

CORSI DI SPECIALIZZAZIONE

TITOLO	DURATA	QUOTA	PROGRAMMA
<p style="text-align: center;">ORGANIZZAZIONE AZIENDALE</p> <p style="text-align: center;"><u>Rimborsato interamente da EBAV</u></p>	21 ore	Euro 455.62 (IVA inclusa)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ analisi del mercato di riferimento ➤ posizionamento ➤ analisi dei concorrenti ➤ individuazione della strategia aziendale ➤ individuazione dei piani di azione ➤ predisposizione organigramma aziendale ➤ monitoraggio delle risorse ➤ verifica dello stato di efficienza (eliminazione delle sovrapposizioni) ➤ strumenti di comunicazione tra persone - dipartimenti ➤ sistemi di crescita ➤ predisposizione strumenti di verifica dell'andamento aziendale - indicatori di performance
<p style="text-align: center;">TEMPI E METODI</p> <p style="text-align: center;"><u>Rimborsato interamente da EBAV</u></p>	21 ore	Euro 455.62 (IVA inclusa)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ classificazione e codifica materie prime/semi lavorati ➤ classificazione e codifica strumenti di lavorazione ➤ determinazione dei cicli di lavorazione ➤ determinazione distinta base per prodotto/commissa ➤ analisi cicli di lavorazione: tempi - costi ➤ organizzazione della manodopera ➤ gestione e ottimizzazione della produttività aziendale ➤ gestione magazzino carichi - scarichi ➤ gestione e ottimizzazione degli approvvigionamenti ➤ determinazione di strumenti excel per l'organizzazione e il monitoraggio dell'azienda
<p style="text-align: center;">CONTROLLO DI GESTIONE</p> <p style="text-align: center;"><u>Rimborsato interamente da EBAV</u></p>	20 ore	Euro 433.92 (IVA inclusa)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ principi di contabilità generale ➤ principi di contabilità analitica ➤ classificazione costi aziendali ➤ analisi costi aziendali ➤ determinazione dei centri di costo aziendali ➤ classificazione dei ricavi aziendali ➤ imputazione dei costi ai singoli prodotti - commesse ➤ analisi redditività per prodotto/commissa ➤ sistemi di pianificazione - budget aziendali ➤ determinazione di strumenti excel per l'analisi aziendale
<p style="text-align: center;">MARKETING</p> <p style="text-align: center;"><u>Rimborsato interamente da EBAV</u></p>	21 ore	Euro 455.62 (IVA inclusa)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Catalogazione e analisi dei beni-servizi offerti ➤ Analisi del target cliente ➤ Analisi dei mercati di riferimento ➤ Individuazione e analisi delle aziende concorrenti ➤ Individuazione dei punti di forza e debolezza interni, delle opportunità e delle possibili minacce ➤ Predisposizione della corretta strategia di marketing ➤ Analisi dei principali strumenti di comunicazione aziendale: campagne pubblicitarie, stampa istituzionale. ➤ Pubbliche relazioni: fiere, eventi. ➤ Misurazione della soddisfazione del cliente ➤ Gestione della politica commerciale legata alla strategia di marketing

PROGETTI SPECIALI

TITOLO	OBIETTIVI	PERCORSO
<p>CREAZIONE DI UN SITO INTERNET AZIENDALE</p> <p>Finanziato a fondo perduto del 70% della spesa Spesa per l'azienda poco più di 500 €</p>	<p>Creazione di un sito internet aziendale per la promozione della propria azienda, con contestuale acquisizione delle capacità necessarie per l'aggiornamento</p>	<ul style="list-style-type: none">➤ Apposito incontro per la presentazione del progetto con tutte le spiegazioni necessarie.➤ Visite aziendali per cogliere le necessità per personalizzare il sito.➤ Realizzazione del sito e dei cataloghi con informazione/formazione necessaria.➤ Collegamento alla rete.➤ Corso di aggiornamento per chi gestisce il sito in azienda interamente finanziato da EBAV
<p>SVILUPPO E SOSTEGNO DELLA COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI E COLLOCAZIONE NEI MERCATI</p> <p>Finanziato interamente Completamente gratuito per le aziende</p>	<p>Partendo da una verifica dell'attuale funzione commerciale dell'azienda si vogliono individuare i punti di forza e di debolezza per aiutare l'imprenditore a:</p> <ul style="list-style-type: none">- curare il posizionamento dei prodotti nei mercati. La crisi internazionale ha infatti acuito la difficoltà di far emergere i prodotti che seppur di qualità rischiano di non trovare acquirenti e mercati se non adeguatamente sostenuti da una politica commerciale che ne faccia conoscere i pregi;- strutturare una campagna commerciale adeguata alle mutate situazioni dell'economia globale.	<ul style="list-style-type: none">➤ Raccolta delle adesioni al progetto attraverso la scheda adesione sul retro che gli interessati sono pregati di rinviarci compilata via fax.➤ Incontro preliminare con tutte le aziende aderenti per tutti i chiarimenti➤ Avvio del progetto direttamente nelle singole aziende con la stesura di un piano di intervento personalizzato