



Camera di Commercio
Lucca

CORSI DI FORMAZIONE E MINIMASTER

info e iscrizioni su www.lu.camcom.it

FINANZA E CONTROLLO
INNOVAZIONE E SVILUPPO SOSTENIBILE
INTERNAZIONALIZZAZIONE
MARKETING

ORGANIZZAZIONE E COMUNICAZIONE

ORIENTAMENTO ALLA CREAZIONE DI IMPRESA

2015



CORSI DI FORMAZIONE E MINIMASTER

info e iscrizioni su www.lu.camcom.it



PROGRAMMA
DEI CORSI DI FORMAZIONE
E MINIMASTER
ANNO 2015

© Camera di Commercio di Lucca
Gennaio 2015

Graphic design
Domenico Raimondi
www.thesignlab.it



INDICE PER MACROAREA

pag. 7 **FINANZA E CONTROLLO**

6 e 13 febbraio 2015

Il business plan per tutti

4 e 9 marzo 2015

Il Budget come strumento di guida e controllo della propria impresa

15 e 20 aprile 2015

L'analisi di bilancio per non specialisti

7 e 14 ottobre 2015

Comprendere e analizzare i propri costi con l'utilizzo di excel per migliorare l'efficienza aziendale

13 e 20 novembre 2015

Come analizzare il bilancio per controllare l'impresa: corso avanzato

pag. 10 **INNOVAZIONE E SVILUPPO SOSTENIBILE**

25 marzo 2015

Linkedin: alla scoperta del piu' potente strumento commerciale 2.0

17 aprile 2015

Strategie manageriali per sviluppare e gestire l'Innovazione

26 giugno 2015

Risk Management aziendale

pag. 12 **INTERNAZIONALIZZAZIONE**

24 e 25 febbraio 2015

La gestione operativa della lettera di credito e le novità della Pubblicazione no. 745 ICC

11 maggio 2015

La ricerca delle controparti all'estero - Sistemi innovativi per l'individuazione di agenti distributori e importatori

20 maggio 2015

Ottimizzare la partecipazione a fiere internazionali

8 - 15 - 2 e 29 giugno 2015

Business english: behavioral development in English Language

9 ottobre 2015

La gestione operativa e amministrativa dei trasporti e delle spedizioni internazionali

6 novembre 2015

Gli aspetti doganali delle operazioni con l'estero

2 dicembre 2015

I Termini di consegna della merce (Incoterms) e i pagamenti internazionali

11 dicembre 2015

Fiscalità negli scambi intra ed extra comunitari

pag. 16 **MARKETING**

16 e 17 marzo 2015

Strumenti operativi per il buyer

6 luglio 2015

Come valorizzare il proprio preventivo per trasformare l'offerta in ordine

4 e 11 novembre 2015

Migliorare l'efficienza commerciale attraverso la valorizzazione del portafoglio clienti

27 novembre e 4 dicembre 2015

Web marketing: la forza del marketing a costo 0

pag. 19 **ORGANIZZAZIONE E COMUNICAZIONE**

18 febbraio 2015

Come motivare il personale per un miglior rendimento

18 maggio 2015

La gestione delle emozioni e dello stress: strategie per il benessere nei contesti di lavoro

25 maggio 2015

Problem Solving e Decision Making

3 e 10 giugno 2015

L'arte della negoziazione – Come negoziare nei contesti di lavoro e nell'attività commerciale

1 luglio 2015

Time management: come migliorare l'efficienza personale attraverso la gestione del tempo

8 luglio 2015

Team building: creare il team vincente

22 e 23 ottobre 2015

Programmazione Neurolinguistica e comunicazione efficace

16 dicembre 2015

Carisma e autorevolezza

pag. 24 **ORIENTAMENTO ALLA CREAZIONE DI IMPRESA**

24 – 25 – 26 - 27 Febbraio 2015

Come avviare un b&b in Toscana ed altre forme di ospitalità (agriturismo, affittacamere County house.....).

14 – 15 - 16 e 17 Aprile 2015

Al servizio dell'infanzia: come avviare un asilo, un baby parking o una ludoteca.

18 e 19 Maggio 2015

Come diventare Wedding planner

9 – 10 – 11 - 12 Giugno 2015

Mettersi in proprio nel settore della ristorazione

16 – 17 – 23 – 24 – 30 - 31 Ottobre 2015

6 – 7 – 13 – 14 - 20 Novembre 2015

Orienta la tua idea di impresa

pag. 27 **INFORMAZIONI GENERALI**

FINANZA E CONTROLLO



IL BUSINESS PLAN PER TUTTI

Da più parti si sostiene che la strategia aziendale di lungo periodo non abbia più ragion d'essere in un mondo che, senza ombra di dubbio, evolve molto rapidamente ed in direzioni affatto prevedibili.

Ciononostante gli interlocutori delle aziende (istituti di credito, fondi di investimento ma anche fornitori e partner) hanno bisogno e sono abituati a documenti che rappresentino la direzione aziendale, almeno nel medio periodo.

Il corso si propone di illustrare di come sia possibile in una maniera comunque semplice e alla portata anche di operatori non professionisti, scrivere e leggere un vero Business Plan.

Il materiale didattico comprende un **applicativo in Excel** che consente ai partecipanti, qualora lo desiderino, di formalizzare il proprio Business Plan, per la parte numerica, in totale autonomia

6 e 13 febbraio 2015

Termine iscrizioni: 4 febbraio 2015

Durata: 2 giorni – tot 16 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00



IL BUDGET COME STRUMENTO DI GUIDA E CONTROLLO DELLA PROPRIA IMPRESA

Programmare l'andamento economico e finanziario di un'impresa significa guidarne l'evoluzione verso gli obiettivi desiderati. Nuovi mercati, nuove zone geografiche, nuovi prodotti, fasi di ristrutturazione o anche più semplici strategie di mantenimento necessitano di una accurata programmazione dei singoli passi evolutivi. La redazione di un budget globale di impresa si propone proprio questo fine: non lasciare niente al caso e, soprattutto, avere continuamente la possibilità di verificare lo scostamento tra quanto programmato e quanto effettivamente realizzatosi per poter poi nuovamente definire la rotta. Il seminario si propone, mediante un linguaggio chiaro ed il ricorso ad esemplificazioni su casi reali, di affrontare le tipiche fasi di costruzione di un budget globale di impresa, dalla fase di costruzione dei singoli budget settoriali sino al consolidamento nel budget annuale e alla analisi degli scostamenti

periodici. Il corso si rivolge ad imprenditori, a quadri ed impiegati dell'area amministrativa dell'impresa che si pongano l'obiettivo di introdurre o perfezionare il proprio sistema budgetario.

4 e 9 marzo 2015

Termine iscrizioni: 1 marzo 2015
Durata: 2 giorni – tot 16 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

L'ANALISI DI BILANCIO PER NON SPECIALISTI

Il bilancio può essere una serie fredda di numeri, redatto solo per obbligo di legge, ovvero una fonte di grandi informazioni e suggerimenti per l'azienda. Capire il linguaggio del bilancio, interpretandone i segnali e le indicazioni, è l'esigenza soddisfatta da questo corso, che permette anche ai non specialisti di utilizzarlo come utilissimo strumento di lavoro. Gli intervenuti potranno così utilizzare il bilancio come importante fonte di informazione e di governo dell'impresa, comprendendone l'utilità anche per lo studio della concorrenza ai fini competitivi e di confronto. Le tecniche didattiche utilizzate saranno di carattere interattivo e mireranno a favorire il coinvolgimento e la partecipazione dei corsisti. Teoria e pratica saranno integrate attraverso la realizzazione di lavori di gruppo, di simulazioni e di role-playing

15 e 20 aprile 2015

Termine iscrizioni: 12 aprile 2015
Durata: 2 giorni – tot 16 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

COMPNDERE E ANALIZZARE I PROPRI COSTI PER MIGLIORARE L'EFFICIENZA AZIENDALE CON L'UTILIZZO DI EXCEL

Analizzare, comprendere e ridurre i propri costi è diventato per l'azienda moderna l'aspetto della gestione più importante e allo stesso tempo più complesso. Il corso intende trasmettere ai partecipanti le nozioni e le logiche necessarie a comprendere la dinamica dei costi della propria azienda, per ottimizzarli e ridurli, anche mediante l'impianto o il miglioramento della contabilità analitica e industriale.

7 e 14 ottobre 2015

Termine iscrizioni: 3 ottobre 2015
Durata: 2 giorni – tot 16 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

COME ANALIZZARE IL BILANCIO PER CONTROLLARE L'IMPRESA: CORSO AVANZATO

L'aver ottenuto una buona padronanza del bilancio quale strumento di guida e analisi dell'impresa è un risultato che, pur potendo già aprire le porte a riflessioni sulla propria azienda impensabili in una fase precedente può spesso risultare non ancora sufficiente ad uno studio in profondità dei singoli fenomeni aziendali. In tale situazione il percorso esplorativo può muoversi in una duplice direzione: da una parte l'introduzione di una contabilità analitica in grado di studiare singolarmente i fatti aziendali, dall'altro strumenti di analisi di bilancio di "secondo" livello: indicatori più sofisticati e, soprattutto l'analisi finanziaria per flussi in tutte le proprie strutture. Solo attraverso tale percorso virtuoso d'indagine rafforzato da una elevata competenza degli strumenti citati sarà realmente possibile cogliere le dinamiche spesso meno visibili della propria impresa

13 e 20 novembre 2015

Termine iscrizioni: 10 novembre 2015
Durata: 2 giorni – tot 16 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

INNOVAZIONE E SVILUPPO SOSTENIBILE

LINKEDIN: ALLA SCOPERTA DEL PIÙ POTENTE STRUMENTO COMMERCIALE 2.0

I social network non sono solo il fenomeno comunicativo degli ultimi dieci anni, ma rappresentano uno strumento dalle potenzialità elevatissime che le aziende hanno a disposizione per promuovere le proprie attività di business. LinkedIn su tutti è il Social Network che è in grado di offrire contatti qualificati e a portata di clic a tutti coloro che hanno necessità di sviluppare e acquisire nuova clientela. Il corso si propone di far apprendere gli stili comunicativi e le dinamiche di funzionamento di LinkedIn per sviluppare opportunità di Business sia favorendo il contatto con nuovi clienti che potenziando la relazione e promozione sui clienti acquisiti.

Alla fine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- costruirsi un profilo personale ricercabile e convincente
- costruire una pagina aziendale completa e persuasiva
- costruire una vera e propria strategia commerciale e comunicativa per acquisire nuovi contatti, via LinkedIn

25 marzo 2015

Termine iscrizioni: 22 marzo 2015
Durata: 1 giorno – tot 8 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

STRATEGIE MANAGERIALI PER SVILUPPARE E GESTIRE L'INNOVAZIONE

L'azienda nel suo complesso deve affrontare un processo innovativo: il lavoro di gruppo, la presenza di competenze complementari e la disponibilità a condividere conoscenze e risultati. Il problema dell'innovazione è soprattutto un problema manageriale e come tale deve essere affrontato per raggiungere il successo. Il corso si propone di affrontare le problematiche dell'innovazione da una molteplicità di visuali: strategica, organizzativa, di progetto, delle risorse umane ed economico-finanziaria.

17 aprile 2015

Termine iscrizioni: 14 aprile 2015
Durata: 1 giorno – tot 8 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

RISK MANAGEMENT AZIENDALE

In un contesto fortemente competitivo come quello attuale anche le aziende industriali si devono dotare di una serie di strumenti di controllo che aiutino il management nella gestione vincente della propria attività e nella programmazione delle decisioni aziendali. Il Risk Management costituisce un esempio di innovazione manageriale relativa alle problematiche della gestione degli eventi avversi di origine dolosa ed accidentale, detta anche protezione aziendale. Il corso si propone di fornire strumenti per la comprensione e l'analisi dei rischi a cui è potenzialmente soggetta un'impresa nello svolgimento della propria attività, nell'ottica di minimizzarli e di porre in essere una serie di strumenti a "protezione".

26 giugno 2015

Termine iscrizioni: 23 giugno 2015
Durata: 1 giorno – tot 8 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

INTERNAZIONALIZZAZIONE

LA GESTIONE OPERATIVA DELLA LETTERA DI CREDITO E LE NOVITÀ DELLA PUBBLICAZIONE NO. 745 ICC

Il corso si pone l'ambizioso obiettivo di trasferire competenze operative sui crediti documentari, definendone le caratteristiche e individuandone gli aspetti più peculiari. Ampio spazio sarà dedicato all'analisi della normativa UCP 600 ICC e alla nuova pubblicazione 745 ICC dedicata alla prassi bancaria internazionale uniforme. Si analizzeranno numerosi casi pratici per meglio comprendere l'operatività dello strumento. Nel modulo è prevista la gestione operativa di una lettera di credito, dall'accordo contrattuale all'incasso. I partecipanti saranno coinvolti, in prima persona, nell'analisi del credito e nella produzione dei documenti partendo dalla fattura e dal packing list.

24 e 25 febbraio 2015

Termine iscrizioni: 22 febbraio 2015

Durata: 2 giorni – tot 16 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

LA RICERCA DELLE CONTROPARTI ALL'ESTERO - SISTEMI INNOVATIVI PER L'INDIVIDUAZIONE DI AGENTI DISTRIBUTORI E IMPORTATORI

Ogni commerciale è sempre alla ricerca di nuovi interlocutori, ma nuovi territori e nuovi strumenti di ricerca richiedono un maggiore grado di sistematizzazione. Il corso si propone di sensibilizzare gli addetti all'importanza di una giusta individuazione di agenti distributori e importatori per la riuscita del proprio progetto di internazionalizzazione e di analizzare gli strumenti innovativi per una corretta ricerca di controparti all'estero.

11 maggio 2015

Termine iscrizioni: 9 maggio 2015

Durata: 1 giorno – tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

OTTIMIZZARE LA PARTECIPAZIONE A FIERE INTERNAZIONALI

Questo incontro suggerisce strumenti utili a gestire al meglio il progetto fiera nel suo insieme: prima, durante e dopo. Durante questa giornata avremo modo di vedere anche come l'impatto degli strumenti 2.0 ha cambiato la comunicazione della fiera. Il corso si propone di fornire indicazioni utili per selezionare meglio le fiere alle quali partecipare, migliorare l'organizzazione e i risultati in termini di marketing internazionale e permettere alle aziende di sfruttare le azioni di comunicazione, non solo in fiera, integrandole con il resto del piano di marketing

20 maggio 2015

Termine iscrizioni: 15 maggio 2015

Durata: 1 giorno – tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

BUSINESS ENGLISH: BEHAVIORAL DEVELOPMENT IN ENGLISH LANGUAGE

The development of the English language is most effective when contextualized to the real working context of attendees. Training course allow classroom attendee to gain some important skills and opportunities such as:

- improve your English Language skills
- improve your Business English skills (Public speaking, Leading meetings, team-working)
- developing behavioral skills in the multicultural work environments with role playing based on real case studies

8 – 15 – 22 - 29 giugno 2015

Termine iscrizioni: 5 giugno 2015

Durata: 4 pomeriggi – tot 16 ore

Orario: 14.30 – 18.30

LA GESTIONE OPERATIVA E AMMINISTRATIVA DEI TRASPORTI E DELLE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI

La gestione dei trasporti e delle spedizioni internazionali è un'attività

strategica legata agli aspetti di natura contrattuale, doganale e di pagamento ed è un'ottima leva di marketing che consente di aumentare la competitività dell'impresa sui mercati internazionali. Il corso prevede un'analisi pratica delle principali problematiche da affrontare per una gestione efficace ed efficiente di trasporti e spedizioni all'estero quali ad esempio l'impatto sulla redazione del contratto di vendita, l'ottimizzazione/riduzione dei costi, la corretta predisposizione dei documenti alla fatturazione o riaddebito del servizio.

9 ottobre 2015

Termine iscrizioni: 7 ottobre 2015
Durata: 1 giorno – tot 8 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

GLI ASPETTI DOGANALI DELLE OPERAZIONI CON L'ESTERO

Il corso si propone di approfondire i temi del diritto doganale e di aggiornare le imprese sul nuovo quadro normativo che si è delineato a seguito delle ultime novità intervenute quest'anno in materia doganale. Tra i temi trattati:

- i termini di resa nei contratti di vendita internazionali
- le destinazioni doganali e i regimi doganali speciali nel nuovo
- codice doganale.
- l'origine della merce, il made in e le problematiche connesse:
- classificazione e valore delle merci
- adempimenti doganali

6 novembre 2015

Termine iscrizioni: 3 novembre 2015
Durata: 1 giorno – tot 8 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

I TERMINI DI CONSEGNA DELLA MERCE (INCOTERMS) E I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

La scelta della forma di pagamento in base al tipo di merce, al Paese di destinazione della fornitura, al valore del bene, all'Incoterms® adottato, riveste un'importanza strategica per la sicurezza

della transazione commerciale sottostante. Gli aspetti logistici, relativi ai termini di consegna delle merci e ai pagamenti nelle vendite internazionali, verranno affrontati in un'ottica pratico-operativa per una conoscenza dei loro punti di criticità (costi, rischi e responsabilità). Scopo del corso è quello di offrire indicazioni per un'applicazione degli Incoterms® in base alla modalità di trasporto e alle implicazioni che gli stessi hanno con le relative forme di pagamento (incassi documentari, crediti documentari, ecc.), al fine di favorire una gestione ottimale della negoziazione. Saranno prese in considerazione tutte le interconnessioni tra Incoterms® e forme di pagamento con lo scopo di ridurre il rischio di non pagamento causato dall'uso di un Incoterms® non coerente con la forma di pagamento adottata.

2 dicembre 2015

Termine iscrizioni: 30 novembre 2015
Durata: 1 giorno – tot 8 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

FISCALITÀ NEGLI SCAMBI INTRA ED EXTRA COMUNITARI

Gli aspetti di natura fiscale degli scambi di merci e servizi in ambito internazionale rivestono un'importanza strategica per la complessità e la numerosità dei punti che vanno a toccare. La conoscenza della normativa esistente che regola le operazioni e gli adempimenti in ambito comunitario ed extra comunitario e la relativa applicazione diventa, pertanto, un fattore essenziale per evitare di incorrere in sanzioni ed irregolarità.

Obiettivo del corso è quello di presentare gli adempimenti formali e sostanziali riguardanti il regime fiscale delle operazioni in ambito comunitario ed extra comunitario con particolare riferimento alla Disciplina IVA intra ed extra comunitaria, alla documentazione da produrre, ai modelli Intrastat, alle operazioni di cessione, acquisto, esportazione, importazione in definitiva, in temporanea o in conto deposito al fine di favorire un inquadramento corretto ed una gestione amministrativa corretta e puntuale delle diverse operazioni.

11 dicembre 2015

Termine iscrizioni: 8 dicembre 2015
Durata: 1 giorno – tot 8 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

MARKETING

STRUMENTI OPERATIVI PER IL BUYER

Oggi è sempre più necessario avere una funzione Acquisti efficiente ed efficace. Ai responsabili Acquisti spetta di scegliere le azioni da intraprendere e di individuare le priorità organizzative che permettano alla funzione di diventare la principale leva d'azione della politica aziendale. Il corso si pone l'obiettivo di definire il ruolo strategico del Responsabile Acquisti all'interno dell'azienda. Si approfondisce il rapporto coi collaboratori, le conoscenze tecniche e le modalità di approccio con i fornitori anche nella fase della trattativa e della negoziazione d'acquisto. Il corso affronta inoltre il tema della gestione delle scorte e il just in time.

16 e 17 marzo 2015

Termine iscrizioni: 13 marzo 2015
Durata: 2 giorni - tot 16 ore
Orario: 9.00 - 13.00 14.00 - 18.00

COME VALORIZZARE IL PROPRIO PREVENTIVO PER TRASFORMARE L'OFFERTA IN ORDINE

Ogni cliente che si rispetti, azienda o privato che sia prima di effettuare un investimento importante chiede in media 2/5 preventivi. Spesso il cliente non conosce le aziende che realizzano i preventivi, e nemmeno la figura commerciale che lo visita. Ma alla fine opterà per quello che secondo la sua percezione è il migliore! Ma da cosa dipende la percezione del cliente? Possiamo in qualche modo influenzarla in modo da aumentare il numero dei preventivi accettati? La risposta è "assolutamente sì". I punti che influenzano la percezione del cliente sono molti, e gli esperti di marketing ci insegnano un principio base: o il cliente capisce che la nostra azienda e la nostra proposta hanno qualche vantaggio a lui utile, oppure la sua scelta ricadrà sulla proposta più economica. Questo corso si propone come strumento indispensabile per tutti coloro i quali vogliono migliorare il proprio risultato in termini di "accettazione proposte commerciali da parte del cliente".

6 luglio 2015

Termine iscrizioni: 3 luglio 2015
Durata: 1 giorno - tot 8 ore
Orario: 9.00 - 13.00 14.00 - 18.00

MIGLIORARE L'EFFICIENZA COMMERCIALE ATTRAVERSO LA VALORIZZAZIONE DEL PORTAFOGLIO CLIENTI (PITTALIS)

Il corso si propone di spiegare in che modo è possibile:

1. Misurare il valore dei clienti
2. Selezionare la clientela in funzione del loro valore e del loro potenziale
3. Definire le migliori strategie da adottare in relazione alle diverse tipologie di clienti, per massimizzare il valore del portafoglio clienti nel tempo.

Per fare questo non c'è bisogno di ricerche di mercato o dati costosi: tutto quello che serve sono le informazioni che sono presenti in ogni azienda, e che insegneremo ad interpretare usando degli strumenti che resteranno a disposizione di chiunque si occupi della gestione delle attività di vendita e di relazione con i clienti.

L'obiettivo è arrivare a scegliere in maniera consapevole quali siano i clienti con i quali è davvero conveniente lavorare. Il tutto sulla base di criteri oggettivi e di applicazione immediata.

In questo modo, da subito, sarà possibile migliorare la capacità dell'azienda di rendere davvero profittevole l'investimento per conquistare e fidelizzare i clienti che non sempre, è consigliabile conservare.

4 e 11 novembre 2015

Termine iscrizioni: 31 ottobre 2015
Durata: 2 giorni - tot 16 ore
Orario: 9.00 - 13.00 14.00 - 18.00

WEB MARKETING: LA FORZA DEL MARKETING A COSTO 0

Oggi la presenza aziendale sul Web è fondamentale non solo per aprire la porta a nuove opportunità di ingresso di clienti, ma soprattutto come vetrina di presentazione aziendale alla propria clientela

e a milioni di potenziali clienti. L'alta posta in palio non lascia spazio all'improvvisazione ma richiede che siano rispettati i canoni che creano un impatto di marketing di alta qualità. Questo percorso si svilupperà partendo dal sito aziendale per poi affrontare gli ambienti "satelliti" (blog aziendale, forum, social network) che l'azienda dovrà preparare ed implementare per costruirsi una coerente identità di marchio per un corretto posizionamento.

Successivamente l'attenzione sarà spostata su tutti gli strumenti di web marketing che operativamente consentono all'azienda di raggiungere i propri obiettivi di immagine e di commercializzazione on line. Offrire un percorso strutturato di potenziamento delle attività marketing e commerciale sul web da affiancare alle classiche attività of-line, al fine di potenziare le attività promozionali e i risultati di vendita.

27 novembre e 4 dicembre 2015

Termine iscrizioni: 31 ottobre 2015

Durata: 2 giorni - tot 16 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

ORGANIZZAZIONE E COMUNICAZIONE

COME MOTIVARE IL PERSONALE PER UN MIGLIOR RENDIMENTO

In molti ancora oggi sono convinti che per motivare il personale interno alla propria organizzazione sia indispensabile una forma retributiva più consistente. In realtà ciò che sta alla base di un processo motivazionale non è rappresentato dalla remunerazione ma dalla soddisfazione dei bisogni. In azienda questo si traduce nella partecipazione più completa di ogni risorsa nelle decisioni aziendali nei limiti della cornice strutturale dell'azienda stessa. Il corso si propone di istruire i partecipanti nella creazione di tecniche motivazionali al di fuori del contesto danaroso utilizzando anche la tecnica dell'ascolto attivo dei propri dipendenti. Una volta affrontate le teorie di riferimento psicologiche della motivazione il corso prevede simulazioni e role playing per imparare a motivare correttamente le proprie risorse interne

18 febbraio 2015

Termine iscrizioni: 15 febbraio 2015

Durata: 1 giorno - tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

LA GESTIONE DELLE EMOZIONI E DELLO STRESS: STRATEGIE PER IL BENESSERE NEI CONTESTI DI LAVORO

Si ritiene che essere professionali significhi "tenere a bada" le proprie emozioni, non lasciarle trasparire, mantenersi lucidi, freddi e distaccati, al riparo dalle interferenze della vita emotiva, che rischiano di "sviare" dal pensiero e dal comportamento razionale codificato. In realtà le emozioni sono necessarie e fondamentali per l'agire razionale. Le emozioni non vanno considerate un ostacolo a un'efficace espressione della razionalità poiché sono l'origine stessa da cui si sviluppa il pensiero.

Oggi si assiste ad un incremento dell'interesse verso la dimensione emotiva ed è sempre più diffuso l'uso anche in ambito organizzativo del termine "intelligenza emotiva" che indica l'abilità di comprendere le proprie e altrui emozioni e di gestirle al fine di massimizzare la propria prestazione in ambito professionale.

18 maggio 2015

Termine iscrizioni: 15 maggio 2015

Durata: 1 giorno - tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

PROBLEM SOLVING E DECISION MAKING

Affrontare le situazioni da risolvere nei vari contesti aziendali molto spesso richiede velocità ma soprattutto tecniche idonee ad affrontare le varie problematiche sia esse semplici ma anche complesse, tecniche o relazionali.

Il corso, dopo un'introduzione alla psicologia dei problemi, offre la possibilità di acquisire strumenti variabili a seconda della situazione che si debba risolvere: M.S.P.: Metodo senza perdenti, Brainstorming, Diagramma delle affinità, Diagramma di Ishikawa, Matrice multicriterio ponderata. Verrà dato inoltre rilievo al metodo Six Thinking Hats usato dalle più grandi multinazionali del mondo, il migliore strumento ideato da E. De Bono per affrontare e risolvere le situazioni più articolate e difficili in azienda: dalle decisioni, alla risoluzione di particolari problematiche e prese di decisione.

Per affinare l'apprendimento e renderlo stabile sono previsti role playing di aula.

25 maggio 2015

Termine iscrizioni: 22 maggio 2015

Durata: 1 giorno - tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

L'ARTE DELLA NEGOZIAZIONE – COME NEGOZIARE NEI CONTESTI DI LAVORO E NELL'ATTIVITÀ COMMERCIALE

Tutti noi siamo stati catapultati nella vita della negoziazione senza porci la domanda di come poter rendere le nostre trattative più efficaci. Finiamo così per affidarci al nostro sano buon senso che ci permette, se ben applicato, di minimizzare gli errori, ma difficilmente ci porta a puntare al massimo risultato possibile da una trattativa professionale. Quando si parla di negoziazione automaticamente ipotizziamo la trattativa commerciale, in una visione restrittiva che ci porta

a pensare ad una serie di tecniche finalizzate a ottenere risultati migliori. La negoziazione va vista in una visione più ampia come capacità manageriale applicabile a tutte le situazioni di vita o di lavoro dove un possibile scontro di interessi può essere trasformato in un rapporto di collaborazione sinergica per trovare le migliori soluzioni per le parti, nella logica del "win-win". Il corso si propone di fornire ai partecipanti Fornire ai partecipanti metodi e tecniche efficaci per affrontare con successo e professionalità le trattative negoziali importanti.

3 e 10 giugno 2015

Termine iscrizioni: 31 maggio 2015

Durata: 2 giorni - tot 16 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

TIME MANAGEMENT: COME MIGLIORARE L'EFFICIENZA PERSONALE ATTRAVERSO LA GESTIONE DEL TEMPO

La vita ci impone una scelta tra "gestire il nostro tempo" o "essere gestiti dai nostri impegni". Questo concetto vuole mettere in evidenza uno dei più grandi problemi a cui vanno incontro tutte le persone impegnate nella vita e nel lavoro: il rischio di essere sopraffatti dagli impegni, al punto di non riuscire a differenziare le attività fondamentali da quelle marginali. Quando queste situazioni si verificano l'uomo non solo riduce la propria produttività, ma rischia di lavorare in continua tensione per la sensazione di non avere la situazione sotto controllo e di non essere efficace. Trattandosi di un problema molto comune in certi ruoli lavorativi altrettanto semplici ed efficaci sono le soluzioni.

Il corso si propone di offrire ai partecipanti la possibilità di visualizzare con chiarezza i propri impegni allo scopo di migliorare l'efficienza lavorativa e avere un controllo attento delle priorità.

1 luglio 2015

Termine iscrizioni: 27 giugno 2015

Durata: 1 giorno - tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

TEAM BUILDING: CREARE E GESTIRE IL TEAM VINCENTE

Perché un team lavori bene è necessario che tutti i suoi componenti desiderino essere parte della stessa squadra, condividendo obiettivi, progetti, decisioni, risultati. Il responsabile del team ha quindi il compito di facilitare l'integrazione tra le diverse competenze e caratteristiche dei singoli collaboratori, con l'obiettivo di creare valore.

Il primo dovere di un buon Capo è non accontentarsi, essere il più esigente possibile nella richiesta degli uomini, ma, dal momento esatto in cui si rende conto delle risorse a sua disposizione, queste diventano le migliori. Un buon capo, insomma, saprà ottenere il massimo dagli uomini che ha se è riuscito a creare un buon team. Pertanto il primo passo per raggiungere davvero i successi e gli obiettivi di qualunque azienda dipende da come viene costruita la squadra. Il corso esplora i processi che permettono la costruzione e la gestione di un team ad alta performance e fornisce gli strumenti per trasformare il proprio gruppo di lavoro in un team affiatato e performante.

8 luglio 2015

Termine iscrizioni: 5 luglio 2015

Durata: 1 giorno - tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA E COMUNICAZIONE EFFICACE

La Programmazione Neurolinguistica è un modello estremamente efficace per tutti coloro che svolgono un lavoro in cui il rapporto interpersonale e la comunicazione sono di importanza prioritaria. Il modello consente di acquisire eccellenza all'interno della propria vita, in particolare per quanti considerano la comunicazione efficace come uno degli elementi fondamentali per la propria professionalità e per il proprio lavoro.

La PNL offre, infatti, strumenti specifici per sviluppare le abilità di comunicazione in qualsiasi contesto questo sia necessario.

Obiettivi

- Acquisire conoscenze tecniche e strumenti di Programmazione Neurolinguistica per individuare e analizzare i processi comunicativi che regolano le interazioni nei diversi contesti

- Evidenziare i vantaggi di una efficace comunicazione interpersonale
- Affinare le competenze e capacità relazionali necessarie a gestire i rapporti con i colleghi e con i clienti e a migliorare la propria comunicazione

22 e 23 ottobre 2015

Termine iscrizioni: 19 ottobre 2015

Durata: 2 giorni - tot 16 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

CARISMA E AUTOREVOLEZZA

Chi di noi non vorrebbe essere più credibile, più autorevole, attirare l'attenzione, farsi ascoltare veramente ed essere visto e percepito come una persona di fiducia, da prendere a modello? La complessità che ogni giorno si affronta nei contesti lavorativi richiede un equilibrio tra il potere risultante dal possedere e valorizzare le proprie competenze tecnico specialistiche e il potere d'influenza che deriva dalle abilità comunicative, relazionali e le abilità di persuasione e convincimento. Il presente percorso formativo è l'occasione per apprendere con una metodologia attiva, coinvolgente ed emotivamente sollecitante gli strumenti e le tecniche pratiche di immediata applicabilità che sono alla base dell'autorevolezza e della credibilità. Il corso non intende dare la ricetta dell'autorevolezza e del carisma ma aiuta ciascun partecipante a TROVARE LA SUA FORMULA PERSONALE

16 dicembre 2015

Termine iscrizioni: 13 dicembre 2015

Durata: 1 giorno - tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

ORIENTAMENTO ALLA CREAZIONE D'IMPRESA

COME AVVIARE UN B&B IN TOSCANA ED ALTRE FORME DI OSPITALITÀ (AGRITURISMO, AFFITTACAMERE COUNTY HOUSE.....).

Il modo di fare turismo è cambiato: soggiorni più brevi, all'insegna del risparmio, ma soprattutto con il desiderio di entrare in contatto diretto con la cultura e l'arte locale. Questa domanda ha creato le condizioni per lo sviluppo di nuove forme di ospitalità attente alla rivalutazione dei territori e alla valorizzazione delle tipicità che si affiancano alle forme ricettive tradizionali.

Il corso vuole essere un aiuto, uno strumento di lavoro, per impostare e condurre correttamente le operazioni che sottendono la stesura di un piano coerente ed efficace al fine di ridurre al minimo il rischio di impresa.

Vengono trattati nel concreto non solo gli elementi determinanti per la creazione del piano, ma tutti i concetti "chiave" sono analizzati e applicati in funzione di singoli obiettivi imprenditoriali che si vogliono raggiungere.

La didattica adottata nel corso delle giornate è quella del "learning by doing". L'apprendimento della metodologia di costruzione del piano avviene anche attraverso una serie di momenti esercitativi (work sessions), ognuno preceduto da una breve introduzione/spiegazione del docente/consulente, in cui i partecipanti sviluppano per linee principali, le sezioni fondamentali del piano di impresa, arrivando così a definire la strategia complessiva.

24 - 25 - 26 - 27 febbraio 2015

Termine iscrizioni: 23 febbraio 2015

Durata: 4 giorni - totale 20 ore

Orario: 9.30 - 13.30

AL SERVIZIO DELL'INFANZIA: COME AVVIARE UN ASILO, UN BABY PARKING O UNA LUDOTECA

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono avviare un'impresa

nell'ambito dei servizi all'infanzia: asili nido, centri gioco, baby parking, nidi domiciliari ecc

14 - 15 - 16 e 17 aprile 2015

Termine iscrizioni: 13 aprile 2015

Durata: 4 mezza giornate - totale 16 ore

Orario: 14.30 - 18.30

COME DIVENTARE WEDDING PLANNER

La figura del wedding planner, resa celebre dall'omonimo film, è oggi una realtà ovvero un vero professionista con una impostazione imprenditoriale che richiede studio e ricerca.

Il corso, dedicato a tutti coloro che sono orientati al settore dell'organizzazione di matrimoni ed eventi familiari ha il duplice obiettivo di informare i partecipanti sull'evoluzione del settore e dei nuovi strumenti di marketing disponibili e renderli autonomi nello sviluppo una strategia di marketing sostenibile.

18 e 19 maggio 2015

Termine iscrizioni: 14 maggio 2015

Durata: 2 giorni - totale 16 ore

Orario: 9.00 - 18.00

METTERSI IN PROPRIO NEL SETTORE DELLA RISTORAZIONE

Il corso è indicato per tutti coloro che vogliono avviare una nuova attività nell'ambito della ristorazione e a coloro che già lavorano in questo settore ma vogliono creare nuovi business attraverso strategie di marketing ed aziendali

9 - 10 - 11 - 12 giugno 2015

Termine iscrizioni: 8 giugno 2015

Durata: 4 giorni - totale 16 ore

Orario: 9.30 - 13.30



ORIENTA LA TUA IDEA DI IMPRESA

Riparte venerdì 16 Ottobre la nuova edizione del Minimaster per Aspiranti Imprenditori "Orienta la tua idea di impresa". L'obiettivo del corso è far sì che chi vuole trasformare un'idea di impresa in attività concreta deve acquisire gli strumenti di base per affrontare il mercato da tutti i punti di vista: corretta organizzazione, capacità gestionali e manageriali, strategie di marketing, comunicazione e promozione, valutazioni economiche finanziarie. Un'impresa che nasce con questi presupposti è più efficiente nell'utilizzo delle proprie risorse, meno vulnerabile ai cambiamenti del mercato e più abile nel capitalizzare le opportunità. Dal punto di vista didattico, ad ogni singolo modulo viene abbinato uno "laboratorio" con l'obiettivo di rendere da subito operativo quanto appreso in aula. La finalità è quella di fornire ai "giovani imprenditori" un quadro, quanto più reale possibile, della necessità di gestire contemporaneamente molte informazioni, al fine di governare la complessità legata all'agire organizzativo (confronto con il mercato, la concorrenza, la gestione delle risorse e così via).

16 – 17 – 23 – 24 – 30 - 31 ottobre 2015
6 – 7 – 13 – 14 - 20 novembre 2015

Durata: 6 moduli di due giornate
Termine iscrizioni: 15 ottobre 2015
Orario: 1° giorno dalle 14:00 alle 19:00,
2° giorno dalle 9:00 alle 14:00 con possibilità
di approfondimenti con il docente fino alle 16:00.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Le richieste di iscrizione possono pervenire alla Camera di Commercio, attraverso le seguenti modalità:

- On line sul sito www.lu.camcom.it (sezione corsi e seminari)
- A mezzo fax inviando la scheda al numero telefonico 0583 199 99 82

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della scheda di adesione. Nel caso in cui il numero delle richieste superi il numero dei posti disponibili, si procede all'accoglimento delle domande sulla base dell'ordine cronologico di arrivo.

Il programma dettagliato, le schede di adesione, le quote d'iscrizione e le relative modalità di pagamento di ogni singolo corso sono disponibili su: www.lu.camcom.it (sezione corsi e seminari)

PER INFORMAZIONI

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA CAMERA DI COMMERCIO DI LUCCA

UFFICIO SVILUPPO IMPRENDITORIALE
Tel 0583 976. 636 / 657
Fax 0583 199 9982
sviluppo.imprenditoriale@lu.camcom.it
www.lu.camcom.it
facebook.com/cameracommerciolucca

SEDE DEI CORSI:

Camera di Commercio di Lucca
Corte Campana 10 - Lucca

Polo Tecnologico Lucchese, ex stabilimento Bertolli
Via della Chiesa XXXII, trav. I n. 231 - Sorbano del Giudice (Lu)

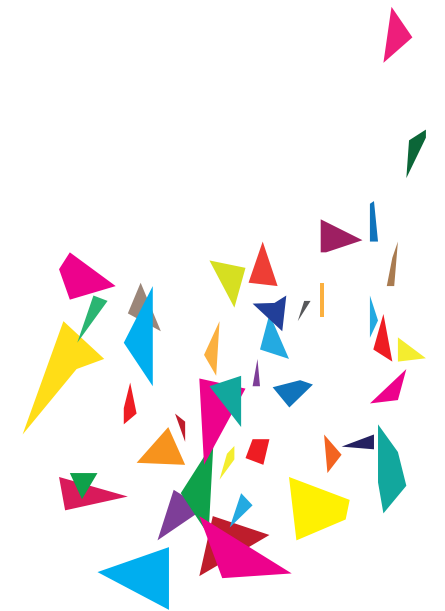
NOTE

NOTE



NOTE

NOTE





www.lu.camcom.it

FINANZA E CONTROLLO
INNOVAZIONE E SVILUPPO SOSTENIBILE
INTERNAZIONALIZZAZIONE
MARKETING

ORGANIZZAZIONE E COMUNICAZIONE

ORIENTAMENTO ALLA CREAZIONE DI IMPRESA

2015

