



I corsi, organizzati da Unione Confcommercio Milano, Lodi Monza e Brianza in collaborazione con le nostre strutture formative, sono **gratuiti per tutte le imprese associate con dipendenti, in regola con il versamento del contributo ad EBiTer Milano** (Ente Bilaterale per lo sviluppo dell'occupazione, delle professionalità e della tutela sociale nel settore Terziario della Provincia di Milano) **come previsto dal CCNL del Terziario** (ex Commercio). **Le iscrizioni saranno accettate in ordine cronologico fino ad esaurimento dei posti disponibili.** I corsi saranno avviati solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti richiesto dall'Ente Finanziatore.

**Sede dei corsi:**

Capac - Politecnico del Commercio o Scuola Superiore CTSP, Viale Murillo 17, Milano.

**Per iscrizioni:**

Compilare la scheda di iscrizione che trovate sul sito [www.unionemilano.it](http://www.unionemilano.it) nel "catalogo corsi gratuiti" nell'area "**Corsi Finanziati da EBiTer Milano**". **Al medesimo indirizzo sono disponibili i programmi completi.** Tutti gli appuntamenti formativi sono presenti anche nella sezione eventi della **pagina facebook dell'Area Formazione di Confcommercio Milano:**

<https://www.facebook.com/FormazioneConfcommercioMi/>

**Per informazioni:** Direzione R.U. Area Formazione Tel. 02.7750.677-688

**25/01/2017 Tecniche di memorizzazione e lettura veloce – Docente: Davide Montermini**

La nostra memoria è costantemente sollecitata dalla quantità di informazioni che riceviamo e la capacità di ricordare (dati, persone, eventi) è una leva fondamentale per raggiungere gli obiettivi professionali.

Questo corso vuole offrire ai partecipanti alcune tecniche per selezionare e memorizzare facilmente le informazioni.

**Durata:** 8 ore - **Calendario:** 25 gennaio dalle 9.00 alle 18.00 – **Sede:** Scuola Superiore CTSP

**30/01/2017 Dall'idea al business plan – Docente: Gianfranco Bianchi**

Per portare avanti nuovi prodotti/servizi è necessario predisporre un business plan che guidi le strategie aziendali in maniera coerente. Il tracciato del percorso formativo è stato studiato per consentire di stilare un piano operativo che consenta di mettere in atto una nuova idea di business, abbattendo i rischi di insuccesso.

**Durata:** 16 ore - **Calendario:** 30 gennaio e 06 febbraio dalle 9.00 alle 18.00– **Sede:** Scuola Superiore CTSP

**08/02/2017 Tecniche di vendita e di fidelizzazione del cliente – Docente: Stefano Ricevuti**

Il corso ha l'obiettivo di fornire competenze relazionali e organizzative finalizzate ad una corretta gestione delle attività di commercializzazione all'interno di punti vendita al dettaglio. Saranno trattati i seguenti argomenti: l'atmosfera del punto vendita; le variabili d'acquisto nel punto vendita; l'animazione del punto vendita; le caratteristiche di un buon venditore; il linguaggio di vendita; il contatto con il cliente; le fasi di un'efficace azione di vendita; gli stili di presentazione e la fidelizzazione del cliente.

**Durata:** 16 ore - **Calendario:** 08 – 15 febbraio dalle 9.00 alle 18.00 – **Sede:** Capac-Politecnico del Commercio

**16/02/2017 La costruzione del budget di esercizio – Docente: Paola Costa**

Grazie al budget è possibile programmare la gestione economico-finanziaria dell'azienda, stabilendo gli obiettivi da raggiungere e identificando gli strumenti e le risorse necessari per perseguirli. Il corso illustra le modalità per predisporre ed utilizzare questo strumento, a partire da una corretta metodologia di analisi dei dati.

**Durata:** 16 ore - **Calendario:** 16 e 23 febbraio dalle 9.00 alle 18.00– **Sede:** Scuola Superiore CTSP

**28/02/2017 Meeting skills in English – Docente: Aaron Gordon**

Meetings are very important for the work of any organisation. Good meetings are important for collective decision-making, planning and follow-up, accountability, democracy, and other practices that will help you to build a good organisation. If meetings are used in the correct way, they can help an organisation to be efficient. However, like all organising tools, meetings can be used badly and end up not serving the purpose that they are supposed to. Sometimes we seem to attend too many long meetings, which discuss the same thing over and over again without seeming to move forward. Meetings can become places where conflict is played out. Some people can also see attending meetings as working for the organisation instead of seeing it as a tool for getting work done. We should try to make our meetings places where we get democratic and constructive participation and involvement from our members.

**Durata:** 8 ore - **Calendario:** 28 febbraio dalle 9.00 alle 18.00– **Sede:** Scuola Superiore CTSP

**01/03/2017 La fatturazione elettronica tra privati B2B – Docente: Matteo Senna**

Il corso illustrerà i vantaggi della fatturazione elettronica: validazione automatica, prova di consegna, tempi di controllo e di pagamento più rapidi; le modalità di approccio e gli strumenti per affrontare la problematica in base alle caratteristiche della fornitura, ai numeri e del sistema informativo del fornitore; la valutazione di un sistema di servizio offerto da un intermediario; il processo - I dati necessari (CF, PIVA, PEC) e come reperirli, gli stati dei documenti in SDI, come gestire le anomalie; la conservazione a norma degli altri documenti, e-procurement, la fatturazione "B to B" come attivatore per l'integrazione di mini filiere; introduzione al portale multidoc Melograno; prove pratiche di gestione dei flussi attivi e passivi con il portale.

**Durata:** 12 ore - **Calendario:** 01 – 08 e 15 marzo dalle 9.00 alle 13.00 – **Sede:** Capac-Politecnico del Commercio

### 08/03/2017 Web reputation management e self marketing – Docente: Stefania Boleso

Il corso vuole presentare ai partecipanti il concetto di web reputation per un'azienda e fornire gli strumenti per costruire, gestire e monitorare la reputazione in maniera corretta. Poiché i dipendenti rivestono un ruolo sempre più centrale nel determinare la visibilità e la reputazione di un'azienda, la seconda giornata si focalizzerà sulle modalità per valorizzare le competenze del singolo individuo. Una strategia di marketing personale incentrata sulla valorizzazione delle competenze professionali rafforza infatti anche l'immagine dell'azienda per cui si lavora, creando così una sinergia naturale e spontanea tra la comunicazione personale e la comunicazione aziendale.

**Durata:** 16 ore - **Calendario:** 08 – 15 marzo dalle 9.00 alle 18.00 – **Sede:** Scuola Superiore CTSP

### 15/03/2017 Strategie di welfare aziendale e miglioramento organizzativo – Docenti: Elisabetta Ghezzi e Marialuisa Di Bella

Il tema del welfare aziendale non è mai stato sotto i riflettori come in quest'ultimo periodo; infatti, i recenti interventi legislativi favoriscono l'adozione di politiche di welfare nelle organizzazioni aziendali. Per Welfare Aziendale si intende l'insieme di beni e servizi attivati dall'azienda con l'obiettivo di migliorare l'organizzazione aziendale e la qualità della vita lavorativa e privata dei dipendenti. E' un tema che va affrontato unitamente agli scenari organizzativi che contribuisce a delineare; infatti, il Welfare aziendale, in quanto risposta alle esigenze delle persone che lavorano in azienda e alle loro esigenze di conciliazione vita-lavoro, porta con sé una ridefinizione della relazione tra l'azienda e le persone, andando a toccare la centralità dell'individuo nell'organizzazione, gli effetti benefici sulla produttività dell'impresa, le leve di gestione delle risorse umane e delle relazioni industriali

**Durata:** 24 ore - **Calendario:** 15 e 21 marzo, 12 aprile dalle 9.00 alle 18.00 – **Sede:** Scuola Superiore CTSP

### 28/03/2017 Gestione del cambiamento – Docente: Damiana Covelli

Tutte le organizzazioni devono vivere un cambiamento continuo, essenziale per il progresso che va possibilmente anticipato, ideato e gestito costruttivamente; le aziende hanno la necessità di razionalizzare e innovare aspetti chiave della propria organizzazione, su livelli diversi, che comprendono sia aspetti di cultura organizzativa sia, come è inevitabile, aspetti di funzionamento organizzativo. Per quanto il processo di cambiamento sia fisiologico e necessario, esso richiede attenzioni e cura, affinché non divenga attivatore di meccanismi di distanza e di difesa dal proprio ruolo e dalla identità professionale ed appartenenza.

La proposta di un percorso formativo si situa proprio attorno all'obiettivo di aiutare i collaboratori a proseguire nella fase di cambiamento rinforzando abilità professionali di gestione dello stesso, di integrazione più solida e di miglioramento dell'empowerment personale ed organizzativo.

**Durata:** 16 ore - **Calendario:** 28 marzo e 4 aprile dalle 9.00 alle 18.00 – **Sede:** Scuola Superiore CTSP

### 26/04/2017 Problem solving – Docente: Elisabetta Ghezzi

Una delle criticità in cui si incorre molto frequentemente quando ci si trova di fronte ad una situazione problematica è quella di tentare soluzioni senza prima aver pensato ad una strategia efficace. Come se non bastasse, le tentate soluzioni fallimentari diventano le uniche azioni che si attivano e si mantengono, anche se non producono alcun risultato.

Questi comportamenti, se agiti frequentemente, provocano conseguenze importanti sia per quel che riguarda l'organizzazione sia per l'individuo. Il principio su cui si basa il metodo del problem solving strategico, che in Italia nasce ad Arezzo con Paul Watzlawick e Giorgio Nardone, è che sia necessario, per risolvere qualsiasi tipo di problema, costruire una strategia di intervento che consenta di definire il problema, riconoscere l'efficacia o l'inefficacia di ciò che è già stato attivato e costruire soluzioni strategiche alternative attraverso l'utilizzo delle logiche non ordinarie, per conseguire il raggiungimento dell'obiettivo primario, la soluzione.

**Durata:** 16 ore - **Calendario:** 26 aprile e 2 maggio dalle 9.00 alle 18.00 – **Sede:** Scuola Superiore CTSP

### 11/05/2017 Mindfulness and empowerment – Docente: Elisabetta Ghezzi

Divenire consapevoli delle proprie dinamiche personali è uno strumento importante per affrontare le situazioni problematiche, anche lavorative, quotidiane. Il corso fornirà ai partecipanti una maggiore capacità di gestire le emozioni e le risposte impulsive e una maggiore consapevolezza e capacità di ricercare risposte alternative e creative.

**Durata:** 16 ore - **Calendario:** 11 e 18 maggio dalle 9.00 alle 18.00 – **Sede:** Scuola Superiore CTSP

### La Sicurezza in azienda – Sede: Capac-Politecnico del Commercio (se non diversamente indicato)

(Corsi obbligatori secondo il Decreto Legislativo 81/08 e Accordo Conferenza Permanente Stato/Regioni)

Avvio	Titolo	Docente	Durata	Calendario
16/01/17	Primo Soccorso	Antonella Ramacieri	12 ore	16/01 dalle 9.00 alle 18.00, 17/01 dalle 9.00 alle 13.00
17/01/17	Aggiornamento Primo Soccorso	Antonella Ramacieri	4 ore	17/1 dalle 14.00 alle 18.00
25/01/17	Antincendio basso rischio	Alessandro Onofrio	4 ore	25/1 dalle 9.00 alle 13.00
02/02/17	Aggiornamento antincendio medio rischio	Alberto Savioni	5 ore	02/02 dalle 8.30 alle 13.30 c/o Hotel Abacus Sesto FS
09/02/17	Formazione Preposti	Eleonora Battaglia	8 ore	09/02 dalle 9.00 alle 18.00
23/02/17	Aggiornamento Preposti	Eleonora Battaglia	6 ore	23/02 dalle 9.00 alle 16.00
28/02/17	Formazione generale sicurezza	Debora Cinotti	4 ore	28/02 dalle 9.00 alle 13.00
28/02/17	Formazione specifica sicurezza	Debora Cinotti	4 ore	28/02 dalle 14.00 alle 18.00
06/03/17	Formazione RLS - Rappresentante Lavoratori per la Sicurezza	Eleonora Battaglia	32 ore	6,13,20 e 27 marzo dalle 9.00 alle 18.00
09/03/17	Aggiornamento RLS - Rappresentante Lavoratori per la Sicurezza	Alessandro Onofrio	8 ore	09/03 dalle 9.00 alle 18.00

@FormazioneConfcommercioMi

