FORMAZIONE EFFICACE A 360°

GENNAIO - GIUGNO 2024

PMINFORMA
CONFAPINDUSTRIA PIACENZA

INDICE

CHI SIAMO 3

I TUOI VANTAGGI 4

AREA MARKETING E COMUNICAZIONE 6

AREA AREA RISORSE UMANE E SOFT SKILLS 10

AREA LINGUE STRANIERE 13

AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ 17

AREA TECNICA 22

AREA TRATTAMENTO DATI PERSONALI 26

AREA INFORMATICA 27

LE PROPOSTE EXTRACATALOGO 30

COME RAGGIUNGERCI 30

LE NOSTRE AULE 31

CHI SIAMO

PMI IN FORMA è la società di formazione e consulenza del sistema Confapindustria Piacenza, accreditata dalla Regione Emilia Romagna, che ha l'obiettivo di rilevare e analizzare i bisogni aziendali, organizzare progetti formativi, gestire gli adempimenti amministrativi e di coordinamento delle attività ed elaborare piani di consulenza personalizzati.

L'attività di PMI IN FORMA si sviluppa a 360° intorno alle aziende, sostenendo le esigenze specifiche di ogni impresa attraverso la progettazione e la realizzazione di attività di formazione.
I nostri formatori sono professionisti qualificati e selezionati con criteri che tengono conto principalmente delle loro competenze tecnico-contenutistiche, ma anche del collegamento con il mondo del lavoro e dell'operatività richiesta dalle aziende.

PMI IN FORMA organizza tutte le tipologie di corsi presso le proprie aule oppure presso ogni singola azienda.
La finalità dei corsi aziendali è di rispondere alle esigenze organizzative e alle tempistiche di ogni impresa, programmando la realizzazione del percorso ah hoc.

...PER LE IMPRESE

- Progettazione percorsi formativi su misura in tutti i settori
- Formazione obbligatoria sulla sicurezza
- Formazione finalizzata al rilascio di abilitazioni e autorizzazioni
- Fornitura docenti e consulenza specializzata
- Fornitura aule, materiali e tecnologie per la didattica
- Formazione finanziata - Fondo Sociale Europeo - Fondi Interprofessionali

...AREE TEMATICHE

- Amministrazione e contabilità
- Risorse umane e sviluppo organizzativo
- Marketing e comunicazione
- Estero ed internalizzazione
- Informatica
- Lingue straniere
- Trattamento dei dati personali

I TUOI VANTAGGI

ISCRIZIONI ANTICIPATE

Nel caso di iscrizione anticipata di almeno 30 giorni prima della data di avvio corso, avrete uno SCONTO del 25% sulla quota a catalogo.

PARTECIPAZIONI MULTIPLE

Nel caso di almeno tre partecipanti allo stesso corso, avrete un'AGEVOLAZIONE del 40% sulla quota a catalogo, dal terzo iscritto in poi.

PMINPIATTAFORMA

Puoi scegliere di partecipare a distanza, in videoconferenza, utilizzando il tuo pc, smartphone o tablet. Sei immediatamente operativo senza bisogno di viaggiare, evitando i rischi e i contrattempi che si possono verificare durante gli spostamenti.

LE AGEVOLAZIONI NON SONO CUMULABILI.

CORSI DI FORMAZIONE

Di seguito potete trovare elencati
i corsi per i mesi che vanno da gennaio a giugno 2024
completi di giorni, orari e costi di partecipazione.

AREA MARKETING E COMUNICAZIONE

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 300,00+IVA
Non associati: € 320,00+IVA

IL SISTEMA INCENTIVANTE PER LA FORZA VENDITA

Obiettivi e contenuti:

Il corso definisce i capisaldi per la creazione di un sistema incentivante efficace e in grado di garantire ritorno economico per l'azienda, la soddisfazione remunerativa per la forza vendita e la sua fidelizzazione. Durante il corso vengono illustrati casi aziendali reali.
Il corso si rivolge a imprenditori, A.D., Direttori Generali, Direttori Commerciali, H.R. Manager.

Durata: 12 ore

Date: 9-16-23 febbraio dalle 9.00 alle 13.00 - Possibilità di svolgere la formazione online in modalità videoconferenza sincrona.

Docente: Ettore Bertolini, già manager in aziende private, oggi amministratore unico di Alicorn Consulting Sas.

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 240,00+IVA
Non associati: € 260,00+IVA

IL CONTRATTO COMMERCIALE DI DISTRIBUZIONE

Obiettivi e contenuti:

Per la stessa azienda, l'accordo commerciale concepito da un legale o concepito da un manager apicale risulta molto diverso.
Il corso propone un approccio alla stesura dell'accordo che salvaguardi l'azienda proponente in caso di contenzione, ma faciliti lo sviluppo del mercato, nell'interesse di entrambi i contraenti.
Il corso si rivolge a A.D., Direttori Generali, Direttori Commerciali.

Durata: 8 ore

Date: 9-16 aprile dalle 9.00 alle 13.00 - Possibilità di svolgere la formazione online in modalità videoconferenza sincrona.

Docente: Ettore Bertolini, già manager in aziende private, oggi amministratore unico di Alicorn Consulting Sas.

AREA MARKETING E COMUNICAZIONE

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 300,00+IVA
Non associati: € 320,00+IVA

LA TECNICA DI NEGOZIAZIONE

Obiettivi e contenuti:

Il successo nelle negoziazioni complesse dipende da diversi fattori tra cui la conoscenza del proprio vantaggio negoziale e di quello della controparte. Tuttavia, non sempre questo basta: sono elementi decisivi la conoscenza psicologica della controparte, la capacità di gestire efficacemente le obiezioni e di condurre la negoziazione da una posizione di leadership. Il corso fornisce le regole a cui attenersi e gli elementi di conoscenza necessari per avere successo nella negoziazione.
Il corso è rivolto a A.D., Direttori Generali, Direttori Commerciali e all'Area Manager.

Durata: 12 ore

Date: 12-18-26 giugno dalle 9.00 alle 13.00 - Possibilità di svolgere la formazione online in modalità videoconferenza sincrona.

Docente: Ettore Bertolini, già manager in aziende private, oggi amministratore unico di Alicorn Consulting Sas.

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 280,00+IVA
Non associati: € 300,00+IVA

LINKEDIN MARKETING FOR BUSINESS

Obiettivi e contenuti:

LinkedIn marketing for Business Obiettivi e contenuti: Il corso vuole fornire una panoramica circa uno degli strumenti social più importanti ed utilizzati per il mondo del lavoro: LinkedIn. Nel dettaglio verranno trattai i seguenti argomenti:

- Utenti e numeri di LinkedIn: perchè utilizzarlo
- Creazione di profili professionali, Company Page e Showcase Page per incrementare l'awareness e la reputation
- Costruire un Network valido individuando contatti e utilizzando i gruppi in maniera efficace
- Creazione di contenuti ingaggianti come articoli, post e video
- Attirare talenti e valorizzare i dipendenti condividendo la cultura aziendale e facendo Employer Branding
- Analizzare le metriche

Durata: 12 ore

Date: 29 aprile, 6-13-20-27 maggio dalle 15.00 alle 17.00 - Possibilità di svolgere la formazione online in modalità videoconferenza sincrona.

Docente: Sara Brugnoni, esperta in marketing e titolare dello studio SantaFranca60 S.n.c.

AREA MARKETING E COMUNICAZIONE

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 280,00+IVA
Non associati: € 300,00+IVA

LA COMUNICAZIONE EFFICACE IN AZIENDA

Obiettivi e contenuti:

La mia azienda può comunicare in maniera più efficace? Se la risposta è si questo è il corso che fa per te o per il tuo responsabile marketing! Comunicare in maniera efficace oggi è una delle leve con cui l'azienda può migliorare la sua brand awareness e ingaggiare nuovi clienti. Quali sono gli strumenti per farlo? Un buon piano editoriale costruito su tutti i sistemi aziendali che comunicano: sito web, newsletter, social media. Creare un flusso di comunicazione fluido, coi tempi giusti per l'organizzazione aziendale e per il pubblico di riferiemento.
Cosa si imparerà:

- Comunicazione con il sito web, newsletter, social media aziendali
- Lettura dei dati insight
- Programmazione della comunicazione
- Creazione di un flusso armonico

Durata: 10 ore

Date: 27 febbraio, 5-12-19-26 marzo dalle 15.00 alle 17.00 - Possibilità di svolgere la formazione online in modalità videoconferenza sincrona.

Docente: Sara Brugnoni, esperta in marketing e titolare dello studio SantaFranca60 S.n.c.

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 370,00+IVA
Non associati: € 390,00+IVA

FONDAMENTI DEL CUSTOMER CARE: GESTIONE DEL CLIENTE LIVELLO BASE

Obiettivi e contenuti:

Questo corso di 15 ore è progettato per fornire una solida base nel campo del customer care e della gestione dei clienti. Rivolto a professionisti che desiderano acquisire competenze essenziali nel servizio clienti, il corso copre i principi fondamentali di comunicazione efficace, gestione delle aspettative dei clienti e tecniche per costruire relazioni durature. Attraverso una combinazione di lezioni teoriche e esercizi pratici, i partecipanti saranno introdotti alle migliori pratiche per affrontare e risolvere le esigenze dei clienti, migliorando così la loro esperienza e soddisfazione.

Obiettivi:

1. Imparare le basi della comunicazione con i clienti e come stabilire rapporti efficaci.
2. Sviluppare competenze per gestire in modo proattivo le aspettative e le esigenze dei clienti.
3. Acquisire strumenti per gestire reclami e situazioni difficili, trasformandole in opportunità di fidelizzazione.
4. Comprendere l'importanza del feedback dei clienti e come utilizzarlo per migliorare i servizi.

Contenuti:

- Introduzione al Customer Care: Definizione e importanza del customer care nel contesto aziendale moderno.
- Tecniche di Comunicazione Efficace: Come ascoltare attivamente e rispondere in modo empatico e professionale.
- Gestione delle Aspettative: Identificare e superare le aspettative dei clienti per una maggiore soddisfazione.
- Risoluzione dei Conflitti e Gestione dei Reclami: Strategie per affrontare efficacemente i reclami e le sfide.
- Costruzione di Relazioni di Fiducia con i Clienti: Tecniche per sviluppare e mantenere relazioni positive a lungo termine.
- Feedback e Miglioramento Continuo: Imparare a utilizzare il feedback dei clienti per guidare il miglioramento del servizio.
- Questo corso è l'ideale per chi è nuovo nel settore del servizio clienti o per chi desidera rafforzare le proprie competenze di base, fornendo gli strumenti necessari per eccellere nella gestione del cliente.

Durata: 10 ore

Date: 21-28 febbraio, 13 marzo dalle 14.00 alle 18.00 e 20 marzo dalle 14.00 alle 17.00 - Possibilità di svolgere la formazione online in modalità videoconferenza sincrona.

Docente: Ambra Piscopo è una consulente HR e manager dell'innovazione certificata, specializzata in Digital Mindset, Digital Soft Skills e processi di gestione del cambiamento. Esperta in design sprint e metodologia LEGO® SERIOUS PLAY®, eccelle nel guidare le PMI in progetti di engagement e cambiamento di mentalità.

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 120,00
ESENTE IVA
Non associati: € 140,00
ESENTE IVA

ACCELERARE L'INNOVAZIONE: DESIGN SPRINT PER LO SVILUPPO NELLE PMI

Obiettivi e contenuti:

In questo workshop, i partecipanti esploreranno come i principi del Design Sprint possono essere applicati per migliorare le soft skills in tema di innovazione. Attraverso un approccio pratico e iterativo, i partecipanti lavoreranno su progetti reali, imparando a collaborare efficacemente, a generare idee innovative e a prendere decisioni rapide e basate sui dati.
Il workshop "Lightning Decision Jam" offre un'esperienza intensiva e pratica, perfetta per le piccole e medie imprese desiderose di esplorare i principi del Design Sprint in un formato compatto. Durante questo seminario di 4 ore, i partecipanti vengono guidati attraverso un processo veloce di identificazione dei problemi, brainstorming creativo e decision-making efficace. L'approccio collaborativo del workshop consente di sviluppare soluzioni innovative e di pianificare azioni concrete per la propria azienda. Questa sessione rappresenta un'opportunità ideale per imparare come il Design Sprint può trasformare le sfide in opportunità, permettendo decisioni rapide e strategiche. È un'esperienza fondamentale per chi cerca di integrare metodi di innovazione avanzati nel proprio ambiente lavorativo.

Obiettivi:
Il workshop "Lightning Decision Jam" mira a equipaggiare i partecipanti con metodi rapidi di identificazione dei problemi, tecniche creative di brainstorming e strategie efficaci di decision-making. L'obiettivo è potenziare le PMI con gli strumenti per innovare velocemente e rispondere agilmente alle sfide del mercato.

Contenuti:
In questa sessione intensiva, si affronteranno attività pratiche di problem solving, esercizi di generazione di idee e sessioni di pianificazione strategica, il tutto incorniciato dal contesto dinamico e stimolante del Design Sprint, adattato specificamente per le esigenze delle PMI.

Durata: 4 ore

Date: 6 febbraio, dalle 14.00 alle 18.00 in presenza.

Docente: Ambra Piscopo è una consulente HR e manager dell'innovazione certificata, specializzata in Digital Mindset, Digital Soft Skills e processi di gestione del cambiamento. Esperta in design sprint e metodologia LEGO® SERIOUS PLAY®, eccelle nel guidare le PMI in progetti di engagement e cambiamento di mentalità.

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 120,00
ESENTE IVA
Non associati: € 140,00
ESENTE IVA

ECCELLENZA NEL SERVIZIO: MIGLIORARE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE ATTRAVERSO LE SOFT SKILLS

Obiettivi e contenuti:

Questo corso si concentra sullo sviluppo delle competenze interpersonali necessarie per costruire relazioni di successo con i clienti. Attraverso esercizi pratici e discussioni interattive, i partecipanti impareranno a comunicare efficacemente, a gestire le aspettative dei clienti e a costruire fiducia, contribuendo così a una maggiore soddisfazione del cliente e alla crescita dell'azienda.

Obiettivi:

Il corso mira a rafforzare le abilità di comunicazione dei partecipanti, con un focus specifico sull'ascolto attivo e sull'intelligenza emotiva, fondamentali per comprendere e soddisfare le esigenze dei clienti. Gli obiettivi includono anche lo sviluppo di strategie per gestire e superare le aspettative dei clienti, una chiave per aumentare la loro soddisfazione e fedeltà. Un altro punto focale è la costruzione di relazioni di fiducia con i clienti, considerate essenziali per instaurare una collaborazione duratura e produttiva.

Contenuti:

Il corso offre una panoramica sull'importanza dell'intelligenza emotiva nel servizio clienti e fornisce esercizi pratici su tecniche di ascolto attivo. Si esplorano strategie di comunicazione efficace per trasmettere chiarezza e persuasione, insieme a metodi per identificare e gestire le aspettative dei clienti. Attraverso simulazioni interattive e casi di studio, i partecipanti hanno l'opportunità di mettere in pratica queste abilità, guadagnando esperienza diretta nel costruire relazioni di fiducia e nel migliorare la soddisfazione del cliente, due aspetti cruciali per il successo nel servizio clienti e per la crescita aziendale.

Durata: 4 ore

Date: 6 marzo, dalle 14.00 alle 18.00 in videoconferenza.

Docente: Ambra Piscopo è una consulente HR e manager dell'innovazione certificata, specializzata in Digital Mindset, Digital Soft Skills e processi di gestione del cambiamento. Esperta in design sprint e metodologia LEGO® SERIOUS PLAY®, eccelle nel guidare le PMI in progetti di engagement e cambiamento di mentalità.

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 120,00
ESENTE IVA
Non associati: € 140,00
ESENTE IVA

WORKSHOP "COMUNICAZIONE E COLLABORAZIONE CON LEGO® SERIOUS PLAY®"

Obiettivi e contenuti:

Scoprite un approccio rivoluzionario per migliorare la comunicazione e la collaborazione aziendale con il workshop di 4 ore "Comunicazione e Collaborazione con LEGO® Serious Play®". Questa sessione interattiva utilizza il metodo LEGO® Serious Play® per aiutare le squadre a esplorare e superare le barriere comunicative in un ambiente aziendale, trasformando il modo in cui collaborano e interagiscono.
L'obiettivo principale del workshop è potenziare i partecipanti con strumenti innovativi per migliorare la comunicazione interna e la collaborazione tra i dipendenti. I partecipanti impareranno a identificare gli ostacoli alla comunicazione efficace e a sviluppare soluzioni creative attraverso il gioco e la costruzione con i LEGO. Il workshop include esercizi di costruzione di scenari aziendali, role-playing, e attività di brainstorming di gruppo, incoraggiando la condivisione di idee e l'ascolto attivo. Inoltre, esploreremo tecniche per migliorare la comunicazione non verbale e per costruire un ambiente di lavoro più collaborativo e inclusivo. Attraverso questo percorso, i partecipanti acquisiranno una maggiore consapevolezza delle dinamiche di gruppo e delle strategie per una collaborazione più efficace, portando queste competenze di nuovo nei loro team e contribuendo al successo complessivo dell'organizzazione.L'importanza di questo workshop risiede nella sua capacità di trasformare le dinamiche interne di un'azienda, portando a una maggiore efficienza e armonia nel luogo di lavoro. La comunicazione e la collaborazione efficaci sono fondamentali per il successo di qualsiasi organizzazione, influenzando direttamente la produttività, l'innovazione e la soddisfazione dei dipendenti. Attraverso la metodologia LEGO® Serious Play®, i partecipanti non solo imparano a comunicare meglio, ma anche a valorizzare le diverse prospettive e competenze all'interno dei loro team, creando un ambiente di lavoro più inclusivo e stimolante. Questo approccio ha un impatto diretto sulla capacità di un'organizzazione di rispondere rapidamente ai cambiamenti del mercato e di sviluppare soluzioni creative ai problemi complessi.

Durata: 4 ore

Date: 9 aprile, dalle 14.00 alle 18.00

Docente: Ambra Piscopo è una consulente HR e manager dell'innovazione certificata, specializzata in Digital Mindset, Digital Soft Skills e processi di gestione del cambiamento. Esperta in design sprint e metodologia LEGO® SERIOUS PLAY®, eccelle nel guidare le PMI in progetti di engagement e cambiamento di mentalità.

AREA LINGUE STRANIERE

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 450,00 ESENTE IVA
Non associati: € 500,00 ESENTE IVA

BUSINESS ENGLISH

Obiettivi e contenuti:

È un corso studiato per aiutare a sviluppare competenze linguistiche specifiche per l'area business. Verranno quindi trattati i seguenti argomenti:

COMPETENZE COMUNICATIVE 1: SPEAKING SKILLS

- Telephoning (including video calls)
- Presentations
- Negotiations
- Interviews
- Meetings (virtual or face to face)
- Networking (within the working team or at international events)

COMPETENZE COMUNICATIVE 2: WRITING SKILLS

- Emailing
- Slide presentations
- Agenda, schedules, plans
- Reports

Il livello di conoscenza della lingua consigliato per poter partecipare è il A2.

Durata: 30 ore ONLINE.

Date: 30 gennaio, 6- 13- 20- 27 febbraio; 5-12-19-26 marzo; 2-9-16-23-30 aprile; 7 maggio dalle18:00 alle 20.00.

Docente: Paola Carini, MA, docente CELTA (Certificate in Teaching English to Speakers of Other Languages).

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 300,00 ESENTE IVA
Non associati: € 350,00 ESENTE IVA

BUSINESS ENGLISH ADVANCED

Obiettivi e contenuti:

È un corso studiato per aiutare a sviluppare competenze linguistiche specifiche per l'area business a livello avanzato. Verranno quindi trattati i seguenti argomenti in modo approfondito e di livello avanzato:

COMPETENZE COMUNICATIVE 1: SPEAKING SKILLS

- Telephoning (including video calls)
- Presentations
- Negotiations
- Interviews
- Meetings (virtual or face to face)
- Networking (within the working team or at international events)

COMPETENZE COMUNICATIVE 2: WRITING SKILLS

- Emailing
- Slide presentations
- Agenda, schedules, plans
- Reports

Il livello di conoscenza della lingua consigliato per poter partecipare è il A2.

Durata: 20 ore ONLINE.

Date: 24 aprile, 2-9-16-23-30 maggio; 6-13-20 -27 giugno dalle18:00 alle 20.00.

Docente: Paola Carini, MA, docente CELTA (Certificate in Teaching English to Speakers of Other Languages).

Quota di partecipazione a persona
(alla quota vanno aggiunti 30,00 euro per il materiale didattico)
Associati: € 300,00+IVA
Non associati: € 350,00+IVA

CORSO DI INGLESE LIVELLO BASE - METODO ESCLUSIVO CALLAN™

Obiettivi e contenuti:

Durante il corso gli studenti impareranno alcuni dei più importanti vocaboli di base e strutture della lingua inglese:

- i verbi “to be” e “to have”
- i pronomi soggetto e complemento oggetto
- gli aggettivi possessivi
- il present simple ed il present continuous
- l’utilizzo di “any” e “some”
- i pronomi possessivi
- i comparativi e i superlativi
- il past simple del verbo essere (“to be”) e dei verbi regolari

A fine corso gli studenti saranno in grado di:

- presentarsi
- parlare delle persone e degli oggetti di vita quotidiana
- parlare di azioni che si svolgono in un determinato momento nel presente
- parlare di azioni che si compiono in senso generale
- esprimere paragoni
- parlare di eventi passati

Durata: 20 ore suddivise in 10 lezioni.

Date: 27 gennaio; 3, 10, 17, 24 febbraio; 2, 9, 16, 23 marzo; 6 aprile dalle 10.00 alle 12.00 ON LINE.

Docenti: Insegnanti madrelingua qualificati - The Language Club.

Quota di partecipazione a persona
(a cui va aggiunta una quota di 30.00 euro per i libri didattici)
Associati: € 300,00+IVA
Non associati: € 350,00+IVA

CORSO DI INGLESE LIVELLO INTERMEDIO - METODO ESCLUSIVO CALLAN™

Obiettivi e contenuti:

Durante il corso gli studenti impareranno alcuni dei più importanti vocaboli e strutture di livello intermedio della lingua inglese:

- I past simple dei verbi irregolari
- il present perfect
- Il futuro
- il periodo ipotetico
- il past continuous
- le forme passive
- i pronomi riflessivi
- il past perfect ed il past perfect continuous
- il discorso indiretto
- phrasal verbs ed idiomi

A fine corso gli studenti saranno in grado di:

- parlare di eventi futuri
- parlare di esperienze avute fino ad ora
- parlare di ipotesi nel presente, nel futuro e nel passato
- usare un linguaggio più formale ed impersonale
- riportare cosa gli altri hanno detto
- parlare in modo più naturale

Durata: 20 ore suddivise in 10 lezioni

Date: 13, 20 aprile; 4, 11, 18, 25 maggio; 8, 15, 22, 29 giugno dalle 10.00 alle 12.00 ON LINE.

Docenti: Insegnanti madrelingua qualificati - The Language Club.

AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 350,00+IVA
Non associati: € 370,00+IVA

IL CONTROLLO GESTIONE PER MIGLIORARE LE PERFORMANCE AZIENDALI

Obiettivi e contenuti:

Il corso permetterà ai partecipanti di conoscere gli strumenti utili per impostare correttamente ed efficacemente un sistema di controllo di gestione in azienda.

- Finalità del controllo gestione
- L'analisi di bilancio: valutazione delle performance aziendali:
  - Riclassificazione di Stato Patrimoniale. Casi pratici
  - Riclassificazione di Conto Economico. Casi pratici.
  - Gli indicatori di Bilancio - principali indicatori di natura reddituale e finanziaria
- Gli strumenti di controllo gestione:
  - Contabilità analitica - budget economico - pianificazione finanziaria - casi pratici
  - Il sistema di allerta: obbligo ed opportunità

Durata: 16 ore

Date: 29 febbraio; 7, 14, 20 marzo dalle 9.00 alle 13.00.

Docente: Mara Rossi, Dottore Commercialista, Revisore Legale socio fondatore di Prime Consultants srl stp.

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 60,00+IVA
Non associati: € 75,00+IVA

LE SCRITTURE CONTABILI DELL'AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE

Obiettivi e contenuti:

Il corso si propone di analizzare le scritture contabili e le principali voci di bilancio relative alla gestione del personale dipendente e assimilato, al fine di approfondire le competenze necessarie per la rilevazione e la registrazione delle scritture riguardanti l'amministrazione delle retribuzioni ed il costo del lavoro.

- Riepilogativo elaborazione paghe mensili con relativo F24 e pagamento
- Registrazioni TFR e rivalutazione
- Debiti inerenti il costo del personale da portare nell'anno nuovo;
- Analisi di casi pratici

Durata: 2 ore

Date: 14 maggio dalle 10.00 alle 12.00 .

Docente: Mara Rossi, Dottore Commercialista, Revisore Legale socio fondatore di Prime Consultants srl stp.

AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 60,00+IVA
Non associati: € 75,00+IVA

FRINGE BENEFITS E BUONI PASTO

Obiettivi e contenuti:

Il corso vuole fornire gli strumenti per conoscere principali fringe benefit ed il relativo costo.
Durante il corso verranno trattati i seguenti argomenti:

- Analisi dei principali fringe benefits
- Indennità ed emolumenti relativi alle trasferte con sistema analitico, misto o forfettario
- Buoni pasto e indennità sostitutive
- Fringe benefit in busta paga e analisi costi
- Verranno riportati esempi in busta paga e relativi oneri

Durata: 2 ore

Date: 19 marzo dalle 10.00 alle 12.00.

Docente: Patrizia Chiesa, Consulente del Lavoro.

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 60,00+IVA
Non associati: € 75,00+IVA

COME LEGGERE LA BUSTA PAGA

Obiettivi e contenuti:

Il corso vuole fornire gli strumenti leggere e comprendere i vari dettagli relativi alla busta paga
Durante il corso verranno trattati i seguenti argomenti:

- le diverse sezioni che compongono il documento
- gli elementi retributivi
- gli aspetti previdenziali e fiscali

Verranno analizzati esempi di busta paga.

Durata: 2 ore

Date: 21 maggio dalle 10.00 alle 12.00.

Docente: Patrizia Chiesa, Consulente del Lavoro.

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 90,00+IVA
Non associati: € 105,00+IVA

PROCEDURE DISCIPLINARI: COME PREDISPORRE UNA LETTERA DI RICHIAMO DISCIPLINARE

Obiettivi e contenuti:

Il corso tratterà i seguenti argomenti:

- Richiami disciplinari e come costruirli
- Le sanzioni disciplinari
- L'impugnativa del lavoratore
- il regolamento aziendale
- Analisi dei CCNL

Durata: 3 ore

Date: 15 febbraio dalle 9.00 alle 12.00.

Docente: Barbara Garbelli, consulente del lavoro.

AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 90,00+IVA
Non associati: € 105,00+IVA

ASSUNZIONI AGEVOLATE

Obiettivi e contenuti:

Il corso tratterà i seguenti argomenti:

- I requisisti per accedere alle agevolazioni
- le agevolazioni strutturali
- Le agevolazioni per il 2024
- Vantaggi e punti di attenzione delle agevolazioni

Durata: 3 ore

Date: 22 aprile dalle 9.00 alle 12.00 .

Docente: Barbara Garbelli, Consulente del lavoro.

Quota di partecipazione a persona
Associati: €90,00+IVA
Non associati: € 105,00+IVA

COME GESTIRE L'ORARIO DI LAVORO DEI DIPENDENTI

Obiettivi e contenuti:

Il corso tratterà i seguenti argomenti:

- Orario di lavoro ordinario
- Straordinari: quando il datore di lavoro può imporli al lavoratore?
- L'orario flessibile
- L'orario multiperiodale
- I riposi obbligatori

Durata: 3 ore

Date: 27 maggio dalle 9.00 alle 12.00.

Docente: Barbara Garbelli, Consulente del lavoro.

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 120,00+IVA
Non associati: € 140,00 +IVA

LE NOVITÀ DELLA LEGGE DI BILANCIO 2024 PER LE AZIENDE

Obiettivi e contenuti:

Il corso si propone di illustrare tutte le novità fiscali, societarie e agevolative previste dalla Legge di bilancio con un focus sugli adempimenti per il nuovo anno.

Destinatari: Amministratori delegati, direttori finanziari, responsabili amministrativi, titolari d'azienda, impiegati amministrativi.

Durata: 4 ore

Date: 26 gennaio dalle 9.00 alle 13.00.

Docente: Daniela Savi, Dottore Commercialista, Revisore Legale e titolare dello Studio Aziendale Savi.

AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 120,00+IVA
Non associati: € 140,00+IVA

LE LEGGE DI BILANCIO 2024: LA SANATORIA PER LA REGOLARIZZAZIONE DEL MAGAZZINO E LA FLAT TAX INCREMENTALE

Obiettivi e contenuti:

Il corso esaminerà i principali aspetti operativi per accedere allo strumento della regolarizzazione del magazzino, previsto dalla Legge di bilancio per il 2024.

Destinatari: Amministratori delegati, direttori finanziari, responsabili amministrativi, titolari d'azienda, impiegati amministrativi.

Durata: 4 ore

Date: 13 febbraio dalle 9.00 alle 13.00

Docente: Daniela Savi, Dottore Commercialista, Revisore Legale e titolare dello Studio Aziendale Savi

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 120,00+IVA
Non associati: € 140,00+IVA

LE RENDICONTAZIONE INFRANNUALE DEI RISULTATI ECONOMICI

Obiettivi e contenuti:

Il corso si propone di illustrare il come costruire un modello di rendiconto dei risultati economici infrannuali con excel per valutare le performances di breve termine dell'azienda: trend storici e margini di contribuzione, EBITDA e risultato di periodo

Destinatari: Amministratori delegati, direttori finanziari, responsabili amministrativi, titolari d'azienda, impiegati amministrativi.

Durata: 4 ore

Date: 20 febbraio dalle 9.00 alle 13.00.

Docente: Daniela Savi, Dottore Commercialista, Revisore Legale e titolare dello Studio Aziendale Savi.

AREA AMMINISTRAZIONE E CONTABILITÀ

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 120,00+IVA
Non associati: € 140,00+IVA

LE NUOVE RESPONSABILITÀ DEGLI AMMINISTRATORI, TRA ADEGUATEZZA DEGLI ASSETTI, PIANIFICAZIONE E PREVENZIONE DELLA CRISI (SEGNALI DI ALLARME)

Obiettivi e contenuti:

Il corso si propone di esaminare i nuovi adempimenti a carico degli amministratori per dotare la propria azienda di adeguati assetti per la prevenzione della crisi ed evitare responsabilità di risarcimento
Destinatari: Amministratori delegati, direttori finanziari, responsabili amministrativi e manager.

Durata: 4 ore

Date: 26 marzo dalle 9.00 alle 13.00

Docente: Daniela Savi, Dottore Commercialista, Revisore Legale e titolare dello Studio Aziendale Savi

Quota di partecipazione a persona
Associati: € 120,00+IVA
Non associati: € 140,00+IVA

INDUSTRIA 5.0 - 4.0, PIANO DI TRANSIZIONE 4.0 E SABATINI

Obiettivi e contenuti:

Il corso illustrerà i nuovi incentivi varati dal Governo per il biennio 2024-2025 al fine di accedere alle agevolazioni fiscali e finanziarie per gli investimenti delle imprese.
Destinatari: Amministratori delegati, direttori finanziari, responsabili amministrativi, area fiscale e manager.

Durata: 4 ore

Date: 9 maggio dalle 9.00 alle 13.00.

Docente: Daniela Savi, Dottore Commercialista, Revisore Legale e titolare dello Studio Aziendale Savi.

Quota di partecipazione a persona
Associati: 250,00+IVA
Non associati: € 270,00+IVA

CORSO INTRODUTTIVO ALLA PNEUMATICA INDUSTRIALE

Obiettivi e contenuti:

Fornire le informazioni relative alla terminologia e ai principi fisici di base - preparare manutentori che dovranno seguire l'avviamento e la manutenzione dei sistemi - preparare tecnici che dovranno seguire l'avviamento e la manutenzione dei sistemi - migliorare la capacità di ricerca guasti e di risoluzione dei problemi in tempi brevi.

Argomenti:

- Aria: composizione e umidità;
- Produzione e trattamento dell'aria compressa: compressori, serbatoi, essiccatori, filtri e scaricatori di condensa;
- Componenti per la realizzazione di impianti pneumatici ed elettropneumatici.

Destinatari:

- Manutentori
- Tecnici coinvolti nelle operazioni di montaggio, avviamento e service
- Tecnici progettisti di macchine
- Tecnici uffici di progettazione

Durata: 8 ore

Date: 6 maggio, dalle 09:00 alle 13:00 e dalle 14.00 alle 18.00 (possibilità di svolgere la formazione online- in modalità videoconferenza sincrona).

Docente: Giacomo Monza, Responsabile Tecnico di AIR FLUID CENTER.

Quota di partecipazione a persona
Associati: 250,00+IVA
Non associati: € 270,00+IVA

CORSO AVANZATO ALLA PNEUMATICA INDUSTRIALE

Obiettivi e contenuti:

Buona conoscenza delle funzioni pneumatiche delle linee e delle macchine industriali - formare e informare i partecipanti per una moderna gestione degli impianti (pneumatica) - raggiungere un buon livello di lettura e interpretazione degli schemi e simboli pneumatici - generare innovazione sugli impianti esistenti per fornire indicazioni all'ufficio tecnico.

Argomenti:

- Attuatori; valvole; elettrovalvole; regolatori di pressione; valvole accessorie; AND; OR; blocco e temporizzatori pneumatici
- Simbologia, lettura e comprensione schemi

Destinatari:

- Manutentori
- Tecnici coinvolti nelle operazioni di montaggio, avviamento e service
- Tecnici progettisti di macchine
- Tecnici uffici di progettazione

Durata: 8 ore

Date: 17 giugno, dalle 09:00 alle 13:00 e dalle 14.00 alle 18.00 (possibilità di svolgere la formazione online- in modalità videoconferenza sincrona).

Docente: Giacomo Monza, Responsabile Tecnico di AIR FLUID CENTER.

Quota di partecipazione a persona
Associati: 220,00+IVA
Non associati: € 250,00+IVA

CORSO DI METROLOGIA - BASE

Obiettivi e contenuti:

Il corso si propone di introdurre i concetti relativi alla metrologia e di analizzare le caratteristiche metrologiche della strumentazione di misura tipica delle aziende manifatturiere in ambito industriale.

Argomenti:

- Introduzione alla metrologia
- Il Sistema Nazionale della taratura: riferibilità. Terminologia
- Caratteristiche metrologiche degli strumenti di misura
- Esempi di grandezze misurabili: temperatura, pressione, lunghezza
- Attività di laboratorio: esercitazione pratica di misurazione con simulazione di una taratura con metodo per confronto

Destinatari:

- Addetti produzione
- Addetti controllo qualità
- Addetti alla manutenzione.

Durata: 6 ore

Date: 20 marzo, dalle 09:00 alle 13:00 e dalle 14.00 alle 16.00.

Docente: Vittorio Fortunati, Esperto in Metrologia, Auditor ISO 9001, consulente Sistema Gestione Qualità.

Quota di partecipazione a persona
Associati: 220,00+IVA
Non associati: € 250,00+IVA

CORSO DI METROLOGIA - LIVELLO INTERMEDIO

Obiettivi e contenuti:

Il corso si propone di suggerire strumenti operativi efficaci nella gestione della funzione metrologica, approfondire gli aspetti operativi della gestione della strumentazione di misura

Argomenti:

- Sistema di misura;
- Aspetti gestionali connessi alla taratura;
- Introduzione all'Incertezza di misura;
- Strumenti di misura: grandezza Temperatura e/o Pressione e/o Lunghezza;
- Attività di laboratorio: esercitazione pratica di misurazione con simulazione di una taratura con metodo per confronto applicando una procedura di taratura.

Destinatari:

- Operatori della funzione metrologica
- Operatori di laboratorio
- Addetti controllo qualità
- Addetti alla manutenzione

Durata: 6 ore

Date: 14 giugno, dalle 09:00 alle 13:00 e dalle 14.00 alle 16.00.

Docente: Vittorio Fortunati, Esperto in Metrologia, Auditor ISO 9001, consulente Sistema Gestione Qualità.

AREA TRATTAMENTO DATI PERSONALI

Quota di partecipazione a persona
Associati: 180,00+IVA
Non associati: € 210,00+IVA

CYBERSECURITY: LA CONSAPEVOLEZZA DEI RISCHI INFORMATICI NELLE AZIONI QUOTIDIANE

Obiettivi e contenuti:

Sensibilizzare e migliorare le conoscenze del cliente sull'importanza di una consapevolezza informatica al fine di preservare l'infrastruttura e le proprietà intellettuali dell'azienda con finalità legate alla proattività sui rischi.
Il corso avrà un focus sulla normativa europea del GDPR in materia di trattamento dei dati personali.
In particolare il corso permette di:

- Mitigare i rischi
- Acquisire competenze fondamentali sull'argomento
- Gestire la propria quotidianità lavorativa attraverso gli strumenti di comunicazione
- Effettuare un'analisi evoluta della gestione della posta elettronica e della navigazione Internet
- Gestire un'eventuale riduzione delle spese
- Prevenire la perdita e l'errata divulgazione di informazioni riservate

Il corso è rivolto a tutte le figure delle organizzazioni (PMI e non) che intendono/necessitano promuovere il ruolo della sicurezza informatica per proteggere i dati aziendali.

Durata: 6 ore

Date: 1-6 marzo, dalle 9.00 alle 12.00.

Docente: Dott. Giovanni Bertoni, IT consultant.

Quota di partecipazione a persona
Associati: 120,00+IVA
Non associati: € 140,00+IVA

LA PRIVACY: L'IMPATTO IN AZIENDA DI UN CORRETTO TRATTAMENTO DEI DATI

Obiettivi e contenuti:

Il corso mira a sensibilizzare le aziende nel raggiungimento di un trattamento corretto delle informazioni, non solo come richiesta normativa ma come opportunità di crescita aziendale.

Durante il corso verranno trattati i seguenti argomenti:

- Cenni generici di privacy
- Impatti in azienda a livello legale, organizzativo e informatico
- Utilizzo corretto degli strumenti aziendali
- Rischi aziendali di un trattamento non corretto: processi e procedure;

Il corso è rivolto a tutte le figure chiave dell'organizzazione che vogliono approcciare il trattamento dei dati oltre alle minime richieste di legge.

Durata: 4 ore

Date: 6 giugno, dalle 9.00 alle 13.00.

Docente: Dott. Giovanni Bertoni, IT consultant.

Quota di partecipazione a persona
Associati: 350,00+IVA
Non associati: € 370,00+IVA

CORSO BASE/INTERMEDIO EXCEL

Obiettivi e contenuti:

Unità Didattica 1 - Concetti e funzioni di base

- Ridimensionamento, inserimento, eliminazione di righe e colonne
- Gestione, inserimento, copia di fogli di lavoro
- Formattazione celle (carattere, sfondo, bordi, all., formati numerici e personalizzati)
- Formattazione automatica
- Nozione di parametro di funzione
- Le funzioni Somma e Media
- Calcoli percentuali
- Copia di una formula in un'altra cella (copia/incolla, trascinamento)
- Indirizzamento relativo e assoluto (segno del $)

Unità Didattica 2 - La gestione dei dati / semplici funzioni statistiche

- Ordinameno dei dati
- Filtro Automatico
- Filtro Avanzato
- Criteri di convalida
- Subtotali
- Convalida Dati
- Utilizzo del modulo inserimento dati
- Utilizzo delle funzioni MAX e MIN

Unità Didattica 3 - Le funzioni logiche

- La funzione SE semplice
- Le funzioni E e O
- Lo strumento "formattazione condizionale"
- Unità Didattica 4 - Utilizzo dei grafici e delle immagini
- Utilizzo dei grafici in Excel
- Utilizzo dei diversi tipi di grafico
- La differenza tra dati ed etichette
- La funzione (e il pulsante) inserisci grafico
- Proprità elementi del grafico (area del grafico, area tracciato, assi, titolo, Etichette, ecc..)
- Formattazione dei diversi elementi del grafico
- Inserimento di immagini (da file/clipart)
- Inserimento di diagrammi

Unità Didattica 5 - Le funzioni

- Definizione e gestione dei nomi intervallo
- Nozione di parametro e gestione della notazione delle Funzioni
- Esempi: le funzione Cerca.Vert e Cerca.orizz
- Verifica formule

Unità Didattica 6 - Utilizzo delle funzioni nidificate

- Introduzione alla gestione delle funzioni nidificate

- Esempi di nidificazione della funzione SE
- Altri semplici esempi di nidificazione di funzioni

Unità Didattica 7 - Introduzione all'analisi dei dati: Tabelle e grafici Pivot

- Introduzione a grafici e tabelle pivot
- Utilizzo dei campi nelle tabelle e nei grafici Pivot
- Panoramica della scheda "Strumenti Tabella Pivot"
- Semplici esempi di Tabelle Pivot
- Cenni alla funzionalità "impostazione valore campo"

Durata: 16 ore

Date: 2, 9, 16, 23 aprile, dalle 14.00 alle 18.00.

Docente: esperti informatici dell'azienda Inside srl.

LE NOSTRE PROPOSTE EXTRACATALOGO

Su richiesta si organizzano corsi aziendali sulle tematiche:

- Acquisti
- Amministrazione del personale
- Bilancio
- Commerciale
- Comunicazione
- Contabilità | Controllo di gestione
- Coaching
- Credit management
- Customer Service
- Direzione d'impresa
- Finanza aziendale
- Fiscalità d'impresa
- Gestione del team
- Leadership
- Legale | Contrattualistica
- Logistica
- Marketing
- Management
- Office
- Project Management
- Risorse Umane
- Sales
- Supply Chain
- Vendite

COME RAGGIUNGERCI

PMI IN FORMA S.c.a.r.l.
Via Daria Menicanti 1
29122 Piacenza

Ampio parcheggio gratuito.

LE AULE

Gli spazi a vostra disposizione sono ben illuminati e dotati di servizi tecnologici di qualità, quali impianti audio, video e connessione internet WI-FI. Sono disponibili in ciascuna sala un computer, il proiettore e la lavagna a fogli mobili, per consentire al docente di adottare per i corsi le modalità più consone alle vostre esigenze formative.

Rete WI-FI gratuita

PMI IN FORMA S.c.a.r.l.
Via Daria Menicanti, 1 - 29122 Piacenza
Tel.: 0523 073780- Fax: 0523 615538
mail: info@pminforma.com
P. IVA 01661290336
www.pminforma.com

CONFAPI PIACENZA Servizi
Via Daria Menicanti, 1 - 29122 Piacenza - Italia
Tel.: 0523 073780 - Fax: 0523 615538
e-mail: servizi@confapindustriapiacenza.com
P. IVA 01604800332
www.confapindustriapiacenza.com