

Udine, 10 dicembre 2019



CONFINDUSTRIA UDINE

Formazione e Servizi

## **PROGRAMMA CORSI DI FORMAZIONE GENNAIO 2020**

Riportiamo di seguito l'elenco dei corsi che si terranno nel mese di gennaio 2020. Il presente bollettino comprende la scheda illustrativa di ogni singolo corso unitamente alla scheda d'iscrizione, da inviare al numero di fax riportato nella stessa.

### ***Acquisti***

23 gennaio

La trattativa d'acquisto - Aspetti tecnici, comportamentali e psicologici

### ***Personale***

22 gennaio

Il contratto di agenzia

### ***Risorse Umane***

17 gennaio

L'arte del passaparola: impara le regole pratiche per far parlare della tua attività

### ***Vendite***

29 gennaio

Comunicazione efficace nel team e con i clienti

[www.confindustria.ud.it](http://www.confindustria.ud.it)

## **CORSO**

# ***La trattativa d'acquisto Aspetti tecnici, comportamentali e psicologici***

**23 gennaio 2020**

### **Destinatari**

Imprenditori, responsabili e addetti delle funzioni acquisti e gestione materiali. Gli operatori delle diverse funzioni aziendali (Produzione, Qualità, Sicurezza) che devono interagire con la Funzione Acquisti

### **Finalità**

Trattare le tematiche e le tecniche inerenti la trattativa. Portare a conoscenza di quegli strumenti che possono consentire di sviluppare e migliorare la capacità di comunicazione e negoziazione

### **Contenuti**

L'azienda come cerniera tra fornitori e clienti  
Gli obiettivi della trattativa e le risorse disponibili  
La preparazione della trattativa  
La comunicazione persuasiva  
Vincenti e perdenti: l'affare fatto insieme  
La trattativa win/win  
Le tecniche di negoziazione  
L'ascolto come elemento cardine

### **Docenza**

**ing Luigi Pastore,**

Ingegnere Civile. Una ventennale carriera manageriale in alcune multinazionali (Saint Gobain, Freudenberg, Knauf, M-tec), ricoprendo il ruolo di Direttore Commerciale e Marketing. Docente e Consulente di Direzione nell'area Strategia-Organizzazione, Marketing-Vendite e Comunicazione collabora con l'Università di Pisa e di Varese e con il PIM. Scrive su riviste di settore. Ha una rubrica di Marketing Management sul quotidiano on-line Varesenews. E' membro del consiglio di amministrazione di due società di trasporti e logistica. Collabora con alcune riviste settoriali ed è coautore dei volumi: Il recupero energetico degli edifici (ANIT); Modelli aziendali eccellenti (Promoimpresa Mantova); Entusiasmo (di)vino (Sintesi Media Edizioni). Ha pubblicato nel 2012, per Marte Edizioni, il testo "Dal caos al cosmo", considerazioni sulla gestione del capitalismo individuale delle micro e piccole imprese e nel 2017 "Insostenibilità. L'alternativa e i sei passaggi per attuarla".

### **Date e orari**

23 gennaio 2020, dalle ore 9.00 alle ore 18.00

### **Sede**

Confindustria Udine - Palazzo Torriani - Largo Carlo Melzi, 2 Udine

### **Quote individuali di partecipazione**

Aziende associate: € 150,00 + IVA

Aziende non associate: € 225,00 + IVA

Colazione di lavoro: compresa

Qualora l'azienda iscriva più di una persona, sull'importo complessivo si applica uno sconto del 10%.

**Segreteria organizzativa FORMAZIONE**

Organizzatore: Confindustria Udine

Referente: Formazione, Mercato del Lavoro, Alternanza Scuola Lavoro e Università  
tel. 0432276203 fax 0432276275 e-mail: [formazione@confindustria.ud.it](mailto:formazione@confindustria.ud.it)

**Torna alla prima pagina**  
**Iscrizioni online**



CONFINDUSTRIA UDINE

Formazione e Servizi

SCHEDA D'ISCRIZIONE  
**La trattativa d'acquisto**  
**Aspetti tecnici, comportamentali e psicologici**

23 gennaio 2020

Da inviare al fax n. 0432 276275 entro il 16 gennaio 2020

**DATI DELL'AZIENDA**

**Ragione sociale** .....

Via ..... CAP ..... Città .....

Settore di attività .....

Classe dipendenti < 20 ☐ 21-50 ☐ 51-100 ☐ 101-250 ☐ 251-500 ☐ > 500 ☐

Iscritta a Confindustria SI ☐ NO ☐

Natura giuridica: ☐ Azienda ☐ Privato ☐ Ente soggetto a fatturazione elettronica P.A.

**Referente aziendale** .....

Tel. .... Fax .....

e-mail (obbligatoria) .....

**Fatturazione** (tutti i campi contrassegnati \* sono obbligatori)

**RAGIONE SOCIALE \*** .....

Via \* ..... CAP\* ..... Città \* .....

P. IVA \* ..... Cod. Fiscale \* .....

e-mail amministrativa \* ..... Tel amministrativo \* .....

Persona di riferimento .....

(Se barrato in natura giuridica "Azienda")

**CODICE UNIVOCO** ..... oppure PEC amm.va .....

(Se barrato in natura giuridica "Ente soggetto a fatt. P.A.")

**CODICE UNIVOCO UFFICIO\*** .....

**CIG** ..... **CUP** ..... **SPLIT PAYMENT \*** SI ☐ NO ☐

**ESENTE IVA \*** SI ☐ NO ☐ (se sì ai sensi dell'art. ....)

**NOTE SULLA FATTURAZIONE** .....

Il pagamento della quota del corso, dovrà essere effettuato esclusivamente in via anticipata - al momento del ricevimento della nostra conferma d'iscrizione dei partecipanti al corso - tramite bonifico bancario sulle coordinate bancarie di seguito:

☐ Intesa Sanpaolo Spa IT 86 M 03069 12344 100000010876

**PARTECIPANTI**

Cognome e Nome .....

Nato a ..... il ..... (obbligatorio)

CF ..... (obbligatorio)

L'azienda si impegna a rispettare tutte le condizioni di partecipazione previste nelle "Modalità d'iscrizione e Condizioni di partecipazione" pubblicati sul sito [www.confindustria.ud.it](http://www.confindustria.ud.it) che con la firma della presente accetta esplicitamente.

Ai sensi e per gli effetti del Dlgs 196/2003 sulla privacy, i dati personali acquisiti con la presente scheda di adesione vengono trattati in forma cartacea, informatica e telematica ai fini interni di Confindustria Udine e potranno essere comunicati ad altre società per gli scopi di cui all'oggetto.

Data .....

Firma e Timbro .....

## CORSO

### *Il Contratto di agenzia*

**22 gennaio 2020**

#### **Destinatari**

Responsabili commerciali, responsabili del personale, responsabili amministrativi, amministratori società con delega allo sviluppo reti commerciali, addetti ufficio commerciale, amministrativo e del personale.

#### **Finalità**

Fornire ai partecipanti elementi di base sul contratto di agenzia, sulle differenze rispetto al rapporto di procacciatore d'affari e sul contenzioso in caso di accertamento Enasarco.

#### **Contenuti**

Agenzia

- Il contratto di agenzia;
- obblighi dell'Agente;
- obblighi del Preponente;
- brevi cenni sulla risoluzione del contratto di agenzia;
- il patto di non concorrenza.

Procacciatori

Accertamenti Enasarco – Contenzioso

#### **Docenza**

**Avv. Giorgio Damiani,**

Laurea in Giurisprudenza conseguita nel 1995 presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Iscritto all'Albo degli Avvocati dal 1998; Iscritto all'Albo degli Avvocati cassazionisti dal 2011  
Settore di competenza: diritto del lavoro e della previdenza sociale.

Esperto nell'ambito della consulenza e della gestione del contenzioso in tutte le principali aree del diritto del lavoro e della previdenza sociale.

Socio AGI (Avvocati Giuslavoristi Italiani).

#### **Date e orari**

22 gennaio 2020, dalle ore 14.15 alle ore 18.15

#### **Sede**

Confindustria Udine - Palazzo Torriani - Largo Carlo Melzi, 2 Udine

#### **Quote individuali di partecipazione**

Aziende associate: € 95,00 + IVA

Aziende non associate: € 140,00 + IVA

Qualora l'azienda iscriva più di una persona, sull'importo complessivo si applica uno sconto del 10%

#### **Segreteria organizzativa FORMAZIONE**

Organizzatore: Confindustria Udine

Referente: Formazione, Mercato del Lavoro, Alternanza Scuola Lavoro e Università  
tel. 0432276203 fax 0432276275 e-mail: formazione@confindustria.ud.it

**Torna alla prima pagina**  
**Iscrizioni online**



CONFINDUSTRIA UDINE

Formazione e Servizi

## SCHEMA D'ISCRIZIONE Il Contratto di agenzia

22 gennaio 2020

Da inviare al fax n. 0432 276275 entro il 15 gennaio 2020

### DATI DELL'AZIENDA

**Ragione sociale** .....  
Via ..... CAP ..... Città .....  
Settore di attività .....  
Classe dipendenti < 20 ☐ 21-50 ☐ 51-100 ☐ 101-250 ☐ 251-500 ☐ > 500 ☐  
Iscritta a Confindustria SI ☐ NO ☐  
Natura giuridica: ☐ Azienda ☐ Privato ☐ Ente soggetto a fatturazione elettronica P.A.

**Referente aziendale** .....  
Tel. .... Fax .....  
e-mail (obbligatoria) .....

**Fatturazione** (tutti i campi contrassegnati \* sono obbligatori)

**RAGIONE SOCIALE \*** .....  
Via \* ..... CAP\* ..... Città \* .....  
P. IVA \* ..... Cod. Fiscale \* .....  
e-mail amministrativa \* ..... Tel amministrativo \* .....  
Persona di riferimento .....  
(Se barrato in natura giuridica "Azienda")  
CODICE UNIVOCO ..... oppure PEC amm.va .....  
(Se barrato in natura giuridica "Ente soggetto a fatt. P.A.")  
CODICE UNIVOCO UFFICIO\* .....  
CIG ..... CUP ..... SPLIT PAYMENT \* SI ☐ NO ☐  
ESENTE IVA \* SI ☐ NO ☐ (se sì ai sensi dell'art. ....)

**NOTE SULLA FATTURAZIONE** .....

Il pagamento della quota del corso, dovrà essere effettuato esclusivamente in via anticipata - al momento del ricevimento della nostra conferma d'iscrizione dei partecipanti al corso - tramite bonifico bancario sulle coordinate bancarie di seguito:

☐ Intesa Sanpaolo Spa IT 86 M 03069 12344 100000010876

### PARTECIPANTI

Cognome e Nome .....  
Nato a ..... il ..... (obbligatorio)  
CF ..... (obbligatorio)

L'azienda si impegna a rispettare tutte le condizioni di partecipazione previste nelle "Modalità d'iscrizione e Condizioni di partecipazione" pubblicati sul sito [www.confindustria.ud.it](http://www.confindustria.ud.it) che con la firma della presente accetta esplicitamente.

Ai sensi e per gli effetti del Dlgs 196/2003 sulla privacy, i dati personali acquisiti con la presente scheda di adesione vengono trattati in forma cartacea, informatica e telematica ai fini interni di Confindustria Udine e potranno essere comunicati ad altre società per gli scopi di cui all'oggetto.

Data .....

Firma e Timbro .....

## CORSO

# ***L'arte del passaparola: Impara le regole pratiche per far parlare di te e della tua attività***

**17 gennaio 2020**

Negli ultimi anni, avrai sicuramente osservato che i tuoi clienti sono **sempre più esigenti, la modifica è d'obbligo e la personalizzazione diventa una regola.**

Inoltre chi si trova ad operare in ogni settore, si trova di fronte ad una clientela diversificata: fornitori, consulenti e gli stessi progettisti.

Il passaparola, come dimostrano molte indagini di settore, è il canale preferenziale per farti raggiungere da chi vuole ottenere la soluzione più adatta alle sue esigenze ed è quindi la "campagna di marketing più efficace

E' il momento di concentrarti su come catturare contatti qualificati, guadagnare la loro fiducia e il loro rispetto e spingerli a parlare di ciò che fai. L'obiettivo del corso è mostrarti come fare.

### **Destinatari**

Liberi professionisti, imprenditori, commerciali, responsabili vendite, venditori, agenti.

### **Finalità**

Capire che cosa spinge le persone a parlare della tua attività

Presentare gli ingredienti che devono essere presenti perché il passaparola possa diffondersi.

Creare un piano d'azione perché la gente parli di te e della tua attività

### **Contenuti**

#### **Impara a far parlare di te e della tua attività**

Scopri le quattro regole del passaparola

Riconosci le motivazioni alla base che muovono il passaparola

Evita cosa riduce il poter del passaparola

#### **Far diffondere il tuo messaggio presso clienti, consulenti e progettisti**

Riconosci chi può aiutarti nel far parlare di te: i connettori, gli esperti di mercato ed i venditori

Aumenta la capacità di far presa con un messaggio memorabile e di forte impatto

Prepara un contesto ottimale per ottenere una disposizione favorevole del tuo cliente.

#### **Utilizzare gli strumenti per far diffondere il messaggio più velocemente e diffusamente**

Scegliere chi parlerà di te ai suoi contatti: amici o conoscenti.

Trova l'argomento, il vantaggio competitivo offerto ai tuoi clienti, per far parlare di te

Facilita la circolazione del messaggio con un piano dettagliato e coerente

### **Docenza**

#### **Ing. Demetrio Praticò**

Ingegnere chimico, svolge l'attività di consulente dal 2001, dopo aver ricoperto ruoli operativi in società multinazionali, diventa consulente e formatore per quei progetti dove è richiesta un'alta prestazione soprattutto in ambito relazionale, di comunicazione e di leadership.

Come consulente ha collaborato con aziende di ogni dimensione e settore merceologico accompagnandole in processi di riorganizzazione, di formazione e di crescita delle competenze del personale.

Da trainer, collabora con i più importanti centri di formazione italiani, le associazioni territoriali di Confindustria e Confcommercio riguardo tutte le tematiche formative legate allo sviluppo del business, alla gestione delle attività commerciali e alla negoziazione dei contratti di fornitura.

### **Date e orari**

17 gennaio 2020, dalle ore 9.00 alle ore 18.00

### **Sede**

Confindustria Udine - Palazzo Torriani - Largo Carlo Melzi, 2 Udine

**Quote individuali di partecipazione**

Aziende associate: € 150,00 + IVA

Aziende non associate: € 225,00 + IVA

Colazione di lavoro: compresa

Qualora l'azienda iscriva più di una persona, sull'importo complessivo si applica uno sconto del 10%

**Segreteria organizzativa FORMAZIONE**

Organizzatore: Confindustria Udine

Referente: Formazione, Mercato del Lavoro, Alternanza Scuola Lavoro e Università  
tel. 0432276203 fax 0432276275 e-mail: [formazione@confindustria.ud.it](mailto:formazione@confindustria.ud.it)

**Torna alla prima pagina**  
**Iscrizioni online**





CONFINDUSTRIA UDINE

Formazione e Servizi

## SCHEDA D'ISCRIZIONE

# L'arte del passaparola: Impara le regole pratiche per far parlare di te e della tua attività

17 gennaio 2020

Da inviare al fax n. 0432 276275 entro il 10 gennaio 2020

### DATI DELL'AZIENDA

Ragione sociale .....

Via ..... CAP ..... Città .....

Settore di attività .....

Classe dipendenti < 20 ☐ 21-50 ☐ 51-100 ☐ 101-250 ☐ 251-500 ☐ > 500 ☐

Iscritta a Confindustria SI ☐ NO ☐

Natura giuridica: ☐ Azienda ☐ Privato ☐ Ente soggetto a fatturazione elettronica P.A.

Referente aziendale .....

Tel. .... Fax .....

e-mail (obbligatoria) .....

**Fatturazione** (tutti i campi contrassegnati \* sono obbligatori)

RAGIONE SOCIALE \* .....

Via \* ..... CAP\* ..... Città \* .....

P. IVA \* ..... Cod. Fiscale \* .....

e-mail amministrativa \* ..... Tel amministrativo \* .....

Persona di riferimento .....

(Se barrato in natura giuridica "Azienda")

CODICE UNIVOCO ..... oppure PEC amm.va .....

(Se barrato in natura giuridica "Ente soggetto a fatt. P.A.")

CODICE UNIVOCO UFFICIO\* .....

CIG ..... CUP ..... SPLIT PAYMENT \* SI ☐ NO ☐

ESENTE IVA \* SI ☐ NO ☐ (se sì ai sensi dell'art. ....)

NOTE SULLA FATTURAZIONE .....

Il pagamento della quota del corso, dovrà essere effettuato esclusivamente in via anticipata - al momento del ricevimento della nostra conferma d'iscrizione dei partecipanti al corso - tramite bonifico bancario sulle coordinate bancarie di seguito:

☐ Intesa Sanpaolo Spa IT 86 M 03069 12344 100000010876

### PARTECIPANTI

Cognome e Nome .....

Nato a .....il ..... (obbligatorio)

CF ..... (obbligatorio)

L'azienda si impegna a rispettare tutte le condizioni di partecipazione previste nelle "Modalità d'iscrizione e Condizioni di partecipazione" pubblicati sul sito [www.confindustria.ud.it](http://www.confindustria.ud.it) che con la firma della presente accetta esplicitamente.

Ai sensi e per gli effetti del Dlgs 196/2003 sulla privacy, i dati personali acquisiti con la presente scheda di adesione vengono trattati in forma cartacea, informatica e telematica ai fini interni di Confindustria Udine e potranno essere comunicati ad altre società per gli scopi di cui all'oggetto.

Data .....

Firma e Timbro .....

## CORSO

### **Comunicazione efficace nel team e con i clienti**

**29 gennaio 2020**

#### **Destinatari**

Titolari d'azienda, manager, responsabili di team, venditori, addetti al customer care, personale a contatto con il pubblico, membri di un team.

#### **Finalità**

Il corso si propone di aiutare i partecipanti ad affinare le loro capacità di comprensione dell'interlocutore così da creare quel terreno fertile per trasmettere le proprie idee e soluzioni. Ogni partecipante rafforzerà la proprie capacità di persuasione, motivazione del team e leadership. Obiettivo del corso è anche permettere di acquisire le chiavi per gestire e risolvere i conflitti relazionali e le situazioni delicate, rafforzando la coesione all'interno del team di lavoro.

#### **Contenuti**

- L'ascolto attivo come principale asset di un comunicatore efficace
- I rischi del non-ascolto, e le conseguenze negative a catena
- Tecniche di ascolto strategico
- La gestione efficace dei conflitti, confronti e situazioni delicate
- Far crescere le persone grazie alla tecnica del feedback motivazionale
- *Esperienze ed esercitazioni*

#### **Docenza**

##### **Marta Botteon e Martina Scarazzato,**

Coach, counselor, formatrici e consulenti, esperte in comunicazione, negoziazione, leadership e gestione di contesti ad alto impatto emotivo. Nel 2010 creano insieme il marchio ChAngel ([www.ChAngel.it](http://www.ChAngel.it)) e poco dopo danno vita al percorso *The Speaking Moment*, risultato di anni di esperienza come trainers nell'ambito dello sviluppo personale e del parlare in pubblico ([www.thespeakingmoment.com](http://www.thespeakingmoment.com)).

Collaborano con associazioni di categoria ed enti nella formazione avanzata in materia di Comunicazione, come competenze di negoziazione, vendita etica, persuasione e gestione di situazioni delicate.

Sono creatrici e voci del Podcast "*Fai sentire la tua voce (anche senza microfono)*".

#### **Date e orari**

29 gennaio 2020, dalle ore 9.00 alle ore 18.00

#### **Sede**

Confindustria Udine - Palazzo Torriani - Largo Carlo Melzi, 2 Udine

#### **Quote individuali di partecipazione**

Aziende associate: € 150,00 + IVA

Aziende non associate: € 225,00 + IVA

Colazione di lavoro: compresa

Qualora l'azienda iscriva più di una persona, sull'importo complessivo si applica uno sconto del 10%

#### **Segreteria organizzativa FORMAZIONE**

Organizzatore: Confindustria Udine

Referente: Formazione, Mercato del Lavoro, Alternanza Scuola Lavoro e Università  
tel. 0432276203 fax 0432276275 e-mail: [formazione@confindustria.ud.it](mailto:formazione@confindustria.ud.it)



CONFINDUSTRIA UDINE

Formazione e Servizi

## CORSO

# Comunicazione efficace nel team e con i clienti

29 gennaio 2020

Da inviare al fax n. 0432 276275 entro il **22 gennaio 2019**

### DATI DELL'AZIENDA

**Ragione sociale** .....  
Via ..... CAP ..... Città .....  
Settore di attività .....  
Classe dipendenti < 20 ☐ 21-50 ☐ 51-100 ☐ 101-250 ☐ 251-500 ☐ > 500 ☐  
Iscritta a Confindustria SI ☐ NO ☐  
Natura giuridica: ☐ Azienda ☐ Privato ☐ Ente soggetto a fatturazione elettronica P.A.

**Referente aziendale** .....  
Tel. .... Fax .....  
e-mail (obbligatoria) .....

**Fatturazione** (tutti i campi contrassegnati \* sono obbligatori)

**RAGIONE SOCIALE \*** .....  
Via \* ..... CAP\* ..... Città \* .....  
P. IVA \* ..... Cod. Fiscale \* .....  
e-mail amministrativa \* ..... Tel amministrativo \* .....  
Persona di riferimento .....  
(Se barrato in natura giuridica "Azienda")  
CODICE UNIVOCO ..... oppure PEC amm.va .....

(Se barrato in natura giuridica "Ente soggetto a fatt. P.A.")  
CODICE UNIVOCO UFFICIO\* .....  
CIG ..... CUP ..... SPLIT PAYMENT \* SI ☐ NO ☐  
ESENTE IVA \* SI ☐ NO ☐ (se sì ai sensi dell'art. ....)

**NOTE SULLA FATTURAZIONE** .....

Il pagamento della quota del corso, dovrà essere effettuato esclusivamente in via anticipata - al momento del ricevimento della nostra conferma d'iscrizione dei partecipanti al corso - tramite bonifico bancario sulle coordinate bancarie di seguito:

☐ Intesa Sanpaolo Spa IT 86 M 03069 12344 100000010876

### PARTECIPANTI

Cognome e Nome .....  
Nato a ..... il ..... (obbligatorio)  
CF ..... (obbligatorio)

L'azienda si impegna a rispettare tutte le condizioni di partecipazione previste nelle "Modalità d'iscrizione e Condizioni di partecipazione" pubblicati sul sito [www.confindustria.ud.it](http://www.confindustria.ud.it) che con la firma della presente accetta esplicitamente.

Ai sensi e per gli effetti del Dlgs 196/2003 sulla privacy, i dati personali acquisiti con la presente scheda di adesione vengono trattati in forma cartacea, informatica e telematica ai fini interni di Confindustria Udine e potranno essere comunicati ad altre società per gli scopi di cui all'oggetto.

Data .....

Firma e Timbro .....