



CORSO PROJECT MANAGEMENT- 24 ore

OBIETTIVI DEL CORSO: Il corso consente di acquisire una **metodologia strutturata** che permette di affrontare con sicurezza e portare al successo un progetto di qualunque entità economica e temporale.

PROGRAMMA:

COME NASCONO I PROGETTI

- Introduzione al Project Management.
- Esercitazione su differenze tra progetti e processi.
- Il Project Management come leva del cambiamento e dell'innovazione.
- Come nasce un progetto.
- Il ciclo di vita di un progetto: ideazione, valutazione, pianificazione, esecuzione, controllo e chiusura.
- Esercitazione sulla definizione degli obiettivi di un progetto.

LA COSTRUZIONE DEL PROGETTO

- I temi fondamentali del Project Management: la pianificazione e la scomposizione in attività; le relazioni tra le attività, il diagramma di Gantt; il percorso critico; gli strumenti a supporto del Project Management.
- Esercitazione sulla pianificazione e l'utilizzo di MS-Project e di altri strumenti di Project Management
- Gli elementi economici del project management: la valutazione costi-benefici, costi e investimenti, il ROI, i rischi
- Esercitazione sull'individuazione dei rischi.

COME ASSICURARE CHE IL PROGETTO SI REALIZZI DAVVERO

- Le fasi di controllo e chiusura del progetto: la frequenza e modalità di revisione, parametri di progetto, l'avanzamento del lavoro, il controllo dei costi, il controllo del team, la chiusura.
- Le condizioni di successo di un progetto.
- Leadership e teamwork nel Project Management.

DURATA: 24 ore

DOCENTE: Brogi & Pittalis Srl

CALENDARIO: 27 settembre, 11 e 18 ottobre 2016

ORARIO: 9.00-13.00 e 14.00-18.00

SEDE: Assoservizi Srl, Via Roma 2, 52100 Arezzo

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: Grazie al contributo concesso ad Assoservizi da Arezzo Sviluppo, agenzia speciale della Camera di Commercio di Arezzo, la quota di adesione è di € **240 + IVA**

Assoservizi S.r.l.

Via Roma, 2 - 52100 Arezzo Tel. 0575 401707 - Fax 0575 355123 | www.assoservizisrl.it | info@assoservizisrl.it

Assoservizi S.r.l. Agenzia formativa di Confindustria Arezzo. Accreditata dalla regione Toscana. Certificata ISO 9001:2008



COME EFFETTUARE IL CONTROLLO DI GESTIONE IN AZIENDA- 24 ore

OBIETTIVI DEL CORSO: Il corso consente al partecipante di valutare le tecniche di analisi, controllo, simulazione e previsione della gestione aziendale, di conoscere metodi e tecniche di controllo di gestione e sistemi di reporting. Fornisce una visione completa dei processi funzionali aziendali, al fine di determinare come organizzare il controllo, di verificare la politica e le procedure di budget, e costruire prospetti e rapporti efficaci per la direzione.

PROGRAMMA:

- Finalità del controllo di gestione e della pianificazione aziendale.
- Dall'analisi alla sintesi; dal dato all'informazione.
- Gli strumenti del controllo di gestione: budget, contabilità analitica e reporting.
- Modalità di tenuta della contabilità analitica.
- Tipologie e configurazioni di costo, uso dei centri di costo.
- Tecniche di imputazione delle spese generali ai prodotti.
- Utilizzo delle risultanze della contabilità analitica nella presa delle decisioni.
- Tecniche di riduzione dei costi.
- Rapporti tra contabilità analitica e budget.
- Procedure di elaborazione del budget.
- Budget delle vendite, della produzione, degli acquisti etc.
- Analisi degli scostamenti dal budget e identificazione delle cause.
- La procedura di reporting ai fini di controllo.
- Le moderne tecniche di controllo di gestione.

DURATA: 24 ore

DOCENTE: Dott. Luca Farnetani, consulente senior di direzione aziendale

CALENDARIO: 5, 11, 18, 25 ottobre, 2 e 8 novembre 2016

ORARIO: 14:30-18:30

SEDE: Assoservizi Srl, Via Roma 2, 52100 Arezzo

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: Grazie al contributo concesso ad Assoservizi da Arezzo Sviluppo, agenzia speciale della Camera di Commercio di Arezzo, la quota di adesione è di € **240 + IVA**



CORSO

COMMUNICATION SKILLS – Livello Avanzato **Corso avanzato di Comunicazione efficace strategica**

16 ore

OBIETTIVI DEL CORSO: Il corso ha lo scopo di trasmettere ai partecipanti la conoscenza di tecniche particolari che permettano di aumentare in modo esponenziale la capacità comunicativa e di migliorare gli effetti della comunicazione stessa.

I partecipanti verranno guidati ad esplorare l'affascinante mondo della comunicazione, del "linguaggio non verbale" e della "comunicazione strategica". Particolare attenzione sarà data alle tecniche per gestire al meglio il dialogo con gli altri, con i clienti e per trasformarlo da semplice scambio comunicativo a efficace strumento di cambiamento.

PROGRAMMA

- Livelli logici – Introduzione.
- Piramide degli stati emotivi.
- Reattività e proattività.
- Coaching Comportamentale - stabilire e definire gli obiettivi ben formati; feedback e stretching. Analisi contrastiva e intermappatura. Abitudini positive e negative.
- Tecniche per sviluppare il Linguaggio Verbale e non Verbale - postura del corpo, gestualità e performance; micro-dettagli linguistici; uso delle metafore e delle analogie; esercizio sulle domande.
- Sviluppare le capacità comunicative; il gioco interiore della performance; canali rappresentazionali e stili di apprendimento.
- Gestione dello Stato Psicofisico – le Triadi dello Stato; modellare le capacità; il processo di apprendimento collaborativo. Focus sul feedback invece che sul fallimento. Posizioni percettive di base nella comunicazione e nelle relazioni. Schema di base del meta-mapping
- Enneagramma – conoscere le persone

DURATA: 16 ore

Assoservizi S.r.l.

Via Roma, 2 - 52100 Arezzo Tel. 0575 401707 - Fax 0575 355123 | www.assoservizisrl.it | info@assoservizisrl.it

Assoservizi S.r.l. Agenzia formativa di Confindustria Arezzo. Accreditata dalla regione Toscana. Certificata ISO 9001:2008



DOCENTE: *Alessio Etzi, Business & Executive Coach, Master in Programmazione Neuro Linguistica, Esperto di Marketing Strategico, Relazionale e d'Impresa, Tecniche di vendita e Leadership.*

CALENDARIO: 20, 27 ottobre, 3 e 10 novembre 2016

ORARIO: 14.30-18.30

SEDE: Assoservizi Srl, Via Roma 2, 52100 Arezzo

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

€ 250 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 275 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud



ANALISI DI BILANCIO - 24 ore

OBIETTIVI DEL CORSO: Il bilancio può essere una serie fredda di numeri, redatto solo per obbligo di legge, oppure una fonte di grandi informazioni e suggerimenti per l'azienda. Il corso è finalizzato alla comprensione del bilancio, all'interpretazione dei segnali e delle indicazioni. Il corso permetterà anche ai non specialisti di utilizzare il bilancio come utilissimo strumento di lavoro, come importante fonte di informazione e di governo dell'impresa.

PROGRAMMA

- Finalità e utilizzo dell'analisi di bilancio.
- La situazione patrimoniale, reddituale e finanziaria.
- L'analisi strutturale, per indici e per flussi.
- Le riclassificazioni del bilancio.
- Il margine di struttura e il margine di tesoreria.
- Il concetto di capitale circolante.
- Gli indici più significativi di interpretazione del bilancio.
- La costruzione e l'analisi del ROI, ROE, ROS.
- Il concetto di flusso di fondi.
- La costruzione e l'utilizzo del rendiconto finanziario.
- La lettura globale e sintetica dei dati dell'analisi del bilancio.
- L'analisi del bilancio dei concorrenti.

DURATA: 24 ore

DOCENTE: Dott. Luca Farnetani, consulente di direzione aziendale e formatore

CALENDARIO: 15, 22, 29 novembre, 6, 13 e 21 dicembre 2016

ORARIO: 14.30-18.30

SEDE: Assoservizi Srl, Via Roma 2, Arezzo

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

€ 350 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 385 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

Assoservizi S.r.l.

Via Roma, 2 - 52100 Arezzo Tel. 0575 401707 - Fax 0575 355123 | www.assoservizisrl.it | info@assoservizisrl.it

Assoservizi S.r.l. Agenzia formativa di Confindustria Arezzo. Accreditata dalla regione Toscana. Certificata ISO 9001:2008



TECNICHE DI VENDITA – 20 ore

OBIETTIVI DEL CORSO: Il corso consente al partecipante di acquisire la giusta sensibilità e motivazione nelle varie fasi del contatto commerciale, di apprendere come capire e farsi capire dal cliente, aumentando il suo livello di fiducia e quindi la sua fidelizzazione, di conoscere gli aspetti principali di alcune metodologie che permettono di governare meglio le relazioni interpersonali.

PROGRAMMA:

- Modelli comunicativi
- Il linguaggio del corpo
- Tecniche per rafforzare la comunicazione: l'impatto, l'ascolto attivo, la tecnica delle domande
- Stili di vendita
- Processo di vendita
- Analisi delle esigenze palesi e latenti
- Tattiche negoziali. Tecniche di superamento delle obiezioni.
- Identificazione tipologica del cliente
- Miglioramento dei rapporti con il cliente
- Conclusioni della vendita: tecniche operative. Autoanalisi e miglioramento continuo. Piano di sviluppo personale

DURATA: 20 ore

DOCENTE: *Alessio Etzi, Business & Executive Coach, Master in Programmazione Neuro Linguistica, Esperto di Marketing Strategico, Relazionale e d'Impresa, Tecniche di vendita e Leadership.*

CALENDARIO: 17, 24 novembre, 1, 15, 22 dicembre 2016

ORARIO: 14.30-18.30

SEDE: Assoservizi Srl, Via Roma 2, Arezzo

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

€ 320 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 350 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud