

CATALOGO FORMATIVO 2014 – AVVISO 4/2014 TERRITORIALE FVG

NUMERO CORSO	AREA TEMATICA 1	A CHI SI RIVOLGE IL CORSO	DURATA (ore)
	INNOVAZIONE TECNOLOGICA DI PRODOTTO E DI PROCESSO		
1.1	INNOVAZIONE IN PRODUZIONE: NUOVE TECNOLOGIE E NUOVI PROCESSI PRODUTTIVI	AREA PRODUZIONE	24
1.2	SUPPLY CHAIN E LOGISTICA DISTRIBUTIVA	AREA PRODUZIONE	24
1.3	LEAN PRODUCTION: EFFICIENZA E COMPETITIVITÀ	AREA PRODUZIONE	24
1.4	LEAN MANUFACTURING	AREA MANAGEMENT	16
1.5	SOLUZIONI IT PER GESTIRE LE RELAZIONI CON I FORNITORI (SRM) E CON I CLIENTI (CRM) NELLE PMI	AREA MANAGEMENT	30
1.6	METODOLOGIE PER SUPPORTARE LA CREATIVITÀ: OPEN INNOVATION FONDAMENTI DI TRIZ	AREA MANAGEMENT	8
1.7	INNOVAZIONE TECNOLOGICA PER L'AUTOMAZIONE INDUSTRIALE	AREA PRODUZIONE	24
1.8	IL REVERSE ENGINEERING ED IL RAPID PROTOTYPING	AREA PRODUZIONE	16
1.9	INNOVAZIONE AZIENDALE E ASPETTI ECONOMICI	AREA PRODUZIONE	16
1.10	MATERIALI INNOVATIVI E NUOVE TECNOLOGIE	AREA PRODUZIONE	16
1.11	LETTURA DEL BILANCIO PER NON SPECIALISTI	AREA PRODUZIONE	22

1.12	L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA DEL PROCESSO PRODUTTIVO	AREA PRODUZIONE	16
1.13	FRIGORISTI – PREPARAZIONE PER LA CERTIFICAZIONE ALL'USO DEI GAS FLUORURATI	AREA PRODUZIONE	8
1.14	UTILIZZO DEI SISTEMI IN POMPA DI CALORE	AREA PRODUZIONE	16
1.15	UTILIZZO DEL SOLARE TERMICO	AREA PRODUZIONE	16
1.16	EFFICIENZA ENERGETICA	AREA PRODUZIONE	20
NUMERO CORSO	AREA TEMATICA 2 INNOVAZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE	A CHI SI RIVOLGE IL CORSO	DURATA (ore)
2.1	LEAN THINKING E RIORGANIZZAZIONE D'IMPRESA	AREA MANAGEMENT	24
2.2	LEADERSHIP CREATIVA E MANAGEMENT	AREA MANAGEMENT	16
2.3	COMUNICARE L'IMPRESA: METODOLOGIE E STRUMENTI INNOVATIVI PER LO SVILUPPO E IL POSIZIONAMENTO DEL BRAND	AREA MANAGEMENT	16
2.4	SISTEMI GESTIONALI EVOLUTI	AREA MANAGEMENT	16
2.5	INNOVAZIONE ORGANIZZATIVA	AREA MANAGEMENT	16
2.6	EFFICIENZA ORGANIZZATIVA E COMUNICATIVA IN AZIENDA	AREA MANAGEMENT	16
2.7	ORGANIZZAZIONE E COMPETITIVITÀ	AREA MANAGEMENT	16
2.8	TRATTATIVA D'ACQUISTO	AREA MANAGEMENT	8
2.9	LEAN ACCOUNTING: IL METODO LEAN NELLA GESTIONE CONTABILE	AREA AMMINISTRAZIONE	16

2.10	FINANZA AZIENDALE E GESTIONE DEL CREDITO	AREA AMMINISTRAZIONE	16
2.11	PIANIFICAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE	AREA AMMINISTRAZIONE	24
2.12	COPERTURA DEI RISCHI E INVESTIMENTI	AREA AMMINISTRAZIONE	16
2.13	LA GESTIONE DEL RAPPORTO CON LA BANCA	AREA AMMINISTRAZIONE	8
2.14	ANALISI DEI COSTI PER LA VALUTAZIONE DELL'EFFICIENZA AZIENDALE	AREA AMMINISTRAZIONE	20
2.15	LA RESPONSABILITÀ AMMINISTRATIVA DEGLI ENTI: D.LGS 231/01	AREA AMMINISTRAZIONE	8
2.16	SUPPLY MANAGEMENT	AREA AMMINISTRAZIONE	16
2.17	ORGANIZZAZIONE STRATEGICA DELLE RISORSE UMANE	AREA HRM	16
2.18	LA GESTIONE DEL RAPPORTO DI LAVORO	AREA HRM	16
2.19	INNOVAZIONE DELLA RETE COMMERCIALE	AREA COMMERCIALE E VENDITE	16
2.20	CODICE ETICO PER IL CAMBIAMENTO AZIENDALE	AREA CERTIFICAZIONI	16
2.21	COSTRUIRE IL BILANCIO SOCIALE	AREA CERTIFICAZIONI	16
2.22	LA CERTIFICAZIONE ETICA	AREA CERTIFICAZIONI	16
2.23	IMPARARE L'OTTIMISMO	AREA SVILUPPO COMPETENZE	16
2.24	NON TEMERE DI PARLARE IN PUBBLICO!	AREA SVILUPPO COMPETENZE	8

2.25	SVILUPPARE IL PENSIERO CREATIVO	AREA SVILUPPO COMPETENZE	12
2.26	GESTIRE LO STRESS	AREA SVILUPPO COMPETENZE	4
2.27	INTELLIGENZA EMOTIVA	AREA SVILUPPO COMPETENZE	8
2.28	LA GESTIONE DELLE IDEE	AREA SVILUPPO COMPETENZE	16
2.29	CONVINCERE SENZA AUTORITÀ – LO STILE PERSONALE DI PERSUASIONE	AREA SVILUPPO COMPETENZE	16
2.30	LO SVILUPPO DEL PENSIERO LATERALE	AREA SVILUPPO COMPETENZE	12
2.31	TIME MANAGEMENT	AREA SVILUPPO COMPETENZE	8
2.32	SOCIAL MEDIA & WEB MARKETING	AREA SVILUPPO COMPETENZE	16
2.33	DESIGN E USABILITÀ DEI SITI WEB	AREA SVILUPPO COMPETENZE	16
NUMERO CORSO	AREA TEMATICA 3 INTERNAZIONALIZZAZIONE	A CHI SI RIVOLGE IL CORSO	DURATA (ore)
3.1	TREND DEL MERCATO INTERNAZIONALE	AREA COMMERCIALE E VENDITE	16
3.2	MARKETING E CUSTOMER SERVICE INTERNAZIONALE	AREA COMMERCIALE E VENDITE	12
3.3	STRATEGIE DI INGRESSO E NEGOZIAZIONE NEI NUOVI MERCATI INTERNAZIONALI	AREA COMMERCIALE E VENDITE	8

3.4	COMUNICAZIONE COMMERCIALE INTERNAZIONALE	AREA COMMERCIALE E VENDITE	12
3.5	CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE IN LINGUA INGLESE PER L'UFFICIO TECNICO	AREA COMMERCIALE E VENDITE	12
3.6	GUERRILLA VENDITE E NEGOZIAZIONE NEL MERCATO ESTERO	AREA COMMERCIALE E VENDITE	8
3.7	SVILUPPARE E CONSOLIDARE UNA VERA PARTNERSHIP CON IL CLIENTE INTERNAZIONALE	AREA COMMERCIALE E VENDITE	8
3.8	ALLENARE UNA SQUADRA DI VENDITORI PER IL MERCATO ESTERO	AREA COMMERCIALE E VENDITE	16
3.9	CUSTOMER RELATIONSHIP – OBIETTIVO FIDUCIA	AREA COMMERCIALE E VENDITE	16
3.10	NORMATIVA EUROPEA E ORIENTAMENTI ECONOMICI COMUNITARI	AREA AMMINISTRAZIONE	8
3.11	I CONTRATTI DI TRASPORTO INTERNAZIONALE	AREA AMMINISTRAZIONE	8
3.12	INTERNATIONAL NEGOTIATION MANAGEMENT	AREA AMMINISTRAZIONE	16
3.13	LA REDAZIONE DEI CONTRATTI INTERNAZIONALI D'IMPESA	AREA AMMINISTRAZIONE	8
3.14	OPPORTUNITA' DEL MERCATO EUROPEO ED EXTRAEUROPEO	AREA MANAGEMENT	8
3.15	LINGUE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE <input type="checkbox"/> INGLESE - LIVELLO: INTERMEDIO AVANZATO BUSINESS <input type="checkbox"/> FRANCESE - LIVELLO: INTERMEDIO AVANZATO BUSINESS <input type="checkbox"/> SPAGNOLO - LIVELLO: INTERMEDIO AVANZATO BUSINESS <input type="checkbox"/> TEDESCO - LIVELLO: INTERMEDIO AVANZATO BUSINESS <input type="checkbox"/> RUSSO - LIVELLO: INTERMEDIO AVANZATO BUSINESS <input type="checkbox"/> CINESE - LIVELLO: INTERMEDIO AVANZATO BUSINESS	AREA LINGUISTICA	40

	Modalità: <input type="checkbox"/> IN AULA <input type="checkbox"/> FAD <input type="checkbox"/> BLENDED		
3.16	BUSINESS ENGLISH PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA	AREA LINGUISTICA	80
3.17	MARKETING D'ACQUISTO E LEAN MANAGEMENT PER ESPANDERSI ALL'ESTERO	AREA ACQUISTI	16
3.18	STRUMENTI E TECNICHE PER MIGLIORARE LE PRESTAZIONI DEGLI ACQUISTI E PER FAVORIRNE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	AREA ACQUISTI	16
3.19	TECNICHE AVANZATE DI NEGOZIAZIONE DI ACQUISTO NEL MERCATO INTERNAZIONALE	AREA ACQUISTI	16
3.20	MERCATI ESTERI E POSIZIONAMENTO STRATEGICO	AREA COMMERCIALE E VENDITE	16
NUMERO CORSO	ALTRE RICHIESTE DELL'AZIENDA	A CHI SI RIVOLGE IL CORSO	DURATA (ore)