

AQUIS SRL

CONSULENZA E FORMAZIONE

SFOGLIA LE NOSTRE NUOVE PROPOSTE



È PRIMAVERA ...RIFIORISCE

IL VOUCHER FORMATIVO
FINANZIATO DA REGIONE
LOMBARDIA

INTERVENTI DI FORMAZIONE CONTINUA – FASE VI

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.

TANTE PROPOSTE FORMATIVE E FOCUS TEMATICI TRA CUI SCEGLIERE QUELLA CHE FA AL VOSTRO CASO

“GRATUITE CON IL RIMBORSO REGIONALE VOUCHER FORMATIVO”

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 alle 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

COME OTTENERE IL VOUCHER FORMATIVO

**SOLO UN ENTE DI FORMAZIONE ACCREDITATO, COME AQUIS, PUÒ EROGARE I CORSI E
CONSENTIRTI COSÌ DI RICEVERE IL RIMBORSO DEL 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 il tuo posto.
1. Accedi al **portale Regionale “Bandi on line”** per prenotare il corso con Aquis (è indispensabile disporre di SPID e FIRMA DIGITALE). Ti assistiamo noi in tutte le operazioni di profilazione, fornendoti aiuto e indicazioni per la preparazione dei documenti prescritti da Regione e nella candidatura della tua domanda di contributo.
- 2- **Partecipa al corso**, versando ad Aquis la quota di partecipazione ad effettivo avvio del corso
2. **Frequenta almeno il 75%** del corso e presenta la richiesta di liquidazione del voucher a Regione Lombardia sul portale, sempre con il nostro aiuto.

SCEGLI ORA IL TUO CORSO, PENSA ORA AL TUO FUTURO

<https://aquis.it/voucher-formativo-regione-lombardia-2021/>

**AFFRETTATI ... CI SONO AL MASSIMO 20 POSTI PER OGNI CORSO E LE
RISORSE REGIONALI FINISCONO PRESTO !**

Per informazioni e pre-iscrizioni:

Paola Peletti peletti@aquis.it

Paolo Raimondi raimondi@aquis.it

SCOPRI I NOSTRI CORSI (clicca sul titolo per approfondire i contenuti)

ABILITA' E RISORSE PERSONALI STRATEGICHE PER AFFRONTARE IL CAMBIAMENTO

- ◆ **TEAMWORK**
Strategie costruttive per il benessere professionale e organizzativo
- ◆ **PEAK PERFORMANCE COACH**
Sviluppare nel coachee la capacità di utilizzo delle sue risorse personali
- ◆ **SMART LEADERSHIP & PRIORITY MANAGEMENT**
Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working
- ◆ **DA MANAGER A COACH PER POTENZIARE E ORIENTARE LE PERFORMANCE DEI COLLABORATORI**
Predisporre un piano di coaching

STRATEGIE INNOVATIVE DI COMUNICAZIONE, MARKETING E VENDITA

- ◆ **NEUROSELLING, UNA STRATEGIA VINCENTE PER IL MARKETING E LA VENDITA**
Gestire le attività di comunicazione aziendale
- ◆ **COORDINAMENTO RETE DI VENDITA NAZIONALE ED INTERNAZIONALE**
Responsabile reti di vendita
- ◆ **LINKEDIN LEAD GENERATION PER LE VENDITE**
Gestire attività di Lead Generation in modo scientifico
- ◆ **SOCIAL MEDIA MANAGER ON LINKEDIN**
Gestire attività di Lead Generation in modo scientifico

FAVORIRE E SOSTENERE I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

- ◆ **IVA E IMPOSTE NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI**
Specialista degli scambi internazionali
- ◆ **OPERAZIONI DOGANALI: GESTIRE CORRETTAMENTE IMPORT/EXPORT**
Tecnico delle spedizioni e dei trasporti

INNOVARE LA GESTIONE E LO SVILUPPO RISORSE UMANE

- ◆ **FORMAZIONE A DISTANZA RAVVICINATA**
Effettuare la progettazione di un intervento in modalità e-learning
- ◆ **WELFARE MANAGER**
Realizzare un piano di welfare aziendale

STRATEGIE EVOLUTE DI MANAGEMENT PER IL CONTROLLO E GESTIONE DEI RISCHI

- ◆ **INTRODUZIONE AL RISK MANAGEMENT**
Progettare un sistema di controllo interno
- ◆ **INSURANCE POLICIES MANAGEMENT**
Effettuare un intervento di internal audit

TECNICHE DI PRODUZIONE

- ◆ **LE DIRETTIVE DI PRODOTTO EUROPEE E LE NORME INTERNAZIONALI**
Provvedere alla messa a punto e regolazione di macchine e impianti

MANAGEMENT 4.0 RICERCA E INNOVAZIONE, (in partnership con Centro di ricerca accreditato MIUR)

- ◆ **INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT PATENT BOX**
Identificare e gestire opportunità di innovazione nel settore finanziario derivanti dalla digital transformation
- ◆ **INNOVATION MANAGEMENT RICERCA, INNOVAZIONE E DESIGN**
Esperto gestione area produzione

Strategie costruttive per il
benessere professionale e organizzativo

TEAMWORK

30 ore in e-learning "live" con coach ed esperti
di comunicazione

Il corso è trasversale ad ogni contesto e dimensione professionale, nell'ottica di **implementare strategie e approcci innovativi nella gestione e sviluppo delle Risorse umane**, offrendo ai partecipanti le **competenze "chiave" per "fare squadra"**. I contenuti formativi puntano su tecniche e strumenti per guidare le **relazioni e gestire le dinamiche all'interno di un team di lavoro**, in particolare agendo su comprensione, valorizzazione, motivazione e orientamento, strategie e obiettivi d'azione comuni e condivisi. Un'attenzione specifica è rivolta alle **criticità psicologiche e sociali** che intervengono tra i membri di un Team, così da riconoscerle, affrontarle e superarle in modo positivo e vantaggioso.

Questo approccio consente di accompagnare le persone verso il cambiamento garantendo un clima di benessere e fiducia reciproca (verticale ed orizzontale), favorendo il potenziamento delle performance.

PSICOLOGIA SOCIALE E DEI GRUPPI

Il ciclo biologico di risposta alla minaccia nel sistema nervoso di un individuo

Meccanismi di fuga, lotta e congelamento in ambiente lavoro
Come funziona il sistema nervoso

Che cosa è l'ego e i meccanismi dell'ego all'interno di un team

Le conseguenze nelle relazioni e nel processo decisionale

Imparare ad individuare bisogni, priorità e a comunicarli in modo assertivo, empatico

TEAM WORKING: UNA STRATEGIA PER IL BENESSERE PERSONALE E PROFESSIONALE

Engagement: mantenere alta la motivazione di tutto il team

Negoziare: gestione del conflitto all'interno di una relazione

Il conflitto come opportunità

Benessere: creare un clima di fiducia e di collaborazione

COMUNICAZIONE

Ottimizzare la gestione delle informazioni e la comunicazione

Imparare a fare domande

Definizione e importanza della comunicazione degli obiettivi

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

1.500,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Sviluppare nel coachee la capacità di
utilizzo delle sue risorse personali

PEAK PERFORMANCE COACH

40 ore in Out door training (*) + E-learning
"live" con Leadership & Emotional Coach

La leadership del terzo millennio è una leadership con attenuazione dell'ego in direzione della **Peak Performance**, nell'accezione di "prestazione ottimale" di Mihaly Csikszentmihalyi, teorico del FLOW. Il programma formativo mira a risvegliare le doti e i talenti attraverso un nuovo approccio e una **nuova concezione di leadership, ovvero di coach dei propri collaboratori**, sviluppata a livello profondo del sé, basandosi sullo sviluppo metaforico delle "5 C" della sopravvivenza (Cutting tools, Covering devices, Cordage, Container, Combustion devices) nonché dei 4 + 1 Accordi derivati dagli insegnamenti toltechi divulgati da Don Ruiz. Lo "schema" formativo adotta le linee guida della leadership, puntando **sullo sviluppo delle "risorse" personali** per dar vita ad una nuova generazione di manager i quali, introducono nella relazione con gli altri (team, collaboratori, peer) il concetto chiave e gli stili del "coach", ovvero di colui che, anche esplorando le zone "d'ombra" sulla traccia della Johari Window, propone una inedita versione di sé e attiva un modo nuovo di dirigere e cooperare.

EGOLESS LEADERSHIP - Leadership orizzontale, verticale e Virale; Il Leader come Coach e Il Coach come Leader; Personal branding
COACH RELAZIONALE - Stili comunicativi interiori ed esteriori; Linguaggio persuasivo; La responsabilità della relazione; Ascolto profondo

COACH MANAGERIALE - Ancoraggi e Processi decisionali; Problem solving ed euristica; Strategia e piano d'azione

COACH EMOZIONALE - Gestione degli stati emotivi, del conflitto, energetica; Neuroscienze per il Coach; I 7 circuiti di Panksepp; I meccanismi dello stress; Scioglimento dei contratti emotivi

Compresi 3 giorni e 2 notti a settembre 2022 presso struttura alberghiera, Centro benessere e olistico in Val Taleggio (BG)
(salvo future restrizioni covid)

Pernottamento (camera singola o doppia) - Colazione a buffet, Pranzo e Cena (anche menù vegetariano-vegano) - Tea break giornaliero con pasticceria e frutta - Tisana a disposizione sempre - Accesso giornaliero alla zona relax con sauna e idromassaggio - Accesso libero a Nido meditativo e giardino privato.

(*) Le sessioni formative residenziali in presenza richiedono elevati livelli di autodisciplina e mettono a dura prova la leadership del coach, in particolare per l'uso di tecniche di "terapia provocativa" che comportano anche attività fisiche e di natura "stressogena". A massima tutela dei partecipanti, l'ammissione al corso è preceduta da approfondito colloquio per verificare l'assenza di potenziali ostacoli, con attenzione ad aspetti psico-fisici che possono acuire criticità personali pre-esistenti.

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Coordinare team di lavoro applicando strumenti e metodologie dello smart working **SMART LEADERSHIP & PRIORITY MANAGEMENT**

30 ore in e-learning "live" con formatori ed esperti di gestione e sviluppo RU

Per un responsabile, integrare nuovi approcci metodologici gli consente di **accompagnare le persone verso il cambiamento delle modalità lavorative**, garantendo un clima di benessere e di fiducia reciproca (verticale ed orizzontale), favorendo il potenziamento delle performance professionali, produttive e relazionali, con standard anche superiori a quelli del "lavoro in presenza". Oggi, più che mai, le **nuove forme organizzative introdotte in tutte le imprese, smart working**, stanno infatti, generando situazioni sempre più complesse, critiche e difficili da governare, comportando la necessità di attivare autonomia e pro-attività. **Coordinare le persone in questa dimensione, attraverso un approccio fondato sull'engagement** e sulla valorizzazione delle competenze professionali e relazionali, genera consapevolezza e responsabilità nei collaboratori, e l'adozione di nuovi stili di leadership basati sull'autorevolezza, ossia su un clima in cui le persone si sentono riconosciute, non solo per il lavoro che svolgono, quanto per il loro valore come persone.

SMART WORKING, UNA NUOVA OPPORTUNITÀ

Problemi e opportunità La comunicazione
Elementi costitutivi per lavorare a distanza: gestione priorità e del tempo; fiducia; lavoro di squadra; lavoro per obiettivi

SMART WORK LEADERSHIP

La leadership tra smart working e remote working
Agire la leadership attraverso le funzionalità e le opportunità offerte dalle piattaforme digitali

SMART WORK MANAGEMENT

L'impatto del lavoro a distanza sulle dinamiche di gruppo e le soluzioni per la mitigazione dei rischi
Performance management: come gestire correttamente l'assegnazione di attività ed obiettivi

PRIORITY MANAGEMENT

Gestione del tempo in un periodo di crisi: fattori critici per utilizzo del tempo, corrosivi del tempo e come gestirli, migliorare la gestione del tempo: importanza, urgenza e priorità, analisi matematico funzionale utilizzo tempo, Matrice di Eisenhower

Il lavoro per obiettivi: macro e micro obiettivi (logiche aziendali, priorità e obiettivi SMART)

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

1.500,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Predisporre un piano di coaching **DA MANAGER A COACH PER POTENZIARE E ORIENTARE LE PERFORMANCE DEI COLLABORATORI**

40 ore in e-learning "live" con coach ed esperti RU

Il corso propone a tutti coloro che dirigono e coordinano gruppi di lavoro, teorie, tecniche e modalità operative per gestire, motivare e far crescere il proprio team, sviluppando il potenziale delle persone, il loro coinvolgimento e l'assunzione di responsabilità, il tutto finalizzato ad ottimizzare il processo di raggiungimento degli obiettivi aziendali. Migliorare il clima e il sentimento di fiducia reciproca, in particolare nelle fasi di cambiamento, trasformazione e riorganizzazione, è l'obiettivo di tutti i Manager che mirano a favorire specifiche ed efficaci modalità di conduzione di un team di lavoro, nell'ottica di potenziare le performance professionali, produttive e relazionali. Il corso è trasversale ad ogni contesto professionale per implementare nuove strategie e approcci manageriali innovativi nella gestione delle Risorse umane.

DA MANAGER A COACH

Da Manager a Coach: le basi della gestione delle Risorse Umane

Il Coaching: basi metodologiche

Il Coaching nella gestione del Team

Valutare il potenziale dei singoli e dei team

Quando essere Manager, Leader e quando essere Coach

IL TEAM COACHING

L'ascolto attivo come tecnica di sviluppo della fiducia reciproca

Il Team Coaching per persone che operano sul territorio

Il Team Coaching per persone che operano in azienda

Il Team Coaching per persone che operano in smart working

IL TEAM PER TRAGUARDARE GLI OBIETTIVI AZIENDALI

Come l'obiettivo del team si integra nell'obiettivo aziendale
Dal conflitto alla cooperazione

Come definire, rendere comprensibile e raggiungere l'obiettivo di un team

La motivazione del team

La gestione del tempo nel team

Creare responsabilizzazione e impegno ad ogni livello

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Gestire le attività di comunicazione aziendale **NEUROSELLING, UNA STRATEGIA VINCENTE PER IL MARKETING E LA VENDITA**

30 ore in e-learning "live" con esperti del settore e neuroscienziati

Il percorso formativo affronta **le basi neuro- scientifiche della comunicazione e delle vendite**, introduce alle **strategie di Neuromarketing**, calate in un contesto pratico e in relazione alle varie tipologie di relazioni focalizzate su comunicazione commerciale, marketing e vendita (diretta, indiretta, BtoB o BtoC, E- commerce, informativa, educational) proponendo simulazioni, fornendo strumenti pratici e le più efficaci strategie per comunicare e vendere in modo innovativo il proprio prodotto o servizio.

La formazione nasce, per questo, trasversalmente orientata verso **tutti coloro che curano le relazioni commerciali**, a più e differenziati livelli di interlocuzione, interessati al tema delle applicazioni delle neuroscienze nei processi di marketing e vendita.

NEUROSELLING

Le neuroscienze applicate alla vendita

Come funziona il cervello umano

Il processo decisionale e di vendita: cervello razionale vs emotivo

Come è fatto e come funziona il cervello nei processi di vendita e di acquisto

Comunicare al cervello giusto: le caratteristiche del cervello che decide e compra

Un'esperienza di vendita al cervello rettiliano

NUOVI STRUMENTI E TECNICHE DI COMUNICAZIONE

Le regole per catturare l'attenzione del cliente

Le regole per rendere l'esperienza d'acquisto ottimale

Il prezzo-pizzicotto: come minimizzare il dolore del prezzo nel processo di vendita

Neuro comunicazione per la vendita

APPLICAZIONI E SPERIMENTAZIONI

Una simulazione di vendita ai partecipanti Analisi dei casi proposti

Il feedback nel processo di vendita

Il follow up e il CRM, attraverso le applicazioni neuroscientifiche

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

1.500,00 euro esente IVA da versare all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Responsabile reti di vendita **COORDINAMENTO RETE DI VENDITA NAZIONALE ED INTERNAZIONALE**

40 ore in e-learning "live" con manager delle vendite

Chi governa i sistemi distributivi interviene principalmente per le attività il **coordinamento della forza di vendita assegnata alla sua "zona" per il conseguimento di precisi obiettivi di vendita.**

A loro si rivolge questo corso per fornire nuove competenze indispensabili per **costruire, motivare, verificare e rendere efficace un team di vendita** (dipendenti, agenti, collaboratori), orientato sia al mercato italiano che estero.

Trasferire e far applicare le più recenti tecniche di pianificazione e gestione della rete di vendita, basate in particolare sulla **relazione interpersonale**, conoscere ed applicare i diversi **stili di Leadership diversificati** in base alle situazioni aziendali ed ai livelli di competenza e esperienza dei singoli, conoscere ed applicare i principali **modelli di Team Building** sono le tematiche su cui è focalizzato questo corso.

OBIETTIVI E PIANIFICAZIONE DELLE ATTIVITA'

Pianificare e programmare l'attività della forza di vendita sul mercato nazionale ed internazionale

Definire e comunicare in modo efficace gli obiettivi di vendita

Delineare il profilo del cliente target italiano ed estero

Analisi dei dati del potenziale di crescita e miglioramento

Preparazione e discussione del piano e del budget di vendita

COORDINARE IL LAVORO E VALUTARE LE PERFORMANCE

L'innovazione del coaching nella gestione della rete vendita

Motivare la rete vendita

I 4 principali stili di Leadership

Strumenti e tecniche di team building

Tecniche e strumenti di gestione del parco clienti nazionale e internazionale

Tecniche di comunicazione on line, strumenti e nuove strategie per finalizzare la vendita (webinar promozionali) nazionale ed estera

Coordinare la forza di vendita in smart working

Piano provvigioni e piano incentivi

Il controllo della rete di vendita

Griglia di autovalutazione

Valutare le performance del team di vendita

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Gestire attività di Lead Generation in modo scientifico
LINKEDIN LEAD GENERATION
PER LE VENDITE

30 ore in e-learning "live" con esperti di
Linkedin e Lead Generation

LinkedIn è il Social Network più diffuso in ambito business e nasce con la mission di "mettere in contatto" le persone che desiderano comunicare la propria identità professionale, condividere temi e contenuti, dialogare in merito alla propria realtà e dimensione lavorativa, favorendo soprattutto le relazioni commerciali.

Uno degli **aspetti fondamentali** è la **gestione delle attività di Lead Generation**, ossia la capacità di porre in essere azioni di comunicazione che hanno come obiettivo la generazione di contatti con i "prospect". Il problema è essere credibili, comprendere e usare al meglio lo strumento, **entrare in contatto con i Lead**.

Il corso affronta in **modo scientifico tecniche e strategie per trasformare i Lead in clienti fidelizzati**, approcciandosi a tutte le funzionalità di LinkedIn nell'ottica di far sviluppare ai partecipanti un mind set efficace, facendo leva su sistemi efficaci e testati, così da giungere a **risultati commerciali concreti in tutti i mercati/settori**.

COMUNICAZIONE SOCIAL

Aumentare la visibilità del profilo e rafforzare il brand per farsi "riconoscere"

Creare interazioni e relazioni con i contenuti
Scrivere commenti e post nel modo corretto
Applicare adeguate strategie di primo contatto

SOCIAL REPUTATION

Curare la reputazione personale e aziendale
Come evitare errori e crisi "social"

LEAD MAPPING

Mappare il proprio mercato di riferimento su LinkedIn
Verificare i potenziali clienti su LinkedIn (numero e localizzazione)

LEAD GENERATION

Costruire e ampliare il proprio network verso i potenziali clienti
Applicare tecniche avanzate di Lead Generation su LinkedIn
Trasformare i contatti in un appuntamento/call di lavoro

SALES NAVIGATOR

Sales Navigator: lo strumento di Business Intelligence di LinkedIn per eseguire una Lead Generation scientifica
Strategie efficaci per sviluppare contatti con Sales Navigator
Correlazione ad un sistema di CRM

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

1.500,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Implementare una relazione virtuale e digitale **SOCIAL MEDIA MANAGER ON LINKEDIN**

40 ore in e-learning "live" con social media manager esperti di LinkedIn

Il Social Media Manager cura la pianificazione, definizione, implementazione ed esecuzione delle **strategie aziendali di comunicazione tramite i Social Network**.

Si occupa di generare e monitorare le attività promozionali, valutando e monitorando gli indicatori "chiave" di prestazione, curando lo sviluppo dei contenuti, l'organizzazione di eventi e attività di "advocacy" nella direzione di attivare relazione virtuale e digitale con il proprio "target" (settore, mercato, utente, stakeholder, ecc.).

Il corso propone abilità e conoscenze indispensabili per **operare in modo ottimale su LinkedIn** approcciando, **strategicamente e metodologicamente**, tutte le sue funzionalità, in particolare per:

- Creare, applicare e gestire un Piano Strategico di posizionamento su LinkedIn
- Sviluppare e gestire una corretta Policy sul canale LinkedIn
- Sostenere l'empowerment del posizionamento e dell'azione dei profili su LinkedIn
- Attivare azioni di Branding e Community management
- Creare e sviluppare la propria "reputation" per accrescere la credibilità sul canale
- Ampliare il network di contatti profilati, in rapporto al settore e al target di interesse
- Sviluppare il piano editoriale (ideazione, calendarizzazione e pubblicazione di contenuti)
- Monitorare i risultati delle azioni di comunicazione e marketing su LinkedIn, tramite raccolta, analisi e valutazione ponderata degli indicatori "tipici".

PIANO STRATEGICO DI POSIZIONAMENTO ON LINKEDIN

Marketing strategico e operativo sui social network
Declinazione obiettivi di marketing e piattaforma LinkedIn
Piano operativo e identificazione KPI

ASSET AZIENDALI E PERSONALI

Creazione e sviluppo dell'identità aziendale sul canale LinkedIn
Creazione e sviluppo dell'identità personale/professionale
Layout grafico (immagine aziendale, professionale e del brand)

IL PIANO EDITORIALE

Creazione delle rubriche
Ideazione dei contenuti e dello storytelling
Il copywriting: scrivere commenti e post nel modo corretto
Social Media Planning
Creare interazioni e relazioni con i contenuti
Curare le pubblicazioni

MONITORAGGIO E VALUTAZIONE KPI

Data Mining afferenti agli indicatori di prestazione
Analisi e valutazione dei risultati
Creazione di report pre e post attività

LA POLICY

Linee di comportamento sui social network
Curare la reputazione personale e aziendale
Evitare errori e crisi "social"

BRANDING & COMMUNITY MANAGEMENT

Aumentare la visibilità del profilo per rafforzare il brand e farsi riconoscere su LinkedIn
Gestire la rete di relazioni in modo professionale, valorizzando l'immagine aziendale e/o professionale

LEAD GENERATION

Strategie efficaci per sviluppare i contatti e le relazioni
Applicare adeguate strategie di contatto
Costruire e ampliare il network verso potenziali clienti su LinkedIn
Applicare tecniche avanzate di Lead Generation su LinkedIn

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Specialista degli scambi internazionali IVA E IMPOSTE NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

30 ore in e-learning "live"
con esperti internazionali

Tutte le imprese che **operano scambi a livello internazionale** hanno esigenza di disporre di personale dotato di competenze strategiche in relazione al proprio ambito economico-produttivo, in particolare in materia di legislazione fiscale e doganale, nonché una approfondita conoscenza dei principali sistemi/regolamenti fiscali che regolano le operazioni con l'estero.

Il corso mira a sviluppare **competenze afferenti alla gestione delle operazioni di import ed export**, con specifico riferimento alla normativa fiscale che regola gli scambi internazionali e, per questo, correlata anche all'elaborazione di report e offerte commerciali, svolgimento di attività di budgeting, predisposizione di contratti, fatture e altri documenti doganali. La formazione è focalizzata sui principi applicativi e sul trattamento delle operazioni ai fini dell'imposizione IVA e delle altre imposte, trasferendo le più recenti istruzioni nazionali e accordi internazionali, anche attraverso analisi di ipotesi operative.

Il corso è rivolto a coloro che si occupano, a vari livelli, di **gestione delle operazioni commerciali, amministrative e doganali legate a importazione ed esportazione UE ed extra UE**, prevenendo così irregolarità e sanzioni, riducendo i costi operativi e fiscali.

PRINCIPI APPLICATIVI E TRATTAMENTO IVA DELLE OPERAZIONI RILEVANTI ANCHE AI FINI DOGANALI

IVA all'esportazione IVA all'importazione
IVA negli scambi intracomunitari
Procedure amministrative, fiscali e doganali relative agli scambi internazionali

IMPOSTE SULLA PRODUZIONE E SUI CONSUMI

Principi applicativi Principali Istituti

PROJECT WORK E CASE HISTORY

Sviluppo di un progetto di lavoro per applicare e sperimentare gli apprendimenti, da utilizzare al lavoro.

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test e Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

1.500,00 euro esente IVA da versare all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Tecnico delle spedizioni e dei trasporti OPERAZIONI DOGANALI: GESTIRE CORRETTAMENTE IMPORT/EXPORT

40 ore in e-learning "live"
19 workshops con esperti internazionali

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, 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.

Il corso punta, infatti, a sviluppare **competenze evolute nella gestione delle operazioni doganali al fine di sostenere lo sviluppo commerciale delle imprese e degli operatori di settore**, nell'ottica di contribuire al posizionamento competitivo nel mercato europeo ed internazionale.

FONTI NORMATIVE COMUNITARIE E NAZIONALI

Normativa Internazionale
Regolamento UE 952/2013 (Codice Doganale) e Regolamenti UE 2446-2447/2015

Norme nazionali e compatibilità con regolamenti comunitari
Atti unilaterali per i Paesi in Via di Sviluppo

RAPPORTO GIURIDICO DOGANALE

Territorio doganale comunitario e nazionale, 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: ipotesi in cui non si pagano i diritti doganali - Esportazione beni Dual Use soggetti alla Convenzione di Washington (Cites) e di beni culturali
OPERAZIONI DOGANALI
Regimi doganali
Immissione in libera pratica ed in consumo

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test e Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Effettuare la progettazione di un intervento in
modalità e-learning

FORMAZIONE A DISTANZA RAVVICINATA

40 ore in e-learning "live" webinar e workshop
con formatori esperti e neuroscienziati

Il periodo che stiamo affrontando ha profondamente modificato le modalità attraverso cui si comunica e ci si relaziona, **trasformando quella che prima era l'eccezione (smart working, lavoro da remoto, e-learning) in quotidianità**. Quella che pochi mesi fa era l'aula fisica oggi è la piattaforma virtuale; lavagne, slide e dispense oggi sono tool, oggetti digitali, materiali multimediali.

La formazione è cambiata, e il problema non solo è di ordine tecnologico. **Sono in cambiati i modi di relazionarsi, comunicare, creare rapporti con lo spazio, i colleghi e il proprio corpo**. Dietro a questa rivoluzione antropologica nasce un nuovo modo di apprendere, di allenare le competenze, di lavorare.

Un formatore e, in generale, **un responsabile delle risorse umane**, deve imparare a usare la tecnologia tenendo conto di come cambiano, in contesto digitale, le modalità con cui si apprende e ci si relaziona, utilizzando la distanza per creare legami di vicinanza.

Il corso ha questo duplice scopo: imparare a usare le piattaforme digitali e i nuovi strumenti didattici multimediali; andare in profondità, analizzando come cambia il cervello di chi apprende da remoto, come mutano le modalità di comunicare e relazionarsi a distanza, **come riprogettare e gestire la formazione e lo sviluppo delle RU** in ragione di queste nuove istanze. Tanto i contenuti quanto le modalità di erogazione si rifanno ai più recenti sviluppi delle neuroscienze e della psicologia cognitiva applicate all'apprendimento degli adulti.

LA PROGETTAZIONE E L'EROGAZIONE DI FORMAZIONE BLENDED E A DISTANZA

Le dimensioni dell'apprendimento nella formazione a distanza

Come essere efficaci nel progettare interventi formativi FAD: diverse tipologie e strumenti

L'interactive learning: poche istruzioni per l'uso

Come progettare il cambiamento: resistenza, opportunità, efficacia

Formazione in presenza, a distanza, blended, interattiva: analisi di casi

NEUROSCIENZE E APPRENDIMENTO

Elementi di base della formazione degli adulti

Come apprendiamo: i diversi modelli di apprendimento

Opportunità e minacce dell'apprendimento a distanza e dell'e-learning, in termini cognitivi

Neuroscienze e apprendimento

Terminologia e significati chiave

Analisi di casi e testimonianze aziendali

BUONE PRASSI PER LA GESTIONE DELLA FORMAZIONE SINCRONICA INTERATTIVA

Come cambia la comunicazione da remoto e a distanza

La costruzione del setting virtuale

Come utilizzare la dimensione audio-visiva per comunicare e ingaggiare

Progettare e gestire le esercitazioni da remoto

Le dinamiche di gruppo: come cambiano e come gestirle

L'uso della voce

Ingaggio, attenzione, concentrazione: come ottenerli e mantenerli

E-LEARNING E DISTANCE LEARNING

Opportunità e limiti della formazione asincrona

Il ruolo dell'e-learning nella formazione a distanza

La gamification e lo storytelling

L'utilizzo della FAD come strumento interattivo

Uso e opportunità delle principali piattaforme

PROJECT WORK E PIANO DI SVILUPPO

Condivisione dei project work dei partecipanti

Analisi e discussione delle opportunità/criticità emerse

Valutazione sui livelli di applicabilità ed efficacia in relazione ai diversi contesti organizzativi (differenze di business, culturali, geografiche, di seniority, ecc.)

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Progettare un piano di welfare aziendale **WELFARE MANAGER**

40 ore in e-learning "live"
con esperti di welfare

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.

Verrà presentato un quadro esaustivo in merito al significato e al contenuto del Welfare Aziendale, da dove origina l'esigenza, quali sono i benefici per aziende e lavoratori, qual è il quadro normativo e i principali servizi di welfare.

Saranno forniti strumenti operativi ed indicazioni pratiche per formulare un piano di welfare aziendale completo.

IL WELFARE

Il welfare, questo sconosciuto - Che cos'è il Welfare State

I Modelli di Welfare

Il welfare in Italia - La crisi del Welfare State

Dal "welfare state" al "secondo welfare"

Riflessioni antropologiche sul welfare state italiano

Il terzo settore

Le società di mutuo soccorso

Come funziona il sistema sanitario nazionale

IL WELFARE AZIENDALE

Che cos'è il Welfare Aziendale - Quanti tipi di welfare

La normativa di riferimento

Focus su fiscalità

Il premio di produttività

La contrattazione di secondo livello e il Welfare Aziendale

Le modalità di erogazione e gestione

GLI STRUMENTI DEL WELFARE

Gli strumenti del welfare aziendale

La previdenza complementare

Nel mondo dei piani sanitari: offerta profit e non profit

L'assistenza ai familiari e l'assistenza a lungo termine

Il welfare a consumo e le piattaforme web based

DECALOGO DEL PIANO DI WELFARE

Come si crea un piano di welfare aziendale modello 1

Come si crea un piano di welfare aziendale modello 2

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Effettuare un intervento di internal audit **INSURANCE POLICIES MANAGEMENT**

40 ore in e-learning "live" webinar e workshop
con esperti del settore

Una delle competenze fondamentali per la **mitigazione dei rischi d'impresa**, consiste nella costante ricerca di soluzioni assicurative che, per contenuti tecnici ed espressione economica, meglio rispondono ad esigenze contestualizzate. Quest'attività può essere svolta internamente, formando e/o specializzando una risorsa o un proprio team, ma riguarda anche consulenti, professionisti e manager del comparto assicurativo e finanziario onde offrire loro un evoluto e innovativo approccio per la gestione della clientela.

Il offre competenze per **analizzare, gestire e controllare in autonomia il quadro delle coperture assicurative aziendali, attraverso principi e metodi di risk management**, valutazione e controllo interno funzionali e utili a salvaguardare il patrimonio aziendale. A tal fine propone gli scopi della funzione assicurativa e la differenza fra gestione e trasferimento del rischio. Particolare rilievo verrà dato alle principali polizze, utili ad un'impresa per trasferire il rischio, a garanzia di solidità e competitività.

INTERNAL AUDITING

Il controllo interno

Analisi criticità e rischi correlati a processi e patrimonio aziendale

INSURANCE & RISK MANAGEMENT

Che cos'è e quali sono le competenze della funzione

Gestione del rischio o semplice gestione dei contratti assicurativi?

Il Risk Management in sintesi e la funzione assicurativa

Il concetto di mutualità

Assicurare le figure chiave in azienda e gli amministratori

CONTRATTI E INTERMEDIARI ASSICURATIVI

I contratti assicurativi e la normativa (codice delle assicurazioni)

Gli intermediari assicurativi, i rapporti con gli intermediari

TRASFERIRE I RISCHI

Le polizze danni e le polizze vita, le franchigie e gli scoperti

Le clausole "nascoste", le polizze Property

Le polizze RC e le clausole "Claims made" e "Loss Occurrence"

I rischi informatici e le polizze Cyberisk

Un nuovo concetto di solidità aziendale: le polizze Credito

WELFARE E FISCALITA'

Fiscaltà e assicurazioni, vantaggi welfare e previdenza

Piani di welfare aziendale: principi e soluzioni non assicurative

Previdenza complementare e integrativa, polizze infortuni,

Long Term Care

La mutualità diretta: le società di mutuo soccorso

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Progettare un sistema di controllo interno **INTRODUZIONE AL RISK MANAGEMENT**

40 ore in e-learning "live"
con manager ed esperti

"Tutti sanno che è più necessaria la prevenzione della cura, ma pochi premiano gli atti di prevenzione".

Il corso ha lo scopo di fornire **una base informativa sui processi di gestione del rischio aziendale ed organizzativo**. Il risk management è presentato come una metodologia e una strategia per generare valore e proteggerlo.

Partendo da una breve analisi della norma ISO 31000 e del processo di gestione del rischio, i partecipanti saranno introdotti alla **fase di "trasferimento del rischio", attraverso le coperture assicurative** in particolare, misurandosi e confrontandosi attraverso l'uso di strumenti e l'analisi di case history per traguardare un primo step afferente a competenze ad alto valore aggiunto, professionale e per l'impresa in cui operano.

IL RISCHIO

Il rischio: fra miti e scenari realistici

Differenza fra rischio e pericolo

La teoria del Cigno Nero

La diversa percezione del rischio a seconda della cultura e della società (Cosentino)

Il rischio d'impresa

CULTURA DEL RISCHIO

Proteggere l'impresa e creare valore

Il cambiamento del pensiero organizzativo

Controllare il rischio o gestire il rischio?

La gestione del rischio applicata a tutte le organizzazioni

IL RISK MANAGEMENT – CONTROLLARE E VALUTARE

La ISO 31000/2018 e le linee guida per i miglioramenti nel processo di gestione dei rischi

Il processo di risk management

Metodologie di Risk Management

Il profilo del risk manager

Definire il contesto - Identificare il rischio

Analizzare il rischio - Valutare il rischio - Trattare il rischio

RISCHIO E TRASFERIMENTO DEL RISCHIO

Il rischio sanitario

Il rischio finanziario

Il Cyberisk

Trasferire il rischio: la gestione assicurativa

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

Provvedere alla messa a punto e regolazione di
macchine e impianti

LE DIRETTIVE DI PRODOTTO EUROPEE E LE NORME INTERNAZIONALI

30 ore in modalità FAD BLENDED con tecnici ed
esperti del comparto industriale

Il **settore energetico** sta, oggi, attraversando un profondo ripensamento e cambiamento (ottimizzazione degli impianti, fonti di energia rinnovabili, politiche ambientali), incentivato dalle Istituzioni verso l'introduzione di soluzioni tecnologiche innovative, sviluppo di nuovi prodotti, realizzazione di impianti e apparecchiature in linea con il trend evolutivo del mercato.

In questa dimensione, il corso **verte sulle Direttive di Prodotto Europee e sulle Norme Internazionali** correlate alle diverse fasi di **realizzazione, installazione e manutenzione** di apparecchiature, coniugandole anche con le esigenze specifiche della clientela nazionale ed estera.

Grazie all'approfondita conoscenza delle disposizioni normative, le figure professionali coinvolte nel corso, saranno poste in grado di affrontare e applicare soluzioni tecniche e tecnologiche, efficaci ed efficienti, particolarmente in **relazione a requisiti fondamentali nel garantire la sicurezza di prodotti e impianti utilizzati in atmosfere a rischio esplosione.**

Oltre ad offrire anche una panoramica sulle principali Norme e Certificazioni di Prodotto, il corso affronterà, con un taglio molto pratico, le norme tecniche di costruzione, installazione e manutenzione.

INTRODUZIONE AL MONDO "EX"

La normativa

Principi di combustione ed esplosione

Caratteristiche delle sostanze potenzialmente esplosive (gas infiammabili e polveri combustibili)

I MODELLI DI CERTIFICAZIONE "EX" – COME OPERARE NEI MERCATI INTERNAZIONALI

Sistema IECEx

Mercato NAFTA

Unione Europea

LA MARCATURA CE E LE NORME TECNICHE

Le Norme tecniche di settore

La Marcatura CE

LE NORME TECNICHE DI COSTRUZIONE INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE IMPIANTI

ICE 600-79-1 Le custodie a tenuta di fiamma "D"

ICE 600-79-7 La sicurezza aumentata "E"

La Direttiva "ATEX 114"

Le Entrate "EX" - Un lavoro a regola d'arte

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale - Certificazione degli apprendimenti

COSTO/PERSONA

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

I CORSI 4.0 IN PARTNERSHIP CON



IDENTIFICARE E GESTIRE LE OPPORTUNITÀ DI INNOVAZIONE
NEL SETTORE FINANZIARIO DERIVANTI DALLA DIGITAL
TRANSFORMATION

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 reparto R&S, veicolare aggiornamenti sulla ricerca tecnico-scientifica, adottare sistemi di protezione dei diritti e gestire i brevetti.

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 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 e per prodotti fitosanitari
Disegni e modelli, anche comunitari, disegni industriali;
Informazioni aziendali ed esperienze tecnico-industriali, commerciali o scientifiche segrete e giuridicamente tutelabili (c.d. "know-how")

ANALISI AZIENDALE

Struttura partecipativa dell'impresa anche in relazione ad imprese associate ed eventi straordinari
Operazioni con imprese associate

Modello organizzativo dell'impresa Caratteristiche del mercato di riferimento e principali fattori di competitività e catena di valore d'impresa Funzioni, rischi e beni dell'impresa, beni immateriali e connessa alle attività R&D

CALCOLO PATENT BOX

Standard internazionali OCSE riferiti a linee guida sui 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 funzioni routinarie come risultanti da analisi funzionale e di rischio, calcolo reddito agevolabile

CASE STUDIES & BEST PRACTICES

Studio e analisi di case studies

Determinazione di best-practices

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale/Project work

- 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

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

ESPERTO GESTIONE AREA PRODUZIONE

INNOVATION MANAGEMENT RICERCA, INNOVAZIONE E DESIGN

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

L'**Innovation Management** è una delle attività professionali 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 di questi 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 potenziamento del business.

PIANO TRANSIZIONE 4.0

Contesto normativa e differenze con piano industria 4.0
Principali novità della Legge di Bilancio 2021
Norme Europee ricerca, sviluppo, innovazione e design

RICERCA E SVILUPPO

Linee guida Manuale Frascati su ricerca e sviluppo
Ricerca di base, applicata e sviluppo sperimentale
Caratteristiche fondamentali di ricerca e sviluppo (STINC - sistematicità, trasferibilità, incertezza, novità e creatività)
Classificazione e distribuzione nei campi di ricerca e sviluppo (sistema FORD)
Ricerca e sviluppo di software
Modelli metrico-quantitativi di valutazione

INNOVAZIONE

Linee guida scientifiche del Manuale di Oslo
Caratteristiche fondamentali dell'innovazione
Sistemi di misurazione dell'innovazione
Obiettivi e risultati finali dei processi di innovazione

DESIGN

Normativa in tema di design ed ideazione estetica
Linee guida scientifiche di design ed ideazione estetica
Attività di design ed ideazione estetica svolte dalle imprese operanti nei vari settori
Rapporto tra design ed innovazione

CHANGE MANAGEMENT

Nuovi modelli manageriali per guidare le aziende al cambiamento e le persone verso nuovi obiettivi modalità di operare e produrre

CASE STUDIES & BEST PRACTICES

Studio e analisi di case studies
Determinazione di best-practices

ESAME FINALE E ATTESTATO

Test finale/Project work

- 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

2.000,00 euro esente IVA da versare solo all'atto di effettiva iscrizione e avvio del corso

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Paola Peletti 349 7404412 peletti@aqis.it

Paolo Raimondi raimondi@aqis.it

