

CATALOGO **2020**

Workshop  
& Executive  
Master



# Workshop

I WORKSHOP sono percorsi formativi rivolti a specifici target e progettati su una o più tematiche manageriali importanti per la crescita e lo sviluppo della competitività aziendale. L'obiettivo è quello di proporre iniziative fortemente contestualizzate all'evoluzione dei ruoli professionali e alle esigenze formative emergenti ma anche dare l'opportunità ai partecipanti di entrare in contatto con altri imprenditori/professionisti per scambiarsi esperienze professionali, condividere conoscenze e confrontarsi su determinate situazioni vissute.

# Master

I MASTER sono percorsi di alta formazione, innovativi, che nascono da un'idea consolidata nella realtà che viviamo quotidianamente sul mercato delle aziende. Attraverso una constatazione di quali siano i settori che hanno ed avranno nel prossimo futuro maggiore possibilità di occupazione.

## Legenda

### Workshop appartenente al percorso Master

-  Executive Master of Effective Communication
-  Executive Master in Marketing & Sales  
Executive Master in Digital Marketing
-  Executive Master in Finance & Management Control
-  Executive Master in People Management
-  Executive Master in Lean Management
-  Executive Master in Entrepreneurship



# INDICE

## **ABILITÀ RELAZIONALI e GESTIONE delle RISORSE UMANE**

|  |   |
|--|---|
| COMUNICAZIONE.....                     | 4 |
| MANAGEMENT e SVILUPPO MANAGERIALE..... | 5 |
| RISORSE UMANE.....                     | 7 |

## **MARKETING e VENDITE**

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| MARKETING e VENDITE.....    | 8 |
| DIGITAL MARKETING.....      | 9 |
| SOCIAL MEDIA MARKETING..... | 9 |

## **AMMINISTRAZIONE, FINANZA e CONTROLLO di GESTIONE**

|   |    |
|---|----|
| CONTABILITÀ, FINANZA e CONTROLLO di GESTIONE..... | 10 |
| AREA LEGALE e CONTRATTUALISTICA.....              | 11 |

## **LEAN MANAGEMENT**

|                  |    |
|------------------|----|
| LEAN SYSTEM..... | 12 |
|------------------|----|

## **INFORMATICA PER L'UFFICIO**

|              |    |
|--------------|----|
| GRAFICA..... | 13 |
|--------------|----|

## **QUALITÀ, SICUREZZA e AMBIENTE**















|                             |    |
|-----------------------------|----|
| CERTIFICAZIONI.....         | 14 |
| PROCESSI e INNOVAZIONE..... | 14 |
| ISO.....                    | 14 |

|                           |    |
|---------------------------|----|
| <b>INDUSTRY 4.0</b> ..... | 15 |
|---------------------------|----|










|                       |    |
|-----------------------|----|
| <b>DETTAGLI</b> ..... | 16 |
|-----------------------|----|



## COMUNICAZIONE

| TITOLO DEL WORKSHOP  | DOCENTE                      | DATA e ORA  | MASTER  |
|--|------------------------------|-------------|---|
| <a href="#">Assertività o Aggressività - Impara ad esprimere la tua opinione in ambito professionale e personale</a> | Dott.ssa Emanuela Truzzi     | 28/02/20    |    |
| <a href="#">Comunicare in pubblico</a>   | Dott.ssa Patrizia Mottola    | da definire |    |
| <a href="#">Comunicazione corporate, storytelling e relazioni esterne</a>  | Dott.ssa Stefania Stecca     | da definire |   |
| <a href="#">Controllare le emozioni sul piano professionale e personale</a>  | Dott.ssa Emanuela Truzzi     | da definire |   |
| <a href="#">Creative memory - L'arte di ricordare</a>  | Dott. Franco Marmello        | 23/03/20    |    |
| <a href="#">Humor business solution - Impara le tecniche umoristiche per gestire le dinamiche aziendali</a>          | Dott.ri Cerritelli - Tibaldi | da definire |    |
| <a href="#">I Principi della comunicazione - Comunicare è agire, comunicare bene è ottenere</a>                      | Dott.ssa Emanuela Truzzi     | da definire |    |
| <a href="#">L'arte di ascoltare - L'abilità che rende efficaci</a>   | Dott. Vito Intini            | 11/03/20    |    |
| <a href="#">L'autostima - Condizione determinante per la conquista del successo</a>                                  | Dott.ssa Emanuela Truzzi     | da definire |    |
| <a href="#">La Comunicazione Paraverbale - Comunica in modo efficace e persuasivo</a>                                | Dott.ssa Patrizia Mottola    | da definire |    |
| <a href="#">La Gestione dello Stress - Istruzioni per difendersi dallo stress e rendersi felici</a>                  | Dott. Franco Marmello        | da definire |   |
| <a href="#">La grafologia nella selezione e valutazione del personale</a>  | Dott.ssa Maria T. Fiorentino | da definire |   |
| <a href="#">La PNL come strumento per la comunicazione efficace</a>  | Dott.ssa Elena Morra         | 10/02/20    |    |
| <a href="#">La Resilienza - La dinamica positiva per conseguire gli obiettivi sfidanti</a>                           | Dott.ssa Emanuela Truzzi     | da definire |   |
| <a href="#">Lo stile vincente - immagine e linguaggio del corpo</a>  | Dott.ssa Patrizia Mottola    | da definire |    |
| <a href="#">Parla in modo elegante e carismatico con una dizione perfetta</a>  | Dott.ssa Patrizia Mottola    | da definire |    |








## MANAGEMENT e SVILUPPO MANAGERIALE

| TITOLO DEL WORKSHOP   | DOCENTE                                   | DATA e ORA  | MASTER  |
|---|---|-------------|---|
| <a href="#">Achieving Change - Realizza il cambiamento nelle organizzazioni</a>         | Dott. Riccardo Magnone                    | da definire |    |
| <a href="#">Appreciative Inquiry - Per trovare la soluzione, dimentica il problema</a>  | Dott.ssa Emanuela Truzzi                  | da definire |   |
| <a href="#">Business Modeling &amp; Business Planning</a>                               | Dott. Paolo Sponza                        | da definire |    |
| <a href="#">Come generare nuovi clienti tramite internet</a>                            | Dott. Alberto Giusti                      | da definire |   |
| <a href="#">Competitività, occupabilità e qualità della vita</a>                        | Dott. Carlo Colomba                       | da definire |    |
| <a href="#">Autorità manageriale e Autorità professionale</a>                           | Dott. Luigi Spadarotto                    | 18/03/20    |    |
| <a href="#">Ergonomia - Produttività e gestione del rischio</a>                         | Dott. Franco Dutto                        | da definire |   |
| <a href="#">Innovation Strategy</a>   | Dott. Giulio Buciuni                      | da definire |    |
| <a href="#">Ipnosi, benessere psicofisico e crescita personale</a>                      | Dott.ri Gonella, Pennacchietti, Veneziano | da definire |   |
| <a href="#">Il manager coach: il coaching in pratica</a>                                | da definire                               | da definire |   |
| <a href="#">Il Team building attraverso le riunioni</a>                                 | Dott. Vito Intini                         | 27/01/20    |    |
| <a href="#">Neuroscienze e Management - La sfida del nuovo secolo</a>                   | Dott. David Rocca                         | da definire |   |
| <a href="#">I Poteri del Tempo</a>  | Dott. Cristiano Ghibaudò                  | da definire |   |
| <a href="#">L'analisi del lavoro e la produttività - Introduzione ai tempi e metodi</a> | Dott. Franco Dutto                        | da definire |   |
| <a href="#">Leadership efficace per la gestione del cambiamento</a>                     | Dott. Riccardo Magnone                    | da definire |   |



## ABILITÀ RELAZIONALI e GESTIONE delle RISORSE UMANE


### MANAGEMENT e SVILUPPO MANAGERIALE

| TITOLO DEL WORKSHOP   | DOCENTE                  | DATA e ORA  | MASTER  |
|---|--------------------------|-------------|---|
| <a href="#">L'internazionalizzazione delle piccole medie imprese</a>                  | da definire              | da definire |   |
| <a href="#">Problem solving e gestione dei conflitti</a>                              | Dott. Vito Intini        | da definire |       |
| <a href="#">Problem solving: ideare su piste improbabili</a>                          | Dott. Enrico Di Nola     | da definire |   |
| <a href="#">Project management - I progetti come leva strategica di business</a>      | Dott. Riccardo Magnone   | da definire |       |
| <a href="#">Realizza i tuoi obiettivi personali e professionali</a>                   | Dott.ssa Elena Morra     | da definire |   |
| <a href="#">Visioning e gestione strategica - La chiave del successo dell'azienda</a> | Dott. Giuseppe Pasero    | da definire |   |
| <a href="#">Conosci e sviluppa il tuo potenziale imprenditoriale</a>                  | Dott.ssa Michela Carossa | da definire |    |



## ABILITÀ RELAZIONALI e GESTIONE delle RISORSE UMANE




















### RISORSE UMANE

| TITOLO DEL WORKSHOP  | DOCENTE                    | DATA e ORA  | MASTER  |
|--|----------------------------|-------------|---|
| <a href="#">Benessere lavorativo - Come aumentare produttività e motivazione</a>                                     | Dott.ssa Patrizia Belluzzo | da definire |   |
| <a href="#">E-Recruiting - La selezione del personale ai tempi di internet</a>                                       | Dott.ssa Giada Baglietto   | da definire |     |
| <a href="#">Gestione, motivazione ed integrazione delle generazioni Y e Z</a>  | Dott. Nello Gaspardo       | da definire |   |
| <a href="#">Il manager coach - Sviluppare le competenze dei collaboratori utilizzando gli strumenti del coaching</a> | Dott. Elena Morra          | 09/03/20    |    |
| <a href="#">Negoziatori assertivi e vincenti</a>   | Dott.ssa Emanuela Truzzi   | da definire |    |
| <a href="#">La comunicazione in azienda e la valorizzazione del capitale umano</a>                                   | Dott.ssa Emanuela Truzzi   | da definire |     |
| <a href="#">La gestione del personale - Appartenenza, Commitment, Involvement, Delega e Motivazione</a>              | Dott. Luigi Spadarotto     | da definire |    |
| <a href="#">Lo sviluppo delle abilità relazionali</a>  | Dott. Vito Intini          | 20/01/20    |    |
| <a href="#">Principi e strumenti operativi del diritto del lavoro - Aspetti critici</a>                              | Dott. Luca Furfaro         | 24/02/20    |    |
| <a href="#">Principi e strumenti operativi del diritto del lavoro - Aspetti positivi</a>                             | Dott. Luca Furfaro         | 07/02/20    |    |








# MARKETING & VENDITE

## MARKETING & VENDITE







| TITOLO DEL WORKSHOP   | DOCENTE                               | DATA e ORA  | MASTER  |
|---|---------------------------------------|-------------|---|
| <a href="#">Dal marketing tradizionale al marketing digitale</a>                                    | Dott.ri Parola - Spadaro              | da definire |     |
| <a href="#">Un prezzo per due</a>   | Dott.ssa Lara Galetto                 | 12/02/20    |    |
| <a href="#">Elementi e principi basilari del marketing</a>  | Dott. Franco Parola                   | da definire |     |
| <a href="#">Futuro dell'Export - Crescita dell'Impresa nazionale e transnazionale</a>               | Dott. Federico Boario                 | da definire |    |
| <a href="#">Il verbo del marketing oggi - Reinventarsi</a>  | Dott. Laurent Samou                   | da definire |    |
| <a href="#">Motivare il Team di vendita - Una buona forza vendita può essere ricostruita</a>        | Dott. Laurent Samou                   | da definire |   |
| <a href="#">Negoziare e difendere il margine di impresa - Da venditore a consulente del cliente</a> | Dott. Federico Boario                 | da definire |   |
| <a href="#">Customer centricity</a>   | Dott. Franco Parola                   | 20/02/20    |    |
| <a href="#">L'impresa - un sistema con cui giocare</a>  | Dott. Andrea Oglietti                 | 17/03/20    |    |
| <a href="#">Predisporre un piano di marketing per ricercare e acquisire nuovi clienti</a>           | Dott. Laurent Samou                   | da definire |    |
| <a href="#">Redigere un piano di marketing</a>  | Dott. Laurent Samou                   | da definire |    |
| <a href="#">Sales Power</a>   | Dott.ssa Lara Galetto                 | da definire |    |
| <a href="#">Tecniche di marketing non convenzionali e guerriglia del marketing</a>                  | Dott. Umberto Mosca                   | da definire |     |
| <a href="#">Direzione vendite 4.0</a>   | Dott. Franco Parola                   | 06/02/20    |    |
| <a href="#">Marketing &amp; Sales nell'era 4.0</a>  | Dott. Franco Parola                   | da definire |   |
| <a href="#">Standing Ovation</a>  | Dott.ssa Lara Galetto                 | 22/01/20    |    |
| <a href="#">#sognandolagdo</a>  | Dott.ri Martignone, Colabella, Saitta | da definire |    |










## DIGITAL MARKETING

| TITOLO DEL WORKSHOP                              | DOCENTE                 | DATA e ORA  | MASTER  |
|--|-------------------------|-------------|---|
| <a href="#">E-Mail marketing</a>                 | Dott. Marco Scevola     | da definire |    |
| <a href="#">Google Analytics</a>                 | Dott. Marco Scevola     | 19/03/20    |    |
| <a href="#">Le Landing Pages</a>                 | Dott. Marco Scevola     | da definire |    |
| <a href="#">SEA - Search Engine Advertising</a>  | Dott. Marco Scevola     | 26/02/20    |   |
| <a href="#">SEO - Search Engine Optimization</a> | Dott. ssa Irma Senestro | 30/01/20    |  |
| <a href="#">Vendere su Ebay</a>                  | Dott.ssa Silvia Salese  | da definire |   |

## SOCIAL MEDIA MARKETING

| TITOLO DEL WORKSHOP  | DOCENTE                     | DATA e ORA  | MASTER  |
|--|-----------------------------|-------------|---|
| <a href="#">Facebook Advertising - Prima Parte</a>   | Dott. Varner Ferrato        | 14/02/20    |    |
| <a href="#">Facebook Advertising - Seconda Parte</a>   | Dott. Varner Ferrato        | 16/03/20    |    |
| <a href="#">Facebook - Utilizzo in azienda per fare profitto</a>   | Dott. Varner Ferrato        | 17/01/20    |    |
| <a href="#">Facebook e Instagram Strumenti e piattaforme per fare crescere il business della tua azienda</a> | Dott.ssa Virginia Giammaria | da definire |   |
| <a href="#">Linkedin - Il social network professionale per trovare lavoro e nuovi clienti</a>                | Dott.ssa Giada Baglietto    | da definire |    |
| <a href="#">Principi e Strumenti di Social Media marketing</a>   | Dott. Varner Ferrato        | da definire |   |

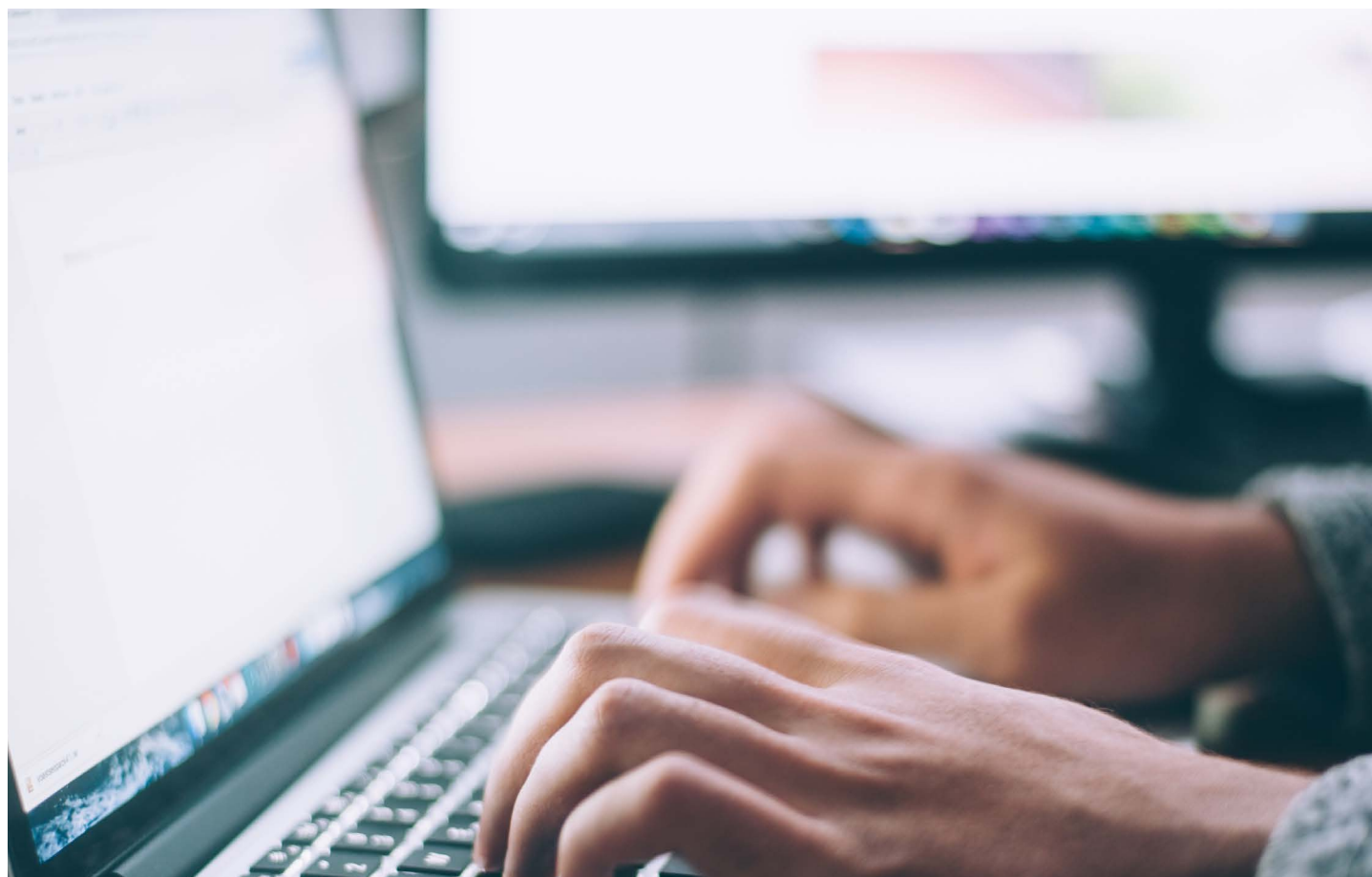
## CONTABILITÀ, FINANZA e CONTROLLO di GESTIONE

| TITOLO DEL WORKSHOP  | DOCENTE                  | DATA e ORA  | MASTER  |
|--|--------------------------|-------------|---|
| <a href="#">Cash Flow analysis and business sustainability</a>   | Dott. Donato Fabbrocino  | da definire |       |
| <a href="#">Conoscere il credito per gestire l'impresa</a>   | Dott. Roberto Bordiga    | 13/01/20    |    |
| <a href="#">Economic basics</a>  | Dott. Donato Fabbrocino  | da definire |       |
| <a href="#">Fiscalità in Pillole - Agevolazioni Fiscali alle Imprese</a>                                 | Dott.ri Reale e Terzuolo | da definire |   |
| <a href="#">Fiscalità in Pillole - Crisi d'impresa e revisione legale dei conti</a>                      | Dott. Pierangelo Reale   | da definire |   |
| <a href="#">Fiscalità in Pillole - Aggiornamento Fatturazione Elettronica e Corrispettivi Telematici</a> | Dott. Pierangelo Reale   | da definire |   |
| <a href="#">Il controllo di gestione come strumento guida dell'azienda</a>                               | Dott. Andrea Bisio       | da definire |   |
| <a href="#">Il budget come programma d'azione</a>  | Dott. Maurizio Bianco    | da definire |    |
| <a href="#">I modelli What If a supporto decisionale</a>   | Dott. Donato Fabbrocino  | 13/03/20    |   |
| <a href="#">La creazione di valore - Frontal Workshop &amp; One to One coaching</a>                      | da definire              | da definire |   |
| <a href="#">La Redazione del Business Plan</a>   | Dott. Roberto Bordiga    | 31/01/20    |   |
| <a href="#">L'analisi dei costi per migliorare la redditività aziendale</a>                              | Dott. Maurizio Bianco    | da definire |    |
| <a href="#">L'analisi degli investimenti</a>   | Dott. Donato Fabbrocino  | 12/03/20    |   |
| <a href="#">I presupposti economici per una corretta analisi finanziaria</a>                             | Dott. Gustavo Rinaldi    | da definire |   |



















## AREA LEGALE e CONTRATTUALISTICA

| TITOLO DEL WORKSHOP   | DOCENTE                | DATA e ORA  | MASTER |
|---|------------------------|-------------|--------|
| <a href="#">Conoscere il credito e recuperarlo</a>                  | Dott.ssa Monica Volpin | da definire |        |
| <a href="#">I contratti commerciali</a>                             | Dott. Danilo Massel    | da definire |        |
| <a href="#">Il contenzioso tributario e le controversie fiscali</a> | Dott.ssa Monica Volpin | da definire |        |
| <a href="#">La privacy</a>  | Dott.ssa Monica Volpin | da definire |        |
| <a href="#">Negoziare e redigere i contratti internazionali</a>     | Dott. Fabio Bortolotti | da definire |        |



## LEAN SYSTEM

| TITOLO DEL WORKSHOP   | DOCENTE                          | DATA e ORA  | MASTER  |
|---|----------------------------------|-------------|---|
| <a href="#">Coaching in ambiente Lean</a>   | da definire                      | da definire |   |
| <a href="#">Collegamento alla domanda Pull Flow</a>   | Dott. Marco De Bastiani          | 19/02/20    |    |
| <a href="#">Lean accounting e KPI visual</a>  | Dott. Gianandrea Capo            | da definire |    |
| <a href="#">Lean development</a>  | Dott. Alessandro Ruta            | da definire |    |
| <a href="#">Lean office</a>   | Dott. Andrea Bertollo            | da definire |    |
| <a href="#">Lean layout</a>   | Dott. Andrea Bertollo            | da definire |    |
| <a href="#">Lean sales</a>  | Dott. Alessandro Faorlin         | da definire |   |
| <a href="#">Lean strategy - Hoshin Kanri</a>  | da definire                      | 20/03/20    |    |
| <a href="#">Lean supply chain</a>   | Dott. Giacomo Vettore            | 21/02/20    |    |
| <a href="#">Lean system</a>   | Dott. Alessandro Faorlin         | da definire |    |
| <a href="#">Stabilità nel processo - La tecnica 5s</a>  | Dott. ssa Maddalena Varutti      | da definire |    |
| <a href="#">TPM - Il total productive maintenance</a>   | Dott. Marcello Gurian            | 04/02/20    |    |
| <a href="#">Toyota Kata - Livello base</a>  | Dott. Alberto Bolzoni            | da definire |    |
| <a href="#">Toyota Kata - Livello avanzato</a>  | Dott. Alberto Bolzoni            | da definire |    |
| <a href="#">Jidoka - Garantire il flusso per raggiungere i livelli QTC sempre più elevati</a> | Dott. Gabriele Solarini Paviotti | 03/02/20    |    |
| <a href="#">Value stream mapping</a>  | Dott. Giacomo Vettore            | da definire |    |





## GRAFICA

| TITOLO DEL WORKSHOP   | DOCENTE             | DATA e ORA  | MASTER |
|---|---------------------|-------------|--------|
| <a href="#">Adobe Photoshop - Creare immagini ad elevato impatto visivo con fotoritocco</a> | Dott. Daniele Sasso | da definire |        |
| <a href="#">Grafica e comunicazione per il web</a>  | Dott. Marco Scevola | 25/03/20    |        |



## CERTIFICAZIONI

| TITOLO DEL WORKSHOP  | DOCENTE                 | DATA e ORA  | MASTER |
|--|-------------------------|-------------|--------|
| <a href="#">I sistemi di gestione per la qualità, sicurezza e ambiente</a> | Dott. Giovanni Polidoro | da definire |        |

## PROCESSI e INNOVAZIONE

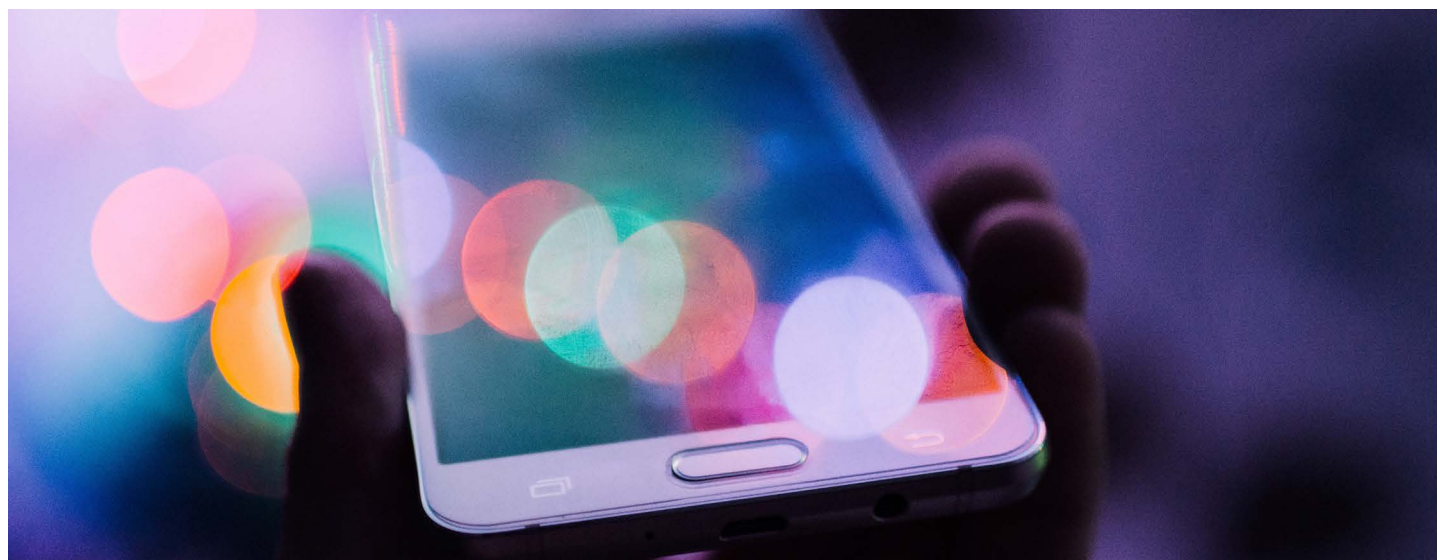
| TITOLO DEL WORKSHOP                             | DOCENTE               | DATA e ORA  | MASTER |
|---|-----------------------|-------------|--------|
| <a href="#">22 modi per risparmiare energia</a> | Dott.ssa Ketty Failla | da definire |        |

## ISO

| TITOLO DEL WORKSHOP   | DOCENTE                 | DATA e ORA  | MASTER |
|---|-------------------------|-------------|--------|
| <a href="#">La nuova norma della qualità ISO 9001: 2015</a> | Dott. Gianluigi Martani | da definire |        |

## INDUSTRY 4.0

| TITOLO DEL WORKSHOP   | DOCENTE              | DATA e ORA  | MASTER |
|---|----------------------|-------------|--------|
| <a href="#">Trasformazione Digitale e Industry 4.0</a>                            | Ing. Ettore Maraschi | da definire |        |
| <a href="#">Top 10 Technologies Trends 2018</a>                                   | Ing. Ettore Maraschi | da definire |        |
| <a href="#">Creazione del valore e governo dell'Industry 4.0</a>                  | da definire          | da definire |        |
| <a href="#">Digital Organization e Change Management</a>                          | da definire          | da definire |        |
| <a href="#">Ridisegno e programma per l'azienda digitale</a>                      | da definire          | da definire |        |
| <a href="#">Nuovi paradigmi per le tecnologie digitali</a>                        | da definire          | da definire |        |
| <a href="#">Competenze digitali e gestione delle persone</a>                      | da definire          | da definire |        |
| <a href="#">Trasformazione Digitale: relazione con clienti e fornitori</a>        | da definire          | da definire |        |
| <a href="#">Benefici attesi e aspetti critici della riorganizzazione digitale</a> | da definire          | da definire |        |
| <a href="#">Supply Chain 4.0 e Supply Chain Management</a>                        | da definire          | da definire |        |





## Destinatari

I **Workshop** e i **Master** sono rivolti a tutti coloro che desiderino incrementare la propria visione in merito a tematiche d'attualità in ambito aziendale e manageriale, acquisire gli strumenti per la gestione efficace del capitale umano e delle relazioni commerciali con i clienti/fornitori per velocizzare il proprio percorso di carriera.

## Orari e Durata

I **Workshop** hanno durata di 8 ore e si svolgono in un unico giorno feriale, la mattina dalle 09.00 alle 13.00 e il pomeriggio dalle 14.00 alle 18.00.

I percorsi **Master** hanno una durata complessiva variabile che dipenderà dalla quantità e dalla tipologia di moduli compresi nel percorso di studi.

## Programmi

I programmi dei **Workshop** e dei **Master** sono consultabili sul web all'indirizzo: [www.inforelea.academy](http://www.inforelea.academy)

## Attestati

Al termine di ogni **Workshop** verrà rilasciato un attestato di frequenza che certifica la partecipazione ai corsi con l'indicazione delle ore totali, il tipo di corso frequentato e l'area tematica d'appartenenza.

Al termine del percorso **Master**, ai partecipanti, verrà rilasciato il diploma di Executive Master, con votazione in centesimi. Per ottenere l'attestato il candidato dovrà sottoporsi ad un esame a cui potrà accedere avendo concluso ogni singolo corso. L'esame sarà svolto attraverso una combinazione di diversi strumenti di accertamento del profitto, in funzione degli obiettivi didattici. Le prove potranno essere scritte, orali o prevedere soluzioni miste. E' prevista inoltre una discussione finale davanti ad una commissione, in cui verranno esposti le competenze acquisite ed i risultati conseguiti.

## Sedi di Svolgimento

I **Workshop** e i percorsi **Master** si svolgono presso la nostra sede di San Secondo di Pinerolo, ma sono attivabili su richiesta in ognuna delle nostre sedi. Sono inoltre attivabili anche presso le aziende dietro esplicita richiesta. In questo caso il monte ore e il programma possono essere concordati direttamente con il committente.

## Prezzo

Il prezzo dei singoli **Workshop** varia a seconda dell'utente:

|                                 |                               |
|---------------------------------|-------------------------------|
| Privati full price:             | 150 €                         |
| Privati con talenti:            | 75 € <sup>(1)</sup>           |
| Piccole imprese 1 partecipante: | 150 € + Iva <sup>(2)</sup>    |
| Aziende 1 partecipante:         | 250 € + Iva <sup>(3)</sup>    |
| Aziende 2 o più partecipanti:   | 187,50 € + Iva <sup>(4)</sup> |

(1) Il 50% della quota d'iscrizione può essere pagato in Talenti.

(2) Per imprese individuali e fino a 50 dipendenti.

(3) Per aziende con oltre 50 dipendenti.

(4) In caso di più iscrizioni provenienti dalla stessa azienda verrà applicato ad ogni partecipante uno sconto del 25%. Le aziende aderenti ai fondi interprofessionali hanno la possibilità di finanziare l'intero costo del workshop.

I privati e le aziende che si impegneranno a frequentare tutto il percorso del master, previa sottoscrizione del modulo di adesione, avranno la possibilità di ricevere **uno sconto pari a 50,00 €** per ogni modulo di lezione frontale.

## Talenti

Inoltre **INFOR ELEA** ha creato i **TALENTI** con cui ti permette di pagare la tua formazione. I Talenti sono una moneta complementare, nata a fine anno 2012 per supportare le persone che vogliono investire sul proprio futuro puntando ad arricchire le proprie competenze. Possono essere guadagnati frequentando i corsi di formazione continua individuale, rivolti a tutti i lavoratori e finanziati all'80% dalle varie Province. Ad esempio, un lavoratore che, per iscriversi ad un corso di inglese della durata di 60 ore, paghi 132€ riceverà 132 TALENTI. **Ogni TALENTO vale un EURO.**

I talenti possono essere guadagnati anche frequentando i Piani Formativi d'Area, rivolti alle aziende e finanziati all'100% dalle varie Città Metropolitane o Regioni.

I talenti così guadagnati potranno essere spesi per partecipare ai **Workshop**, oppure per acquistare corsi di formazione e-learning. In entrambi i casi il partecipante potrà pagare in talenti fino al 50% della quota di iscrizione.

Per ulteriori informazioni sull'uso dei talenti ed eventuali promozioni in corso visita la sezione dedicata nel sito INFOR ELEA all'indirizzo: [www.inforelea.academy/talenti/](http://www.inforelea.academy/talenti/)

### Sede Legale

Via Rivoira Don 24 10060 - San Secondo di Pinerolo (TO) Italia Tel.: +39 0121 50.32.41 Fax: +39 0121 50.32.49  
PEC: [consorzio-infor@legalmail.it](mailto:consorzio-infor@legalmail.it) P.IVA/CF/IsrRegImpr: 06713430012 - [inforelea.academy](http://inforelea.academy)

seguici anche su:

