



Catalogo formativo

2023 - 2024

Corsi di formazione per le PMI che vogliono crescere ed essere più competitive



Chi siamo

Un modo diverso di fare impresa è possibile.

Fare impresa oggi è una sfida che conosciamo bene, grazie al confronto diretto e all'ascolto che riserviamo alle piccole e medie imprese del nostro territorio.

Ogni giorno, infatti, gli imprenditori sono esposti a rischi e opportunità, che riguardano tanto il business quanto la gestione delle persone. Per questo i nostri percorsi di affiancamento puntano a sostenere la crescita della tua impresa orientandoti verso gli strumenti più adatti alle tue esigenze.

Al vostro fianco, in prima linea

L'esperienza ci ha insegnato che per supportare realmente la piccola e media impresa bisogna pianificarne e condividerne le sfide a lungo termine.

Grazie alla nostra consolidata esperienza nella formazione finanziata e nella gestione di bandi e finanziamenti, accompagniamo la tua impresa a identificare le migliori opportunità di sviluppo del business.

E tu, che piano di sviluppo hai?

Come supportiamo la crescita

Apindustria Servizi attua percorsi sempre più aderenti alle attuali sfide dell'imprenditorialità.

Una volta ascoltate le esigenze aziendali, la nostra attenzione si sposta tempestivamente all'individuazione degli strumenti necessari a soddisfarle.

Principalmente, le nostre aree di intervento riguardano:

1

l'analisi dei piani di investimento aziendali e l'individuazione delle opportunità di finanziamento

2

l'analisi dei fabbisogni e lo sviluppo delle progettualità per dipendenti e titolari

3

l'inserimento di nuove figure in azienda, formate su competenze strategiche

Apindustria Servizi S.r.l. è soggetto **accreditato presso la Regione Veneto** per i seguenti servizi:

- Codice 4037: **Formazione Continua e Superiore**
- Codice L087: **Servizi al Lavoro**

Apindustria Servizi S.r.l. adotta il Modello Organizzativo D.Lgs. 231/01*, finalizzato al raggiungimento di standard di qualità, garanzia e trasparenza dell'operato, richiesti dalla Regione Veneto agli Enti di Formazione accreditati.

Apindustria Servizi S.r.l. è soggetto **accreditato allo svolgimento dei servizi al lavoro** presso l'Agenzia Nazionale Politiche Attive del Lavoro (ANPAL): Codice L736S015215

Apindustria Servizi S.r.l. è soggetto **certificato ISO 9001:2015** per la progettazione e l'erogazione di servizi di formazione continua.

Apindustria Servizi S.r.l. è soggetto inserito nell'elenco delle imprese con **Rating di legalità**.

Apindustria Servizi S.r.l. è soggetto inserito nell'Elenco del MISE dei Manager e delle Società di consulenza qualificate ad operare nell'ambito dell'**innovazione digitale** e della **trasformazione tecnologica** (Industria 4.0)







Apindustria Servizi S.r.l. è soggetto inserito in "**Innoveneto**", il portale della Regione Veneto che promuove l'innovazione e la trasformazione tecnologica delle aziende.

Corsi formativi


Lingua

Italiano base	Pag. 5
Italiano avanzato	Pag. 6
Inglese base	Pag. 7
Inglese avanzato	Pag. 8
Business English	Pag. 9
Tedesco commerciale	Pag. 10

Marketing, comunicazione e vendita

 La PNL per creare relazioni ed empatia	Pag. 11
Comunicazione aziendale: dalla strategia al piano editoriale	Pag. 12
 E-commerce e web marketing	Pag. 13
 L'intelligenza artificiale a supporto del marketing	Pag. 14
Comunicazione e dialogo interculturale	Pag. 15
Corporate identity e accoglienza	Pag. 16
Business etiquette: come relazionarsi con i clienti stranieri	Pag. 17
 Tecniche di vendita: analisi e strategie per una trattativa efficace ed efficiente	Pag. 18
 La gestione della forza vendita	Pag. 19
 Telemarketing efficace: vendita e fidelizzazione	Pag. 20


Competenze trasversali

Sviluppare un pensiero creativo e innovativo	Pag. 21
Il pensiero analitico: sketchnoting per organizzare e analizzare i dati	Pag. 22
Lavorare in team: creare una squadra di lavoro affiatata	Pag. 23
Gestione del tempo per raggiungere obiettivi condivisi	Pag. 24
 Protezione e valorizzazione del know-how aziendale	Pag. 25

Informatica

Le funzioni complesse dell'Excel	Pag. 26
Programmazione CAD 2d e 3d	Pag. 27
Office 365: Word, Excel e Power Point	Pag. 28
Sicurezza informatica: proteggere dati e comunicazioni	Pag. 29

Contabilità e controllo di gestione

Il Business Plan a supporto dell'innovazione aziendale	Pag. 30
Il welfare aziendale per incrementare la produttività	Pag. 31
Data Analysis per migliorare la qualità del prodotto/servizio	Pag. 32
 La Contabilità, il Bilancio e la Finanza d'Impresa	Pag. 33
Prevenzione del rischio e controllo del budget	Pag. 34
Certificazione Project Manager per PMI	Pag. 35

Sostenibilità d'impresa - *Novità 2023*

Bilancio della sostenibilità e la rendicontazione	Pag. 36
Progettare un prodotto sostenibile	Pag. 37
Comunicare la sostenibilità	Pag. 38
Circular Economy Strategies: conoscere ed applicare i modelli di economia circolare	Pag. 39
Quantificazione, rendicontazione e verifica delle emissioni GHG	Pag. 40

Sicurezza e salute nei luoghi di lavoro

Formazione lavoratori, primo soccorso, antincendio, preposto, ecc.	Pag. 41
Formazione e-learning in modalità asincrona	Pag. 42

Italiano base

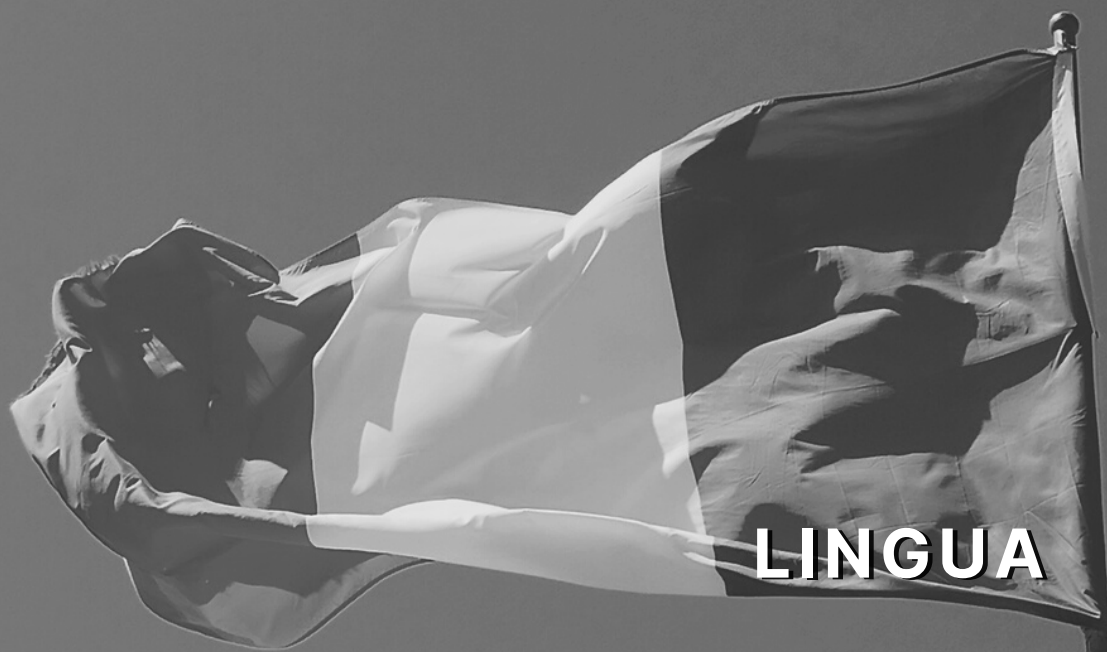
Descrizione corso

Apprendere le basi della lingua italiana per conversare con i propri colleghi con un linguaggio appropriato.

Comprende il messaggio contenuto in un testo orale; cogliere le relazioni logiche tra gli elementi di un testo orale; esporre con coerenza e chiarezza esperienze vissute o testi ascoltati; riconosce diversi registri comunicativi; esprime il proprio punto di vista in uno scambio comunicativo di informazioni, idee, opinioni; individuare il punto di vista dell'altro. Applicare le diverse strategie di lettura; riconosce messaggi dati in forma esplicita e implicita; decodifica e analizza i testi; individuare la funzione e gli scopi comunicativi ed espressivi di un testo; riconosce le caratteristiche specifiche di un testo letterario.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che non hanno una conoscenza base della lingua italiana.



Italiano avanzato

Descrizione corso

Apprendere in modo più approfondito le regole della lingua italiana per conversare con i propri colleghi con un linguaggio appropriato.

Il corso ha la finalità di far comprendere il messaggio contenuto in un testo orale; coglie le relazioni logiche tra gli elementi di un testo orale; espone con coerenza e chiarezza esperienze vissute o testi ascoltati; riconosce diversi registri comunicativi; esprime il proprio punto di vista in uno scambio comunicativo di informazioni, idee, opinioni; Individua il punto di vista dell'altro. Applicare le diverse strategie di lettura; Riconosce messaggi dati in forma esplicita e implicita; decodifica e analizza i testi; Individuare la funzione e gli scopi comunicativi ed espressivi di un testo; riconosce le caratteristiche specifiche di un testo letterario.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che non hanno una conoscenza approfondita della lingua italiana



Inglese base

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere le conoscenze semplici per comprendere messaggi orali.

- Presentarsi, fare domande e rispondere su particolari personali e di vita comune
- Interagire in conversazioni brevi su temi di interesse personale e lavorativo
- Comprendere il significato globale di un messaggio di tipo personale o espressioni
- Comprendere il significato di un testo di tipo descrittivo/dialogato
- Comunicare attraverso gli strumenti digitali (telefono, mail, social)
- Organizzazione efficace dell'agenda di lavoro
- Customer care e customer satisfaction

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano a dialogare e conversare con utenti stranieri sia in ambito lavorativo che personale.



Inglese avanzato

Descrizione corso

L'obiettivo del corso avanzato intende far raggiungere al partecipante padronanza della sintassi e del lessico, tale da esprimersi oralmente in modo spontaneo e scorrevole quasi senza sforzo, raffinare la competenza e la sicurezza nell'espressione scritta in qualunque situazione lavorativa e specialistica, acquisire la capacità di costruire glossari e repertori terminologici.

- Consolidamento delle forme verbali articolate
- Forma passiva, Discorso indiretto, Espressioni di durata
- Funzione e forma settori lessicali specifici e problemi di grammatica
- Telefonate, riunioni, presentazione della propria azienda e della propria attività

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano a dialogare e conversare con utenti stranieri sia in ambito lavorativo che personale.



Inglese commerciale

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di migliorare le conoscenze della lingua inglese nelle attività lavorative.

La conoscenza del business English facilita la comunicazione in tutte le transazioni internazionali e situazioni lavorative in cui è necessario contattare controparti estere, predisporre contratti, accedere ai mercati, risolvere le controversie ecc.

Questo corso fornisce un'ampia gamma di situazioni di lavoro con le quali esercitarsi e migliorare il proprio inglese in modo da ottenere una maggiore disinvoltura ed esattezza.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano a dialogare e conversare con utenti stranieri in ambito lavorativo soprattutto nelle trattative commerciali.



Tedesco commerciale

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere le capacità linguistiche che permettono di interagire con maggiore sicurezza con il cliente/fornitore esterno di lingua tedesca e di acquisire quella capacità linguistica attraverso la quale si può giungere alla completa gestione di una trattativa commerciale.

Durante il percorso formativo verranno proposti momenti di confronto proprio per consolidare il lessico che permette di interagire con l'interlocutore tedesco in modo adeguato e sicuro.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano a dialogare e conversare trattative commerciali con utenti di lingua tedesca.



LINGUA



La PNL per creare relazioni ed empatia

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di sviluppare le proprie capacità di osservazione e comprensione nei riguardi dell'altro al fine di sviluppare una migliore relazione e di creare empatia con i propri interlocutori.

Migliorare il proprio stile di comunicazione, imparando ad utilizzare le tecniche di PNL, riferite al riconoscimento del sistema rappresentazionale dominante, proprio e altrui.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che hanno la necessità di una conoscenza degli assiomi della comunicazione e delle metodologie per comunicare al meglio con i propri colleghi.



**MARKETING &
COMUNICAZIONE**

Comunicazione aziendale: dalla strategia al piano editoriale

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere le conoscenze e abilità in materia di comunicazione per creare un sistema efficiente in azienda.

In particolare il discente apprenderà come essere in grado di sviluppare un piano di comunicazione al fine di trovare una strategia vincente che renda visibilità, immagine e soprattutto che crei un modello adeguato per la gestione del flusso di informazioni.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che hanno la necessità di avere una conoscenza di nuovi metodi per creare una comunicazione aziendale efficiente.



**MARKETING &
COMUNICAZIONE**



E-commerce e web marketing

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere le conoscenze in materia di e-commerce e web marketing per comprendere come comunicare attraverso le tecnologie digitali.

- Principali elementi di marketing strategico ed operativo
- Modelli e strumenti di web marketing
- Tecniche e strumenti di benchmarking
- Tecniche e strumenti di segmentazione e targeting per la vendita online
- Strategie di posizionamento per l'e-commerce
- WhatsApp come strumento di business

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano ad utilizzare programmi di comunicazione e vendita on line e devono migliorare il rapporto con il cliente virtuale per catturare sempre più la sua attenzione e fidelizzarlo.



MARKETING & COMUNICAZIONE



L'intelligenza artificiale a supporto del marketing

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di comprendere come l'Intelligenza Artificiale può potenziare il marketing e le vendite, aiutando l'azienda a comprendere meglio i propri clienti, personalizzare l'esperienza di acquisto e fornire supporto in tempo reale.

- Tecniche di benchmarking
- Strumenti di segmentazione e targeting per la vendita online
- Sistemi di raccomandazione per eCommerce: intercettare preferenze, interessi e decisioni dell'utente
- Virtual Assistant e Chatbot

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano ad utilizzare programmi di comunicazione e vendita online, i quali devono migliorare il rapporto con il cliente virtuale, al fine di catturare la sua attenzione e fidelizzarlo.



**MARKETING &
COMUNICAZIONE**

Comunicazione e dialogo interculturale

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di promuovere la comunicazione e dialogo interculturale nonché sostenere contesti di collaborazione e integrazione.

Le competenze che verranno acquisite: accoglienza del cittadino/utente straniero; promuovere le relazioni tra le diverse culture per contrastare le discriminazioni, sostenere le pari opportunità e sviluppare il lavoro di rete.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano a lavorare in contesti multiculturali e nei quali devono conoscere comportamenti, usanze per non incorrere a creare situazioni di disagio e conflittuali.



**MARKETING &
COMUNICAZIONE**

Corporate identity e accoglienza

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere conoscenze e competenze riferite alle tecniche di comunicazione e accoglienza rispetto all'utenza derivante da diversi contesti culturali e sociali e in ottica di diversity inclusion.

- Tecniche di comunicazione efficace
- Principi di customer care e gestione reclami
- Modalità di comunicazione al telefono: i codici linguistici e comunicativi
- Comprendere, analizzare e rispondere alla richiesta/necessità dell'interlocutore

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano a lavorare nel servizio di accoglienza, i quali devono essere in grado di relazionarsi proattivamente alle diverse tipologie di utente.



**MARKETING &
COMUNICAZIONE**

Business etiquette: come relazionarsi con i clienti stranieri

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di porre al centro le buone maniere in chiave commerciale e in ambito lavorativo, trasmettendo le conoscenze e i comportamenti da attuare in caso di incontri di lavoro anche con persone di Paesi e culture diverse.

Conoscere le culture, le espressioni locali e le tradizioni, ma anche i semplici comportamenti da attuare tra colleghi, permette di evitare potenziali conflitti e di interagire con clienti esigenti.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano nella situazione di dover conoscere comportamenti e usanze dei paesi con i quali collaborano, al fine di non incorrere in conflitti personali che minano i rapporti commerciali.



**MARKETING &
COMUNICAZIONE**



Tecniche di vendita: analisi e strategie per una trattativa efficace ed efficiente

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è apprendere le tecniche di base della negoziazione evoluta ed efficace, al fine di acquisire determinazione e sicurezza nella fase di conclusione della trattativa di vendita.

- Riconoscere il proprio stile negoziale e valutarne pregi e difetti
- Tecniche di base della negoziazione
- Raccogliere le esigenze del cliente
- Presentare al meglio un prodotto/servizio a clienti/fornitori

Destinatari

Responsabili, addetti alle vendite e professionisti che desiderano migliorare il rapporto con clienti/fornitori, sviluppando la propria abilità nella comunicazione.



**MARKETING &
COMUNICAZIONE**



La gestione della forza vendita

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di fornire gli strumenti per gestire efficacemente i vari processi di vendita, strutturando un modello di sales management che consenta di organizzare al meglio gli obiettivi commerciali, i processi e le risorse umane impiegate.

- Marketing strategico e budgeting
- Tipologie e caratteristiche dei prodotti/servizi offerti
- Elementi di tecnica commerciale
- Tecnica di pianificazione di vendita

Destinatari

Dipendenti dell'azienda con funzioni di coordinamento e collaboratori che svolgono funzioni di gestione/organizzazione della forza vendita che si trovano a lavorare in gruppo e che devono essere in grado di gestire la squadra di lavoro.



MARKETING & COMUNICAZIONE



Telemarketing efficace: vendita e fidelizzazione

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è fornire strumenti e tecniche per gestire con efficacia le telefonate commerciali, dalla pianificazione alla fidelizzazione del cliente/fornitore.

- Definire la qualità del servizio: la cura e il supporto al cliente
- Organizzazione e monitoraggio dell'attività di vendita telefonica
- La comunicazione telefonica (ascolto, comunicazione e negoziazione)
- Presentarsi e presentare efficacemente un prodotto/servizio
- Gestire la telefonata in entrata e in uscita

Destinatari

Dipendenti dell'azienda con funzioni commerciali, interessati a sviluppare e consolidare le capacità di pianificazione e gestione di un "rapporto a distanza", finalizzato alla vendita e alla fidelizzazione di clienti/fornitori.



**MARKETING &
COMUNICAZIONE**

Sviluppare un pensiero creativo e innovativo

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di stimolare la capacità di individuare soluzioni "diverse", ragionando in modo flessibile e fluido e trovando risposte innovative od originali.

Si studierà come arrivare alla soluzione di problemi complessi attraverso tecniche e strumenti che integrano l'approccio logico-analitico con quello del pensiero divergente, usando anche strumenti visuali di rappresentazione dei problemi e delle soluzioni.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano nella situazione di dover analizzare le situazioni lavorative con pensiero critico e creativo alla ricerca di una soluzione.



**COMPETENZE
TRASVERSALI**

Il pensiero analitico: sketchnoting per organizzare e analizzare i dati

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasferire tecniche veloci ed esteticamente appaganti per prendere appunti in modo efficace e facilmente condivisibile.

- Organizzazione grafica dei contenuti: Mappe mentali, concettuali e sketchnoting
- Come funziona la nostra mente: il pensiero radiale e associativo
- Gli elementi delle mappe mentali: parole, sintesi e immagini
- Lo Sketchnoting: la 'facilitazione visuale' e i falsi miti del 'non so disegnare bene'
- Il Visual Mapping: come fondere più tecniche
- Esercitazioni, prove e sviluppo di sketchnotes personali

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che non hanno una conoscenza di nuovi metodi di apprendimento delle note riassuntive durante le riunioni sia con la direzione che nei contesti nei quali serve una capacità riassuntiva adeguata.



**COMPETENZE
TRASVERSALI**

Lavorare in team: creare una squadra di lavoro affiatata

Descrizione corso

Il Corso ha l'obiettivo di acquisire strumenti per creare sinergia e coesione, superare e gestire i conflitti, cogliere opportunità e creare soluzioni innovative.

- La gestione e le dinamiche dei gruppi di lavoro
- Risolvere e riconoscere i bisogni e i valori del gruppo
- Le abilità per guidare un gruppo, il team leader
- Le comunicazioni efficaci nei piccoli gruppi
- Tecniche di feedback
- Superare e gestire i conflitti

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano a lavorare in gruppo e che devono essere in grado di gestire la squadra di lavoro.



**COMPETENZE
TRASVERSALI**

Gestione del tempo per raggiungere obiettivi condivisi

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere le tecniche e metodologie per la gestione del tempo e programmazione delle attività in base alle scadenze sia personali che di tutto lo staff di lavoro.

- Prefigurare un sistema professionale funzionale al contesto organizzativo
- Identificare ruoli e funzioni per un efficace controllo dell'organizzazione
- Raccolta, interpretazione e valutazione dei dati
- Predisporre piani di sviluppo organizzativo e di "change management"
- Progettare interventi di ristrutturazione organizzativa per creare valore

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano a lavorare per scadenze e devono essere in grado di gestire al meglio il proprio tempo e quello dei propri collaboratori per raggiungere gli obiettivi nei tempi prefissati.



**COMPETENZE
TRASVERSALI**



Protezione e valorizzazione del know-how aziendale

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere le conoscenze circa il know-how aziendale, un asset prezioso per qualsiasi organizzazione, poiché rappresenta l'insieme delle conoscenze, delle competenze e delle informazioni proprietarie acquisite nel corso del tempo.

- Know-how aziendale: competenze chiave e valore economico
- Proteggere il know-how dalle situazioni in cui lo si può disperdere
- Riconoscere, raccogliere e organizzare conoscenze e competenze
- Valorizzare il know-how comunicandolo internamente ed esternamente

Destinatari

Titolari, Responsabili, Privacy Officer, DPO, auditor, nonché dipendenti dell'azienda che coordinano team di lavoro.



**COMPETENZE
TRASVERSALI**

Le funzioni complesse dell'Excel

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere le conoscenze per una migliore applicazione dello strumento excel attraverso il quale verranno svolte delle analisi dei dati aziendali in modo approfondito.

- Introduzione e interfaccia di Power Query
- Le Connessioni ai dati e il caricamento dei dati post modellazione
- La gestione delle righe e delle colonne
- Gli ordinamenti, i raggruppamenti e la sostituzione di dati
- L'estrazione e l'aggiunta di dati al modello
- Le tabelle e i grafici in Power Pivot

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano ad utilizzare il programma excel e hanno la necessità di una maggiore conoscenza di tutte le funzioni.



Programmazione CAD 2d e 3d

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere la conoscenza delle funzioni del programma CAD per un uso appropriato dello stesso nel proprio contesto lavorativo.

- Caratteristiche e funzionalità dei software CAD per il disegno meccanico 2D e 3D
- Caratteristiche e funzionalità dei software CAM
- Tecnologia e proprietà dei materiali e loro comportamenti in lavorazione
- Strumenti e tecniche di disegno meccanico
- Caratteristiche dei file di interscambio dati
- Caratteristiche dei post-processor per l'elaborazione del G-code
- Elementi di progettazione meccanica

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano ad utilizzare il programma CAD e applicare tutte le funzioni necessarie per migliorare il proprio operato.



INFORMATICA

Office 365: Word, Excel e Power Point

Descrizione corso

Il corso si pone l'obiettivo di accrescere le conoscenze pratiche del pacchetto office consentendo una migliore gestione dell'attività d'ufficio.

- Caratteristiche generali del pacchetto office
- Word e i programmi di video scrittura
- Excel: il foglio di calcolo
- Access: i database
- Powerpoint: le presentazioni
- Reti Internet
- Posta elettronica

Destinatari

Dipendenti dell'azienda hanno la necessità di conoscere meglio lo strumento office base per la gestione delle attività lavorative quotidiane.



INFORMATICA

Sicurezza informatica: proteggere dati e comunicazioni

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere le conoscenze in ambito informatico per la protezione dei dati aziendali e delle comunicazioni in uscita ed in entrata.

- Analisi dei rischi per la sicurezza dei sistemi hardware e software
- Gestione della sicurezza e manutenzione del sistema
- Monitoraggio della sicurezza di sistemi hardware e software
- Gestione degli aspetti legali ed amministrativi per la sicurezza dei sistemi informativi
- Progettazione e implementazione di soluzioni per la sicurezza informatica

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano a gestire i sistemi informatici interni all'azienda e attraverso i quali devono garantire la sicurezza dei dati sia in entrata che uscita.



Il Business Plan a supporto dell'innovazione aziendale

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere le conoscenze e abilità in ambito organizzativo ed economico per saper stabilire la fattibilità di una proposta progettuale innovativa per l'azienda.

- Il piano strategico e operativo per sviluppare il Business Plan
- Dalla pianificazione strategica alla redazione del Business Plan
- La costruzione del piano finanziario
- Analisi di scenario e analisi di sensitività
- Analisi dei risultati
- L'analisi di sostenibilità finanziaria

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano a dover creare un Business Plan per lo studio della fattibilità di nuove idee da realizzare.



**CONTABILITÀ E
CONTROLLO DI GESTIONE**

Il welfare aziendale per incrementare la produttività

Descrizione corso

L'obiettivo del corso è quello di trasmettere le conoscenze in materia di welfare aziendale come concetto di valorizzazione del personale e le opportunità che questo può generare ai dipendenti stessi e alla rete di aziende facenti parte della comunità.

Si passa così a creare un welfare di comunità dando spazio anche ad iniziative comunitarie e solidari che generano il benessere non solo dell'individuo ma della comunità stessa e dell'azienda intesa come comunità essa stessa.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano ad interfacciarsi con le problematiche afferenti la gestione delle Risorse Umane.



**CONTABILITÀ E
CONTROLLO DI GESTIONE**

Data Analysis per migliorare la qualità del prodotto/servizio

Descrizione corso

Scopo della formazione è capire l'importanza del dato come indicatore per efficientare l'azienda, la qualità del prodotto/servizio, la gestione delle risorse economico/finanziarie.

Per fare questo, si cercherà di comprendere come intercettare le nuove opportunità di business, introducendo la cultura del dato in azienda, basata sul coordinamento tra i vari reparti aziendali e sull'aggiornamento delle skills professionali che assecondino gli obiettivi strategici.

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che si trovano nella situazione di dover analizzare i dati aziendali per una gestione delle prospettive future dell'azienda.



**CONTABILITÀ E
CONTROLLO DI GESTIONE**



La Contabilità, il Bilancio e la Finanza d'Impresa

Descrizione corso

Scopo della formazione è trasmettere le conoscenze in materia di contabilità e finanza, in modo tale che i partecipanti apprendano con l'uso di formule, grafici e diagrammi.

- Il metodo della partita doppia: scritture, strumenti ed applicazioni
- Principali riferimenti normativi in materia di contabilità generale
- Prima nota, il registro incassi, i libri contabili
- Principi di contabilità analitica e di controllo di gestione
- Natura e caratteristiche dei sistemi e sottosistemi contabili aziendali

Destinatari

Dipendenti dell'azienda che hanno la necessità di approfondire alcuni aspetti della contabilità aziendale per garantire un'attenta osservazione delle finanze aziendali.



**CONTABILITÀ E
CONTROLLO DI GESTIONE**

Prevenzione del rischio e controllo del budget

Descrizione corso

Scopo della formazione è trasmettere strumenti e strategie per saper confrontare gli obiettivi aziendali con i risultati effettivamente conseguiti e, di conseguenza, verificarne il grado di realizzazione.

Attraverso il calcolo degli scostamenti, l'azienda potrà verificare la sostenibilità economico-finanziaria, la prestazione effettiva e le aree di miglioramento, al fine di prevenire una potenziale crisi.

Destinatari

Collaboratori aziendali impiegati in ambito amministrativo che necessitano di acquisire competenze "ponte" tra la contabilità generale ed il controllo di gestione, nonché personale che coordina progetti e commesse.



**CONTABILITÀ E
CONTROLLO DI GESTIONE**

Certificazione Project Manager per PMI

Descrizione corso

Scopo della formazione è trasmettere le competenze utili a gestire i tipici elementi di un progetto aziendale: costi, tempi, ambito e qualità.

- Specifiche tecniche, contrattuali ed economiche del progetto
- Principi di contabilità e rendicontazione
- Tecniche di Project management
- Tecniche di analisi e di valutazione dell'impatto dei progetti
- Strumenti di monitoraggio di progetto
- Tecniche e metodi di coordinamento e controllo di progetti complessi

Destinatari

Collaboratori aziendali responsabili della gestione di progetti strategici, dall'avvio alla realizzazione: pianificazione, delega, monitoraggio e controllo.



**CONTABILITÀ E
CONTROLLO DI GESTIONE**



Bilancio della sostenibilità e la rendicontazione

Descrizione corso

Scopo della formazione è condividere le buone prassi per l'elaborazione di un Bilancio di Sostenibilità, considerando gli elementi distintivi dei principali standard di riferimento.

Si analizzerà, nello specifico, le caratteristiche dei GRI Standards, i principi su cui si fondano e gli indicatori applicabili, in ambito economico, ambientale e sociale.

Destinatari

Collaboratori aziendali responsabili della stesura e condivisione di Bilanci di Sostenibilità.





Progettare un prodotto sostenibile

Descrizione corso

Scopo della formazione è valutare preliminarmente il ciclo di vita del prodotto stesso (life cycle assessment), al fine di identificare soluzioni progettuali in grado di ridurre l'impatto sull'ambiente durante l'intero ciclo di vita, in un'ottica di economia circolare.

- L'ecodesign: la nuova frontiera del design
- Le fasi di uno studio di LCA (Life Cycle Assessment)
- Introduzione alla carbon footprint di prodotto
- I principi base dell'economia circolare e il quadro normativo in sintesi
- La misurazione della circolarità di impresa e di prodotto

Destinatari

Collaboratori aziendali che si occupano di CSR/Sostenibilità e Responsabili di funzione.



**SOSTENIBILITÀ
D'IMPRESA**



Comunicare la sostenibilità

Descrizione corso

Scopo della formazione è fornire le indicazioni di base ed i criteri per definire una comunicazione accurata, non fuorviante e credibile. Il corso approfondirà, inoltre, alcuni strumenti di base per muoversi nel mondo dei marchi ambientali e dei claims etici.

- Comunicare la sostenibilità: sfide e rischi di greenwashing
- Strumenti di comunicazione: Report di Sostenibilità, Certificazioni, Claims autodichiarati
- La comunicazione mediante etichette (labelling)
- Programmi specifici legati al cambiamento climatico (es. carbonfootprintitaly)

Destinatari

Collaboratori aziendali che si occupano di CSR/sostenibilità, marketing & comunicazione.





Circular Economy Strategies: conoscere ed applicare i modelli di economia circolare

Descrizione corso

Scopo della formazione è trasferire principi, opportunità e strategie che caratterizzano l'economia circolare rispetto a diversi modelli di impresa, nonché le conoscenze e gli strumenti essenziali per valutare quali azioni perseguire per i propri prodotti e/o servizi.

- I principi base dell'economia circolare e il quadro normativo
- Gli scenari di riferimento ed i nuovi modelli di mercato: dal prodotto al servizio
- La misurazione della circolarità di prodotto
- Il coinvolgimento degli stakeholder e della filiera
- Il percorso per una corretta applicazione dell'economia circolare

Destinatari

Collaboratori e responsabili aziendali che intendono conoscere e valutare come l'economia circolare può essere perseguita in termini aziendali, sia a livello di prodotto che di servizio.





Quantificazione, rendicontazione e verifica delle emissioni GHG

Descrizione corso

Scopo della formazione è scoprire le metodologie di rendicontazione e quantificazione delle emissioni GHG di organizzazioni e carbon footprint di prodotto, definite in Standards riconosciuti a livello internazionale.

- La Metodologia LCA (Life Cycle Assessment)
- Cenni normativi e certificazioni
- Carbon Footprint e Impronta ecologica
- Regole di base e best practice

Destinatari

Collaboratori aziendali che si occupano di CSR/Sostenibilità e Responsabili di funzione.



**SOSTENIBILITÀ
D'IMPRESA**

Sicurezza e salute nei luoghi di lavoro

Descrizione corsi

I corsi sono strutturati al fine di erogare un'adeguata e specifica formazione tale da consentire l'utilizzo delle attrezzature in modo idoneo e sicuro, anche in relazione ai rischi che possano essere causati ad altre persone, così come previsto dal d.lgs. n. 81/2008.

Elenco corsi

- Formazione lavoratori rischio basso, medio, alto
- Formazione addetto antincendio rischio basso, medio, alto
- Formazione addetto primo soccorso rischio basso, medio, alto
- Formazione lavoratore e preposto addetto al montaggio/smontaggio/trasformazione ponteggi
- Formazione addetto ai sistemi di accesso e posizionamento mediante funi
- Formazione addetti pianificazione, controllo e apposizione della segnaletica stradale
- Piattaforme di lavoro mobili elevabili (PLE)
- Gru per autocarro
- Formazione operatori attrezzature da lavoro costruzione di gru a torre
- Carrelli elevatori con conducente a bordo
- Gru mobili autocarrate e semoventi
- Trattori agricoli e forestali
- Escavatori idraulici, a fune
- Caricatori frontali
- Terne
- Autoribaltabili a cingoli
- Pompe per calcestruzzo



**SICUREZZA E SALUTE
NEI LUOGHI DI LAVORO**

Formazione e-learning in modalità asincrona

Attraverso l'utilizzo di un'innovativa piattaforma LMS, garantiamo una soluzione 100% a norma di legge, basata su coinvolgenti **corsi in formato video**.



Risparmio sui costi

La modalità e-learning permetterà di formare più dipendenti alla volta, risparmiando sui costi



Garanzia di continuità

Il dipendente una volta iscritto non sarà vincolato ad un calendario prestabilito, garantendo continuità lavorativa



Monitoraggio delle attività

Sarà possibile scaricare, a conclusione della formazione, il report presenze, per un corretto monitoraggio delle attività



Qualità della formazione

La piattaforma invia continuamente degli alert per mantenere alta l'attenzione e non permette di saltare minuti o velocizzare il video per concludere prima la formazione





I corsi si terranno presso **Apindustria Servizi Srl** (Via Torino 63, Venezia-Mestre) o presso la **sede aziendale**.

Al termine di ciascuno dei nostri corsi, i partecipanti che hanno frequentato almeno il 75% delle attività previste riceveranno un **attestato di partecipazione**.

Contattaci

Scopri il corso più adatto a te:

promo@apindustriaservizi.it | 041 8470947 - 366 8688182



www.apindustriaservizi.it

