

PROPOSTE CORSI DI FORMAZIONE - FONDIMPRESA - AVVISO 2/2008

N. Corso	Titolo Corso	Contenuti Riferimenti normativi	N. ore
1	Formazione dei Lavoratori - art. 37 D.lgs 81/2008	D. Lgs 81/2008 - Concetti di rischio, danno, prevenzione e protezione - Rischi riferiti alla propria mansione; conseguenti misure di prevenzione e protezione	8
2	Formazione per Carrellisti - art. 37 D.lgs 81/2008	D. Lgs 81/2008 - Formazione teorica sull'uso in sicurezza dei carrelli - Parte pratica	8
3	Formazione per Gruisti - art. 37 D.lgs 81/2008	D. Lgs 81/2008 - Formazione teorica sull'uso in sicurezza delle gru - Parte pratica	8
4	Formazione dei Preposti - art. 37 D.lgs 81/2008	D.Lgs 81/2008 - Principali soggetti coinvolti e relativi obblighi; definizione e individuazione dei fattori di rischio; la valutazione dei rischi; individuazione delle misure tecniche organizzative e procedurali di prevenzione e protezione	16
5	Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza (RLS) - art. 37 D.lgs 81/2008	D.Lgs 81/2008 - principi giuridici comunitari e nazionali; legislazione generale e specifica in materia di sicurezza e salute sui luoghi di lavoro; valutazione dei rischi; nozioni di tecnica comunitaria	32
6	Gestione delle emergenze: Addetto Primo Soccorso e Antincendio - art. 37 D.Lgs 81/2008 - D.M 388/03 - D.M del 10/03/1998	D.Lgs. 81/2008; Manovre di 1° soccorso; Patologie; sistema 118; Micro e macro emergenze; Incendio e prevenzione; Prove di intervento e spegnimento; Esercitazione	40
7	RSPP/ASPP - art. 32 D.Lgs 81/2008 - Modulo A formazione di base per qualunque macrosettore comune per RSPP e ASPP	D.Lgs. 81/2008; La legislazione di riferimento; I soggetti del Sistema di Prevenzione aziendale: i compiti, gli obblighi, le responsabilità civili e penali; Il Sistema Pubblico della prevenzione; Criteri e strumenti per la individuazione dei rischi; Documento di valutazione dei rischi; La classificazione dei rischi in relazione alla normativa; Le ricadute applicative e organizzative della valutazione del rischio	32

8	RSPP/ASPP - art. 32 D.Lgs 81/2008 - Modulo B3 macrosettore di riferimento: Estrazione minerali, Altre industrie estrattive, Costruzioni	D.Lgs. 81/2008; Fattori di rischio e natura dei rischi presenti sul luogo di lavoro in relazione al macrosettore di appartenenza	60
9	RSPP/ASPP - art. 32 D.Lgs 81/2008 - Modulo B4 macrosettore di riferimento: Industrie Alimentari ecc. Produzione e Lavorazione metalli Fabbricazione macchine, apparecchi meccanici, Fabbricazione macchine apparati elettrici, Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas, acqua, Smaltimento rifiuti	D.Lgs. 81/2008; Fattori di rischio e natura dei rischi presenti sul luogo di lavoro in relazione al macrosettore di appartenenza	48
10	RSPP - art. 32 D.Lgs 81/2008 - Modulo C	D.Lgs. 81/2008; Organizzazione e sistemi di gestione; Sistema delle relazioni e della comunicazione; rischi psicosociali ed ergonomici; ruolo dell'informazione e della formazione	30
11	Montaggio dei Ponteggi - Lavori in quota - art. 37 - Allegato XXI D,Lgs 81/2008	D.Lgs. N. 81/2008, UNI EN 795, UNI EN 362 - PSC - POS; Obblighi normativi; Redazione del PIMUS; Rischi e misure di sicurezza; Dispositivi anticaduta; Corretta procedura di montaggio in sicurezza; ESERCITAZIONE pratica in cantiere	40
12	Responsabile Tecnico Gestione Rifiuti (40 ore di base + 40 ore specializzazione Cat. 10 Albo gestione rifiuti)	Compiti ed adempimenti dell'Albo nazionale – Adempimenti amministrativi; Tecniche di intervento di bonifica; Tecniche di stoccaggio dei rifiuti; Igiene e sicurezza del lavoro (con specifico riferimento alle operazioni di bonifica); Sicurezza ambientale e analisi del rischio; Tecniche di prevenzione e sicurezza; Tecniche di monitoraggio e controlli ambientali; Tecniche analitiche (finalizzate alla ricerca di sostanze pericolose).	80
13	Responsabile Tecnico Gestione Rifiuti (Modulo Base obbligatorio per poi svolgere i moduli di specializzazione)	Elementi di ecologia e di sicurezza ambientale; La produzione dei rifiuti: aspetti qualitativi e quantitativi; Prevenzione, riduzione e riciclaggio; Pianificazione e gestione dei rifiuti; Tecniche di smaltimento; Quadro generale della normativa nazionale sull'ambiente; Certificazioni ambientali (EMAS, Ecolabel, ...); Legislazione dei rifiuti - Quadro delle responsabilità e delle competenze; Compiti ed adempimenti dell'Albo nazionale – Adempimenti amministrativi	40

14	Addetto rimozione, bonifica e smaltimento amianto (dirigente)	Aspetti sanitari rischio amianto; individuazione, controllo e bonifica materiali contenenti amianto; quadro normativo e giuridico; campionamento e misura fibre di amianto; elementi di sicurezza	60
15	Addetto rimozione, bonifica e smaltimento amianto (operatore)	Aspetti sanitari rischio amianto; tecniche di individuazione; controllo e bonifica materiali contenenti amianto; DPI e le misure di protezione	40
16	Ambiente e sicurezza	I sistemi di gestione ambientale; politica ambientale e di sicurezza; pianificazione, attuazione e funzionamento; la normativa sulla sicurezza; la normativa sull'ambiente; DPI; le figure professionali addetti alla sicurezza; sistemi antincendio; sistemi integrati di ambiente e sicurezza	40
17	Sistema di gestione integrata Qualità/Ambiente/Sicurezza	Norme UNI 9001 e 14000; norma OHSAS 18001; D.Lgs. 626/94; sviluppo integrato specifiche di sistema; procedure e manuale della qualità	40
18	Project Management	Sistema aziendale; organizzazione aziendale; sicurezza sul lavoro; ICT management; la gestione della commessa; certificazione di qualità; normativa in materia ambientale; gli appalti pubblici; la gestione dei progetti; contabilità dei centri di costo e commesse; scelta ed impostazione del progetto; la strutturazione delle attività (WBS); Il supporto informatico al progetto; la gestione economica del progetto	60
19	Sviluppo risorse umane e organizzazione	I processi di cambiamento culturale e/o strategico e gli interventi sulla struttura organizzativa; Il clima, la motivazione e la soddisfazione del personale; I processi di acquisizione, fusione, crescita, turnover e la gestione della criticità.	60
20	Il sistema azienda: l'organizzazione e le funzioni	L'organizzazione e i modelli di riferimento delle imprese; le Strategie di impresa; le struttura organizzativa; dalla strategia alle azioni: vision, mission, valori e comportamenti; l'analisi delle funzioni organizzative; il Knowledge Management; la funzione del marketing nell'impresa: le basi; la funzione di logistica nell'impresa: le basi; il linguaggio economico finanziario in azienda; Il business plan: finalità e struttura.	80
21	Sviluppo del comportamento organizzativo	La gestione dei conflitti; caratteristiche di funzionamento del gruppo; negoziazione e leadership; team building e team working; public speaking; Problem solving e pensiero laterale.	50

22	Le competenze, ricerca e selezione del personale	Il modello delle competenze: storia ed evoluzioni; Le applicazioni del modello nelle funzioni di gestione delle R.U.; mappatura, monitoraggio e sviluppo delle competenze; bilancio delle competenze, orientamento e career counselling e self-assessment; il processo di selezione: metodologie, tecniche e strumenti di selezione del personale; l'analisi del fabbisogno e il reclutamento; l'accoglienza e l'inserimento dei nuovi assunti; l'outplacement.	50
23	Le ricerche di mercato qualitative e quantitative	Le analisi di mercato (o studi di settore); realizzazione di una ricerca quantitativa, piano di campionamento, elaborazione del questionario, interviste, elaborazione dei dati; Le fonti informative; le ricerche qualitative.	50
24	Aspetti giuridico-amministrativi del personale	Il contratto di lavoro; le tipologie di contratto e lo svolgimento del contratto; rapporti con gli enti previdenziali e il fisco; diritto sindacale e relazioni industriali; la busta paga: gli elementi che la compongono.	50
25	Sales Management	Il ruolo del sales manager; le decisioni sulla struttura e sull'organizzazione della rete vendita; i rapporti con gli agenti; la selezione del personale commerciale; la pianificazione delle vendite; il budget e le valutazioni economico - finanziarie d'interesse per il sales manager; i sistemi di motivazione, valutazione e incentivazione della forza di vendita	40
26	Customer relationship management: la gestione orientata al cliente	Il post vendita; la customer satisfaction; il CRM.	40
27	La valutazione del personale e politiche retributive	La valutazione della posizione; la valutazione delle competenze; il sistema di gestione della performance basato sulla competenza; la valutazione delle prestazioni; la valutazione del potenziale; i processi motivazionali; il sistema delle ricompense; la retribuzione: le variabili e le tipologie; retribuzione, reward strategy e politica aziendale; il gain sharing e il profit sharing; l'MbO.	50
28	Produzione: Pianificazione e Lavorazioni interne, Distinta Base e Costi - Lavorazioni c/o Terzi	Obiettivo commerciale dell'azienda; l'ordine del cliente; cenni sulla codifica dei materiali, sulla distinta base e sui cicli di lavorazione; gestione del flusso dei materiali componenti del prodotto finito attraverso la struttura produttiva; lo schema organizzativo per l'impostazione di una gestione del flusso dei materiali; concetti base per la gestione della disponibilità; caratterizzazione dei materiali secondo parametri di gestione; approvvigionamento per lotti - lotto economico; diagramma di disponibilità nel tempo; quando ordinare - quanto ordinare; sviluppo del piano di produzione - diagramma dei fabbisogni; rilievo e determinazione della capacità produttiva; carico a capacità illimitata; bilanciamento del carico (posticipo e anticipo); lancio e rilievo della produzione	60

29	Plan Design Systems	I materiali da disegno; la visione della realtà e le componenti del disegno: imparare a vedere, forme, contorni, volumi, luci-ombre, effetti particolari; la rappresentazione tecnica e le convenzioni grafiche: norme, unificazione, segni, simboli grafici, simbologie dei materiali; la rappresentazione di piante, prospetti, sezioni e dettagli; le scale di rappresentazione: rapporti normalizzati, impiego, variazione di scala e livello di dettaglio; la rappresentazione tridimensionale; i sistemi di quotatura; i complementi del disegno: scritte, formati, composizione dell'immagine.	60
30	La firma digitale	che cos'è la firma digitale, caratteristiche e vantaggi, la cifratura, la chiave privata e la chiave pubblica, uso della chiave privata, uso della chiave pubblica, il ruolo del certificatore, altri tipi di firma elettronica	
31	La sicurezza dati nelle PMI	La difesa e la protezione dei dati, gestione della sicurezza efficiente ed efficace, la definizione di una procedura di sicurezza, l'implementazione di una procedura di sicurezza, il backup	
32	La posta elettronica certificata	Il funzionamento della PEC, i punti di forza e i risparmi della PEC, gli ambiti di applicazione della PEC, il regolamento d'uso e le regole della PEC	
33	Il Web 2.0: il web sociale tra user-generated content, conversazioni, mondi virtuali e marketing	Il Marketing e la Comunicazione nei mercati contemporanei sono sempre più basati su Internet. In questi ultimi anni il web ha iniziato una rapida trasformazione che lo sta portando a modificare radicalmente il rapporto che le aziende possono intrattenere con i clienti attuali e potenziali. È il Web 2.0, che sta aprendo delle opportunità straordinarie alle aziende che imparano a comprenderne e a sfruttarne i meccanismi e le prospettive di relazione, creando un nuovo modo di proiettare l'impresa sul mercato. I blog e le comunità virtuali in generale stanno cambiando il volto della comunicazione esterna ed interna. Sono il nuovo terreno d'incontro, di confronto, d'informazione, di relazione. E, pertanto, sono sempre più destinati a rivestire un ruolo determinante nelle strategie di comunicazione delle aziende. Il corso descrive in dettaglio le caratteristiche del Web 2.0 e dell'Internet attuale, spiegando tutte le nuove opportunità di business, di marketing e di comunicazione che oggi sono a disposizione dell'azienda.	40
34	La fatturazione elettronica	che cos'è la fatturazione elettronica, la normativa in materia di fatturazione elettronica, requisiti per l'utilizzazione della fatturazione elettronica, l'emissione e la conservazione della fatturazione elettronica	40
35	Sistemi informativi e nuove tecnologie	L'IT e la società della conoscenza: opportunità ed ostacoli; il digital divide e le competenze delle risorse umane; gli elementi di base dell'ITC; i principali strumenti di gestione delle informazioni; le nuove opportunità di business fornite dalla rete.	50

36	Muratura e carpenteria	Esecuzione opere provvisoriale; Montaggio e smontaggio elementi di ponteggio - schemi tipo; Montaggio e smontaggio elementi di ponteggio - schemi atipici; Elementi di carpenteria e conoscenza dei materiali; Carpenteria strutturale, Realizzazione e montaggio di armatura in ferro; Montaggio solaio in laterocemento; Realizzazione di centinature ed elementi complessi; Elementi di muratura e conoscenza dei materiali; Esecuzione muratura; Confezionamento e getto per massetti in cls; Posa manto di copertura; Assistenza muraria agli impianti; Realizzazione muratura faccia vista, Realizzazione solaio legno/laterizio; Realizzazione strutture voltate, ecc.	60
37	Lettura del Disegno Edile	Elementi generali del disegno tecnico; Conoscenza degli strumenti di rilievo; Interpretazione di elaborati architettonici; Interpretazione disegno di carpenteria in ferro; Interpretazione del disegno di restauro e recupero; Elementi di tracciamento interno - manufatti e articolazioni murarie; Tracciamento di elementi semplici su piano di campagna; Rilievo metrico di ambienti architettonici; Rilievo strumentale; ecc.	60
38	Posa in opera di pavimenti e rivestimenti	Pavimentazioni interne; rivestimenti interni; pavimentazioni esterne; rivestimenti esterni; posa gres; posa pavimentazioni in lastricati in pietra e in massetti in porfido; posa pavimentazioni autobloccanti; posa legno, cotto e marmo	40
39	Impianti elettrici: dimensionamento e corretta posa	Ampliamento delle competenze nelle tecniche di esecuzione	48
40	Operatore gru	Tecnologia gru, carrucole, funi; impiego ed esercizio della gru	60
41	Disegno Architettonico con ArchiCAD	Concetti base; gestione progetto; strumenti 2D; modello 3D; viste tridimensionali; rendering; animazioni; gestione libreria; computo metrico e preventivazione costi; formati di registrazione; interscambio software; output; Project Publisher, Rewiewer, Mark - Up	40
42	Operatori macchine movimento terra	Legislazione sociale e del lavoro; sicurezza nei cantieri edili; tecnologia dei materiali e delle costruzioni; lettura del disegno edile impiantistico, topografico e stradale; nozioni di meccanica, fisica, idraulica; funzionamento degli organi delle M.M.T.; tecniche per la manutenzione delle macchine operatrici; caratteristiche e tipologie	60
43	Computi metrici e contabilità di cantiere	Fasi di lavoro e loro scansione temporale; il computo metrico; prezziari; analisi prezzi; quadro economico di spesa; appalto pubblico; legge Merloni e regolamento di attuazione; SW di contabilità; libretto delle misure - registro di contabilità e sommario- stato avanzamento lavori e stato finale lavori - certificato di pagamento con il SW	40

44	Stress Analysis	Metodi di previsione ed analisi dei guasti; albero dei guasti; meccanismi di guasto (elettromigrazione, rottura degli ossidi, ecc.); latch-up dei circuiti CMOS; fattori di stress ambientali, elettrici, meccanici; screening e burn-in	60
45	Contabilità generale informatizzata, avanzata, paghe	Concetto di anagrafica aziendale; piano dei conti; gruppi e mastri; conti patrimoniali ed economici; clienti e fornitori; banche e cassa; registrazioni contabili e fiscali; software di gestione contabile. Creazione archivi; gestione automatica dei ratei e risconti; gestione automatica degli ammortamenti; collegamento piano dei conti con le voci di bilancio; operazioni di chiusura e riapertura esercizio; modelli IVA e 770; centro di costo e commessa; costo/ricavo diretto e indiretto; registrazioni contabili ed extracontabili; software gestionali. Installazione del collogamento e creazione data base; gestione anagrafiche comuni; agganciamento e sganciamento di due aziende paghe/contabilità; esportazione del piano di conti; concetto di filiale; cenni generali sulle diverse modalità di registrazione contabile degli stipendi; concetti di quadratura contabile; centri di costo paghe e loro utilizzo nella procedura integrata; esportazione dell'F24	80
46	Logistica	Introduzione alla supply chain; gli acquisti; la logistica; classificazione delle scorte; funzioni e gestione delle scorte; magazzino; movimentazione; inventari; la produzione; la distribuzione; l'information technology.	50
47	Finanza	L'evoluzione del mercato dei capitali; le modalità di finanziamento dell'impresa; l'uso delle tecniche di Discounted Cash Flows; le principali misure di rischio e rendimento; il Capital Asset Pricing Model; tecniche di Capital Budgeting; Financial Risk Management; struttura finanziaria e decisioni di finanziamento; corporate valuation; la gestione finanziaria dopo Basilea II e IAS.	60
48	Tecniche di vendita e sviluppo commerciale	La comunicazione efficace nella vendita; principi base di P.N.L.; la nuova psicologia della vendita; l'ascolto: forme errate, filtri e ascolto empatico; efficacia delle domande; i bisogni dei clienti e le motivazioni d'acquisto; principi della vendita e organizzazione del lavoro; le fasi della vendita; l'incontro con il cliente; la negoziazione di vendita; come gestire e superare le obiezioni dei clienti; la conclusione professionale della vendita	60
49	Trasporti e dogane	I trasporti mercantili. Gli adempimenti doganali. Istituti doganali e sanzioni. Mercato unico e controlli intracomunitari. Controlli sulla qualità dei prodotti. I divieti e le formalità di sorveglianza e controllo. Le clausole di resa merce. I documenti mercantili rappresentativi e dimostrativi. Il Trattamento fiscale dell'export: imposta sul valore aggiunto, operazioni intracomunitarie e imposte sui redditi.	30
50	Privacy e Sicurezza informatica	D.Lgs. 196/03; il titolare del trattamento; luoghi di trattamento dei dati; software e strumenti per il trattamento dei dati; i Responsabili dei trattamenti; gli incaricati; struttura organizzazione aziendale; pianificazione dei Corsi di formazione/aggiornamento; le stampe; stampe per la verifica del DPSS; archiviazione ottica e sicurezza informatica	40

51	Progettazione di un Sistema di gestione per la qualità (Uni Iso 9001)	Norme della serie 9000; requisiti SGQ; quadro normativo e sistema di qualificazione imprese edili; fasi del progetto di implementazione del Sistema Qualità	32
52	Qualità nell'organizzazione	Indicatori di impatto, di out-put, di processo; il fattore critico; indicatori di posizione; indicatori di prestazione; il controlling quale sistema di gestione; fattori chiave del successo	40
53	Controllo Aziendale: Contabilità Analitica - Indici Aziendali - Business Intelligence	General management; conoscenze di base di economia aziendale; amministrazione, bilancio e analisi economico-finanziaria; gestione funzionale ed integrata; approfondimenti specifici inerenti alle aree finanza, controllo di gestione, controllo interno (internal audit), risorse umane, marketing e strategia; diritto d'impresa, economia politica; statistica per le decisioni aziendali	60
54	Amministrazione, contabilità generale e controllo	La contabilità generale; il bilancio d'esercizio; l'analisi di bilancio; il nuovo bilancio secondo i Principi Contabili Internazionali (IAS); I sottosistemi contabili amministrativi; il rendiconto finanziario e l'analisi per flussi; fiscalità d'impresa. La contabilità analitica e le informazioni a supporto della gestione azienda; il sistema di programmazione e controllo	80
55	Bilancio, fiscalità d'impresa e bilancio d'esercizio	Il bilancio di esercizio consolidato secondo i principi contabili nazionali e internazionali. La costituzione dell'azienda; la gestione dell'azienda; il reddito; il sistema informativo aziendale; i principi di redazione del bilancio; gli indici di bilancio; gli indici di bilancio; analisi ed elaborazione dei flussi finanziari	80
56	Pianificazione e controllo di gestione	Pianificazione strategica e pianificazione operativa; il sistema di contabilità analitica; introduzione alle tecniche di budgeting; il controllo di gestione: tipologie ed evoluzione; l'analisi delle performance; l'informativa direzionale: introduzione alle tecniche di reporting; gli strumenti innovativi di controllo di gestione; redditività e rischio; La capital allocation	70
57	Fondamenti di marketing	Definizione del core business; vantaggio competitivo; segmentazione, life styles e canali distributivi; ottimizzazione portafoglio prodotti; il marketing internazionale e il marketing globale; analisi e segmentazione della domanda; analisi del comportamento d'acquisto; offerta core, Offerta strategica, offerta di nicchia; politiche del prodotto; determinazione del prezzo e sue strategie; la leva distribuzione; il marketing dei servizi e la customer satisfaction.	40
58	Il piano di marketing	Gli obiettivi previsionali di sviluppo strategico –operativi; relazioni tra aspetti economici e finanziari; il costo del prodotto; full costing e direct costing; break even point per linea di prodotto; la contabilità analitica dei costi commerciali; sviluppo di budget e di sistema di controllo.	40

59	L'evoluzione del marketing sul web	Il commercio elettronico; il ruolo dei servizi nel commercio elettronico; l'analisi della concorrenza su internet; il cliente in internet; la visibilità di un sito web; internet e customer satisfaction; il calcolo degli investimenti; le tecniche del web Marketing; la comunicazione on line; la progettazione degli strumenti di comunicazione; pianificazione on line; l'integrazione con gli strumenti classici di comunicazione; Metodologia di analisi e valutazione dei siti web.	50
60	Strategia e strumenti di comunicazione d'impresa	Comunicazione esterna e comunicazione interna; la comunicazione istituzionale e i suoi strumenti; la comunicazione di marca e di prodotto; l'organizzazione di eventi; la pianificazione: dal marketing alla strategia media. Gli obiettivi e le aree della comunicazione d'impresa; la comunicazione esterna: strumenti e declinazioni; la comunicazione istituzionale; la comunicazione interna; le fasi di elaborazione di un programma di comunicazione; la comunicazione commerciale, la comunicazione gestionale, la comunicazione economico - societaria	60
61	Comunicazione e team building	Comunicazione e relazione interpersonale; gli attori della comunicazione; comunicazione verbale e non verbale; la committenza; il gruppo di lavoro: costruzione; negoziazione; leadership	40
62	Impresa e internazionalizzazione	Gli aspetti macro-economici dell'integrazione dei mercati; l'Unione europea e le politiche economiche di sviluppo comunitarie; le nuove dinamiche e nuove tecniche in un ambiente privo di barriere geografiche; l'internazionalizzazione e la globalizzazione: opportunità e minacce; lo sviluppo dell'impresa e le ragioni dell'internazionalizzazione; l'economia digitale e i suoi strumenti a supporto dell'internazionalizzazione; la conoscenza dei mercati e della concorrenza; le caratteristiche della domanda e dell'offerta; le strategie di marketing internazionale; le politiche commerciali internazionali; il commercio elettronico come fenomeno a vocazione internazionale; Opportunità e limiti dell'e-business; il business plan per l'internazionalizzazione; le partnership e gli accordi per sviluppare il business moderno: joint venture, cooperazione; disciplina antitrust.	60
63	Marketing internazionale	Fasi di sviluppo internazionale. Selezione dei mercati esteri. Strategie di penetrazione sui mercati. Strumenti di analisi e gestione del portafoglio internazionale clienti. Strategie commerciali. La pianificazione delle attività commerciali all'estero. Ricerca di partners commerciali e/o industriali. La scelta dei canali distributivi. Politica internazionale dei prezzi. Politica internazionale della comunicazione. Strategie europee di marketing (multi-domestic) o transnational). Modelli organizzativi di marketing internazionale. La misurazione delle performance nei diversi mercati.	60

64	Contrattualistica internazionale	Il contratto internazionale; le fonti, gli strumenti normativi nazionali, comunitari e internazionali; la negoziazione e le trattative; i contenuti e clausole tipiche del contratto; i principali modelli contrattuali; la gestione delle controversie nella stesura e gestione del contratto; il contratto on line; le fonti, la formazione e perfezionamento del contratto; la firma digitale; i principali modelli contrattuali on line; realizzazione di un e-marketplace; realizzazione di una banca dati; i contratti di outsourcing.	40
65	Finanza e pagamenti internazionali	I regolamenti valutari. La rimessa diretta: bonifico bancario e assegno. Crediti documentari. Le garanzie bancarie internazionali ed i nuovi sistemi di pagamento. Strumenti e organismi di sostegno alla internazionalizzazione delle imprese. Anticipi e finanziamenti in valuta: import, export, senza vincolo di destinazione. Le principali fasi dell'export. Il contratto di fornitura. Il supporto finanziario dell'export in Italia. Il trasporto e la spedizione delle merci. Le esazioni automatizzate: LCR, Mass Payment, Banklastschrift. Leasing e factoring internazionale. I conti in divisa estera per la gestione dei flussi valutari.	50
66	Finanziamenti per l'internazionalizzazione delle imprese	La razionalizzazione degli strumenti di sostegno all'espansione internazionale. Le attività oggetto di finanziamento. I consorzi all'esportazione. La partecipazione a fiere e gare internazionali. L'intervento della Simest. Programmi per la ricerca, lo sviluppo ed innovazione tecnologica.	30
67	Nuovi mezzi di pagamento e organizzazioni preposte	I nuovi sistemi di pagamento. La dematerializzazione; i mezzi di pagamento elettronico; i mezzi di pagamento internazionale; incoterms della Camera di commercio internazionale; cenni di finanza internazionale; garanzie; istituti Bancari e Banche Internazionali; operatività di Sace e Simest	30
68	Fiscalità e sicurezza nel mercato internazionale	Dogane e trasporti; intrastat: le cessioni intracomunitarie e acquisti intracomunitari; transazioni e problematiche fiscali on line; transazione e problematiche fiscali off line sui mercati internazionali; la fatturazione on-line; l'IVA negli scambi con l'estero	30
69	Marketing turistico	Le aziende turistiche marketing oriented; il comportamento d'acquisto e di consumo del turista; la segmentazione della domanda turistica; le ricerche di mercato qualitative e quantitative; la gestione e lo sviluppo del prodotto turistico; il posizionamento del prodotto turistico; il marketing di una destinazione; la qualità nei servizi turistici; la comunicazione turistica; il modello della customer satisfaction come guida per il marketing management;; il marketing attraverso gli strumenti informatici e Internet; il marketing dei beni culturali e ambientali.	50

70	Crisi Economica e Sicurezza Nazionale: l'impatto della crisi economica mondiale sulla sicurezza nazionale italiana	L'obiettivo del corso è analizzare le possibili ripercussioni sulla sicurezza interna ed esterna dell'Italia (a breve, medio e lungo termine) dell'attuale crisi economico-finanziaria globale. La discussione prenderà spunto dall'esame di diversi scenari evolutivi della crisi stessa. In particolare, verranno esaminati i possibili riflessi della crisi in diversi settori: rischi per la sicurezza economica nazionale; eversione e terrorismo; criminalità organizzata; rischi per la stabilità politico-sociale e per la coesione sociale; immigrazione clandestina; fenomeni di destabilizzazione in determinati Paesi di particolare importanza per l'interesse nazionale.	20
71	La comunicazione pubblicitaria	Gli obiettivi di comunicazione: target group; il ruolo dell'agenzia di pubblicità nella comunicazione pubblicitaria: dal brief dell'azienda al piano di comunicazione; la pubblicità radiofonica e televisiva.	40
72	Ufficio stampa e relazioni pubbliche	Il ruolo strategico delle relazioni pubbliche; le azioni istituzionali, le realizzazioni editoriali, l'organizzazione degli eventi, le sponsorizzazioni; la comunicazione scritta; le funzioni e la gestione dell'ufficio stampa; comunicato stampa e conferenza stampa.	40
73	Dal Marketing al Societing: il marketing nella società post-moderna	Obiettivo del corso è quello di analizzare il contesto in cui il marketing si trova a operare, un contesto profondamente diverso dall'epoca che lo ha visto nascere e affermarsi: dei grandi mercati di massa, della produzione seriale, dell'uniformità dei comportamenti, della subalternità del consumatore. L'avvento della società postmoderna - la forma speciale e culturale dell'economia postindustriale - impone una profonda rivisitazione della sua filosofia e dei suoi metodi. Il marketing deve adesso applicarsi a una società dove i paradigmi e i meccanismi competitivi sono incisivamente mutati. Dove i driver all'acquisto non sono più riconducibili all'equivoca categoria del bisogno. Dove il consumo - prima e oltre che comportamento economico - è anche agire umano, sociale. Una società plasmata dalle nuove tecnologie in cui il consumatore ha dispiegato un potere e una discrezionalità sconosciuti in passato. Un marketing che si trasforma in societing perchè i prodotti, le marche si dematerializzano e divengano segni e simboli, i mercati luoghi di conversazione e le responsabilità sociali di chi produce, anche nei confronti di sempre nuovi stakeholder, ormai indifferibili. Spostare l'enfasi dal mercato alla società - societing appunto - significa non solo una legittimazione sociale del marketing ma anche riattribuirgli una centralità e un'efficacia, nell'agire d'impresa, che andava smarrendo.	40
74	Management delle imprese turistiche	Analisi dei vari settori del turismo (e testimonianze aziendali): Il settore alberghiero; Il settore crocieristico; La gestione del turismo nelle aree naturali protette; Organizzazione e attività delle agenzie di viaggio; La gestione dei musei; L'intermediazione nel turismo; I tour operators; L'organizzazione e gestione di congressi; Il settore del B&B; Organizzazione business travel; Le agenzie incoming.	40
75	ECDL 1 - 2 - 3 - 7	Attività fondamentali del PC; principali funzioni dell'ambiente windows; elaborazione testi; reti informatiche: connessione e ricerca	40

76	ECDL 4 - 5 - 6	Foglio elettronico; gestione di un foglio elettronico; data base; creazione di banche dati; power point; realizzazione presentazioni elettroniche	40
77	Italiano di base e tecnico per immigrati	Alfabetizzazione; comunicazione; organizzazione; lessico specialistico; materiali ed attrezzi dei cantieri edili; sicurezza sul lavoro	60
78	Inglese di base	Strutture grammaticali; la grammatica nella conversazione; la conversazione di lavoro; linguaggio tecnico e commerciale; la pronuncia; i verbi.	60
79	Business English	Terminologia tecnica alle transazioni economiche e commerciali; conversazione face to face; conversazioni via telefono; conversazioni in contesti di teamwork; comprensione dell'ascolto; fornire e richiedere informazioni	40