

AQUIS SRL

CONSULENZA E FORMAZIONE

**IL VOUCHER FORMATIVO**  
**finanziato da Regione Lombardia**

***SFOGLIA IL CATALOGO***  
***DELLE NOSTRE PROPOSTE***

**INTERVENTI DI FORMAZIONE CONTINUA 2020-2021**

**P.O.R. 2014-2020 OBIETTIVO "INVESTIMENTI IN FAVORE DELLA CRESCITA E DELL'OCCUPAZIONE"  
COFINANZIATO DAL FONDO SOCIALE EUROPEO ASSE PRIORITARIO I – OCCUPAZIONE - Azione 8.6.1.**



## **COS'È IL VOUCHER FORMATIVO FINANZIATO DALLA REGIONE LOMBARDIA**

Il Voucher è la nuova modalità scelta dalla Regione per finanziare la formazione dei lavoratori in Lombardia, con il fine di favorire e sostenere il potenziamento, il miglioramento e l'allineamento delle competenze alla continue e sempre più evolute esigenze del mercato del lavoro e delle professioni per lo sviluppo competitivo del business

### **CHI PUÒ CHIEDERE E RICEVERE IL VOUCHER FORMATIVO**

- **Lavoratori dipendenti** di una impresa con sede operativa/unità produttiva in Lombardia
- **Titolari e Soci di imprese** con sede in Lombardia, iscritte alla CCIAA
- **Lavoratori autonomi** (titolari di posizione INPS gestione separata) **Professionisti**, titolari di partita IVA, con domicilio fiscale in Lombardia (attività in forma autonoma o associata)

**Ogni persona può ottenere € 2.000 l'anno**

**Ogni impresa può ottenere € 50.000 l'anno formare i suoi dipendenti**

**E' POSSIBILE REALIZZARE I CORSI SOLO CON UNA CLASSE COMPOSTA DA  
ALMENO 2 DELLE TIPOLOGIE DI SOGGETTI INDICATI**

### **COME OTTENERE IL VOUCHER FORMATIVO**

**Solo un Ente di formazione accreditato, come Aquis, può erogare i corsi e farti ottenere il voucher formativo.**

#### **COME FARE IN ... 4 STEP CON L'AIUTO DI AQUIS**

- 1- **Compila ORA** la pre-adesione ai corsi Aquis per essere contattato e riservare sin da subito il tuo posto, così da essere pronto a prenotare il tuo voucher
- 2- Accedi al Catalogo Regionale (1° settembre 2020) e prenota il corso con Aquis. Ti assistiamo noi in tutte le operazioni
- 3- Partecipa al corso, versando ad Aquis la quota di iscrizione e partecipazione solo ad effettivo avvio del corso
- 4- Frequenta almeno il 75% del corso e presenta la richiesta di liquidazione del voucher a Regione Lombardia sul suo portale, sempre con il nostro aiuto.

## **PRENOTA SUBITO IL TUO CORSO**

**NON PERDERE L'OCCASIONE DI FORMARTI GRATUITAMENTE  
COMPILA LA PRE-ADESIONE CHE TROVI A FINE CATALOGO E INVIALA A**

**[info@aquis.it](mailto:info@aquis.it)**

**COSI' SAREMO PRONTI A ISCRIVERTI APPENA LA REGIONE DARA' IL VIA !!**

## I CORSI 4.0 IN PARTNERSHIP CON

**CRS Laghi**  
RICERCA INNOVAZIONE DESIGN

### INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT: PATENT BOX

40 ore on line "live" e webinar con esperti aziendali, ricercatori, docenti universitari

L'**Intellectual Property Manager** è Esperto nell'applicare un approccio interdisciplinare per assistere le imprese nell'ideazione, creazione, valutazione, gestione e tutela dei propri Asset immateriali, con particolare riferimento al regime PATENT BOX, e per incentivare i risultati conseguiti attraverso piani di ricerca e sviluppo focalizzati sia sulla politica economica e industriale che sul beneficio fiscale. È Responsabile della proprietà intellettuale-industriale e si occupa delle politiche di innovazione in impresa. Il corso offre una preparazione per ottimizzare il lavoro del reparto R&S, veicolare aggiornamenti sulla ricerca tecnico-scientifica, adottare sistemi di protezione dei diritti e gestire i brevetti.

### PER INFORMAZIONI

**Centro Ricerche e Studi dei Laghi Srl**  
Spin off universitario – Istituto Universitario C.Albasio  
dott.ssa Silvia Morsenchio  
02 45377665 / 388 4254598  
silvia.morsenchio@crslaghi.net

### PER ISCRIZIONI

**AQUIS Srl**  
Paola Peletti 349 7404412      peletti@aquis.it  
Paolo Raimondi 338 3912464      raimondi@aquis.it  
Maria Grazia Patti 338 2790832      patti@aquis.it

### INNOVATION MANAGEMENT: RICERCA, INNOVAZIONE E DESIGN

40 ore on line "live" e webinar con esperti aziendali, ricercatori, docenti universitari

L'**Innovation Manager** è una delle professioni più evolute nel campo della consulenza e del project management dei progetti di ricerca, del comparto industriale in modo particolare, dettata dal Piano nazionale industria 4.0 e dall'ancora più recente PIANO TRANSIZIONE 4.0. Il compito dell'**Innovation Manager**, cui il corso è rivolto, è quello di guidare e accompagnare le aziende nel percorso di "Digital Transformation" attraverso l'introduzione di piani di innovazione che facciano leva su tecnologie emergenti e che spingano l'azienda verso il del business.

### FORMATORE 4.0 SPECIALISTA E-LEARNING

40 ore on line "live" e webinar con esperti di e-learning, formatori, docenti universitari

L'e-learning è la chiave di volta per porre il discente al centro del suo percorso di crescita, capace di stimolare una partecipazione pro-attiva e funzionale alle esigenze di una "nuova generazione" di utenti. **Per il Formatore il passaggio all'insegnamento virtuale è una nuova sfida**, chiamato a modificare il suo approccio e la relazione formativa con i discenti, attivando la capacità di coinvolgerli e orientarli, adeguando metodi di insegnamento coerenti con strumenti e nuovi servizi offerti dall'e-Learning. Ogni formatore che intende iniziare il viaggio nella formazione virtuale deve, per questo e per primo, frequentare il corso per formarsi e imparare ad utilizzare gli strumenti digitali, integrando nuove metodologie di progettazione ed erogazione di contenuti, cambiando il sistema per trasmettere i concetti.

**Approfondisci contenuti e dettagli nelle schede di ciascun corso**

## I CORSI TECNICO-SPECIALISTICI CON I NOSTRI TEAM DI CONSULENTI ED ESPERTI

### SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE: LA CREAZIONE DI BUSINESS CIRCOLARI

40 ore on site e in webinar “live” con la dott.ssa Suardi e il suo team di esperti

In Europa, ma anche nel resto del mondo, si sta affermando il concetto di “Circular Economy” con cui si intende un sistema economico pensato per rigenerarsi da solo, garantendo l’eco-sostenibilità e il principio di evitare rifiuti e inquinamento, mantenere in uso prodotti e materiali, rigenerare i sistemi naturali. Nell’economia circolare hanno rilevanza le energie rinnovabili, la modularità e la versatilità degli oggetti, che devono essere ri-utilizzati per durare il più a lungo possibile. È un’economia sistemica, che mira a proteggere l’ambiente, porta utili e risparmi su costi di produzione e gestione. Il corso propone abilità e conoscenze finalizzate a introdurre nuovi modelli organizzativi orientati alla sostenibilità ambientale per gestire il business, ottenendo il riconoscimento dei suoi caratteri distintivi e per competere sul mercato nazionale e internazionale.

### PROCESSI DI FINITURA DEI METALLI

40 ore di workshop presso il Politecnico di Milano e incontri con aziende del settore

Le imprese nel settore della Lavorazione dei Metalli e delle sue principali filiere (es. automotive) hanno l’esigenza di innovare i processi produttivi con nuove tecniche e tecnologie di finitura, a partire dai più avanzati e recenti procedimenti finalizzati a realizzare linee di prodotto pertinenti le richieste della filiera, riducendo i costi, contenendo gli scarti di lavorazione, nonché abbattendo sensibilmente gli effetti sull’ambiente. Tutti coloro che operano all’interno di queste aziende, e che il corso vuole formare, sono chiamati a

- potenziare tutti quei processi di lavorazione industriali che consentono di innovare e implementare il valore aggiunto dei propri prodotti e servizi
- qualificare e specializzare prodotti e servizi per competere su nuovi mercati, nazionali e internazionali.

### MARKETING INTERNAZIONALE

40 ore con un team di esperti aziendali workshop on site e in webinar “live”

Chi opera nei mercati europei ed internazionali, oggi più che mai, ha la necessità di sviluppare, perfezionare e/o consolidare i processi di internazionalizzazione, nonché migliorare e consolidare i rapporti commerciali attraverso l’offerta di prodotti e servizi qualificati, distintivi rispetto al mercato e ai competitor, innovando le prassi commerciali e il project management per la gestione di nuovi interventi di sviluppo delle reti di vendita, dirette e indirette. A queste esigenze il corso risponde con una formazione “mirata” a trasferire metodologie e tecniche per l’analisi dei mercati in cui si intende investire; tecniche di definizione di piani strategici di Marketing Internazionale; sistemi di gestione e controllo della rete di vendita internazionale; conoscenze afferenti al diritto commerciale internazionale.

### PRODUCT MANAGER

40 ore con un team di esperti e product manager attraverso workshop on site e webinar “live”

Il Product manager definisce gli obiettivi, le strategie e le azioni di Marketing per realizzare e commercializzare un prodotto, o una linea di prodotti. Elabora report economici di redditività ed analisi delle esigenze del consumatore, sulla base delle quali decidere l’ingresso in un mercato o un riposizionamento; definisce il potenziale di vendita e gli obiettivi annuali, selezionando i mezzi promo-pubblicitari per sostenere il lancio delle vendite; osserva le tendenze di mercato per intervenire con azioni correttive e migliorative a fronte di minacce e/o opportunità; ricerca in modo costante qualità ed efficacia.

Il corso offre a questi esperti metodologie e tecniche evolute per: condurre attività di analisi dei prodotti aziendali in relazione alle richieste e al cambiamento dei mercati; progettazione e coordinamento di Piani di Marketing; budgeting e controllo..

## OPERAZIONI DOGANALI: GESTIRE CORRETTAMENTE IMPORT/EXPORT

40 ore tra workshop on site e webinar "live" con esperti e referenti di associazioni di categoria

Chi cura l'export ha la necessità di ottimizzare la gestione delle operazioni doganali migliorando, in termini di efficacia ed efficienza, le prassi amministrative, burocratiche e legali connesse alle esportazioni. A loro il corso intende trasferire conoscenze e approfondimenti giuridico-procedurali, modelli di interpretazione e applicazione del codice doganale comunitario modernizzato e delle nuove disposizioni e norme comunitarie, sistemi e strumenti di gestione delle procedure amministrative, secondo le più recenti istruzioni nazionali e attraverso l'esame di ipotesi operative concrete, utili a orientare verso soluzioni più idonee ed efficaci.

## TOURISM HOSPITALITY

16 ore tra workshop on site e webinar "live" con esperti e referenti di associazioni di categoria

L'esperienza degli ospiti in un hotel è strettamente connessa al servizio che essi ricevono durante il soggiorno. La relazione e la comunicazione con il cliente sono fattori chiave per influenzare la "guest experience"; esperienza che inizia sin dal momento in cui viene effettuata la prenotazione (quale considerazione che il cliente riceve ancora prima dell'arrivo in hotel e gli offre la rassicurante sensazione che qualcun altro si stia occupando della buona riuscita della sua vacanza), sia nelle attenzioni ricevute durante il soggiorno da parte di tutti gli operatori e che sono pronti ad accoglierlo nel migliore dei modi, attraverso un sistema di relazione e un impegno comunicativo capace di soddisfare e fidelizzare l'ospite, sia, nella comunicazione post-stay per ottenere un feed back capace di incentivare il cliente a tornare e altri clienti a rivolgersi alla struttura che ha ottenuto un buon giudizio. Per questo, nel comparto Hotellery, ogni profilo è chiamato a intervenire in modo competente nella fase di accoglienza e fidelizzazione della clientela, attuando in atto un modo "nuovo" di relazionarsi, adottando approcci comunicativi evoluti e assumendo nuovi comportamenti così che l'ospite si senta realmente accompagnato nella fruizione dei servizi e possa vivere esperienze positive e pienamente soddisfacenti.

## NUOVI METODI DI PROGRAMMAZIONE DEL FITNESS

30 ore in aula e in palestra con la campionessa di scherma Marta Camilletti e il suo team

Chi vuole operare nel settore del fitness è oggi chiamato ad aggiornare e potenziare le proprie competenze, introducendo elementi professionali adeguati e coerenti ai nuovi trend di settore e alle nuove metodologie di allenamento, così da rispondere alle più complesse e differenti richieste degli atleti e, più in generale, dalla clientela di palestre e centri fitness. In tale direzione il corso è stato progettato per potenziare le competenze dei professionisti del fitness, nello specifico introducendo nei programmi di allenamento innovativi approcci di tipo "olistico", ossia che considerano la persona nel suo complesso sia per quanto riguarda gli aspetti fisiologici e corporei, che per quelli motivazionali e relazionali.

## DIGITAL PERFORMANCE MARKETING NEL SETTORE DEL TURISMO

30 ore tra workshop on site e webinar "live" con esperti e referenti di associazioni di categoria

Il mondo del turismo, già caratterizzato da un continuo trend evolutivo, si trova oggi ad affrontare una sfida senza precedenti che potrà essere superata anche grazie a persone più "skillate", in grado di innovare le proprie performance professionali attraverso un sapiente uso delle competenze digitali, strategiche ed imprescindibili per catalizzare ed attrarre nuovi flussi turistici nazionali, europei ed internazionali. Il corso ha, per questo, l'obiettivo di trasferire competenze tecniche e tecnologiche per una gestione evoluta del marketing, nello specifico ottimizzando nuovi sistemi e canali di comunicazione multimediale e digitale (social media, web marketing, e-commerce), ambito particolarmente significativo per le aziende del comparto turistico e fondamentale per entrare in contatto con il cliente, comunicare e interagire, raggiungere e cogliere i fabbisogni di una più ampia platea attraverso una rinnovata valorizzazione e attrattività del territorio lombardo e, più in generale, dell'offerta turistica "Made in Italy".

# I CORSI PER LO SVILUPPO ORGANIZZATIVO E IL BENESSERE PROFESSIONALE

## WELFARE MANAGEMENT

40 ore con un team interdisciplinare di esperti, consulenti e psicologi del lavoro

Sempre più aziende promuovono iniziative volte a sostenere i propri collaboratori e le loro famiglie, ponendo al "centro" le esigenze del singolo dipendente al fine di costruire per lei/lui un percorso ad hoc finalizzato a supportare l'operatività e la produttività, generando nel contempo un sempre più proficuo clima di collaborazione aziendale nella logica di "concretizzare" il benessere professionale, personale e dell'organizzazione aziendale. Il corso offre le strategie aziendali più efficaci per :

- Conciliare efficacemente vita privata e lavoro, con attenzione all'accudimento di prole e familiari anziani, riducendo i tempi e lo stress dei lunghi viaggi e del traffico, ma anche per occuparsi del ménage familiare durante l'orario flessibile in Smart Work
- Generare piani di intervento per lo staff e i familiari, implementando benefit e servizi utili, creando risparmio da impiegare per i propri consumi
- Incrementare il benessere aziendale e potenziare la stabilità d'impresa, migliorando qualità e quantità di lavoro, favorendo l'instaurarsi di un rapporto positivo e di fiducia, aumentando la motivazione e il senso di appartenenza.

## DIGITAL WELFARE MANAGEMENT

40 ore on line, webinar e on site con l'esperta di psicologia digitale Monica Bormetti

Strutturare policy e modalità di lavoro per favorire il "benessere digitale" delle persone in azienda rappresenta, ancor più in un momento in cui l'evoluzione tecnologica è parte integrante della vita personale e professionale di tutti, uno degli aspetti che meritano attenzione nella definizione e attuazione di adeguate strategie di Welfare Management. In questa nuova dimensione di relazione e di lavoro, trova le sue finalità il percorso formativo, i cui contenuti sono orientati a favorire un uso sano e consapevole dei media digitali da parte di lavoratori e professionisti, con una ricaduta non solo su una modalità di lavoro più consona e meno stressante, ma anche sulla sfera personale e familiare di ogni individuo.

## SMART WORKING

24 ore on line e on site per simulare strategie di lavoro a distanza con psicologi ed esperti

Sostenere imprese, lavoratori, titolari di impresa e consulenti, nello sviluppo di attività lavorative in smart working, in atto nell'azienda di appartenenza e/o di riferimento, rappresenta sicuramente - ancor più in questo momento storico e di evoluzione tecnologica - uno dei fattori "chiave" che meritano considerazione per l'attuazione di adeguati protocolli operativi di lavoro e che tengono in considerazione aspetti contrattualistici, normativi ed organizzativi.

A tutti coloro che hanno esigenza di comprendere come ottimizzare il proprio lavoro in remoto, garantendo qualità della prestazione lavorativa, nel rispetto dell'organizzazione e delle direttive aziendali, il corso offre indicazioni operative, strumenti e metodologie efficaci. Il corso è rivolto sia a chi organizza, coordina e supervisione le attività degli smart worker, che agli stessi smart worker, attraverso un percorso di condivisione di conoscenze e abilità, con focus sulle "soft Skills" utili ad operare con il giusto approccio, favorendo un clima di benessere personale e professionale.

## TRAVELLING RISK MANAGEMENT

30 ore con il prof. Cicchetti e il suo team on site e in webinar on line

Molte aziende si rivolgono ai mercati esteri per accrescere le opportunità commerciali. Il quadro normativo Italiano impone al datore di lavoro la tutela dell'incolumità del dipendente operante in contesti esteri, anche in relazione a rischi non derivanti direttamente dalle proprie mansioni (criminalità, terrorismo, strutture e rischio sanitario, ecc.). Il MISE definisce il TRM un nuovo "concetto di Welfare" che analizza e progetta il "Travel Risk" sotto tutti i punti di vista, dal comfort fino all'attuazione di interventi di informazione e formazione del personale. Il corso risponde all'esigenza di definire e implementare un'efficace "Travel Policy" con l'obiettivo di armonizzare i processi, contenere i costi, attivare sistemi e strumenti in grado di garantire che il dipendente viaggi in completa sicurezza.

**Approfondisci contenuti e dettagli nelle schede di ciascun corso**

### PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Paola Peletti      349 7404412    [peletti@aqis.it](mailto:peletti@aqis.it)  
Paolo Raimondi    338 3912464    [raimondi@aqis.it](mailto:raimondi@aqis.it)  
Maria Grazia Patti    338 2790832    [patti@aqis.it](mailto:patti@aqis.it)

## INNOVATION MANAGEMENT: RICERCA, INNOVAZIONE E DESIGN

### A CHI È RIVOLTO

Imprenditori, professionisti e dipendenti che operano in qualità di Project Manager, Esperti dei sistemi industriali, Tecnici industriali, Tecnici di Produzione, Tecnici di ricerca e sviluppo, Consulenti 4.0 e Innovation manager.

IN PARTNERSHIP CON

**CRS laghi**  
RICERCA INNOVAZIONE DESIGN

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 10

**Durata:** 40 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 2/4/8 ore

### Modalità di erogazione

Virtual Classroom tramite piattaforma Office 365 Educational

### Metodologie formative

E-LEARNING - Il corso è stato progettato per garantire la massima interazione e confronto. Le live chat garantiscono feedback immediati ed è possibile confrontarsi costantemente con il docente e i partecipanti provenienti da altre realtà aziendali

PROJECT WORK

CASE HISTORY

### Attestato

- Certificazione degli apprendimenti
- 3 crediti formativi universitari settore scientifico-disciplinare SECS-P/08 economia e gestione delle imprese, rilasciati da Istituto Universitario C. Albasio

### Costo/persona

**2.000 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

Il corso ha la finalità di condurre i partecipanti verso un approfondito studio della normativa più recente, illustrando linee guida operative per attivare un pertinente piano di consulenza e intervento, unitamente all'introduzione di nuovi modelli fondati su un approccio al change management e alle competenze necessarie per elaborare, monitorare e valutare l'implementazione di piani di ricerca, sviluppo e innovazione nelle imprese.

### CONTENUTI FORMATIVI

- **PIANO TRANSIZIONE 4.0:** il contesto normativa e le differenze rispetto al precedente piano industria 4.0; le principali novità introdotte dalla Legge n. 160 del 27 dicembre 2019 (legge di stabilità) e disposizioni collegate; la normativa Europea in tema di ricerca e sviluppo, innovazione e design;
- **RICERCA E SVILUPPO:** le linee guida scientifiche del Manuale Frascati in tema di ricerca e sviluppo; la definizione di ricerca di base, ricerca applicata e sviluppo sperimentale; le caratteristiche fondamentali di ricerca e sviluppo (STINC - sistematicità, trasferibilità, incertezza, novità e creatività); la classificazione e distribuzione dei campi di ricerca e sviluppo (sistema FORD); ricerca e sviluppo di software; modelli metrico-quantitativi per la valutazione delle attività di ricerca e sviluppo;
- **INNOVAZIONE:** le linee guida scientifiche del Manuale di Oslo; le caratteristiche fondamentali dell'innovazione (conoscenza, novità per i potenziali fruitori, implementazione, creazione di valore); sistemi di misurazione dell'innovazione; obiettivi e risultati finali dei processi di innovazione;
- **DESIGN:** la normativa vigente in tema di design ed ideazione estetica; le linee guida scientifiche in tema di design ed ideazione estetica; la attività di design ed ideazione estetica svolte dalle imprese operanti nei vari settori; il rapporto tra design ed innovazione;
- **CASE STUDIES & BEST PRACTICES:** studio e analisi di case studies; determinazione di best-practices.
- **CHANGE MANAGEMENT:** nuovi modelli manageriali per guidare le aziende al cambiamento, accompagnare le persone verso nuovi obiettivi, nuovi orizzonti e nuove modalità di operare e produrre.

## INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT: PATENT BOX

### A CHI È RIVOLTO

Imprenditori, i professionisti, i project manager e i tecnici, che intendono operare all'interno della normativa "Patent Box", affiancando le imprese nelle attività di ideazione, creazione, valutazione, gestione e tutela dei propri asset immateriali.

IN PARTNERSHIP CON

**CRS laghi**  
RICERCA INNOVAZIONE DESIGN

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 10

**Durata** 40 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 2/4/8 ore

### Modalità di erogazione

Virtual Classroom tramite piattaforma Office 365 Educational

### Metodologie formative

E-LEARNING - Il corso è stato progettato per garantire la massima interazione e confronto. Le live chat garantiscono feedback immediati ed è possibile confrontarsi costantemente con il docente e i partecipanti provenienti da altre realtà aziendali  
PROJECT WORK  
CASE HISTORY

### Attestato

- Certificazione degli apprendimenti  
- 3 crediti formativi universitari settore scientifico-disciplinare SECS-P/08 economia e gestione delle imprese, rilasciati da Istituto Universitario C. Albasio

### Costo/persona

**2.000 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

Il corso ha l'obiettivo di trasferire competenze evolute che consentano all'IP MANGER di:

- tutelare i beni immateriali delle imprese nazionali, favorendo gli investimenti in ricerca e sviluppo
- applicare il regime Patent Box in relazione a software protetto da copyright, brevetti industriali, disegni e modelli, processi, formule e informazioni relativi ad esperienze acquisite in campo industriale, commerciale o scientifico, giuridicamente tutelabili
- individuare le Intellectual Properties e applicare le procedure di ruling internazionale, valutando forme di tutela e strumenti di agevolazione fiscali, con l'intento di attrarre investimenti di lungo termine
- valorizzare il collegamento tra investimenti in ricerca e sviluppo e detrazioni fiscali (Nexus Approach)
- curare sviluppo e mantenimento dei beni agevolati e la loro finalizzazione, attraverso un piano di sfruttamento economico di beni immateriali e diritti di proprietà.

### CONTENUTI FORMATIVI

- PATENT BOX: contesto normativo e regime "Patent Box"; principali novità introdotte da Decreto MEF 28 novembre 2017, D.L. 30 aprile 2019 n. 34 e disposizioni collegate; normativa Europea in tema di asset immateriali; linee guida OCSE e l'azione 5 del BEPS;
- ASSET IMMATERIALI: definizioni e caratteristiche degli asset immateriali tutelati dal regime "Patent Box", software protetti da copyright, brevetti per invenzione, brevetti per modello di utilità; brevetti per nuove varietà vegetali, topografie di prodotti a semiconduttori, certificato complementare per prodotti medicinali, certificato complementare per prodotti fitosanitari; disegni e modelli, disegni e modelli comunitari, disegni industriali; informazioni aziendali ed esperienze tecnico-industriali, comprese quelle commerciali o scientifiche proteggibili come segrete, giuridicamente tutelabili (c.d. "know-how");
- ANALISI AZIENDALE: struttura partecipativa dell'impresa anche in relazione alle imprese associate ed eventi straordinari; operazioni con imprese associate; modello organizzativo dell'impresa; caratteristiche del mercato di riferimento e principali fattori di competitività; catena di valore d'impresa; funzioni, rischi e beni dell'impresa; beni immateriali e connessa attività R&D;
- CALCOLO PATENT BOX: standard internazionali rilevanti elaborati dall'OCSE con particolare riferimento alle linee guida in materia di prezzi di trasferimento; metodo del confronto del prezzo (Comparable Uncontrolled Price o CUP) e metodo basato sulla ripartizione degli utili (Profit Split Methods); Nexus ratio; Metodo RPSM, segregazione di conto economico, remunerazione delle funzioni routinarie dell'impresa come risultanti dall'analisi funzionale e di rischio, calcolo del reddito agevolabile;
- CASE STUDIES & BEST PRACTICES: studio e analisi di case studies; determinazione di best-practices.



## FORMATORE 4.0 SPECIALISTA E-LEARNING

Adattarsi ed essere flessibili sono le migliori caratteristiche per iniziare il viaggio nella formazione virtuale, cambiando il sistema con cui trasmettere i concetti, pur preservandone la qualità. Le risorse digitali potenziano la qualità della docenza e permettono ai discenti di continuare ad imparare anche al di fuori del corso online, assicurando l'interesse di una "nuova generazione" di utenti, mantenendo ottimi livelli di relazione e creando legami fra i discenti e fra i discenti e il formatore.

Nella Formazione continua, l'e-learning rappresenta una strategia eccezionale per rispondere alle esigenze di un target adulto, che lavora e che deve aggiornare costantemente le proprie competenze per adeguarsi all'evoluzione del mercato del lavoro e delle professioni.

Il corso si **rivolge al Formatore che desidera approcciarsi alla formazione virtuale**, con un percorso di integrazione curricolare utile a:

- Applicare nuove tecniche di progettazione di percorsi formativi in e-learning, monitorando apprendimenti e tracking di navigazione
- Erogare la formazione gestendo la classe virtuale attraverso metodologie formative mediate dalle nuove tecnologie (piattaforme e-learning e di collaborative learning, web conferencing), applicando tecniche evolute di realizzazione dei sussidi didattici (storyboarding, webwriting)
- Progettare prove di accertamento mediante modelli di esecuzione e verifica basati sulle caratteristiche dell'apprendimento on line
- Effettuare la valutazione dei risultati, implementando validi sistemi per mettere a "frutto" i principi della comunicazione con nuove tecnologie e dinamiche di apprendimento on line.

### CONTENUTI FORMATIVI

FORMAZIONE 4.0 - Nuove competenze e tecnologie per la trasformazione tecnologica e digitale delle imprese (Piano nazionale Imprese 4.0 e Piano di Transizione 4.0); Ambiti formativi per l'integrazione digitale dei processi aziendali; Compiti e ruolo del docente e del tutor aziendale; Digitalizzazione dei processi formativi per lo sviluppo delle RU.

LA PROGETTAZIONE DI UN CORSO IN MODALITÀ E-LEARNING - Teorie dell'apprendimento on-line; Processi formativi a distanza; Metodologie formative on line; Standard di qualità del corso e-learning; Tecniche di progettazione formativa e-learning; Metodologie di pianificazione formativa a distanza.

SISTEMI E STRUMENTI PER EROGARE LA FORMAZIONE IN E-LEARNING - Piattaforme di collaborative learning; Piattaforme di e-learning; Sistemi di web conferencing; Tutela della Privacy e sicurezza dei sistemi informatici.

LA GESTIONE DELL'AULA VIRTUALE - La comunicazione virtuale e con le nuove tecnologie; Tecniche di Public Speaking on line per l'erogazione della formazione; Tecniche e strumenti per la gestione delle comunità virtuali, forum, chat, tutor on line; Il patto formativo in e-learning

I MATERIALI E I SUSSIDI ON LINE - Tecniche e strumenti efficaci per la realizzazione di materiale didattico e informativo in e-learning; Tecniche di webwriting; Il diritto d'autore e la protezione della proprietà intellettuale

VALUTARE LA FORMAZIONE ON LINE - Strumenti di valutazione on line; Metodologie di verifica e stesura di prove on line; Metodi e strumenti di monitoraggio formativo (tracking on line, off line).

### A CHI È RIVOLTO

Consulenti e Formatori, Esperti di formazione, Tutor e formatori aziendali, Progettisti della formazione, Esperti sviluppo RU.

Il corso è **precluso da Regione a dipendenti di:**

- Soggetti iscritti all'Albo regionale degli operatori accreditati per i servizi di istruzione e formazione professionale
- Università legalmente riconosciute
- Istituti di Istruzione Tecnica Superiore
- Partner dei soggetti indicati, coinvolti nella formazione prevista dal Catalogo regionale

IN PARTNERSHIP CON

**CRS laghi**  
RICERCA INNOVAZIONE DESIGN

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata** 40 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 2/4/8 ore

### Modalità di erogazione

- Virtual Classroom Office 365 Educational

### Metodologie formative

E-LEARNING - Il corso è progettato per garantire la massima interazione e confronto. Le live chat garantiscono feedback immediati per confrontarsi con il docente e i partecipanti provenienti da altre realtà aziendali  
PROJECT WORK E CASE HISTORY

### Attestato

- Certificazione degli apprendimenti  
- 3 crediti formativi universitari settore scientifico-disciplinare SECS-P/08 economia e gestione delle imprese, rilasciati da Istituto Universitario C. Albasio

### Costo/persona

**1.500 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

## SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE: LA CREAZIONE DI BUSINESS CIRCOLARI

### A CHI È RIVOLTO

Il corso è trasversale a diversi ruoli ed è principalmente rivolto a Responsabili Marketing e Vendite, Responsabili dei processi di innovazione organizzativa e di prodotto/servizio, Imprenditori, Consulenti aziendali, Tecnici Ufficio HSE.

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata:** 32 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 2/4/8 ore

### Modalità di erogazione

- Aula
- Virtual Classroom / Webinar

### Metodologie formative

- E-LEARNING
- PROJECT WORK
- CASE HISTORY

### Attestato

Certificazione degli apprendimenti

### Costo/persona

**1.500 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare competenze specifiche per implementare la Circular Economy, analizzando le opportunità di sviluppo economico aziendale e di prodotto, sia nel contesto europeo che italiano, promuovendo nel contempo una cultura aziendale orientata alle buone pratiche in un'ottica di "sviluppo strategico della sostenibilità".

A tal fine il corso ha la finalità di trasmettere un insieme integrato di:

- conoscenze e approfondimenti della normativa nazionale ed internazionale (certificazioni)
- tecniche e strumenti per la valorizzazione del business circolare (Marketing Circolare e Brand Management)
- conoscenze e approfondimenti per la gestione economica e finanziaria del business circolare.

### CONTENUTI FORMATIVI

- LA NORMATIVA AMBIENTALE E LE CERTIFICAZIONI
  - Norme, Regolamenti e Standard per l'economia circolare: La responsabilità sociale delle imprese. Norme nazionali, internazionali e standard per l'economia circolare
  - Life Cycle Assessment e Certificazioni Ambientali: La valutazione del Ciclo di vita (LCA) del prodotto e il vantaggio competitivo delle certificazioni ambientali
- BUSINESS DESIGN
  - Le basi dell'Economia Circolare
  - I modelli di business: dall'ecoefficienza all'ecoefficacia. Conoscere i principi e capire i nuovi modelli di business dell'economia circolare.
- BUSINESS DESIGN: Le tecniche di business design per trasformare le idee in progetti e i progetti in business funzionanti e sostenibili.
- MARKETING CIRCOLARE E BRAND MANAGEMENT: Marketing circolare e Brand management: creare valore migliorando l'ambiente.
- COME FINANZIARE IDEE E BUSINESS: La gestione economico finanziaria.

## MARKETING INTERNAZIONALE

### A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a coloro che si occupano di importazione ed esportazione (Direttori e Responsabili Export, Export Manager, Direttori Vendite, Marketing e Area Manager Tecnici e operatori commerciali, Tecnici del Marketing, Tecnici import-export) che debbono sviluppare le vendite sui mercati internazionali che interagiscono sia con la divisione amministrativa e magazzino sia con clienti e fornitori esteri.

**Livello:** Avanzato

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata** 40 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 2/4/8 ore

### Modalità di erogazione

- Aula
- Virtual Classroom /Webinar

### Metodologie formative

- PROJECT WORK
- ACTION LEARNING
- E- LEARNING

### Attestato

Certificazione degli apprendimenti

### Costo/persona

**2.000 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

La formazione ha l'obiettivo di sviluppare competenze strategiche e manageriali, necessarie a generare o consolidare la presenza sui mercati internazionali. In tale direzione il corso approfondisce argomenti legati ai "rischi giuridici ed internazionali" nell'ambito delle pratiche commerciali e sviluppa abilità di project management per la gestione di progetti di sviluppo per la realizzazione e gestione di reti di vendite dirette e indirette. Nel dettaglio la formazione verterà su:

- metodologie e tecniche per l'analisi dei mercati su cui si intende investire
- tecniche per la definizione di piani strategici di Marketing Internazionale
- sistemi e strumenti di gestione e controllo delle procedure per la rete vendita internazionale
- conoscenze giuridiche di diritto commerciale internazionale

### CONTENUTI FORMATIVI

- ANALISI DEI MERCATI TARGET E FORMALIZZAZIONE DEL RELATIVO PIANO STRATEGICO - Definire i mercati target e prioritari in funzione della loro attrattiva - Costruire i piani d'azione - Valutare risorse economiche ed investimenti necessari, calcolare il pay-back - Aiuti e finanziamenti cui è possibile accedere per supportare la strategia
- GOVERNARE E ATTUARE LA STRATEGIA - Coinvolgere i team sullo sviluppo della strategia - Verificare l'allineamento di organizzazione e processi
- STRUMENTI DI CONTROLLO - Gli strumenti di controllo della rete vendita internazionale (KPI) - I possibili strumenti di copertura del rischio
- I RISCHI GIURIDICI DELLO SVILUPPO INTERNAZIONALE - Le particolarità giuridiche da conoscere nei contratti di vendita internazionale - I punti essenziali da controllare nei diversi contratti di intermediazione (agenti, distributori) - L'adattamento delle condizioni generali di vendita al commercio internazionale - Protezione del venditore e validità della riserva di proprietà - Gestire un reclamo per vizi o mancanze di qualità - Prevenire e gestire le liti nel commercio internazionale.
- PILOTARE L'AZIONE DEI TEAM INTERNI ED ESTERNI - Definire i criteri di scelta degli intermediari (i canali di vendita) - Le fonti di informazione per la scelta degli intermediari più idonei
- LA PIANIFICAZIONE DELLE VENDITE ALL'ESTERO - L'offerta nei suoi aspetti tecnici e commerciali - I diversi capitoli di un'offerta - Valorizzare le argomentazioni - La negoziazione di vendita nei rapporti internazionali

## PROCESSI DI FINITURA DEI METALLI

### A CHI È RIVOLTO

Tecnici della produzione, progettisti, quality manager, responsabili acquisti, titolari di impresa e consulenti/esperti di settore.

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 15

**Durata:** 40 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 4/8 ore

### Modalità di erogazione

AULA, LABORATORI E AMBIENTI PRODUTTIVI, AMBIENTI DI RICERCA E SVILUPPO

### Metodologie formative

AULA con formula WORK SHOP  
Sono previsti momenti formativi IN ASSETTO AZIENDALE, REALIZZATI ATTRAVERSO VISITE GUIDATE E INCONTRI FORMATIVI PRESSO IMPRESE del settore, che metteranno a disposizione i propri laboratori, aree di produzione e i propri tecnici per mostrare e illustrare diversi processi e ambiti applicativi.

### Attestato

Certificazione degli apprendimenti

### Costo/persona

**2.000 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

Il corso ha l'obiettivo di trasferire competenze evolute per la gestione delle molteplici problematiche tecnologiche e di progetto, spesso a carattere multidisciplinare, presenti in tutti quegli ambiti professionale e di ricerca industriale dove l'uso, la sicurezza, la vita e la lavorazione di materiali metallici sono correlati ad adeguati trattamenti delle superfici.

A tal fine la formazione ha la finalità di sviluppare le seguenti tematiche:

- caratteristiche di nuovi materiali e leghe metalliche (ferro alluminio)
- trattamenti e processi di finitura di nuovi materiali e leghe metalliche, alla progettazione alla realizzazione del prodotto finito)
- Processi di misurazione e "Controllo Qualità", Certificazione e Marchi.

### CONTENUTI FORMATIVI

- COATING & SUBSTRATI. FONDAMENTALI PER Fe&Al - Superfici, definizione e caratteristiche chimico-fisiche - Metallurgia e semilavorati - Metodi di misurazione - Metallurgia delle superfici e del substrato
- FENOMENI DI SUPERFICIE DI Fe&Al. TRATTAMENTI & FINITURE - Corrosione e trattamenti galvanici - La corrosione su Al - Pretrattamenti e anodizzazione dell'Al - Design: Progettazioni e rivestimenti - Colorimetria - Le finiture, design e applicazione: confronti
- POLIMERI E TECNOLOGIE PER L'APPLICAZIONE DI RIVESTIMENTI SU SUPERFICIE DI Fe&Al - Resine poliesteri e produzione - Rivestimenti in polvere T.I.-T.P. - Tecnologie e impianti di finitura - Tecnologie applicative, vernici liquide - Tecnologie di finitura /decorazione Polvere + Polvere - Innovazione dell'anodizzazione di polimerizzazione
- TECNICHE DI PROBLEM SOLVING & DECISION MAKING
- DIFETTOLOGIE, TEST, MARCHI QUALITÀ - Caratterizzazione delle superfici - Difettologie sulle superfici di Al - Marchi di qualità finiture su Al - Marchio Qualisteelcoat per l'acciaio verniciato
- SOSTENIBILITÀ E RISPARMIO ENERGETICO - Durabilità - Rivestimenti: polveri SMART - Low-brake - Leganti Biobased / MPS / Trends - DSM Biobased Polymers
- COIL COATINGS E AUTOMOTIVE - Capitolato ECCA - vernici liquide - Impianti e visita - Prove di laboratorio
- PROCESSI INDUSTRIALI E AUTOMOTIVE - Progettazione - Visita e applicazione virtuale - Sistemi industriali di mascheratura.

## PRODUCT MANAGER

### A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a Imprenditori, Direttori e Responsabili marketing e commerciali, Consulenti, Tecnici del marketing.

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata** 40 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 2/4/8 ore

### Modalità di erogazione

- Virtual Classroom /Webinar
- Aula

### Metodologie formative

- PROJECT WORK
- ACTION LEARNING
- E- LEARNING

### Attestato

Certificazione degli apprendimenti

### Costo/persona

**2.000 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

Il corso mira a fornire metodologie e strumenti per l'analisi di mercato nell'ottica di orientare e gestire piani di marketing e campagne promozionali in modo efficiente, sviluppare il prodotto anche con nuove idee o miglioramenti e cambiamenti di design, monitorare i dati delle campagne di advertising e delle vendite, attraverso indicatori di performance, misurazione del ROI e del tasso di fidelizzazione dei clienti.

### CONTENUTI FORMATIVI

- Il ruolo del Product Manager e l'approccio di marketing
- Ricerche di mercato e analisi competitiva (Analisi PESTLE; Ciclo di vita di prodotto e di mercato; Le 5 forze di PORTER)
- Analisi critica del contesto aziendale
- Costruire un portafoglio prodotti di successo orientando le funzioni aziendali verso innovazione e valore
- Dalla matrice di ANSOFF all'analisi IAC per la scelta dei segmenti chiave
- Applicazione del modello Kano per ricercare l'effetto WOW di prodotto
- Identificare i fattori critici di successo di prodotti/servizi affinando le capacità di Diagnosi dell'ambiente esterno e interno
- Definire obiettivi SMART e coerenti alla segmentazione di mercato decisa
- Matrice SWOT e Scelta Opzioni Strategiche
- Dalle caratteristiche di prodotto/servizio al valore percepito per il cliente
- Mappatura degli stakeholder (Analisi GRID) e sviluppo di piani di comunicazione ad hoc a supporto del posizionamento
- Gestire e armonizzare i principali componenti del marketing mix
- Promuovere la generazione di nuove idee
- Orientare le risorse nelle attività a più alto ritorno economico (ROI)
- Gestire il piano di marketing come processo di integrazione delle diverse funzioni aziendali
- Contingency planning: come reagire ai cambi di scenario e cogliere nuove opportunità

## OPERAZIONI DOGANALI: GESTIRE CORRETTAMENTE IMPORT/EXPORT

### A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a coloro che si occupano di importazione ed esportazione (Tecnici commerciali, Tecnici amministrativi e Tecnici import-export) che interagiscono sia con la divisione commerciale, l'amministrazione, il magazzino che con clienti e fornitori esteri, dogane, agenzia entrate e uffici preposti del Ministero degli Esteri.

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata** 40 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 4/8 ore

### Modalità di erogazione

- Aula
- Virtual Classroom /Webinar

### Metodologie formative

- PROJECT WORK
- ACTION LEARNING
- E- LEARNING

### Attestato

Certificazione degli apprendimenti

### Costo/persona

**2.000 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

Il corso ha l'obiettivo di trasferire competenze evolute per la gestione delle operazioni doganali al fine di sostenere lo sviluppo commerciale delle imprese e degli operatori di settore, nell'ottica di contribuire al consolidamento del posizionamento competitivo nel mercato europeo ed internazionale. La formazione consentirà, infatti, ai partecipanti di gestire con perizia le operazioni doganali, di import di export delle merci, applicando la normativa, le procedure e la documentazione utile e prescritta, preservando nel contempo la qualità del servizio al cliente.

### CONTENUTI FORMATIVI

- FONTI NORMATIVE COMUNITARIE E NAZIONALI - Normativa Internazionale - Regolamento UE 952/2013 (Codice Doganale) e Regolamenti UE 2446-2447/2015 - Norme nazionali e compatibilità con la regolamentazione comunitaria - Atti unilaterali per i Paesi in Via di Sviluppo
- RAPPORTO GIURIDICO DOGANALE - Territorio doganale comunitario e nazionale ed effetti fiscali - Obbligazione doganale - Dichiarante, rappresentante in dogana nelle varie tipologie - Dichiarazione doganale e documentazione commerciale (fattura, documento di trasporto, Incoterms) - Accertamento: quantità, qualità (classificazione tariffaria), valore e base imponibile, origine delle merci - Diritti doganali e diritti di confine: risorse proprie della Comunità (dazi), IVA, accise - Operatori economici: AEO, semplificazioni doganali, agevolazioni - Franchigie doganali: le ipotesi in cui non si pagano i diritti doganali - Esportazione di beni Dual Use soggetti alla Convenzione di Washington (Cites) e di beni culturali
- OPERAZIONI DOGANALI - Regimi doganali - Immissione in libera pratica ed in consumo

## NUOVI METODI DI PROGRAMMAZIONE DEL FITNESS

### A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a Istruttori di discipline sportive non agonistiche, Allenatori e tecnici sportivi.

**Livello:** Avanzato

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata:** 30 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 4/8 ore

### Modalità di erogazione

- Aula
- Laboratorio: presso Centro sportivo

### Metodologie formative

- PROJECT WORK
- SIMULAZIONI IN LABORATORIO/PALESTRA
- ACTION LEARNING

### Attestato

Certificazione degli apprendimenti

### Costo/persona

**1.500 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

Scopo del corso è potenziare le competenze di professionisti del fitness, nello specifico introducendo nei programmi di allenamento nuovi e innovativi approcci di tipo "olistico", ossia che considerano la persona nel suo complesso sia per quanto riguarda gli aspetti fisiologici e corporei, che per quelli motivazionali e relazionali. A tal fine la formazione ha la finalità di approfondire e trasferire conoscenze e abilità per:

- identificare e progettare nuove modalità di intervento nella definizione dei programmi di preparazione atletica e degli allenamenti;
- identificare e coniugare gli interventi focalizzando l'attenzione sugli aspetti mentali, motivazionali e relazionali collegati alla performance sportiva

### CONTENUTI FORMATIVI

- LA PROGRAMMAZIONE DELL'ALLENAMENTO
  - Preparazione atletica per individui o Team di lavoro
  - Ottimizzazione della performance atletica
  - Fisiologia di base
  - Tecniche di recupero funzionale
- GLI ASPETTI MENTALI E RELAZIONALI COLLEGATI ALLA PERFORMANCE SPORTIVA
  - Gestione emotiva in ambito sportivo
  - Mental Training: la gestione delle emozioni nel pre-gara
  - L'atleta resiliente
  - Self Talk come strumento di autoefficacia personale.

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutti coloro che, in qualità di consulenti, liberi professionisti, titolari d'impresa e dipendenti (Counselor, HR, Project Manager, Welfare Manager) curano la gestione e lo sviluppo delle risorse umane, implementano strategie e pianificano le politiche del personale, si occupano di piani di addestramento e formazione, analisi e valutazione del lavoro, presidiano le relazioni e la comunicazione con il personale.

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata:** 40 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 2/4/8 ore

### Modalità di erogazione

- Aula
- Webinar

### Metodologie formative

- PROJECT WORK
- CASE HISTORY
- ACTION LEARNING
- SIMULAZIONI ON LINE
- E-LEARNING

### Attestato

Certificazione degli apprendimenti

### Costo/persona

**2.000 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

## DIGITAL WELFARE MANAGEMENT

Strutturare policy e modalità di lavoro per favorire il “benessere digitale” delle persone rappresenta sicuramente, ancor più in questo momento storico e di evoluzione tecnologica, uno dei fattori “chiave” che meritano considerazione per la definizione e attuazione di adeguate strategie di welfare management. In questo contesto gli obiettivi che caratterizzano la formazione sono correlati a:

- Sostenere un uso più efficace dei dispositivi digitali nel lavoro;
- Progettare percorsi utili a sostenere le persone nell'ottimizzare il proprio tempo lavoro;
- Definire strategie di gestione delle distrazioni per migliorare le performance;
- Favorire l'implementazione di tecniche e strategie utili ad accrescere l'efficacia delle riunioni a distanza, le comunicazioni scritte e istantanee (es: mail, messaggistica);
- Potenziare i livelli di welfare management nell'introdurre policy e iniziative di benessere digitale in azienda.

### CONTENUTI FORMATIVI

- IL BENESSERE DIGITALE - Economia dell'attenzione e design persuasivo online - Principi guida del benessere digitale - Rischi di un uso incontrollato degli strumenti digitali a livello cognitivo
- BENESSERE DIGITALE E PRODUTTIVITÀ LAVORATIVA - Agire su di sé e sull'ambiente per gestire le distrazioni digitali - Tecniche per incrementare la concentrazione - Come funziona il nostro cervello nella presa di decisioni
- BENESSERE DIGITALE E PENSIERO INNOVATIVO - Relazione tra abitudini digitali e creatività - Raggiungere i propri obiettivi nell'overload informativo - Sviluppare il proprio pensiero creativo
- COMUNICARE IN CONFERENCE CALL - Similitudini e differenze tra le riunioni in presenza e virtuali - Panoramica sugli strumenti per riunioni virtuali - Aumentare l'efficacia della riunione virtuale come conduttore e partecipante
- COMUNICAZIONE SCRITTA ONLINE - Panoramica sugli strumenti per la messaggistica istantanea - Come aumentare la leggibilità delle proprie comunicazioni scritte - Come raggiungere il proprio obiettivo in una comunicazione scritta
- BENESSERE EMOTIVO E RELAZIONALE ONLINE - Rapporto tra uso del digitale e stato emotivo - Rischi di un uso incontrollato degli strumenti digitali a livello emotivo - Coltivare buoni rapporti professionali online tra call, mail e messaggi
- BENESSERE DIGITALE E BENESSERE FISICO - Rapporto tra uso del digitale e uso del corpo - Relazione tra salute fisica, salute mentale e performance lavorativa - Come introdurre azioni di benessere fisico in azienda - Interventi formativi e informativi ad integrazione delle politiche di welfare
- BENESSERE DIGITALE PER LE FAMIGLIE - Perché sostenere i genitori nell'educazione digitale dei figli - Linee guida per pensare a progetti di welfare familiare sull'educazione digitale - Che tipo di attività sul benessere digitale per famiglie si possono pensare in azienda.



## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a consulenti, liberi professionisti, titolari d'impresa e dipendenti (Tecnici e Responsabili del personale, Project Manager) che curano la gestione, l'amministrazione e lo sviluppo delle RU, implementano strategie e pianificano le politiche del personale, i piani di formazione, analisi e valutazione del lavoro, valutano il potenziale e pianificano le carriere, definiscono ed implementano le politiche retributive, presidiano le relazioni, la comunicazione con il personale e le relazioni sindacali.

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata** 40 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 2/4/8 ore

### Modalità Operative di erogazione

- Aula
- Virtual Classroom

### Metodologie formative

- PROJECT WORK
- CASE HISTORY
- ACTION LEARNING
- E- LEARNING

### Attestato

Certificazione degli apprendimenti

### Costo/persona

**2.000 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

## WELFARE MANAGEMENT

Il corso ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti le competenze specialistiche necessarie ad operare nel campo delle politiche del lavoro progettando, gestendo, monitorando e valutando i programmi di welfare aziendale, affiancando i responsabili della gestione delle risorse umane in materia di welfare, smart working e lavoro agile anche durante le fasi di contrattualizzazione, negoziazione e contrattazione sindacale.

### CONTENUTI FORMATIVI

- **POLITICA DI WELFARE AZIENDALE:** - Quadro normativo e Legge Stabilità 2017 - Estensione art. 51 e art. 100 TUIR - Estensione PDR al settore pubblico e privato - Coinvolgimento paritetico dei lavoratori
- **INCENTIVI FISCALI E CONTRIBUTIVI:** - Retribuzione imponibile a fini contributivi e fiscali delle erogazioni di welfare - Ricadute fiscali sui redditi del lavoratore e dell'azienda: IRPEF, IRES ed IRAP - Equilibrio tra welfare aziendale e solidarietà generale
- **ANALISI FABBISOGNI DEI LAVORATORI E INDIVIDUAZIONE DEGLI STRUMENTI DI WELFARE:** - Analisi demografica della popolazione aziendale - Individuazione degli strumenti in linea con le esigenze dei dipendenti - Analisi di compatibilità dei vari strumenti con norme o contratti collettivi - Valutazione della percezione delle misure da parte dei dipendenti
- **PROGETTAZIONE E IMPLEMENTAZIONE DEL PIANO DI WELFARE:** - Dinamiche e soggetti coinvolti nella progettazione - Caratteristiche del piano e prestazioni offerte - Gestione amministrativa - Strumenti per la comunicazione - Il modello di gestione in outsourcing
- **SERVIZI EROGABILI:** - Contributi all'assistenza sanitaria e alla previdenza complementare - Spese per rischio non autosufficienza - Assistenza ai familiari - Spese di istruzione e servizi alla scuola, servizi di baby-sitting - Flessibilità oraria - Part time - Banca delle ore - Smart working e lavoro agile - Job sharing e job sharing familiare
- **IMPATTO DEI PIANI DI WELFARE SUI LAVORATORI E SULLA PRODUTTIVITÀ AZIENDALE:** - Impatto sulla vita personale e familiare dei lavoratori - Impatto sulla vita lavorativa - Impatto sui principali indicatori di produttività - Strumenti finalizzati alla misurazione dell'incidenza delle misure implementate sulla produttività (infortuni, assenteismo, ecc.).

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a coloro che in qualità di dipendenti, titolari di impresa e consulenti, curano la gestione, l'amministrazione e l'organizzazione del personale, presidiando le relazioni e la comunicazione, nonché la definizione e implementazione di politiche di welfare aziendali e di strategie per lo sviluppo delle risorse umane (Tecnici e Responsabili del personale, Esperti di gestione risorse umane) o desiderano operare attraverso nuove modalità lavorative.

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata** 24 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 4/8 ore

### Modalità di erogazione

- Virtual Classroom
- Aula

### Metodologie formative

- PROJECT WORK
- CASE HISTORY
- ACTION LEARNING

### Attestato

Attestato Regionale di Certificazione delle Competenze

### Costo/persona

**800 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

## SMART WORKING

Obiettivo specifico del corso è accompagnare i partecipanti al cambiamento organizzativo, interpretando correttamente i nuovi modelli di lavoro, basati su autonomia e responsabilità, e i nuovi stili di leadership fondati su fiducia, flessibilità, modalità operative "per obiettivo" e orientate ai risultati, in assenza di vincoli orari e spaziali e con l'utilizzo di strumentazione tecnologica avanzata.

Per questo il corso vuole guidare sia chi organizza, coordina e supervisione le attività degli smart worker, che gli stessi smart worker, attraverso il trasferimento e la condivisione di un insieme di conoscenze e abilità, con focus particolare sulle "soft Skills" che consentono di operare con il giusto approccio, restituendo efficacia ed efficienza sia alle proprie performance che all'organizzazione aziendale, favorendo un clima di benessere personale e professionale.

### CONTENUTI FORMATIVI

- Principi dello smart working e della conciliazione tempi di vita e di lavoro
- Rischi generali e rischi specifici dell'attività in smart working
- Contrattualistica del lavoro relativa allo smart working
- Doveri di osservanza e di diligenza nell'esercizio delle mansioni assegnate dal datore di lavoro
- Normativa sulla protezione e circolazione dei dati personali
- Principi di dematerializzazione e gestione/condivisione della documentazione
- Comportamenti lavorativi coerenti con le norme di igiene e sicurezza sul lavoro e con la salvaguardia/sostenibilità ambientale (Legge 81/2017)
- Tecniche e strumenti di Project management
- Il lavoro per "obiettivi": tecniche e metodologie
- Modalità e tipologie di comunicazione efficace
- La pianificazione e il controllo dei risultati delle attività lavorative in "remoto"
- Tecnologie e device a supporto dello smart working (Servizi cloud, file sharing, sistemi di comunicazione istantanea, Strumenti per videoconferenza...) e sicurezza informatica
- Strumenti e software per l'organizzazione, la pianificazione del lavoro, la condivisione dei documenti e la comunicazione istantanea
- Procedure e istruzioni operative attinenti all'organizzazione aziendale e ai sistema di qualità previsti nella struttura di appartenenza

## A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutti coloro che curano la gestione, l'amministrazione e l'organizzazione delle trasferte del personale, presidiando le relazioni e la comunicazione con il personale, nonché definiscono e implementano politiche di compliance aziendali e strategie di sviluppo delle risorse umane.

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata** 30 ORE

### Programmazione

Sessioni formative da 2/4/8 ore

### Modalità di erogazione

- Virtual Classroom
- Aula

### Metodologie formative

- PROJECT WORK
- CASE HISTORY
- ACTION LEARNING
- E- LEARNING

### Attestato

Certificazione degli apprendimenti

### Costo/persona

**1.500 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

## TRAVELLING RISK MANAGEMENT

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare competenze per la progettazione e implementazione di politiche e strategie aziendali (procedure, sistemi, strumenti) di chi è chiamato a dirigere ed occuparsi del personale e per:

- Progettare, comunicare e formare il personale sui rischi riferibili al paese di destinazione
- Promuovere comportamenti responsabili durante le trasferte
- Delineare sistemi e strumenti per tracciare gli spostamenti dei dipendenti ed individuare la loro posizione in ogni momento del viaggio
- Fornire ai dipendenti dispositivi e procedure per comunicare immediatamente situazioni di emergenza o per notificare loro ogni informazione rilevante ai fini della loro incolumità
- Assistere il lavoratore che viaggia in modo professionale e tempestivo in caso di emergenza.

### CONTENUTI FORMATIVI

- Definizioni: rischio, minaccia, conflitto, guerra e tutti i termini comunemente usati quando ci si riferisce a scenari geopolitici ad alto rischio
- Normativa vigente (obbligatoria e facoltativa)
- Implementazione di un servizio TRM come funzione riconosciuta e voluta dall'Azienda (Riconoscimento del Board, rapporti con gli Stakeholders, Business Plan dedicato)
- Rischio paese per l'azienda e per il viaggiatore
- Analisi del contesto (traffico di stupefacenti/guerre/conflicti...)
- Analisi della conflittualità
- Immagine del viaggiatore "occidentale"
- Classificazione delle informazioni
- Fonti di informazione per informazioni globali
- Fonti di informazione per rischi specifici del paese
- Rischi paese specifici
- Misure di mitigazione
- Scelta dei fornitori delle misure di mitigazione (security provider, health assistance provider, crisis communications provider)
- Crisis team, organizzazione e procedure
- Formazione per il viaggiatore.

### **A CHI E' RIVOLTO**

Titolari, lavoratori autonomi titolari di partita IVA, dipendenti di strutture turistiche che svolgono attività di relazione, comunicazione e contatto con il cliente (operatori addetti all'accoglienza, receptionist, addetti al riordino stanze, baristi, barman, camerieri, fattorini e portieri e, in generale tutti i profili presenti nelle strutture alberghiere chiamati a gestire e il contatto e interfacciarsi con il cliente.

**Livello:** Avanzato

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata** 16 ORE

### **Metodologie formative**

ROLE PLAYING  
CASE HISTORY

### **Modalità Operative di erogazione**

Aula  
Virtual Classroom tramite piattaforma Office 365 Educational

### **Attestato**

Certificazione degli apprendimenti

### **Programmazione**

Sessioni formative da 4/8 ore

### **Costo**

**800 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

## **TOURISM HOSPITALITY**

Il corso intende trasferire nuove strategie di comunicazione, di contatto e relazione all'interno della struttura ricettiva, nell'ottica di offrire a tutti i livelli professionali in essa operanti metodi e strumenti per svolgere il ruolo di estremo rilievo che ognuno è chiamato a "giocare", dotandoli di asset vincenti per la loro professione e per la loro organizzazione.

### **CONTENUTI FORMATIVI**

- Evoluzione della relazione con il cliente al tempo del Covid
- Trend evolutivi del Food & Beverage e Hotellerie
- Customer experience: mondo in evoluzione
- Soddisfare/fidelizzare/networking: catena del valore
- Dimensione emotiva vs. dimensione economica
- Welcome: momento della verità (FMOT)
- Asset vincenti nella relazione: simpatia, sorriso, empatia, gentilezza
- Soft skills: suggestionare, stupire, sorprendere (3S)
- Assertività al servizio del cliente

## DIGITAL PERFORMANCE MARKETING NEL SETTORE TURISTICO

Il corso ha l'obiettivo di trasferire competenze tecniche e tecnologiche per una gestione evoluta del marketing, nello specifico ottimizzando nuovi sistemi e canali di comunicazione multimediale e digitale (social media, web marketing, e-commerce), ambito particolarmente significativo per le aziende del comparto turistico e fondamentale per entrate in contatto con il cliente, comunicare e interagire, raggiungere e cogliere i fabbisogni di una più ampia platea attraverso una rinnovata valorizzazione e attrattività del territorio lombardo e, in generale, dell'offerta turistica "Made in Italy".

### CONTENUTI FORMATIVI

#### STRATEGIE DI WEB MARKETING TURISTICO

- Il nuovo processo di acquisto del consumatore
- Posizionamento organico: elementi per migliorare la Search Engine Optimization (posizionamento del proprio sito web)
- Leve web di acquisizione del traffico online: SEA, Affiliazione, Retargeting e Display
- Pianificare una campagna Display Advertising in Programmatic
- Ottimizzazione di Google My Business
- I principali Boost Tool delle Online Travel Agency. Caratteristiche e creazione di una campagna con TravelAds
- Definizione della strategia di ripresta post Covid-19: quali leve web attivare e come definire una strategia a corto-medio-lungo termine
- Google Analytics: tracciamento dei dati e Customer Lifetime Value

#### SOCIAL MEDIA IDENTITY

- Costruire la propria identità online (tools, canali social, website)
- Il digitale è relazione: come parlare al proprio cliente, conoscerlo, ascoltarlo.
- La personalità digitale: raccontare la propria storia (Tone of voice e definizione del Target)
- La gestione dei canali social (Facebook, Instagram, LinkedIn)
- Il vocabolario del Digital Marketing (Copywriting, SEO, ADV, DEM, ecc.)
- La gentilezza digitale: social network tra spazio pubblico e spazio privato
- Come rispondere alle critiche sul web: cosa fare e cosa non fare

### A CHI E' RIVOLTO

Il corso è rivolto a chi cura la comunicazione digitale e il marketing nel settore turistico/alberghiero, che desidera acquisire metodologie e strategie di espansione del business, perfezionando le tecniche di promozione e contatto con il cliente attraverso le nuove tecnologie ICT. Il corso è rivolto anche a tutti coloro che, nel settore turistico, si occupano di promozione commerciale del prodotto turistico, pianificando e realizzando campagne come Responsabili e addetti marketing, Consulenti, Tecnici e operatori del marketing del settore turistico/alberghiero (titolari di impresa, liberi professionisti, dipendenti)

**Livello:** Specialistico

**Numero minimo partecipanti:** 6

**Durata** 30 ORE

### Metodologie formative

PROJECT WORK  
CASE HISTORY  
ACTION LEARNING

### Modalità Operative di erogazione

Aula  
Virtual Classroom tramite piattaforma Office 365 Educational

### Attestato

Certificazione degli apprendimenti

### Programmazione

Sessioni formative da 4/8 ore

### Costo

**1500 euro esente IVA**

Da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

**GRATIS CON IL VOUCHER FORMATIVO**

## MODULO DI PRE-ADESIONE AL CORSO (per persona)

da inviare a [info@akis.it](mailto:info@akis.it)

COGNOME E NOME	
PROFILO PROFESSIONALE	
RAGIONE SOCIALE AZIENDA	
INDIRIZZO COMPLETO	
ATTIVITA' CODICE ATECO	
PARTITA IVA / COD. FISCALE	
TELEFONO / CELLULARE	
E-MAIL	
CORSO PRESCELTO	

### NOTA BENE

La **pre-adesione rappresenta SOLO una manifestazione di concreto interesse, determinante** per favorire un tempestivo **accesso al Voucher formativo e al relativo finanziamento regionale**.  
La **pre-adesione non dà diritto all'iscrizione automatica al corso prescelto**, da perfezionarsi per il tramite della piattaforma regionale, nei tempi e nei modi definiti da Regione Lombardia.  
La **pre-adesione non comporta l'automatico ottenimento del Voucher Formativo**, subordinato alle specifiche procedure e direttive regionali, nei limiti delle risorse pubbliche previste dall'Avviso Formazione Continua 2020-2021 pubblicato sul BURL.  
**Nulla è dovuto a titolo di pre-adesione**. La quota di iscrizione e partecipazione (Costo/persona) sarà versata solo al momento di effettiva programmazione ed avvio del corso.  
Il corso **sarà attuato compatibilmente** con il numero minimo di partecipanti previsti.  
Indicativamente i corsi saranno avviati a partire da ottobre 2020. Aquis si impegna a informare tempestivamente gli utenti in merito ai tempi di avvio e realizzazione.

## INFORMATIVA PRIVACY

**TITOLARE DEL TRATTAMENTO** Il Titolare del Trattamento è AQUIS SRL con sede in Via A. Scarsellini, 11/13 - 20161 Milano contattabile alla mail [funari@akis.it](mailto:funari@akis.it)

**TIPOLOGIA DI DATI TRATTATI, FINALITÀ E BASE GIURIDICA** I dati personali identificativi da Lei forniti sono utilizzati esclusivamente per le finalità del servizio richiesto, in particolare per la gestione della domanda di iscrizione al corso di formazione, nonché per conseguire una efficace gestione ed esecuzione degli obblighi fiscali e contabili, amministrativi e gestione dei pagamenti.

Il trattamento di dati personali per questa finalità trova la sua base giuridica nell'art 6.1.b (esecuzione del contratto) del GDPR e non richiede il consenso degli interessati.

**MODALITÀ DEL TRATTAMENTO DATI** I dati verranno trattati con un supporto elettronico e cartaceo e verranno custoditi e controllati mediante adozione di idonee misure preventive di sicurezza, volte a ridurre al minimo i rischi di perdita e distruzione, di accesso non autorizzato, di trattamento non consentito e difforme dalle finalità per cui il trattamento viene effettuato. I dati non sono soggetti ad un processo decisionale automatizzato e non verranno trasferiti in Paesi terzi (extra UE)

**CATEGORIE DI DESTINATARI** I dati saranno trattati dai dipendenti e collaboratori del Titolare, nella loro qualità di persone autorizzate al trattamento.

I dati potranno essere comunicati, per quanto di loro rispettiva e specifica competenza, ad Enti ed in generale ad ogni soggetto pubblico o privato rispetto al quale vi sia per noi un obbligo (o facoltà riconosciuta da norme di legge) o necessità di comunicazione, nonché a soggetti nostri consulenti, nei limiti necessari per svolgere il loro incarico presso la nostra organizzazione, previa nostra lettera di incarico che imponga il dovere di riservatezza e sicurezza.

**PERIODO DI CONSERVAZIONE** I dati saranno conservati per il tempo necessario a conseguire gli scopi per cui sono stati raccolti.

**DIRITTI DELL'INTERESSATO** Ai sensi del Regolamento UE 2016/679 in qualità di interessato Lei gode dei diritti di cui dall'art 13 all'art 21 del Reg. UE 679/2016.

### LUOGO E DATA

**TIMBRO (se azienda)  
E FIRMA**