

Formazione professionale / a San Giovanni Valdarno

Percorsi di Management

Il crescente tasso di competitività ed incertezza dello scenario socio-economico e i mutamenti intervenuti nella regolazione di molteplici settori hanno spinto molte aziende ad introdurre profonde trasformazioni nei processi tecnico-produttivi, nelle strutture organizzative e nei meccanismi operativi.

Per supportare tale decisiva innovazione, docenti universitari, professionisti e rappresentanti di imprese quali IVV, CTP Tecnologie di processo, Monnalisa SpA, AISA, AFEI consulting, San Pellegrino, Consorzio Agrario, TS & Partners Consulting, Consorzio, Bimbo Italia, Caleffi SpA,

Bugnion SpA presentano, nei corsi organizzati dal Centro di Competenze Imprese e Vetro, ad imprenditori, professionisti ed operatori aziendali casi, soluzioni e strumenti operativi particolarmente tagliati per le PMI.

I corsi prevedono il riconoscimento di Crediti Formativi Universitari (CFU) riconosciuti dall'Università di Siena. Corso di Laurea in Economia e Gestione delle Piccole e Medie Imprese.

Per la spesa inerente al costo del corso esiste la possibilità di beneficiare di buoni formativi erogati dalla Regione Toscana o dalle Province di residenza dell'interessato. Il Centro dà il dovuto sostegno per la produzione della modulistica da presentare.

I corsi o moduli presentati in questo opuscolo possono essere personalizzati ed adattati per gli addetti di una sola azienda, presso la stessa azienda o in altri luoghi indicati.

Alle aziende che iscriveranno più partecipanti sarà concesso uno sconto del 20%.

I consulenti del Centro sono a disposizione per ogni tipo di verifica e chiarimento. I corsi saranno attivati con un minimo di 10 iscritti.



* La sede del centro di Competenze imprese e vetro

Tecnologie di Comunicazione

Il Centro di Competenze Imprese e Vetro in collaborazione con Eurobic Toscana Sud S.p.A. organizza un corso:

"Tecnico di Sicurezza delle Reti di Trasmissione Dati di 628 ore per 10 allievi".

Il Corso è finanziato con le risorse assegnate alla provincia di Arezzo dalla Regione Toscana per l'attuazione del POR della Regione Toscana OB 3 reg. UE 1784/99.

È rivolto a occupati e disoccupati giovani ed adulti, inoccupati, in possesso di diploma di Scuola Media Superiore con conoscenza nel campo dell'Information and Communication Technology.

La frequenza è gratuita e le iscrizioni scadono il 31.05.2004.

Per informazioni rivolgersi al Centro di Competenze Imprese e Vetro Via Vetri Vecchi, 34 52027 San Giovanni V.no (AR) Tel. 055/9139260 Fax 055/944119 E-mail: info@scuolavetro.it

Il Centro di Competenze Imprese e Vetro

"Il nostro lavoro per favorire l'occupazione". Si presenta così il Centro di Competenze Imprese e Vetro di San Giovanni Valdarno. Frutto del matrimonio tra enti pubblici e privati, il Centro



* Uno delle aule del centro

di competenze è una società consortile a prevalente capitale pubblico e senza fini di lucro. Presieduta da Massimo Pellegrini, un manager con esperienze ventennali in una delle principali aziende del Valdarno, la società propone attività formative non limitate al solo settore vetrario, ma estese ad altre compagnie produttive e tese a formare professionalità di alto livello. Scopo dichiarato del Centro è quello di favorire l'inserimento lavorativo dei giovani e creare al

tempo stesso quelle figure professionali delle quali le aziende sono carenti. A tale scopo acquista ancora più significato il rapporto che lega il Centro con l'Università di Siena ed il Polo Universitario arcino. I risultati sono molto soddisfacenti: il Centro è diventato luogo di aggregazione e di scambio di esperienze. Tante sono le

persone che hanno frequentato i corsi e che tornano per chiedere un consiglio, un aiuto ed informazioni per partecipare a nuovi corsi, e questo è un indice significativo della qualità dei processi formativi erogati. Il Centro è agenzia formativa accreditata dalla Regione Toscana, si è dotato di una propria Carta dei Servizi, è facilmente raggiungibile da tutto il Centro Italia sia in treno che in auto, è all'interno del complesso universitario dell'ateneo senese, l'accoltà di Geotecnologie, con una propria sede autonoma dotata di attrezzature e strumentazioni di alto livello. Nella sede del Centro di Competenze Imprese e Vetro si trovano aule didattiche, laboratori ed una segreteria moderna ed efficiente con personale specializzato. La struttura è aperta tutti i giorni ed è disponibile per fornire informazioni relative alla propria attività. Il Centro ha organizzato ed organizza corsi finanziati dal Fondo Sociale Europeo e corsi a pagamento di alta specializzazione organizzati in collaborazione con l'Università di Siena che riconosce ai partecipanti a questi corsi crediti formativi.



Università degli Studi di Siena
Economia e Gestione delle Piccole e Medie Imprese



PERCORSI DI MANAGEMENT

Analisi finanziaria e controllo di gestione Strumenti, testimonianze e soluzioni operative

4 moduli di 36 ore l'uno - Ogni modulo: il venerdì (8 ore) ed il sabato (4 ore) per tre settimane

1. L'analisi finanziaria per non esperti (MAGGIO - GIUGNO)
Il modulo indispensabile per l'imprenditore e gli esperti di aree diverse da quelle amministrative e finanziarie

- Le nozioni di base dell'analisi finanziaria
- Gli strumenti indispensabili per il controllo di gestione: conto economico scalare, stato patrimoniale, rendiconto finanziario, indicatori di performance
- I criteri di affidamento delle aziende di credito
- I vantaggi del budget e della gestione per obiettivi
- Introduzione al business plan

2. Budget ed Analisi di bilancio (GIUGNO)

Gli strumenti e le risposte per chi in azienda si occupa di programmazione, budget, analisi finanziaria, rapporti con le banche

- L'allineamento fra strategie, programmi, piani, budget e comportamenti
- Il processo di redazione del budget
- La riclassificazione del bilancio
- Gli indici gestionali
- L'analisi di affidamento da parte delle banche

3. L'analisi dei costi ed il reporting gestionale (LUGLIO)

Calcolare con precisione il costo del prodotto e indispensabile per competere e per definire un sistema di reporting efficace. Questo modulo illustra come si fa.

- L'analisi per centro di costo
- L'allocatione dei costi indiretti
- L'analisi di redditività per prodotto
- Articolazione del reporting gestionale e supporti informatici
- Il cost management

4. Tecniche avanzate: Analisi Scostamenti, Business Plan e Balanced Scorecard (SETTEMBRE)

Per le imprese con più esperienza, un approfondimento operativo sull'analisi delle variazioni e gli strumenti più innovativi per il controllo interno

- Gli scostamenti fra budget e consuntivo: rilevazione e analisi delle cause
- La Balanced Scorecard come strumento per allineare strategie e controlli interni
- Il business plan come strumento per il controllo interno ed una migliore relazione con i finanziatori
- I sistemi informativi integrati: ERP, SAP & Co.

COSTI (più Iva 20%)	Sconto	
Per modulo singolo		€ 828,00
Per n. 2 moduli sconto del	10%	€ 1.573,00
Per n. 3 moduli sconto del	15%	€ 2.277,00
Per n. 4 moduli sconto del	25%	€ 2.898,00

Marketing Management

Strumenti, testimonianze e soluzioni operative

4 moduli di 36 ore l'uno - Ogni modulo: il venerdì (8 ore) ed il sabato (4 ore) per tre settimane

1. I Fondamenti di Marketing (SETTEMBRE - OTTOBRE)

Il modulo di base per coinvolgere l'imprenditore e gli esperti delle diverse aree sul ruolo del management di marketing condiviso da tutta l'impresa.

- Il concetto di impresa; l'impresa come sistema aperto verso l'esterno
- Le variabili esterne che influenzano l'azienda e come l'azienda può influenzare l'ambiente esterno
- I modelli per l'individuazione e la costruzione dei mercati: il mercato interno ed i mercati esteri
- Il processo di acquisto e di consumo; i modelli comportamentali del consumatore
- La funzione commerciale nelle aziende; il marketing e le sue funzioni

2. La Strategia di Impresa (OTTOBRE)

Illustra le attività strategiche aziendali, necessario per la costruzione degli scenari; i principali mezzi per alimentarli: le informazioni di marketing

- Quali sono i fattori chiave della pianificazione; cos'è e come si realizza la pianificazione strategica
- Cos'è un piano di marketing; su quali presupposti opera; il ciclo di vita
- La strategia di marketing ed i suoi campi di applicazione in azienda
- Il problem solving e le informazioni di marketing, gli strumenti di alimentazione del circuito di pianificazione
- Le ricerche di marketing e le ricerche di mercato

3. La Segmentazione del mercato ed il Posizionamento dei prodotti (OTTOBRE - NOVEMBRE)

Individuare con precisione in quale parte del mercato possiamo operare e quali e quanti consumatori possiamo contattare e convincere

- L'analisi per matrici; la matrice di Ansoff; la matrice BCG
- La segmentazione; i vari metodi e le diverse applicazioni; tipi e vantaggi
- I mercati ed il posizionamento del prodotto
- Il portafoglio prodotti; l'ampiezza e la profondità della gamma
- Il piano di marketing: la costruzione, i presupposti di base, i principi guida

4. Il Marketing Operativo (NOVEMBRE - DICEMBRE)

Mette a disposizione delle imprese e degli operatori tutte le attività che vengono svolte quotidianamente. Realizza concretamente un piano, su dati reali e ne mostra la sua efficacia

- Il marketing mix: i suoi elementi costitutivi e quelli accessori, come strumenti dell'operatività in azienda
- Il prodotto, come elemento fondamentale della strategia aziendale: il nome del prodotto; il prezzo e le sue componenti razionali ed emotive
- La distribuzione del prodotto: l'uso dei canali di vendita, l'interazione con gli intermediari; il sistema di comunicazione aziendale, vari tipi e diversi utilizzi
- La costruzione del piano di marketing e l'uso della leva necessario per il lancio e la gestione dei prodotti
- La realizzazione del piano di marketing, l'uso della modulistica e delle forme di comunicazione e controllo

COSTI (più Iva 20%)	Sconto	
Per modulo singolo		€ 828,00
Per n. 2 moduli sconto del	10%	€ 1.573,00
Per n. 3 moduli sconto del	15%	€ 2.277,00
Per n. 4 moduli sconto del	25%	€ 2.898,00

PROCESSI INDUSTRIALI

3 moduli di 60 ore l'uno - Ogni modulo: il venerdì (8 ore) ed il sabato (4 ore) per cinque settimane

1. Manager dei processi produttivi (MAGGIO - GIUGNO)
Per gestire al meglio i processi produttivi, una visione globale dell'impresa come insieme di processi tra loro interagenti.

- Il sistema aziendale e produttivo
- La produzione industriale e le scelte relative all'impianto
- Il business plan
- L'approvvigionamento e la logistica
- Le tecnologie di produzione
- La pianificazione ed il controllo dei processi produttivi
- Il marketing operativo
- I sistemi di gestione standard ISO - SA - OHSAS
- I costi ed il controllo di gestione
- I sistemi informatici di gestione

2. Automazione industriale (GIUGNO - LUGLIO)

L'automazione industriale come legante dei processi innovativi dalla parte degli utenti, non specialisti ma gestori.

- Sistemi elettrici per l'automazione industriale
- L'elettronica nelle macchine automatiche
- Robotica industriale

3. Processi di innovazione tecnologica (SETTEMBRE - OTTOBRE)

L'innovazione tecnologica come un processo dotato delle sue regole e dei suoi strumenti, la cui conoscenza e padronanza è in sé un fattore di successo per l'impresa.

- Le strategie di innovazione
- La proprietà intellettuale ed i brevetti
- Politiche nazionali e comunitarie di innovazione tecnologica
- I programmi di innovazione e la loro pianificazione e gestione

COSTI (più Iva 20%)	Sconto	
Per modulo singolo		€ 1.380,00
Per n. 2 moduli sconto del	15%	€ 2.553,00
Per n. 3 moduli sconto del	25%	€ 3.588,00

Crediti formativi universitari (CFU) riconosciuti dall'Università di Siena, Corso di Laurea in Economia e Gestione delle Piccole e Medie Imprese, in collaborazione con CRESCO e TELOS CONSULTING.

Per ulteriori informazioni:
www.scuolavetro.it