



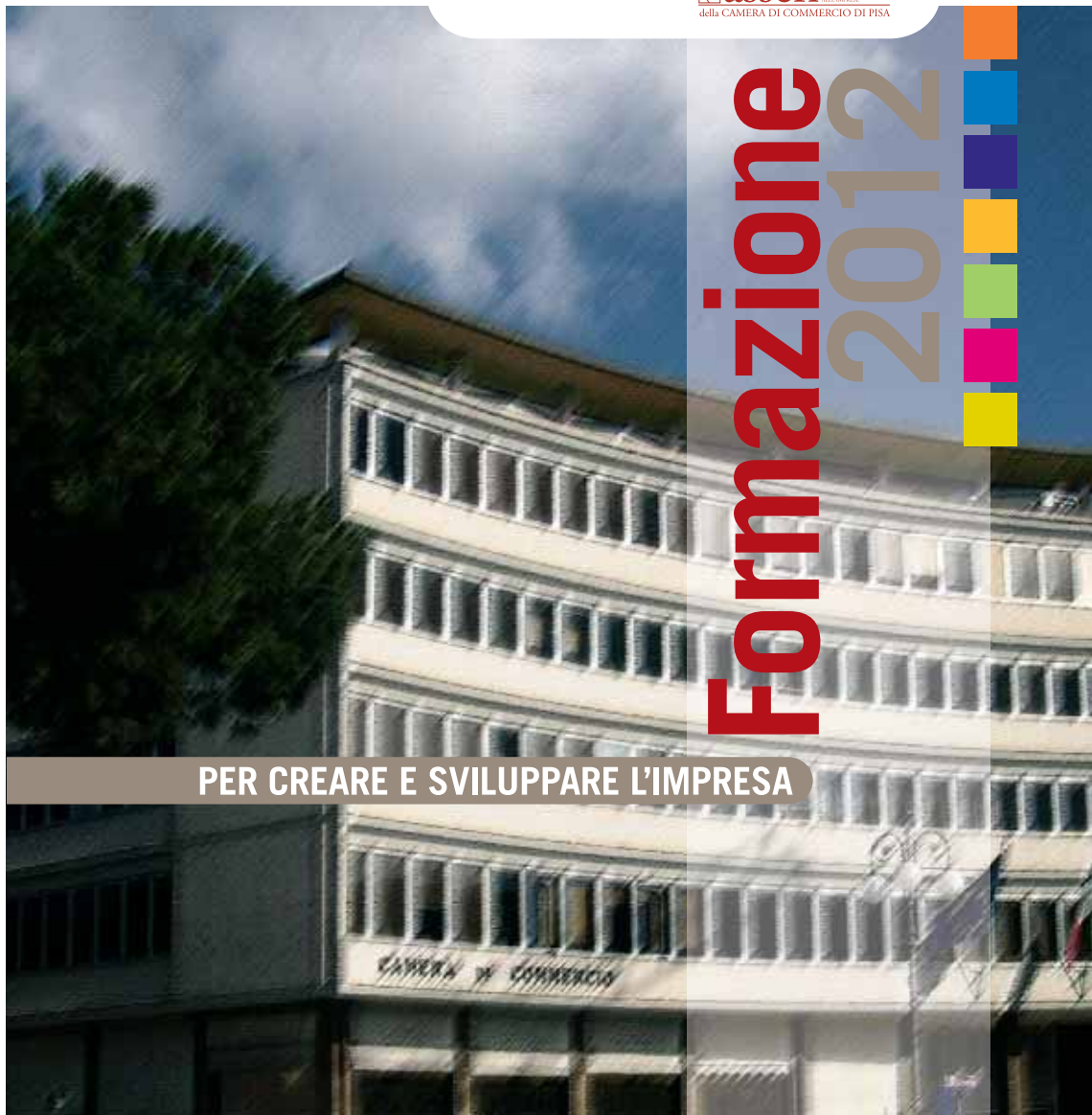
Camera di Commercio
Pisa

assefi AGENZIA SPECIALE
PER LE ATTIVITÀ FINANZIARIE
DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI PISA

Formazione 2012



PER CREARE E SVILUPPARE L'IMPRESA





Formazione 2012

INDICE

AVVIARE UN'IMPRESA

- Aprire un negozio on line pag. 3
- Avviare un bed & breakfast in Toscana VII edizione 3
- Come scrivere un buon business plan 3
- Gestire la propria attività con profitto: valutare imposte, costi e ricavi 4
- Mettersi in proprio nell'attività di organizzazione eventi: wedding planner ed eventi ludici in genere 4
- Tutto quello che c'è da sapere per avviare un'attività in franchising 4

INNOVAZIONE

- Trasformare l'innovazione in valore sul mercato (2 moduli) 5

INTERNAZIONALIZZAZIONE

- English for internationalization: l'uso del business english 6
- English for internationalization: listening e public speaking 6
- Import-export: strumenti di pagamento per incassare senza rischi 6
- Metodi e strategie per vendere all'estero 7

FINANZA E CONTROLLO E PROJECT MANAGEMENT

- Banca e impresa: come comunicare con le banche 8
- Il controllo di gestione con excel 8
- Predisposizione di sistemi di pianificazione e ottimizzazione dei flussi di cassa 8
- Project management: EU project design 9
- Come ridurre i costi aziendali aumentando il servizio al cliente 10
- Credit management: tecniche comunicative per un efficace recupero crediti al fine di evitare l'azione legale 10

ORGANIZZAZIONE

- Come migliorare la leadership e relazionarsi con i propri collaboratori 10
- Team coaching: come lavorare in gruppo per massimizzare le performance 11
- Gestione e motivazione della rete di vendita 11
- L'azienda e i dipendenti: sistemi di incentivazione delle risorse umane 11
- Negoziazione: come negoziare preparando una strategia vincente 12

MARKETING

- Vendere sfruttando internet - Aumentare la propria visibilità sul WEB per incrementare le vendite 12
- Social network business: un nuovo modo di fare marketing 13
- Il marketing: strumenti operativi per le piccole aziende 13
- Il web marketing turistico 14
- Marketing fieristico e tecniche di gestione del cliente in fiera 14
- L'arte di vendere: come ottenere il massimo 15

AREA LEGALE E AMMINISTRATIVA

- Aspetti giuridici e fiscali per chi fa business on line 15

EVENTI ORGANIZZATI DALL'AZIENDA SPECIALE PISA AMBIENTE E INNOVAZIONE

16

I programmi completi dei corsi sono disponibili sul sito internet della Camera di Commercio di Pisa www.pi.camcom.it alla voce "Formazione: Corsi e Seminari".

Per informazioni e iscrizioni contattare ASSEFI-Azienda speciale della Camera di Commercio di Pisa per i servizi finanziari alle imprese – tel. 050/503275 – fax 050/512365 – e-mail: assefi@pi.camcom.it



AVVIARE UN'IMPRESA

APRIRE UN NEGOZIO ON LINE

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono avviare un'attività commerciale senza dotarsi di una struttura fisica, commercializzando i propri prodotti/servizi solo attraverso il Web.

Il corso si svolgerà con sessioni teoriche e pratiche che consentiranno di prendere familiarità con l'uso di una piattaforma e-commerce, conoscere gli aspetti legali, logistici e tecnici funzionali al sito di vendita on line.

Programma:

- La vendita on line: come identificare la propria strategia di business
- Il progetto e-commerce: le strategie per aumentare la propria visibilità e aspetti organizzativi
- Come si progetta il sito e-commerce aziendale (sistemi di pagamento, spedizioni, gestione dei resi)
- Le condizioni di pagamento
- Aspetti legali e fiscali
- Case History: i fattori di successo di casi noti

Docenti: Simona Bonciani - Change spa

Date: 21-22 febbraio 2012 – **Orario:** 9.30-13.00 – 14.00-17.30

Sede: CCIAA di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 180,00 + IVA.

AVVIARE UN BED & BREAKFAST IN TOSCANA - VII edizione

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a tutti coloro che dispongono o possono disporre di un immobile, ed intendono sfruttarlo a fini turistico-ricettivi per attività di Affittacamere e Bed & Breakfast, Case Vacanze, Agriturismo.

Programma:

- La legislazione vigente in Toscana
- Gli adempimenti burocratici e la scelta della forma giuridica
- Il mercato e le strategie di marketing
- Il piano economico e finanziario: gli investimenti e le possibilità di guadagno
- Esercitazione pratica: redazione del Business Plan

Docenti: ASSEFI

Date: 12-17-19-24-26 aprile 2012 – **Orario:** 9.30-13.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 220,00 + IVA.

COME SCRIVERE UN BUON BUSINESS PLAN

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a coloro che intendono mettersi in proprio o che hanno già avviato un'attività e necessitano di redigere un buon business plan. Il corso si propone di fornire strumenti pratici per progettare, avviare e condurre un'impresa con successo attraverso l'opportuna pianificazione dell'idea, del mercato e delle risorse economico-finanziarie.

Programma:

- Primi passi per l'apertura dell'attività: aspetti amministrativi, giuridici e fiscali
- Il piano d'impresa: dall'idea al Business Plan
- Il mercato e le strategie di marketing
- Il piano economico e finanziario di previsione
- Le agevolazioni possibili
- Esercitazione pratica: redazione del Business Plan

Docenti: ASSEFI

Date: 2-4-9 ottobre 2012 – **Orario:** 9.30-13.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5
Quota di iscrizione: euro 120,00 + IVA.

GESTIRE LA PROPRIA ATTIVITÀ CON PROFITTO: VALUTARE IMPOSTE, COSTI E RICAVI

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a tutti coloro che svolgono o intendono svolgere un'attività in proprio. La finalità è fornire gli strumenti e le conoscenze per comprendere e gestire gli adempimenti obbligatori relativi all'impresa ed effettuare una valutazione dei costi e dei ricavi legati all'attività.

Programma:

- L'impresa: definizione e diverse tipologie
- Apertura della posizione contributiva: l'Inps
- L'assicurazione inail: apertura e gestione della posizione
- Il reddito dell'impresa: utile di bilancio, imponibile fiscale e imposte
- Le dichiarazioni annuali
- Attività di accertamento e studi di settore
- Il bilancio annuale

Docenti: ASSEFI

Date: 23-25 ottobre 2012 – **Orario:** 9.30-13.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 120,00 + IVA.

METTERSI IN PROPRIO NELL'ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE EVENTI: WEDDING PLANNER ED EVENTI LUDICI IN GENERE

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a coloro che intendono lavorare nel settore dell'organizzazione di eventi e divenire figure professionali in grado di progettare e realizzare attività legate al wedding e ad altre occasioni ludiche in genere.

Programma:

- La Professione dell'organizzatore di eventi
- Requisiti personali e professionali
- Pianificazione dell'attività: primi passi
- Tipologie dei servizi offerti
- L'importanza dell'immagine e della comunicazione
- Le attività di marketing
- La gestione del cliente
- L'organizzazione dell'evento
- Il rapporto con i fornitori
- Aspetti contrattuali
- Il business plan esercitazione pratica

Docenti: ASSEFI

Date: 9-11-16 luglio 2012 – **Orario:** 9.30-13.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 150,00 + IVA.

TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE PER AVVIARE UN'ATTIVITÀ IN FRANCHISING

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a coloro che intendono mettersi in proprio affiliandosi ad un franchisor. Si pone l'obiettivo di approfondire le tematiche legate all'avvio di impresa con specifico riferimento agli aspetti peculiari, contrattuali e organizzativi dell'affiliazione.

Programma:

- Mettersi in proprio: valutazione se è meglio da soli o in franchising

- Il funzionamento del “sistema franchising”
- Il contratto di affiliazione
- La legge sul franchising
- Dall’idea al business
- Aspetti economici
- Agevolazioni

Docenti: ASSEFI

Date: 8-10 maggio 2012 – **Orario:** 9.30-13.00

Sede: CCLIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 120,00 + IVA.

INNOVAZIONE

TRASFORMARE L’INNOVAZIONE IN VALORE SUL MERCATO (2 MODULI)

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono utilizzare la propria innovazione per ottenere un valore sul mercato. Il corso si propone di fornire gli strumenti per gestire l’innovazione affinché questa non resti una brillante idea o un brevetto chiuso in un cassetto e sperimentarli su casi pratici.

Programma:

I modulo:

Parte 1° STRUTTURARE UN BUSINESS PLAN PER UN’IDEA INNOVATIVA (21 ore)

- a) Introduzione: struttura, logica ed obiettivi di un BP. Prime nozioni ECOFIN
- b) ABC Economico Finanziario
- c) Esprimere il valore: strategia di marketing e pricing
- d) Catena del valore e organizzazione
- e) Dalle metriche ai prospetti finanziari
- f) Conclusioni e testimonianza

Parte 2° IDENTIFICARE IL POTENZIALE DI VALORE DI UN’INNOVAZIONE (14 ore)

- a) Cenni storici e prospettive di innovazione
- b) Innovazione e marketing: due approcci “lateral”
- c) Innovazione tecnologia e cultura manageriale
- d) Conclusioni e testimonianza

II modulo: BUSINESS PLANNING LAB (21 ore)

- a) Coerenza d’insieme della “value proposition”
- b) Analizzare il mercato e la concorrenza
- c) Valore, prezzo e opzioni marketing (“service/product” e “sell/license”)
- d) Le alternative produttive e la catena del valore, le scelte “make or buy”
- e) Strategia finanziaria I: flussi di cassa e struttura finanziaria (debito e/o equity)
- f) Strategia finanziaria II: il VAN, il costo del capitale, “prima valutare un’iniziativa, e poi decidere”

Docente: Dott. Gabriele Orlandi

Date: Ogni martedì pomeriggio a partire dal 21 febbraio fino al 12 giugno 2012 – **Orario:** 14.30-18.00

Sede: CCLIAA Pisa – Piazza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione per l’intero corso: euro 450,00 + IVA.

Quota di iscrizione solo al 2° modulo: euro 200,00 + IVA.

L’iscrizione al solo 2° modulo, è consentita solo a coloro che possiedono l’attestato di frequenza a precedenti edizioni del corso Trasformare l’innovazione in valore sul mercato

INTERNAZIONALIZZAZIONE

ENGLISH FOR INTERNATIONALIZATION: L'USO DEL BUSINESS ENGLISH

Destinatari e obiettivi: Il corso ha l'obiettivo di contribuire al miglioramento della lingua inglese per tutti coloro che lavorano in contesti internazionali e fanno affari con culture diverse. Il corso offrirà gli strumenti per gestire il business in modo più efficace, migliorando abilità comunicative e le competenze in lingua inglese.

Programma:

- le tecniche di comunicazione e il linguaggio del business
- come presentarsi
- come telefonare
- come fare le riunioni
- come socializzare con i clienti
- corrispondenza: linguaggio e espressioni essenziali per la corrispondenza
- come scrivere email efficaci

Docente: Louise Evans

Data: 30 aprile / 7-14-21 maggio 2012 – **Orario:** 14.30 - 18.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 250,00 + IVA*.

* In caso di adesione anche al corso "Listening e public speaking" la quota di iscrizione per entrambi i corsi è di euro 400,00.

ENGLISH FOR INTERNATIONALIZATION: LISTENING E PUBLIC SPEAKING

Destinatari e obiettivi: Il corso ha l'obiettivo di contribuire al miglioramento della lingua inglese per tutti coloro che lavorano in contesti internazionali e si trovano a dover presentare le loro attività a un pubblico internazionale, utilizzando la lingua inglese.

Il corso offrirà gli strumenti per poter presentare se stessi, il proprio ruolo e la propria azienda consentendo inoltre di costruire rapporti con clienti e partner d'affari.

Programma:

- come presentare l'azienda (prodotti e servizi)
- come parlare degli argomenti pertinenti all'attività: gli obiettivi, il mercato, l'immagine, la storia, i risultati, il piano di sviluppo ecc.
- terminologia aziendale (prodotti, mercati, andamento, finanza ecc.)
- come porre e rispondere alle domande
- come usare tecniche di presentazione efficaci in lingua la presentazione a secondo il pubblico presente

Docente: Louise Evans

Data: 24-31 maggio / 7-14 giugno 2012 – **Orario:** 14.30 - 18.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 250,00 + IVA*.

* In caso di adesione anche al corso "L'uso del business english" la quota di iscrizione per entrambi i corsi è di euro 400,00.

IMPORT-EXPORT: STRUMENTI DI PAGAMENTO PER INCASSARE SENZA RISCHI

Destinatari e obiettivi: Imprenditori, responsabili o addetti ufficio commerciale. Il corso si pone l'obiettivo di analizzare e definire gli strumenti per la gestione critica del rischio di credito nelle transazioni commerciali internazionali. Saranno analizzati gli strumenti finanziari ed assicurativi, nel breve e nel medio lungo termine, anche attraverso l'analisi di casistiche pratiche relative ad operazioni realmente avvenute.

Programma:

L'Export Credit Risk Management

- L'importanza dell'export credit risk management;
- La differenza fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari;

- Strumenti nel Breve Termine e nel Medio Lungo Termine;
- Le variabili critiche: importo, paese, merce, forza contrattuale, cliente;
- Come definire la migliore scelta di pagamento;

Gli strumenti finanziari

- Il credito documentario e le garanzie bancarie autonome;
- Il forfaiting e l'intervento di Simest;
- Il credito acquirente e le linee open: l'intervento di Sace e Simest;

Gli strumenti assicurativi

- L'assicurazione dei crediti all'esportazione: principi, ambiti di operatività, la globalità, il premio, l'indennizzo, il recupero del credito, le clausole di primo rischio, le franchigie;
- Strumenti nel BT:
- Strumenti nel MLT:

Docenti: Studio Del Sorbo srl – Dott. Domenico Del Sorbo

Data: 19 settembre 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 100,00 + IVA.

METODI E STRATEGIE PER VENDERE ALL'ESTERO

Destinatari e obiettivi: Imprenditori, addetti ufficio export, export managers, marketing managers.

Il corso ha l'obiettivo di fornire gli strumenti necessari per affrontare i mercati internazionali elaborando piani e strategie di marketing. Inoltre si propone di aiutare le imprese ad inserirsi nei mercati esteri in un'ottica moderna di marketing internazionale, analizzando il contesto specifico nel quale si intende operare ed individuando le strategie integrate paese/prodotto/programmi aziendali.

In particolare, il programma ha l'obiettivo di fornire le conoscenze atte a individuare le caratteristiche del mercato target tali da consentire un adeguato sviluppo delle proprie politiche aziendali di penetrazione e di radicamento commerciale, di organizzare una strategia di prezzo, distribuzione e comunicazione.

Programma:

- Marketing internazionale e mercati esteri
- Scelta, analisi e selezione dei mercati esteri
- scelta del target e posizionamento
- Canali di ingresso sui mercati esteri
- Strategie cross-border
- Il prodotto - marca, gamma, confezione: il concept di prodotto
- L'organizzazione per la gestione internazionale del prodotto
- Il Prezzo: definizione e ruolo del prezzo
- Metodi per la determinazione dei prezzi
- Scelta della politica internazionale dei prezzi
- La politica di comunicazione
- Scelta dei mezzi di comunicazione
- La politica promozionale
- Strumenti promozionali innovativi per i mercati internazionali
- Il controllo del piano di marketing internazionale

Docente: Cristina Andreoli - Change spa

Data: 9-10 ottobre 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 200,00 + IVA.

FINANZA E CONTROLLO E PROJECT MANAGEMENT

BANCA E IMPRESA: COME COMUNICARE CON LE BANCHE

Destinatari e obiettivi: Imprenditori, responsabili o addetti ufficio commerciale. Il corso ha l'obiettivo di fornire all'imprenditore gli strumenti operativi necessari per il conseguimento di concreti benefici economici e finanziari. Il corso ha inoltre la finalità di approfondire le concrete possibilità di recuperare risorse finanziarie dalla gestione dei parametri di bilancio.

Programma:

- 1) Stato del sistema bancario: effetti dell'evoluzione della situazione finanziaria nazionale ed internazionale sulle imprese, in relazione a diversi settori, tipologie di organizzazione.
- 2) SPREAD: come influisce sui conti aziendali
 - Come devono essere reinterpretati i parametri delle relazioni banca-impresa.
 - Gli andamenti alla luce dei nuovi parametri di Basilea3
- 3) Monitorare la situazione finanziaria di impresa:
- 4) L'utilizzo e il costo degli affidamenti.
- 5) Il futuro: come prepararsi alla stretta creditizia senza farsi prendere dal panico: 4 mosse facili (o quasi!)

Docente: Brogi&Pittalis - Consulenti di direzione

Data: 4 luglio 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 100,00 + IVA.

IL CONTROLLO DI GESTIONE CON EXCEL

Destinatari e obiettivi: Imprenditori, responsabili di area tecnica e amministrativi. Il corso si propone di valutare le implicazioni non soltanto economico finanziarie, ma anche organizzative e strategiche, di progetti aziendali di crescita e mira a fornire gli strumenti operativi per effettuare in modo completo ed efficace tali valutazioni.

Programma:

- Il sistema Azienda
- Classificazione dei costi (variabili - fissi - diretti - indiretti)
- Determinazione del costo dei prodotti
- La pianificazione aziendale
- Il budget: economico - patrimoniale - finanziario
- I report di controllo e i principali indici (ROI - ROE etc.)
- Analisi degli scostamenti

Esercitazione su Excel®:

- Introduzione ad Excel®
- Presentazione del programma sviluppato in Excel®
- Simulazione di alcuni casi aziendali

Docente: Luca Federighi - Invictus Consilia

Data: 18-20 giugno 2012 – **Orario:** 14.00 - 18.00

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 120,00 + IVA.

PREDISPOSIZIONE DI SISTEMI DI PIANIFICAZIONE E OTTIMIZZAZIONE DEI FLUSSI DI CASSA

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto agli imprenditori e ai responsabili amministrativi che avvertono l'esigenza di adeguati riferimenti concettuali e tecniche operative per la gestione dei flussi finanziari in azienda. L'analisi finanziaria aiuta a comprendere le scelte del management, ponendo in luce gli eventi fondamentali della gestione, consentendo di valutare la performance aziendale, realizzando modelli che siano d'aiuto nel prevederne la futura evoluzione.

Programma:

- Obiettivi e fondamenti dell'analisi finanziaria d'impresa
- Distinzione tra profilo economico e profilo finanziario della gestione
- Interpretare il bilancio con un'ottica finanziaria
- La riclassificazione dello Stato Patrimoniale a margine di struttura
- La riclassificazione del Conto Economico a margine operativo lordo
- La costruzione del Rendiconto Finanziario scalare
- Esercitazione: riclassificazione di un bilancio e costruzione del rendiconto finanziario attraverso l'utilizzo di Microsoft Excel
- Costruzione di un sistema di indicatori finanziari per comprendere lo stato di salute finanziario della propria azienda
- La gestione del credito: definizione dell'affidamento più appropriato per singolo cliente e per l'intera azienda
- Valutare la performance aziendale con l'analisi per flussi
- L'analisi e la gestione di una grandezza chiave per l'equilibrio finanziario aziendale: il capitale circolante
- Analisi e valutazione degli investimenti grazie al supporto delle funzioni finanziarie di Excel

Docente: Lorenzo Rattazzi - Crabiz srl

Data: 6-8 novembre 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 200,00 + IVA.

PROJECT MANAGEMENT: EU PROJECT DESIGN

Destinatari e obiettivi: Imprenditori, managers aziendali, managers pubblici, program managers, project managers, project leaders, che gestiscono persone e progetti. Chiunque sia interessato ad acquisire un modello pratico di pianificazione ed esecuzione di qualsiasi progetto. Infine coloro che vogliono prepararsi per la certificazione internazionale della materia. L'intero corso sarà contornato da casi studio e da esercitazioni che permetteranno ai partecipanti di mettere in pratica immediatamente i concetti esposti attraverso lavori di gruppo.

Programma:**ORIENTARSI NEL LABIRINTO**

- Il contesto e le politiche comunitarie
- Principi generali che regolano le sovvenzioni comunitarie
- Principali tipologie di programmi e di contributi comunitari (gestione diretta vs. indiretta, sovvenzioni vs. prestiti e tender; top down approach vs. bottom up approach)
- Il VII Programma Quadro: una overview (razionalità; struttura; temi e schemi di finanziamento; processo e fasi: "dall'idea alla gestione")
- Il Programma "Research for the Benefits of SMEs" e l'importanza, la definizione e le tipologie di piccole e medie imprese traghettate

COME NON SCRIVERE UNA PROPOSTA DESTINATA ALL'INSUCCESSO

- "Posizionare l'idea progettuale"
- "Target your idea!"
- "Consorzio come esperienza collettiva"
- "Impact e Dissemination"

BUDGETING IN A NUTSHELL

- Principi di budgeting e rendicontazione: la transazione con gli RTD performers
- Principali tipologie di costi ammissibili e criteri di imputazione
- La determinazione del contributo comunitario
- Calcolo del salario per amministratori di impresa (SME owner flat rate)
- Il flusso di cassa nei progetti
- Aspetti fiscali e amministrativi
- EPSS e altri software collaborativi

Docente: Luca Simone Rizzo e Nicola Dorigo Salomon

Data: 14 - 15 marzo 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.30 / 14.30 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 300,00 + IVA se dovuta.

COME RIDURRE I COSTI AZIENDALI AUMENTANDO IL SERVIZIO AL CLIENTE

Destinatari e obiettivi: Imprenditori e dirigenti di azienda che hanno la responsabilità di organizzare e gestire l'impresa, ovvero settori o parti di essa; operatori aziendali. Obiettivo del corso è quello di trasmettere gli strumenti per poter far fronte ad una sempre maggiore concorrenzialità che richiede una continua limitazione dei propri costi per poter riuscire ad offrire prodotti a prezzi ridotti.

Programma:

- Lo scenario in cui si muove l'azienda e il suo stretto collegamento con i costi aziendali.
- Quando e come ridurre i costi.
- Vecchi e nuovi approcci al miglioramento dell'efficienza.
- Guardare l'azienda dall'ottica del cliente: il valore creato per il cliente e i costi impiegati dall'azienda.
- Costi da ridurre e costi da aumentare.
- Processi e attività aziendali da esaminare per decidere la riduzione o l'incremento del loro costo.
- Tecniche operative ed organizzative per giungere alla riduzione reale e non teorica dei costi aziendali.

Docente: Luca Farnetani - Farnetani e Associati Sas

Data: 8 marzo 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 100,00 + IVA.

CREDIT MANAGEMENT: TECNICHE COMUNICATIVE PER UN EFFICACE RECUPERO CREDITI AL FINE DI EVITARE L'AZIONE LEGALE

Destinatari e obiettivi: Il corso è destinato a tutti coloro che svolgono, all'interno dell'azienda, attività di recupero crediti attraverso contatti telefonici o di persona con un cliente "debitore". L'obiettivo del corso è quello di fornire modalità comunicative avanzate, idonee a gestire il rapporto con il cliente debitore, tutelando nel contempo il rapporto commerciale in essere.

Programma:

- Il ruolo di chi svolge attività di recupero crediti: l'importanza dell'attività.
- Le dinamiche della comunicazione interpersonale nel contesto del recupero crediti
- Diverse tipologie di clienti, diverse motivazione di mancato pagamento, differente gestione del rapporto comunicativo
- Tecniche per evitare situazioni di conflitto e malinteso con il cliente debitore
- Le fasi della telefonata di sollecito e/o dell'incontro: presentazione, analisi della situazione, richiesta di pagamento, definizione degli accordi, chiusura trattativa
- La gestione delle richieste di "dilazione" da parte del cliente

Docente: Orazio Compagnino

Data: 6 dicembre 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 100,00 + IVA.

ORGANIZZAZIONE

COME MIGLIORARE LA LEADERSHIP E RELAZIONARSI CON I PROPRI COLLABORATORI

Destinatari e obiettivi: Imprenditori, responsabili aziendali che devono coordinare il lavoro di collaboratori e dipendenti. Il corso si pone l'obiettivo di fornire strumenti e metodologie essenziali per aumentare la propria leadership. La scarsa motivazione dei collaboratori crea un clima negativo che produce un doppio danno all'azienda: scarsa produttività ed alto turn over. L'azienda, cioè, si trova ad avere al suo interno forza lavoro inefficiente o forza lavoro valida ma poco motivata e quindi alla ricerca di un altro impiego.

Programma:

- Self leadership: cosa fare
- Flessibilità e leadership
- Da “capo” a leader efficace ed efficiente
- Feedback e gestione della critica da e con i collaboratori

Docente: Dott. Giuseppe Codeluppi - Codeluppi Associati Sas

Data: 26-27 giugno 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 200,00 + IVA.

TEAM COACHING: COME LAVORARE IN GRUPPO PER MASSIMIZZARE LE PERFORMANCE

Destinatari e obiettivi: Imprenditori, responsabili aziendali e dipendenti. Il corso si propone di offrire gli strumenti per fornire ai partecipanti gli strumenti per costruire o rendere un proprio gruppo di lavoro maggiormente produttivo. Nel percorso fortemente esperienziale verranno affrontati temi centrati sulla gestione delle riunioni, del tempo, priorità, delega. Il percorso formativo si focalizzerà su come fornire modalità e strategie operative per ottimizzare il know-how aziendale e migliorare i processi di sviluppo dei prodotti/servizi di una impresa.

Programma:

- Ascoltare bene per comunicare meglio
- Comunicazione e relazioni: l'individuo nel divenire
- Obiettivi e responsabilità tra organizzazione e individuo
- La comunicazione diretta e la comunicazione mediata

Docente: Dott. Giuseppe Codeluppi - Codeluppi Associati Sas

Data: 27- 28 novembre 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 200,00 + IVA.

GESTIONE E MOTIVAZIONE DELLA RETE DI VENDITA

Destinatari e obiettivi: Imprenditori e responsabili di area. Il corso ha la finalità di aiutare il Responsabile della rete di vendita a prendere piena consapevolezza del proprio ruolo e a utilizzare gli strumenti volti a ottimizzare la gestione e motivazione dei propri venditori.

Programma:

- Il ruolo del supervisore della rete di vendita: job description.
- La selezione dei venditori: definizione del profilo, organizzazione del processo di selezione.
- Definizione delle conoscenze di base: conoscenze verso skills, sviluppo della cultura del ruolo.
- La formazione comportamentale: affiancamento formativo, formazione interna, formazione con consulenti esterni.
- Diagnosi skills del venditore: check up quantitativo e qualitativo.
- Il coaching: linee guida per un coaching efficace.
- La valutazione delle prestazioni: la pianificazione delle prestazioni, aspettative aziendali e valutazione delle prestazioni.
- Organizzazione e conduzione del meeting di vendita: fattori di successo, la struttura della riunione di vendita.

Docente: Stefano Sansavini - Change spa

Data: 17- 19 aprile 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 200,00 + IVA.

L'AZIENDA E I DIPENDENTI: SISTEMI DI INCENTIVAZIONE DELLE RISORSE UMANE

Destinatari e obiettivi: Direttori, Responsabili risorse umane, Imprenditore e principali collaboratori.

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare tecniche di comunicazione efficaci ed esercitare l'assertività nonché fornire strumenti utili per costruire all'interno del gruppo di lavoro un clima disteso. Gestire ed incentivare i propri collaboratori per il

raggiungimento delle performance aziendali, significa essere in grado di gestire in maniera consapevole la comunicazione interpersonale, l'organizzazione delle risorse umane e i sistemi di programmazione e controllo. Come fare a gestire queste tre variabili critiche in un momento che impone scelte spesso non facili. Tecniche e opportunità per interpretare correttamente il cambiamento in azienda.

Programma:

- Sistemi di incentivazione
- Sistemi di programmazione e controllo
- la gestione delle risorse umane nelle PMI
- La comunicazione aziendale interna
- La comunicazione gerarchica

Docente: Brogi&Pittalis - Consulenti di direzione

Data: 18 luglio 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 100,00 + IVA.

NEGOZIAZIONE: COME NEGOZIARE PREPARANDO UNA STRATEGIA VINCENTE

Destinatari e obiettivi: Imprenditori e managers aziendali. Il corso è strutturato per comprendere le tecniche di negoziazione con lo scopo di confrontare modelli di business da applicare nella vita personale e professionale. La giornata di formazione aiuta a definire i differenti componenti della negoziazione e come devono essere integrati tra loro e allineati al tavolo di negoziazione. Infine si apprenderanno concetti innovativi della moderna disciplina di comunicazione e persuasione.

Programma:

- Imparare a pianificare la negoziazione
- I 5 step da sviluppare durante la negoziazione
- Il Modello BTNA, Prezzo di riserva e Zopa
- Determinare un range di manovra
- Identificarsi nella posizione della controparte
- Capire le barriere standard della negoziazione
- Errori mentali tipici di chi negozia
- Saper gestire con approccio diplomatico, tattica e credibilità i momenti critici di confronto
- Saper gestire persone difficili
- Negoziare per terze persone
- Applicare in pratica una negoziazione

Docente: Antonello Bove

Data: 5 luglio 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 100,00 + IVA.

MARKETING

VENDERE SFRUTTANDO INTERNET

Aumentare la propria visibilità sul WEB per incrementare le vendite

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a tutte le imprese che vogliono aumentare la propria visibilità internet per sfruttare la vetrina mondiale del WEB. Obiettivo del corso è quello di formare i partecipanti sulle nuove strategie e tecniche di marketing applicate al web. È previsto, oltre ad una dialettica frontale sui concetti del Web Marketing, una serie di esercitazioni pratiche su PC per realizzare progetti destinati ad imprese manifatturiere e di servizi.

Programma:

- Web Marketing: in una prospettiva avanzata
- Posizionamento e Motori di Ricerca: cosa significa posizionare un sito

- Come funziona il Pay per Click
- Il Marketing One to One online
- Direct E-mail Marketing e Newsletter: come fare marketing a basso costo
- L'uso dei CMS e l'impatto su Google
- I Social Network ed il Web 2.0
- Article Marketing, i contenuti fanno la differenza
- Reputation Online
- Costruire un Business Plan per il Web Marketing: misurazione di Costi e Ricavi.
- Tavola Rotonda: domande libere

Docenti: Lorenzo Succi - Massimo Tegon - Marketing Informatico

Date: 11 - 12 aprile 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 200,00 + IVA.

SOCIAL NETWORK BUSINESS: UN NUOVO MODO DI FARE MARKETING

Destinatari e obiettivi: Il corso avanzato è rivolto a tutte le imprese che vogliono aumentare la propria visibilità internet per sfruttare la vetrina mondiale del WEB.

Programma:

- Reti sociali e dati e dinamiche per il business
- La relazione con il cliente: le nuove vie del marketing
- Brand Reputation: come crearla e migliorarla
- Twitter: tutto il mondo in 160 caratteri
- LinkedIn: come creare una rete fra professionisti
- Facebook: come gestire un profilo aziendale
- Four Square: un Social emergente
- You Tube: viralità del tuo brand d'impresa
- Case History Aziendale: il caso Blendtec
- Hootsuite: come ridurre i tempi di pubblicazione sui SN
- Case History aziendale
- Conclusioni e tavola rotonda

Ci sarà un approfondimento relativamente al “Come utilizzare al meglio le piattaforme di: Google - Facebook - Google Adwords - Twitter - Google Analytics”

Docenti: Lorenzo Succi - Massimo Tegon - Marketing Informatico

Date: 23-24 maggio 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 200,00 + IVA.

IL MARKETING: STRUMENTI OPERATIVI PER LE PICCOLE AZIENDE

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a imprenditori, responsabili commerciali e/o della comunicazione aziendale. Il corso si propone di colmare il gap tra conoscenze teoriche universitarie sul marketing e incremento delle vendite, partendo dalle tecniche di base per costruire un piano di marketing, e definirne la politica, le strategie ed a gestirne quotidianamente l'operatività. Il corso è aggiornato sulla base delle più moderne tecniche di marketing (oceano blu, viral e ninja marketing, ecc.) tenendo in considerazione sia l'uso degli strumenti tradizionali che del web 2.0 e dei social networks.

Programma:

- Breve analisi teorica
- Il piano di marketing in pratica
- La mission
- L'analisi: macro e micro ambiente; l'ambiente interno; l'analisi swot
- La pianificazione: obiettivi e strategie
- La realizzazione
- L'attività di feedback e controllo



- E-marketing e comunicazione

Docenti: Punto e Linea srl

Date: 17 ottobre 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 100,00 + IVA.

IL WEB MARKETING TURISTICO

Destinatari e obiettivi: Il corso si rivolge a coloro che si occupano di definire e gestire la presenza in Internet dell'impresa turistico-alberghiera di qualsiasi dimensione.

Il fine principale del corso è quello di fornire strumenti pratici ed efficaci per migliorare utilizzando tecniche e strumenti che attraverso il web consentano di sviluppare relazioni produttive con gli utenti al fine di trasformarli in acquirenti.

Programma:

- Il turista 2.0
- Il piano di web marketing
- Principi generali per la realizzazione di siti web turistici
- Distribuzione online: portali turistici e GDS
- Marketing su motori di ricerca: posizionamenti, pay per click, mappe
- E-mail marketing
- Social Media Marketing: Facebook, Twitter, Foursquare
- Blog e article marketing
- Gestione della reputazione online: Tripadvisor e altri siti di recensioni
- Web analytics per il miglioramento dei risultati

Docenti: Roberto Cucco

Date: 6 febbraio 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 100,00 + IVA.

MARKETING FIERISTICO E TECNICHE DI GESTIONE DEL CLIENTE IN FIERA

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a imprenditori, responsabili commerciali e/o della comunicazione aziendale e si pone l'obiettivo di trasferire le conoscenze fondamentali per ottimizzare l'efficacia della partecipazione ad eventi fieristici, sviluppare l'immagine aziendale e massimizzare il ritorno economico, valutarne con precisione i risultati. Ha inoltre la finalità di sensibilizzare i partecipanti sull'importanza di un approccio al cliente altamente professionale e sviluppare le loro capacità per capitalizzare al massimo l'investimento nella fiera.

Programma:

- la fiera come strumento di comunicazione; cosa comunicare e lo sviluppo di vantaggi competitivi; il product package
- La fiera come progetto di marketing: i motivi per partecipare, valutare una fiera
- Pianificare l'evento: valutare i miei obiettivi, costruire il budget, organizzare lo stand ed i sistemi per attrarre i clienti
- La promozione della fiera: la promozione pre, durante e post evento.
- La formazione del personale: preparare lo staff alla presentazione dei prodotti e dell'azienda, al contatto con i clienti, alla gestione dei dati, alla chiusura della fiera.
- Il follow up della fiera: contatti, schede, offerte.
- Comunicazione efficace in fiera: la presentazione dell'azienda e del prodotto.
- Il profilo del visitatore e la scheda cliente
- La gestione della comunicazione con operatori stranieri: fattori critici e malintesi più comuni.
- Le alternative alla fiera: incoming, workshop, partecipazione a missioni. Come organizzarsi e che cosa prevedere.

Docente: Cristina Andreoli - Change spa

Data: 27 marzo 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 150,00 + IVA.

L'ARTE DI VENDERE: COME OTTENERE IL MASSIMO

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a imprenditori, responsabili commerciali, capi vendita e si pone l'obiettivo di fornire sistemi e metodi per pianificare le attività di marketing e la gestione della rete di vendita per ottenere massimi risultati.

Programma:

1. situazione di riferimento, principi di marketing
2. principi della comunicazione riferiti alla vendita: come potenziare la propria efficacia nella presentazione,
3. impatto col cliente: strategie di sintonia interpersonale, costruzione della credibilità.
4. processo di vendita: apertura, tecniche di scoperta del bisogno, gestione prezzo, tecniche di chiusura e richiesta d'ordine.
5. pianificazione: market intelligence, piano visita e analisi post visita.
6. autovalutazione sulle tecniche di comunicazione e di vendita e piano di sviluppo

Docente: Stefano Sansavini - Change spa

Data: 13-15 novembre 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 200,00 + IVA.

AREA LEGALE E AMMINISTRATIVA

ASPETTI GIURIDICI E FISCALI PER CHI FA BUSINESS ON LINE

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a tutti coloro che intendono aprire un sito di commercio elettronico o gestirne uno già esistente, e vogliono conoscere le normative vigenti in materia. L'obiettivo che si pone il corso, infatti, è quello di approfondire gli aspetti legali dell'e-commerce con riferimento al tradizionale sito internet aziendale, con uno sguardo al fenomeno dei social network e degli strumenti del web 2.0. Verranno altresì esaminate le opportunità per la promozione e lo sviluppo dell'impresa prestando attenzione ai limiti legali.

Programma:

- Il sito web come centro di una rete di contatti
- Le differenze dell'approccio legale nel B2B e nel B2C
- Il fenomeno dei social network
- La profilazione dei partner e dei clienti
- La struttura e i contenuti del sito
- Le informazioni e le avvertenze
- Le pratiche commerciali scorrette
- La conclusione del contratto ed il diritto di recesso
- Gli strumenti di pagamento on line
- La disciplina della privacy
- Esame di siti di interesse

Docenti: Avv.to Antonio Zama

Date: 7 marzo 2012 – **Orario:** 9.30 - 13.00 / 14.00 - 16.30

Sede: CCIAA Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: euro 100,00 + IVA.

I contributi della Camera di Commercio di Pisa sono concessi ex Regolamento 800/2009 a riduzione delle quote di iscrizione quale aiuto alla formazione e sono pari al 50%

In caso di iscrizione multiple da parte da parte della stessa azienda di più partecipanti è applicato lo sconto del 20% sulle iscrizioni successive alla prima.



Pisa Ambiente Innovazione

Azienda Speciale
Camera di Commercio di Pisa

ANTICIPAZIONI

P.A.I. - Azienda Speciale Pisa Ambiente
il programma dell'attività formativa di P.A.I. per
alla voce "Formazione per le imprese" op

CONTRATTI PUBBLICI DI LAVORI E SERVIZI: I NUOVI MERCATI

Nei primi nove mesi del 2011 il partenariato pubblico e privato raggiunge il 44% dell'importo totale dei bandi di gara delle opere pubbliche; per gli enti locali questa percentuale sale al 64%. Il partenariato pubblico e privato è visto dalle amministrazioni pubbliche, e soprattutto da quelle locali, nella difficile fase economico-finanziaria che il nostro paese sta attraversando, come una importante risposta per il miglioramento e il mantenimento della funzionalità delle infrastrutture e dei servizi sul territorio. La scarsità delle risorse accentua questa convinzione: il PPP è una delle poche strade percorribili.

Convegno Nazionale - febbraio 2012

Il partenariato pubblico privato per i lavori e i servizi: i "nuovi mercati" per le PMI

Approfondimenti formativi: febbraio / aprile 2012

- PER LE PMI - I Partenariati Pubblici-Privati (PPP) come opportunità per le imprese. Le logiche di funzionamento del project financing (febbraio)
- PER LE PMI - I Partenariati Pubblici-Privati (PPP) come opportunità per le PMI (marzo)
- PER LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE - I Partenariati Pubblici-Privati (PPP) per le PA: procedure di affidamento del contratto di concessione, di costruzione e di gestione e valutazione economico-finanziaria (aprile)

EFFICIENZA ENERGETICA DEI CICLI PRODUTTIVI: SOSTENIBILITÀ E CONTENIMENTO DEI COSTI

L'Efficienza energetica è certamente il metodo più razionale e più economico per ridurre l'impiego di fonti fossili, prima ancora che l'uso delle fonti rinnovabili. I rifiuti, considerati come risorsa di materia ed energia, rappresentano un assioma che impone sempre più la sostituzione di quelle che erano le pratiche di mero smaltimento con tecnologie di trattamento e valorizzazione che devono essere attentamente valutate nell'ambito della sostenibilità dei processi industriali. Trattare i rifiuti come materia, oggi, è fare economia.

Approfondimenti formativi: gennaio / giugno 2012

- PER LE PMI E I PROFESSIONISTI - SISTRI: aspetti normativi ed operativi (25 gennaio)
- PER LE PMI E I PROFESSIONISTI - L'estensione del D. Lgs. 231/01 ai reati ambientali (16 febbraio)
- PER LE PMI, I PROFESSIONISTI E LA P.A. - MUD: modalità di compilazione e trasmissione (29 marzo)
- PER LE PMI E I PROFESSIONISTI - La gestione e valorizzazione dei rifiuti: adempimenti ed innovazione (7 maggio)
- PER LE PMI - I sistemi ISO 14001 e Emas: il portale www.conciambiente.it (13 giugno)

DEL PROGRAMMA DI FORMAZIONE E INFORMAZIONE 2012

e Innovazione, promuove la cultura del risparmio energetico e dell'edilizia sostenibile. Proponiamo in sintesi per il primo semestre 2012. Per conoscere i dettagli di ciascuna iniziativa, consultare il sito www.pi.camcom.it o pure contattare Pisa Ambiente Innovazione Tel. 050 50.39.26 e-mail: ambiente.innovazione@pi.camcom.it

GREEN BUILDING:

STANDARD E LOGICHE DI ARCHITETTURA SOSTENIBILE

L'architettura sostenibile, oltre ai criteri di progettazione standard, integra una serie di fattori e tecnologie che sono in grado di conferirgli un valore aggiunto, legato alla migliore efficienza energetica e prestazionale.

Per una corretta "progettazione energetica" occorre considerare quattro fattori:

1. l'approccio *bioclimatico* (orientamento, soleggiamento e ombreggiamento, ventilazione naturale);
2. l'*isolamento* dell'involucro edilizio (riduzione dei consumi energetici);
3. il ricorso alle *fonti energetiche rinnovabili* (biomasse, geotermia, fotovoltaico, solare termico, micro eolico);
4. l'*efficienza* degli impianti (riduzione dei consumi a parità di prestazione).

Se i primi due fattori sono correlati alle caratteristiche dell'edificio, gli ultimi due sono propri degli impianti.

Approfondimenti formativi: *gennaio / giugno 2012*

- PER LE PMI - Progettazione e realizzazione di impianti integrati ad uso residenziale *(16 e 23 gennaio)*
- PER LE PMI - Sistemi integrati per la gestione della climatizzazione in ambito domestico *(2 e 9 febbraio)*
- PER I PROFESSIONISTI - Tecnologie e applicazioni avanzate per le costruzioni in legno *(14 e 21 marzo)*
- PER LE PMI, I PROFESSIONISTI, GLI INVESTITORI E GLI UTILIZZATORI FINALI - Il IV conto energia: novità e aspetti di rilievo introdotti dal IV conto energia in materia di fonti rinnovabili *(4 aprile)*
- PER LE IMPRESE EDILI - Logiche e pratiche di edilizia sostenibile in ambiente Mediterraneo *(12 e 16 aprile)*
- PER LE PMI E I PROFESSIONISTI - Meccanismi di incentivazione per il settore fotovoltaico previsti dal IV conto energia *(19 aprile)*
- PER LE PMI E I PROFESSIONISTI - Il protocollo LEED (Leadership in Energy Environmental Design): standard di certificazione di sostenibilità ambientale degli edifici *(15 maggio)*
- PER LE PMI - Progettazione integrata: logiche e tecnologie per il benessere abitativo *(20 e 27 giugno)*



Camera di Commercio
Pisa

assefi AZIENDA SPECIALE
DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI PISA
PER I SERVIZI FINANZIARI ALLE IMPRESE

AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA
DI COMMERCIO DI PISA PER I SERVIZI
FINANZIARI ALLE IMPRESE
Via Benedetto Croce, 62 - 56125 Pisa
Tel +39 050/503275 - Fax +39 050/512365
e-mail: assefi@pi.camcom.it

Supplemento a "Pisa Economica Notiziario" n° 4 del 2011