Corsi di formazione

Programmazione autunno 2023

ASSOSERVIZI MANTOVA

società di servizi di CONFINDUSTRIA Mantova

INDICE

CLICCA SUL TITOLO DEL CORSO
PER VISUALIZZARE IL PROGRAMMA

MANAGEMENT

- Comunicazione, Marketing e Lead generation: gli strumenti online offline al servizio della crescita;
- Il responsabile degli acquisti;
- Commerciale avanzato;
- Conoscere sé stessi per motivare i collaboratori.

AREE SPECIFICHE

- La gestione dei progetti (project management);
- Il tecnico della produzione lean;
- Importanza della manutenzione preventive e predittiva.

COMMERCIO ESTERO INTERNAZIONALIZZAZIONE

- Origine delle merci – made in e in origine preferenziale;
- Export manager: come evitare fraintendimenti in inglese;
- I termini di resa-Incoterms;
- La valutazione del rischio negli accordi con l'estero e l'impatto sul valore dell'azienda.

FISCO E NORMATIVA D'IMPRESA

- Crediti Tributari: utilizzabilità, limiti, abuso e cautele;
- La fiscalità delle autovetture utilizzate in azienda; imposte dirette e indirette;
- Spese di rappresentanza: casistica pratica;
- Iva: principi dell'imposta e note di variazione. Base imponibile, esclusioni, esenzioni, non imponibilità, reverse charge e estero;

- Controllo di gestione e-Business Intelligence in azienda;
- La valutazione delle rimanenze di magazzino;
- I Rapporti finanziari tra soci e società: versamenti e erogazioni di patrimonio; finanziamenti e prestiti; somme corrisposte al socio lavoratore; normativa e cautele fiscali.

CREDITO E FINANZA

- Le sofisticazioni di bilancio: come individuarle;
- Finanza contabilità e fattori ESG: come cambia il mondo delle imprese;
- Il budget di tesoreria;
- Gli equilibri di cassa.

AMBIENTE

- La bonifica dei siti contaminati: dalla normativa alla giurisprudenza passando per casi pratici;
- Focus Aia: normativa recente giurisprudenza e prospettive di riforma;
- Disciplina, criticità e novità in tema di emissioni odorigene.

SICUREZZA

- Preposti aggiornamento 6 ore;
- Preposti corso base;
- Le attività di controllo;
- Rappresentante dei lavoratori per la sicurezza (RLS) – Corso base 32 ore;
- Rappresentate dei lavoratori per la sicurezza- Aggiornamento 4h
- Rappresentante dei lavoratori per la sicurezza – Aggiornamento- 8h.

LAVORO

- Strategie e tecniche di negoziazione nelle relazioni sindacali;
- Le novità legislative in materia di lavoro.

MANAGEMENT

COMUNICAZIONE, MARKETING E LEAD GENERATION: gli strumenti online e offline al servizio della crescita

Il corso si propone di offrire una panoramica completa di tutti gli strumenti dell'area Comunicazione e Marketing: dalla strategia, al posizionamento del Brand e del prodotto, all'analisi di tutti i diversi canali, sia digitali che tradizionali. Il percorso formativo affronterà anche tematiche legate agli aspetti più commerciali, come analisi dei competitor, lead generation e negoziazione, e offrirà gli strumenti per muoversi all'interno della normativa vigente per il trattamento corretto dei dati.

ADESIONI ENTRO IL 31 agosto

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

1° Modulo: LA COMUNICAZIONE AZIENDALE - Elisabetta Colombo – giornalista:

- Per una comunicazione integrata.
- Lo story telling, comunicare è raccontare;
- Quando l'impresa fa notizia: il Brand Journalism;
- Comunicare valori, non solo prodotti;
- Tutto comincia dal Brand;
- Comunicazione esterna, poteri e responsabilità;

2° Modulo: COMUNICAZIONE DIGITALE E SOCIAL MEDIA - Barbara Milini - social comunication:

- Mailing efficace;
- Lead generation;
- Reputation Management: web reputation fra brand awareness e personal branding;
- Focus Linkedin e altri social;
- Overview social media.

3° Modulo: REGOLE DEL GIORCO DA RISPETTARE - GDPR E PRIVACY - Stefano Nava – avvocato:

- Le criticità operative;
- Le sanzioni applicabili;
- Il Data Protection Officer (DPO): compiti e responsabilità;
- I contenuti dell'informativa ex art. 13, nuovi diritti degli interessati e obblighi normativi;
- Inquadramento giuridico della norma e ambito di applicazione;
- Il Regolamento Europeo sulla privacy n. 679 del 25 maggio 2016 e il D.lgs 101 del 2018.

4° MODULO: CONNETTERSI CON L'ALTRO E INTERAGIRE IN MODO EFFICACE - Elisabetta Colombo – giornalista:

- Governare le tensioni e alimentare le positività;
- Situazioni diverse, strategie diverse;
- Gestire le trattative quotidiane nel lavoro e nella vita;
- La comunicazione base per gestire la negoziazione.

5° Modulo: CAMPAGNE DI MARKETING EFFICACI: dalle Metodologie più collaudate all'Intelligenza artificiale - Alex Abate - strumenti comunicazione social e intelligenza artificiale:

- I Pilastri del Marketing e del marketing On Line;
    - Cenni di Pianificazione Strategica e analisi dei Clienti/Concorrenza;
    - Strategia di Web Marketing e di Brand Positioning.
    - Cenni sull'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale:

    - Le chat box
    - Profilazione degli utenti e utilizzo dei dati.
    - Breve cenno sul caso "Chat GPT" che tanti temono

6° MODULO: TECNICHE DI NEGOZIAZIONE - Maurilio Sartor - responsabile commerciale e responsabile acquisti - Fulvio Riboni – coach:

- Metodologie e tecniche per la preparazione delle negoziazioni;
- Stili, strategie e tattiche negoziali.

- Le varie tipologie di Negoziazione: antagonistica o collaborativa (win-lose e win-win negotiation)?;
- Negoziazioni e/o Trattative? – sinonimi o attività diverse;

  - Perché preparare una negoziazione importante;
  - Definizione degli obiettivi negoziali e delle possibili alternative;
  - Ipotizzare gli step della negoziazione, i campi negoziali ed i BATNA.
  - L'uso delle domande

DOCENTI:
riportati a lato del modulo

Durata
24.00 ore

Quota di adesione:
900,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
1.200,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
07/09/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
11/09/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
20/09/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

IL RESPONSABILE DEGLI ACQUISTI

Il corso permette di apprendere gli strumenti, mediante esempi applicativi, che consentano al Purchasing Manager di individuare le soluzioni più idonee, sia in termini di organizzazione, che di modalità di gestione e controllo.

ADESIONI ENTRO IL 12 settembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

MODULO 1° (4 ore) - Ruolo, competenze ed organizzazione:

- La Funzione Acquisti vero motore della gestione ed attuazione della Vision, della Mission e della Programmazione Aziendale;
- La Funzione Acquisti ed il suo ruolo nelle scelte strategiche (Catena del Valore e 5 forze di Porter, Swot Analysis, ...) ed in quelle operative;
- Come l'Azienda/l'Ente vede oggi il "Ruolo del Responsabile della Funzione Acquisti";
- Prepararsi per l'insediamento nel "nuovo ruolo" in azienda o "nel ruolo in una nuova azienda".

MODULO 2° (4 ore) - evoluzione della Funzione Acquisti:

- Dalla gestione degli Approvvigionamenti, al Lean Purchasing, passando per il Supply Chain Management;
- Dalla guida/verifica dell'operato dei collaboratori, alla gestione integrata della Funzione Acquisti/Logistica;
- dallo scontro col mercato della fornitura, alla gestione di un Rapporto Evoluto Cliente/Fornitore;
- Gestione degli aspetti sociali e ambientali della catena di fornitura.

2b) Evoluzione del Processo d'Acquisto nel tempo:

- Quali sono le fasi del Processo d'Acquisto;
- Quali sono oggi quelle a maggior Valore Aggiunto e perché;
- Come e con chi gestire l'intero processo.

Modulo 3° (4 ore) - Sviluppare Tecniche ed utilizzare strumenti per gestire bene la Funzione, i Collaboratori e gli Acquisti:

- L'utilizzo della matrice di Kraljic per gestire Politica degli Acquisti, Merceologie e Fornitori;
- Strumenti "Lean" utili alla presa delle decisioni (matrice dell'urgenza/importanza, i 5 perché, PDCA, ...);
- Perché e come impostare rapporti evoluti con i Fornitori "core" e/o "critico/strategici";
- L'importanza della Valutazione dei Fornitori (Valutazione Tecnico/Qualitativa e Valutazione Economico/Finanziaria).

Modulo 4° (4 ore) - Gestire le "relazioni" con l'Azienda e con i Fornitori:

- Conoscere sé stessi per comunicare al meglio;
- Come comunicare con i collaboratori, con i colleghi e con le altre funzioni;
- Come gestire la comunicazione con i Fornitori (Critico/Strategici, Leva, Tattici e CdB).

MODULO 5° (4 ore) - Gestione degli Ordini e dei Contratti: informare/formare i collaboratori sugli aspetti legali degli acquisti:

- L'ordine è un contratto?
- Contratti "chiusi" e contratti "aperti";
- Contratti "Quadro";
- l'utilizzo delle Convenzioni.

Cenni sulla preparazione e sull'utilizzo del Budget Acquisti:

- Perché è fondamentale conoscere e collaborare alla Pianificazione Aziendale;
- La preparazione, gestione e monitoraggio del Budget degli Acquisti, strumento indispensabile per gestire la Funzione Acquisti;
- Recepire dati e informazioni, predisporre i supporti necessari e seguirne l'andamento.

MODULO 6 (4 ore)

- Gestire la funzione attraverso gli obiettivi ed i KPI;
- Preparazione e gestione degli obiettivi interni alla funzione;
- Interiorizzazione e gestione degli obiettivi interfunzionali dati dall'azienda;
- Condivisione e gestione degli obiettivi interaziendali per la creazione di Valore Aggiunto;
- I KPI per la Funzione Acquisti: recepimento, monitoraggio e controllo.

DOCENTI:
Maurilio Sartor - direzione amministrativa/finanziaria e direzione acquisti e logistica – negoziazione e contrattualistica commerciale.

Celeste Vitte - Ceo, CFO e Lean Manager con esperienza internazionale nelle aree commerciale, gestionale organizzativa, amministrativa e finanziaria.

Gianfranco Murador - CPO e Supply Chain Manager, Continuous Improvement e Problem Solving con speciale attenzione alla gestione dei processi aziendali e del personale.

Elisabetta Colombo - giornalista, esperta in comunicazione.

Durata
24.00 ore

Quota di adesione:
900,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
1.200,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
19/09/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
26/09/2023 09.00-13.00 in videoconferenza sincrona
03/10/2023 09.00-13.00 in videoconferenza sincrona
11/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

IL COMMERCIALE AVANZATO

Il percorso è pensato per i responsabili commerciali e marketing che si trovano a gestire il personale e l'organizzazione delle vendite dei prodotti aziendali.

ADESIONI ENTRO IL 13 settembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

1° Modulo – (4h) Organizzazione, gestione e controllo delle Vendite e della «Forza Commerciale».

***Maurilio Sartor - direzione** amministrativa/finanziaria e direzione acquisti e logistica – negoziazione e contrattualistica commerciale **e Celeste Vitte -** Ceo, CFO e Lean Manager con esperienza internazionale.*

1a) Orientamento e caratteristiche dell'Organizzazione rispetto al Mercato:

- Orientamento delle aziende rispetto al Mercato;
- Approccio dell'Ufficio Vendite verso il «Marketing Mix» e le politiche di prodotto/prezzo;
- Contatto con i Clienti e gestione degli ordini.

1b) Pianificazione e Analisi delle Vendite:

- Dal Budget di Vendita al Ruolo del Piano delle Vendite;
- Reperire e gestire le informazioni necessarie alla Pianificazione delle Vendite;
- Dagli Obiettivi alle Previsioni di Vendita;

*2° Modulo – (4h) Saper comunicare per negoziare bene - Metodologie per comunicare e negoziare con efficacia - **Elisabetta Colombo – giornalista.***

- Conoscere alcune metodologie da utilizzare per una comunicazione efficace:
  - a) non si comunica solo con le parole,
  - b) conoscere i tre linguaggi visivo, uditivo e cinestetico,
  - c) le "regole" per facilitare la comunicazione e le cose da evitare;

- Sistemi Rappresentazionali, Predicati, Submodalità e Metaprogrammi… conoscerli ed utilizzarli;
- L''importanza di saper ascoltare.

3° Modulo – (4h) Gestire negoziazioni impegnative, chiedere aumenti di prezzo e negoziarli con i Buyer … oggi - Giordano Zappelli - dirigente commerciale per multinazionali – negoziazione e contrattualistica internazionale.

- Come ragionare sulle motivazioni e discutere le nostre richieste di aumentare i prezzi;
- Cose da fare e cose da non fare nella gestione delle negoziazioni difficili;
- Esercitazione: Costruiamo la negoziazione con alcuni esempi di argomenti relativi al mercato e con argomenti intrinseci all'azienda / intrinseci al Cliente.

4° Modulo – (4h) Preparazione, gestione e chiusura di un processo di Vendita (momento di coaching) - Fulvio Roboni – coach

- Come preparare una negoziazione importante;
- Sapersi presentare ed utilizzare le giuste domande per catturare l'attenzione del Cliente;
- Come capire i bisogni, il processo decisionale e comprendere il budget del Cliente;
- Come presentare il prodotto e rinforzare i bisogni e i criteri;
- Come chiudere le vendite e gestire il Cliente dopo la chiusura.

Approfondimenti specifici:

Il Commerciale ed il Marketing sono professioni sempre in evoluzione che necessitano di metodologie e strumenti sempre nuovi.

5° Modulo – (4H) - La comunicazione commerciale attraverso il Web Marketing: - Alex Abate - comunicazione digitale - Strategie e Strumenti nuovi per rafforzare il Business:

- I Pilastri del marketing On Line;
- Cenni di Pianificazione Strategica;
- L'analisi dei Clienti e della Concorrenza;
- Strategia di Web Marketing e di Brand Positioning;

- L'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale nel web Marketing.

6° Modulo – (4h) - Comunicare e negoziare con gli altri manager –

Luciano Ruggeri - Business Strategy, Management Consulting, Business Coach.

- Le strategie nella negoziazione interna con i colleghi;
- Le tecniche di negoziazione con i leader delle altre Funzioni aziendali;
- utilizzare tattiche e strumenti idonei;
- La gestione del conflitto e dell'accordo.

Durata
24.00 ore

Quota di adesione:
900,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
1.200,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
20/09/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
26/09/2023 14.00-18.00 in videoconferenza sincrona
03/10/2023 14.00-18.00 in videoconferenza sincrona
12/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

CONOSCERE SE STESSI PER MOTIVARE I COLLABORATORI

Auto motivarsi, motivare e auto motivare i/le propri/e collaboratori/collaboratrici sviluppare la propria leadership e ricercare autorevolezza, dare feedback efficaci e costruttivi, utilizzare efficacemente la "delega" quale strumento di motivazione. Creare un team collaborativo ed orientato agli obiettivi al fine di gestire in modo evoluto rapporti complessi.
Aggiornarsi sulle modalità operative in un mondo ed in un periodo in cui Volatilità, Incertezza, Complessità e Ambiguità sono all'ordine del giorno e non più un'eccezione.

ADESIONI ENTRO IL 10 ottobre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

1° Modulo – Conoscere sé stessi per conoscere e gestire gli altri:

- Presentazione degli obiettivi e della struttura del corso;
- Siamo in un mondo VUCA? Per agire e prendere le opportune decisioni servono "MOTIVAZIONI"!!!;
- Che cosa intendiamo per "Motivazione" e per motivazione sul lavoro;
- Distinguiamo motivazione propria e motivazione dei propri Colleghi / Collaboratori;
- Cenni sul perché dobbiamo conoscerci bene per poter poi gestire meglio i rapporti con gli altri.

2° Modulo – Affrontare e risolvere i problemi che insorgono in azienda ed eliminarne le cause:

- Da soli si può andare veloci, ma non si va lontano…
- Autostima: punto di partenza e non d'arrivo per comunicare e confrontarsi con gli altri;
- Conoscere ed affrontare difficoltà e "Problemi", in azienda e nella vita;
- Gli Strumenti da utilizzare:

    1) Riconoscere i problemi e distinguere le comuni «urgenze» dalle «Vere Priorità»;

2) Gestire il Problem Solving - lo strumento del PDCA - che cos'è e come si attua;
3) Capire come arrivare alla "Causa Radice" di un problema - Applichiamo i … 5 Perché.

ESERCITAZIONE:
Utilizziamo insieme la metodologia dei 5 Perché per scoprire la "causa radice" delle disfunzioni.

3° Modulo – Comunicare bene con sé stessi è già un buon punto di partenza:

- Migliorarsi per gestire gli altri: come diventare artefici del proprio stato emotivo;
- Cambiare le cattive abitudini;
- Quando i pensieri sono un ostacolo;
- Saper stare con sé stessi per imparare a condividere;
- La comunicazione come terreno di creatività;
- Eliminare le paure e affrontare i cambiamenti.

4° Modulo – Cenni su come migliorare le relazioni sul lavoro:

- Essere Leader e utilizzare la propria leadership;
- Cenni su come migliorare le relazioni di lavoro attraverso un uso attivo del feedback;
- Sviluppare l'utilizzo della delega;
- Affrontare e gestire una problematica che coinvolga colleghi/collaboratori;
- Come monitorare i risultati e gestirne efficacemente il controllo.

Brainstorming: e ora? Cosa vogliamo decidere di FARE per cominciare a …

DOCENTI:

- Elisabetta Colombo - giornalista, esperta in comunicazione;
- Gianluca Brambilla - coach e tutor motivazionale, imprenditore che gestisce progetti di business intelligence aziendale in ambito economico e commerciale;
- Maurilio Sartor - direzione amministrativa/finanziaria e direzione acquisti e logistica – negoziazione e contrattualistica commerciale.

Durata
16.00 ore

Quota di adesione:
600,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
800,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
17/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
31/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

AREE SPECIFICHE

LA GESTIONE DEI PROGETTI (PROJECT MANAGEMENT)

La vita del Project Manager in Italia non è sempre facile. Egli ha la responsabilità di raggiungere l'obiettivo completando i progetti nei tempi e con le risorse stabilite, ma spesso non gli è data l'autorità sufficiente per prendere decisioni. Inoltre, è evidente che il risultato del lavoro del project manager dipende dalle risorse coinvolte nei progetti e che la sua autorevolezza è spesso messa in discussione dalla mancanza di competenze tecniche. Assegnare compiti e definire le tempistiche di realizzazione in tale contesto risulta quindi difficile e fonte di possibili conflitti. L'intervento proposto ha come obiettivo la trasmissione di un approccio innovativo che consenta al PM di gestire efficacemente la comunicazione ed affrontare brillantemente le situazioni conflittuali, evitando il compromesso e puntando alla soddisfazione di entrambe le "parti".

ADESIONI ENTRO IL 20 settembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

La comunicazione del PM:

- Riconoscere quando gli altri hanno un problema;
- Ascoltare le emozioni degli altrI;
- Riconoscere le barriere alla comunicazione;
- Cosa è l'ascolto attivo e come lo si esercita.

Le fasi del processo di progettazione e le metodiche a supporto della loro gestione:

- Concezione – Il Project Charter;
- Pianificazione – l'obiettivo e la WBS, il diagramma di Gantt;
- Esecuzione: tecniche di programmazione reticolare;
- Monitoraggio e controllo del progetto: la stima dei costi, la kanban board;
- La chiusura del progetto: lesson learned;
- Come gestire la "risorsa vincolo": Il metodo Critical Chain;

- Gli strumenti per la pianificazione, gli applicativi e il loro funzionamento.

DOCENTI:
Dott.ssa Stefania Belussi e Ing. Alessia Corradi.

Durata
24.00 ore

Quota di adesione:
900,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
1.200,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
27/09/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
04/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
11/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

IL TECNICO DELLA PRODUZIONE LEAN

In contesti sempre più complessi e flessibili fondamentale, all'interno di organizzazioni manifatturiere, diventa la presenza di figure tecnico-gestionali in grado di analizzare il sistema logistico-produttivo e, sulla base di principi di snellimento ed efficientamento, individuare azioni o promuovere progetti di miglioramento.
Il corso ha lo scopo di fornire l'adeguata contestualizzazione nel mondo operations, illustrare le tecniche di analisi e misura del lavoro e condividere principi teorici e metodologie del Lean Production System in un approccio orientato al Miglioramento Continuo ed anche, oggi, con una prospettiva verso la Smart Factory.
L'organizzazione della fabbrica snella si fonda sulla riduzione o l'eliminazione delle inefficienze riconducendo i processi alla loro semplicità, integrando le catene cliente-fornitore (interno/esterno), focalizzando le proprie attività e risorse sul prodotto, garantendo recuperi di efficienza e miglior livello di servizio al Cliente.

ADESIONI ENTRO IL 27 settembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

La figura del Tecnico di Produzione Lean – 8 ore:

- I 5 principi del Lean thinking
- I 7 sprechi da combattere
- I fondamenti del Lean thinking e l'approccio miglioramento continuo – kaizen;
- Cenni di Supply Chain management;
- Gli indicatori per il monitoraggio delle prestazioni KPI: Livello di servizio, Lead time e WIP; Rendimento- Efficienza, OEE, tempi di Set Up, indici di qualità e produttività;
- I parametri da gestire: capacità, elasticità, flessibilità;
- Tempi, costi, qualità, servizio;
- Modelli logistico-produttivi e parametri di riferimento.

I flussi di valore – 8 ore:

- Esercitazioni e illustrazione casi
- Le logiche di linearizzazione flussi e razionalizzazione del layout
- Mappatura del flusso del valore - Value Stream Mapping
- Definizione di valore aggiunto e non valore aggiunto
- Flusso informativo e flusso fisico

Studio dei metodi e misurazione del lavoro – 8 ore:

- Esercitazioni e illustrazione casi;
- Configurazione layout di dettaglio secondo logica lean;
- Definizione ed impiego del Takt time;
- Cellular manufacturing;
- Abbinamento uomo-macchina;
- Normalizzazione e maggiorazione;
- Le tecniche di rilievo ed il calcolo del tempo standard;
- Le tecniche di preventivazione;
- Il tempo standard;
- Standard works condivisi;
- La funzione e lo studio dei metodi nell'organizzazione industriale.
-

Lean tools – 12 ore:

- illustrazione casi
- La gestione pull dei materiai tramite il kanban e soluzioni supermarket;
- Organizzazione del posto di lavoro e soluzioni di material handling;
- La riduzione del tempo di set up tramite la tecnica SMED;
- La gestione a vista - Visual management;
- Le 5S e come rendere stabile il programma;

La gestione del cambiamento – 4 ore:

- Illustrazione casi;
- Impiego di advanced manufacturing solutions di industry 4.0,

- Come impostare i daily meeting;
- Gli indicatori del miglioramento;
- L'attivazione e la gestione di "cantieri di miglioramento – eventi kaizen";
- La gestione del miglioramento - gruppi di lavoro e tecniche;
- Tecniche e strumenti di problem solving;

Durata
40.00 ore

Quota di adesione:
1.500,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
2.000,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
04/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
11/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
18/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
25/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
02/11/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

IMPORTANZA DELLA MANUTENZIONE PREVENTIVA E PREDITTIVA

Aziende di tutto il mondo hanno già apprezzato e applicato i contenuti del TPM (Total Productive Maintenance) nella gestione della manutenzione. Si tratta di una metodologia Lean che ha portato altre aziende a realizzare un programma di manutenzione preventiva e migliorativa, in grado di ridurre le inefficienze e massimizzare la produttività delle macchine. Applicando la metodologia del TPM si ottiene la riduzione delle fermate degli impianti e di altre problematiche che possono incidere sull'efficienza dei processi di produzione. L'indicatore per misurare i risultati introdotti tramite il TPM è l'OEE, che misura disponibilità, efficienza e qualità delle macchine. L'intervento formativo si propone di avvicinare i partecipanti alle logiche sottese al TPM e di accompagnarli nella comprensione di tecniche e metodi per la costruzione di un programma di pianificazione e controllo.

ADESIONI ENTRO 8 novembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- Il Total Productive Maintenance (TPM);
- I pilastri del TPM;
- TPM e World Class Manufacturing (WCM);
- Gli indicatori di prestazione delle macchine (OEE);
- Indicatori della manutenzione:
  1) la Manutenzione Autonoma;
  2) la Manutenzione Professionale,
  3) il Miglioramento Focalizzato;
  4) Implementare il TPM in azienda;

DOCENTI
Nicola Freri - consulente esperto area produzione e logistica

Durata
16.00 ore

Quota di adesione:
600,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova

800,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
15/11/2023 09.00-17.00 presso sede Confindustria Mantova
22/11/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

COMMERCIO ESTERO E INTERNAZIONALIZZAZIONE

ORIGINE DELLE MERCI - 'made in' e 'origine preferenziale'

Il corso fornisce le conoscenze e gli strumenti per poter gestire correttamente la 'questione' dell'origine delle merci (preferenziale e non).

ADESIONI ENTRO IL 13 settembre.

PROGRAMMA

- L'origine delle merci, differenza fra "made in" e "origine preferenziale";
- I documenti comprovanti l'origine delle merci;
- Le novità riguardanti il rilascio dei certificati EUR1 ed EUR-MED;
- Lo status di "esportatore autorizzato";
- Il sistema "REX".

DOCENTI:
Alessandro Dotti - direttore Mantova Export

Durata
03.00 ore

Quota di adesione:
130,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
170,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
20/09/2023 09.00-12.00 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

EXPORT MANAGER: COME EVITARE I FRAINTENDIMENTI IN INGLESE

Il seminario si pone l'obiettivo di spiegare le differenti conseguenze pratiche dell'uso di certi termini in base al contesto nazionale in cui devono essere interpretati (USA, Inghilterra, Europa continentale, Paesi a tradizione mista). Capire che impegni assumiamo firmando un accordo o scrivere un contratto in inglese che sia corretto e comprensibile è indispensabile. Anche l'export manager potrebbe usare impropriamente termini inglesi già nella fase della negoziazione comportando conseguenze a volte importanti e inaspettate. Inoltre, accade spesso che un accordo scritto in inglese tra soggetti di altri Paesi sia disciplinato da norme di Paesi con ordinamenti diversi e che non conoscono le figure giuridiche di common law che sono citate nell'accordo. Ciò comporta una serie di conseguenze sulle responsabilità e i diritti descritti nel contratto. Conoscerle permetterà di evitare errori e di trovare la soluzione corretta ad ogni situazione.

ADESIONI ENTRO IL 29 settembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- Gli errori più frequenti nella corrispondenza in inglese e le possibili conseguenze anche legali;
- Esame delle differenze normative del sistema angloamericano rispetto al nostro sistema: penali, forza maggiore, garanzie... saranno valide?
- I termini dei contratti in inglese che sono ignoti al diritto italiano: quali impegni e rischi ci assumiamo realmente quando parliamo di responsabilità?
- Rispondere o scrivere una risposta o un reclamo: stiamo usando i termini corretti?
- Leggere un reclamo: quali conseguenze se il Cliente si riferisce a material breach, service, Product not fit for purpose, termination for cause?
- Come richiedere l'adempimento in caso di mancata consegna o di mancato pagamento;
- Capire una proposta scritta in inglese: alcuni esempi di termini ingannevoli;

- L'uso dell'inglese negli accordi commerciali: per gli inglesi o per operatori di altri Paesi? differenze pratiche
- Avanzare una richiesta in inglese: riusciremo a ottenere quanto intendiamo richiedere?
- Contratti di vendita, agenzia e distribuzione, licenza: effetti della traduzione su alcune clausole critiche;
- Alcune importanti differenze nelle definizioni tra inglese d'Inghilterra, di altri paesi UK e degli USA: esempi e conseguenze;
- La struttura di un contratto in inglese: caratteristiche e differenti conseguenze rispetto ai nostri criteri.

DOCENTE:
Avv. Vartui Kurkdjian – fornisce supporto legale alle aziende che operano sui mercati internazionali.

Destinatari
CEO, export manager, responsabili acquisti, CFO

Durata
03.50 ore

Quota di adesione:
150,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
200,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
06/10/2023 09.30-13.00 presso sede Confindustria MantovA

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

I TERMINI DI RESA – INCOTERMS

Il corso fornisce le conoscenze e gli strumenti per poter scegliere il termine di resa più adatto alla forma di pagamento e di trasporto utilizzata.

ADESIONI ENTRO IL 11 ottobre

PROGRAMMA

- Gli Incoterms 2020;
- Pro e contro di ogni termine di resa, anche in relazione alla forma di pagamento e di trasporto scelta.

DOCENTE:
Alessandro Dotti - direttore Mantova Export

Durata
03.00 ore

Quota di adesione:
130,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
170,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
18/10/2023 09.00-12.00 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

LA VALUTAZIONE DEL RISCHIO NEGLI ACCORDI CON L'ESTERO E L'IMPATTO SUL VALORE DELL'AZIENDA

Acquisizioni, Due Diligence, Prevenzione della Crisi d'Impresa.

ADESIONI ENTRO IL 31 ottobre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- Acquisizioni: come implementare le procedure di controllo degli accordi, nazionali e internazionali in essere al fine di determinare il rischio di tali operazioni e il riflesso sul valore dell'azienda;
- Organizzazione delle procedure che possono essere utilizzate in azienda per ridurre il rischio derivante dai rapporti commerciali con l'estero;
- Individuazione delle criticità in generale e di quelle più specifiche di prassi del settore o della singola azienda. Individuazione delle competenze da implementare;
- Individuazione di responsabilità del CEO in base alle norme antiriciclaggio. Es. Fatture a soggetti diversi dal pagatore o dal compratore estero effettivo;
- Valutazione di validità e convenienza della scelta del diritto applicabile e della risoluzione delle controversie prevista dagli accordi dell'azienda con partner esteri. Le competenze di base da conoscere in azienda per evitare errori irreparabili;
- Assicurazione del credito export: come è monitorato il pagamento?
- Ci sono clienti in difficoltà che comportano la probabilità di revocatorie fallimentari, dall'Italia o dall'estero per Acquisti consegnati e pagati? Come dovrebbero avvenire monitoraggio e pagamento;
- Esistenza di una corretta copertura assicurativa per la RC Prodotto (es: copre anche i danni per perdita d'immagine o di profitti subiti dal

compratore? Come si quantifica questo rischio?). Chi provvede a ottenerla?

- Tipi di danni risarcibili di cui l'azienda si sia assunta il rischio, in Italia e nel commercio internazionale;
- Valutazione di validità ed esperibilità di clausole di riserva della proprietà in caso di fallimento o mancato pagamento di un cliente estero;
- Esistenza di penali per ritardi o inadempienze e valutazione della loro validità e delle potenziali conseguenze (a favore o a sfavore). Chi ha il ruolo di accettarle e cosa dovrebbe sapere;
- Chi ha il ruolo di individuare accordi, scritti o verbali, che comportino rischi di impegni economici rilevanti;
- In quali Paesi sono presenti agenti e distributori che a fronte di una futura disdetta del contratto avranno diritto a una indennità rilevante o potranno impedire all'azienda di nominare un nuovo agente o distributore;
- Quali protocolli sono utilizzati in azienda per firmare accordi come ordini, conferme d'ordine; concessione sconti, accettazione reclami. E per le disdette? Come si dovrebbe fare;
- Come è organizzato in azienda il monitoraggio della prescrizione dei crediti commerciali con l'estero? Come si dovrebbe fare.

DOCENTE:
Avv. Vartui Kurkdjian – fornisce supporto legale alle aziende che operano sui mercati internazionali.

Destinatari
CFO, Amministratori, CEO, ma anche project manager ed export manager

Durata
03.50 ore

Quota di adesione:
150,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
200,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento

08/11/2023 09.30-13.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

FISCO E NORMATIVA D'IMPRESA

CREDITI TRIBUTARI: UTILIZZABILITÀ, LIMITI, ABUSO E CAUTELE

Le principali tipologie. Utilizzabilità. Riporto, Compensazione e Rimborso. Limiti all'utilizzo dei crediti. L'abuso del credito.

ADESIONI ENTRO IL 12 settembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

Le principali tipologie:

- I crediti derivanti da imposte dirette;
- I crediti Iva e derivanti da altre imposte indirette;
- I crediti derivanti da agevolazioni e aiuti di stato;
  - ✓ *Utilizzabilità. Riporto, Compensazione e Rimborso*:

    - Il riporto dei crediti al periodo successivo. Limiti;
    - La Compensazione "verticale" e "orizzontale". Il modello F24;
    - Quando e come si può chiedere il rimborso. Le diverse istanze;
    - Garanzie, polizze fidejussorie e visto di conformità. Le "pagelle" degli ISA.

- *Limiti all'utilizzo dei crediti:*

  - Il limite "generale" di compensazione. Quali crediti "sfuggono" al limite;
  - La presenza di debiti iscritti a ruolo per imposte erariali;
  - Il rimborso a mezzo conto fiscale. La prescrizione;
  - Le società "di comodo".

- *L'abuso del credito:*

  - Credito non spettante e credito inesistente. Le differenze;
  - La restituzione del credito utilizzato indebitamente;
  - Sanzioni e ravvedimento.

DOCENTE
Dott. Stefano Borghi - commercialista

Durata
02.00 ore

Quota di adesione:
100,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
130,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
19/09/2023 09.00-11.00 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

LA FISCALITÀ DELLE AUTOVETTURE UTILIZZATE IN AZIENDA; IMPOSTE DIRETTE E INDIRETTE

La flotta aziendale. Le scelte. La fiscalità delle autovetture ad uso aziendale. Le spese di gestione dell'autovettura. Altra casistica peculiare.

ADESIONI ENTRO IL 14 settembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- *La flotta aziendale. Le scelte:*

  - Acquisto in proprietà;
  - Acquisto in locazione finanziaria;
  - Il noleggio a lungo termine;
  - L'utilizzo aziendale dell'autovettura personale;

- *La fiscalità delle autovetture ad uso aziendale:*

  - Imposte dirette: deduzione dei costi e limiti art.164 Tuir;
  - Imposte dirette: detrazione dell'Iva;
  - Uso promiscuo. Il fringe benefit al dipendente e all'amministratore. La scelta sul riaddebito;
  - La successiva rivendita. Profili fiscali Imposte dirette e Iva.

- *Le spese di gestione dell'autovettura:*

  - Spese per carburanti;
  - Altre spese di gestione;
  - La tracciabilità dei pagamenti.
  - I rimborsi per indennità kilometriche. Modalità di documentazione.

- *Altra casistica peculiare:*

  - L'acquisto dall'estero. Il concetto di autovettura "nuova" nella UE;
  - il regime del margine per le autovetture usate. Le frodi Iva;
  - I "falsi" autocarri. Il calcolo;

DOCENTE
Dott.ssa Laura Beschi

Durata
02.50 ore

Quota di adesione:
110,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
140,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
21/09/2023 09.00-11.30 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

SPESE DI RAPPRESENTANZA: CASISTICA PRATICA

Qualunque azienda, ogni anno sostiene delle spese la cui qualificazione fiscale risulta sempre molto complessa: si pensi al caso in cui il dipendente in trasferta offre un pranzo ad un cliente, alle spese sostenute in occasione di un evento fieristico, alle spese di ospitalità di fornitori, ecc. Il corso si rivolge a chi si trova quotidianamente a fronteggiare questa casistica. Il programma analizza in prima battuta la disciplina fiscale delle spese di rappresentanza e le limitazioni alla detraibilità dell'IVA ed alla deducibilità del costo delle spese per viaggi, per alberghi e ristoranti, per offrire poi numerosi esempi pratici.

ADESIONI ENTRO IL 22 settembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

Spese di rappresentanza:

- inquadramento generale;
- caratteristiche delle spese di rappresentanza;
- le spese di rappresentanza elencate nel decreto;
- le spese NON di rappresentanza elencate nel decreto;
- limiti di deducibilità del costo e di detraibilità dell'IVA.

Spese per alberghi, ristoranti e viaggi:

- inquadramento generale sul concetto di "trasferta" di dipendenti e collaboratori e di "mensa aziendale";
- deducibilità del costo e detraibilità dell'IVA delle spese per viaggi, pasti e pernottamenti;
- documentazione della spesa e conseguenze fiscali.

Casistica pratica

- spese di pubblicità e spese di rappresentanza: criteri di distinzione delle stesse, trattamento tributario ed illustrazione di casi concreti;
- le sponsorizzazioni e le erogazioni gratuite ad associazioni sportive;
- spese di ospitalità dei clienti in azienda;
- spese sostenute dal dipendente o amministratore in trasferta;
- spese di ospitalità sostenute per meeting con clienti, agenti, fornitori, ecc.;
- spese sostenute in occasione di fiere ed eventi espositivi;
- omaggi a propri clienti: trattamento ai fini delle imposte dirette, dell'IVA e obblighi di documentazione;
- cessioni gratuite di beni e servizi a dipendenti e collaboratori: trattamento ai fini delle imposte dirette, dell'IVA, della concorrenza al reddito in capo ai percettori e obblighi di documentazione.

DOCENTE
Roberto Curcu - commercialista e collaboratore di Confindustria Trento

Durata
03.50 ore

Quota di adesione:
150,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
200,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
29/09/2023 09.00-12.30 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

I RAPPORTI FINANZIARI TRA SOCI E SOCIETÀ: VERSAMENTI E EROGAZIONI DI PATRIMONIO; FINANZIAMENTI E PRESTITI; SOMME CORRISPOSTE AL SOCIO LAVORATORE; NORMATIVA E CAUTELE FISCALI

Versamenti da socio a società. Pagamenti da società a socio. Socio dipendente e socio amministratore.

ADESIONI ENTRO IL 5 ottobre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- *Versamenti da socio a società:*

  - Versamenti del socio. A titolo di conferimento di capitale e a titolo di finanziamento;
  - L'opportunità e l'obbligo di redigere un verbale. Gli interessi sui prestiti;
  - Quando e in che modo si possono restituire i finanziamenti;
  - Quando e in che modo si possono restituire i conferimenti di patrimonio;
  - La postergazione rispetto agli altri creditori sociali.

- *Pagamenti da società a socio:*

  - I dividendi. Verbale dell'assemblea e adempimenti per la registrazione;
  - i diritti dei soci all'erogazione delle somme e la tempistica. La tassazione in capo al socio (e a volte anche in capo alla società);
  - Le presunzioni fiscali sulle somme erogate ai soci. La gerarchia delle riserve;
  - Profili civili e fiscali sulla società della diminuzione del patrimonio;

- il prestito della società al socio.

- *Socio dipendente e socio amministratore:*

  - I pagamenti al socio dipendente;
  - I pagamenti al socio amministratore;
  - i pagamenti al socio lavoratore autonomo;
  - La rinuncia ai crediti da parte dei soci. Presunzioni di legge e fiscali. Conseguenze sul valore della quota.

DOCENTE
Dott. Gabriele Bacchiega - commercialista

Durata
03.00 ore

Quota di adesione:
130,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
170,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
12/10/2023 09.00-12.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

CONTROLLO DI GESTIONE E-BUSINESS INTELLIGENCE IN AZIENDA

Gestire costi/ricavi e marginalità per raggiungere gli obiettivi aziendali - corso avanzato.

ADESIONI ENTRO IL 10 ottobre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

Parte generale

1° Modulo: Concetti di Economia, Contabilità Generale e Bilancio

1a) Cenni di Macro e Micro Economia:

- Uno sguardo ai mercati e alle loro "Variabilità";
- Libera Concorrenza, Oligopolio, Cartello, Monopolio e … Monopsonio;
- Mercati e Mercati High e Low Cost.

1b) Controllo di Gestione e Pianificazione aziendale:

- Che cos'è e a che cosa serve la Contabilità Generale in azienda;
- Il Bilancio: struttura e interpretazione;
- Perchè Il Bilancio non basta al Controllo di Gestione: limiti e soluzioni.

Esercitazione
idee e considerazioni per leggere un Bilancio dei Clienti e/o dei Fornitori.

Parte specifica

2° Modulo: La Contabilità Analitica:

- Obiettivi, definizioni e metodi della Contabilità Analitica;
- Centri di Costo e di Ricavo;
- Contabilità per Centri;
- Cenni sull'Analisi dei Costi.

3° Modulo: Classificazione dei costi, strumenti e metodologie per una "Cost Analisys":

- La classificazione dei Costi;

- I metodi di «costing»;
- Elaborazioni e gestione dati;
- Strumenti di controllo;
- Efficacia vs efficienza;

4° Modulo: Pianificazione e Budget

- Il Budget: requisiti, forma, componenti;
- Budget delle vendite;
- Budget economico;
- Analisi e Report;
- Contabilità Analitica vs Budget;
- Cenni sui KPI.

Esempi di Bilanci, Pianificazione, Budget e casi pratici.
Possibili Strumenti: Lettura dei Bilanci, Indici di Redditività, Balance Score Card, KPI, ...

DOCENTI:

- FEDERICO RIZZELLO - Ingegnere gestionale, consulente direzionale d'impresa

- MAURILIO SARTOR - direzione amministrativa/finanziaria e direzione acquisti e logistica – negoziazione e contrattualistica commerciale
- CELESTE VITTE - Ceo, CFO e Lean Manager con esperienza internazionale nelle aree commerciale, gestionale organizzativa, amministrativa e finanziaria

DESTINATARI
Il corso è destinato a Imprenditori di PMI, Manager d'Azienda, Dirigenti e Funzionari della PA, degli Enti Locali, Municipalizzate e Partecipate, Analisti, Contabili, ma anche ai Responsabili Commerciali, ai Responsabili Acquisti e ai Responsabili di reparto che, pur non seguendo direttamente l'area amministrativo/contabile, desiderano capirne le potenzialità e approfondirne le tematiche.
In questo modo potranno valutare le conseguenze economiche e reddituali delle loro attività e delle decisioni quotidiane.

Durata
16.00 ore

Quota di adesione:
600,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
800,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
18/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova
24/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

IVA: PRINCIPI DELL'IMPOSTA E NOTE DI VARIAZIONE. BASE IMPONIBILE, ESCLUSIONI, ESENZIONI, NON IMPONIBILITÀ, REVERSE CHARGE E ESTERO

I PARTE

I presupposti dell'Iva, operazioni imponibili, non imponibili e esenti. Le limitazioni alla detrazione e il pro-rata di detraibilità.

II PARTE

- Reverse charge e operazioni con l'estero;
- Registrazioni, Liquidazioni, Versamenti e adempimenti comunicativi;
- La gestione del credito annuale e infrannuale;
- Aspetti sanzionatori e ravvedimento.

ADESIONI ENTRO IL 24 ottobre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

I PARTE

I presupposti dell'Iva, operazioni imponibili, non imponibili e esenti:

- I presupposti soggettivo, oggettivo, territoriale;
- La base imponibile e le aliquote d'imposta;
- Le esclusioni dalla base imponibile: art.15;
- Operazioni non imponibili;
- Operazioni esenti.

Le limitazioni alla detrazione e il pro-rata di detraibilità:

- Esclusioni e riduzioni della detrazione dell'Iva;
- Pro-rata di detraibilità e rettifica della detrazione;
- La separazione delle attività art.36.

II PARTE

"Reverse charge" e operazioni con l'estero:

- Il *"reverse charge"*: carrellata dell'art. 17;
- Le principali casistiche di *"reverse charge"* interno;
- Operazioni con l'estero: IntraUE, ExtraUE, operazioni triangolari;
- Le cessioni all'esportazione, le operazioni assimilate e i servizi internazionali;
- Lo split payment nelle operazioni con enti pubblici.

Registrazioni, Liquidazioni, Versamenti e adempimenti comunicativi:

- I principi della fatturazione delle operazioni, il momento di effettuazione e la fattura differita;
- Termini di registrazione fatture attive e passive;
- Le liquidazioni periodiche e i versamenti; la scelta sull'acconto;
- Le comunicazioni periodiche all'Agenzia delle Entrate;
- La conservazione a norma di documenti e registri.

La gestione del credito annuale e infrannuale:

- Il credito annuale: quale modalità di utilizzo;
- Il credito infrannuale: presupposti e modalità di utilizzo;
- Visto di conformità e compensazione nel modello F24.

Aspetti sanzionatori e ravvedimento:

- L'omesso o ritardato versamento;
- L'omessa fatturazione;
- La dichiarazione infedele;
- L'utilizzo di crediti in eccesso o inesistenti;
- L'istituto del ravvedimento operoso.

DOCENTE:
Dott. Gabriele Bacchiega - commercialista

Durata
07.00 ore

Quota di adesione:
300,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
400,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
31/10/2023 09.00-12.30 presso sede Confindustria Mantova
07/11/2023 09.00-12.30 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

LA VALUTAZIONE DELLE RIMANENZE DI MAGAZZINO

Quadro generale di riferimento. Aspetti contabili e di bilancio. Valutazione a fine esercizio. Presunzioni di cessione e di acquisto.

ADESIONI ENTRO IL 14 novembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

Quadro generale di riferimento:

- Normativa di riferimento;
- Nozioni di magazzino e di rimanenza;
- Le diverse tipologie.

Aspetti contabili e di bilancio:

- La rilevazione contabile degli acquisti di materie e di servizi. Cenni;
- La rilevazione contabile delle rimanenze a fine esercizio;
- La rappresentazione in bilancio, nel libro inventari e in nota integrativa.

Valutazione a fine esercizio:

- La valorizzazione delle rimanenze fisiche a fine anno;
- La riduzione obbligatoria di valore (valore di mercato; valore normale) per le varie tipologie di beni in giacenza;
- Confronto tra regole civili e fiscali. Gestione delle differenze nella dichiarazione dei redditi.

Presunzioni di cessione e di acquisto:

- Vincere le presunzioni: distruzioni di beni, cessioni gratuite, rottamazione e declassamento;
- La contabilità di magazzino. I requisiti delle scritture ausiliarie;
- Le verifiche fiscali.

DOCENTE:
Dott.ssa Alessandra Marini - commercialista

Durata
03.00 ore

Quota di adesione:
130,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
170,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
21/11/2023 09.00-12.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

FINANZA E CREDITO

LE SOFISTICAZIONI DI BILANCIO: COME INDIVIDUARLE

Il percorso presenta i più comuni metodi di intervento sul bilancio allo scopo dell'ingentilimento dei numeri oppure, al contrario, per avvilirli quando i risultati sono paradossalmente eccessivamente buoni.
L'intervento ha l'obiettivo di fornire le best practices per individuare le sofisticazioni applicate alle grandezze di bilancio.

ADESIONI ENTRO IL 21 settembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- Focus sulle tecniche di window dressing del bilancio nonché di smoothing dei numeri.
- È possibile determinare se il magazzino è reale?
    - I 4 tools per testare la bontà dei valori dichiarati per le scorte di magazzino;
    - I tools e l'informativa nella riclassificazione Ce.Bi.

- Test delle poste immateriali
    - La qualità del credito e del debito commerciale dell'impresa. Come testarlo?;
    - Crediti e debiti verso soci;
    - Le partecipazioni in Italia ed all'estero;
    - I debiti fiscali e la pecking order theory;
    - Anticipazioni di ricavi e posticipazione di costi;
    - È possibile calcolare il "tangible equity" ovvero i mezzi propri reali e tangibili?

- Focus sulle grandezze problematiche per una corretta view dell'azienda quali:
    - leasing (focus sullo IFRS 16);
    - fiscalità differita;

- problematiche di prelievo utili o corresponsione compensi amministratori.

DOCENTE
Michele Moglia - consulente finanziario

Durata
07.00 ore

Quota di adesione:
300,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
400,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
28/09/2023 09.00-17.00 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

FINANZA CONTABILITA' E FATTORI ESG: COME CAMBIA IL MONDO DELLE IMPRESE

Il tema della sostenibilità è divenuto ormai preponderante nel mondo delle imprese. Il cambiamento a tutto tondo è iniziato e le grandi imprese stanno facendo da traino lungo tutta la filiera per trasmettere l'impulso al cambiamento verso la sostenibilità. La finanza è un formidabile veicolo per indirizzare progettualità e risorse verso la tutela dell'ambiente e delle persone. Il percorso affronta il tema soffermandosi in particolare sugli aspetti che impattano sulla finanza di impresa, i suoi progetti e i rapporti col sistema esterno. Gli obiettivi, infatti, non vanno solo dichiarati ma bensì misurati; il mercato finanziario è molto attento ed è sempre più alla ricerca di impieghi sostenibili.

ADESIONI ENTRO IL 10 ottobre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- ESG e imprese:
  - Le grandi imprese e i rapporti di filiera
  - Le misure degli impatti
  - I reports di sostenibilità
- Finanza sostenibile per il sistema impresa:
  - Essere sostenibili crea valore e competitività?
  - Investimenti e sostenibilità: come si valutano le opportunità di investire?
  - La sostenibilità passa anche dal debito che deve essere sostenibile
  - Rendere il debito sostenibile e la finanza accessibile al sistema: le soluzioni Fin.Tech
  - Sostenibilità e rapporti col mondo finanziario e bancario
  - La sostenibilità attira investitori?

DOCENTE:
Gessica Valsecchi - consulente finanziario

Durata
04.00 ore

Quota di adesione:
150,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
200,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
17/10/2023 09.00-13.00 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

IL BUDGET DI TESORERIA

Realizzare la programmazione finanziaria di breve periodo
Le logiche per comprendere il redigere un piano finanziario semestrale per il monitoraggio della produzione di flusso di cassa mensile: dal processo di recupero dati in azienda alla redazione dello schema di budget di tesoreria.
Il budget di cassa rappresenta uno strumento irrinunciabile di controllo di gestione, e in particolare del monitoraggio e dell'evoluzione delle esigenze di tesoreria.
Il percorso fornisce informazioni utili alla predisposizione di un budget di cassa concretamente applicabile alla propria realtà aziendale e compliant alla recente riforma della crisi di impresa.
Il programma prevede sia una parte di inquadramento generale delle logiche di costituzione dello strumento, sia l'elaborazione concreta di un budget di cassa su piattaforma excel.

ADESIONI ENTRO IL 2 novembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- I problemi di data mining: la costruzione col foglio elettronico di scadenziari adatti al successivo utilizzo nel budget di cassa;
- La costruzione del budget di cassa attraverso l'approccio aziendalistico con l'utilizzo del foglio elettronico;
- La gestione del portafoglio commerciale nel budget ed i vincoli dettati dagli affidamenti bancari;
- Il cruscotto di controllo di gestione di sintesi ricavabile dal budget di cassa per i report direzionali;
- Il budget di cassa semestrale ed il calcolo del DSCR;
- La pianificazione di tesoreria come strumento per la gestione di eventi improvvisi;
- Le simulazioni di scenario a breve per lo studio di circostanze contingenti.

DOCENTE
Diana Lesic - consulente finanziario

Durata

07.00 ore

Quota di adesione:
300,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
400,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
09/11/2023 09.00-17.00 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

GLI EQUILIBRI DI CASSA

Il fulcro delle analisi sullo stato di salute dell'impresa

Affrontando il tema della solidità di un'impresa da qualsiasi angolazione è di fatto impossibile non doversi confrontare con l'analisi dei numeri della medesima sotto la lente finanziaria ovvero quella dei flussi di cassa.
Dal lato delle imprese la recente entrata in vigore, il 15 luglio 2022, del codice della crisi di impresa e dell'insolvenza ha creato un vero e proprio obbligo di studio degli equilibri finanziari passati e futuri. L'art. 3 del medesimo codice impone infatti di verificare la sostenibilità dei debiti e le prospettive di continuità aziendale almeno per i dodici mesi successivi.
Il corso che si presenta affronta quindi a tutto tondo il tema dell'analisi storica e prospettica del flusso di cassa per introdurre i partecipanti al mondo dell'analisi dei cash flows aziendali e del loro utilizzo ai fini dell'analisi interna nonché per l'accesso al credito.

ADESIONI ENTRO IL 23 novembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

Programma

- Cos'è la dimensione finanziaria dell'impresa
- Come si calcolano i flussi di cassa storici: la costruzione del rendiconto finanziario
- Flussi di cassa e codice della crisi: come essere compliant
- Flussi di cassa e linee guida EBA: come interloquire con gli istituti di credito
- Il forward looking: come si realizzano le proiezioni dei flussi di cassa futuri:
    - A breve: lo strumento del budget di tesoreria
    - A lungo: lo strumento del business plan

docente: Gessica Valsecchi - consulente finanziario

Durata
07.00 ore

Quota di adesione:
300,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova

400,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
30/11/2023 09.00-17.00 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

AMBIENTE

LA BONIFICA DEI SITI CONTAMINATI: DALLA NORMATIVA ALLA GIURISPRUDENZA PASSANDO PER CASI PRATICI

Nel nostro Paese la gran parte dei procedimenti di bonifica ha ad oggetto contaminazione storiche, spesso rilevate da un soggetto che nulla ha a che fare con l'inquinatore. L'altra parte dei procedimenti riguarda però eventi recenti, che per le loro caratteristiche richiedono un'attivazione immediata. Basti pensare ad un'ipotesi di sversamento di idrocarburi sul suolo: non si può attendere, bisogna intervenite subito per evitare che il prodotto arrivi in falda. Pressoché tutte le realtà imprenditoriali hanno a che fare sostanze, produzioni, gestioni o prodotti che in caso di incidente possono contaminare le matrici ambientali. Si tratta di un rischio spesso gestito e presidiato, ma che è per definizione ineliminabile. Il webinar tratterà la bonifica dei siti contaminati partendo dalla normativa e passando per casi pratici.

ADESIONI ENTRO IL 18 ottobre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- Introduzione alla bonifica dei siti contaminati;
- I soggetti coinvolti;
- Il procedimento di bonifica;
- Obblighi e facoltà;
- L'accertamento delle responsabilità;
- Punti controversi;
- Il regime sanzionatorio.

DOCENTE
Avv. Alessandro Kiniger - esperto di legislazione ambientale

Durata
03.00 ore

Quota di adesione:

130,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
170,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
25/10/2023 09.00-12.00 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

FOCUS AIA: NORMATIVA, RECENTE GIURISPRUDENZA E PROSPETTIVE DI RIFORMA

Il webinar intende fornire un approfondimento riguardante l'Autorizzazione Integrata Ambientale, evidenziandone le principali caratteristiche e le modalità con le quali l'Autorizzazione evolve nel tempo, nonchè l'interpretazione della più recente giurisprudenza.

ADESIONI ENTRO IL 7 novembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- L'Aia;
- Attività soggette e contenuto;
- Le BAT ed i BAT-AEL;
- Controlli ed autocontrolli;
- Le modifiche sostanziali;
- Le modifiche non sostanziali;
- Il riesame;
- Il quadro sanzionatorio;
- La riforma della direttiva ied;

DOCENTE
Avv. Alessandro Kiniger - esperto di legislazione ambientale

Durata
02.00 ore

Quota di adesione:
100,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
150,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
14/11/2023 10.00-12.00 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

DISCIPLINA, CRITICITA' E NOVITA' IN TEMA DI EMISSIONI ODORIGENE

Le emissioni odorigene costituiscono un aspetto ambientale storicamente poco attenzionato anche a causa dell'assenza di una disciplina di dettaglio. Dal 2017 ad oggi tutto è però cambiato e in parallelo allo sviluppo di una regolamentazione, si è assistito ad un esponenziale aumento della sensibilità a questo tema da parte di comitati e cittadinanza. L'obiettivo del webinar è fare il punto della disciplina attuale, individuare i profili critici, le possibili forme di responsabilità per l'impresa ed i correlati rimedi.

ADESIONI ENTRO IL 21 novembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

- Excursus normativo;
- La novità introdotta dall'art. 272-bis e la definizione di emissione odorigena;
- Lo stato attuale della normativa regionale;
- Focus: le Linee Guida della Regione Lombardia;
- La giurisprudenza,
- Il concorso di sanzioni;
- Il tema dell'insufficienza delle segnalazioni;
- La relatività della tollerabilità degli odori;
- Le criticità legate alla rappresentatività e spunti operativi.

DOCENTE

Avv. Alessandro Kiniger - esperto di legislazione ambientale

Durata

02.00 ore

Quota di adesione:

100,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
130,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento

28/11/2023 10.00-12.00 in videoconferenza sincrona

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

SICUREZZA

PREPOSTI - AGGIORNAMENTO - 6 H

Il corso di aggiornamento per Preposti, della durata di 6 ore, è regolamentato dall'articolo 37, comma 7, del Decreto Legislativo 81/08, correttivo del Decreto Legislativo 106/09, (modificato dalla Legge 215/2021), nonché dall'Accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011.

L'articolo 2 del Decreto Legislativo 81/08 (Testo Unico sulla Sicurezza) definisce il termine "Preposto" come una persona che, in base alle proprie competenze professionali e nei limiti dei poteri gerarchici e funzionali, supervisiona l'attività lavorativa e garantisce l'attuazione delle direttive ricevute, verificandone l'adeguata esecuzione da parte dei lavoratori e detenendo un potere di iniziativa funzionale.

Ai sensi dell'articolo 37 del Decreto Legislativo 81/08, il datore di lavoro ha l'obbligo di assicurarsi che i preposti ricevano una formazione adeguata e specifica, nonché un aggiornamento periodico in relazione ai loro compiti in materia di salute e sicurezza sul lavoro.

L'obiettivo del corso di aggiornamento per Preposti è quello di aggiornare le conoscenze e le competenze in materia di salute e sicurezza sul lavoro, fornendo approfondimenti giuridico-normativi, nonché aggiornamenti tecnici e organizzativi.

ADESIONI ENTRO 12 ottobre

PROGRAMMA
Viene approfondito un argomento di attualità da un Formatore esperto in materia di sicurezza sul lavoro che illustrerà i principi normativi e le relative implicazioni e che esemplificherà casi reali.

Durata
06.00 ore

Quota di adesione:
120,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
150,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento

19/10/2023 09.00-16.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

PREPOSTI - CORSO BASE - 8 H

Il ruolo del preposto, come definito dall'articolo 2 del Decreto Legislativo 81/2008, riguarda la supervisione delle attività lavorative e l'assicurazione dell'implementazione delle direttive ricevute dal datore di lavoro, garantendo al contempo il corretto adempimento da parte dei lavoratori.

L'accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011, in conformità con l'articolo 37 del Decreto Legislativo 81/2008, richiede che il preposto segua un percorso formativo specifico in materia di salute e sicurezza sul luogo di lavoro, in aggiunta alla formazione generale e specifica svolta come lavoratore.

Il corso di formazione per preposti deve avere una durata minima di 8 ore ed è valido per tutte le tipologie di rischio identificate dai codici Ateco.

ADESIONI ENTRO IL 18 ottobre.

PROGRAMMA

- I contenuti della formazione, oltre a quelli già previsti ed elencati all'articolo 37, comma 7, del D.Lgs. n. 81/08, comprendono, in relazione agli obblighi previsti all'articolo 19:

    1. Principali soggetti del sistema di prevenzione aziendale: compiti, obblighi, responsabilità;
    2. Relazioni tra i vari soggetti interni ed esterni del sistema di prevenzione;
    3. Definizione e individuazione dei fattori di rischio;
    4. Incidenti e infortuni mancati
    5. Tecniche di comunicazione e sensibilizzazione dei lavoratori, in particolare neoassunti, somministrati, stranieri;
    6. Valutazione dei rischi dell'azienda, con particolare riferimento al contesto in cui il preposto opera;
    7. Individuazione misure tecniche, organizzative e procedurali di prevenzione e protezione;
    8. Modalità di esercizio della funzione di controllo dell'osservanza da parte dei lavoratori delle disposizioni di legge e aziendali in materia

di salute e sicurezza sul lavoro, e di uso dei mezzi di protezione collettivi e individuali messi a loro disposizione.

docente: consulente esperto e formatore per la sicurezza

Durata
08.00 ore

Quota di adesione:
150,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
180,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
25/10/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

LE ATTIVITA' DI CONTROLLO, INFORMAZIONE ED ASSISTENZA DEL SERVIZIO PSAL DI ATS

Il corso mira a far comprendere il ruolo dell'Agenzia di Tutela della Salute (ATS), spiegando le ragioni, la documentazione e le procedure delle ispezioni. Il corso si propone di promuovere una collaborazione costruttiva tra il settore produttivo e l'ATS al fine di ridurre gli infortuni e le malattie professionali.

ADESIONI ENTRO IL 19 ottobre

Crediti Formativi
Rilascio di 4 crediti Rspp, Aspp, Preposti, DdL

PROGRAMMA

- Attività di assistenza dello SPSAL;
- Le visite ispettive: finalità ed evoluzione della vigilanza nei luoghi di lavoro;
- Le visite ispettive: organizzazione aziendale e documentazione;
- Il Servizio PSAL, il ruolo dell'Organo di Vigilanza.

DOCENTE
Luca Pincella - Servizio PSAL - ATS Valpadana

Destinatari
Datori di Lavoro, Dirigenti, Rspp, Aspp, figure apicali dei sistemi aziendali

Durata
04.00 ore

Quota di adesione:
150,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
200,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
26/10/2023 08.30-12.30 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

RAPPRESENTANTE DEI LAVORATORI PER LA SICUREZZA (RLS) - CORSO BASE 32 ORE

Il Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza, eletto dai lavoratori, o designato nell'ambito delle rappresentanze sindacali aziendali, deve ricevere una formazione particolare in materia di sicurezza e salute attraverso uno specifico corso di formazione per essere in grado di assolvere i compiti e le attribuzioni previste dall'art. 50, comma 1, del D.Lgs. 81/2008.
Per i Rappresentanti dei Lavoratori per la Sicurezza, è previsto dall'art. 37 comma 11 del d.lgs. 81/2008 l'obbligo di frequentare un corso di durata minima di 32 ore, di cui 12 sui rischi specifici presenti in azienda e le conseguenti misure di prevenzione e protezione adottate, con verifica di apprendimento. La contrattazione collettiva nazionale disciplina le modalità dell'obbligo di aggiornamento periodico, la cui durata non può essere inferiore a 4 ore annue per le imprese che occupano dai 15 ai 50 lavoratori e a 8 ore annue per le imprese che occupano più di 50 lavoratori.

ADESIONI ENTRO 14 novembre

PROGRAMMA

- Principi giuridici comunitari e nazionali;
- Legislazione generale e speciale in materia di salute e sicurezza sul lavoro;
- Principali soggetti coinvolti e i relativi obblighi;
- Definizione e individuazione dei fattori di rischio;
- Valutazione dei rischi;
- Individuazione delle misure tecniche, organizzative e procedurali di prevenzione e protezione;
- Aspetti normativi dell'attività di rappresentanza dei lavoratori;
- Nozioni di tecnica della comunicazione;
- Rischi specifici.

DOCENTE
consulente esperto e formatore per la sicurezza

Destinatari
RLS di nuova nomina

Durata
32.00 ore

Quota di adesione:
530,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
600,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
21/11/2023 08.30-17.00 presso sede Confindustria Mantova
23/11/2023 08.30-17.00 presso sede Confindustria Mantova
28/11/2023 08.30-17.00 presso sede Confindustria Mantova
30/11/2023 08.30-17.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

RLS - RAPPRESENTANTE DEI LAVORATORI PER LA SICUREZZA - AGGIORNAMENTO - 8 H

Ripasso della funzione dell'RLS e normativa specifica
Argomento di attualità

ADESIONI ENTRO L'8 novembre

Programma

Normativa specifica: Testo Unico della sicurezza D.Lgs. 81/08
Argomenti di discussione:

- Le funzioni del RLS alla luce del D.Lgs. 81/08 e s.m.i.
- I concetti di competenza, responsabilità, autonomia, collaborazione, partecipazione e consultazione nello svolgimento del ruolo.
- Gli ambiti di attività in cui il RLS può partecipare ed essere consultato (analisi fabbisogni formativi az.li, studio dinamiche di incidente / quasi incidente, collaborazione stesura istruzioni e procedure operative, scelta degli strumenti di IFA, scelta e ottimizzazione strumenti di comunicazione)
- I rapporti con i lavoratori e le funzioni aziendali preposte alla sicurezza
- I rapporti con gli organi di vigilanza e controllo.
- La consultazione programmata.
- Analisi degli strumenti operativi utilizzabili dai RLS (strumenti di monitoraggio e di comunicazione).
- Distinzione tra RLS e preposto.
- Introduzione ai Sistemi di Gestione della Sicurezza ed ai Modelli Organizzativi OHSAS 18001:2007 e Linee guida UNI INAIL.
- L'efficacia esimente del modello organizzativo (D.Lgs 231/2001).
- Fasi di creazione di un modello di gestione dei rischi in un'ottica di miglioramento continuo.
- Discussione e Test: Approfondimento e discussione degli argomenti trattati. Compilazione ed analisi del test per verifica del livello di apprendimento

DOCENTE:
Consulente esperto e formatore per la sicurezza.

Destinatari

Il corso intende fornire agli RLS gli approfondimenti ed aggiornamenti necessari per lo svolgimento dei compiti che sono stati loro affidati, per esercitare con efficienza e completezza la funzione di Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza (RLS) all'interno dell'organizzazione del Sistema di Prevenzione e Protezione aziendale (D.Lgs. 81/2008). Tutti i Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza in carica, operanti in aziende che occupano oltre 50 dipendenti (CORSO 8 H) , fino a 50 dipendenti (CORSO 4 H) che abbiano completato la formazione iniziale di 32 ore e che devono frequentare annualmente il corso di aggiornamento.

Requisiti minimi di partecipazione

Aver frequentato il corso base di 32 ore.

Durata

08.00 ore

Quota di adesione:

150,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova

180,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento

15/11/2023 09.00-18.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

RLS - RAPPRESENTANTE DEI LAVORATORI PER LA SICUREZZA - AGGIORNAMENTO - 4H

Ripasso della funzione dell'RLS e normativa specifica
Argomento di attualità

ADESIONI ENTRO L'8 novembre

Programma
Normativa specifica: Testo Unico della sicurezza D.Lgs. 81/08
Argomenti di discussione:

- Le funzioni del RLS alla luce del D.Lgs. 81/08 e s.m.i.
- I concetti di competenza, responsabilità, autonomia, collaborazione, partecipazione e consultazione nello svolgimento del ruolo.
- Gli ambiti di attività in cui il RLS può partecipare ed essere consultato (analisi fabbisogni formativi az.li, studio dinamiche di incidente / quasi incidente, collaborazione stesura istruzioni e procedure operative, scelta degli strumenti di IFA, scelta e ottimizzazione strumenti di comunicazione)
- I rapporti con i lavoratori e le funzioni aziendali preposte alla sicurezza
- I rapporti con gli organi di vigilanza e controllo.
- La consultazione programmata.
- Analisi degli strumenti operativi utilizzabili dai RLS (strumenti di monitoraggio e di comunicazione).
- Distinzione tra RLS e preposto.
- Introduzione ai Sistemi di Gestione della Sicurezza ed ai Modelli Organizzativi OHSAS 18001:2007 e Linee guida UNI INAIL.
- L'efficacia esimente del modello organizzativo (D.Lgs 231/2001).
- Fasi di creazione di un modello di gestione dei rischi in un ottica di miglioramento continuo.
- Discussione e Test: Approfondimento e discussione degli argomenti trattati. Compilazione ed analisi del test per verifica del livello di apprendimento

DOCENTE:
Consulente esperto e formatore per la sicurezza

Destinatari

Il corso intende fornire agli RLS gli approfondimenti ed aggiornamenti necessari per lo svolgimento dei compiti che sono stati loro affidati, per esercitare con efficienza e completezza la funzione di Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza (RLS) all'interno dell'organizzazione del Sistema di Prevenzione e Protezione aziendale (D.Lgs. 81/2008). Tutti i Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza in carica, operanti in aziende che occupano oltre 50 dipendenti (CORSO 8 H) , fino a 50 dipendenti (CORSO 4 H) che abbiano completato la formazione iniziale di 32 ore e che devono frequentare annualmente il corso di aggiornamento.

Requisiti minimi di partecipazione

Aver frequentato il corso base di 32 ore.

Durata

04.00 ore

Quota di adesione:

90,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova

110,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento

15/11/2023 09.00-13.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

LAVORO E PREVIDENZA

STRATEGIE E TECNICHE DI NEGOZIAZIONE NELLE RELAZIONI SINDACALI

Formazione teorico pratica volta all'acquisizione di capacità di mediazione con i dipendenti ed i loro rappresentanti. La formazione prevede simulazioni tra i partecipanti con giochi di ruolo.

ADESIONI ENTRO IL 13 novembre

Sconto 20% dal 2° iscritto di ogni azienda

PROGRAMMA

I Giornata

- Cosa significa negoziare
- Le competenze chiave per negoziare e gestire le relazioni
- La negoziazione nelle Relazioni Industriali: cosa cambia?
- Il processo negoziale: le fasi della negoziazione
- La preparazione alla negoziazione
- Le parti in gioco e i vincoli negoziali
- Attività in sottogruppo: «l'incontro con il sindacato: la preparazione»
- La negoziazione: gli stili negoziali da adottare per rendere le relazioni industriali efficaci
- Attività: «L'incontro con il sindacato: la gestione dell'incontro»
- La comunicazione come mezzo efficace per stabilire buone relazioni
- Intelligenza emotiva-sociale per la gestione delle relazioni

II Giornata

- La gestione del Post negoziazione: come mantenere buone relazioni anche al termine della trattativa
- Attività in gruppo/plenaria: le azioni per il Post
- Le tecniche di negoziazione
- Tra collaborazione e competizione nelle relazioni industriali
- Le tecniche di gestione e risoluzione del conflitto
- Quali sono le cause per cui entriamo più spesso in conflitto nelle relazioni industriali?

- Attività: la gestione di un caso pratico e I casi più difficili nella negoziazione sindacale
- Best practice di risoluzione
- Il manuale di gestione della negoziazione nelle Relazioni industriali

DOCENTI:

- Dott.ssa Mariangela Calzati - HR Consultant Trainer & Coach;
- Dott. Daniele Ponselè - responsabile area Lavoro, relazioni industriali e welfare di Confindustria Mantova.

Durata
14.00 ore

Quota di adesione:
600,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
800,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
21/11/2023 09.30-17.00 presso sede Confindustria Mantova
22/11/2023 09.30-17.00 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

LE NOVITA' LEGISLATIVE IN MATERIA DI LAVORO

Incontro dedicato alle novità normative in materia di lavoro.

ADESIONI ENTRO IL 4 dicembre

relatori:
- dott. Roberto Camera - docente e formatore in diritto del lavoro, pubblicista, ideatore e curatore di DottrinaeLavoro.it
- dott. Daniele Ponsele' - responsabile area Lavoro, Relazioni industriali e Welfare

Durata
03.50 ore

Quota di adesione:
150,00 € + IVA per le aziende associate a Confindustria Mantova
200,00 € + IVA

Date e Sedi di svolgimento
13/12/2023 14.00-17.30 presso sede Confindustria Mantova

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

Per informazioni e approfondimenti:

Laura Codifava
Area Formazione Assoservizi
formazione@assind.mn.it -
https://formazione.assoservizi.mn.it/home
Tel. 0376 237215
e-mail codifava@assind.mn.it

ASSOSERVIZI MANTOVA

società di servizi di CONFINDUSTRIA Mantova