



Formazione 2021

Insieme. Per crescere.



PROGRAMMA DELLE ATTIVITÀ FORMATIVE 2021

Confindustria Udine nelle prossime pagine vi presenta il programma formativo 2021.

Tutti i corsi sono finanziabili per le aziende aderenti a Fondimpresa.

Le aziende aderenti a Fondimpresa potranno, quindi, far partecipare i propri dipendenti (operai, impiegati e quadri) a tutti i corsi del nostro catalogo avvalendosi delle risorse del proprio conto formazione attraverso i *voucher*. In questo caso tutte le pratiche saranno seguite dal servizio formazione di Confindustria Udine senza l'aggiunta di ulteriori spese rispetto al costo del corso che sarà interamente rimborsato attraverso il Fondo.

Il programma dei corsi potrà essere modificato ed integrato durante l'anno su indicazione delle aziende oppure sulla base delle esigenze formative che nel frattempo potranno emergere.

I programmi dei corsi, i profili dei formatori, le date di svolgimento e le modalità operative di partecipazione sono disponibili sul sito:

www.confindustria.ud.it/corsi

Per informazioni sui piani aziendali:

www.confindustria.ud.it/attivita/18/Formazione-finanziata

Il catalogo comprende anche il **PERFORMANCE LAB**, nato dall'integrazione e dalla sinergia tra Confindustria Udine e il Consorzio Friuli Formazione.

Il servizio formazione rimane a disposizione per qualsiasi indicazione o approfondimento telefonicamente o su appuntamento anche direttamente in azienda.

Per informazioni e iscrizioni contattare la Segreteria organizzativa formazione:

tel.: 0432 276261

fax: 0432 276275

e-mail: formazione@confindustria.ud.it

RISORSE UMANE MARKETING

RISORSE UMANE

Remote teamworking	<u>Gennaio</u>	24 ore
La comunicazione scritta efficace	<u>Marzo</u>	16 ore
Parliamoci chiaro	<u>Aprile</u>	16 ore
Corso esperienziale di Leadership personale – Se vuoi guidare gli altri, prima guida te stesso	<u>Aprile</u>	8 ore
Il centralino – l'immagine dell'azienda in una telefonata	<u>Aprile</u>	8 ore
Motivati e rigenerati	<u>Maggio</u>	8 ore
Alla guida di un gruppo – Team leadership e comunicazione motivazionale per farsi seguire con entusiasmo	<u>Giugno</u>	8 ore
Organizzare l'attività di segreteria	<u>Settembre</u>	16 ore
Lateral thinking	<u>Ottobre</u>	8 ore
La gestione dei conflitti	<u>Novembre</u>	8 ore
Presentazioni efficaci: Speak Gym Power	<u>Novembre</u>	16 ore

MARKETING

Il piano marketing. Ideazione, analisi competitiva e pianificazione	<u>Febbraio</u>	8 ore
---	-----------------	-------

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

ACQUISTI

La trattativa d'acquisto. Aspetti tecnici, comportamentali e psicologici	<u>Gennaio</u>	8 ore
Piano strategico degli acquisti	<u>Marzo</u>	16 ore
Prevenire il contenzioso: aspetti legali del contratto per l'acquisizione di beni e servizi	<u>Aprile</u>	16 ore
Il marketing degli acquisti: come individuare nuovi mercati e nuovi fornitori	<u>Giugno</u>	8 ore
Strumenti operativi per il buyer	<u>Luglio</u>	8 ore
Valutare oggettivamente i fornitori per contribuire alla sicurezza e al miglioramento dei processi aziendali	<u>Settembre</u>	8 ore
Il Packaging quale strumento tecnico e comunicativo	<u>Ottobre</u>	8 ore

PRODUZIONE E LOGISTICA

Riprogettare la logistica aziendale	<u>Febbraio</u>	8 ore
Il Capo Reparto: tecniche di gestione nei reparti produttivi	<u>Febbraio</u>	16 ore
Elementi di base per il calcolo dei costi di produzione	<u>Marzo</u>	8 ore
Tecniche di programmazione, lancio e controllo della produzione	<u>Aprile</u>	16 ore
L'analisi dei costi di produzione	<u>Luglio</u>	16 ore
Gestire il magazzino ottimizzando le scorte	<u>Settembre</u>	16 ore
Lean production	<u>Ottobre</u>	8 ore
Il Capo Reparto: tecniche di gestione nei reparti produttivi Avanzato	<u>Ottobre</u>	8 ore
Organizzare e gestire correttamente la manutenzione	<u>Novembre</u>	8 ore

VENDITE/COMMERCIALE

Remote Sales Master Gestire efficacemente il processo di vendita a distanza	<u>Febbraio</u>	16 ore
Tecniche di recupero crediti	<u>Marzo</u>	16 ore
La gestione della rete vendita	<u>Marzo</u>	8 ore
La gestione del reclamo	<u>Aprile</u>	8 ore
La gestione efficace della telefonata per vendere	<u>Maggio</u>	8 ore
La gestione dell'Ufficio Commerciale	<u>Giugno</u>	8 ore
Vendere all'acquirente B2B	<u>Luglio</u>	8 ore
Tecniche per argomentare e chiudere la vendita	<u>Settembre</u>	8 ore
Smart selling: modello commerciale	<u>Ottobre</u>	8 ore
La gestione delle obiezioni	<u>Ottobre</u>	8 ore
L'arte del passaparola: impara le regole pratiche per far parlare della tua attività produzione e le vendite	<u>Novembre</u>	8 ore
Negoziare per difendere i margini	<u>Dicembre</u>	8 ore

QUALITÀ NORMATIVA TECNICA

QUALITÀ

Corso rapido sulla ISO 9001:2015	<u>Gennaio</u>	4 ore
La ISO 9001:2015 partendo dalle informazioni documentate	<u>Marzo</u>	8 ore
ISO 45001 - Risk Management per i dirigenti	<u>Aprile</u>	4 ore
Gli indicatori per un sistema di gestione qualità ISO 9001:2015	<u>Maggio</u>	8 ore
Progettare e sviluppare un sistema di gestione qualità ISO 9001:2015	<u>Giugno</u>	24 ore
Auditor Interno di Sistemi di Gestione Qualità	<u>Settembre</u>	24 ore
Lean Office	<u>Novembre</u>	8 ore
I sette strumenti della qualità	<u>Novembre</u>	4 ore

NORMATIVA TECNICA

Introduzione all'Innovation Management Tecnologie, innovazione e innovatori	<u>Marzo</u>	8 ore
Preventive Controls for Human Food Course Corso PCQI (Preventive Control Qualified Individual)	<u>Maggio</u>	8 ore
La Direttiva Macchine 2006/42/CE Obblighi e rischi per produttori e acquirenti di macchine nuove e usate	<u>Settembre</u>	8 ore
Digital Transformation Laboratorio operativo di riorganizzazione aziendale	<u>Novembre</u>	8 ore

AMBIENTE SICUREZZA

AMBIENTE

Dalla conformità normativa all'economia circolare: come rispondere in azienda alla sfida green	<u>Maggio</u>	20 ore
---	---------------	--------

SICUREZZA

RSPP – Mod. A	<u>Febbraio</u> <u>Settembre</u>	28 ore
RSPP – Mod. B di base	<u>Marzo</u> <u>Ottobre</u>	48 ore
RSPP – Mod. C	<u>Maggio</u> <u>Novembre</u>	24 ore
Aggiornamento RLS (aziende con meno di 50 dipendenti)	<u>Febbraio</u> <u>Ottobre</u>	4 ore
Aggiornamento RLS (aziende con più di 50 dipendenti)	<u>Febbraio</u> <u>Ottobre</u>	8 ore
La consapevolezza comportamentale safety nella "nuova normalità"	<u>Febbraio</u>	4 ore
I rappresentanti dei lavoratori per la sicurezza	<u>Marzo</u> <u>Aprile</u> <u>Ottobre</u>	32 ore
Self Protection in hostile environments Autoprotezione in ambienti ostili	<u>Marzo</u>	8 ore
Incidenti/infortuni/near miss e tecniche di investigazione	<u>Aprile</u>	4 ore

Corso base per lavoratori e per nuovi assunti	<u>Maggio</u> <u>Ottobre</u>	4 ore
Formatori per la Sicurezza valido come aggiornamento RSPP/ASPP	<u>Maggio</u>	24 ore
Corso base per addetti al primo soccorso in azienda	<u>Maggio</u> <u>Novembre</u>	12 ore
Corso Preposti	<u>Maggio</u> <u>Novembre</u>	8 ore
Conseguimento della patente di abilitazione all'utilizzo dei gas tossici	<u>Giugno</u>	24 ore
Coordinamento per la sicurezza in cantiere: che cosa non fare	<u>Luglio</u>	4 ore
Formazione per Dirigenti ai sensi del Decreto Legislativo n. 81/2008 e dell'Accordo Stato Regioni	<u>Luglio</u> <u>Ottobre</u>	16 ore
Sicurezza sul lavoro: imparare dai gravi incidenti	<u>Settembre</u>	8 ore
Corso di aggiornamento per addetti al primo soccorso in azienda	<u>Novembre</u>	4 ore
Rischio elettrico e sicurezza nei lavori elettrici Norma CEI 11-27 con attestato PAV PES	<u>Novembre</u>	16 ore
La nuova frontiera del Travel Risk Management La gestione della sicurezza del personale all'estero	<u>Novembre</u>	8 ore

CREDITO E FINANZA FISCALE ECONOMICO

CREDITO E FINANZA

Executive Master in Finanza d'Impresa Le operazioni di finanza straordinaria	<u>Marzo</u>	12 ore
Punti di pareggio finanziario	<u>Aprile</u>	8 ore
Executive Master in Finanza d'Impresa: la prevenzione e la gestione finanziaria nelle situazioni di crisi post Covid-19	<u>Giugno</u>	12 ore
Executive Master in Finanza d'Impresa: gestire il debito La gestione della tesoreria e il rapporto con gli istituti di credito	<u>Luglio</u>	8 ore
Budget finanziario e indicatori di solvibilità	<u>Settembre</u>	8 ore
Flussi di cassa prospettici e monitoraggio della sostenibilità del debito	<u>Ottobre</u>	8 ore
Piano finanziario e indicatori di sostenibilità	<u>Novembre</u>	8 ore
Stress test sui piani finanziari	<u>Dicembre</u>	8 ore

FISCALE

La dichiarazione annuale IVA	<u>Febbraio</u>	4 ore
Le novità per la redazione del bilancio d'esercizio	<u>Marzo</u>	4 ore
Il calcolo delle imposte: tutte le novità: IRES e IRAP per le imprese	<u>Marzo</u>	8 ore
Aspetti fiscali del commercio elettronico indiretto Vendere beni su internet	<u>Settembre</u>	4 ore
Corso base di contabilità generale	<u>Settembre</u>	24 ore
Operazioni con i Paesi extra-UE: obblighi fiscali e doganali	<u>Ottobre</u>	8 ore
IVA in edilizia e nel settore dell'impianistica	<u>Novembre</u>	4 ore

ECONOMICO

Guida concreta al bilancio per non specialisti	<u>Febbraio</u>	8 ore
Simulazione di bilancio	<u>Febbraio</u>	8 ore
Il budget aziendale per tutti	<u>Marzo</u>	16 ore
Budget per poter programmare controllare e incentivare	<u>Aprile</u>	16 ore
La privacy in azienda: essere conformi al Regolamento Europeo	<u>Maggio</u>	8 ore
Executive Master in Finanza d'Impresa – Il business plan	<u>Maggio</u>	12 ore
Analisi di bilancio: laboratorio di gestione aziendale	<u>Giugno</u>	16 ore
Da Contabile a Controller Verso un ruolo di controllore della gestione aziendale	<u>Luglio</u>	8 ore
Managerial accounting per le decisioni aziendali	<u>Settembre</u>	8 ore
Il budget è ancora attuale?	<u>Ottobre</u>	8 ore
Decidere con i numeri certi in mano Controllo di gestione e pianificazione	<u>Dicembre</u>	8 ore

COMMERCIO ESTERO TRASPORTI

COMMERCIO ESTERO

Il contenzioso doganale: come evitarlo e come difendersi 2021	<u>Febbraio</u>	8 ore
Pagamento delle forniture nella compravendita internazionale	<u>Ottobre</u>	8 ore

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Contratti di vendita internazionale: aspetti chiave che una figura commerciale deve conoscere e saper negoziare	<u>Marzo</u>	8 ore
Agenti, distributori, rivenditori, commissionari e procacciatori Quali obblighi nel commercio internazionale?	<u>Maggio</u>	8 ore
Strumenti di pagamento e garanzie bancarie internazionali Come sceglierli e quali aspetti chiave che una figura commerciale deve conoscere e saper negoziare	<u>Giugno</u>	8 ore
La validità della limitazione di responsabilità e i danni risarcibili nel commercio internazionale	<u>Ottobre</u>	4 ore
Negoziare all'estero: galateo degli affari e stili negoziali	<u>Novembre</u>	6 ore

AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE

AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE

Il contratto di agenzia	<u>Gennaio</u>	4 ore
Welfare aziendale: le opportunità per i datori di lavoro	<u>Febbraio</u>	4 ore
La busta paga base	<u>Marzo</u>	16 ore
Licenziamenti individuali	<u>Aprile</u>	8 ore
Sistemi premianti: piani di incentivazione, crescita e welfare aziendale	<u>Maggio</u>	8 ore
Gestione lavoratori all'estero: linee guida per la gestione del personale operante all'estero	<u>Maggio</u>	4 ore
La geo-localizzazione del dipendente Ultime novità in ambito lavorativo	<u>Giugno</u>	8 ore
Amministrazione del personale	<u>Luglio</u>	16 ore
Il contratto di appalto Dalla disciplina giuridica alla gestione operativa	<u>Settembre</u>	4 ore
Travel Manager	<u>Settembre</u>	8 ore
La gestione del rapporto di lavoro	<u>Settembre</u>	16 ore
Il controllo sui lavoratori dipendenti e non	<u>Ottobre</u>	8 ore
Ultimi aggiornamenti	<u>Ottobre</u>	8 ore
La busta paga avanzata	<u>Ottobre</u>	8 ore

Performance LAB



Performance LAB è un progetto nato dalla collaborazione tra Confindustria Udine e Consorzio Friuli Formazione



CONFINDUSTRIA UDINE



MANAGEMENT

MANAGEMENT

Change management Progettare e gestire il cambiamento in azienda	<u>Gennaio</u>	8 ore
Intelligenza emotiva al lavoro: le competenze emotive al servizio dell'efficacia e dell'efficienza	<u>Febbraio</u>	8 ore
Tecniche di project management Il PM per gestire con efficacia ogni tipologia di progetto	<u>Marzo</u>	8 ore
Diversity Management e comunicazione interculturale Competenze interculturali per essere più efficaci nelle relazioni e nei mercati globali	<u>Marzo</u>	8 ore
Continuità d'impresa Gestire con successo il passaggio generazionale	<u>Aprile</u>	8 ore
Mental Coaching in azienda: superare lo stress e ritrovare la centratura per aumentare l'autoefficacia	<u>Maggio</u>	8 ore

IMPRESA 4.0

IMPRESA 4.0

Lavorare in Cloud: collaborare in team da remoto con Office 365	Aprile	8 ore
Business Model 4.0: oltre le tecnologie abilitanti Modelli di business e sviluppo strategico 4.0	Maggio	8 ore
Additive Manufacturing: la stampa 3D al servizio dell'industria	Giugno	8 ore
Big Data e Soluzioni Cloud	Giugno	6 ore
Machine Learning e Intelligenza Artificiale Aspetti tecnici e casi applicativi	Luglio	8 ore
La programmazione della produzione nella Factory 4.0 Ottimizzare le supply chain del futuro	Luglio	8 ore
Manutenzione 4.0: i dati al servizio dei processi manutentivi	Settembre	8 ore
Lavorare in Cloud: alternative gratuite alla suite di Microsoft Office	Settembre	8 ore
Smart product Ripensare i modelli di business in ottica di servizio	Ottobre	8 ore
Business Analysis (percorso modulare)*	Vedi pagina successiva	

I workshop componenti potranno essere acquistati singolarmente per un'esperienza formativa personalizzata

Con il supporto di



***IMPRESA 4.0: INFORMATICA E BUSINESS ANALYSIS**

Excel: il processo di digitalizzazione di un dato I fogli di calcolo per la Business Intelligence	<u>Maggio</u>	8 ore
Excel: l'analisi logica dei dati Le formule logiche (SE, E, O) e le loro applicazioni	<u>Giugno</u>	8 ore
Excel: calcoli condizionali Le formule di calcolo condizionale e le loro applicazioni	<u>Luglio</u>	8 ore
Avviare un sistema di Business Intelligence aziendale Benefici e strumenti	<u>Settembre</u>	8 ore
Excel: l'analisi dei dati con gli strumenti pivot	<u>Ottobre</u>	8 ore
Costruire cruscotti di Business Intelligence. Laboratorio di Power B.I.	<u>Novembre</u>	8 ore

Con il supporto di



WEB SOCIAL MEDIA MARKETING

WEB & SOCIAL MEDIA MARKETING

CMS Wordpress: gestire un sistema di e-commerce aziendale Installare WooCommerce e gestire prodotti e pagamenti	<u>Febbraio</u>	8 ore
CMS Wordpress: lo sviluppo del sito web aziendale Dall'installazione alla pubblicazione dei contenuti	<u>Febbraio</u>	16 ore
Scrivere (bene) sul web Come farlo con competenza, duttilità, efficacia	<u>Marzo</u>	8 ore
Content strategy per i social media. Strumenti e metodi per la definizione della strategia di online marketing aziendale	<u>Marzo</u>	8 ore
L'attività di SEO per il posizionamento web aziendale Introduzione, strumenti, strategie	<u>Aprile</u>	8 ore
Come costruire un piano editoriale per Facebook. Organizzare e pianificare la comunicazione social	<u>Maggio</u>	8 ore
Google Analytics e Tag Manager Utilizzare i servizi di web analytics di Google	<u>Giugno</u>	16 ore
Metodi e strumenti di analisi della brand reputation online Logiche e casi pratici	<u>Ottobre</u>	8 ore



CONFINDUSTRIA UDINE

Largo Carlo Melzi, 2 (33100) Udine
tel. 0432 276261; fax 0432 276275; e-mail: formazione@confindustria.ud.it
Per informazioni relative ai corsi consultate il nostro sito: www.confindustria.ud.it/corsi



Progetto grafico di Elena Paronuzzi - Impaginazione Massimo Mtani / Studio Graphicplayer



CONFINDUSTRIA UDINE

www.confindustria.ud.it/corsi

