattamento per riuscire a fronteggiare al meglio scenari in continua evoluzione a causa di molteplici fattori: riorganizzazioni interne, avvicendamenti del personale, sfide del mercato e della concorrenza, innalzamento degli standard di riferimento, innovazione tecnologica. Si tratta di un'esigenza che investe soprattutto l'azione organizzativa di chi si trova ad interpretare, in alcuni casi per la prima volta, ruoli che implicano responsabilità gestionali nella conduzione di unità organizzative quali settori, servizi, uffici e reparti. Sostenere la capacità di affrontare queste dinamiche senza concedere sconti all'efficienza manageriale è fondamentale, così come è fondamentale riuscire a farlo attraverso un programma di intervento che, pur ispirandosi a principi generali, si adatti alla specifica realtà aziendale alla quale si rivolge. La finalità generale di questo percorso formativo è quella di rendere il più possibile completo, sistemico ed efficiente il contributo gestionale e organizzativo delle figure di responsabilità operanti nell'organizzazione. Costituiscono invece obiettivi specifici lo sviluppo e il miglioramento delle seguenti capacità: • Consapevolezza di ruolo/status; • Interpretazione della leadership; • Sensibilità e competenza manageriale, gestionale, organizzativa ed economica; • Gestione dello staff (comunicazione, dinamiche di gruppo, motivazione, delega); • Time management; • Comunicazione, integrazione e sinergia tra strutture aziendali.	Competitività Delle Imprese	Il corso si rivolge a figure che nell'organizzazione aziendale occupano o occuperanno posizioni di responsabilità intermedia, quali responsabili di funzioni, uffici, servizi, reparti e settori. Sono pertanto destinatari caratteristici di questo corso figure di guida e coordinamento tipicamente individuabili nei livelli di inquadramento primari ed eventualmente nei quadri; sono generalmente escluse le figure a responsabilità apicale di livello dirigenziale. In particolare, questo percorso formativo viene proposto come occasione attraverso la quale le aziende possono valorizzare e sfruttare al meglio l'attitudine e la sensibilità organizzativa, le capacità gestionali e le caratteristiche di leadership presenti nei collaboratori sulla cui crescita intendono investire.	La natura trasversale delle competenze oggetto di questo percorso formativo e degli obiettivi dallo stesso perseguiti comportano un'ampia apertura rispetto alla gamma delle figure professionali che possono essere inserite nel percorso stesso, fermo restando il requisito della funzione di guida e coordinamento rispetto a una parte dell'organizzazione aziendale.	Oltre alle conoscenze e alle abilità tecnico-professionali disciplinari, caratteristiche dello specifico settore produttivo aziendale, viene assunto come insieme delle competenze in ingresso il possesso (o la chiara attitudine) di abilità trasversali consistenti in un repertorio di capacità strategiche e di autoregolazione quali: capacità socio-relazionali, di apprendimento, di diagnosi situazionale, di problem-solving, di fronteggiamento delle difficoltà e dello stress, di pianificazione, di lavoro per obiettivi, vale a dire di	FAD Formazione a Distanza	30	900,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Coach	Sviluppare nel coachee la capacità di utilizzo delle sue risorse personali	5	Soft Skills	Effettuare la gestione dei problemi con un approccio proattivo	4	Conoscenze: • Tecniche di team building • Tecniche di team working • Tecniche di lavoro in rete • Elementi di Project Management • Comunicazione empatica • Elementi di comunicazione interpersonale • Linguaggi non verbali • Approccio ai problemi come opportunità • Tecniche di analisi dei dati • Fasi di analisi dei problemi • Elementi di teoria delle decisioni • Metodologie e tecniche di controllo e monitoraggio delle attività • Elementi di gestione delle risorse umane • Elementi di organizzazione aziendale • Procedure di gestione del personale	0	4	no	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2064	LA PROPOSTA NON RISULTA COERENTE CON L'AREA STRATEGICA COMPETITIVITA' IMPRESE
2422	E1.2020.267777	25/05/2020 12:11:26	CENTRO FORMATIVO PROVINCIALE GIUSEPPE ZANARDELLI	Tecniche di vendita per approcciare i mercati esteri on line	Obiettivi del corso sono la formazione del personale aziendale nell'ambito dell'export tramite la spiegazione di tecniche di vendita e di marketing per approcciare possibili clienti prospect all'estero. Al termine dei corso i partecipanti avranno acquisito le nozioni necessarie per effettuare una ricerca mirata di clienti prospect all'estero, compresa la definizione dei paesi su cui focalizzarsi maggiormente, le tecniche di vendita necessarie per iniziare a contattarli e poi arrivare a finalizzare una trattativa ed alcune tecniche di marketing sia tradizionale, sia digitale per sostenere le azioni commerciali. La finalità del corso è quella di offrire strumenti molto pratici ed efficaci per iniziare ad operare a livello commerciale in altri paesi in maniera autonoma, sapendo individuare in maniera corretta il proprio target all'estero, avendo appreso come interfacciarsi con culture diverse dalla nostra a livello commerciale e su quali leve di marketing poter contare per ritagliarsi una fetta di mercato. Al termine del corso la risorsa aziendale avrà acquisito le competenze necessarie per iniziare un progetto di espansione commerciale sui mercati esteri.	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatari del corso sono imprenditori oppure figure commerciali già presenti in azienda che finora si sono dedicate al mercato interno ma che possono essere destinate anche ai mercati esteri. In questo modo la risorsa potrà iniziare ad orientarsi anche sui mercati esteri apprendendo le tecniche necessarie per farlo nella maniera più efficace	Impiegati, direttori, manager ufficio esterno o dipendenti che devono essere impiegati nell'ufficio export dell'azienda	Unico requisito fondamentale è quello di conoscere a un buon livello almeno la lingua inglese.	FAD Formazione a Distanza	40	640,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Manager per i processi di internazionalizzazione	Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti	6				Abilità Applicare metodologie di definizione di piani di comunicazione Applicare tecniche di segmentazione della clientela Applicare tecniche di negoziazione Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico Conoscenza Marketing internazionale Comunicazione aziendale Elementi business negotiation Lingua inglese	1	6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2065	
2560	E1.2020.271142	25/05/2020 21:32:15	CE.SVI.P. LOMBARDIA-CENTRO SVILUPPO PICCOLA E MEDIA IMPRESA -SOCIETA' COOPERATIVA	INTERNAZIONALIZZAZIONE E FINANZIAMENTI: STRATEGIA PER COMMERCIALIZZARE E PROMUOVERE I PRODOTTI SUI MERCATI ESTERI (E-Learning)	CESVIP Lombardia, in fase preliminare alla definizione del percorso qui proposto, ha condotto un'analisi del CONTESTO PRODUTTIVO e del TESSUTO IMPRENDITORIALE LOMBARDO attraverso una serie di attività finalizzate a far emergere i fabbisogni formativi e professionali maggiormente condivisi dalle imprese. FASI E STRUMENTI PER L'INDIVIDUAZIONE DEL FABBISOGNO PROFESSIONALE E/O FORMATIVO L'indagine relativa alle criticità e ai gap formativi presenti all'interno delle aziende è stata realizzata in due momenti differenti: - in primo luogo, con un'analisi back office rispetto ai diversi SETTORI DI RIFERIMENTO potenzialmente interessati e un'approfondita analisi delle LINEE GUIDA e dell'invito per la presentazione del Catalogo Regionale Formazione Continua; - in secondo luogo, con una indagine approfondita contattando direttamente le imprese con strumenti sia STRUTTURATI (somministrazione di interviste e focus group), che NON STRUTTURATI (colloqui telefonici o in presenza e scambi mail). Rispetto alla presente proposta, sono stati presi in considerazione i seguenti ELEMENTI, quali punti chiave su cui strutturare un percorso formativo in linea con le richieste del mercato e con le esigenze produttive delle imprese: - una sempre maggiore attenzione ai mercati esteri e ai potenziali clienti e fruitori dei prodotti /servizi aziendali presenti al di fuori dell'Italia; - - le numerose richieste ricevute da imprese - di OGNI SETTORE PRODUTTIVO - rispetto alla volontà di espandersi sui mercati esteri; - l'importanza definire una STRATEGIA EFFICACE di promozione e commercializzazione dei prodotti/servizi aziendali all'estero, dalla definizione degli obiettivi di vendita e di fatturato sino alla scelta degli intermediari e dei partner; - la necessità di individuare, ove presenti, agevolazioni e finanziamenti esistenti per finanziare il processo di INTERNAZIONALIZZAZIONE aziendale. Partendo da questi presupposti, il percorso avrà i seguenti OBIETTIVI FORMATIVI: - conoscere adeguatamente le regole nazionali ed extra nazionali che regolano e disciplinano il settore ed il mercato di riferimento per l'azienda e i relativi servizi/prodotti; - costruire un PIANO VENDITE ESTERO ottimale, nel rispetto delle normative vigenti per il commercio internazionale (es. regole doganali), funzionale agli obiettivi di vendita prefissati in relazione ai mercati da esplorare e nei quali inserirsi; - adeguare le STRATEGIE, LE TECNICHE E LE MODALITÀ DI VENDITA attualmente in uso presso la propria azienda al nuovo contesto di espansione che si intende perseguire (es. nuove tipologie di clienti, nuove peculiarità e caratteristiche dei mercati da penetrare, etc.). - riconoscere prontamente eventuali finanziamenti e agevolazioni esistenti per supportare l'azienda nel suo processo di internazionalizzazione. Oltre a ciò, si intende offrire un contributo innovativo attraverso il rafforzamento delle azioni di promozione e commercializzazione verso l'estero da parte delle strutture SALES azie	Internazionalizzazione delle imprese	I potenziali destinatari, a cui la presente proposta formativa è rivolta, possono essere ricondotti alle seguenti AREE PRODUTTIVE e AZIENDALI: - DIREZIONE AZIENDALE - MANAGEMENT E MIDDLE MANAGEMENT; - MARKETING; - VENDITE; - AMMINISTRAZIONE - SETTORI/UFFICI AZIENDALI INTERESSATI DAI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE . COERENZA RISPETTO AI PROFILI PROFESSIONALI Specifichiamo che la proposta formativa potrà essere efficace in quanto è direttamente collegata al ruolo e alle funzioni che essi esercitano in azienda e quindi potrà dare un VERO VALORE AGGIUNTO IN TERMINI DI PERFORMANCE. In particolare: - sviluppo di competenze ad alto contenuto manageriali per coloro che hanno una funzione di coordinamento e pianificazione del lavoro nei diversi settori/uffici aziendali legati a diverso titolo alla commercializzazione con l'estero; - miglioramento della personale competenza nella promozione e nella vendita dei prodotti/servizi all'estero.	Di seguito, si fornisce un elenco dei POSSIBILI PROFILI PROFESSIONALI ricompresi potenzialmente interessati alla proposta formativa: - RESPONSABILI AZIENDALI - MANAGER - RESPONSABILI E ADDETTI UFFICIO MARKETING, VENDITE, ACQUISTI; - RESPONSABILI E ADDETTI UFFICIO AMMINISTRATIVO; - OPERATORI A TUTTI I LIVELLI COINVOLTI IN UN PROCESSO INTERNO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE DA PARTE DELLA PROPRIA AZIENDA. Di seguito illustriamo brevemente le PRINCIPALI MANSIONI che accomunano i profili professionali sopra indicati, in relazione agli obiettivi formativi: - coordinamento di settori/uffici marketing & sales e pianificazione delle attività (figure di responsabilità); - analisi dei segmenti di mercato, presenti all'estero, interessanti per la propria azienda e i suoi prodotti/servizi; - definizione delle strategie	Rispetto al percorso, che ha come riferimento competenze con un livello EQF 6 e 7, si prevede che i lavoratori in ingresso abbiano già una ottima conoscenza della materia, ovvero: - Elementi di marketing aziendale; - Tecniche e strumenti di promozione commerciale di prodotti/servizi; - Modalità di approccio, comunicazione e relazione con i clienti; - Tecniche di vendita e di negoziazione. A tali prerequisiti, i lavoratori dovranno associare anche un ruolo in azienda che preveda già (o prevedrà nel breve termine) una responsabilità diretta rispetto alla definizione di nuove azioni e interventi di tipo commerciale rivolti all'estero.	FAD Formazione a Distanza	40	1.000,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Manager per i processi di internazionalizzazione	Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti	6				In termini didattici, il percorso formativo andrà a sviluppare SOLO le seguenti CONOSCENZE E ABILITÀ coerenti con quanto riportato nel QRSP per i seguenti PROFILI PROFESSIONALI e le seguenti COMPETENZE: PROFILO: 24.68 MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE COMPETENZA: IMPOSTARE E SVILUPPARE LA STRATEGIA PER COMMERCIALIZZARE IL PRODOTTO SUI MERCATI ESTERI Livello EQF: 7 CONOSCENZE - Analisi previsionale dell'andamento del mercato - Elementi di diritto doganale - Elementi di pagamenti internazionali - Elementi di Business Plan - Strategie di sviluppo internazionale - Elementi di marketing internazionale ABILITÀ - Applicare metodologie per la costruzione di un budget per i mercati esteri - Applicare tecniche di analisi di dati di mercato - Applicare tecniche di benchmarking - Applicare tecniche di promozione del brand sul mercato di riferimento COMPETENZA: IMPLEMENTARE ATTIVITÀ PROMOZIONALI SUI MERCATI ESTERI PER FAR CONOSCERE L'AZIENDA E I PRODOTTI Livello EQF: 6 CONOSCENZE - Marketing internazionale - Elementi di comunicazione digitale - Elementi business negotiation	1	6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2066	
2882	E1.2020.272320	26/05/2020 10:50:55	CENTRO STUDI TECHNO SRL	Strategie avanzate di marketing nel settore assicurativo	L'obiettivo del progetto è far acquisire ai lavoratori competenze chiave tali da arricchirne il background conoscitivo e renderle risorse di grande valore nel contesto socio economico. Abilità e competenze nell'ambito delle strategie di marketing nel settore assicurativo, rappresentano prerogative funzionali alla crescita professionale. La formazione delle risorse umane rappresenta un cammino di crescita e progresso le cui ricadute non si limiteranno al breve periodo, ma anche e soprattutto al medio e lungo periodo. L'azione formativa, incentrata sull'approfondimento di strategie di marketing specificatamente dirette al settore dei servizi assicurativi, persegue l'obiettivo di fornire gli strumenti e le soluzioni più funzionali ed efficienti in un'ottica di valorizzazione dei prodotti assicurativi e dei servizi ad essi correlati. La complessità dell'argomento ha chiaramente richiesto la suddivisione in moduli e il supporto di strumenti di approfondimento, oltreché molteplici spazi appositamente dedicati a opportunità di confronto e interazione. La tematica assicurativa sarà analizzata sotto molteplici aspetti, ossia un inquadramento dei fondamenti teorici, degli scenari economici evolutivi, dell'inquadramento giuridico attuale e un'analisi delle possibili prospettive future di sviluppo dei canali distributivi assicurativi e dei processi di marketing. Le modalità di interazione con il Cliente saranno altresì analizzate, al fine di individuare uno storico della campagne di marketing già realizzate e quali potrebbero essere realizzate. I prodotti assicurativi verranno altresì analizzati al fine di individuarne le peculiarità e individuare il canale comunicativo più opportuno, in grado di affascinare e colpire il Cliente e i potenziali Clienti. L'allievo sarà quindi in grado di presiedere e realizzare la presentazione del prodotto finanziario e assicurativo, e servizi annessi, al Cliente, fornirvi assistenza e ascoltarne i bisogni in maniera professionale e consulenziale. Sarà pertanto in grado di erogare i prodotti finanziari ed assicurativi con assoluta professionalità e competenza.	Competitività Delle Imprese	Lavoratori autonomi e liberi professionisti operanti nel settore assicurativo Lavoratori dipendenti imprese lombarde operanti settore assicurativo	Responsabili, liberi professionisti, Addetti commerciali e di comunicazione	Conoscenze di base di comunicazione ed elementi di Marketing.	Aula	40	2.000,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Account (settore comunicazione)	elaborare un piano di comunicazione di un prodotto/servizio	6					1	6	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2067	
2942	E1.2020.271983	26/05/2020 10:10:44	FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA. Azienda Speciale della Provincia di Mantova	VISUAL & DIGITAL STORYTELLING	Il digital video marketing è uno strumento essenziale oggigiorno per valorizzare e promuovere un brand, un servizio o un prodotto attraverso la produzione e promozione di video. Applicare un'azione positiva di questo tipo sulla propria attività porta ad un aumento di visibilità nell'area web e social, ottimizzando il posizionamento del brand e promuovendo la vendita di prodotti/servizi. Per raggiungere questi obiettivi è necessario pianificare una strategy, creando una video narrazione professionale, in grado di coinvolgere e di rimanere impressa nella mente, curare ogni aspetto: definizione di un target, contenuti al montaggio, grafiche alle colonne sonore, tempi alle modalità di diffusione. A partire da tali finalità sul fronte imprenditoriale e professionale, il corso di "Visual & Digital Storytelling" permette di acquisire le competenze base per progettare e realizzare un video-racconto, in grado di coinvolgere e stimolare il pubblico attraverso un'esperienza di immedesimazione ed empatia. Strutturato in forma semplice e sufficientemente sintetica, permette ai partecipanti di sviluppare e gestire in autonomia tutti i processi di costruzione di un video di visual storytelling. Al termine del corso, il partecipante avrà acquisito le competenze necessarie per poter svolgere in totale autonomia tutti i processi di ideazione e costruzione di un prodotto video, partendo dall'ideazione del racconto, ai processi di riprese video, fino all'utilizzo di software per la post produzione. Grazie alle competenze acquisite, sarà possibile avviare, ad esempio, la predisposizione di video aziendali/professionali utili alla promozione, spot pubblicitari/promozionali, virtual tour, video streaming, video interviste, tutorial, video recensioni o vlogs in ottica di una promozione di tipo visual storytelling	Turismo Eventi E Territorio	Sono potenziali destinatari del percorso molteplici figure professionali interne alle imprese e/o operanti come liberi professionisti, interessati a comunicare un'idea, un servizio, un prodotto o l'attività stessa d'impresa sfruttando le potenzialità della video narrazione, come ad esempio: fotografi, videomaker, artigiani, artisti, designer, geometri, ingegneri, architetti, costruttori edili, imprese di produzione alimentari, imprese in ambito geologico e archeologico, esperti e imprese proposte alla valorizzazione del territorio (imprese culturali, imprese turistiche, esperti di marketing territoriale e di marketing di impresa).Il corso è rivolto in particolare a fotografi e videomaker che potranno utilizzare e integrare le competenze su più fronti.Sul fronte della promozione turistico culturale si sottolinea come ogni realtà imprenditoriale/professionale (ex: flower designer, chef, wedding planner) possa ottenere la possibilità di creare valore attraverso il visual storytelling.	Sono potenziali destinatari del percorso molteplici figure professionali interne alle imprese e/o operanti come liberi professionisti, interessati alla possibilità di riprodurre in video un prodotto, un servizio, un'idea o la stessa attività d'impresa: fotografi, videomaker, artigiani, artisti, designer, geometri, ingegneri, architetti, costruttori edili, imprese di produzione alimentari, imprese in ambito geologico e archeologico, esperti e imprese proposte alla valorizzazione del territorio (imprese culturali, imprese turistiche?, esperti di marketing territoriale e di marketing di impresa). Il corso è rivolto in particolare a fotografi e videomaker che potranno utilizzare e integrare le competenze su più fronti dell'attività professionale. Sul fronte della promozione turistico culturale e della competitività di	I destinatari devono avere buone competenze base nell'utilizzo delle tecnologie digitali e aver avviato l'utilizzo di tecnologie specifiche (es. utilizzo fotocamera) all'interno del proprio ambito di applicazione in grado di connettersi con le nuove competenze.	Aula, FAD Formazione a Distanza	30	1.500,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Film maker	effettuare l'ideazione del prodotto audiovisivo	5				Abilità e conoscenze - Elementi di regia - Mercato dei prodotti audiovisivi - Normativa sulla protezione della proprietà intellettuale (diritto d'autore) - Principi della comunicazione audiovisiva - Tecniche di osservazione della realtà - Linguaggio cine-televisivo - Processi della comunicazione audiovisiva - Tecnologie audio-video - Elementi di scenografia - Elementi di scrittura filmica: copione, sceneggiatura - Principi della comunicazione audiovisiva - Tecniche di sceneggiatura - Tecniche di scrittura creativa - Tecniche e generi della narrazione - Elementi di fotografia - Elementi di illuminotecnica - Mezzi tecnici di ripresa - Organizzazione del set - Tecniche di ripresa video - Edizione e montaggio cinematografico - Applicare metodi di ideazione audiovisiva - Applicare tecniche di budgeting	1	5	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2068	
2965	E1.2020.277219	27/05/2020 11:38:16	FONDAZIONE ET LABORA	I COLORI DELLA PERSONALITA'	Il percorso formativo presentato persegue molteplici obiettivi che si integrano in una direzione unitaria comune: la qualificazione e la riqualificazione del personale orientata a rendere le aziende coinvolte nell'intervento più competitive sul mercato. Il percorso ha l'obiettivo di implementare conoscenze e competenze, tecnico-operative, al fine di un innalzamento dello standard qualitativi. Nello specifico il corso è stato pensato per tutte le imprese e i liberi professionisti che hanno necessità di migliorare e rendere più efficace la strategia di vendita, può quindi essere considerato un corso trasversale a tutti i settori che abbiano al loro interno un'area commerciale/retail. Il corso si basa sul metodo dei 4 colori della personalità applicato alla vendita: un metodo diffuso in tutto il mondo che in base al tipo di personalità del cliente, aiuta a migliorare le relazioni, ad essere più convincente e più efficace nella vendita. Alla base del modello ci sono quattro colori che identificano le energie che spingono l'altro a comportarsi secondo le sue preferenze, riconducibili a stili e comportamenti omogenei tra gli appartenenti alle energie stesse. La finalità del corso è analizzare i propri punti di forza e aree di miglioramento, migliorando anche la comunicazione in termini di persuasione e di vendita nei confronti di qualsiasi interlocutore. Comprendere la personalità del cliente, riconoscerne i vantaggi ed i limiti può contribuire infatti a migliorare la capacità di instaurare buone relazioni con gli interlocutori: capire l'interlocutore e adattarsi al suo modo di pensare, può contribuire infatti a mettere in atto una strategia vincente soprattutto nella relazione di vendita. Il corso si prefigge quindi questi obiettivi: - Applicare tecniche di fidelizzazione della clientela - Utilizzare tecniche di comunicazione efficace - Utilizzare tecniche di comunicazione adattando il proprio linguaggio in relazione alle caratteristiche dell'interlocutore - Sviluppare le capacità di adeguare lo stile di comunicazione coerentemente con quello dell'interlocutore - creare un rapporto di empatia e fiducia con il cliente trasmettendo integrità, spirito imprenditoriale, umiltà, capacità di ascolto e interesse sincero - favorire la capacità di un ascolto attivo porgendo attenzione al cliente		Il percorso è pensato per i responsabili dell'area commerciale e commerciali che hanno la necessità di conoscere gli aspetti principali di alcune metodologie che permettono di governare meglio le relazioni interpersonali, affinare la padronanza delle tecniche di gestione del colloquio di vendita, dall'impostazione della relazione alla gestione delle obiezioni, acquisire gli strumenti per accrescere l'efficacia della comunicazione parlata e scritta e comprendere il linguaggio del corpo. Nello specifico permetterà ai destinatari, attraverso l'identificazione del "colore" del cliente e, quindi, delle sue caratteristiche di potersi "sintonizzare" ed entrare in empatia con il cliente al fine di utilizzare tecniche di comunicazione verbale e non verbale efficaci.	responsabili dell'area commerciale e commerciali	Attitudine commerciale e orientamento al cliente Conoscenza delle principali tecniche di vendita	Aula, FAD Formazione a Distanza	16	800,00 €	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Gestire la relazione con il cliente	3	Il progetto formativo si inserisce nel quadro delle competenze descritte nel QRSP presenti nell' rea comune, nello specifico per la competenza gestire le relazioni con il cliente. Si aggiungono inoltre abilità e competenze presenti nella competenza trasversale EFFETTUARE PRESENTAZIONI E RELAZIONI IN PUBBLICO (PUBLIC SPEAKING). 1) COMPETENZA: GESTIRE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE (EQF3) CONOSCENZE: Elementi di Customer Relationship Management Principi di customer care ABILITA': Applicare tecniche di analisi dei bisogni dell'utenza Applicare tecniche di fidelizzazione della clientela Utilizzare tecniche di comunicazione efficace Utilizzare tecniche di comunicazione adattando il proprio linguaggio in relazione alle caratteristiche dell'interlocutore 2) COMPETENZA: EFFETTUARE PRESENTAZIONI E RELAZIONI IN PUBBLICO (PUBLIC SPEAKING) EQF4 CONOSCENZE: Elementi di psicologia della comunicazione Analisi del pubblico Tempi e tecniche della comunicazione in pubblico ABILITA': Applicare tecniche di comunicazione Applicare tecniche di gestione delle obiezioni Applicare tecniche di comunicazione efficace Riconoscere i segnali di disattenzione Utilizzare tecniche di gestione dell'emotività del pubblico	1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2069	
3032	E1.2020.277402	27/05/2020 11:59:24	FONDAZIONE ET LABORA	LEADERSHIP E COMUNICAZIONE	Il percorso formativo presentato persegue molteplici obiettivi che si integrano in una direzione unitaria comune: la qualificazione e la riqualificazione del personale orientata a rendere le aziende coinvolte nell'intervento più competitive sul mercato. Il percorso ha l'obiettivo di implementare conoscenze e competenze, tecnico-operative, al fine di un innalzamento degli standard qualitativi. Nello specifico il corso è stato pensato per tutte le imprese che hanno necessità di sviluppare competenze di leadership. Il corso è rivolto a coloro che ricoprono ruoli di coordinamento/gestione di team per accompagnarli e supportarli nello sviluppo di competenze sia relazionali, sia comunicative, sia di gestione del team in maniera efficace, perché sia in grado di riconoscersi ed essere riconosciuto per ciò che è e non per il ruolo di potere che esercita. Il punto di partenza del percorso è che per essere un leader riconosciuto da altri è necessario essere leader di se stessi cioè una persona in grado di gestire efficacemente emozioni, pressioni, stress della squadra…" e perseguire un preciso obiettivo strategico. Il corso introduce il concetto di leader carismatico, cioè è colui che ha la capacità d'interazione empatica, di creare una relazione magnetica, già nella vita di tutti i giorni, con tutti gli aspetti dell'esistenza nei quali è implicata. Il leader è infatti prima di tutto una persona pienamente consapevole di ciò che è, di quanto vale anche alla luce dei suoi limiti in grado di comunicare con se stesso. Alla luce di queste premesse, il corso si propone di supportare i partecipanti a : - conoscere se stessi, quale primo passo per creare obiettivi precisi e coerenti - convertire gli obiettivi in successi professionali attraverso metodi e tecniche scientifiche nuove ed antiche - sviluppare capacità di ascolto, empatia, gestione delle emozioni - sviluppare capacità di gestione dello stress e delle pressioni proprie e del proprio team - favorire processi di cambiamento di se stessi e del proprio team - attuare processi comunicativi e relazionali efficaci al raggiungimento degli obiettivi prefissati		Il percorso è rivolto ad imprenditori, responsabili, coordinatori e a tutti coloro che all'interno dell'azienda svolgono attività di gestione di un team di lavoro al fine di implementare la loro leadership attraverso un percorso di conoscenza di sé stessi e del funzionamento psico emotivo dei propri collaboratori al fine di far coincidere gli obiettivi professionali di ciascuno con quelli dell'azienda. In particolare il corso potrebbe essere molto utile per team manager che devono coordinare sales account al fine anche di aumentare gli obiettivi di business. Il corso mira ad implementare tutte quelle competenze trasversali quali saper gestire il proprio benessere fisico e lavorativo per garantire efficacia ed efficienza della prestazione lavorativa, lavorare con gli altri in modo costruttivo ed effettuare la gestione dei problemi con un approccio proattivo, utilizzare tecniche di comunicazione adattando il proprio linguaggio in relazione alle caratteristiche dell'interlocutore utili.	Imprenditori Responsabili Coordinatori	Esperienza nella gestione di un team di lavoro	Aula, FAD Formazione a Distanza	16	800,00 €	Attestazione degli elementi di competenza		Sicurezza e organizzazione del lavoro - Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato riconoscendo e gestendo eventuali criticità nei rapporti professionali -	3	Area comune	Gestire attività di comunicazione aziendale	4	Il progetto formativo si inserisce nel quadro delle competenze descritte nel QRSP, nello specifico nelle competenze trasversali: relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali e, nelle competenze indipendenti (area comune): Gestire le attività di comunicazione aziendale. 1) COMPETENZA: Gestire le attività di comunicazione aziendale (EQF4) CONOSCENZE: Comunicazione d'impresa Strumenti di comunicazione Tecniche di comunicazione Elementi di psicologia della comunicazione ABILITA': Utilizzare tecniche di comunicazione Applicare modalità di analisi dei bisogni di comunicazione 2) COMPETENZA: Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato, riconoscendo e gestendo le eventuali criticità nei rapporti professionali (EQF3) CONOSCENZE: Modalità e tipologie di comunicazione efficace Elementi di comunicazione interpersonale Tecniche di ascolto attivo	1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2070	

3315	E1.2020.284160	28/05/2020 16:46:29	CENTRO STUDI TECHNO SRL	Il lavoro Smart in un'azienda Manifatturiera	Sempre più organizzatori guardano con interesse allo Smart Working e in generale alle modalità legate al cosiddetto lavoro agile, stimolate anche dalle recenti vicissitudini che hanno portato l'Italia a doversi confrontare con aspetti del mondo lavorativo prima inesplorati. Le stesse organizzazioni non hanno però sempre chiaro cosa sia e come lo si possa concretizzare in una organizzazione del lavoro efficace ed efficiente. Il riferimento normativo è la legge 81 del 2017 da un lato la legge consente di chiarirne gli elementi costitutivi, dall'altro lascia alle organizzazioni il compito di definire azioni e step concreti per rendere lo Smart Working una scelta corrente con la specificità del proprio business. Finalità del percorso formativo sono: sensibilizzare le imprese e il personale sul valore organizzativo ed economico del lavoro agile come strumento di cambiamento delle tradizionali modalità di lavoro; trasmettere conoscenze sugli strumenti legislativi attualmente esistenti; presentare i principali strumenti tecnologici necessari all'introduzione e all'impiego di modalità di lavoro agile. Per raggiungere questi risultati il presente corso fornisce contenuti, metodi e strumenti teorici e pratici per disegnare una formula di Smart Working efficace, efficiente ed economica.	Benessere Organizzativo Aziendale	— Titolari di impresa — Responsabili aziendali impegnati in analisi di fattibilità di soluzioni di Smart Working — professionisti — Lavoratori coordinatori di processi aziendali	Responsabili e addetti risorse umane, impiegati, amministrativi e tecnici coordinatori si processi dirigenti d'impresa	RELAZIONARSI IN UN CONTESTO LAVORATIVO ORGANIZZATO, RICONOSCENDO E GESTENDO LE EVENTUALI CRITICITA' NEI RAPPORTI PROFESSIONALI DI BASE	Aula, FAD Formazione a Distanza	16	700,00 €	Attestazione degli elementi di competenza			Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3		1	3	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2071	
3682	E1.2020.283417	28/05/2020 15:13:11	CENTRO STUDI TECHNO SRL	Content Marketing per l'editoria	L'obiettivo del progetto è far acquisire ai lavoratori competenze chiave tali da arricchire il background conoscitivo e renderle risorse di grande valore nel contesto socio economico. Abilità e competenze nell'ambito delle strategie di marketing nel settore editoriale, rappresentano prerogative funzionali alla crescita professionale. La formazione delle risorse umane rappresenta un cammino di crescita e progresso le cui ricadute non si limiteranno al breve periodo, ma anche e soprattutto al medio e lungo periodo. L'azione formativa, incentrata sull'approfondimento di strategie di marketing specificatamente dirette al settore editoriale, persegue l'obiettivo di fornire gli strumenti e le soluzioni più funzionali ed efficienti in un'ottica di valorizzazione dei prodotti prodotti e dei servizi ad essi correlati. La complessità dell'argomento ha chiaramente richiesto la suddivisione in moduli e il supporto di strumenti di approfondimento, oltreché molteplici spazi appositamente dedicati a opportunità di confronto e interazione. La tematica del marketing e della comunicazione editoriale sarà analizzata sotto molteplici aspetti, ossia un'inquadramento dei fondamenti teorici, degli scenari economici evolutivi, dell'inquadramento giuridico attuale e un'analisi delle possibili prospettive future di sviluppo dei canali distributivi assicurativi e dei processi di marketing. Le modalità di interazione con il Cliente saranno altresì analizzate, al fine di individuare uno storico della campagne di marketing già realizzate e quali potrebbero essere realizzate. I prodotti editoriali verranno altresì analizzati al fine di individuarne le peculiarità e individuare il canale comunicativo più opportuno, in grado di affascinare e colpire il Cliente e i potenziali Clienti. L'allievo sarà quindi in grado di presiedere e realizzare la presentazione del prodotto editoriale, e servizi annessi, al Cliente, fornirvi assistenza e ascoltarne i bisogni in maniera professionale e consulenziale.	Competitività Delle Imprese	Lavoratori dipendenti imprese lombarde operanti settore editoriale e dei servizi connessi Lavoratori autonomi e liberi professionisti operanti nel settore editoriale e dei servizi connessi.	Responsabili, liberi professionisti, Addetti commerciali e di comunicazione	Conoscenze base di comunicazione ed elementi di Marketing.	Aula, FAD Formazione a Distanza	30	1.200,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Redattore editoriale	effettuare la revisione redazionale di un prodotto editoriale	5	Area comune	Gestire attività di comunicazione aziendale	4		1	4	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2072	
3940	E1.2020.285905	29/05/2020 08:14:52	DB SKILL IMPROVEMENT SRL	Smart Working: collaborare nel digital workplace in modo efficace, proattivo e positivo Online	La Legge 81/2017 ha introdotto il lavoro agile/smart working quale possibile modalità di organizzazione del lavoro, che consente alle persone di svolgere la prestazione lavorativa parte del tempo da un luogo diverso dalla sede stabile di lavoro. Non si tratta di semplice tele-lavoro, bensì di un nuovo approccio manageriale che si focalizza sui risultati e sugli obiettivi, promuovendo autonomia, flessibilità e responsabilizzazione delle persone. Il corso fornisce ai collaboratori gli strumenti per comprendere questa nuova modalità di organizzazione del lavoro e per approfondire le soft skills indispensabili quando si collabora da remoto.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il corso si rivolge a figure che nell'organizzazione aziendale già svolgono la propria attività in smart working o che si approacciano per la prima volta a tale modalità lavorativa.	La natura trasversale delle competenze oggetto di questo percorso formativo e degli obiettivi dallo stesso perseguiti comportano un'ampia apertura rispetto alla gamma delle figure professionali che possono essere inserite nel percorso stesso, infatti possono svolgere qualsiasi tipo di mansione/funzione in qualsiasi tipologia di azienda.	Non sono richieste particolari competenze in ingresso. Chiaramente si presuppone una certa elasticità ed adattabilità del lavoratore rispetto alla nuova modalità di lavoro.	FAD Formazione a Distanza	20	600,00 €	Attestazione degli elementi di competenza			Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale	3	Conoscenze: • Principi dello smart working • Principi di dematerializzazione • Elementi di organizzazione del lavoro • Elementi di organizzazione aziendale • Elementi di contrattualistica del lavoro relativa allo smart working • Modalità e tipologie di comunicazione efficace • Strumenti e tecniche di monitoraggio delle attività e dei risultati raggiunti • Dispositivi di protezione individuale e collettiva • Metodi per l'individuazione e il riconoscimento delle situazioni di rischio • Elementi di ergonomia • Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza, call conference ...) • Normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali	0	3	SI	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2073	
4195	E1.2020.285605	28/05/2020 21:49:29	CFA S.R.L.	Gestione delle dinamiche del gruppo di lavoro	Questo corso risponde alla richiesta, sempre più frequente da parte delle aziende della Regione Lombardia, di una figura professionale adeguatamente preparata in merito alla gestione delle riunioni e delle dinamiche del gruppo di lavoro. Per offrire una risposta a tale fabbisogno, CFA ha deciso di inserire nella propria offerta formativa un corso rivolto alla gestione di questa specifica tematica: una gestione efficace del gruppo di lavoro presuppone che si conoscano le dinamiche di gruppo e tutti gli elementi che ne concorrono alla corretta regolamentazione. In azienda, l'ambiente nel quale queste dinamiche nascono, è tipicamente quello delle riunioni, la cui organizzazione e gestione efficace richiedono un know-how specifico e specialistico. L'attenzione destinata all'organizzazione di una riunione contribuisce notevolmente al suo successo; l'80% del successo è determinato in anticipo dalle riunioni ed esistono molte cose importanti da prestabilire: che tipo di riunione sia, di cosa si discuta, chi è bene sia presente, dove e quando si terrà. Altri fattori di successo sono la capacità di gestire in tempo e di comunicare in modo efficace, entrambi aspetti che verranno affrontati durante il percorso. Proprio la comunicazione risulta essere un aspetto strategico e infatti il corso ha anche un altro obiettivo: apprendere come migliorare ed ottimizzare la comunicazione in azienda, in particolare per quelle risorse che per ruolo si trovano a doversi rapportare con numerosi interlocutori, rappresentando la direzione e dovendo trasmettere messaggi di una certa importanza, tra i quali quelli relativi all'organizzazione degli incontri dei membri dell'impresa. In particolare, questo corso ha l'obiettivo di insegnare ai partecipanti come sviluppare competenze organizzative e gestionali per indire, progettare e gestire al meglio una riunione/un meeting aziendale; a tal fine, verranno affrontati in modo puntuale e pragmatico tutte le fasi principali di una riunione di lavoro: pre, durante e post.		Dipendenti che possono presidiare le attività connesse a: centralino telefonico, redazione testi, gestione dell'archivio e del protocollo, organizzazione di riunioni e viaggi di lavoro; dipendenti che redigono, modificano, memorizzano e stampano testi, quali lettere, moduli, tabelle e documenti aziendali. In generale, coloro i quali presiedono anche la gestione dell'archivio documentale aziendale.	Il corso è rivolto al personale di segreteria, agli operatori d'ufficio, agli addetti al front office, ai centralinisti.	Per l'accesso al suddetto corso è consigliata la conoscenza pregressa degli elementi base di organizzazione aziendale e di comunicazione interpersonale, sviluppata tramite precedente esperienza (indicativamente di 4-6 mesi) nel settore impiegatizio. Altri elementi consigliati sono il sapere utilizzare il computer e possedere un diploma di scuola media superiore.	Aula, FAD Formazione a Distanza	16	800,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore d'ufficio	organizzare riunioni di lavoro	3				1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2074	
4233	E1.2020.285755	28/05/2020 23:37:18	CFA S.R.L.	Logistica efficiente	I nuovi modelli di business seguiti dalle aziende da una parte rendono più complessa la gestione dei flussi logistici, dall'altra richiedono sempre più elevati livelli di servizio, flessibilità ed efficienza. La Supply Chain deve rispondere a queste nuove sfide con una gestione integrata dei flussi materiali lungo la catena logistica nonché con l'applicazione di tecniche di gestione coerenti con le caratteristiche del settore di attività dell'azienda. La regione Lombardia è popolata di aziende produttive dotate di complessi flussi di distribuzione e logistica. In termini di fabbisogno, questo corso intende rispondere alla richiesta, sempre più frequente da parte delle realtà del nostro territorio, di una figura professionale che sia in grado di acquisire le competenze tecniche e di processo utili a garantire l'efficienza e la costante implementazione di tali flussi. Il corso, quindi, si pone l'obiettivo sia di fornire alle risorse umane che operano nel comparto della logistica elementi operativi per sviluppare consapevolezza ed efficienza lungo tutta la Supply Chain, sia di fornire loro elementi utili ad avviare attività di coordinamento riguardanti il flusso dei materiali e delle informazioni. L'efficienza è il primo fattore strategico di competitività, sia per migliorare sul piano dei costi sia su quello dell'accuratezza del servizio dato al cliente; verificarne la presenza sarà elemento costantemente presente durante il corso. I partecipanti avranno la possibilità di imparare a pianificare e monitorare processi e risorse coinvolte nella produzione, analizzando poi i risultati finali dal punto di vista economico e strategico. In particolare, sapranno riconoscere, in base alla tipologia di merce, la tipologia di imballaggio e packaging adeguata, saranno forniti loro elementi utili ad eseguire le operazioni di movimentazione, stoccaggio e imballaggio delle merci, nel rispetto delle procedure interne e con l'ausilio di strumenti informatici; acquisiranno inoltre conoscenze relative alla documentazione di trasporto, alla terminologia specifica del settore, alle tecniche relative ai mezzi, strumenti e alla movimentazione della merce.		La presente offerta formativa è rivolta a coloro che operano all'interno di aziende di produzione, industriali e commerciali, sia in aziende di trasporto che di servizi logistici.	Addetti al magazzino, spedizionieri, addetti all'imballaggio all'interno della grande distribuzione/distribuzione organizzata, grandi magazzini.	Per l'accesso al corso si suggerisce il possesso della licenza media e/o di capacità organizzative di base sviluppate attraverso un'esperienza minima (indicativamente di almeno 4-6 mesi) maturata sia all'interno di aziende di produzione, industriali e commerciali, sia in aziende di trasporto o di servizi logistico.	Aula, FAD Formazione a Distanza	16	800,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore di magazzino della logistica e della spedizione	Effettuare le operazioni di stoccaggio, imballaggio e movimentazione merci	3				1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2075	
4316	E1.2020.285963	29/05/2020 08:33:41	CFA S.R.L.	Strategie commerciali in ambito europeo	La regione Lombardia è popolata da aziende che operano da anni con successo sugli scenari europei, grazie alla preparazione tecnica e commerciale del proprio reparto di vendita. È convinzione radicata dei nostri clienti che la formazione sia lo strumento imprescindibile nella preparazione di una forza vendita pronta e motivata. Per accogliere il fabbisogno espresso dalle imprese del territorio che da anni lavorano con CFA, il nostro Ente ha deciso di inserire nel proprio catalogo formativo questo corso, in quanto risponde alla richiesta specifica di formare figure professionali adeguatamente preparate sul tema dell'implementazione di nuove strategie commerciali, anche in ambito europeo. L'obiettivo che l'azione si propone è quello di fornire adeguate competenze alle figure che devono interfacciarsi con le attività tipiche del ruolo impiegatizio e commerciale, cercando di incrementare le abilità professionali da un punto di vista pratico ma soprattutto relazionale. Obiettivo dell'azione è quello di sviluppare le capacità di ciascuna risorsa nella gestione ed ottimizzazione dei contatti con gli interlocutori aziendali al fine di valorizzare e mettere in luce le caratteristiche dei prodotti e servizi ad essi connessi o di mantenere e rafforzare rapporti di prestazione fondamentali per l'approvvigionamento aziendale. Il percorso prevede lo sviluppo di competenze di base relative all'internalizzazione dei processi aziendali. Il corso ha pertanto lo scopo di offrire ai partecipanti una preparazione pratica, formando figure tecnico professionali che, pur appartenendo a diversi ambiti, possano facilmente ritrovarsi negli argomenti trattati in quanto trasversali alla realtà aziendale cui appartengono. Nello specifico il corso consentirà ai partecipanti di identificare uno stile efficace per le trattative di acquisto e di acquisire le tecniche negoziali più avanzate per gestire con sicurezza e successo le trattative; approfondirà le tecniche per sviluppare un approccio flessibile e creativo nella negoziazione e mostrerà ai partecipanti come utilizzare al meglio le tecniche di comunicazione efficaci alla presentazione di un prodotto. Le nozioni polifunzionali acquisite nel percorso consentiranno un'efficiente gestione quotidiana dei propri compiti e un conseguente miglioramento della performance aziendale.		Dipendenti che presentano e promuovono il prodotto/servizio mettendone in risalto gli aspetti tecnici e commerciali, al fine di invitare il cliente all'acquisto.	Il corso è rivolto agli impiegati commerciali, commerciali esteri, promoter.	Per l'accesso al suddetto corso è consigliata la conoscenza degli elementi base di comunicazione interpersonale sviluppata tramite un'esperienza pregressa nel settore commerciale di almeno 4-6 mesi. In alternativa, si raccomanda di essere in possesso di un diploma di scuola media superiore.	Aula, FAD Formazione a Distanza	20	800,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Promoter	effettuare la presentazione di un prodotto/servizio al cliente/utente	3				1	3	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2076	
4340	E1.2020.286109	29/05/2020 09:10:04	CFA S.R.L.	L'efficienza nella governance aziendale	Questo corso risponde alla richiesta, sempre più frequente da parte delle aziende del territorio Lombardo, di potersi avvalere di collaboratori esperti ed adeguatamente specializzati sul tema della corretta gestione dei processi amministrativi di impresa. Per offrire una risposta a tale fabbisogno, CFA ha deciso di inserire nella propria offerta formativa un corso rivolto alla governance aziendale. Oggi più che mai numerose imprese avvertono l'esigenza di rendere più funzionale ogni comparto aziendale, in quanto un'inefficienza potrebbe comportare perdite significative, così non previsti o investimenti poco convenienti. Per questa ragione negli ultimi anni è stata particolarmente sentita la necessità di disporre di un modello di gestione efficiente dei processi e del rischio all'interno dell'ambito aziendale. In questa prospettiva risulta fondamentale il sistema di auditing interno, una serie di operazioni che solamente le risorse aziendali con specifiche competenze nel settore possono promuovere. Non si tratta puramente di controllo dei conti e del bilancio aziendale, ma dell'intera gestione di impresa, puntando ad una consulenza che tocca molteplici aspetti a 360°. Le suddette azioni hanno come obiettivo quello di fare chiarezza sui vari processi gestionali e decisionali interni ad un'impresa. I partecipanti dovranno saper intervenire, implementare e rivedere il sistema in essere, affrontando a livello strategico le problematiche aziendali. Si realizzerà pertanto un'azione formativa integrata indirizzata all'aumento di efficienza delle risorse impiegate nel sistema di gestione aziendale con lo scopo di concorrere alla formazione di figure professionali in grado di operare in posizione di staff nell'impresa attraverso conoscenze e abilità fondamentali per l'analisi di processi aziendali e delle relative criticità.		Il percorso formativo intende rivolgersi a coloro che operano presso imprese (generalmente medio-grandi), banche, assicurazioni ed enti pubblici svolgendo un ruolo particolarmente delicato per la riservatezza delle informazioni.	Specialisti del controllo della qualità, responsabili del controllo di gestione, consulenti aziendali e direzionali.	Per l'accesso al corso è suggerita un'esperienza pregressa di almeno 12 mesi all'interno della direzione amministrativa e/o finanziaria. È auspicabile, inoltre, il possesso di un titolo universitario almeno triennale.	Aula, FAD Formazione a Distanza	40	2.000,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Internal auditor	effettuare un intervento di internal audit	6				1	6	n.a.	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2077	
4444	E1.2020.287990	29/05/2020 13:10:54	CONSORZIO SIR SOLIDARIETA' IN RETE - CONSORZIO DI COOPERATIVE SOCIALI - SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE	Introduzione al caffè, studio del brewing, tecniche di barista e valutazione sensoriale.	Il corso è pensato principalmente per le organizzazioni di commercio equo e solidale, così come definite dalla Legge Regionale n. 9 del 30 aprile 2015 di Regione Lombardia "Riconoscimento e sostegno delle organizzazioni di commercio equo e solidale". Le organizzazioni di commercio equo hanno promosso negli anni un'ampia varietà di prodotti, alimentari e non, diffondendo la cultura della cooperazione con il sud del mondo ed educando a scelte di consumo responsabili e consapevoli delle conseguenze verso il produttore. Negli anni il contesto di mercato si è trasformato ed evoluto in termini di concorrenza e bisogni del cliente, venendo a crearsi in alcuni settori una forte necessità di specializzazione per poter continuare a presidiare tali mercati ed essere competitivi. In particolare, nel settore del caffè, molte cooperative di commercio equo hanno iniziato a veicolare i prodotti in canali in cui la specializzazione che la richiesta di professionalità specifica è fondamentale. In particolare i canali in cui il cliente non è il consumatore finale, ma è il distributore, grossista, ristoratore, come i canali Ho.Re.Ca. e vending. Per poter promuovere i caffè del commercio equo e solidale diventa fondamentale sviluppare una conoscenza della materia prima, per poterla selezionare all'origine in termini di qualità, presidiare la corretta lavorazione e selezionare i tostisti (in particolare i torrefattori in Italia) e poter trasferire al cliente barista, distributore o gestore di distributori automatici le competenze necessarie legate al prodotto: tarare macchine le erogatrici in base alla tipologia e qualità di caffè, apprendere la basi delle tecniche di barista, approfondire la conoscenza del prodotto trasferire a loro volta al cliente finale. Tutte competenze comuni al contesto concorrenziale di riferimento e rappresentano un elemento base per presidiare i canali, se non una vera e propria barriera all'entrata.	Competitività Delle Imprese	I destinatari sono principalmente operatori delle organizzazioni di commercio equo e solidale (così come definite dalla Legge Regionale n. 9 del 30 aprile 2015 di Regione Lombardia "Riconoscimento e sostegno delle organizzazioni di commercio equo e solidale") che hanno intrapreso l'attività di vendita di caffè e prodotti per caffetteria andando oltre la vendita al dettaglio/ecommerce, rivolgendosi al settore della ristorazione/alberghiero (Ho.Re.Ca.) o della distribuzione automatica (Vending). Possono essere anche operatori impiegati presso organizzazioni di commercio equo o le cooperative sociali che hanno intrapreso direttamente l'attività di somministrazione o ristorazione.	Si richiede di lavorare/aver lavorato nel settore della vendita di prodotti del commercio equo e solidale e/o del caffè, nel settore del vending (distribuzione automatica di prodotti alimentari), o nel settore della ristorazione/somministrazione di prodotti alimentari.	Aula, Laboratorio	30	1.500,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Torrefattore Artigiano	Effettuare la valutazione dei risultati del caffè in tazza	4				1	4	NO	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2078	LA PROPOSTA NON RISULTA COERENTE CON L'AREA STRATEGICA COMPETITIVITA' IMPRESE
4488	E1.2020.287992	29/05/2020 13:11:32	CONSORZIO SIR SOLIDARIETA' IN RETE - CONSORZIO DI COOPERATIVE SOCIALI - SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE	Marketing e marketing digitale nelle imprese e cooperative sociali	Imprese e cooperative sociali hanno necessità di consolidare la loro presenza nel mercato pagante, formando internamente figure specializzate nel marketing con particolare riferimento al marketing digitale. Le cooperative, in particolar modo quelle di inserimento lavorativo che propongono prodotti e servizi nel mercato, sentono il bisogno di valorizzare all'esterno il lavoro svolto e la sua qualità, rispetto al percepito attuale ma anche rispetto al livello medio dei competitors. La leva sociale non può più essere l'unico strumento per il posizionamento nel mercato, ma può essere valorizzata insieme ad altre leve, analizzando il mercato, scegliendo il proprio posizionamento rispetto alla concorrenza e scegliendo la propria strategia di marketing. Strumenti importanti sono quelli offerti dal digitale: strumenti come Google Ad Grants e Google Analitics, come strumenti gratuiti o a basso costo rappresentano un'importante opportunità per le imprese sociali per le definire proprie strategie di marketing sul web Obiettivo del percorso è fornire ai partecipanti le conoscenze necessarie per definire il piano di marketing della propria cooperativa con particolare riferimento alla promozione della presenza sul web e all'impiego di strumenti di marketing digitale	Benessere Organizzativo Aziendale	Sono destinatari del percorso formativo, i ruoli e le funzioni aziendali a cui è delegata la definizione delle strategie di marketing della cooperativa. Spesso nelle imprese sociali non vi è una figura specializzata proveniente da un percorso di studi dedicato. L'obiettivo è implementare le competenze di questi operatori che frequentemente hanno acquisito una pluriennale esperienza operativa sul campo, pur senza una formazione o un titolo specifico.	Responsabili marketing di imprese e cooperative sociali Responsabili commerciali di imprese e cooperative sociali	Si richiede una buona capacità nell'utilizzo di app e strumentazione digitale di base (office automation e internet) ed una attitudine alla ricerca di soluzioni innovative (creative problem solving). E' utile ricoprire una funzione, ruolo organizzativo o delega, che possa promuovere l'applicazione degli apprendimenti nelle proprie organizzazioni di appartenenza. E' previsto un colloquio motivazionale e di auto-orientamento al percorso. I candidati avranno modo di presentare attraverso il loro	Aula, Laboratorio, FAD Formazione a Distanza	40	2.000,00 €	Attestazione degli elementi di competenza	Esperto gestione area marketing	effettuare la definizione del posizionamento aziendale	6				1	6	NO	AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2079	LA PROPOSTA NON RISULTA COERENTE CON L'AREA STRATEGICA BENESSERE ORGANIZZATIVO

POR FSE 2014 - 2020 - INVITO ALLA PRESENTAZIONE DI OFFERTE FORMATIVE PER LA COSTITUZIONE DEL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2021 - I FINESTRA
ALLEGATO C- OFFERTE NON AMMESSE AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2021

Id_Risposta	Protocollo	Data Protocollo	Ente	Titolo del Percorso	Obiettivi e finalita	Area Strategica	Caratteristiche Destinatari	Mansioni_Professioni	Comp ingresso	Durata Per Ore	Mod Certifica	Profilo	Competenze per Profilo	Livello Eqf Com Prof	Area	Competenze per Area	Livello Eqf Com Area	Abilita Conoscenze	FI Presenza Resp Cert	ESITO	MOTIVAIZONI NON AMMISSIONE
501	E1.2020.92192	06/04/2020 14:55:41	L'ACCADEMIA ISTRUZIONE E FORMAZIONE PROFESSIONALE SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE O.N.L.U.S.	BASIC SKILLS TORNITORE CNC E ATTREZZISTA MECCANICO	Il corso ha la finalità di aggiornare i lavoratori di aziende meccaniche nell'espletamento della mansione di Tornitore e Fresatore, con la specifica del CNC. I candidati miglioreranno la loro conoscenza del disegno tecnico-meccanico e la conduzione di torni e frese a controllo numerico. • Conoscenza della lettura del disegno meccanico • Conoscenza degli strumenti di misura • Attrezzaggio torni cnc • Carico/scarico macchinari utensili	Metalworkers - lavoratori e operai di aziende Meccaniche	L'Operatore macchine a controllo numerico esegue la lavorazione, costruzione, assemblaggio o revisione di un pezzo meccanico, utilizzando macchine a controllo numerico in base alle informazioni tecniche contenute nei disegni predisposti, e secondo gli standard definiti per la produzione. Opera in aziende appartenenti in prevalenza al settore meccanico, che si occupano della trasformazione di materiali grezzi o semilavorati in pezzi finiti	scuola dell'obbligo	80	Certificazione di competenza	Attrezzista meccanico	Effettuare attrezzaggio di macchine utensili	3	Meccanica, produzione e manutenzione di macchine, impiantistica	Effettuare la programmazione di macchine utensili a controllo numerico	4	durante il corso saranno trattate le seguenti tematiche in modalità teorica, ma soprattutto in forma pratica: Tecnologia meccanica e dei materiali Metrologia Programmazione CNC: ISO, FANUC, SELCA, SIEMENS. Attrezzaggio macchine Movimentazione, regolazione e manutenzione fresa CNC Realizzazione di un pezzo meccanico Elementi di disegno meccanico Panoramica dei materiali Tecnologia dei metalli Principali lavorazioni Norme di sicurezza legate all'uso di macchine CNC Macchine tradizionali: tornitura e fresatura Schema di funzionamento di una Macchina Utensile a Controllo Numerico Sistema di controllo e governo delle macchine a CNC Strumenti di misurazione Cicli di lavoro e Controlli Programmazione ISO delle macchine a Controllo Numerico Utilizzo pantografo e software di simulazione Cenni sulla lavorazione a controllo numerico (Opzionale, con)	1	NON AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2025	La progettazione del percorso non e coerente. Sono state selezionate ben sette competenze per sole ottanta ore ed è stato previsto l'attestato di competenza regionale di due profili professionali differenti.
595	E1.2020.170721	27/04/2020 12:00:44	RISORSE ITALIA S.R.L.	La gestione della disabilità in azienda	Conoscere la Disabilità e le sue diverse declinazioni al fine di poter abbattere i pregiudizi che impediscono il naturale processo d' inclusione in azienda di persone con una disabilità. Acquisire indicazioni utili sulle modalità di relazione e sulle buone pratiche di azione da implementare nelle proprie aree d'intervento.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il corso è principalmente rivolto a coloro che si occupano all'interno dell'azienda della gestione delle risorse umane con particolare riferimento ai responsabili del personale e agli HR Manager di qualsiasi livello	Tutti coloro che all'interno dell'azienda si occupano della gestione del personale diversamente abile.	Non è richiesta nessuna competenza in ingresso.	16	Attestazione degli elementi di competenza	Operatore d'ufficio	effettuare l'archiviazione di documenti	3				Il corso, dall'impostazione laboratoriale altamente interattiva, aiuta a maturare una maggiore consapevolezza in merito al proprio stile di selezione del personale per poterlo adattare nei casi di selezione di personale diversamente abile. Al termine del corso gli allievi avranno sviluppato le proprie competenze in merio alla normativa vigente in merito all'inserimento e gestione del personale diversamente abile.	1	NON AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2026	Sono state selezionate competenze vaghe, non adeguate al tema specifico del percorso formativo proposto.
701	E1.2020.140010	20/04/2020 09:37:49	FONDAZIONE AIB	PIANIFICARE L'INTRODUZIONE E L'IMPLEMENTAZIONE DELLO SMART WORKING IN AZIENDA - FAD Formazione a Distanza	OBIETTIVI Il presente corso è rivolto a responsabili e esperti della gestione delle risorse umane in azienda e ha l'obiettivo di consentirgli di acquisire le competenze per pianificare l'adozione e l'implementazione di piani di smart working efficaci, efficienti e sostenibili. Tali apprendimenti riguardano: - La cornice normativa entro la quale lo smart working deve essere inquadrato; - La conoscenza delle dotazioni tecnologiche e digitali necessarie per lavorare, in modo efficace e efficiente, a distanza - L'analisi delle competenze del personale necessarie per lavorare in smart working - La definizione di piani di sviluppo delle competenze del personale per lavorare in smart working - La definizione di regole coerenti con le normative sul lavoro e di linee guida organizzative che possano disciplinare, nello specifico contesto aziendale, lo smart working - Le modalità per pianificare gli obiettivi in coerenza con gli scenari che si prospettano e gli obiettivi aziendali - Le modalità per valutare le prestazioni professionali e organizzative rese in modalità di lavoro agile - La definizione di un modello contestuale di leadership, in linea con la vision aziendale, dei responsabili e coordinatori di team in smart working - La definizione di un modello dei comportamenti di leaders e collaboratori atto a rendere lo smart working efficace, efficiente e soddisfacente, ovvero sostenibile nel medio termine, per i lavoratori. FINALITA' L'introduzione dello smart working in azienda è un cambiamento organizzativo rilevante che impatta sulle dimensioni culturali dell'organizzazione e rende necessarie azioni su più fronti: - La pianificazione delle dotazioni tecnologiche - Lo sviluppo delle competenze del personale - La pianificazione degli obiettivi e delle modalità di valutazione - La definizione delle policy organizzative (regole, linee guida, strumenti di lavoro) - Il cambiamento degli stili di leadership dei responsabili di team e dei comportamenti dei leaders e dei collaboratori. Gli elementi che hanno condotto all'individuazione del fabbisogno professionale e formativo sono riconducibili alle constatazioni che seguono. La crisi sanitaria in corso ha richiesto a molte aziende un ricorso emergenziale, non pianificato, al lavoro a distanza: le aziende sono passate in molti casi al remote working piuttosto che allo smart working e hanno ora bisogno di sistematizzare e pianificare una nuova organizzazione del lavoro destinata a prolungarsi nel tempo e che, in diversi casi, se ben strutturata, potrà divenire una scelta a lungo termine Il passaggio dal remote allo smart working richiede l'apprendimento, innanzi tutto da parte dei responsabili e esperti del personale delle aziende, oltre che dei requisiti normativi che rappresentano la cornice entro la quale lo smart working va implementato, di logiche e metodologie di pianificazione e valutazione organizzativa e di crescita delle competenze del personale e di sviluppo di nuovi modelli e stili di leadership	Benessere Organizzativo Aziendale	In questa fase di emergenza, il corso risponde ad esigenze di reskilling e upskilling dei destinatari ed è rivolto prioritariamente alle aziende in cassa integrazione, a quelle che hanno sospeso l'attività a causa dell'emergenza COVID 19 e a quelle che attuano formazione per consolidare l'introduzione dello smart working nella propria organizzazione. Il corso è destinato a responsabili del personale e esperti della gestione delle risorse umane di imprese industriali, commerciali e di servizi, che hanno recentemente innrodotto, in risposta alla crisi sanitaria, il lavoro agile in azienda e hanno bisogno di acquisire le competenze per una piena e efficace pianificazione e implementazione dello smart working. E' destinato altresi a consulenti aziendali, dipendenti, autonomi o liberi professionisti, che vogliano acquisire competenze relative alla pianificazione e gestione dello smart working in azienda.	Responsabili del personale e esperti della gestione delle risorse umane di imprese industriali, commerciali e di servizi	Conoscenza e esperienza dei processi di gestione del personale, con particolare riferimento alla pianificazione e allo sviluppo professionale e organizzativo (formazione, valutazione).	40	Certificazione di competenza	Esperto gestione area risorse umane	effettuare il controllo dell'implementazione delle attività di formazione del personale	6					1	NON AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2026	Non sono state selezionate le competenze dello smart working, prevedendo altresì il rilascio dell'attestato di competenza.
776	E1.2020.170630	27/04/2020 11:49:59	APINDUSTRIA ASSOCIAZIONE PER L'IMPRESA DI BRESCIA E PROVINCIA	INTRODUZIONE ALLO SMART WORKING	Poiché le modalità di organizzazione e coordinamento del lavoro stanno cambiando, svincolandosi sempre più dal tempo e dallo spazio fisico, conoscere il fenomeno dello smart working e approfondirne le best practice è un fattore critico di successo per le imprese di oggi. Lo smart working richiede un approccio consapevole all'organizzazione del lavoro. La funzione risorse umane deve interpretare il proprio ruolo in un'ottica di flessibilità e che deve oltretutto essere disponibile a creare sinergie con il management. La tecnologia dovrà essere introdotta secondo un approccio user friendly e declinata in riferimento alle reali esigenze operative dei lavoratori. L'avvio di questa nuova modalità di cooperazione lavorativa deve essere gestito come un progetto di trasformazione organizzativa, prevedendone fasi, momenti specifici e monitoraggi. La costruzione del presente progetto è frutto di una analisi dei fabbisogni condotta dall'Ufficio Formazione Apindustria articolata in 2 diverse fasi: - la promozione di un'indagine congiunturale, presso i propri associati, finalizzata ad approfondire la conoscenza e le esigenze delle aziende in riferimento a: analisi del fabbisogno formativo aziendale; individuazione degli strumenti di finanziamento più idonei; organizzazione di eventi formativi/informativi mirati al loro reale fabbisogno; l'obiettivo di quest'operazione è stato quello di raccogliere informazioni utili per implementare strumenti orientati alle reali esigenze ed alle specifiche tipologia di business degli associati. - analisi statistica delle principali aree di interventi formativi condotti da parte di APindustria: da anni Apindustria raccoglie elabora un'analisi statistica quantitativa e qualitativa di tutti i corsi che vengono attivati. Per ogni corso vengono raccolti dati quali: tipologia, argomento, centro di costo, monte ore dedicato, numero iscritti, tipologia di iscritti, percentuali di allievi formati e percentuale di gradimento dell'azione formativa. Attraverso queste 2 attività di monitoraggio Apindustria ha potuto elaborare con chiarezza ed attualità i fabbisogni formativi delle aziende in termini di conoscenze professionali e caratteristiche personali che i propri collaboratori devono possedere affinché le imprese possano affrontare il mercato con competenze aggiornate alle nuove richieste Lo smart working rappresenta una nuova, ma sempre più utilizzata, concezione del lavoro subordinato che come obiettivo quello di conciliare la vita professionale con la vita privata del lavoratore senza inficiarne la produttività. Molte le aziende che stanno operando un change management promuovendo la flessibilità organizzativa del proprio organico, attraverso l'utilizzo di strumenti e tecnologie che consentono al lavoratore di fornire la propria prestazione professionale anche da remoto. Il percorso mira, in modo particolare, ad offrire ad ogni partecipante "una cassetta degli attrezzi" utile a sviluppare soluzioni personalizzate e flessibili.	Benessere Organizzativo Aziendale	Il presente corso si rivolge sia a tutti coloro i quali non hanno mai lavorato in smartworking, sia a tutte quelle persone che sono convinte che, per operare in smartworking, basti portarsi a casa un pc portatile o sia sufficiente spostare la cartella dei files dal server aziendale ad una piattaforma cloud. Lavorare in smartworking è molto di più. È tutt'altra cosa! E a tutte le persone desiderose di scoprire questi nuovi orizzonti che il presente corso si rivolge. Poco importa il ruolo rivestito in azienda dal singolo consista; poco importa la tipologia di attività o il settore produttivo dell'azienda: lo smartworking è metodologia di lavoro trasversale, adatta ad ogni figura professionale di qualsivoglia comparto.	Il corso INTRODUZIONE ALLO SMART WORKING è pensato per: Coloro che lavorano per un'azienda che ha introdotto progetti di Smart Working; Lavoratori autonomi, che collaborano con diverse aziende; Dipendenti e professionisti, che non hanno la necessità di essere fisicamente presenti sul luogo di lavoro; Persone che hanno fatto del "lavoro per obiettivi" la loro filosofia di vita e che sanno trovare il giusto equilibrio tra dimensione lavorativa e dimensione privata; Persone che non hanno problemi a essere geograficamente dislocate rispetto ai colleghi, e a sviluppare con loro una relazione più digitale che fisica	Non sono richieste particolari competenze tecniche, professionali per poter frequentare il corso di formazione.	16	Attestazione degli elementi di competenza				Area comune	Realizzare la propria attività in modalità smart working sulla base degli obiettivi assegnati e del modello organizzativo aziendale		Abilità: Applicare i doveri di osservanza e di diligenza nell'esercizio delle mansioni assegnate dal datore di lavoro Applicare tecniche di pianificazione delle attività Applicare procedure e istruzioni operative attinenti al sistema qualità previsti nella struttura organizzativa di appartenenza Utilizzare metodi e tecniche di verifica del proprio operato e dei risultati intermedi e finali raggiunti Utilizzare software, tecnologie e device a supporto dello smart working Applicare metodi di condivisione della documentazione Applicare procedure di gestione dei dati che ne garantiscano la riservatezza Individuare le situazioni di rischio relative al proprio lavoro e le possibili ricadute su altre persone Adottare comportamenti lavorativi coerenti con le norme di igiene e sicurezza sul lavoro e con la salvaguardia/sostenibilità ambientale Utilizzare i dispositivi di protezione individuale 3 Conoscenze: Principi dello smart working Principi di dematerializzazione Elementi di organizzazione del lavoro Elementi di organizzazione aziendale Elementi di contrattualistica del lavoro relativa allo smart working Modalità e tipologie di comunicazione efficace Strumenti e tecniche di monitoraggio delle attività e dei risultati raggiunti Dispositivi di protezione individuale e collettiva Metodi per l'individuazione e il riconoscimento delle situazioni di rischio Elementi di ergonomia Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza, call conference ...) Normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali Elementi di sicurezza informatica	1	NON AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2024	Il corso è finalizzato all'utilizzo di pacchetti applicativi dedicati a attività in lavoro agile. Le competenze selezionate non sono coerenti con il percorso formativo.
777	E1.2020.170636	27/04/2020 11:50:48	APINDUSTRIA ASSOCIAZIONE PER L'IMPRESA DI BRESCIA E PROVINCIA	La gestione del Tempo e l'arte di risolvere le criticità	Obiettivo del percorso è la gestione strategica della propria quotidianità lavorativa, tenendo in particolare considerazione due aspetti: • la dimensione tempo e l'importanza di una programmazione efficace delle proprie attività, conciliandone i diversi aspetti (importanza, urgenza e priorità); • l'approccio al problema facendo leva su razionalità e creatività, nella capacità di analizzare la situazione da diversi punti di vista, utilizzando così entrambi gli emisferi cerebrali in maniera funzionale. La costruzione del presente progetto è frutto di una analisi dei fabbisogni condotta dall'Ufficio Formazione Apindustria articolata in 2 diverse fasi: - la promozione di un'indagine congiunturale, presso i propri associati, finalizzata ad approfondire la conoscenza e le esigenze delle aziende in riferimento a: analisi del fabbisogno formativo aziendale; individuazione degli strumenti di finanziamento più idonei; organizzazione di eventi formativi / informativi mirati al loro reale fabbisogno; l'obiettivo di quest'operazione è stato quello di raccogliere informazioni utili per implementare strumenti orientati alle reali esigenze ed alle specifiche tipologia di business degli associati. - analisi statistica delle principali aree di interventi formativi condotti da parte di Apindustria: da anni Apindustria raccoglie elabora un'analisi statistica quantitativa e qualitativa di tutti i corsi che vengono attivati. Per ogni corso vengono raccolti dati quali: tipologia, argomento, centro di costo, monte ore dedicato, numero iscritti, tipologia di iscritti, percentuali di allievi formati e percentuale di gradimento dell'azione formativa. Attraverso queste 2 attività di monitoraggio Apindustria ha potuto elaborare con chiarezza ed attualità i fabbisogni formativi delle aziende in termini di conoscenze professionali e caratteristiche personali che i propri collaboratori devono possedere affinché le imprese possano affrontare il mercato con competenze aggiornate alle nuove richieste Il corso di time management e problem solving mira a rispondere al bisogno di formazione per tutte quelle figure professionali che desiderano ottimizzare il tempo e sviluppare strategie di risoluzione dei problem.	Benessere Organizzativo Aziendale	Chiunque desideri ottimizzare il tempo e sviluppare strategie di risoluzione dei problemi	Qualsiasi mansione	Nessuna in particolare	16	Attestazione degli elementi di competenza				Sicurezza e organizzazione del lavoro	Relazionarsi in un contesto lavorativo organizzato riconoscendo e gestendo eventuali criticità nei rapporti professionali	3	Abilità: Applicare le tecniche per la gestione del processo comunicativo all'interno di una struttura organizzata Attivare le tecniche per la gestione delle relazioni interpersonali all'interno di una struttura organizzata Applicare le tecniche per l'analisi e la risoluzione di conflitti Conoscenze: Principi della comunicazione Modalità e tipologie di comunicazione efficace Elementi di comunicazione interpersonale Tecniche di ascolto attivo Tecniche di comportamento assertive Tecniche di negoziazione	1	NON AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2025	I contenuti dell'offerta non sono coerenti con il profilo selezionato, trattasi di un corso sul time management.
1112	E1.2020.219906	11/05/2020 15:54:58	MAXIMUS S.R.L.	CORSO DI COMUNICAZIONE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	Il percorso è destinato al personale delle imprese internazionalizzate o che hanno in programma l' implementazione di azioni volte all'approccio di nuovi mercati esteri. Il fabbisogno formativo è stato individuato sulla base di considerazioni circa le opportunità di sviluppo delle imprese nel contesto socio-economico attuale, rivedute anche alla luce dell'emergenza sanitaria globale. Secondo il rapporto ICE-Prometeia 2019 "EVOLUZIONE DEL COMMERCIO ESTERO PER AREE E SETTORI" (dicembre 2019), a partire dal 2020 gli scambi mondiali sono stimati nuovamente in accelerazione (2,4% su base annua), con punte a doppia cifra in alcuni nuovi mercati come India, Vietnam e Paesi dell'Africa sub sahariana. Per le imprese italiane si tratta di tassi di crescita che superano significativamente quelli attesi per la domanda interna, confermando i mercati esteri come un canale imprescindibile per il loro sviluppo. Inoltre, l'attuale situazione internazionale che vede la riduzione drastica degli scambi internazionali, fa emergere la considerazione che, una volta avviata la ripartenza, sarà di vitale importanza rivedere le strategie commerciali per esplorare nuove possibilità di approccio ai mercati e ampliare il raggio di azione per compensare la riduzione di opportunità sulle piazze più "tradizionali". Per questo, il presente percorso formativo si pone la finalità di assistere le imprese nel processo di apertura a nuovi mercati, attraverso il potenziamento delle competenze comunicative e linguistiche delle risorse umane coinvolte a vario titolo nel processo. Allo stesso modo, nel caso di aziende già internazionalizzate, la proposta formativa mira al consolidamento del rapporto con il cliente estero o con il management centrale, per le sedi lombarde di imprese multinazionali, salvaguardando il vantaggio competitivo già acquisito. Questo si traduce nel perseguimento dei seguenti obiettivi: Fare acquisire ai partecipanti nuovi strumenti cognitivi e abilità comunicative atte a instaurare e mantenere un rapporto di reciproca soddisfazione con il cliente e/o con il management estero. Fornire ai partecipanti le conoscenze e abilità linguistiche di base in lingua inglese, necessarie ad uno scambio efficace di informazioni nei diversi registri orale e scritto.	Internazionalizzazione delle imprese	Destinatari potenziali del presente percorso sono le risorse umane di aziende che hanno in programma di implementare un approccio ai mercati esteri o che sono già in fase di internazionalizzazione e necessitano di strumenti per consolidare il proprio posizionamento. Nello specifico le risorse umane destinatarie saranno tutti i dipendenti che, a vario titolo, intrattengono rapporti con la clientela, indiretti e diretti: segreteria, personale amministrativo, personale commerciale, tecnici e personale apicale.	Impiegato addetto al front-office e all'accoglienza del cliente, operatore di segreteria, addetto al centralino, addetto alla segreteria amministrativa, impiegato amministrativo, responsabile acquisti, addetto alle vendite, agente commerciale, account marketing, responsabile marketing e comunicazione, responsabile ufficio vendite, tecnico di produzione, progettista, dirigente.	NESSUNA	30	Attestazione degli elementi di competenza	Addetto Customer care	Fornire assistenza ai bisogni/attese del cliente/utente	4				24.13 ADDETTO CUSTOMER CARE - Fornire assistenza ai bisogni/attese del cliente/utente Elementi di customer care Elementi di teoria della comunicazione Principi di customer satisfaction Applicare metodi di verifica della soddisfazione del cliente Applicare procedure di gestione reclami Applicare tecniche di accoglienza della clientela Applicare tecniche di ascolto attivo Utilizzare tecniche di comunicazione interpersonale Utilizzare tecniche di comunicazione telefonica 24.68 MANAGER PER I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti Marketing internazionale Comunicazione aziendale Elementi di comunicazione digitale Elementi di cultural awareness Lingua inglese Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico	1	NON AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2021	Mancata coerenza tra le competenze selezionate, in particolare la competenza di livello EQF6 con i destinatari della proposta formativa e il numero di ore proposte

2142	E1.2020.273449	26/05/2020 13:58:56	ISTITUTO FORMAZIONE OPERATORI AZIENDALI (I.F.O.A.)	MN - Organizzare le spedizioni e i trasporti nazionali e internazionali - FAD	L'azione ha l'obiettivo di formare figure professionali in grado di organizzare, dirigere e coordinare le procedure e le risorse necessarie per la spedizione e il trasporto di merci su territorio nazionale e internazionale, gestendone i relativi flussi documentali. Configura le attività di spedizione e trasporto, valutando le esigenze e le urgenze del cliente, identificando mezzi, tempi e costi, predisponendo la documentazione ed espletando le formalità necessarie. Identifica la migliore modalità di trasporto in rapporto alla tipologia di merce e alla velocità di esecuzione considerando nel contempo la qualità del servizio. Il corso intende trasferire al partecipante: - competenze manageriali e operative per organizzare e gestire l'inbound e l'outbound dell'azienda; - tecniche di pianificazione e gestione dei flussi delle merci, di instradamento e combinazioni di carico e delle merci; - tecniche di negoziazione contrattuale; - tecniche di gestione amministrativa e contabile e di registrazione dei movimenti delle merci e giacenze; - le competenze tecnico operative per gestire correttamente tutte le procedure ed eventuali problematiche riguardanti le transazioni e gli scambi commerciali internazionali; - le competenze tecnico operative sulle pratiche e formalità di sdoganamento merci sia in export che in import. Il percorso si riferisce al profilo 12.20 TECNICO DELLE SPEDIZIONI E DEI TRASPORTI - Livello EQF: 6 e alla specifica competenze: Organizzare le operazioni di preparazione consegna, spedizione e ricevimento merci – – Livello EQF: 6 e Gestire il trattamento dei documenti, il flusso informativo delle merci e l'espletamento delle pratiche nei servizi di trasporto, spedizione e doganali- – Livello EQF: 6 Il fabbisogno formativo è stato rilevato sulla base di uno studio condotto nei mesi precedenti. Sono stati strutturati dei tavoli di condivisione dei fabbisogni composti da rappresentanti di aziende e parti sociali sui territori, da alcuni lavoratori e da consulenti addetti alla rilevazione dei fabbisogni del soggetto attuatore, nonché da un esperto di certificazione delle competenze, che ha rivisto, uno ad uno, tutte le Unità Formative in funzione del fabbisogno emerso. Dagli incontri, che sono stati strutturati in modo da identificare, oltre alla formazione necessaria, le specifiche funzioni interne cui associare il profilo di riferimento da QRSP che più si avvicinasse ad alcuni ruoli aziendali in linea con il profilo analizzato, è emerso un Piano di Sviluppo che potesse toccare, trasversalmente, tutte le aziende. Alla luce di questa rielaborazione sono stati identificati i percorsi formativi specifici e i contenuti strutturati in funzione delle abilità e delle conoscenze previsto dalla competenza di riferimento del profilo.	Internazionalizzazione delle imprese	Il percorso è rivolto a figure tecniche ed amministrative di aziende di spedizioni internazionali, spedizionieri doganali, aziende di logistica, corrieri e autotrasporto, export manager e figure aziendali che già operano con responsabilità funzionali o di business nel settore interagendo con la divisione commerciale, l'amministrazione, il magazzino, con clienti e fornitori e con le amministrazioni pubbliche come le dogane e l'agenzia delle entrate e gli uffici preposti del Ministero degli Esteri.	Responsabili e addetti alla funzione logistica, Export Area Manager, Responsabili amministrativi	Conoscenze di base in ambito logistica e trasporti	40	Attestazione degli elementi di competenza	Tecnico delle spedizioni e dei trasporti	Gestire il trattamento dei documenti, il flusso informativo delle merci e l'espletamento delle pratiche nei servizi di trasporto, spedizione e doganali	6				Il percorso formativo intende trasferire le seguenti abilità: Applicare tecniche di classificazione e identificazione delle merci Applicare tecniche di disposizione merci nel magazzino Utilizzare software per gestione spedizione e ricevimento merci Utilizzare dispositivi di protezione individuali (DPI) Applicare procedure di sicurezza nei luoghi di lavoro Applicare tecniche di riconoscimento di merci pericolose Applicare tecniche di controllo merci (RX, Edfs ecc…) Applicare tecniche di pianificazione dei flussi delle merci Applicare tecniche di gestione delle emergenze Applicare tecniche di instradamento e combinazioni di carico delle merci Applicare tecniche di negoziazione contrattuale Applicare tecniche dei gestione amministrativa e contabile Applicare tecniche per la combinazione delle merci - Applicare tecniche di registrazione dei movimenti delle merci Applicare tecniche di inventario e aggiornamento giacenze Applicare tecniche di verifica della corrispondenza tra ordine, documentazione di accompagnamento e merce ricevuta/spedita Applicare procedure di segnalazione di non conformità merci Utilizzare tecniche di verifica della documentazione amministrativa. Il percorso va a trasferire conoscenze relative a: Metodi, procedure e tecniche di organizzazione degli spazi e di gestione di magazzino Normativa di sicurezza e antinfortunistica di settore Normativa nazionale/comunitaria/internazionale di settore Normativa relativa al trasporto, imballaggio e stoccaggio delle merci pericolose Procedure di carico e scarico merci Software per la gestione di magazzino Tipologie di magazzino Tipologie di unità di trasporto Tecniche di stoccaggio delle merci Tecniche di movimentazione delle merci Strumenti e attrezzature per la movimentazione delle merci Tipologie e caratteristiche vettori per il trasporto Sistemi di pagamento Geografia Contrattualistica di settore Nozioni sugli imballaggi Norme sulla distribuzione urbana delle merci Pesi e misure delle unità trasportate - Procedure di compilazione e controllo documenti di carico/scarico e trasporto Elementi di contabilità Normativa nazionale/comunitaria/internazionale di settore Normativa relativa al trasporto, imballaggio e stoccaggio delle merci pericolose Contrattualistica di settore Elementi di assicurazione delle merci.	1	NON AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2022	La progettazione del percorso non è strutturata coerentemente, sono state selezionate due competenze complesse EQF 6 che vengono sviluppate in sole 40 ore. Troppe le abilità e le conoscenze che si intendono trasferire agli allievi in così poche ore.
2595	E1.2020.272908	26/05/2020 12:10:04	Ael - SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE ONLUS	Business English per internazionalizzare la tua azienda - FAD Formazione a Distanza	Il percorso formativo si rivolge a lavoratori di aziende profit e non profit che si occupano di servizi turistici, ristorazione e servizi di import-export ma anche ad aziende che per il proprio business necessitano di contatti frequenti con i paesi esteri. L'obiettivo generale è l'apprendimento delle forme più comuni ed utilizzate per la gestione dei rapporti commerciali e per le collaborazioni con clienti, fornitori o interlocutori stranieri, con approfondimenti legati a modalità di espressione e di speaking dei diversi Paesi anglofoni. Gli obiettivi specifici sono i seguenti: - Essere in grado di presentare efficacemente sé stessi, l'azienda e la sua struttura o il suo business - Essere in grado di comprendere ed agire azioni di acquisto, vendita e descrizione dei prodotti verso i clienti, fornitori ed interlocutori - Essere in grado di gestire riunioni di lavoro in lingua inglese - Essere in grado di gestire telefonate, prenotazioni hotel ed organizzazioni viaggi - Essere in grado di intrattenere colleghi, clienti ed interlocutori su argomenti di interesse generale - Essere in grado di fornire e di comprendere indicazioni sulla gestione di emergenze o sui dispositivi di salute e sicurezza aziendali	Internazionalizzazione delle imprese	I destinatari del percorso sono: lavoratori del settore turistico (receptionist, addetti alla clientela, addetti al servizio in sala ecc.), lavoratori di aziende import export o che si occupano di rapporti commerciali con paesi esteri, lavoratori del commercio (addetti vendita, addetti ufficio fornitori, ecc.), lavoratori dei settori produttivi che abbiano rapporti con fornitori, clienti o collaboratori stranieri.	Addetti al front office Receptionist Addetti al servizio in sala Maitre Responsabili strutture ricettive e turistiche Impiegati ufficio clienti Impiegati ufficio fornitori Responsabili area vendita	È richiesta una conoscenza base della lingua inglese (sia scritta che parlata), livello B1	40	Attestazione degli elementi di competenza	Addetto alle attività di informazione ed accoglienza turistica	gestire in almeno due lingue la relazione con i clienti	4				18.24Conoscenze:Livello tecnico in lingua italiana ed estera;Seconda lingua estera; Tecniche di accoglienza clienti;Tecniche di comunicazione 24.26Conoscenze:Elem. di giornalismo;Inglese scritto;Strutture grammaticali della lingua italiana;Tecnologie per l'informazione 24.2Conoscenze:Condizioni di fornitura settore di riferimento;Elem. di approvvigionamento prodotti;Elem. di Data Warehousing e Business Intelligence;Elem. di contrattualistica fornitori;Elem. di contrattualistica internazionale;Elem. di econ. aziendale;Elem. di marketing intelligence;Inglese;Processo d'acquisto 18.24Abilità:Condurre conversazione in lingua italiana;Condurre conversazione in lingua straniera;Effettuare il servizio secondo standard di qualità`previsto;Fornire informazioni;Gestire rapporti e relazioni;Interpretare le richieste del cliente;Proporre servizi e prodotti;Raccogliere richieste e osservazioni clienti;Utilizzare tecniche di comunicazione 24.26Abilità:Applicare metodologie di definiz. di piani di comunicazione tecniche di pianificazione delle attività`;Applicare tecniche di redazione documentale;Applicare modalità` di verifica delle informazioni;Applicare tecniche di redazione documentale tecniche di scrittura 24.2Abilità:Applicare criteri di valutazione offerte;Applicare procedure gestione degli ordini;Applicare tecniche conduzione delle trattative di acquisto;Applicare tecniche di ricerca su internet;Utilizzare dispositivi di comunicazione in rete; Utilizzare strum. di e-commerce	1	NON AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2023	Il progetto è poco coerente e confuso nei destinatari e nei contenuti, sono state selezionate troppe competenze (4 competenze di livello EQF 4 EQF 5) che vengono sviluppate in sole 40 ore
2682	E1.2020.271412	26/05/2020 08:46:56	SCUOLA PROFESSIONALE D'ARTE MURARIA S.R.L. - IMPRESA SOCIALE	COMUNICAZIONE E MARKETING NELLE STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI-FAD	È indubbio ormai che i processi competitivi avvengano a livello sovranazionale; l'internazionalizzazione degli sviluppi aziendali, nell'odierno contesto socio-economico, costituisce una componente di primaria importanza nell'economia del territorio lombardo e italiano per lo sviluppo delle aziende sui mercati esteri a beneficio dello sviluppo economico locale. Web e social media aiutano, se utilizzati propriamente, come strumento complementare ad una strategia di internazionalizzazione e penetrazione dei mercati stranieri ramificata e di lungo respiro, nonostante l'arresto determinato dalla limitazione degli spostamenti fisici per il contenimento del Covid19. L'obiettivo del corso è quello di accompagnare anche le PMI nel compiere questo sviluppo, prima ancora culturale che economico e organizzativo, e favorire il loro accesso alla digitalizzazione come leva di trasformazione e sviluppo del proprio business sui mercati oltre confine. Molte delle piccole e medie imprese potrebbero aggredire i mercati esteri se disponessero di figure professionali competenti nell'intero processo della filiera dell'export/import. Il corso attraverso l'attività formativa risponde alle esigenze occupazionali di quelle aziende che intendono aprire il loro mercato all'estero o consolidare e ampliare le loro attività e i loro impegni internazionali, formando una figura professionale in grado di gestire aspetti fondamentali della comunicazione per l'apertura verso mercati esteri, instaurando rapporti con altre aziende, consumatori e istituzioni operanti sui quei territori, allo scopo di promuovere il brand aziendale. Il percorso formativo farà riferimento alle esigenze e ai fabbisogni formativi delle aziende in un'ottica di internazionalizzazione per fornire servizi sempre più adeguati a facilitare tale processo. Saranno analizzati gli step fondamentali che un'impresa deve compiere per portare avviare il processo di internazionalizzazione, quali sono i canali efficienti e quali le risorse a disposizione da cui attingere per progettate adeguate soluzioni che ne facilito l'attuabilità. Il corso intende essere supporto della comunicazione strategica del commercio internazionale per le imprese, fornendo un quadro completo di tutte le variabili organizzative, tecniche e processuali che possono garantire il successo di azioni di penetrazione commerciale sui mercati esteri, affrontando gli aspetti strategici e operativi del marketing internazionale, la multiculturalità.	Internazionalizzazione delle imprese	Il corso intende sviluppare e rafforzare le competenze del personale delle imprese/aziende interessate a potenziare/espandere la propria attività all'estero; è pensato per Manager e Dirigenti direttamente coinvolti nella definizione e nella comunicazione digitale delle attività internazionali dell'impresa. Dipendenti diplomati o laureati interessati ad approfondire le competenze tecnico specialistiche connesse alle strategie di comunicazione e potenziare e sviluppare le abilità relazionali e manageriali, per poi definire gli strumenti per comprendere i nuovi processi dei mercati globali, anche di aziende che non hanno mai operato sui mercati esteri ed a quelle esportatrici non abituali. Liberi professionisti interessati al settore	Dirigenti, Manager, addetti alla comunicazione, impiegati, e/o professionisti diplomati o laureati connessi alle strategie per l'internazionalizzazione.	Il corso è indicato a tutti coloro che possiedono una conoscenza degli strumenti di comunicazione, capacità manageriali e di relazione, oltre ad una conoscenza di base di economia, o un adeguato curriculum professionale, e/o interesse alle tematiche sulle strategie di internazionalizzazione d'impresa.	40	Certificazione di competenza	Manager per i processi di internazionalizzazione	Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti	6				Marketing internazionale; Comunicazione aziendale; Elementi di comunicazione digitale; Processi organizzativi di convergi/fiere; Elementi business negotiation; Elementi di cultural awareness; Lingua inglese; Abilità; Applicare metodologie di definizione di piani di comunicazione; Applicare tecniche di budgeting; Applicare tecniche di pianificazione delle attività; Applicare tecniche di organizzazione di eventi promozionali all'estero; Applicare tecniche di segmentazione della clientela; Applicare tecniche di negoziazione; Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico; Comunicazione multimediale; Elementi di comunicazione d'impresa; Elementi di comunicazione interna; Elementi di comunicazione pubblica; Elementi di marketing; Mercato pubblicitario; Tecniche della comunicazione pubblicitaria; Tecnologie per la comunicazione ; Applicare metodologie di definizione di piani di comunicazione; Applicare tecniche di pianificazione delle attività; Applicare tecniche di redazione documentale; Applicare tecniche di segmentazione della clientela	1	NON AMMESSA AL CATALOGO REGIONALE DELLA FORMAZIONE CONTINUA 2020-2024	Il percorso non è strutturato coerentemente e risulta poco chiaro, non è possibile certificare due intere competenza che risultano essere complesse di EQF 5 e 6 in sole 40 ore.