



La Formazione al centro

Catalogo formazione manageriale II° sem 2022

Perché scegliere i nostri servizi

Adattabilità

adattamento alle esigenze dell'impresa

Completezza

supporto a 360° e predisposizione di soluzioni ad hoc

Esperienza e Affidabilità

costruiamo rapporti di fiducia duraturi nel tempo per far crescere il valore dei nostri clienti



Soluzioni Integrate

Cosefi Confindustria Firenze Formazione e Industria Servizi Formazione offrono un'ampia gamma di servizi, avvalendosi delle **migliori professionalità** presenti sul mercato, con l'obiettivo primario di fornire consulenza nelle aree maggiormente critiche così da promuovere lo sviluppo competitivo e sostenibile delle imprese.

L'approccio integrato prevede che l'azione consulenziale venga supportata da **piani formativi personalizzati** sostenuti, laddove possibile, dalla **ricerca dei finanziamenti ed incentivi** messi a disposizione dal sistema istituzionale pubblico e privato.

Lo scopo è quello di soddisfare le esigenze di ogni cliente con professionalità, rapidità ed efficienza attraverso soluzioni personalizzate.

Le nostre soluzioni

FORMAZIONE IN AULA

Percorsi ideati per rispondere rapidamente ai bisogni di innovazione e crescita individuale e professionale. La formazione interaziendale agevola il confronto e lo scambio di esperienze tra aziende e persone



Presso sedi esterne all'azienda, indicate dalla società di formazione



Per rispondere rapidamente ai bisogni di innovazione e crescita delle persone e delle imprese, un'occasione per apprendere metodologie e strumenti utili per reagire in modo dinamico alle diverse situazioni



Migliore interazione con l'aula, velocità nella memorizzazione dei concetti, occasione di networking con altre realtà aziendali

FORMAZIONE IN AZIENDA

Percorsi formativi personalizzati, momenti di condivisione con i colleghi, Interventi di formazione e addestramento direttamente in azienda.

Presso le sedi aziendali

Forma più collaboratori in un'unica sessione attraverso un approccio specifico sulla propria realtà aziendale

Soluzione progettata e sviluppata sulla base delle esigenze aziendali, scegli il periodo e le date che preferisci

E- LEARNING

Dove vuoi e quando vuoi. La massima libertà di approfondire, esercitarti, interrompere e riprendere da dove hai lasciato in qualunque momento

Library di Pillole Formative® fruibili da smartphone e tablet e da qualsiasi dispositivo 24/24h

Per chi preferisce programmare in autonomia i tempi della formazione

Apprendimento flessibile e personalizzato, con l'obiettivo di abbattere le barriere spazio-temporali e aumentare l'alfabetizzazione digitale

WEBINAR

migliora le proprie competenze anche a distanza senza rinunciare alla qualità dei contenuti

Formazione online in modalità sincrona erogata attraverso piattaforme digitali

Per chi vuole mantenere un approccio di gruppo pur rimanendo a distanza

Azzeramento dei tempi di spostamento con fruizione dei corsi direttamente dalla propria sede di lavoro o da casa

Scopri le aree tematiche e scegli il tuo corso

L'offerta formativa a catalogo copre le aree tematiche di maggior interesse aziendale ed è rinnovata ogni anno, per adattarsi al meglio ai bisogni delle aziende e delle persone.

- [Ambiente, Energia e Sostenibilità](#)
- [Amministrazione, Finanza e Fisco](#)
- [Diritto d'impresa](#)
- [Export e Internazionalizzazione](#)
- [Risorse Umane e Management](#)
- [Tecnologie, Processi Produttivi e Logistica](#)
- [Vendite e Marketing](#)



I CORSI

Ambiente, Energia e Sostenibilità

Nome	Ore	Prezzo associato	Prezzo non associato	Sede	Lug	Ago	Sett	Ott	Nov	Dic
<u>Mobility Manager</u>	8	€ 280 (+IVA)	€ 350 (+IVA)	Webinar				●		
<u>Il manager della sostenibilità</u>	18	€ 700 (+IVA)	€ 850 (+IVA)	Webinar					●	



I CORSI

Amministrazione, Finanza e Fisco

Nome	Ore	Prezzo associato	Prezzo non associato	Sede	Lug	Ago	Sett	Ott	Nov	Dic
<u>IL BUDGET AZIENDALE – Formazione sulla pianificazione economica e finanziaria</u>	9	€ 220 (+IVA)	€ 290 (+IVA)	Webinar	●					
<u>PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI IAS/IFRS: Dalla teoria alla pratica</u>	12	€ 550 (+IVA)	€ 650 (+IVA)	Webinar				●		
<u>Il bilancio per non addetti</u>	8	€ 260 (+IVA)	€ 350 (+IVA)	Aula					●	
<u>Novità principi contabili e trattamento contabile Crediti di Imposta e Contributi</u>	8	€ 280 (+IVA)	€ 350 (+IVA)	Webinar					●	
<u>FOCUS IVA - Guida alla gestione fiscale e contabile in azienda</u>	8	€ 300 (+IVA)	€ 400 (+IVA)	Aula					●	
<u>Finanza d'Impresa</u>	8	€ 300 (+IVA)	€ 400 (+IVA)	Aula						●



I CORSI

Diritto d'impresa

Nome	Ore	Prezzo associato	Prezzo non associato	Sede	Lug	Ago	Sett	Ott	Nov	Dic
<u>Recupero crediti: normativa e aspetti legali</u>	8	€ 260 (+IVA)	€ 350 (+IVA)	Webinar				●		
<u>ANTITRUST: aspetti generali della normativa antitrust</u>	8	€ 260 (+IVA)	€ 350 (+IVA)	Webinar					●	

Export e Internazionalizzazione

Nome	Ore	Prezzo associato	Prezzo non associato	Sede	Lug	Ago	Sett	Ott	Nov	Dic
<u>Aida 2.0: come si leggono e si registrano le nuove bolle doganali di import</u>	4	€ 200 (+IVA)	€ 280 (+IVA)	Webinar				●		
<u>Come ridurre il rischio doganale attraverso una corretta pianificazione delle procedure di export e import</u>	4	€ 200 (+IVA)	€ 280 (+IVA)	Webinar				●		
<u>Scenari Internazionali: cosa cambia nel tema DUAL USE e EXPORT CONTROL</u>	4	€ 200 (+IVA)	€ 280 (+IVA)	Webinar					●	



I CORSI

Risorse Umane e Management

Nome	Ore	Prezzo associato	Prezzo non associato	Sede	Lug	Ago	Sett	Ott	Nov	Dic
<u>Pensiero Strategico e Benessere Aziendale</u>	12	€ 320 (+IVA)	€ 450 (+IVA)	Webinar				●		
<u>BUSINESS WRITING: Scrivere per comunicare con efficacia</u>	8	€ 250 (+IVA)	€ 350 (+IVA)	Webinar				●		
<u>Gestione dei conflitti</u>	4	€ 190 (+IVA)	€ 250 (+IVA)	Webinar				●		
<u>Da manager a Leader: guidare gli altri «con tutta la testa»</u>	16	€ 500 (+IVA)	€ 600 (+IVA)	Webinar				●		
<u>CRES.CA – Valutazione e potenziale delle competenze manageriali</u>	12	€ 320 (+IVA)	€ 450 (+IVA)	Webinar					●	
<u>La disciplina del rapporto di lavoro</u>	8	€ 260 (+IVA)	€ 350 (+IVA)	Webinar					●	
<u>La Leadership tra incertezza e complessità: prendere decisioni efficaci</u>	16 + 3 (coaching)	€ 850 (+IVA)	€ 950 (+IVA)	Webinar					●	
<u>Leadership senza modelli</u>	8 + 5 (coaching)	€ 1.500 (+IVA)	€ 1.700 (+IVA)	Aula					●	



I CORSI

Tecnologie, Processi Produttivi e Logistica

Nome	Ore	Prezzo associato	Prezzo non associato	Sede	Lug	Ago	Sett	Ott	Nov	Dic
<u>AUMENTO DEI PREZZI IN ACQUISTO E IN VENDITA: il pronto soccorso per gestire la situazione di emergenza</u>	24	€ 790 (+IVA)	€ 1.200 (+IVA)	Webinar			●			
<u>Valore al Cliente</u>	12	€ 320 (+IVA)	€ 450 (+IVA)	Webinar				●		



I CORSI

Vendite e Marketing

Nome	Ore	Prezzo associato	Prezzo non associato	Sede	Lug	Ago	Sett	Ott	Nov	Dic
<u>Formidabili Trucchi per Vendere</u>	16	€ 450 (+IVA)	€ 590 (+IVA)	Aula			●			
<u>La Customer Satisfaction e il Key Account Management per la fidelizzazione dei clienti</u>	9	€ 260 (+IVA)	€ 350 (+IVA)	Webinar				●		
<u>Vincente e convincente</u>	16	€ 300 (+IVA)	€ 400 (+IVA)	Webinar				●		
<u>AUMENTO DEI PREZZI - gestire le obiezioni dei clienti</u>	4	€ 150 (+IVA)	€ 220 (+IVA)	Webinar					●	
<u>NeuroComunicazione centrata sul cliente</u>	8	€ 220 (+IVA)	€ 290 (+IVA)	Webinar						●



MOBILITY MANAGER

Il settore della mobilità è in fermento e in rapida espansione ed è destinato a rivoluzionare l'intero sistema dei trasporti che tenderà verso un nuovo modello di trasporto sostenibile. Col Decreto del 12 maggio 2021 è fatto obbligo, a tutte le aziende con più di 100 dipendenti e in un comune di una Città metropolitana, di nominare un mobility manager aziendale e redigere il Piano spostamenti casa lavoro (PSCL). Il decreto ha quale finalità la riduzione dell'uso del veicolo privato individuale a motore negli spostamenti sistematici casa-lavoro, promuovendo la realizzazione di interventi di organizzazione e gestione della domanda di mobilità delle persone. Dal punto di vista operativo, è fatto obbligo all'azienda di redigere e adottare entro il 31/12 di ogni anno il PSCL e nei 15 giorni successivi all'adozione trasmetterlo al Comune territorialmente competente. Le imprese della filiera, pubbliche e private, stanno investendo ingenti risorse per essere pronte ad intercettare questo cambiamento e il fermento in atto richiede nuove figure professionali che siano in grado di sintetizzare know how a livello di tecnologia, innovazione, ambiente, normative, economia e sostenibilità: il mobility manager aziendale è una di queste figure chiave.



DURATA

8 ore



DATE

4 - 6 - 11 - 13 Ottobre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Ing. Luigi Costalli – CEO Aleph Trasport Engineering

Ing. Camilla Baroncelli – Amministratore, Legale Rappresentante e Socio di Aleph srl

Il Manager della sostenibilità

La gestione della propria organizzazione in un'ottica di "maggiore" sostenibilità è un percorso evolutivo a più fasi, che partono da attività di mera compliance, all'adozione di buone pratiche e miglioramento reputazionale, ad un'impostazione di carattere strategico, orientata all'innovazione ed alla ricerca del vantaggio competitivo. Nelle realtà maggiormente sensibili al tema della sostenibilità, l'azienda necessita di competenze ad hoc e figure capaci di gestire complessità (decisionali ed operative) crescenti.

Il percorso sviluppa i Contenuti Tecnici per: approfondire il tema della Sostenibilità rispetto allo scenario Globale alle Organizzazioni e lo sviluppo del loro Core Business, per approfondire la figura del "manager della sostenibilità" e fornire le competenze necessarie a gestire il tema della sostenibilità quale leva di innovazione di prodotto/servizio, processo e modello organizzativo.

L'attività è strutturata in due differenti moduli:

- **il primo**, trasversale e rivolto a tutti i settori, prevede 4 sessioni formative;
- **il secondo**, rivolto invece alla filiera produttiva del tessile e della moda, è costituito da 2 sessioni formative specifiche.



DURATA

18 ore



DATE

8 - 15 - 22 - 29 Novembre, 6 - 13 Dicembre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Il corso è erogato da docenti/consulenti esperti della società **Process Factory** service provider specializzato nel supportare la trasformazione dei modelli di business in modelli di business sostenibile. Membro di Textile Exchange e contributor di ZDHC, nonché primo service e training provider accreditato in Italia per il chemical management.

in collaborazione con



IL BUDGET AZIENDALE

Formazione sulla pianificazione economica e finanziaria

Acquisire conoscenze su metodologia e strumenti per impostare un efficiente ed efficace sistema di programmazione, usando metodi consolidati di coinvolgimento della struttura direttiva e/o operativa per costruire e verificare ipotesi attendibili.



DURATA

9 ore



DATE

6 – 13 – 20 Luglio 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. Luigi Pittalis – Partner Brogi & Pittalis Srl . Laurea in Economia e Commercio e Masterclass in business design con A. Osterwalder (Strategyzer.com).

Dopo alcune esperienze nel mondo della pubblicità e come libero professionista, nel 2004 costituisce la Brogi & Pittalis Srl.

Per anni si dedica ai sistemi qualità e da sempre è docente in materia di bilancio, organizzazione e, più di recente, disegno strategico. Ha al suo attivo più di 100 corsi di formazione, in presenza e on line. E' autore per la rivista Senzafiltro, sui temi del lavoro e dell'innovazione e speaker sui temi del business design

PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI IAS/IFRS: Dalla teoria alla pratica

Per comprendere gli IAS/IFRS è necessario dapprima calarsi nella realtà anglosassone che pervade gli standard internazionali insieme alla cultura continentale. Comprese le basi, è possibile analizzare gli standard che hanno il maggior impatto sul bilancio. Il percorso formativo webinar prevede l'analisi di molteplici case study, l'analisi della transizione agli IAS/IFRS ed alla corretta gestione della relativa riserva di prima adozione, nonché al dibattito su alcuni bilanci di borsa.



DURATA

12 ore



DATE

20 - 27 ottobre, 3 - 10 novembre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. **WALTER ROTONDARO** – Dottore commercialista, chartered- accountant England & Wales, Amministratore Unico TaxLawPlanet Srl con sede a Milano e Torino, consulente e formatore per primarie società su IAS/IFRS e sul bilancio consolidato. Autore di diverse pubblicazioni in tema di IAS/IFRS e di bilancio..

IL BILANCIO PER NON ADDETTI

Il corso è indirizzato a dipendenti e collaboratori NON operanti in ambito amministrativo e contabile per trasferire i principi base del bilancio e dei dati contabili e amministrativi al fine di meglio comprendere le strategie aziendali e per relazionarsi con le varie funzioni. Il modulo vuol fornire, con un approccio semplice, concreto ed immediato, le peculiarità di un bilancio analizzato con criteri gestionali e le sue diversità dal mondo civilistico e fiscale.



DURATA

8 ore



DATE

11 e 18 novembre 2022



DOCENZA in AULA

Dott. Stefano Guidantoni Dottore Commercialista socio dello studio Gagliano & Associati – Professore a contratto Università di Bolzano.

Novità principi contabili e trattamento contabile Crediti di Imposta e Contributi

La disciplina dei principi contabili nazionali ha registrato negli ultimi anni un significativo processo di riforma al fine di assimilare le regole di predisposizione dei bilanci delle imprese italiane ai principi internazionali IAS/IFRS.

In conseguenza delle importanti novità intervenute, l'OIC sta profondamente rinnovando il set dei principi contabili, approvando nuove versioni degli stessi ed introducendone di nuovi.

Il corso andrà ad approfondire il contenuto e le implicazioni civilistiche e fiscali di alcuni principi contabili particolarmente complessi, quali quelli relativi alle immobilizzazioni, ai crediti e ai debiti, e di illustrare in particolare il nuovo principio contabile n. 34, avente ad oggetto il trattamento contabile dei ricavi di esercizio che dovrà essere adottato a partire del primo gennaio 2023.

Il corso, inoltre, intende fornire il necessario approfondimento e le opportune conoscenze riguardo alle modalità di contabilizzazione dei crediti di imposta e dei contributi percepiti dalle aziende a seguito delle recenti agevolazioni introdotte a vario titolo dal legislatore italiano.



DURATA

8 ore



DATE

8 – 15 Novembre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dr. Michele Guidi: Cultore della materia di Economia Aziendale presso il Dipartimento di Economia e Management dell'Università degli Studi di Pisa, Docente in materia di revisione contabile, amministrazione personale, business plan, e bilancio di aziende private e sanitarie

FOCUS IVA - Guida alla gestione fiscale e contabile in azienda

Il corso permette una formazione e un aggiornamento in campo fiscale per affrontare con consapevolezza le tematiche più ricorrenti nell'attività amministrativa in materia di IVA. Saranno oggetto di analisi gli aspetti formali e procedurali relativi agli adempimenti dichiarativi, la gestione del credito IVA e la gestione del tributo nelle operazioni con l'estero.



DURATA

8 ore



DATE

17 e 24 Novembre 2022



DOCENZA in AULA

Dott. **Martina De Dominicis** Dottore Commercialista collaboratore dello studio Gagliano & Associati.

FINANZA DI IMPRESA

Il corso è indirizzato a imprenditori, dipendenti e collaboratori operanti in ambito amministrativo e contabile che vogliono migliorare la comunicazione tra l'azienda e gli istituti di credito ed ottimizzare i rapporti in termini di rating e valutazione di rischio di credito. Migliorare le relazioni con tutto il sistema creditizio e con le valutazioni che quest'ultimo fa dell'impresa. Analisi Andamentale



DURATA

8 ore



DATE

20 e 27 gennaio 2023



DOCENZA in AULA

Dott. **Sara Vignolini** Dottore Commercialista socio dello studio Gagliano & Associati – Consulente Finanziario professionista

Recupero crediti: normativa e aspetti legali

Il corso intende affrontare in modo pratico e concreto la tematica della gestione del credito in azienda, partendo dalla normativa e dagli aspetti legali in Italia e all'estero, in modo da poter organizzare un sistema aziendale di prevenzione e di recupero dei crediti, tempestivo ed efficace.

[Diritto d'impresa](#)

[Clicca per tornare all'indice tematico dei corsi:](#)



DURATA

8 ore



DATE

12 – 14 – 19 -21 Ottobre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Avv. **MARCO GIURI**; Fondatore dello Studio Giuri Avvocati Associati. Docente presso Scuole di specializzazione e Master, Esperto in diritto societario, privacy e 231

Avv. **GABRIELE CAPETTA**; Socio dello Studio Giuri Avvocati Associati. Responsabile del settore litigation dello Studio, Esperto di diritto commerciale, recupero crediti ed esecuzioni

Avv. **SERENA LINOPANTI**; Associato dello Studio Giuri Avvocati Associati. Esperta di diritto internazionale e di contrattualistica aziendale, 231

Avv. **FRANCESCO MATTII**; Associato dello Studio Giuri Avvocati Associati. Esperto di litigation e diritto delle imprese, responsabilità professionale



in collaborazione con

ANTITRUST: aspetti generali della normativa antitrust

Il programma definitivo del corso sarà disponibile a breve.



DURATA

8 ore



DATE

Novembre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Docenti senior , in collaborazione con **Associazione Italiana Giuristi di Impresa** .

in collaborazione con



Aida 2.0: come si leggono e si registrano le nuove bolle doganali di import

L'intervento formativo vuole fornire gli strumenti necessari per comprendere i nuovi tracciati XML per le dichiarazioni import che prevedono una smaterializzazione dei documenti doganali e la necessità per le imprese di comprendere i prospetti di riepilogo ai fini contabili e le modalità di accesso al cassetto doganale.



DURATA

4 ore



DATE

6 Ottobre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dr. Stefano Rigato - Doganalista iscritto all'Albo – Esperto in materia Doganale, consulenza e formazione alle imprese. Socio del CAD Toscana srl dove esercita la sua attività professionale.

Dr. Chiara Righetti - Doganalista iscritta all'Albo – Laureata in Economia e Commercio – Esperta in materia Doganale e Fiscale. Esercita attualmente la sua attività professionale presso il CAD Righetti e il CAD Euro Pool Lucca e Cad Euro Pool Marche, oltre che come libera professionista

in collaborazione con



Come ridurre il rischio doganale attraverso una corretta pianificazione delle procedure di export e import

La crescente importanza dell'autorizzazione AEO in una procedura di compliance doganale.

L'intervento formativo vuole fornire una panoramica sulle modalità di controllo in ambito doganale che si basano sui parametri di rischio; le Aziende devono essere preparate a sostenere il contraddittorio e a intraprendere al proprio interno tutte azioni necessarie a minimizzare le criticità e allo stesso tempo a sfruttare tutte le semplificazioni previste dal Codice Doganale dell'Unione per ridurre tempi e costi di posizionamento delle merci sui mercati esteri..



DURATA

4 ore



DATE

25 Ottobre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dr. Stefano Rigato - Doganalista iscritto all'Albo – Esperto in materia Doganale, consulenza e formazione alle imprese. Socio del CAD Toscana srl dove esercita la sua attività professionale.

Dr. Chiara Righetti - Doganalista iscritta all'Albo – Laureata in Economia e Commercio – Esperta in materia Doganale e Fiscale. Esercita attualmente la sua attività professionale presso il CAD Righetti e il CAD Euro Pool Lucca e Cad Euro Pool Marche, oltre che come libera professionista

in collaborazione con



Scenari Internazionali: cosa cambia nel tema DUAL USE e EXPORT CONTROL

L'intervento formativo si propone di fornire gli strumenti necessari per comprendere le responsabilità per le aziende nella compilazione dell'attestazione di libera esportazione e l'importanza della normativa DUAL USE nelle esportazioni.



DURATA

4 ore



DATE

22 Ottobre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dr. Stefano Rigato - Doganalista iscritto all'Albo – Esperto in materia Doganale, consulenza e formazione alle imprese. Socio del CAD Toscana srl dove esercita la sua attività professionale.

Dr. Chiara Righetti - Doganalista iscritta all'Albo – Laureata in Economia e Commercio – Esperta in materia Doganale e Fiscale. Esercita attualmente la sua attività professionale presso il CAD Righetti e il CAD Euro Pool Lucca e Cad Euro Pool Marche, oltre che come libera professionista

in collaborazione con



Pensiero Strategico e benessere aziendale

Per definire ed implementare una strategia efficace e «sostenibile» è dunque necessario conoscere ed applicare modelli/strumenti che consentono di ottimizzare sia la fase diagnostica che quella di ri-progettazione di vecchie e nuove aree di business. Andiamo dai più datati ma sempre attuali modelli di marketing (Porter, Abell, Norman ecc.) e di problem solving (workout ecc.) ai più recenti approcci metodologici (Oceano blu) e comportamentali (agile).

Gli obiettivi di questo percorso formativo sono:

- a) sviluppare la conoscenza delle metodologie e degli strumenti atti a disegnare un nuovo piano strategico
- b) sperimentarne l'applicabilità in un contesto «laboratorio»
- c) disegnare il piano a livello macro, da trasferire nella propria realtà aziendale ai fini della sua implementazione



DURATA

12 ore



DATE

14-21-28 ottobre 2022.



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. **Amleto Caputo** - Partner e socio fondatore dello Studio Astrom - Con un background in ambito psico-sociologico, ha operato nelle imprese dei diversi settori su progetti di people strategy, ovvero di governance delle H.R. e di sviluppo delle competenze e delle abilità manageriali.

Da un decennio affianca imprenditori in ambito P.M.I. nello sviluppo del “pensiero strategico” e nella valorizzazione delle potenzialità dell'impresa al fine di realizzare strategie di mercato vincenti sul medio-lungo periodo

BUSINESS WRITING: Scrivere per comunicare con efficacia

In questo corso saranno fornite le tecniche per migliorare la comunicazione scritta nelle organizzazioni, nel mondo professionale e sul web. L'obiettivo è di analizzare le regole e le tecniche per elaborare testi scritti efficaci che possano far risaltare al meglio i concetti espressi, agevolandone la piena comprensione.



DURATA

8 ore



DATE

19 e 20 Ottobre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott.ssa **Cristina Mariani**: Professore a contratto presso il Master di Primo livello "Account & Sales Management" per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Consulente, docente, già imprenditrice, scrittrice e giornalista pubblicitaria, supporta le aziende in area commerciale oltre che per pricing e controllo del cash flow. Laureata con lode in Economia con specializzazione Amministrazione e Controllo, imprenditrice per 15 anni, libera professionista dal 2005. Ha all'attivo numerose pubblicazioni: Direttore editoriale dal 2012 della collana "Impresa Diretta" per la casa editrice Franco Angeli.

Gestione dei conflitti

Il confronto è fondamentale nel nostro processo di crescita, purtroppo né la scuola né la società ci abitua a gestire il confronto in modo collaborativo e costruttivo che spesso sfocia in conflitto.

Con questo corso di formazione l'idea è di riportare ciascun partecipante nella condizione di affrontare e risolvere ogni confronto in modo non conflittuale, mantenendo le relazioni, che nell'ambiente di lavoro sono fondamentali. Fornire gli elementi per riconoscere le reali situazioni di conflitto, saperle prevenire, essere in grado di assumere un atteggiamento positivo e proattivo, per lavorare con soddisfazione personale e professionale



DURATA

4 ore



DATE

14 – 21 Ottobre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. **Riccardo Zuccaro** – Fondatore di RUCOACHING Srls, Coach Professionista, certificato ACC da parte della ICF, la più importante federazione internazionale di Coach professionisti. Segue persone, aziende, manager, società sportive e singoli atleti nel loro sviluppo personale e professionale e nel miglioramento delle loro performance. È formatore per l'implementazione di tutte quelle competenze trasversali proprie dell'area relazionale e comunicativa, oggi fondamentali per il contesto sociale e la crescita professionale, competenze generalmente riunite nelle parole anglosassoni Soft Skills.

Da manager a Leader: guidare gli altri «con tutta la testa»

Gestire collaboratori è il banco di prova per tutti i manager quando ne assumo la responsabilità. E' possibile acquisire utili strumenti per ampliare il proprio stile di leadership basato sull'esperienza ed il buon senso. Questo percorso è rivolto a chi gestisce persone in azienda e vuole acquisire nuovi strumenti per farlo con maggiore efficacia, nel guidare e gestire i collaboratori trovando la giusta Porta di Entrata: nella comunicazione, nella motivazione, nella delega, in presenza e da remoto. Le neuroscienze forniscono semplici ed utili mappe per guidare più efficacemente sé stessi e gli altri.

Obiettivi:

- riconoscere i punti di forza del proprio stile naturale di leadership
- riconoscere le diverse Porte di Entrata dei collaboratori e le loro diverse motivazioni
- saper adattare il proprio stile comunicativo e di leadership alla Porta di Entrata del collaboratore
- acquisire strumenti efficaci nella gestione del collaboratore in presenza ed a distanza



DURATA

16 ore



DATE

17 - 24 ottobre, 7 - 14 novembre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. **Gian Luca Cacciari**: Laureato in Fisica, proviene dall'esperienza manageriale in aziende nazionali e multinazionali. Dal 2003 facilita il cambiamento nelle organizzazioni con programmi e percorsi su misura che mirano al pieno sviluppo delle potenzialità individuali e dei team. È certificato come assessor neuroscientifico secondo il sistema DoLquest, per i singoli ed i team. Certificato Brief Coaching Specialities e Practitioner Solution Focus coaching. **Fondatore di Sviluppo Umano** - Nuovo Apprendimento Adulto®. Co-fondatore di Chi Soccorre i Soccorritori® e di Solution Focus Italia.

La Leadership tra incertezza e complessità: prendere decisioni efficaci

La gestione dell'incertezza e della complessità mette alla prova la nostra capacità di prendere decisioni efficaci. Questo percorso è rivolto a chi vuole affinare i propri processi decisionali ed evitare le trappole derivanti dall'incertezza e complessità, e prendere decisioni migliori perché più consapevoli, ed arrivare ad agire invece che re-agire alle difficoltà. Le neuro scienze forniscono la comprensione del proprio processo decisionale e ne svelano le zone ciecche, consentendo di sviluppare un processo più consapevole e per questo più efficace.

Obiettivi:

- riconoscere e comprendere il proprio processo decisionale
- identificare cosa occorre per prendere una buona decisione
- strategie personali per gestire incertezza e complessità
- identificare e gestire le proprie zone ciecche
- percorso personale di miglioramento nella presa di decisioni



DURATA

16 ore + 3 sessioni di coaching individuale online



DATE

21 - 29 novembre, 5 - 12 dicembre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. **Gian Luca Cacciari**: Laureato in Fisica, proviene dall'esperienza manageriale in aziende nazionali e multinazionali. Dal 2003 facilita il cambiamento nelle organizzazioni con programmi e percorsi su misura che mirano al pieno sviluppo delle potenzialità individuali e dei team. È certificato come assessor neuroscientifico secondo il sistema DoLquest, per i singoli ed i team. Certificato Brief Coaching Specialities e Practitioner Solution Focus coaching. **Fondatore di Sviluppo Umano** - Nuovo Apprendimento Adulto®. Co-fondatore di Chi Soccorre i Soccorritori® e di Solution Focus Italia.

Leadership senza modelli

Siamo prigionieri delle nostre abitudini, schivi del nostro pilota automatico che scatta senza che ce ne accorgiamo, reagendo alle situazioni e limitando così la nostra capacità di essere situazionali, perciò efficaci. Questo percorso si rivolge a chi vuole andare oltre gli automatismi inconsapevoli che limitano la capacità di risposta creativa alle nuove sfide quotidiane, e liberare invece tutte le potenzialità individuali ancora inesprese nella leadership. Un approccio non convenzionale per riconoscere e superare il pilota automatico e dare un nuovo senso alla propria.

OBIETTIVI:

- comprendere la natura automatica dell'essere umano
- riconoscere il proprio pilota automatico: quando scatta, come si manifesta, quale effetto produce su se stessi e sugli altri
- attivare il processo per trasformare l'automatismo da limite ad alleato del cambiamento
- comprendere il messaggio evolutivo portato dall'automatismo
- assumere un obiettivo individuale di miglioramento da portare avanti nelle sessioni di coaching individuali



DURATA

1 giornata di formazione esperienziale + 5 sessioni di coaching individuale in modalità online



DATE

12 Novembre 2022



DOCENZA in AULA

Dott. **Gian Luca Cacciari**: Laureato in Fisica, proviene dall'esperienza manageriale in aziende nazionali e multinazionali. Dal 2003 facilita il cambiamento nelle organizzazioni con programmi e percorsi su misura che mirano al pieno sviluppo delle potenzialità individuali e dei team. È certificato come assessor neuroscientifico secondo il sistema DoLquest, per i singoli ed i team. Certificato Brief Coaching Specialities e Practitioner Solution Focus coaching. **Fondatore di Sviluppo Umano** - Nuovo Apprendimento Adulto®. Co-fondatore di Chi Soccorre i Soccorritori® e di Solution Focus Italia.

CRES.CA - Valutazione e potenziale delle competenze manageriali

Accrescere le competenze manageriali delle persone deputate a guidare e coordinare le persone in azienda. Accrescere le competenze manageriali delle persone deputate a guidare e coordinare le persone in azienda



DURATA

12 ore



DATE

3 - 9 - 16 - 23 novembre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. **Luigi Pittalis**: **Partner Brogi & Pittalis Srl**. Laureato in Economia e Commercio a Firenze, ha una Masterclass in business design con Alexander Osterwalder, autore del Business Model Canvas. È docente di Pianificazione aziendale all'Università di Pisa e per il Master CFO dello stesso ateneo. E' autore per la rivista Senzafiltro sui temi del lavoro e dell'innovazione e speaker sui temi del business design.

Dott.ssa **Silvia Rotelli**: Laureata in Management dell'economia sociale presso l'università di Bologna, ha un master in Sostenibilità conseguito all'Università Cattolica di Milano. In Brogi & Pittalis cura si occupa di progetti dedicati al tema della sostenibilità per le PMI e alla valorizzazione delle persone, esegue attività di formazione e coaching per l'acquisizione di competenze manageriali e di sviluppo delle relazioni interpersonali.

CRES.CA - Valutazione e potenziale delle competenze manageriali

Accrescere le competenze manageriali delle persone deputate a guidare e coordinare le persone in azienda. Accrescere le competenze manageriali delle persone deputate a guidare e coordinare le persone in azienda



DURATA

12 ore



DATE

3 - 9 - 16 - 23 novembre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. **Luigi Pittalis**: **Partner Brogi & Pittalis Srl**. Laureato in Economia e Commercio a Firenze, ha una Masterclass in business design con Alexander Osterwalder, autore del Business Model Canvas. È docente di Pianificazione aziendale all'Università di Pisa e per il Master CFO dello stesso ateneo. E' autore per la rivista Senzafiltro sui temi del lavoro e dell'innovazione e speaker sui temi del business design.

Dott.ssa **Silvia Rotelli**: Laureata in Management dell'economia sociale presso l'università di Bologna, ha un master in Sostenibilità conseguito all'Università Cattolica di Milano. In Brogi & Pittalis cura si occupa di progetti dedicati al tema della sostenibilità per le PMI e alla valorizzazione delle persone, esegue attività di formazione e coaching per l'acquisizione di competenze manageriali e di sviluppo delle relazioni interpersonali.

AUMENTO DEI PREZZI IN ACQUISTO E IN VENDITA: il pronto soccorso per gestire la situazione di emergenza

Problemi logistici e questioni geopolitiche hanno portato ad aumenti di prezzo in molti settori. Una sorta di "tempesta perfetta" in cui serve un metodo per tamponare la situazione e salvare i margini grazie ai quali l'azienda vive. Quella di oggi è una situazione mai vista: materie prime che non si trovano o a costi altissimi, bisogno di rivedere i contratti e i listini, fatica nel far accettare gli aumenti ai clienti. Per la prima volta, Buyer e Venditori sono in grande difficoltà, sia pure in modi diversi. Obiettivi:

- ✓ Rivedere i listini
- ✓ Supportare i Venditori nella comunicazione degli aumenti
- ✓ Capire meglio i clienti
- ✓ Eliminare i prodotti/clienti in perdita
- ✓ Aggiornare le competenze dei propri Buyer, nella trattativa con i fornitori
- ✓ Classificare i fornitori e rinegoziare i contratti
- ✓ Tagliare i costi fissi, senza rinunciare a quelli strategici



DURATA

24 ore



DATE

22 e 29 Settembre, 3, 10, 18 e 24 Ottobre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott.ssa Cristina Mariani: Professore a contratto presso il Master di Primo livello "Account & Sales Management" per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Consulente, docente, già imprenditrice, scrittrice e giornalista pubblicitaria, supporta le aziende in area commerciale oltre che per pricing e controllo del cash flow. Direttore editoriale dal 2012 della collana "Impresa Diretta" per la casa editrice Franco Angeli.

Dott.ssa Federica Dallanocce: VicePresidente ADACI. Laureata in Economia Aziendale a Parma, a 25 anni entra nel Gruppo Fiat Industrial (CNH) e fin da subito assume responsabilità crescenti che le permettono, in appena 11 anni, di costruire un importante e brillante profilo nel Corporate Control. Quest'attività l'ha direttamente coinvolta nell'area Industrial Operations, in tutte le sue funzioni: oltre che nel Finance, dal Commerciale al Marketing. Membro del Consiglio Nazionale ADACI. Docente CUOA, collabora con le Università di Padova, Bicocca, Unicat e Confindustria Vicenza

VALORE AL CLIENTE

Come migliorare i risultati aziendali con una proposta di valore costruita intorno a segmenti di cliente ad elevato potenziale. Il corso è destinato a imprenditori e responsabili di impresa, che desiderano innovare il proprio business basandosi su ciò che realmente interessa i clienti ad elevato potenziale.



DURATA

12 ore



DATE

5, 12, 19, 26 Ottobre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. Luigi Pittalis – Partner Brogi & Pittalis Srl . Laurea in Economia e Commercio e Masterclass in business design con A. Osterwalder (Strategyzer.com). Dopo alcune esperienze nel mondo della pubblicità e come libero professionista, nel 2004 costituisce la Brogi & Pittalis Srl. Per anni si dedica ai sistemi qualità e da sempre è docente in materia di bilancio, organizzazione e, più di recente, disegno strategico. Ha al suo attivo più di 100 corsi di formazione, in presenza e on line. E' autore per la rivista Senzafiltro, sui temi del lavoro e dell'innovazione e speaker sui temi del business design

Formidabili Trucchi per vendere

Molte sono le tecniche negoziali classiche e moderne sempre attuali, ma il prorompente sviluppo delle scienze psico-cognitive ne rivela di nuove, molto efficaci da entrambe le parti del tavolo della trattativa. Chi le conosce ne è certamente avvantaggiato, può difendersene o usarle. Il corso affronterà tra gli altri i seguenti argomenti:

- Il metodo razionale e le sue applicazioni nelle trattative.
- Differenze tra vendere e comprare.
- Stili di comunicazione e di vendita. Stili di contrattazione femminili. Test di autovalutazione dello stile. Conflitti negoziali.
- Simulazione della trattativa. Un metodo razionale in ambiente emotivo. Economia emotiva e trappole cognitive. Test di autovalutazione della personalità.
- Dieci tipi di buyer difficili. Test sull'ideologia negoziale. Vendere ai Senior Manager. Repliche ragionate alle obiezioni frequenti. Sorprendenti fallacie cognitive. Trappole commerciali efficacissime. Prevedere le vendite.



DURATA

16 ore



DATE

27 e 28 Settembre 2022



DOCENZA in AULA

Dott. Marco Galleri Formato nelle multinazionali Eaton (USA), Basf (D) e Brent (UK); dal 1986 al 1999 ha ricoperto due incarichi di dirigente commerciale e poi d'amministratore delegato. Dal 2000 ha svolto una ventina d'incarichi di consulenza strategica, ideato o migliorato quaranta modelli gestionali, tenuto duecento corsi di alta formazione, pubblicato sette libri sul management; l'ultimo è Tutto sul Potere, edito nel maggio 2021.

La Customer Satisfaction e il Key Account Management per la fidelizzazione dei clienti

Le strategie di Customer Satisfaction e di Key Account Management, volte ad individuare e soddisfare i bisogni della clientela in tutte le fasi della 'Customer Experience', sono in grado di garantire alle aziende un successo duraturo nel tempo, oltre a rappresentare spesso un elemento di forte differenziazione competitiva sul mercato.

Il percorso erogato in 3 moduli online, vuole trasmettere le conoscenze e gli strumenti legati ai temi della qualità del servizio, della gestione dei reclami e del Key Account Management, attraverso indicazioni pratiche che possono essere immediatamente utilizzate in azienda



DURATA

9 ore



DATE

3, 10, 17 Ottobre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. Nicola Zanella: Libero professionista nel campo della formazione e della consulenza per imprese private, enti pubblici e associazioni di categoria. Docente in master post-universitari presso Università Cattolica di Milano e presso il MIB di Trieste

AUMENTO DEI PREZZI: Gestire le Obiezioni dei Clienti

Materie prime ed energia costano oggi molto di più e ciò comporta la revisione di prezzi e condizioni commerciali. L'aumento rischia però di compromettere la relazione con il cliente, a volte frutto del lavoro di anni. In questo workshop pratico, ci occupiamo non tanto del come decidere gli aumenti (su quali prodotti e per quali clienti), argomento spesso al di fuori della sfera di autonomia del venditore, *ma di come comunicare al cliente la notizia dell'aumento e gestire al meglio la trattativa e le inevitabili obiezioni, così da salvare la relazione e il fatturato senza perdere margini preziosi.*

Domande:

Come mi preparo alla conversazione con il cliente?

Quali sono le migliori modalità per affrontare questo spinoso argomento?

Quali sono i possibili errori di trattativa da evitare?

Come posso aumentare le probabilità che il cliente accetti l'aumento?

Come prevenire il rischio di perdere l'ordine o il cliente?



DURATA

4 ore



DATE

7 Novembre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott.ssa Cristina Mariani: Professore a contratto presso il Master di Primo livello "Account & Sales Management" per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Consulente, docente, già imprenditrice, scrittrice e giornalista pubblicista, supporta le aziende in area commerciale oltre che per pricing e controllo del cash flow. Direttore editoriale dal 2012 della collana "Impresa Diretta" per la casa editrice Franco Angeli.

Vincente e convincente

La qualità della comunicazione interpersonale che si instaura tra il cliente ed il venditore rappresenta un elemento portante di ogni processo di vendita.

Vendere non significa solo “far comprare qualcosa a qualcuno” ma far capire un’idea, condividere un obiettivo, stimolare un’azione. Perché la vendita non è solo ottenere denaro, ma qualcosa di molto più difficile e prezioso: *la fiducia*.

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica e interattiva



DURATA

16 ore



DATE

20, 27 Ottobre - 8, 16 Novembre 2022



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott. Alessandro Fumo: Sales strategist specializzato nel settore della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. Ha esperienze e successi in aree che vanno dalla vendita di servizi alla vendita di beni durevoli e di largo consumo. Affianca le aziende nella definizione delle strategie di vendita più efficaci a seconda del canale e della tipologia di vendita.

Dott. Matteo Rinaldi: Formatore, Voice coach, consulente e allenatore della buona comunicazione e del lavoro di squadra

NeuroComunicazione centrata sul cliente

Il modello di NEUREKA è un approccio innovativo che si pone l'obiettivo di calibrare il messaggio (verbale, visivo e interpersonale) attraverso i molteplici mezzi che l'uomo e la tecnologia mette a disposizione di volta in volta tenendo conto delle motivazioni profonde dell'interlocutore cui intendiamo rivolgerci. Il metodo di Neureka applica il paradigma scientifico (studio del cervello e della mente), attingendo a varie discipline di studio dei frame e dei processi decisionali, nonché facendo proprie teorie psicologiche e tecniche derivanti da modelli di Brief Therapy. L'approccio scientifico rende la NeuroComunicazione un efficace strumento utilizzabile da dirigenti e responsabili per gestire i Clienti dando loro conoscenze utili per un uso più consapevole della comunicazione partendo dalle basi neurologiche della comunicazione stessa.



DURATA

8 ore



DATE

date da definire



DOCENZA in MODALITÀ ONLINE

Dott.ssa Carmen Cini : Cofondatore e responsabile scientifico di NEUREKA srls (azienda partner di WemPark) Sociolinguista, Semiologa, Epistemologa, Bioeticista, esperta in NeuroComunicazione. Docente di Epistemologia, Teorie e Tecniche della Comunicazione Interpersonale e di Bioetica in corsi di Specializzazione (Quadriennale riconosciuto dal Miur), corsi di aggiornamento E.C.M. (Educazione Continua in Medicina), Master in Mediazione Familiare e in corsi triennali di Counseling. Docente e Consulente in NeuroComunicazione in progetti di formazione aziendale. Consulente/analista nello sviluppo e nello svolgimento di progetti di NeuroRicerca e di NeuroMarketing

CONTATTI



COSEFI
Confindustria Firenze Formazione

www.cosefi.it

Viviana Bugatti

Tel. 055 2707234 - Cell. +39 334 6610863

[E-mail viviana.bugatti@confindustriafirenze.it](mailto:viviana.bugatti@confindustriafirenze.it)

Daniele Sguanci

Tel. 055 2707234 - Cell. +39 331 6886354

[E-mail daniele.sguanci@confindustriafirenze.it](mailto:daniele.sguanci@confindustriafirenze.it)



Industria Servizi Formazione Srl
a socio unico

www.isformazione.it

Maria Letizia Occhipinti

Tel. 050 6390466

[E-mail m.occhipinti@isformazione.it](mailto:m.occhipinti@isformazione.it)

Paolo Buzzi

Tel. 050 6390466

[E-mail p.buzzi@ui.pisa.it](mailto:p.buzzi@ui.pisa.it)



**IMPRESA
FORMAZIONE
TOSCANA**