

# Attività Formativa 2021



# INDICE



**INFOR·ELEA**



Project Manager  
**Alice Sivieri**  
teamtecnico@pmc.world

LA VISION	4
I DOCENTI	6
PROGRAMMA	8
SESSIONI IN DETTAGLIO	11
INFORMAZIONI GENERALI	32
PMC e <b><u>INFOR·ELEA</u></b>	34

# LA VISION



Learning Agility: questa è la capacità che le persone dovranno possedere per creare valore in imprese che si trovano ad affrontare uno scenario socioeconomico volatile, incerto e in continuo cambiamento. Persone capaci di rinnovare continuamente le competenze, flessibili e ingaggiate, curiose e con la mente aperta. Il training è la risposta primaria a questa esigenza. I percorsi di training hanno come visione la costruzione di target profile attuali, sempre in linea con le esigenze delle organizzazioni, anzi un passo avanti, anticipando la formazione di competenze necessarie agli scenari futuri. Un'impresa che investe sulla formazione ha come ritorno un personale costantemente aggiornato e pronto alle sfide del futuro e, perché no, anche un personale con un maggior livello di engagement e di motivazione. .

# LA VISION



L'insolita situazione in cui ci troviamo ci sta costringendo a cambiare le nostre abitudini e il nostro modo di lavorare, in alcuni casi per reinventarli totalmente, con tutte le difficoltà che ne derivano. Ma è proprio in momenti come questi che possiamo sfruttare l'opportunità di "continuare a imparare", consapevoli che la migliore risposta, il contributo più prezioso che ognuno di noi possa dare alla causa comune, sia continuare a realizzare le nostre attività e i nostri Progetti.

I nostri Business Workshop arrivano on-line, con una formula che integra videoconferenza e moduli interattivi fruibili quando vuoi, un percorso formativo di "blended learning" che prevede l'utilizzo integrato di diversi formati e tipologie didattiche e consente di massimizzare i vantaggi di fruibilità ed efficacia dell'apprendimento.

# I DOCENTI

**Franco  
TARTAGLIA**



(Torino 1959) - Laurea in Filosofia (1984) e in Psicologia (1991), Master in Marketing e Comunicazione, Master MBA Dipartimento di Management Iscritto all' Albo degli Psicologi della Reg. Piemonte e all'elenco degli Psicoterapeuti. È stato psicologo clinico. Ha importanti esperienze come docente e formatore in ambito Sanitario, Universitario e Industriale avendo come formatore presso la ISVOR-FIAT. Esperto di Change Management . Opera nel Team PMC dal 1995..

**Pier Franco  
SOLETI**



(Alassio 1971) - Laurea in Giurisprudenza e Dottorato di Ricerca in Scienze dei Servizi per i Trasporti e la Logistica. Già house legal dell'allora Autorità Portuale di Genova, è attualmente senior partner di primario Studio presso il Foro di Milano. Docente presso l'Università degli Studi di Genova dove insegna Diritto della Navigazione e Diritto Internazionale Privato e Processuale. Autore di numerosissime pubblicazioni scientifiche. Opera nel Team PMC dal 2018.

**Lino  
TOMEI**



(Viareggio 1948) – Laurea breve in Marketing (1970) e Laurea in Scienze Politiche (1976). Ha operato in posizioni apicali presso importanti realtà industriali e commerciali Marketing Oriented, in Italia e all'estero. Ha maturato esperienze significative in Strategia globale aziendale, Marketing strategico e operativo, Logistica integrata, Organizzazione delle vendite, Strategie di vendita all'Estero, Brand communication. Opera nel Team PMC dal 2019.

**Miro  
SICCARDI**



(Imperia 1954) – Si diploma all'Istituto Tecnico Salesiano di Lombriasco dove impara l'amore per il verde e la rigida disciplina. I suoi primi anni di lavoro sono nel settore del verde. Diventa presto imprenditore e poi Presidente di Assoverde Si dedica quindi con passione agli studi economici che sviluppa con successo fino a diventare ascoltato *opinion leader* a livello internazionale con decine di pubblicazioni. La sua lunga esperienza in Beghelli Servizi gli induce una vera passione per le Energie Alternative, settore in cui è tuttora autorevole esponente. Opera nel Team PMC dal 2017.



# I DOCENTI



(Genova 1976) - Laurea in ingegneria informatica, inizia la carriera come sviluppatore e analista software. Dal 2005 è amm.re unico di **ManyDesigns**, da lui fondata, specializzata in innovazione tecnologica e sviluppo taylor made. Oggi l'azienda impiegata oltre 35 sviluppatori, è presente oltre che in Italia anche in Algeria dove ha una branch operativa che sviluppa progetti innovativi anche con la collaborazione di Università ed Enti di Ricerca. Opera nel Team PMC dal 2017.



**Angelo  
LUPO**

(Genova 1974) - Ingegnere, inizia la carriera all'Università di Genova seguendo progetti europei e come docente. Consulente senior CNIPA per lo sviluppo dell'eGovernment in Regione Liguria, si occupa di progetti in ambito bancario e documentale. È socio della ManyDesigns occupandosi di progetti di gestione documentale, sistemi di Project Management e Intelligenza Artificiale. Ha diverse certificazioni CyberSecurity, ITIL v4 e Alfresco. Opera nel Team PMC dal 2017



**Gianpiero  
GRANATELLA**

(Imperia 1961) - Si diploma al Liceo Wieuusseux della propria città e successivamente si laurea in Lettere e Filosofia presso l'Università di Genova discutendo una tesi di Storia ed Estetica della musica. Intanto prosegue i suoi studi musicali conseguendo il Diploma in chitarra classica presso il Conservatorio "Giuseppe Verdi" di Torino. Vive e lavora a Sanremo dove è Docente di Storia e Filosofia presso il locale Liceo Statale "G.D. Cassini". Opera nel Team PMC dal 2019



**Mauro  
ANSALDI**

# PROGRAMMA

**I semestre (\*)**



**INFOR·ELEA**

<i>Cod. 79220</i>	<i>Titolo</i>	<i>Docente</i>	<i>Date</i>
<b>MK2</b>	<b>THE BLACK BOX OF THE BRAIN</b>	<b>Lino TOMEI</b>	<b>12 marzo</b>
<b>SE1</b>	<b>TOTAL TAX AND CONTRIBUTION RATE NEL SISTEMA ITALIA.</b>	<b>Miro SICCARDI</b>	<b>6 aprile</b>
<b>MK3</b>	<b>INNOVAZIONI SUL MERCATO: COME EVITARE DI FALLIRE</b>	<b>Lino TOMEI</b>	<b>9 aprile</b>
<b>HI2</b>	<b>DALLA OIKONOMIA ALLA LEMAN BROTHERS</b> La lezione degli antichi, le sfide della contemporaneità	<b>Mauro ANSALDI</b>	<b>16 aprile</b>
<b>LE1</b>	<b>I CONTRATTI DELL'IMPRESA NELLA PRASSI NAZIONALE E INTERNAZIONALE</b>	<b>Pierfranco SOLETI</b>	<b>27 aprile</b>

(\*) Tutte le sessioni indicate in questo Programma sono previste "IN PRESENZA". In caso di restrizioni dovute a emergenza sanitaria sarà possibile partecipare alle attività formative in modalità ONLINE SINCRONA e INTERATTIVA.

# PROGRAMMA

## Il semestre (\*)



INFOR·ELEA

Cod. 79220	Titolo	Docente	Date
IT1	CYBERSECURITY E BLOCKCHAIN	Angelo LUPO	12 e 13 maggio
OR3	LEADERSHIP & PEOPLE MANAGEMENT	Franco TARTAGLIA	13 maggio
OR6	LA GESTIONE DEI PROGETTI E I TOOL A SUPPORTO	G.P. GRANATELLA	26 e 27 maggio
OR4	ENGAGEMENT E MOTIVAZIONE DEL PERSONALE	Franco TARTAGLIA	10 giugno
OR5	STRESS MANAGEMENT & SELF EFFICACY	Franco TARTAGLIA	3 luglio

(\*) Tutte le sessioni indicate in questo Programma sono previste "IN PRESENZA". In caso di restrizioni dovute a emergenza sanitaria sarà possibile partecipare alle attività formative in modalità ONLINE SINCRONA e INTERATTIVA.

# AREE DI LAVORO



MARKETING E COMUNICAZIONE

MK

ORGANIZZAZIONE E HUMAN RESOURCES

OR

STUDI ECONOMICI E ANALISI DOCUMENTALE

SE

STUDI LEGALI

LE

INFORMATION TECHNOLOGY

IT

STUDI STORICI

HI

# DETTAGLIO SESSIONI



Il dettaglio che segue propone una scheda riassuntiva di ognuna delle attività formative previste per l'anno 2021. Per eventuali informazioni aggiuntive e per le adesioni si raccomanda di contattare

PMC EDUCATIONAL all'indirizzo email

[info@pmc.world](mailto:info@pmc.world)

*TITOLO*

## THE BLACK BOX OF THE BRAIN

**MK2**

*DOCENTE*

**LINO TOMEI**

La ricerca neuroeconomica si basa sull'assunto che le decisioni si sviluppano soprattutto attraverso percorsi inconsci, e mentre le **emozioni** portano le persone a prendere le decisioni di acquisto, sono poi i ragionamenti razionali che inducono le persone a dare una giustificazione alle scelte che hanno effettuato. Il Neuromarketing ponendosi in mezzo tra la ricerca di mercato classica e gli strumenti della ricerca neuroeconomica, ha lo scopo di sviluppare nuove strategie e nuovi strumenti operativi basati sulla comprensione dei processi sviluppati all'interno della scatola nera del nostro cervello. Il corso è dedicato a Marketing Manager, Responsabili Creativi, Direttori artistici, Responsabili della comunicazione, Digital marketing manager di aziende produttive, commerciali e di servizi, a Responsabili di negozi fisici ed on line, Creatori di scenografie di Digital tour, Responsabili di ricerche di mercato.

# DETTAGLIO SESSIONI



INFOR·ELEA

<i>Strategia Formativa</i>	<b>CORSO IN AULA</b>
<i>Durata</i>	<b>ORE 8</b>
<i>Numero sessioni</i>	<b>1</b>
<i>Sintesi Argomenti</i>	<b>1. NEUROMARTING: “THE BLACK BOX OF THE BRAIN” 2. COMPORTAMENTO DEI CONSUMATORI 3. RUOLO DELLE EMOZIONI NELLE DECISIONI 4. MARKETING ED INTELLIGENZA ARTIFICIALE 5. WHAT-HOW-WHY THEY BUY 6. NEUROMARKETING TECNICHE DI APPLICAZIONE 7. NEUROMARKETING E BRAND LIFE 8. ESPERIENZE EMOZIONALI SUL PUNTO DI VENDITA 9. ESEMPI APPLICATIVI DI NEUROMARKETING 10. CONCLUSIONI STRATEGICHE</b>
<i>Codice Prodotto</i>	<b>79220_MK2</b>

*TITOLO*

## INNOVAZIONI SUL MERCATO: COME EVITARE DI FALLIRE

**MK3**

*DOCENTE*

**LINO TOMEI**

L'obiettivo dell'attività di marketing è il soddisfacimento dei bisogni dei clienti ed il piano strategico è lo strumento fondamentale per mettere a fuoco ciò che l'impresa deve mettere in atto per garantire il raggiungimento di tale obiettivo nel tempo. Uno degli aspetti cruciali del piano strategico è l'innovazione e lo sviluppo e lancio sul mercato di nuovi prodotti e/o servizi assieme all'equilibrio globale del portafoglio prodotti. Si tratta di un tema che nella realtà ha sempre avuto **rilevanti probabilità d'insuccesso**. Evitare il fallimento dell'innovazione oggi è la priorità strategica di tutte le imprese.

Il corso è dedicato a Marketing Manager, Direttori Commerciali, Direttori vendite, Responsabili della Tecnologia, Responsabili dello sviluppo prodotti, Responsabili Engineering del prodotto, Responsabili finanziari, Responsabili della pianificazione strategica, Responsabili dell'organizzazione e delle Risorse umane, Aziende di produzione e di Servizi ad alto valore aggiunto

# DETTAGLIO SESSIONI



INFOR·ELEA

<i>Strategia Formativa</i>	<b>CORSO IN AULA</b>
<i>Durata</i>	<b>ORE 8</b>
<i>Numero sessioni</i>	<b>1</b>
<i>Sintesi Argomenti</i>	<b>1. CONCETTO DI NEW BUSINESS 2. FARE O NON FARE UN BUSINESS PLAN 3. ANALISI SWAT: UNA PRATICA INDISPENSABILE 4. IL CICLO DI VITA DEL PRODOTTO 5. EQUILIBRIO NEL PORTAFOGLIO PRODOTTI 6. PERCHE' L'IMPRESA DEVE INNOVARE 7. LANCIO DI UN NUOVO PRODOTTO: PRIMA-DURANTE-DOPO 8. GLI ERRORI FATALI 9. IL SUCCESSO IN DODICI MOSSE 10. CONCLUSIONI STRATEGICHE</b>
<i>Codice Prodotto</i>	<b>79220_MK3</b>

*TITOLO*

**LE1**

*DOCENTE*

## **I CONTRATTI DELL'IMPRESA NELLA PRASSI NAZIONALE E INTERNAZIONALE**

**PIERFRANCO SOLETI**

Il corso si rivolge al *management aziendale di imprese private e pubbliche, a giovani giuristi e, in genere, a chiunque intenda approfondire le proprie conoscenze tecniche e metodologiche in materia di contrattualistica d'impresa, specie in funzione dell'internazionalizzazione aziendale.*

L'attenzione verrà focalizzata, in particolare, sui contratti commerciali aziendali e sui contratti tra imprese per la partecipazione comune alle pubbliche procedure di appalto, illustrandone la differente regolamentazione a seconda che si tratti di contratti interni o internazionali. L'obiettivo è fornire ai partecipanti gli strumenti necessari per orientarsi nell'ambito dell'ampio panorama di regole che disciplinano i contratti d'impresa, permettendo loro di gestire al meglio i rapporti negoziali con fornitori e clienti, anche in ambito internazionale

# DETTAGLIO SESSIONI



INFOR·ELEA

<i>Strategia Formativa</i>	<b>CORSO IN AULA</b>
<i>Durata</i>	<b>ORE 8</b>
<i>Numero sessioni</i>	<b>2</b>
<i>Sintesi Argomenti</i>	<p><b>Sessione 1</b> - La contrattualistica commerciale aziendale (I contratti di impresa, I contratti del commercio internazionale, La disciplina e la risoluzione delle controversie collegate ai contratti commerciali internazionali).</p> <p><b>Sessione 2</b> - L'impresa e i contratti di appalto pubblici (Il codice dei contratti pubblici, I contratti per la partecipazione in rete, in raggruppamento o consorzio, Il contratto di appalto pubblico e la sua esecuzione).</p>
<i>Codice Prodotto</i>	<b>79220_LE1</b>



*TITOLO*

## LEADERSHIP & PEOPLE MANAGEMENT

**OR3**

*DOCENTE*

**FRANCO TARTAGLIA**

Le persone rappresentano il vero asset competitivo delle organizzazioni. Sono le persone, con la loro competenza e la loro motivazione, a fare la differenza in termini di risultati e di creazione di valore per l'azienda. La gestione delle persone è quindi un fatto strategico per un'impresa. Chi ha responsabilità di condurre e guidare un team deve possedere competenze di Leadership e di Management, deve quindi sia essere un punto di riferimento autorevole, sia saper gestire e organizzare il lavoro.

Sono necessarie capacità di comunicazione, di ascolto, di costruzione di relazioni positive e di fiducia. Occorre saper delegare per migliorare l'organizzazione del team e per far crescere i collaboratori. E' infine necessario dare feedback per orientare i comportamenti e per generare motivazione.

# DETTAGLIO SESSIONI



INFOR·ELEA

<i>Strategia Formativa</i>	<b>CORSO IN AULA</b>
<i>Durata</i>	<b>ORE 8</b>
<i>Numero sessioni</i>	<b>1</b>
<i>Sintesi Argomenti</i>	<b>1. MANAGEMENT E LEADERSHIP NELLA GESTIONE DELLE PERSONE 2. DARE VISIONE E COMUNICARE IN MODO EFFICACE 3. ASCOLTARE E STIMOLARE LA PROPOSITIVITÀ 4. GESTIRE IL CLIMA E LA MOTIVAZIONE 5. DELEGA ED EMPOWERMENT 6. IL FEEDBACK COME LEVA DI SVILUPPO DELLE PERSONE</b>
<i>Codice Prodotto</i>	<b>79220_OR3</b>



*TITOLO*

## ENGAGEMENT E MOTIVAZIONE DEL PERSONALE

**OR4**

*DOCENTE*

**FRANCO TARTAGLIA**

La motivazione delle persone, unita alle loro competenze, è il driver fondamentale per il successo di un'azienda. Un manager riesce ad ottenere il meglio dalle persone che gestisce quando è capace di ingaggiarle in modo profondo rispetto alle attività da svolgere e ai progetti da sviluppare. E' necessario saper generare impegno, energia, voglia di fare, solo così si otterranno risultati eccellenti.

Il corso si propone di analizzare i fattori che determinano la motivazione e di presentare le diverse leve motivazionali a disposizione di un manager, per valutare quale sia la più adatta alle persone che fanno parte del team.

# DETTAGLIO SESSIONI



INFOR·ELEA

<i>Strategia Formativa</i>	<b>CORSO IN AULA</b>
<i>Durata</i>	<b>ORE 8</b>
<i>Numero sessioni</i>	<b>1</b>
<i>Sintesi Argomenti</i>	<b>1. I FATTORI ALLA BASE DELLA MOTIVAZIONE 2. LA COMPONENTE SOGGETTIVA DELLA MOTIVAZIONE 3. MODELLI MOTIVAZIONALI 4. LEVE TRADIZIONALI E NUOVE LEVE NELLA MOTIVAZIONE DEL PERSONALE</b>
<i>Codice Prodotto</i>	<b>79220_OR4</b>



*TITOLO*

## **STRESS MANAGEMENT & SELF EFFICACY**

**OR5**

*DOCENTE*

**FRANCO TARTAGLIA**

Lo scenario socio-economico che dell'attuale contesto di lavoro richiede alle persone continui cambiamenti e riadattamenti a fronte di un ambiente estremamente incerto, ambiguo e volatile. Inoltre le persone sono sottoposte a sempre maggiori pressioni rispetto ai risultati da raggiungere e ai tempi da rispettare. Questo scenario genera stress che se non viene ben gestito rischia di creare situazioni di tensione, di fatica, di riduzione della concentrazione e dell'attenzione, compromettendo i risultati. Possono inoltre subentrare problemi relazionali, demotivazione e nei casi estremi burn out. Aiutare i collaboratori a gestire le situazioni stressanti è una precisa responsabilità di un People Manager. Sarà necessario aiutare ad affrontare i cambiamenti, comprendendone le ragioni e sviluppando efficaci strategie adattive e a gestire richieste e pressioni, con uno stile di leadership valorizzante e supportivo. Sarà infine necessario accrescere l'autostima e l'autoefficacia delle persone utilizzando strategie di «coping» che accrescano le risorse personali nella gestione dello stress

# DETTAGLIO SESSIONI



INFOR·ELEM

<i>Strategia Formativa</i>	<b>CORSO IN AULA</b>
<i>Durata</i>	<b>ORE 8</b>
<i>Numero sessioni</i>	<b>1</b>
<i>Sintesi Argomenti</i>	<b>1. STRESS E STRESSOR: LE VARIABILI COGNITIVE ED EMOTIVE 2. CHANGE MANAGEMENT E GESTIONE DELLO STRESS 3. IL RUOLO DELLA COMUNICAZIONE, DELL'ASCOLTO, DELL'EMPATIA 4. STRESS MANAGEMENT E STIL DI LEADERSHIP 5. STRATEGIE DI COPING 6. GENERARE SELF EFFICACY</b>
<i>Codice Prodotto</i>	<b>79220_OR5</b>



TITOLO

## CYBERSECURITY E BLOCKCHAIN

IT1

DOCENTE

ANGELO LUPO

Difendere computer, server, dispositivi mobili, sistemi elettronici, reti e dati dagli attacchi dannosi è un obiettivo strategico determinante per Imprese e privati. La Cybersecurity si applica a vari contesti, dal business al mobile computing, e può riguardare: **Sicurezza di rete**; **Sicurezza delle applicazioni**; **Sicurezza delle informazioni**.

**Blockchain** è una serie di protocolli destinati a rendere sicure procedure complesse, ad esempio nel settore sanitario. Siamo in un momento storico in cui questa innovazione sta catalizzando moltissime attenzioni, ma troppo spesso si rimane incagliati in una confusione ancora abbastanza generalizzata, tra **Criptovalute**, **Bitcoin**, **Piattaforme**, **Smart Contract** e quant'altro. Le **tecnologie Blockchain** sono incluse nella più ampia famiglia delle tecnologie di **Distributed Ledger**.

# DETTAGLIO SESSIONI



INFOR·ELEM

<i>Strategia Formativa</i>	<b>CORSO IN AULA</b>
<i>Durata</i>	<b>ORE 16</b>
<i>Numero sessioni</i>	<b>2</b>
<i>Sintesi Argomenti</i>	<b>1. COSA INTENDIAMO PER CYBERSECURITY 2. LE MINACCE 3. GESTIONE PASSIVA E ATTIVA DELLA SICUREZZA INFORMATICA 4. RESILIENZA 5. LA SICUREZZA NEL CLOUD 6. INGEGNERIA SOCIALE 7. ASPETTI LEGALI: GDPR &amp; PRIVACY</b>
<i>Codice Prodotto</i>	<b>79220_IT1</b>



INFOR·ELEA

*TITOLO*

**SE1**

*DOCENTE*

## **TOTAL TAX AND CONTRIBUTION RATE NEL SISTEMA ITALIA**

**MIRO SICCARDI**

Per poter essere competitivi in un mercato oramai globalizzato, per le Aziende è necessario conoscere punti sistemici di forza e debolezza. Conoscere adeguatamente l'incidenza del gravame fiscale e contributivo sul costo del lavoro rispetto ai competitor esteri è il primo passaggio indispensabile.

# DETTAGLIO SESSIONI



INFOR·ELEA

<i>Strategia Formativa</i>	<b>CORSO IN AULA</b>
<i>Durata</i>	<b>ORE 8</b>
<i>Numero sessioni</i>	<b>1</b>
<i>Sintesi Argomenti</i>	<b>1. TTR E COMPETITIVITÀ 2. RANKING DEI PAESI AREA OCSE IN BASE AL TTR 3. LA PIÙ GRAVE ANOMALIA DEL SISTEMA ITALIA 4. I PRINCIPALI PAESI D'INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON L'ITALIA 5. CONCLUSIONI</b>
<i>Codice Prodotto</i>	<b>79220_SE1</b>

*TITOLO*

## LA GESTIONE DEI PROGETTI E I TOOL A SUPPORTO

**OR6**

*DOCENTE*

**GIAMPIERO GRANATELLA**

Il Progetto è un'attività che prevede l'individuazione di azioni, tempi, risorse e ruoli che concorrono al raggiungimento di un risultato che comporta benefici o valore aggiunto. Il Progetto è anticipato da un'analisi preliminare funzionale a definire i Risultati attesi (aspettative di risultato/obiettivo da conseguire), le Caratteristiche del contesto (opportunità e limiti) e i Ruoli e risorse disponibili (professionalità, disponibilità, risorse finanziarie, tempo). Un Progetto è complesso quando si sviluppa attraverso molte fasi articolate e connesse, prevede attività disomogenee tra loro, pur essendo finalizzate al raggiungimento di un solo obiettivo ed è regolato da date "cardine". sviluppandosi in un arco temporale lungo. Il compito del Manager è quello di individuare, analizzare e pianificare le attività (fasi), cercandone la più efficace interconnessione, controllare la compatibilità dei tempi di realizzazione con l'obiettivo finale dell'evento e che le risorse impiegate siano, a consuntivo, quelle previste.

# DETTAGLIO SESSIONI



INFOR·ELEA

<i>Strategia Formativa</i>	<b>CORSO IN AULA</b>
<i>Durata</i>	<b>ORE 16</b>
<i>Numero sessioni</i>	<b>2</b>
<i>Sintesi Argomenti</i>	<b>1. COME APPROCCIARE IL PROJECT MANAGEMENT 2. L'APPROCCIO CLASSICO, BENEFICI E CRITICITÀ 3. L'APPROCCIO AGILE, BENEFICI E CRITICITÀ 4. FOGLIO EXCEL, MICROSOFT PROJECT E SOLUZIONI DESKTOP 5. LA GESTIONE CONDIVISA, IL SISTEMA SCOOP™ 6. SISTEMI WEB PER LA GESTIONE DEI PROGETTI, IL PILOTAGE™ 7. SOLUZIONI CLOUD, LA GESTIONE COME SERVIZIO</b>
<i>Codice Prodotto</i>	<b>79220_OR6</b>

*TITOLO*

## **DALLA OIKONOMIA ALLA LEMAN BROTHERS**

**HI2**

*DOCENTE*

La lezione degli antichi, le sfide della contemporaneità

**MAURO ANSALDI**

La finalità del corso è quella di dimostrare come idee remote e apparentemente estranee possano aiutare a leggere le crisi, compresa quella, tanto globale quanto profonda, che stiamo vivendo oggi. Gli antichi sono stati grandi Maestri e noi abbiamo il dovere di essere buoni discendenti. Questa attività formativa ha anche lo scopo di aiutare i Manager o gli apprendisti Manager ad assumere un “angolo” di visuale non tradizionale nell'affrontare problemi nuovi ma mai completamente originali.

# DETTAGLIO SESSIONI



INFOR·ELEA

<i>Strategia Formativa</i>	<b>CORSO ONLINE</b>
<i>Durata</i>	<b>ORE 8</b>
<i>Numero sessioni</i>	<b>1</b>
<i>Sintesi Argomenti</i>	<b>1. LA RIFLESSIONE DELLE SCUOLE FILOSOFICHE ANTICHE 2. MERCANTILISMO E FISIOCRAZIA 3. LA SCUOLA CLASSICA 4. LE CRISI ECONOMICHE</b>
<i>Codice Prodotto</i>	<b>79220_HI2</b>

# PMC e INFOR·ELEA

INFOR·ELEA è socio aggregato Asfor, organismo che associa gran parte delle più importanti e qualificate **School of Management**, Corporate University e Istituzioni formative, sia del settore privato sia del settore pubblico, che ha l'obiettivo di sviluppare la cultura di gestione in Italia e di qualificare l'offerta di formazione manageriale adattandola continuamente alla dinamica della domanda. I docenti, provenienti sia dal mondo professionale sia dalle aziende, il metodo didattico, fortemente orientato al riscontro pratico, e l'utilizzo di nuove tecnologie informatiche sono diventati il vero punto di forza di INFOR·ELEA che da sempre ha un duplice obiettivo: da un lato, di trasferire know-how alle imprese per renderle più competitive, dall'altro, quello di fornire ai lavoratori le competenze per giocare un ruolo da protagonisti nel mondo del lavoro.

# PMC e INFOR·ELEA

Presente sul territorio nazionale, con sedi a Torino, Roma, Firenze, Asti, Alessandria, Cuneo e Pinerolo, INFOR·ELEA propone una gamma articolata di prodotti formativi che abbracciano tutte le funzioni aziendali: Amministrazione e Finanza, Controllo e Auditing, Risorse Umane, Comunicazione e Leadership, Marketing e Vendite, e si allarga agli aspetti inerenti alle Competenze personali, all'Information & Communication Technology e all'Internet Management.

PMC **E**ducational partecipa all'attività formativa con il suo catalogo di corsi coerenti e integrati con i Programmi storici.

Dal 2020 PMC fa parte della Governance con il Brand





*“La cultura è tutto ciò che resta  
dopo aver dimenticato tutto ciò  
che si è studiato a scuola”*

*(Gaetano Salvemini, 1873 – 1957)*





PMC Srls – Torino  
C.so Orbassano, 336 - 10137  
web [www.pmc.world](http://www.pmc.world)  
email: [direzione@pmc.world](mailto:direzione@pmc.world)



Edizione **PMC** anno 2020