

## CORSI SETTEMBRE/DICEMBRE 2017

CORSO	DURATA	INIZIO CORSO	PREZZO a persona
<p><b><u>CALCOLARE I COSTI QUANDO I PREZZI LI DETERMINA IL MERCATO</u></b></p> <p><b>Descrizione:</b> I mercati sempre più complessi ed la recessione obbligano le PMI ad operare con margini di sicurezza economica sempre più ristretti. Gli effetti si traducono in una redditività dei prodotti in continuo calo sia per l'agguerrita competizione sia per i costi d'acquisto spesso in aumento. Si richiede quindi particolare attenzione alla definizione di un prezzo finalizzato a trovare un compromesso ottimale tra competitività e copertura dei costi fissi. L'obiettivo dell'incontro è quello di presentare uno strumento di calcolo del costo industriale del prodotto/servizio su cui basare una politica di prezzo forte e vincente.</p> <p><b>Destinatari:</b> Titolari, responsabili amministrativi, fiscali, finanziari e contabili, addetti amministrativi</p>	8 ore	19/09/2017	<p>Associati Euro 150,00</p> <p>Non associati Euro 200,00</p>
<p><b><u>ESSERE MANAGER E LEADER DELLA GESTIONE DI UN'AZIENDA: STRATEGIA, ORGANIZZAZIONE E GUIDA DI UN TEAM DI LAVORO.</u></b></p> <p><b>Descrizione:</b> "Gestire e dirigere" un'azienda o un gruppo di lavoro significa avere una visione d'insieme, prima che una visione parziale; significa avere obiettivi chiari e condividerli con il proprio team. L'obiettivo dell'intervento è quello di fornire strumenti pratici per migliorare il proprio pensiero strategico, per affinare il processo di lavoro interno fra le diverse componenti aziendali e per gestire motivando il proprio team.</p> <p><b>Destinatari:</b> Titolari, Responsabili aziendali, Responsabili di area</p>	16 ore	03/10/2017	<p>Associati Euro 300,00</p> <p>Non associati Euro 400,00</p>
<p><b><u>VALUTARE E COPRIRE IL RISCHIO DI INSOLVENZA DEI CLIENTI</u></b></p> <p><b>Descrizione:</b> In un mercato sempre più competitivo, le imprese sono spesso costrette a "finanziare" i propri clienti italiani ed esteri concedendo dilazioni di pagamento che, oltre ad impattare negativamente sulla liquidità aziendale, determinano una situazione di rischiosità. Obiettivo del corso è fornire ai partecipanti le conoscenze indispensabili per la valutazione e la gestione del rischio di insolvenza e prevenire il verificarsi di perdite su crediti. Si esamineranno i diversi strumenti a cui l'azienda può ricorrere per ridurre il rischio di credito.</p> <p><b>Destinatari:</b> Titolari, responsabili amministrativi, fiscali, finanziari e contabili, addetti amministrativi</p>	8 ore	07/11/2017	<p>Associati Euro 150,00</p> <p>Non associati Euro 200,00</p>

## CORSI 2018

CORSO	DURATA	INIZIO CORSO	PREZZO a persona
<p><b><u>DALL'ANALISI DI BILANCIO AGLI INDICATORI DI PERFORMANCE</u></b></p> <p><b>Obiettivi:</b> Fornire gli strumenti per l'analisi complessiva e sistematica delle performances conseguite e conseguibili dall'impresa. Impiegare il bilancio d'esercizio quale strumento interpretativo dell'andamento aziendale. Ricercare metodologie integrative per sfruttare al meglio il potenziale informativo del bilancio di esercizio superando i limiti che gli sono propri.</p> <p><b>Destinatari:</b> Operatori amministrativi nonché coloro che dispongono di una conoscenza di base del bilancio d'esercizio</p>	8 ore	12/02/2018	Associati Euro 150,00  Non associati Euro 200,00
<p><b><u>TECNICHE DI VENDITA</u></b></p> <p><b>Descrizione:</b> Non è sufficiente avere un buon prodotto o un buon servizio, bisogna saperli "vendere"; e, per poterlo fare, è necessario avere competenze tecniche, strategiche, organizzative e relazionali che facilitino il compito e rendano più fluido ed efficace il momento della vendita. L'obiettivo del corso è quello di fornire ai partecipanti strumenti pratici per affinare la loro capacità di pianificare il lavoro, di organizzare l'attività commerciale e di condurre un colloquio di vendita.</p> <p><b>Destinatari:</b> Titolari, venditori e personale commerciale.</p>	16 ore	02/03/2018	Associati Euro 300,00  Non associati Euro 400,00
<p><b><u>LA RESPONSABILITÀ SOCIALE DI IMPRESA COME SNODO TRA LEVE DI FUNZIONE E LEVE DI RELAZIONE E FONDAMENTO DELLA VISIONE AZIENDALE</u></b></p> <p><b>Descrizione:</b> Per comprendere il mutamento degli scenari e le dinamiche relative al passaggio dal government- governance in un contesto di responsabilità crescenti per tutti i portatori d'interessi legati all'azienda.</p> <p><b>Obiettivi:</b> Sensibilizzare i titolari e i manager aziendali sul tema della Responsabilità Sociale d'Impresa e sottolineare, attraverso il loro contributo e partecipazione, le opportunità competitive offerte da una gestione etica delle attività.</p> <p><b>Destinatari:</b> Titolari e vertici aziendali.</p>	8 ore	06/04/2018	Associati Euro 150,00  Non associati Euro 200,00
<p><b><u>AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE</u></b></p> <p><b>Descrizione:</b> Non sempre i responsabili della funzione Amministrazione del personale hanno la possibilità e il tempo a disposizione per seguire l'evolversi delle norme e la loro interpretazione amministrativa e giurisprudenziale; inoltre la crescente complessità delle problematiche che investono la funzione aziendale comporta la necessità di adottare delle soluzioni e prendere delle decisioni rapide e consapevoli.</p> <p><b>Obiettivi:</b> Il corso ha l'obiettivo di fare un'analisi delle competenze e delle responsabilità per garantire un'impostazione corretta di tutti gli obblighi inerenti il rapporto di lavoro.</p> <p><b>Destinatari:</b> Il corso è rivolto sia a coloro che muovono i primi passi nell'area dell'Amministrazione del Personale, sia a coloro che intendono approfondire la materia, anche e soprattutto alla luce delle numerose e complesse innovazioni legislative intervenute.</p>	16 ore	18/05/2018	Associati Euro 300,00  Non associati Euro 400,00
<p><b><u>TIME MANAGEMENT: COME GESTIRE EFFICACEMENTE IL TEMPO RISPETTO AL LAVORO DA SVOLGERE QUOTIDIANAMENTE</u></b></p> <p><b>Descrizione:</b> La sensazione, a fine giornata, di non aver concluso nulla di buono spesso ci accompagna. E' una sensazione fastidiosa che talvolta si ripete rendendoci inefficaci verso noi stessi e verso gli altri. Diverse possono essere le cause, e non sempre dettate da responsabilità personali. Tuttavia, quello che il corso si propone è quello di aiutarci a rendere le nostre giornate e le giornate dei nostri collaboratori più</p>	8 ore	29/05/2018	Associati Euro 150,00  Non associati Euro 200,00

### SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ AREA FORMAZIONE CERTIFICATO ISO 9001

<p>produttive, gli obiettivi più facilmente raggiungibili per ottenere risultati proficui per l'azienda, migliorando il rapporto sforzo/risultati.</p> <p><b>Destinatari:</b> Titolari, Responsabili aziendali, Responsabili di area</p>			
<p><b>RIPROGETTARE LA LOGISTICA AZIENDALE</b></p> <p><b>Descrizione:</b> Le spedizioni massive alle quali eravamo abituati si frammentano in tanti ordini più piccoli, più urgenti, da spedire più lontano. Il magazzino, che era dimensionato per una certa partita media, non è più adeguato. I costi di imballo e trasporto, spesso non caricati al cliente, aumentano vertiginosamente. La rete di distribuzione va in crisi e deve ricorrere sempre più spesso a costose spedizioni via corriere. Il cliente vuole vendere lo stock del suo fornitore in tempo reale e poterne disporre come se fosse suo.</p> <p><b>Obiettivi:</b> Affrontare le problematiche della logistica collocandola in un'organizzazione orientata al cliente.</p> <p><b>Destinatari:</b> Imprenditori, Direttori generali, Dirigenti d'azienda, Responsabili Risorse Umane, Controller, Responsabili di Organizzazione, Responsabili dell'attività logistica.</p>	8 ore	19/07/2018	<p>Associati Euro 150,00</p> <p>Non associati Euro 200,00</p>
<p><b>PREZZO, SCONTI E REDDITIVITA': ASPETTI ECONOMICI, ASPETTI PSICOLOGICI</b></p> <p><b>Obiettivi:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Analizzare le relazioni esistenti tra differenti livelli di prezzo e le loro conseguenze in termini di redditività economica a fronte della concessione di sconti alternativi</li> <li>✓ Esaminare alcune strategie di negoziazione che possano massimizzare i risultati di una trattativa per giungere ad una conclusione positiva</li> </ul> <p><b>Destinatari:</b> Imprenditori, Responsabili e Addetti Commerciali, Responsabili e Addetti Marketing.</p>	8 ore	17/09/2018	<p>Associati Euro 150,00</p> <p>Non associati Euro 200,00</p>
<p><b>VALUTARE E RIDURRE I COSTI DI STRUTTURA</b></p> <p><b>Descrizione:</b> La ricerca continua dell'eccellenza e di conseguenza la maggior competitività dei prodotti, impongono ad ogni azienda di mettere continuamente in discussione i processi produttivi e le caratteristiche dei prodotti stessi. Occorre dare metodo a tale processo nonché un adeguato supporto informativo, con le metodologie proposte in questo corso</p> <p><b>Obiettivi:</b> l'apprendimento, da parte dei partecipanti, delle principali metodologie di pianificazione, controllo e riduzione dei costi, sia con le tecnologie tradizionali sia con le tecnologie innovative (informatica, internet).</p> <p><b>Destinatari:</b> Amministrativi ed amministratori, i responsabili della gestione di reparti operativi, quali: responsabili produzione, responsabili vendite, responsabili logistica, responsabili di stabilimento, responsabili di sede; inoltre i controller e gli informatici</p>	16 ore	18/10/2018	<p>Associati Euro 300,00</p> <p>Non associati Euro 400,00</p>
<p><b>LA RIUNIONE DI LAVORO</b></p> <p><b>Descrizione:</b> La riunione è uno strumento di lavoro importante, se ben gestita; diversamente, diventa una perdita di tempo. L'obiettivo del corso è quello di fornire conoscenze e strumenti per organizzare e condurre riunioni efficaci, che trasmettano sensazione di utilità professionale, grazie anche ad una adeguata gestione del tempo e delle persone.</p> <p><b>Destinatari:</b> Titolari, Responsabili aziendali, Responsabili di area</p>	8 ore	07/11/2018	<p>Associati Euro 150,00</p> <p>Non associati Euro 200,00</p>

Le circolari dei corsi sono scaricabili sul sito [WWW.CONFIMIBERGAMO.IT](http://WWW.CONFIMIBERGAMO.IT)  
 Per informazioni o ulteriori tipologie di corso non indicate contattare l'ufficio formazione:  
 T. 035/210151 - [formazione@confimibergamo.it](mailto:formazione@confimibergamo.it)