



"V.A.L.O.R.E. Valorizzare Attraverso L'esperienza Organizzare Riorganizzare Eccellenze. Interventi per il passaggio generazionale e per la valorizzazione del capitale aziendale". – Anno 2016
Progetto 69/2/1285/2016

RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE IN OTTICA DI CONTINUITÀ

CORSO AZIENDALE

LUGLIO – NOVEMBRE 2017

c/o Unioncamere del Veneto o Impresa/azienda aderente

Il corso è organizzato da Unioncamere del Veneto nell'ambito del progetto regionale finanziato dal Fondo Sociale Europeo "EXPLO-IT-ACTION", coordinato dalla Fondazione Centro Produttività Veneto (CPV).

Il percorso è rivolto ad aziende che desiderano intraprendere un cammino di trasformazione e rinnovamento aziendale e mira a coinvolgere persone con età ed esperienze differenti (maturi e giovani) al fine di favorire lo scambio di conoscenze tra i partecipanti. Il concetto centrale del percorso è la definizione di un modello applicabile di trasferimento delle conoscenze finalizzato alla creazione di una nuova realtà aziendale.

Durata totale 40 ore

DESTINATARI: 4 OCCUPATI SOCI/DIPENDENTI DELLA MEDESIMA AZIENDA.

PROGRAMMA



12 settembre, ore 09-13 14-16

L'impresa e le sue fasi nella presenza sul mercato promettere e mantenere. Segmentazione di cosa rappresenta in termini di azioni promettere e mantener sul mercato.
Modulo di 6 ore *Docente: Paolo Volpe*



21 settembre, ore 09-13 14-18

Innovazione: i processi che caratterizzano l'innovazione e le tipologie di innovazione: a partire da quelle tangibile e intangibile.
Modulo di 8 ore *Docente: Paolo Volpe*



19 ottobre, ore 09-13 14-18

Comunicazione La comunicazione come strumento di vendita: come si comunica e quali sono le componenti della comunicazione durante i processi di vendita.
Modulo di 8 ore *Docente: Paolo Volpe*



25 ottobre, ore 09-13

Branding: la differenza tra brand e prodotto e visti dal binocolo del mercato.
Modulo di 4 ore *Docente: Paolo Volpe*



2 novembre, ore 09-13 14-16

Marketing: la nascita di un prodotto o di un servizio dallo studio gli effetti della programmazione di breve, medio e lungo termine proiettori nelle attività di vendita.
Modulo di 4 ore *Docente: Paolo Volpe*



9 novembre, ore 09-13 14-18

Sales, vendite: Le vendite come risultato di una campagna di marketing di successo e appropriata. Alcuni esempi che lo confermano.
Modulo di 8 ore *Docente: Paolo Volpe*

Paolo Volpe: dopo la Laurea in ingegneria elettronica all'Università di Padova, ha operato (e opera) nella Bioingegneria e Ingegneria Clinica, nell'ICT nella comunicazione e nelle tecnologie della comunicazione. Uomo di comunicazione, strategia, innovazione e formazione. Tiene seminari, lecture e conferenze in Italia e all'estero, presso aziende, associazioni, università e organizzazioni. La profonda passione per lo studio di neuroscienze, psicologia, mente e di tutte le materie collegate alla risorsa umana e alla sua crescita, l'hanno portato a definirsi Anthropodesigner e Human Interior Designer.

IL PERCORSO PROPOSTO È A PARTECIPAZIONE GRATUITA, PREVIA PRE-REGISTRAZIONE ONLINE. IL CORSO PARTIRÀ SOLO AL RAGGIUNGIMENTO DEL NUMERO MINIMO DI PARTECIPANTI.

IL PROGRAMMA E IL LUOGO DI SVLGIAMENTO DEL CORSO POSSONO ESSERE PERSONALIZZATI IN BASE ALLE ESIGENZE DELL'AZIENDA.

ADESIONI AL LINK: <http://register.unioncamereveneto.it/form/265863> ENTRO IL 19 LUGLIO 2017

Il progetto prevede ulteriori iniziative gratuite (workshop, seminari, corsi aziendali e internazionali, percorsi di consulenza e accompagnamento) focalizzati sulla trasformazione aziendale e lo scambio di conoscenze tra generazioni diverse di lavoratori.

Per informazioni:

Irene Gasperi

tel. 041 0999316

unione4@ven.camcom.it

www.unioncameredelveneto.it