



Unione europea
Fondo sociale europeo

**MINISTERO DEL LAVORO,
DELLA SALUTE E DELLE POLITICHE SOCIALI**
Biroccino Generale per le Politiche
per l'Orientamento e la Formazione

Regione Emilia-Romagna



Progetto co-finanziato dal FSE,
Ministero del lavoro e della Previdenza Sociale
e dalla Provincia di Bologna
Rif. P.A. 2009-844

Approvato con Det. Dir. n. 28 del 11/11/2009

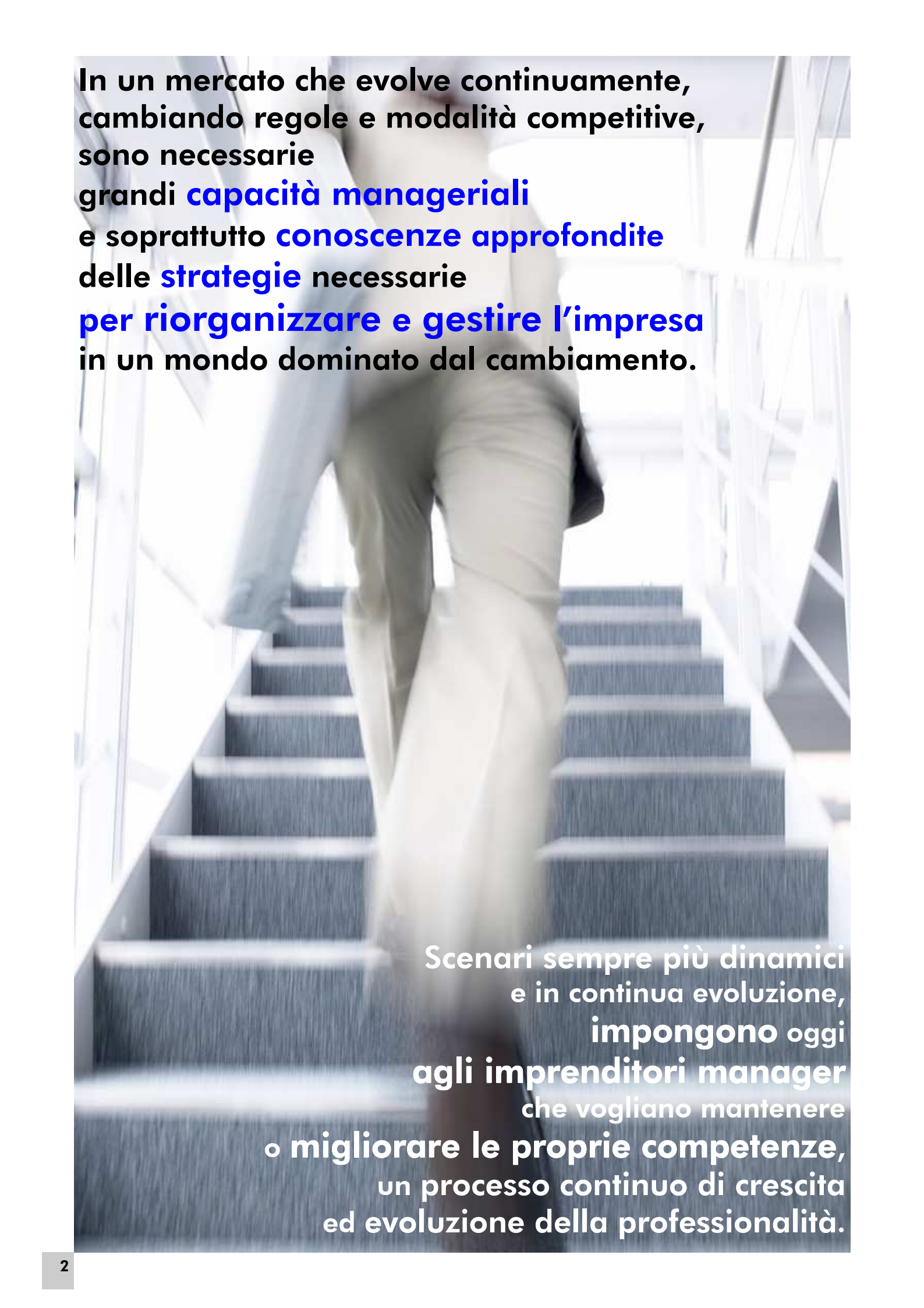
La nuova imprenditoria

percorso per il potenziamento delle competenze manageriali dei giovani imprenditori



Gruppo Giovani Imprenditori
ASCOM

ISCOM BOLOGNA



In un mercato che evolve continuamente,
cambiando regole e modalità competitive,
sono necessarie
grandi **capacità manageriali**
e soprattutto **conoscenze approfondite**
delle **strategie** necessarie
per riorganizzare e gestire l'impresa
in un mondo dominato dal cambiamento.

Scenari sempre più dinamici
e in continua evoluzione,
impongono oggi
agli imprenditori manager
che vogliono mantenere
◦ **migliorare le proprie competenze,**
un processo continuo di crescita
ed evoluzione della professionalità.

A hand is shown writing mathematical formulas on a chalkboard. The formulas include a^2c^3 , $(y+A)^{13}$, $\frac{2}{3}$, and $(x+)$. The text is overlaid on the image in blue.

**percorso
per il potenziamento
delle competenze manageriali
dei giovani imprenditori**

dedicato a

**La proposta formativa,
progettata da ISCOM
con il supporto del Gruppo Giovani Imprenditori
e finanziata dalla Provincia di Bologna e FSE,
è dedicata a chi,
imprenditore
o collaboratore con responsabilità di gestione,
avverte la necessità di un supporto
altamente specializzato
per conseguire riqualificazione
e crescita innovativa
nei diversi settori in cui si articola
l'attività imprenditoriale.**



struttura del corso

Per conciliare il fattore tempo con l'esigenza di massima specializzazione, ISCOM propone un percorso formativo "concentrato" che permette di ottenere una preparazione specialistica sui segmenti più attuali e più richiesti del "fare impresa", in tempi ridotti.

8 ORE SETTIMANALI IN FORMULA WEEK END

venerdì pomeriggio e sabato mattina

- * **80 ORE** DI LEZIONE, ATTIVITA' DI LABORATORIO, ROLE PLAYING, ANALISI DI CASI, TESTIMONIANZE DI ESPERTI
- * **30 ORE** DI PROJECT WORK PER SVILUPPARE UN PROGETTO APPLICATIVO

moduli didattici

ABILITA' MANAGERIALI

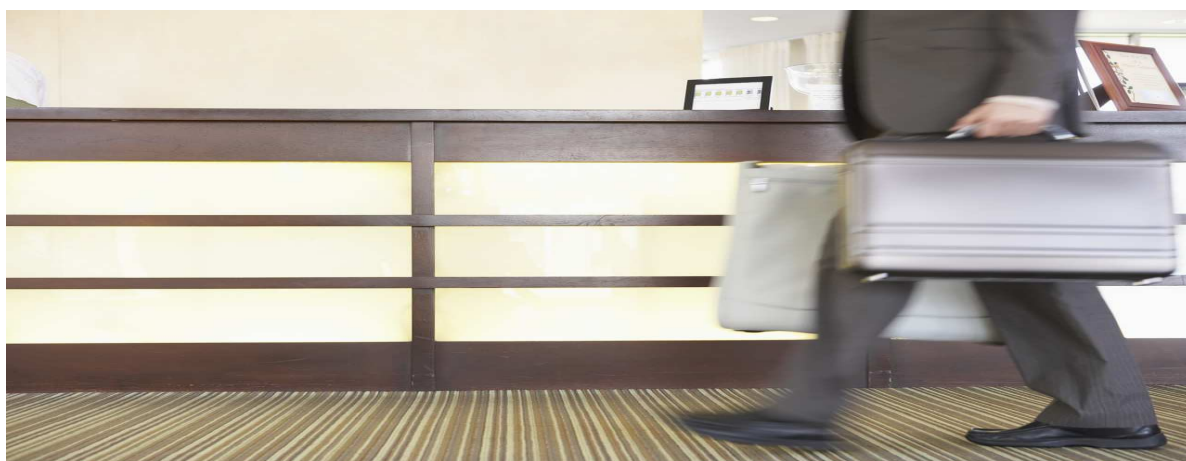
Per fornire le conoscenze sulle caratteristiche e sul profilo del leader, sviluppare consapevolezza e sicurezza nella gestione tanto di trattative negoziali quanto di relazioni personali e professionali e la capacità di gestire in modo efficace il tempo proprio e quello dei collaboratori, al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati. Fornire tecniche e strumenti per la corretta definizione delle priorità e per l'elaborazione di un piano di azione efficace.

- * LA LEADERSHIP
- * LA CONDUZIONE DELLE NEGOZIAZIONI
- * TIME MANAGEMENT
- * SCELTA DEI COLLABORATORI

FINANZA AZIENDALE

Per trasmettere una conoscenza unitaria e integrata della gestione finanziaria delle PMI, nonché degli strumenti per la redazione e lettura del bilancio oltre a sviluppare competenze per conseguire il raggiungimento degli obiettivi di mercato; essere in grado di utilizzare la metodologia necessarie per predisporre e introdurre in azienda il budget finanziario rendendolo uno strumento integrato di pianificazione direzionale; infine, attraverso l'analisi delle esperienze concrete e le testimonianze provenienti da importanti realtà aziendali, i discenti verranno guidati alla comprensione del sistema di funzionamento del "mercato dei capitali", delle scelte di investimento e di finanziamento, del rapporto banca-impresa nel contesto delle regole di Basilea 2.

- * LA GESTIONE FINANZIARIA DELLA PICCOLA E MEDIA IMPRESA: OBIETTIVI, TECNICHE E CONTROLLO
- * IL BUDGET FINANZIARIO ED IL BUDGET DI CASSA
- * ANALISI DELLE DECISIONI DI INVESTIMENTO DELL'IMPRESA
- * BASILEA DUE ED I NUOVI RAPPORTI FRA BANCA ED IMPRESA



MARKETING E TECNICHE DI VENDITA

Per conoscere gli strumenti che la Programmazione Neuro Linguistica (PNL) mette a disposizione per diventare un abile venditore; acquisire le più efficaci strategie di vendita, per poter sviluppare il proprio portafoglio clienti, raggiungendo gli obiettivi aziendali desiderati e per gestire i clienti più esigenti e difficili.

- * MARKETING PER VENDITORI
- * LA PNL NEL PROCESSO DI VENDITA
- * WEB MARKETING
- * MARKETING E COMUNICAZIONE INTERNAZIONALE

ETICA

Per applicare le norme relative alla sicurezza adottando un comportamento professionale corretto al fine di salvaguardare la propria e l'altrui salute.

Per fornire le competenze per introdurre in azienda un codice che evidenzi i principi di condotta da usare per prendere decisioni nell'azienda.

Per acquisire le competenze per sviluppare un approccio teso a diffondere la responsabilità sociale dell'impresa e ad adottare modalità operative che pongano attenzione al rispetto delle norme ambientali e sulla sicurezza, all'utilizzo delle risorse energetiche, all'impatto sugli aspetti ambientali.

- * LA RESPONSABILITA' SOCIALE



calendario



05 06	FEBBRAIO
19 20	FEBBRAIO
26 27	MARZO
16 17	APRILE
14 15	MAGGIO
11 12	GIUGNO
10 11	SETTEMBRE
22 23	OTTOBRE
19 20	NOVEMBRE
10 11	DICEMBRE

* Le date possono subire variazioni



INFORMAZIONI

ISCOM BOLOGNA

Strada Maggiore, 23 - 40125 Bologna
Tel. 051/6487610 - Fax 051/6487566
info@iscombo.it

ISCRIZIONI ENTRO IL 29/01/2010