

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/1	Evolutionary Check Point: Analisi del Potenziale Evolutivo	Imprenditori, quadri aziendali, middle management	L'analisi Evolutionary Check Point (ECP), offre all'imprenditore una visione del potenziale di crescita della propria organizzazione in base alla fase evolutiva in cui si trova e agli obiettivi strategici di sviluppo. Con l'ECP si analizza la capacità dell'azienda di generare valore secondo quattro prospettive fondamentali: Economica Finanziaria – Cliente/Mercato – Organizzazione interna (efficienza ed efficacia) – Risorse umane (clima interno e qualità delle competenze chiave). È un percorso di 3 giorni e restituisce alla direzione indicazioni su quali ambiti agire per generare l'evoluzione del sistema aziendale.	24
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/2	Azienda Evolutiva: RI-Innovare per evolvere	Imprenditori, quadri aziendali, middle management	Obiettivo del percorso è ridefinire il posizionamento dell'azienda sul mercato di riferimento al fine di individuare nuove opportunità per accrescere e rafforzare il proprio business. La crisi di questi tempi deriva spesso dalla difficoltà che le aziende incontrano nel saper interpretare i nuovi bisogni dei clienti ovvero nella poca flessibilità dell'impresa nel recepire e rielaborare i segnali del mercato al fine di riadattare la propria offerta. Il posizionamento aziendale è l'esplicitazione dell'identità più profonda dell'azienda orientata la business. Esprime le modalità con cui l'azienda si è organizzata per servire al meglio il mercato in cui agisce.	40
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/3	Business Governance: presidiare le risorse commerciali per governare lo sviluppo del business	Imprenditori, quadri aziendali, middle management	L'80% delle aziende che oggi stanno vivendo momenti di crisi, valorizzano solo il 30% delle proprie risorse commerciali. Questa è la nostra esperienza, questo è quello che osserviamo ogni giorno. Migliorare l'organizzazione commerciale e implementare strumenti per lo sviluppo degli obiettivi commerciali. Implementare metodi e strumenti per lo sviluppo di nuovi modelli di vendita e il presidio della forza commerciale.	40
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/4	High Performance: Migliorare l'efficacia nelle organizzazioni	Imprenditori, quadri aziendali, middle management	Dotare l'imprenditore e il management di strumenti innovativi di governo delle performance aziendali in un'ottica strategica. Il corso intende sviluppare le tecnologie più innovative per costruire PMI performanti.	50

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/5	Evo Leadership	Imprenditori, quadri aziendali, middle management	Rafforzare la capacità del gruppo direzionale di esprimere al meglio il proprio potenziale per lo sviluppo dell'azienda. La leadership è la capacità di generare un contesto propizio alla piena espressione dei talenti e delle risorse di ciascuna persona. Una leadership efficace agevola la costruzione di un clima di ascolto, permette la libera espressione e propone un'azione fondata sulla relazione, valorizzando le risorse del gruppo nel rispetto di ruoli e visioni.	25
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/6	Vital Comunication: la Comunicazione Vitale per le Organizzazioni	Imprenditori, quadri aziendali, middle management	ri-pensare alle dinamiche relazionali funzionali e disfunzionali che siamo soliti mettere in atto; - apprendere nuove competenze e valorizzare il nostro stile relazionale; - acquisire consapevolezza rispetto alle dinamiche relazionali per trasformare scambi potenzialmente conflittuali o disfunzionali in occasioni di apprendimento e approfondimento.	25
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/7	Time Lab: migliorare l'auto efficacia nel lavoro	Imprenditori, quadri aziendali, middle management	Migliorare la gestione delle risorse aziendali attraverso una maggiore focalizzazione, autonomia e orientamento ai risultati. Lavorare oggi significa organizzare il proprio lavoro in modo autonomo ed efficace. Alle persone si richiede sempre più di sviluppare la capacità di gestire al meglio se stessi in un'ottica di self management: Saper sfruttare le situazioni che si presentano; saper commisurare lo sforzo ai risultati e non al lavoro; saper individuare e focalizzare sulle priorità; saper decidere. Time Lab intende fornire strumenti e competenze per accrescere la capacità di auto efficacia delle persone.	25
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/8	Futurelab Social Tecnology: Come Imparare dal Futuro	Imprenditori, quadri aziendali, middle management	La capacità di generare idee e innovazione è fondamentale per la sopravvivenza e l'evoluzione dell'impresa. FutureLab è un percorso, una metodologia orientata a contaminare le organizzazioni con il germe dell'apprendimento, miglioramento continuo e dell'innovazione. FutureLab è un laboratorio di futuro. Le persone coinvolte apprendono l'arte del "liberarsi dal conosciuto" per accedere allo spazio intuitivo e creativo e guardare così verso il futuro.	25
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/9	Strateghi d'Azienda: come Cambiare il Nostro Modo di Pensare e di Operare	Imprenditori - Manager - Consulenti - Liberi Professionisti	Fornire le basi della strategia aziendale analizzando molteplici casi pratici di successo per dribblare la concorrenza, innovare i modelli di business, pensare criticamente, sfatare alcuni tabù sull'innovazione, riconoscere ed attrarre talenti	16

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/10	Come sviluppare Prodotti Innovati e Servizi Memorabili	Imprenditori - Manager - Consulenti - Liberi Professionisti	Comprendere analiticamente gli aspetti fondanti che sono alla base di prodotti, servizi ed esperienze. Utilizzare la creatività, la strategia e le tecniche necessarie per sviluppare e mettere a punto prodotti e servizi	24
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/11	Open Innovation	Imprenditori - Manager - Consulenti - Liberi Professionisti	Trasferire i rudimenti, le basi, le fonti e le ispirazioni per praticare l'Open Innovation	24
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/12	Enterprise 3.0 - Strategie e Modelli per Competere e Comunicare in un contesto economico Virtuale e Globalizzato	Quadri - Manager - Dirigenti di Aziende Private o Pubbliche - Giornalisti ed Addetti Stampa - Consulenti - Liberi Professionisti	Trasferire le conoscenze specifiche sui principali strumenti che le organizzazioni moderne hanno a disposizione per coinvolgere tutti i propri stakeholder nel sollecitare riflessioni critiche, analisi strategiche e previsioni di scenari futuri	40
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/13	La Responsabilità Sociale d'Impresa: Strategie e Vantaggi competitivi per le Organizzazioni e le Imprese	Quadri - Manager - Dirigenti di Aziende Private o Pubbliche - Giornalisti ed Addetti Stampa - Consulenti - Liberi Professionisti	Trasferire le tecniche e le metodologie necessarie affinché le imprese, gli enti e le organizzazioni soddisfino le richieste e le attese dei loro molteplici stakeholder. Il Corporate Social Responsibility Management funge da advisor degli amministratori nel percorso di responsabilizzazione etico-sociale dell'organizzazione	40
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/14	Management dell'Impresa Audiovisiva Digitale	Imprenditori - Quadri - Dirigenti - Addetti Commerciali - Manager - Consulenti - Liberi Professionisti	Formare figure manageriali capaci di amministrare le imprese audiovisive digitali, che hanno necessità di implementare le proprie conoscenze in materia di strategie di gestione dei diritti di proprietà intellettuale, di acquisire i nuovi strumenti di capitalizzazione e finanziamento delle imprese e accedere ai nuovi canali di sfruttamento dei prodotti digitali	40
Innovazione, Strategia, Creatività e Organizzazione	ISC/15	Pianificazione: per Vincere la partita a scacchi con il mercato	Imprenditori, manager, controller, responsabili amministrativi e finanziari di PMI, Enti ed Associazioni di Categoria	Fornire una visione d'insieme sulle attività direzionali, in particolare la Pianificazione, per sviluppare una più efficace Direzione Strategica dell'Impresa	8
Marketing e Politiche Commerciali	MKTG/1	Marketing per le PMI	Imprenditori - Manager - Responsabili e Addetti delle aree Marketing Commerciale ed Amministrativa	Trasferire i concetti di gestione ed organizzazione nonché le tecniche operative del Marketing partendo dalla centralità della definizione di "Impresa Marketing Oriented", fornendo gli strumenti metodologici per una corretta analisi dello scenario competitivo, per la realizzazione di un piano di marketing e per l'efficace e coordinata utilizzazione delle sue leve principali	40

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Marketing e Politiche Commerciali	MKTG/2	Introduzione alla Customer Care	Imprenditori - Manager - Responsabili e Addetti delle aree Marketing Commerciale ed Amministrativa	In/Formare i partecipanti sui metodi per la fidelizzazione del cliente rendendone applicativi i modelli di gestione e ponendo in evidenza i vantaggi dell'approccio di Customer Care	16
Marketing e Politiche Commerciali	MKTG/3	Costi Prezzi e Margini nelle scelte di Marketing	Imprenditori - Manager - Responsabili e Addetti delle aree Marketing Commerciale ed Amministrativa	Fornire ai partecipanti gli strumenti metodologici per realizzare una corretta ed efficace analisi dei costi di produzione e della redditività e in/formare sui concetti base rendendone intuitivamente applicativi i metodi di utilizzo	32
Marketing e Politiche Commerciali	MKTG/4	Sviluppo d'Impresa con il Franchising	Imprenditori, Manager, Consulenti e Liberi Professionisti	Fornire le competenze di base alle imprese che intendono sviluppare la propria attività di distribuzione attraverso il sistema del franchising	56
Marketing e Politiche Commerciali	MKTG/5	L'uso del merchandising nei punti vendita specializzati	Commercianti al dettaglio - Direttori e Venditori al dettaglio - Merchandiser	Illustrare e presentare le migliori tecniche di lay-out e display della merce nei punti vendita specializzati, dai negozi alimentari alle farmacie al fine di trasferire le tecniche di vendita assistita	56
Marketing e Politiche Commerciali	MKTG/6	Il punto vendita nel settore arredamento: strategie, strumenti e modelli per competere e comunicare in un contesto economico globalizzato e virtuale	Imprenditori, Manager e Addetti del Punto Vendita del settore arredamento che intendo specializzare la propria preparazione di base.	Offrire una preparazione specifica e di ampio respiro sui molteplici e diversi aspetti del settore arredamento per interni, offrendo ai partecipanti strategie, tecniche e strumenti per orientarsi con gli aspetti di marketing e comunicazione, relativi al layout, progettuali, web based e gestionali del Punto Vendita.	16

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Marketing e Politiche Commerciali	MKTG/7	Sales Promotion e Customer Care in Farmacia	Personale dipendente delle farmacie	L'insistente attenzione dedicata dai media alla sfera della "cura della persona" hanno portato ad un nuovo concetto di salute inteso come "benessere" e ad un rapido mutamento del "mondo" delle farmacie. All'interno di esse si stanno diffondendo "aree autonome" ovvero spazi ed addetti dedicati all'esposizione e vendita di prodotti rispondenti ai nuovi bisogni generati dalle ultime logiche della comunicazione in questo settore. La gestione di queste "nuove aree di vendita" sta evidenziando alcune criticità relative alle modalità, alle tecniche di vendita e agli stili comportamentali del "venditore", oltre alla conoscenza delle caratteristiche proprie di alcune tipologie merceologiche, particolarmente sensibili. L'immagine professionale della farmacia e la fidelizzazione della clientela in questi nuovi spazi si gioca sulla risoluzione integrata di questi due aspetti. Il seminario intende far acquisire ai partecipanti adeguate competenze teorico/pratiche rispetto alla vendita del prodotto extrafarmaco.	60 + 15
Marketing e Politiche Commerciali	MKTG/8	Il Marketing Strategico nell'impresa moderna	Imprenditori, Manager, Quadri, Dirigenti, Responsabili ed Addetti delle aree Marketing, Commerciale, Amministrativa e Ufficio Esteri, Consulenti all'Export.	Trasferire i concetti di gestione ed organizzazione nonché le tecniche operative del Marketing partendo dalla centralità della definizione di "Impresa Marketing Oriented". Fornire gli strumenti metodologici per una corretta analisi dello scenario competitivo, per la realizzazione di un piano di marketing e per l'efficace e coordinata utilizzazione delle sue principali leve: dalla distribuzione alla comunicazione, dalle politiche di prezzo a quelle di prodotto. Sviluppare specifiche abilità manageriali per posizionare l'impresa sui mercati esteri presentando le più aggiornate strategie operative finalizzate ad elaborare e mettere a punto strategie di marketing internazionale.	60
Marketing e Politiche Commerciali	MKTG/9	Addetti alle Vendite nel Settore Abbigliamento	Addetti alle vendite interessati a migliorare la propria preparazione professionale, responsabili commerciali e di negozio, giovani intenzionati ad operare nel settore delle vendite.	Specializzare i partecipanti con l'acquisizione di abilità relative alle particolari tipologie di prodotti, alle risorse comunicative utili per condurre con efficacia un processo di vendita anche in relazione a diversi fattori come il target individuato e i servizi proposti; all'approccio al cliente e l'analisi delle sue aspettative e richieste; a particolari tecniche di comunicazione da applicare nella gestione delle obiezioni finalizzate alla vendita.	120

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Marketing Internazionale	MKINT/1	Internazionalizzazione e Sviluppo delle PMI	Imprenditori - Export Manager - Quadri - Dirigenti, Addetti Commerciali e Responsabili dell'ufficio Esteri - Consulenti all'Export	Sviluppare le specifiche competenze professionali e le abilità manageriali per posizionare l'impresa sui mercati esteri presentando le più aggiornate strategie operative per l'elaborazione e la messa a punto di strategie di marketing internazionale	40
Marketing Internazionale	MKINT/2	IP – Asset Management per Export Manager del Settore Moda	Imprenditori - Export Manager - Quadri - Dirigenti, Addetti Commerciali e Responsabili dell'ufficio Esteri - Consulenti all'Export del Settore Moda	Trasferire le tecniche, le metodologie ed i processi di creazione, di mantenimento ed ottimizzazione dei portafogli di Proprietà Intellettuale dell'azienda. Illustrare le tecniche per reperire le risorse finanziarie necessarie ad accrescere la competitività e a sviluppare nuovi mercati	40
Marketing Internazionale	MKINT/3	L'Audiovisivo per la Promozione e l'Internazionalizzazione delle Imprese	Imprenditori - Export Manager - Quadri - Dirigenti, Addetti Commerciali e Responsabili dell'ufficio Esteri - Consulenti all'Export - Giornalisti e Addetti Stampa	Trasferire le tecniche per utilizzare al meglio l'industria audiovisiva come volano per la promozione del proprio prodotto/servizio e come fattore determinante per uno Sviluppo Strategico. Illustrare le nuove disposizioni normative a favore delle imprese per agevolare l'utilizzo dell'Audiovisivo per aumentare la competitività nel mercato economico	40
Marketing Internazionale	MKINT/4	Internazionalizzazione delle PMI in relazione ai Mercati Sudamericani	Imprenditori - Export Manager - Quadri - Dirigenti, Addetti Commerciali e Responsabili dell'ufficio Esteri - Consulenti all'Export - Giornalisti e Addetti Stampa	Formare professionisti specializzati sulle peculiarità del mercato sudamericano e dei suoi interlocutori al fine di saper gestire i diritti di esclusiva dei prodotti aziendali attraverso attività di protezione, sfruttamento e valorizzazione proteggendoli in territori ad elevato rischio di contraffazione	40
Marketing Internazionale	MKINT/5	Attività di Prevenzione e Anticontraffazione in Cina e nei Paesi Asiatici	Imprenditori - Quadri - Dirigenti - Addetti Commerciali - Manager - Consulenti - Liberi Professionisti	Fornire le competenze necessarie per proteggere i propri asset di proprietà intellettuale in quanto elemento fondamentale nel ciclo di vita di un'impresa che operi nei settori, in specie agroalimentare e tessile, ad alto rischio di contraffazione sui mercati asiatici	40

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Marketing Internazionale	MKINT/6	Il know how dell'internazionalizzazione del settore tessile e abbigliamento	Imprenditori, export manager, quadri dirigenti, professionisti del settore tessile e abbigliamento e personale delle aziende che intendono accrescere e perfezionare le proprie competenze nell'ambito dell'export	Fornire conoscenze e strumenti per intraprendere e sviluppare un percorso di business all'estero	72
Finanza di Impresa	FI/1	Analisi dei Costi per le Decisioni Strategiche Aziendali	Imprenditori - Responsabili Amministrativi delle PMI - Consulenti - Liberi Professionisti	Trasferire le più diffuse metodologie operative per l'analisi dei costi di gestione e per la pianificazione aziendale utili a supportare ed ottimizzare le decisioni di natura strategica ed operativa	24
Finanza di Impresa	FI/2	Ottimizzazione della Gestione Finanziaria d'Impresa	Imprenditori - Responsabili Amministrativi delle PMI - Consulenti - Liberi Professionisti	Trasferire le metodologie operative per l'analisi della situazione finanziaria delle PMI, l'elaborazione di modelli previsionali dei flussi finanziari e di cassa	24
Finanza di Impresa	FI/3	Il controllo finanziario e la Gestione della Tesoreria nelle PMI	Consulenti - Esperti Contabili - Commercialisti - Direttori Amministrativi - Dipendenti di Istituti di Credito e Società Finanziarie	Trasmettere elementi concettuali relativi alla gestione dei flussi finanziari aziendali illustrando alcuni strumenti operativi al fine di fornire una specializzazione strategica agli operatori che già lavorano in questo campo o che si accingono a farlo	24
Finanza di Impresa	FI/4	Le Agevolazioni per i Giovani Imprenditori	Professionisti - Dipendenti di Istituti di Credito - Giovani e/o Aspiranti Imprenditori	Fornire le principali competenze e conoscenze sui principali strumenti di agevolazioni disponibili sia a livello nazionale che regionale finalizzate a sostenere la creazione d'impresa o l'ampliamento di una già esistente	24
Finanza di Impresa	FI/5	La Finanza Innovativa per gli Enti Locali	Dipendenti ed Amministratori di Enti Locali - Commercialisti ed Esperti Contabili - Ingegneri - Avvocati - Dipendenti di Istituti di Credito	Illustrare i principali strumenti di finanza innovativa che gli enti locali possono utilizzare (project financing, leasing in costruendo) al fine di migliorare l'impiego delle risorse pubbliche destinandole a processi di miglioramento continuo dell'organizzazione e dell'efficienza dei servizi resi	24

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Finanza di Impresa	FI/6	Gli Incentivi per le Energie Rinnovabili	Professionisti - Imprenditori del Settore Impiantistico - Dipendenti di Istituti di Credito	Formare esperti che conoscano i principali strumenti di incentivazione (conto energia, certificati verdi, certificati bianchi) dedicati agli impianti alimentati con fonti rinnovabili (IAFR) e sappiano quindi gestire le modalità di accesso agli incentivi stessi	24
Finanza di Impresa	FI/7	Il Piano Industriale	Professionisti - Dipendenti di Istituti di Credito - Giovani e/o Aspiranti Imprenditori	Trasferire le principali metodologie per la definizione e rappresentazione delle azioni finalizzate allo sviluppo e/o diversificazione delle attività dell'azienda e quindi degli obiettivi strategici definiti nel piano. Ciò al fine di intraprendere un'iniziativa imprenditoriale o per ampliarne una già esistente	24
Economia e Diritto	ED/1	La legge 231/01 sulla Responsabilità Amministrativa delle Società	Imprenditori - Commercialisti - Esperti Contabili - Avvocati	Trasferire le nozioni basiche necessarie alla realizzazione di progetti di adeguamento alle regole disciplinate dal D.Lgs. 231/2001 sulla responsabilità amministrativa delle persone giuridiche	32
Economia e Diritto	ED/2	Marchi e Brevetti nel Settore Agroalimentare	Professionisti - Imprenditori - Consulenti - Dipendenti Aziendale	Formare esperti che conoscano teoria e strumenti pratici per la tutela e la valorizzazione dei segni distintivi e dei rispettivi prodotti delle PMI del settore agroalimentare	16
Economia e Diritto	ED/3	I Contratti di Impresa	Imprenditori - Avvocati - Commercialisti - Consulenti Aziendali - Addetti degli uffici legali delle Imprese	Trasferire le nozioni necessarie per l'analisi e la predisposizione dei contratti di impresa più diffusi affinché le aziende possano ricorrere a professionisti specializzati e capaci di guidare l'azienda stessa nelle scelte strategico/contrattuali migliori	24
Economia e Diritto	ED/4	Diritto Tributario Internazionale	Imprenditori - Avvocati - Commercialisti - Consulenti Aziendali - Addetti degli uffici legali delle Imprese	Illustrare le principali normative legislative e fiscali internazionali (in particolar modo comunitarie) analizzando le prassi più consolidate in ambito tributario internazionale	24

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Economia e Diritto	ED/5	Diritti del Contribuente in sede di Verifica Fiscale	Imprenditori - Commercialisti - Esperti Contabili	Trasferire le nozioni base sul corretto esercizio del potere accertatore dell'Amministrazione finanziaria: poteri di accesso, ispezione e verifica. Assicurare il diritto di difesa del contribuente in sede di verifica fiscale	24
Economia e Diritto	ED/6	Strumenti per Gestire la Crisi d'Impresa	Imprenditori, avvocati, commercialisti, responsabili amministrativi, consulenti d'impresa	Trasmettere le competenze fondamentali ad affrontare il fenomeno della crisi dell'impresa trasferendo ai partecipanti le tecniche per elaborare una corretta diagnosi della crisi aziendale ed una valida prognosi di risanamento	24
Creazione d'Impresa	SNI/1	La pianificazione e l'avvio di una Nuova Iniziativa Imprenditoriale	Giovani Imprenditori - Imprese Femminili - Aspiranti Imprenditori - Imprese avviate e/o da avviare da cittadini stranieri	Introdurre i potenziali neo-imprenditori alle diverse tappe del percorso imprenditoriale analizzando i fattori di criticità e di successo di ciascuna fase, al fine di avviare la nuova impresa in maniera consapevole, efficace ed efficiente	40
Creazione d'Impresa	SNI/2	Diventare Imprenditori con il Franchising	Giovani Imprenditori - Consulenti - Liberi Professionisti	Fornire le competenze di base per aspiranti franchisee, a cui saranno trasferiti gli elementi per riconoscere la migliore offerta di franchising per crearne un'impresa. Inoltre sarà condotta un'analisi dei casi di franchising presenti sul mercato	56
Sviluppo Locale	SL/1	I Fondi Strutturali UE 2007-2013 e le opportunità per il Sistema Pubblico Locale	Dirigenti ed Amministratori degli Enti Locali, delle Agenzie di Sviluppo, delle associazioni di impresa e di categoria, delle organizzazioni Non Profit e dell'Economia Civile - Liberi Professionisti - Consulenti	Trasferire le metodologie operative per l'individuazione e l'utilizzo delle opportunità e delle risorse rese disponibili dalla programmazione 2007-2013 dei Fondi Strutturali dell'Unione Europea	40
Economia Civile	EC/1	La Gestione Aziendale delle Aziende Pubbliche di Servizi	Dirigenti ed Amministratori degli Enti Locali, delle Agenzie di Sviluppo, delle associazioni di impresa e di categoria, delle organizzazioni Non Profit e dell'Economia Civile - Liberi Professionisti - Consulenti	Fornire gli strumenti teorici e metodologici utili per affrontare le problematiche derivanti dalla trasformazione delle IPAB (Istituzioni pubbliche di assistenza e beneficenza) in Aziende Pubbliche di Servizi fornendo gli approfondimenti necessari in ordine alla definizione dei bisogni e degli obiettivi, del reperimento e della ottimizzazione delle risorse	40

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Economia Civile	EC/2	Il Social Integrated Planning: Progettazione, Gestione e Valutazione delle Politiche Sociali Integrate	Personale inserito in realtà professionali (pubbliche e del privato non profit) con compiti di coordinamento e direzione dei servizi - Operatori Sociali Pubblici e Privati che svolgono funzioni progettuali e direttive	Trasferire ai partecipanti le competenze necessarie ad analizzare, progettare e sviluppare efficaci interventi di politica sociale integrata sia su scala locale che su dimensioni territoriali più ampie	40
Economia Civile	EC/3	Dall'Idea al Progetto: Laboratorio Formativo sulla predisposizione di Progetti Complessi	Docenti ed Educatori delle Scuole Medie e Superiori - Operatori Sociali Pubblici e Privati - Operatori di Organizzazioni di Volontariato e dell'Economia Civile	Fornire le conoscenze e gli strumenti utili a supportare e formalizzare strategie di creazione e costituzione di reti finalizzate allo sviluppo di interventi progettuali complessi	40
Informatica	INF/1	Microsoft Word – Funzionalità di Base	Imprenditori - Impiegati - Liberi Professionisti - Consulenti - Studenti	Acquisire le competenze di base per l'utilizzo del pc e del programma Word come prima forma di alfabetizzazione informatica al fine di garantire l'accesso all'utilizzo delle tecnologie informatiche. I partecipanti saranno pronti a sostenere l'esame ECDL sul programma Word presso qualsiasi centro accreditato al rilascio e alla certificazione.	16
Informatica	INF/2	Microsoft Word – Funzionalità Avanzate	Imprenditori - Impiegati - Liberi Professionisti - Consulenti - Studenti	Il corso è indirizzato a chi, chiamato ad un utilizzo costante ed intenso del programma, vuole sfruttarne al meglio le potenzialità scoprendone trucchi e nuove funzionalità.	24
Informatica	INF/3	Microsoft Excel - Funzionalità di Base	Imprenditori - Impiegati - Liberi Professionisti - Consulenti - Studenti	Acquisire le competenze di base per l'utilizzo del pc e del programma Ms – Excel come prima forma di alfabetizzazione informatica. I corsisti saranno pronti a sostenere l'esame ECDL sul programma Excel presso qualsiasi centro accreditato al rilascio e alla certificazione.	24
Informatica	INF/4	Microsoft Excel - Funzionalità Avanzate	Imprenditori - Impiegati - Liberi Professionisti - Consulenti - Studenti	Il corso è indirizzato a chi, chiamato ad un utilizzo costante ed intenso del programma, vuole sfruttarne al meglio le potenzialità scoprendone trucchi e nuove funzionalità	24

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Informatica	INF/5	Presentazioni multimediali: Microsoft Power Point	Imprenditori - Impiegati - Liberi Professionisti - Consulenti - Studenti	Acquisire le competenze per l'utilizzo del pc e del programma Ms – Power Point partendo da un livello base e arrivando al livello avanzato. I partecipanti saranno pronti a sostenere l'esame ECDL sul programma Power Point presso qualsiasi centro accreditato al rilascio e alla certificazione	8
Informatica	INF/6	Microsoft Internet e Posta Elettronica	Imprenditori - Impiegati - Liberi Professionisti - Consulenti - Studenti	Acquisire le competenze necessarie per utilizzare al meglio Internet e la Posta Elettronica partendo da un livello base e arrivando al livello avanzato. I partecipanti saranno pronti a sostenere l'esame ECDL sui relativi programmi presso qualsiasi centro accreditato al rilascio e alla certificazione	8
Sicurezza sui Luoghi di Lavoro	SPLL/1	Responsabili e Addetti del Servizio Prevenzione e Protezione – DGLS 81/2008	Consulenti - Liberi Professionisti e Personale Dipendente interessati a svolgere la funzione di Responsabile o Addetto del Servizio Prevenzione e Protezione	IFOC in qualità di Ente accreditato dalla regione Puglia con DGR 398/2007, organizza il modulo A) del corso per Responsabile ed Addetto del Servizio Prevenzione e Protezione. Acquisire le conoscenze di base per la qualifica di Responsabile o Addetto del Servizio Prevenzione e Protezione così come previsto dal decreto legislativo n. 81/2008. Con modalità didattiche particolarmente interattive, il percorso formativo è finalizzato ad applicare operativamente le nozioni teoriche apprese, a mettere l'accento sui casi di successo e a sperimentare l'elaborazione di buone prassi	32
Sicurezza sui Luoghi di Lavoro	SPLL/2	Responsabili e Addetti del Servizio Prevenzione e Protezione – DGLS 81/2008	Consulenti - Liberi Professionisti e Personale Dipendente interessati a svolgere la funzione di Responsabile o Addetto del Servizio Prevenzione e Protezione	IFOC in qualità di Ente accreditato dalla regione Puglia con DGR 398/2007, organizza il modulo B) del corso per Responsabile ed Addetto del Servizio Prevenzione e Protezione. Acquisire le conoscenze specialistiche relative alla natura dei rischi presenti sui luoghi di lavoro correlati alle specifiche attività lavorative per la qualifica di Responsabile o Addetto del Servizio Prevenzione e Protezione così come previsto dal decreto legislativo n. 81/2008. Il percorso formativo è finalizzato ad applicare concretamente le nozioni teoriche apprese, a mettere l'accento sui casi di successo nel settore di riferimento dei discenti in aula e a sperimentare l'elaborazione di buone prassi	40

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Sicurezza sui Luoghi di Lavoro	SPLL/3	Responsabili e Addetti del Servizio Prevenzione e Protezione – DGLS 81/2008	Consulenti - Liberi Professionisti e Personale Dipendente interessati a svolgere la funzione di Responsabile o Addetto del Servizio Prevenzione e Protezione	IFOC in qualità di Ente accreditato dalla regione Puglia con DGR 398/2007, organizza il modulo C) del corso per Responsabile ed Addetto del Servizio Prevenzione e Protezione. Acquisire le conoscenze specialistiche sui rischi di natura ergonomica e psico – sociale, di organizzazione e gestione delle attività e di tecniche di comunicazione rivolto a soli Responsabili del Servizio Prevenzione e Protezione così come previsto dal decreto legislativo n. 81/2008	30
Sicurezza sui Luoghi di Lavoro	SPLL/4	Responsabile del Servizio Prevenzione e Protezione per Datori di Lavoro	Imprenditori e Titolari di Aziende Commerciali, Agricole, Produttive, Artigianali e di Servizi	Acquisire la qualifica di Responsabile del Servizio Prevenzione e Protezione ai sensi del combinato disposto del Decreto Legislativo n. 81/2008 e del Decreto Ministero del Lavoro 16/01/1997. Il corso risponde alle disposizioni di legge che consentono al datore di provvedere direttamente al sistema di prevenzione dei rischi nella propria azienda acquisendo il relativo attestato	24
Sicurezza sui Luoghi di Lavoro	SPLL/5	Sicurezza sul Lavoro: i Comportamenti Efficaci per la Prevenzione dei Rischi	Imprenditori - Collaboratori - Dipendenti - Liberi Professionisti - Consulenti	Formare esperti in grado di implementare processi di sviluppo organizzativo e gestionale continuo improntati alla Prevenzione del Rischio ed alla Sicurezza Comportamentale sui luoghi di lavoro	24
Sicurezza sui Luoghi di Lavoro	SPLL/6	Rilascio e Rinnovo del Patentino Fitosanitario	Titolari - Collaboratori ed addetti di Imprese Agricole	Preparare i partecipanti all'esame per il conseguimento dell'autorizzazione all'acquisto, alla manipolazione, alla detenzione e all'uso dei prodotti fitosanitari molto tossici, tossici e nocivi	20
Sicurezza sui Luoghi di Lavoro	SPLL/7	Addetto al Primo Intervento ed al Pronto Soccorso - DM 388/2003	Personale Dipendente in possesso del Diploma di Scuola Media Superiore	Fornire nozioni teorico-pratiche per l'attuazione delle misure di primo intervento interno e per l'attivazione degli interventi di Pronto Soccorso	12/16
Sicurezza sui Luoghi di Lavoro	SPLL/8	La valutazione del rischio Stress Lavoro-Correlato	Imprenditori - Collaboratori - Dipendenti - Liberi Professionisti - Consulenti	Formare esperti in grado di riconoscere, valutare e superare non solo i così detti rischi "tradizionali" per la sicurezza e la salute dei lavoratori (attrezzature di lavoro, sostanze chimiche, etc.) ma i rischi collegati allo stress lavoro-correlato, nonché a quelli connessi alle differenze di genere, all'età e alla provenienza da altri paesi. (Art. 28, D.Lgs. 81/08 "Attuazione dell'articolo 1 della legge 3 agosto 2007, n. 123")	8

IFOC Catalogo PMI 2012

AREA	COD	TITOLO	DESTINATARI	FINALITA'	ORE
Sostenibilità Ambientale	AMB/1	La Gestione Sostenibile del Verde Urbano e Periurbano	Operatori ed addetti alla manutenzione del verde - Architetti Paesaggisti - Agronomi - Ingegneri Naturalisti - Biologi	Specializzare i partecipanti ad un approccio sostenibile nella manutenzione e progettazione del verde. Il corso introduce alla gestione eco-biologica del verde, con riferimento ad ecosistemi urbani (parchi e giardini pubblici) e ad ecosistemi seminaturali tipici della regione geografica del bacino del Mediterraneo	40

Informazioni ed Iscrizioni:

IFOC Agenzia di Formazione, Via Emanuele Mola n. 19 - 70121 Bari

Tel.: +39.080.5559504 - Fax: +39.080.5533256 - e-mail: segreteria.ifoc@ba.camcom.it

www.ifoc.it