



CATALOGO 2021/22

Workshop
& Executive
Program



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.

Program

I Program 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 all'Executive Program

-  Executive Program of Effective Communication
-  Executive Program in Marketing & Sales
Executive Program in Digital Marketing
-  Executive Program in Finance & Management Control
-  Executive Program in People Management
-  Executive Program in Entrepreneurship
-  Executive Program in Digital Transformation & Industry 4.0



INDICE

ABILITÀ RELAZIONALI e GESTIONE delle RISORSE UMANE

COMUNICAZIONE.....	4
MANAGEMENT e SVILUPPO MANAGERIALE.....	5
RISORSE UMANE.....	6

MARKETING e VENDITE

MARKETING e VENDITE.....	7
DIGITAL MARKETING.....	8
SOCIAL MEDIA MARKETING.....	8

AMMINISTRAZIONE, FINANZA e CONTROLLO di GESTIONE

CONTABILITÀ, FINANZA e CONTROLLO di GESTIONE.....	9
AREA LEGALE e CONTRATTUALISTICA.....	9

LEAN MANAGEMENT

LEAN SYSTEM.....	10
------------------	----

INFORMATICA PER L'UFFICIO

GRAFICA.....	11
--------------	----

QUALITÀ, SICUREZZA e AMBIENTE

ISO.....	11
----------	----




INDUSTRY 4.0	12
---------------------------	----

DETTAGLI	13
-----------------------	----



ABILITÀ RELAZIONALI e GESTIONE delle RISORSE UMANE
















Comunicazione

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
Assertività o Aggressività: esprimere in modo opportuno la propria opinione	Dott.ssa Emanuela Truzzi	04/10/21	
Comunicare in pubblico	Dott.ssa Patrizia Mottola	07/02/22	
Controllare le emozioni sul piano professionale e personale	Dott.ssa Emanuela Truzzi	06/12/21	
Costruire relazioni: Capacità Comunicativa e Stile Assertivo	Dott. Giovanni Graco	28/10/21	 
Humor business solution: impara le tecniche umoristiche per gestire le dinamiche aziendali	Dott. Rino Cerritelli	14/12/21	
I Principi della comunicazione - Comunicare è agire, comunicare bene è ottenere	Dott.ssa Emanuela Truzzi	21/01/22	
L'arte di ascoltare - L'abilità che rende efficaci	Dott. Vito Intini	02/03/22	
Autostima: condizione determinante per la conquista del successo	Dott.ssa Emanuela Truzzi	28/02/22	
La Comunicazione Paraverbale - Comunica in modo efficace e persuasivo	Dott.ssa Patrizia Mottola	su richiesta	
La Comunicazione non verbale: parlare ed ascoltare il linguaggio del corpo	Dott. Giovanni Graco	29/10/21	
La PNL come strumento per la comunicazione efficace	Dott.ssa Elena Morra	17/12/21	
Resilienza: capacità di affrontare il cambiamento	Dott.ssa Emanuela Truzzi	su richiesta	
Lo stile vincente - immagine e linguaggio del corpo	Dott.ssa Patrizia Mottola	su richiesta	
Parla in modo elegante e carismatico con una dizione perfetta	Dott.ssa Patrizia Mottola	08/10/21	



ABILITÀ RELAZIONALI e GESTIONE delle RISORSE UMANE


















Management e Sviluppo Manageriale

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
Leading People & Leading Change	Dott. Riccardo Magnone	15/10/21	 
Appreciative Inquiry - Per trovare la soluzione, dimentica il problema	Dott.ssa Emanuela Truzzi	su richiesta	
Business Modeling & Business Planning	Dott. Paolo Sponza	22/10/21	
Competitività, occupabilità e qualità della vita	Dott. Carlo Colomba	da definire	
Comunicazione corporate, storytelling e relazioni esterne	Dott.ssa Stefania Stecca	da definire	 
Ergonomia - Produttività e gestione del rischio	Dott. Franco Dutto	su richiesta	
Innovation Strategy	Dott. Giulio Buciuni	12/11/21	
Ipnosi, benessere psicofisico e crescita personale	Dott.ri Gonella, Pennacchietti, Veneziano	su richiesta	
Team building	Dott. Giovanni Greco	25/01/22	
Neuroscienze e Management - La sfida del nuovo secolo	Dott. David Rocca	su richiesta	
I Poteri del Tempo	Dott. Cristiano Ghibaudo	su richiesta	
L'analisi del lavoro e la produttività - Introduzione ai tempi e metodi	Dott. Franco Dutto	su richiesta	
Problem solving e gestione dei conflitti	Dott. Vito Intini	11/01/22	 
Problem solving: ideare su piste improbabili	Dott. Enrico Di Nola	su richiesta	
Project management - I progetti come leva strategica di business	Dott. Riccardo Magnone	07/03/22	 
Realizza i tuoi obiettivi personali e professionali	Dott.ssa Elena Morra	05/10/21	 
Conosci e sviluppa il tuo potenziale imprenditoriale	Dott.ssa Michela Carossa	08/03/22	



















ABILITÀ RELAZIONALI e GESTIONE delle RISORSE UMANE

Risorse Umane

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
Benessere lavorativo - Come aumentare produttività e motivazione	Dott.ssa Patrizia Belluzzo	su richiesta	
E-Recruiting: la selezione del personale ai tempi di Internet	Dott.ssa Giada Baglietto	01/02/22	 
Gestione, motivazione ed integrazione delle generazioni Y e Z	Dott. Nello Gaspardo	su richiesta	
Il manager coach: il coaching in pratica	Dott.ssa Elena Morra	su richiesta	
Il manager coach: sviluppare le competenze dei collaboratori utilizzando gli strumenti del coaching	Dott.ssa Elena Morra	20/12/21	
Negoziatori assertivi e vincenti	Dott.ssa Emanuela Truzzi	da definire	  
La comunicazione in azienda e la valorizzazione del capitale umano	Dott.ssa Emanuela Truzzi	da definire	 
La gestione del personale	Dott. Luigi Spadarotto	10/01/22	 
Lo sviluppo delle abilità relazionali	Dott. Vito Intini	su richiesta	
Principi e strumenti operativi del diritto del lavoro: Aspetti positivi ed Elementi critici	Dott. Luca Furfaro	08-09/11/21	
Linkedin per il social selling	Dott.ssa Pamela Nerattini	26/11/21	
Linkedin - Il social network professionale per trovare lavoro e nuovi clienti	Dott.ssa Giada Baglietto	da definire	
Stress management and Self efficacy	Dott. Franco Tartaglia	20/01/22	 
Leadership e People management	Dott. Franco Tartaglia	10/02/22	 










MARKETING & VENDITE

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA e ORA	PROGRAM
Elementi e principi base di marketing	Dott. Franco Parola	11/10/21	 
Il verbo del marketing oggi - Reinventarsi	Dott. Laurent Samou	25/10/21	
Customer centricity	Dott. Franco Parola	03/03/22	
Come generare nuovi clienti tramite internet	Dott. Alberto Giusti	05/11/21	
L'impresa: un sistema con cui giocare	Dott. Andrea Oglietti	21/03/22	  
Redigere un piano di marketing	Dott. Laurent Samou	18/10/21	
Reinventare il Business	Dott. Lino Tomei	da definire	 
Sales Power	Dott.ssa Lara Galetto	26/01/22	 
Tecniche di Marketing non convenzionale e Guerriglia Marketing	Dott. Umberto Mosca	da definire	 
Le vendite nell'era 4.0	Dott. Franco Parola	da definire	
Standing Ovation	Dott.ssa Lara Galetto	da definire	
Un prezzo per due	Dott.ssa Lara Galetto	14/03/22	
L'innovazione e l'immagine aziendale: la tutela degli elementi chiave per il successo di un'impresa	Dott.ssa Daniela Barlocco	17/02/22	
Trade Marketing	Dott. Giovanni Capano	22/03/22	



MARKETING & VENDITE

Digital Marketing

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
Dal marketing tradizionale al marketing digitale	Dott.ri Parola - Spadaro	21/12/21	 
Google Analytics	Dott. Marco Scevola	21/02/22	
SEA - Search Engine Advertising	Dott. Marco Scevola	14/02/22	
SEO - Search Engine Optimization	Dott. ssa Irma Senestro	31/01/22	
E-Mail marketing	Dott. Marco Scevola	da definire	
Business in Technicolor	Dott.ssa Claudia Piolatto	17/02/22	

MARKETING & VENDITE

Social Media

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
Principi e Strumenti di Social Media marketing	Dott. Varner Ferrato	06/10/21	 
Facebook: il suo utilizzo in azienda per generare profitti, curare e fidelizzare il cliente	Dott. Varner Ferrato	da definire	
Facebook Advertising - Prima Parte	Dott. Varner Ferrato	13/12/21	
Facebook Advertising - Seconda Parte	Dott. Varner Ferrato	19/01/22	



AMMINISTRAZIONE, FINANZA e CONTROLLO di GESTIONE

Contabilità, Finanza e Controllo di Gestione

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
Cash Flow analysis and business sustainability	Dott. Donato Fabbrocino	23/02/22	 
Conoscere il credito per gestire l'impresa	Dott. Roberto Bordiga	17/01/22	
Economic basics	Dott. Giuseppe Vanella	12/10/21	 
Il controllo di gestione come strumento guida dell'azienda	Dott. Maurizio Bianco	07/12/21	 
Il budget come programma d'azione	Dott. Maurizio Bianco	19/11/21	
I modelli What If a supporto decisionale	Dott. Donato Fabbrocino	28/03/22	 
La Redazione del Business Plan	Dott. Roberto Bordiga	09/02/22	 
L'analisi dei costi per migliorare la redditività aziendale	Dott. Maurizio Bianco	27/10/21	
L'analisi degli investimenti	Dott. Donato Fabbrocino	24/02/22	 
I presupposti economici per una corretta analisi finanziaria	Dott. Gustavo Rinaldi	01/11/21	

AMMINISTRAZIONE, FINANZA e CONTROLLO di GESTIONE

Area legale e Contrattualistica

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
Conoscere il credito e recuperarlo	Dott.ssa Monica Volpin	su richiesta	
I contratti commerciali	Dott. Danilo Massel	su richiesta	
Il contenzioso tributario e le controversie fiscali	Dott.ssa Monica Volpin	su richiesta	
Gravame fiscale sulle imprese: Italia e area Ocse	Dott. Miro Siccardi	27/10/21	

LEAN MANAGEMENT

Lean System

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
Collegamento alla domanda Pull Flow	da definire	su richiesta	
Lean accounting e KPI visual	Dott. Gianandrea Capo	su richiesta	
Lean development	Dott. Alessandro Ruta	su richiesta	
Lean office	Dott. Andrea Bertollo	su richiesta	
Lean layout	Dott. Andrea Bertollo	su richiesta	
Lean sales	Dott. Alessandro Faorlin	su richiesta	
Lean strategy - Hoshin Kanri	Dott. Walter Bessega	su richiesta	
Lean supply chain	Dott. Giacomo Vettore	su richiesta	
Lean system	Dott. Alessandro Faorlin	su richiesta	
Stabilità nel processo - La tecnica 5s	Dott. ssa Maddalena Varutti	su richiesta	
TPM - Il total productive maintenance	Dott. Marcello Gurian	su richiesta	
Toyota Kata - Livello base	Dott. Alberto Bolzoni	su richiesta	
Toyota Kata - Livello avanzato	Dott. Alberto Bolzoni	su richiesta	
Jidoka - Garantire il flusso per raggiungere i livelli QTC sempre più elevati	Dott. Gabriele Solarini Paviotti	su richiesta	
Value stream mapping	Dott. Giacomo Vettore	su richiesta	



INFORMATICA PER L'UFFICIO

Grafica

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
Grafica e comunicazione per il web	Dott. Marco Scevola	da definire	

QUALITÀ, SICUREZZA e AMBIENTE

ISO

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
La nuova norma della qualità ISO 9001: 2015	Dott. Gianluigi Martani	su richiesta	



INDUSTRY 4.0

TITOLO DEL WORKSHOP	DOCENTE	DATA	PROGRAM
Trasformazione Digitale e Industry 4.0: benefici attesi e aspetti critici della riorganizzazione digitale	da definire	24/01/22	
Top Digital Technologies Trends 2020	da definire	19/10/21	
Progettare il Digital Business Model della tua azienda	Alberto Giusti	15/03/22	
Il Digitale trasforma le modalità commerciali: lean startup, inbound marketing e CRM	Maria Sgrò	15/11/21	
Creazione del valore e governo dell'Industry 4.0: nuovi paradigmi per le tecnologie digitali	Matteo Pacini	22/11/21	
Competenze digitali e gestione delle persone: digital organization e Change Management	da definire	13/12/21	
Trasformazione digitale e relazioni con clienti e fornitori: Supply Chain 4.0 e Supply Chain Management	da definire	16/11/21	
Le opportunità dell'Intelligenza Artificiale e il Machine Learning	Mirko Puliafito	da definire	
Centralità dei dati: Business Intelligence e Big Data Analytics	Gennaro Polito	da definire	
Prototipazione rapida: Google Design Sprint	Gennaro Polito	da definire	
Industry 4.0: nuovi Business Model e regolamenti per l'IoT	Stefania Montemurro	02/02/22	
Digital Transformation e il metodo Agile Scrum Transition	Matteo Pacini	da definire	
Gestione dell'Innovazione e Organizzazioni Esponenziali	Andrea Bonazza	da definire	



Destinatari

I **Workshop** e i **Program** 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 **Program** 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 degli Executive **Program** sono consultabili sul web all'indirizzo: 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 **Program**, ai partecipanti verrà rilasciato il diploma di Executive Program, 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 **Program** 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 € ⁽¹⁾
Piccole imprese 1 partecipante:	150 € + Iva ⁽²⁾
Aziende 1 partecipante:	250 € + Iva ⁽³⁾
Aziende 2 o più partecipanti:	187,50 € + Iva ⁽⁴⁾

(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.

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'70% 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 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/

Sede Legale

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