



FORM ASSICURATORI
Professional Training

CATALOGO F.A.D.

EDIZIONE 2026



PERBONI GROUP
Sistema d'Impresa

Oltre la Formazione Tradizionale



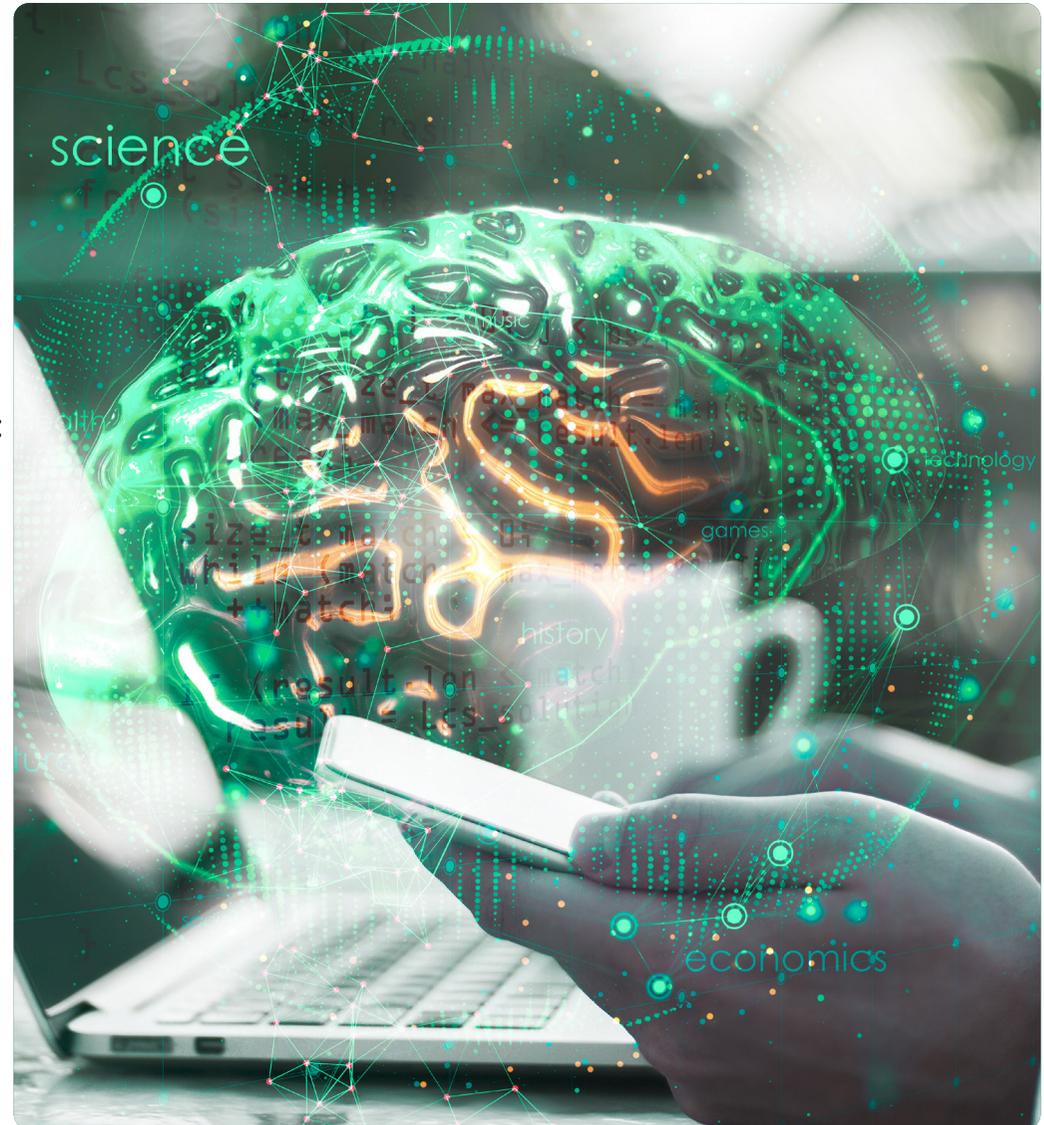
Benvenuti nel nostro **Learning to Work!**

In un'era di attenzione frammentata e sovraccarico informativo, i modelli di apprendimento tradizionali mostrano i loro limiti. Basati su percorsi lineari e rigidi, risultano spesso inefficaci, generando calo motivazionale e scarsa applicazione pratica.

La nostra risposta a questa crisi è il “**SISTEMA FAI**” (**Formazione Adattiva Individualizzata**).

La nostra idea di formazione è espressione di questa filosofia: un **paradigma neuro-cognitivo** che non impone un modello standard, ma lo progetta attorno alla realtà psicologica ed operativa del discente e alle esigenze aziendali.

Il **SISTEMA FAI** è il minimo comune denominatore di ogni nostra proposta, il vettore che trasforma l'apprendimento in un risultato concreto e misurabile. È una metodologia che **mira all'essenzialità**, adattandosi come un guanto alle reali esigenze di chi apprende. Rifiutiamo l'approccio “taglia unica” per offrire un'esperienza **realmente efficace** e trasformativa. La formazione deve evolversi per rispondere alle sfide moderne, e il SISTEMA FAI è la nostra soluzione.



Un Approccio Sartoriale e Scientifico



La filosofia è chiara: **Costruire un Progetto Formativo!**
Le materie del catalogo rappresentano le "fondamenta", così come ogni contenuto sviluppato su idea/necessità del Cliente, mentre Il nostro Project Compliance Officer agisce come un abile “costruttore”.

Questo metodo si fonda su solide basi scientifiche:

- **Neuroscienze Cognitive** per ottimizzare il carico mentale e massimizzare la ritenzione;
- **Universal Design for Learning (UDL)** per offrire pluralità di formati (podcast, e-learning, ecc.) adatti a ogni stile;
- **PNL** per creare esperienze coinvolgenti e potenzianti.

Il SISTEMA FAI guida lo studente attraverso un percorso progressivo in tre fasi.

- 1. Informazione** (ingresso “Easy” con Podcast) per creare familiarità e fruibilità in ogni momento.v
- 2. Formazione** (consolidamento con E-Learning dinamico e Webinar interattivo) per strutturare la conoscenza.
- 3. Addestramento** (applicazione in Gruppi di Discussione) per trasformare la conoscenza in competenza pratica.

Il risultato è una formazione totalmente personalizzata, flessibile nella durata e nella struttura (**Micro-Learning** per la visione d’insieme o **Macro-Learning** per la specializzazione).

PANORAMICA CORSI

I SETTORI



Assicurazioni e Previdenza

Un'area formativa a 360° sul settore assicurativo e previdenziale, con percorsi che supportano l'Intermediario in ogni fase: dalla preparazione per l'esame RUI alla gestione dell'agenzia. I programmi approfondiscono i principali rami assicurativi (Responsabilità Civile, Vita, Infortuni e Malattia) e affrontano tematiche come la previdenza complementare, la pianificazione successoria e i vantaggi fiscali. Completano l'offerta moduli specialistici su Solvency II e scienze attuariali.



Compliance e Modello 231

Area formativa su Compliance e responsabilità degli enti (D.Lgs. 231/2001). I percorsi forniscono guide operative 'step-by-step' per costruire e gestire il Modello 231, dalla mappatura dei rischi al whistleblowing. I moduli approfondiscono ruolo, poteri e responsabilità dell'Organismo di Vigilanza (OdV). Sono previsti focus specifici per PMI, enti non profit e per integrare il Modello con la sicurezza sul lavoro.



Cyber Security

Formazione sul Cyber Risk che si articola su due livelli: Da un lato, corsi pratici per tutti, finalizzati a creare consapevolezza e fornire strumenti di difesa contro minacce comuni come phishing, malware e focus sulla sicurezza degli smartphone. Dall'altro, un percorso manageriale per costruire un Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni aziendale, basato sullo standard ISO 27000. Completa il programma un modulo per apprendere le basi del web design (HTML & CSS).



Diritto e Responsabilità

Un'area giuridica che esplora la Responsabilità in tutte le sue declinazioni. I percorsi partono dai fondamenti della responsabilità civile e contrattuale, con focus sul danno risarcibile, per poi affrontare quella in ambito societario (amministratori e soci di S.r.l. e S.p.A.). Un modulo apposito è dedicato alla responsabilità sanitaria, con analisi aggiornate alla riforma Gelli-Bianco. Completano il programma focus su danno erariale, infortuni e altre responsabilità professionali.

Panoramica dei Corsi 2026



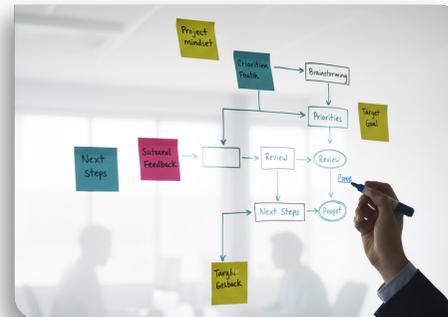
Marketing, Vendita, Finanza e Strategia

Un'area formativa completa per dominare le sfide del business moderno. Si spazia dai corsi di marketing (SEO, Social Media, Advertising) alle strategie di vendita più efficaci, basate su psicologia e negoziazione. I percorsi approfondiscono la pianificazione strategica, l'innovazione del business model e la leadership. Spazio anche a temi attuali come sostenibilità, strategie ESG e finanza d'impresa per una crescita professionale a 360°.



Organizzazione d'Impresa

Un'area formativa che esplora l'Organizzazione d'Impresa in tre dimensioni strategiche: dalla progettazione della macrostruttura per rispondere alle sfide del mercato, all'ottimizzazione dei processi trasversali per massimizzare l'efficienza, fino alla gestione del capitale umano per valorizzare i talenti e creare team vincenti. Completa il percorso una guida operativa per la redazione del DVR (D.Lgs. 81/08), adempimento cruciale per la sicurezza aziendale.



Project Management

Modulo completo e su più livelli. Il corso guida nella preparazione per le certificazioni professionali più richieste (PMP e CAPM), attraverso manuali specifici e simulazioni d'esame realistiche. Viene trattato lo standard di riferimento globale, la Guida al PMBOK® 7° Edizione, con la sua evoluzione verso un approccio basato sui principi. Si esplorano inoltre le strategie moderne per l'era digitale, con un focus sulle metriche di valore, e si promuove un approccio integrato che unisce metodologie e soft skills.



Psicologia e Crescita Personale

Un'area formativa per esplorare la mente e sbloccare il potenziale personale e professionale. Si parte dai fondamenti della psicologia (intelligenza emotiva, bias cognitivi e pensiero laterale) per comprendere i meccanismi della persuasione e del problem solving. I percorsi sviluppano competenze pratiche come il public speaking e la motivazione, e insegnano a creare abitudini vincenti con il metodo dell'effetto composto. Infine, focus su genitorialità e carriera, dal personal branding al recruiting.

Panoramica dei Corsi 2026



Risk Management

Un'area formativa che affronta il Risk Management con una prospettiva strategica e multi-settoriale. I percorsi spaziano dai framework di Enterprise Risk Management (ERM), per trasformare il rischio in valore, all'implementazione dello standard globale ISO 31000. Il programma include focus verticali sul Rischio Clinico in sanità e su tecniche operative come la FMEA, applicabile in contesti industriali e di servizio per l'analisi preventiva dei guasti.



Sicurezza sul Lavoro

Un'offerta formativa completa per gestire gli adempimenti in materia di Salute e Sicurezza sul Lavoro (D.Lgs. 81/2008). I percorsi approfondiscono il ruolo di figure chiave come l'RSPP e guidano nella redazione del Documento di Valutazione dei Rischi (DVR). L'offerta copre tutta la formazione obbligatoria: dai corsi generali e specifici per i lavoratori a quelli per addetti antincendio. Il programma affronta anche i rischi emergenti, come quelli legati allo smart working.



Sistemi di Gestione ISO

Un'area formativa dedicata ai Sistemi di Gestione ISO per Qualità (9001), Ambiente (14001) e Sicurezza (45001). I corsi guidano nell'implementazione e certificazione, con un focus sull'integrazione dei sistemi per superare la gestione a "silos" e ottimizzare le risorse. I percorsi forniscono le competenze per condurre audit efficaci e strumenti pratici come checklist operative. Sono previsti moduli specifici per le PMI e per il Terzo Settore.

ASSICURAZIONI E PREVIDENZA

ELENCO DEI CORSI

Un'area formativa a 360° sul settore assicurativo e previdenziale, con percorsi che supportano l'Intermediario in ogni fase: dalla preparazione per l'esame RUI alla gestione dell'agenzia.

I programmi approfondiscono i principali rami assicurativi (Responsabilità Civile, Vita, Infortuni e Malattia) e affrontano tematiche come la previdenza complementare, la pianificazione successoria e i vantaggi fiscali.

Completano l'offerta moduli specialistici su Solvency II e scienze attuariali.

Formazione IVASS (60 ore)

Corso di preparazione all'esercizio dell'attività assicurativa

Descrizione

Questo percorso formativo è il punto di riferimento per chiunque aspiri a diventare Intermediario assicurativo. Il programma affronta in modo sistematico, completo e aggiornato tutti gli argomenti previsti per l'esame di iscrizione al RUI, approfondendo diritto assicurativo, tecnica assicurativa e riassicurativa, disciplina della distribuzione, normativa fiscale, previdenza complementare e i principali Settori di Rischio.

Destinatari

Aspiranti Intermediari assicurativi
Professionisti che preparano l'esame RUI
Dipendenti di Agenzia o di Compagnia

Punti Chiave del Corso

- **Preparazione completa per l'esame RUI:** Il percorso è progettato per essere l'unica fonte di studio necessaria, coprendo in modo esaustivo e dettagliato ogni singolo argomento del programma ufficiale per la prova di idoneità.
- **Contenuti sempre aggiornati:** I materiali didattici vengono aggiornati per integrare le più recenti normative, come la direttiva IDD, garantendo una preparazione sempre attuale e conforme alla legge.
- **Massima chiarezza espositiva:** Gli argomenti complessi sono spiegati con un linguaggio semplice e una struttura.



La responsabilità civile

L'assicurazione per il fatto illecito

Descrizione

Un corso specialistico che affronta in modo esaustivo il ramo della Responsabilità Civile Generale (RCG). Il programma approfondisce la struttura del contratto, le tipologie di clausole (claims made vs loss occurrence), l'oggetto della garanzia, le esclusioni, la gestione del sinistro e la liquidazione del danno, con un'analisi rigorosa degli aspetti normativi e delle implicazioni pratiche.

Destinatari

Professionisti del settore assicurativo
Liquidatori
Avvocati
consulenti legali

Punti Chiave del Corso

- **Specializzazione sul ramo RC:** Il corso si distingue per l'elevato livello di approfondimento tecnico e giuridico, focalizzandosi esclusivamente sul complesso mondo della Responsabilità Civile.
- **Analisi dettagliata delle clausole:** Il programma offre un'analisi critica e comparata delle clausole più dibattute, come claims made e loss occurrence, fornendo strumenti interpretativi essenziali.
- **Approccio pratico e rigoroso:** Il percorso combina un solido inquadramento normativo con l'analisi di casi pratici, risultando un supporto indispensabile per liquidatori e avvocati.



Assicurazione infortuni e malattia

Corso sul welfare privato

Descrizione

Il corso si concentra sui rami assicurativi fondamentali per la protezione della persona: infortuni e malattia. Il programma analizza in dettaglio le diverse tipologie di coperture, le definizioni contrattuali (infortunio, malattia, invalidità permanente), i meccanismi di valutazione del danno, le franchigie e gli scoperti, offrendo un quadro completo di questi strumenti di welfare privato.

Destinatari

Intermediari assicurativi
Consulenti previdenziali
Studenti di materie assicurative.

Punti Chiave del Corso

- **Focus sulla protezione della persona:** Il corso si concentra sui due rami assicurativi chiave per la tutela dell'individuo e della famiglia, analizzandone le sinergie e le specificità.
- **Analisi dettagliata delle garanzie:** Ogni copertura viene analizzata nelle sue componenti tecniche, dalle definizioni contrattuali ai criteri di liquidazione del danno, per una comprensione profonda del prodotto.
- **Quadro normativo completo:** Il programma fornisce un riferimento preciso alla disciplina di settore, aiutando l'Intermediario a orientarsi tra le diverse soluzioni e a fornire una consulenza adeguata.



Collaborazioni tra Intermediari

Limiti, responsabilità e prospettive

Descrizione

Questo percorso formativo affronta un tema centrale nella distribuzione assicurativa: le collaborazioni tra Intermediari. Il corso analizza i diversi schemi contrattuali, i limiti imposti dalla normativa (IDD), i profili di responsabilità solidale e le implicazioni sulla concorrenza, offrendo una visione chiara delle opportunità e dei rischi di queste sinergie.

Destinatari

Intermediari assicurativi
Agenti
Broker
Manager di reti distributive.

Punti Chiave del Corso

- **Tema specifico e di grande attualità:** Il corso affronta una delle questioni più complesse per la moderna distribuzione assicurativa, ovvero come strutturare collaborazioni efficaci e conformi alla normativa.
- **Analisi dei limiti e delle responsabilità:** Il programma chiarisce in modo puntuale i confini legali (normativa IDD, concorrenza) e i rischi connessi alla responsabilità solidale tra Intermediari.
- **Visione strategica e operativa:** Il percorso non si limita all'analisi giuridica, ma offre spunti pratici per cogliere le opportunità di business derivanti dalle sinergie professionali, minimizzandone i rischi.



Teoria del Rischio per Assicurazioni P&C

Corso di Formazione con Modelli matematici e statistici

Descrizione

Un corso avanzato che descrive i modelli matematici e statistici della Teoria del Rischio, con applicazione al settore danni (P&C). Il programma affronta argomenti come la distribuzione dei sinistri, il calcolo del premio di rischio, la teoria della credibilità e i modelli di rovina.

Destinatari

Studenti di scienze attuariali
Professionisti del settore (attuari, risk manager).

Punti Chiave del Corso

- **Livello avanzato per attuari:** È un percorso di riferimento per la formazione universitaria e la pratica professionale, richiedendo solide basi quantitative.
- **Approccio matematico-statistico rigoroso:** Il corso descrive con precisione i modelli quantitativi fondamentali per la gestione del rischio assicurativo e del pricing.
- **Focus specifico sul settore Danni (P&C):** Tutti i modelli e le teorie vengono calati nel contesto specifico del comparto Property & Casualty, con esempi e applicazioni mirate.



Breve storia delle assicurazioni

Dalle origini medievali ai giorni nostri

Descrizione

Un corso che ripercorre l'evoluzione storica dell'assicurazione. Partendo dalle sue origini medievali legate ai commerci marittimi, il percorso formativo traccia lo sviluppo delle diverse forme assicurative fino alle moderne assicurazioni sociali, con un'analisi comparata tra Italia e Inghilterra.

Destinatari

Appassionati di storia economica
Studenti e professionisti del settore assicurativo.

Punti Chiave del Corso

- **Prospettiva storica affascinante:** Il corso offre una narrazione coinvolgente che lega l'evoluzione dell'assicurazione allo sviluppo economico e sociale, dalle repubbliche marinare a oggi.
- **Analisi comparata illuminante:** Il confronto tra il modello italiano e quello inglese (Lloyd's) permette di comprendere le radici delle diverse culture assicurative europee.
- **Approccio divulgativo di qualità:** Pur essendo rigoroso, il corso presenta i contenuti in modo accessibile, rendendo l'apprendimento piacevole anche per i non specialisti.



La storia dell'assicurazione per Manifesti

Un racconto d'epoca sull'assicurazione

Descrizione

Un corso che racconta la storia dell'assicurazione attraverso le immagini. Il percorso si snoda attraverso una ricca collezione di manifesti pubblicitari d'epoca, targhe incendio e polizze storiche, mostrando l'evoluzione della comunicazione, dell'immagine pubblica e della percezione sociale del settore.

Destinatari

Professionisti della comunicazione
Storici d'impresa
Collezionisti

Punti Chiave del Corso

- **Approccio visuale e originale:** Il corso racconta la storia dell'assicurazione tramite l'evoluzione della sua rappresentazione iconografica, offrendo una prospettiva unica e coinvolgente.
- **Focus sulla comunicazione e percezione:** L'analisi mostra come sia cambiata nel tempo l'immagine pubblica del settore, riflettendo le trasformazioni sociali e culturali.
- **Elevato valore culturale ed estetico:** È un percorso che unisce storia economica, storia dell'arte e cultura d'impresa, offrendo un'esperienza formativa di grande pregio.



La Consulenza Assicurativa Pura

Il ruolo e le competenze del consulente fee-only

Descrizione

Questo corso delinea i contorni del consulente assicurativo indipendente (fee-only). Il programma ne analizza il ruolo, le competenze e il rapporto fiduciario con il cliente, argomentando a favore di un modello di consulenza slegato dalla vendita di prodotti e basato esclusivamente sulla tutela degli interessi dell'assicurato.

Destinatari

Consulenti Assicurativi indipendenti

Avvocati

Professionisti che aspirano al ruolo di consulente fee-only.

Punti Chiave del Corso

- **Definizione di una nuova figura professionale:** Il corso delinea con chiarezza il ruolo e le competenze distintive del consulente assicurativo indipendente (fee-only), distinguendolo dall'Intermediario tradizionale.
- **Modello basato sulla fiducia e trasparenza:** Il programma argomenta a favore di un approccio consulenziale puro, slegato da logiche provvigionali e focalizzato sulla tutela del cliente.
- **Analisi approfondita delle competenze:** Il percorso approfondisce le conoscenze giuridiche, economiche e tecniche necessarie per esercitare questa professione ad alto valore aggiunto.



Il Contratto di Consulenza Assicurativa

Analisi giuridica di un contratto atipico

Descrizione

Un approfondimento giuridico specifico sul contratto atipico di consulenza assicurativa. Il corso ne analizza natura, causa e oggetto, distinguendolo dal contratto di agenzia e di mediazione. Il programma esamina gli obblighi delle parti, i profili di responsabilità del consulente e le principali questioni interpretative.

Destinatari

Avvocati
Giuristi d'impresa
Consulenti assicurativi
Intermediari

Punti Chiave del Corso

- **Approfondimento giuridico specialistico:** Il corso analizza in dettaglio la natura e la struttura del contratto atipico di consulenza assicurativa, offrendo un'analisi unica nel panorama formativo.
- **Distinzione netta da altre figure:** Il programma chiarisce in modo netto le differenze giuridiche e operative con figure affini come l'agente e il mediatore.
- **Quadro normativo e giurisprudenziale solido:** Il percorso fornisce una base di riferimento indispensabile per la corretta redazione e interpretazione di questo tipo di contratto, alla luce della dottrina e della giurisprudenza.



Assicurazione a Delinquere

analisi del “dietro le quinte” del settore assicurativo

Descrizione

Un corso-inchiesta che svela il “lato oscuro” del mondo assicurativo. Attraverso la voce di un insider, il percorso svela i meccanismi di frodi e pratiche commerciali scorrette, con l'obiettivo di fornire ai consumatori consapevolezza e strumenti per difendersi e far valere i propri diritti.

Destinatari

Consumatori
Assicurati
Avvocati specializzati in risarcimento danni
Periti

Punti Chiave del Corso

- **Corso-inchiesta coraggioso:** Il corso svela i retroscena e le pratiche commerciali scorrette del settore, dal punto di vista privilegiato e senza censure di un insider.
- **Focus pratico sulla tutela del consumatore:** Il programma fornisce consigli concreti e svela i “trucchi” per aiutare gli assicurati a difendersi da frodi, ritardi e ingiustizie liquidative.
- **Approccio diretto e provocatorio:** Il percorso utilizza un linguaggio schietto e a tratti polemico per scuotere le coscienze e promuovere più trasparenza nel settore.



Underwriter: il mestiere

Focus sulla professione

Descrizione

Un corso che offre uno sguardo sulla professione dell'underwriter. Il percorso sottolinea come, al di là della tecnica, questo mestiere richiede intuizione, creatività e la capacità di “immaginare” scenari futuri, rendendolo una vera e propria arte della gestione del rischio.

Destinatari

Underwriter
Assuntori
Risk manager
Professionisti del settore riassicurativo

Punti Chiave del Corso

- **Sguardo su una professione chiave e poco conosciuta:** Il corso racconta dall'interno il mestiere affascinante e cruciale dell'underwriter, figura centrale ma spesso invisibile delle compagnie assicurative.
- **Valorizzazione delle soft skills:** Il programma sottolinea come, oltre all'analisi tecnica, siano fondamentali intuizione, creatività ed esperienza nella complessa valutazione dei rischi.
- **Approccio narrativo e coinvolgente:** Il percorso offre uno spaccato inedito di una professione tecnica attraverso uno storytelling coinvolgente, rendendola interessante per un pubblico più ampio.



La finanza nell'era Solvency II

Imprese di assicurazione e Autorità di vigilanza

Descrizione

Questo corso analizza la gestione finanziaria delle imprese di assicurazione nel contesto di Solvency II. Il programma esamina l'impatto della normativa sulle strategie di investimento e gestione del capitale, e il ruolo cruciale delle autorità di vigilanza (IVASS ed EIOPA) nell'approccio basato sul rischio.

Destinatari

Manager finanziari di compagnie assicurative
Analisti
Consulenti
Personale degli organi di vigilanza



Punti Chiave del Corso

- **Focus specifico su Solvency II:** Il corso analizza approfonditamente l'impatto della complessa normativa europea sulla finanza e sulla strategia delle compagnie di assicurazione.
- **Approccio basato sul rischio (Risk-Based):** Il programma spiega chiaramente il nuovo paradigma introdotto da Solvency II per il calcolo dei requisiti patrimoniali e la gestione del capitale.
- **Analisi del ruolo della vigilanza:** Il percorso esamina il ruolo cruciale e le interazioni con le autorità di vigilanza (IVASS, EIOPA) nel nuovo contesto, un aspetto fondamentale per i manager del settore.

L'Assicurazione sulla Vita

Focus su protezione, risparmio e pianificazione

Descrizione

Un corso che illustra in modo chiaro le diverse funzioni delle assicurazioni sulla vita: non solo come strumento di protezione del tenore di vita della famiglia, ma anche come forma di risparmio a lungo termine e come strumento per la pianificazione previdenziale e successoria.

Destinatari

Clienti finali
Consulenti assicurativi
Promotori finanziari

Punti Chiave del Corso

- **Chiarezza e accessibilità:** Il corso spiega in modo semplice e comprensibile le diverse funzioni e i benefici delle polizze vita, rendendole uno strumento alla portata di ogni risparmiatore.
- **Visione completa e multifunzionale:** Il programma illustra come le polizze vita possano essere usate per obiettivi diversi e complementari: protezione, risparmio, investimento e pianificazione successoria.
- **Fonte istituzionale e autorevole:** Realizzato da una grande compagnia, questo percorso offre una prospettiva affidabile e consolidata su uno degli strumenti assicurativi più importanti.



Le Polizze Infortuni: Corso Operativo

Coperture professionali ed extraprofessionali

Descrizione

Questo corso fornisce una panoramica dettagliata delle polizze infortuni, distinguendo tra quelle che coprono gli incidenti lavorativi (professionali) e quelle che estendono la garanzia al tempo libero (extraprofessionali). Il programma spiega le principali coperture (morte, invalidità permanente, diaria, rimborso spese mediche).

Destinatari

Intermediari
Liquidatori
Personale di agenzia

Punti Chiave del Corso

- **Panoramica dettagliata e operativa:** Il corso fornisce una visione chiara e completa delle polizze infortuni, per chi deve venderle o gestirle quotidianamente.
- **Distinzione cruciale fra professionale e extraprofessionale:** Il programma spiega efficacemente la differenza tra le due principali forme di copertura, aspetto fondamentale nella consulenza al cliente.
- **Focus sulle singole garanzie:** Il percorso illustra accessibilmente le principali coperture (morte, invalidità, diaria) e le clausole più comuni, per una piena padronanza del prodotto.



L'Assicurazione Infortuni

Corso sulle nozioni di base

Descrizione

Un corso introduttivo dedicato alle assicurazioni contro gli infortuni. Il programma è pensato per fornire le nozioni di base sulla struttura di queste polizze, sulle definizioni contrattuali chiave e sulle diverse garanzie che possono essere attivate per proteggere l'individuo e la sua famiglia.

Destinatari

Neofiti del settore

Studenti

Clienti finali in cerca di informazioni di base

Punti Chiave del Corso

- **Nozioni di base per iniziare:** È il percorso ideale per chi si avvicina per la prima volta al mondo delle assicurazioni infortuni e necessita di un'infarinatura generale.
- **Focus sulle definizioni chiave:** Il corso chiarisce i concetti fondamentali (infortunio, invalidità, franchigia), essenziali per comprendere il funzionamento di qualsiasi polizza.
- **Approccio didattico e semplificato:** Questo programma è pensato per la formazione e l'informazione di base, utilizzando un linguaggio semplice e diretto.



L'Assicurazione Malattia

Corso sulle diverse forme di copertura

Descrizione

Un corso base dedicato alle assicurazioni sanitarie. Il programma illustra le diverse forme di copertura, dal rimborso delle spese mediche per ricoveri e interventi, alle indennità giornaliere (diarie) per sopperire alla perdita di reddito, fino alle coperture per l'alta diagnostica.

Destinatari

Neofiti del settore

Studenti

Clienti finali in cerca di informazioni di base

Punti Chiave del Corso

- **Panoramica sulle polizze sanitarie:** Il corso illustra le diverse forme di copertura delle assicurazioni malattia, aiutando a orientarsi in un settore complesso.
- **Distinzione tra rimborso e indennità:** Il programma spiega chiaramente le differenze tra le principali tipologie di prestazioni (rimborso spese vs. diaria), concetto chiave per la scelta del prodotto giusto.
- **Approccio chiaro e sintetico:** Questo percorso è utile e veloce per comprendere le basi delle assicurazioni sanitarie private senza perdersi in tecnicismi.



Le polizze CAR/EAR e Rischi Tecnologici

Focus generale sulle polizze

Descrizione

Un corso specialistico che tratta una nicchia del mercato assicurativo: le polizze per i rischi di costruzione e montaggio. Il programma analizza in dettaglio le coperture CAR (Contractor's All Risks), per opere civili, e EAR (Erection All Risks), per il montaggio di impianti, offrendo una protezione completa per il cantiere.

Destinatari

Ingegneri
Costruttori
Risk manager
Assicuratori specializzati in rischi tecnologici

Punti Chiave del Corso

- **Alta specializzazione sui rischi tecnologici:** È un percorso focalizzato su una nicchia di mercato importante e ad alta complessità tecnica, indispensabile per gli specialisti del settore.
- **Analisi dettagliata delle polizze CAR/EAR:** Il programma spiega il funzionamento e le peculiarità delle coperture “all risks” per i cantieri, le più complete e complesse da gestire.
- **Target tecnico e interdisciplinare:** Il corso si rivolge a un pubblico che unisce competenze ingegneristiche e assicurative: ingegneri, costruttori e underwriter specializzati.



Pianificare la successione con le polizze

Approfondimento dei vantaggi fiscali e normativi

Descrizione

Un corso pratico che illustra come le polizze vita possano essere un efficace strumento di pianificazione successoria. Il programma ne analizza i vantaggi, come l'esenzione dall'imposta di successione e l'impignorabilità, e spiega come allocare parte del patrimonio al di fuori delle rigide regole della successione legittima.

Destinatari

Consulenti finanziari

Private banker

Notai

Clienti con esigenze di pianificazione patrimoniale

Punti Chiave del Corso

- **Approccio pratico alla pianificazione successoria:** Il corso spiega in modo concreto e operativo come utilizzare le polizze vita per ottimizzare il passaggio generazionale del patrimonio.
- **Analisi puntuale dei vantaggi normativi e fiscali:** Il programma evidenzia con precisione i benefici di questo strumento, come l'esenzione dall'imposta di successione e l'impignorabilità.
- **Approccio strategico e personalizzabile:** Il percorso fornisce indicazioni su come strutturare le polizze per raggiungere i propri obiettivi successori, nel pieno rispetto della normativa e delle quote di legittima.



Previdenza Complementare

I vantaggi fiscali spiegati tramite l'Agenzia delle Entrate

Descrizione

Un corso di analisi basato sulla guida ufficiale dell'Agenzia delle Entrate, che illustra il trattamento fiscale della previdenza complementare. Il programma spiega i meccanismi di deducibilità dei contributi, la tassazione agevolata dei rendimenti e la tassazione separata delle prestazioni finali.

Destinatari

Lavoratori dipendenti
Liberi professionisti
Consulenti del lavoro e fiscali

Punti Chiave del Corso

- **Fonte ufficiale e autorevole:** Il corso si basa sulla guida dell'Agenzia delle Entrate, la fonte più affidabile e precisa sulla fiscalità della previdenza complementare.
- **Chiarezza e dettaglio sui benefici fiscali:** Il programma spiega in modo dettagliato e comprensibile i vantaggi fiscali, dalla deducibilità dei contributi alla tassazione delle prestazioni finali.
- **Analisi completa e onnicomprensiva:** Il percorso copre tutti gli aspetti fiscali del ciclo di vita del prodotto: fase di contribuzione, fase di gestione (tassazione rendimenti) e fase di erogazione.



Vademecum Previdenza

Guida alla pianificazione del futuro

Descrizione

Un corso che aiuta il partecipante a prendere consapevolezza del proprio futuro previdenziale. Partendo da un'analisi del sistema pubblico (primo pilastro), il programma dimostra la necessità di un'integrazione attraverso la previdenza complementare (secondo pilastro) e i prodotti individuali (terzo pilastro).

Destinatari

Lavoratori
Risparmiatori interessati a pianificare il proprio futuro previdenziale

Punti Chiave del Corso

- **Approccio basato sulla consapevolezza:** Stimola il partecipante a riflettere sul proprio “gap” previdenziale, ovvero la differenza tra l'ultimo reddito e la futura pensione pubblica.
- **Spiegazione chiara dei “tre pilastri”:** Il corso chiarisce in modo semplice il funzionamento del sistema previdenziale italiano, basato su previdenza pubblica, complementare e individuale.
- **Orientamento alla pianificazione a lungo termine:** Il percorso dimostra efficacemente la necessità di agire per tempo, pianificando il proprio futuro attraverso strumenti assicurativi e di risparmio.



Il Trattamento di Fine Mandato (TFM)

Corso su accantonamento e vantaggi fiscali

Descrizione

Un corso dedicato al Trattamento di Fine Mandato (TFM). Il programma illustra come accantonare e gestire queste somme, spesso attraverso polizze dedicate, analizzando gli aspetti normativi e i vantaggi fiscali sia per la società (deducibilità del costo) sia per il percipiente (tassazione separata).

Destinatari

Amministratori di società
Sindaci
Revisori
Consulenti aziendali

Punti Chiave del Corso

- **Focus specifico sul TFM:** È un percorso dedicato a uno strumento di grande interesse per amministratori e figure apicali, spesso poco conosciuto nei dettagli.
- **Analisi dei doppi vantaggi fiscali:** Il corso spiega in dettaglio i notevoli benefici fiscali che il TFM offre sia alla società (deducendo il costo) sia al percipiente (tassazione separata più vantaggiosa).
- **Approccio pratico e orientato alle soluzioni:** Il programma illustra come accantonare e gestire le somme in modo efficiente attraverso soluzioni assicurative dedicate, che offrono anche una gestione finanziaria del capitale.



Corso di gestione Agenziale

Gestione operativa, normativa e commerciale

Descrizione

Un corso pratico per supportare l'agente nella gestione quotidiana dell'agenzia. Il programma affronta le complessità operative, normative e commerciali, fornendo procedure e consigli per ottimizzare l'efficienza, gestire clienti e navigare il quadro normativo.

Destinatari

Agenti assicurativi
Subagenti
Collaboratori di agenzia
Professionisti del settore

Punti Chiave del Corso

- **Gestione Pratica e a 360° dell'Agenzia:** Il corso fornisce strumenti e metodologie concrete per l'organizzazione quotidiana: dalla contabilità alla pianificazione commerciale e al controllo di gestione.
- **Focus sulla Conformità Normativa (Compliance):** Il programma approfondisce operativamente gli aspetti legali e regolamentari della professione (obblighi IVASS, privacy, gestione sinistri) per operare in sicurezza.
- **Sviluppo Commerciale e Fidelizzazione:** Il percorso offre strategie efficaci per la gestione e sviluppo del portafoglio clienti, con tecniche di vendita consulenziale per competere nel mercato moderno.



Responsabilità Professionale Intermediari

Corso speciale per Consulenti Assicurativi iscritti al RUI IVASS

Descrizione

Un corso pensato per Agenti, Broker e collaboratori delle Sezioni E del RUI, finalizzato alla valutazione dei rischi professionali in relazione alle opportunità del mercato. Il programma analizza il quadro normativo, le diverse fisionomie della responsabilità, gli obblighi informativi, la gestione della POG, della privacy e dell'antiriciclaggio, fino ad arrivare alla gestione delle collaborazioni, dei sinistri, dei reclami e del contenzioso. L'obiettivo è fornire strumenti pratici per gestire i rischi e aumentare la qualità.



Destinatari

Agenti di assicurazione

Broker assicurativi

Collaboratori iscritti alla Sezione E del RUI

Professionisti del settore assicurativo

Punti Chiave del Corso

- **Quadro normativo e fisionomie della responsabilità:** Il corso offre un'analisi completa delle fonti normative e delle diverse tipologie di responsabilità a cui l'Intermediario è esposto.
- **Obblighi operativi e compliance:** Il programma approfondisce in modo pratico gli adempimenti quotidiani in materia di informativa, POG, GDPR e Antiriciclaggio.
- **Gestione delle fasi critiche del rapporto:** Il percorso fornisce strumenti concreti per la gestione delle collaborazioni, dei sinistri, dei reclami e del contenzioso, trasformando i rischi in opportunità.

La Responsabilità di Ingegneri e Architetti

Corso sull'Ordinamento Italiano

Descrizione

Un corso di formazione professionale che analizza in modo esaustivo i diversi profili di responsabilità dell'Ingegnere e dell'Architetto nel contesto normativo vigente. Partendo dai principi giuridici fondamentali, il programma approfondisce la responsabilità civile, penale e amministrativa (danno erariale), con un focus operativo sui doveri specifici legati ai principali ruoli tecnici (Progettista, D.L., Collaudatore, RUP, CSP/CSE) e sulle strategie di tutela, inclusa la gestione dell'assicurazione RC professionale.



Destinatari

Ingegneri

Architetti

Professionisti in forma societaria (STP, Società di Ingegneria)
Ingegneri e Architetti Dipendenti (pubblici e privati)

Punti Chiave del Corso

- **Mappatura completa delle responsabilità:** Il corso analizza in dettaglio la responsabilità Civile (contrattuale ed extracontrattuale), Penale (reati colposi, edilizi, contro la P.A.) e Amministrativa (danno erariale).
- **Percorso operativo ai ruoli tecnici:** Il programma approfondisce i doveri specifici e i rischi connessi ai principali incarichi professionali (Progettista, D.L., RUP, Collaudatore, CSP/CSE).
- **Strategie di tutela e gestione del rischio:** Il percorso fornisce strumenti pratici per la mitigazione del rischio, con un'analisi approfondita della polizza RC professionale obbligatoria.

La Responsabilità del Commercialista

Mappatura dei Rischi Civili, Penali e Amministrativi

Descrizione

Un corso di formazione avanzato che fornisce ai partecipanti un'analisi completa dei profili di responsabilità del Commercialista alla luce della giurisprudenza più recente e del Codice della Crisi d'Impresa. Il programma offre strumenti pratici per la prevenzione e la gestione del rischio negli incarichi di consulenza, controllo e gestione, mappando i rischi civili, penali e amministrativi sia nell'attività ordinaria che negli incarichi speciali.

Destinatari

Commercialisti
Praticanti e collaboratori di studio
Sindaci
Revisori legali

Punti Chiave del Corso

- **Analisi completa dei rischi “core”:** Il corso approfondisce la responsabilità civile (errori fiscali e contabili), penale (reati tributari e societari) e amministrativa (antiriciclaggio, visti, GDPR) nell'attività quotidiana.
- **Focus sugli incarichi speciali:** Il programma dedica moduli specifici alla responsabilità derivante da ruoli di controllo (Sindaco, Revisore, OdV), gestione della crisi (Liquidatore, Advisor) e incarichi giudiziali (CTU).
- **Approccio pratico e preventivo:** Il percorso offre strumenti operativi come la corretta redazione del mandato professionale, checklist di risk management e un'analisi strategica della polizza RC professionale.



Ordini Professionali e Consigli di Disciplina

Focus specifico sulla responsabilità per Ingegneria e Architettura

Descrizione

Un percorso formativo ottimizzato e finalizzato specificamente per la formazione dei componenti dei Consigli dell'Ordine e dei Consigli di Disciplina di Ingegneri e Architetti. L'approccio del corso integra le specificità tecniche, le normative di settore e i rischi peculiari legati a professioni che incidono sulla sicurezza pubblica e la gestione del territorio. L'obiettivo è fornire strumenti pratici per la gestione del ruolo istituzionale e la prevenzione del contenzioso.



Destinatari

Componenti dei Consigli dell'Ordine
Componenti dei Consigli di Disciplina

Punti Chiave del Corso

- **Ordinamento e Deontologia Applicata:** Il corso analizza la struttura e le funzioni istituzionali (Ordine, Consiglio di Disciplina) e i principi cardine dei Codici Deontologici, con focus su equo compenso e conflitti di interesse.
- **Mappatura completa delle Responsabilità:** Il programma approfondisce la responsabilità civile (colpa professionale, D.L., CSP/CSE), penale (reati edilizi, sicurezza, P.A.) e amministrativa (danno erariale, trasparenza).
- **Percorso Operativo al Procedimento Disciplinare:** Il percorso fornisce strumenti pratici per la gestione dell'esposto, l'istruttoria, il dibattimento e la decisione, analizzando i principi del "giusto processo" disciplinare.

Diritto delle Assicurazioni

Focus sul contratto, l'Impresa e la Vigilanza nel sistema finanziario

Descrizione

Un corso che offre un'analisi completa e sistematica del fenomeno assicurativo, esplorandone le complesse interazioni con il mondo bancario e finanziario. Partendo dai fondamentali e dalle fonti normative, il programma approfondisce in modo rigoroso la disciplina del contratto di assicurazione, le dinamiche dell'impresa e il ruolo della vigilanza (IVASS). Il percorso è pensato per fornire una comprensione profonda della materia, indispensabile per professionisti e studiosi del settore.



Destinatari

Avvocati
Magistrati
Manager e consulenti del settore assicurativo e finanziario
Accademici e studiosi della materia

Punti Chiave del Corso

- **Analisi completa e sistematica:** Il corso affronta in modo organico l'intera materia, dalle fonti normative alla disciplina del contratto, dell'impresa e della vigilanza.
- **Integrazione tra diritto e finanza:** Il programma si distingue per l'analisi delle moderne interconnessioni tra il settore assicurativo e quello bancario-finanziario.
- **Approccio accademico e professionale:** Il percorso fornisce una solida base teorica e dogmatica, essenziale per la pratica legale e la consulenza di alto livello.

Compendio di Diritto delle Assicurazioni

Preparazione a esami universitari e prova di idoneità RUI

Descrizione

Un corso pensato per una preparazione rapida ma completa, ideale per studenti universitari e per chi si prepara a concorsi ed esami di abilitazione. Il programma offre una sintesi chiara e ragionata di tutto il diritto delle assicurazioni, coprendo le fonti, il contratto, l'impresa e la vigilanza. La struttura del corso è stata studiata per ottimizzare i tempi di studio, garantendo una preparazione solida ed efficace.

Destinatari

Studenti universitari
Candidati alla prova RUI
Professionisti che necessitano di un ripasso completo

Punti Chiave del Corso

- **Ottimizzazione dello studio:** Il corso è progettato per una preparazione rapida ed efficace, ideale per chi ha scadenze ravvicinate per esami e concorsi.
- **Orientamento a esami e concorsi:** Il percorso è arricchito da domande specifiche per facilitare la preparazione a prove universitarie e di abilitazione professionale (RUI).
- **Sintesi ragionata e completa:** Nonostante la sintesi, il corso offre una panoramica chiara, completa e logicamente strutturata dell'intera materia.



COMPLIANCE E MODELLO 231

ELENCO DEI CORSI

Area formativa su Compliance e responsabilità degli enti (D.Lgs. 231/2001).

I percorsi forniscono guide operative 'step-by-step' per costruire e gestire il Modello 231, dalla mappatura dei rischi al whistleblowing.

I moduli approfondiscono ruolo, poteri e responsabilità dell'Organismo di Vigilanza (OdV). Sono previsti focus specifici per PMI, enti non profit e per integrare il Modello con la sicurezza sul lavoro.

Costruzione e gestione Modello 231

Corso operativo step by step

Descrizione

Questo corso si distingue per il suo approccio eminentemente pratico, fornendo un percorso step-by-step per la progettazione, l'implementazione e l'aggiornamento dei Modelli di Organizzazione, Gestione e Controllo previsti dal D.Lgs. 231/2001. I contenuti sono costantemente aggiornati con le più recenti linee guida di Confindustria e le normative in materia di anticorruzione e whistleblowing.



Destinatari

Consulenti
Responsabili della Compliance Aziendale
Manager

Punti Chiave del Corso

- **Approccio “step-by-step”:** Il corso fornisce un percorso guidato per costruire e gestire il Modello 231.
- **Sempre aggiornato:** Il programma include le ultime linee guida su anticorruzione e whistleblowing.
- **Supporto operativo:** Un percorso indispensabile per il lavoro quotidiano di consulenti e compliance officer.

La responsabilità 231 nelle PMI

Corso con modelli semplificati, sostenibili ed efficaci

Descrizione

Questo corso affronta l'applicabilità della normativa 231 alle micro e piccole imprese. Il programma fornisce spunti e soluzioni operative per costruire modelli semplificati, proporzionati ed efficaci per le realtà aziendali di minori dimensioni.

Destinatari

Imprenditori di PMI
Consulenti legali per PMI
Responsabili amministrativi



Punti Chiave del Corso

- **Focus sulle PMI:** Il corso affronta il tema dibattuto dell'applicabilità del D.Lgs. 231 alle piccole e medie imprese.
- **Analisi critica:** Il corso discute vantaggi e svantaggi, e offre soluzioni operative per modelli semplificati.
- **Orientamento pratico:** Il percorso offre spunti concreti per rendere il modello 231 sostenibile per le realtà aziendali minori.

L'Organismo di Vigilanza 231

Compiti, poteri e responsabilità

Descrizione

Questo corso è interamente dedicato alla figura chiave dell'Organismo di Vigilanza (OdV). Il programma ne analizza in dettaglio i requisiti di indipendenza, professionalità e autonomia, i compiti specifici, i poteri ispettivi e le diverse forme di responsabilità in cui può incorrere.

Destinatari

Membri di Organismi di Vigilanza
Avvocati
Consulenti specializzati in governance societaria

Punti Chiave del Corso

- **Focus sull'Organismo di Vigilanza:** È un corso interamente dedicato alla figura, ai compiti e alle responsabilità dell'OdV.
- **Analisi dei requisiti:** Il corso approfondisce requisiti di indipendenza, professionalità e autonomia.
- **Quadro completo delle responsabilità:** Il programma esamina le diverse forme di responsabilità (civile, penale, amministrativa) in cui può incorrere l'OdV.



Mog 231 e Sicurezza sul Lavoro

Guida all'integrazione per prevenire i reati

Descrizione

Questo corso affronta il tema dell'integrazione tra il sistema di gestione della sicurezza sul lavoro (D.Lgs. 81/08) e il Modello Organizzativo 231. Il programma fornisce indicazioni operative dettagliate su come costruire un modello efficace per prevenire i reati in violazione delle norme antinfortunistiche.

Destinatari

Responsabili della Sicurezza (RSPP)
Datori di lavoro
Consulenti in materia di sicurezza
Membri dell'OdV

Punti Chiave del Corso

- **Integrazione 231/Sicurezza:** Il corso spiega come integrare efficacemente il sistema di sicurezza nel Modello 231.
- **Prevenzione dei reati infortunistici:** Il programma fornisce indicazioni operative per prevenire i reati presupposto su salute e sicurezza.
- **Finalità esimente:** Il percorso aiuta a costruire un modello efficace per escludere la responsabilità amministrativa dell'ente.



Compliance e Modello 231

Compliance 231: In Pratica

Analisi di best practice ed esperienze di settore

Descrizione

Un corso avanzato che si concentra sulle prassi applicative e sulle esperienze concrete maturate in diversi settori. Il programma offre soluzioni pratiche e spunti di riflessione basati su casi reali, aggiornato alle più recenti novità normative e giurisprudenziali.

Destinatari

Professionisti con esperienza in materia 231
Compliance Officer
Avvocati
Membri dell'OdV

Punti Chiave del Corso

- **Approccio basato sulla prassi:** Il corso si concentra su esperienze concrete e best practice maturate in diversi settori.
- **Livello avanzato:** È un corso per chi ha già una conoscenza di base e vuole approfondire gli aspetti applicativi.
- **Soluzioni basate su casi reali:** Il percorso offre spunti e soluzioni pratiche dall'analisi di esperienze di settore.



La Responsabilità di Società ed Enti

Corso sulla schematica per l'applicazione del D.Lgs. 231/2001

Descrizione

Questo corso offre una panoramica chiara e sistematica della responsabilità amministrativa degli enti, con uso di schemi, tabelle e flow-chart. Un focus specifico è dedicato all'applicazione della disciplina agli enti non profit.

Destinatari

Manager e amministratori di società
Dirigenti di enti non profit
Studenti

Punti Chiave del Corso

- **Approccio visuale e schematico:** Il corso usa tabelle e flow-chart per una comprensione rapida.
- **Focus sugli enti non profit:** Il programma dedica attenzione specifica all'applicazione della disciplina 231 al Terzo Settore.
- **Visione d'insieme:** Il percorso offre una visione chiara e organizzata dell'intera materia.



La Responsabilità Amministrativa degli Enti

Dalla mappatura dei rischi al whistleblowing

Descrizione

Un corso operativo completo e approfondito che copre tutti gli aspetti della disciplina, dalla mappatura dei rischi alla gestione delle segnalazioni (whistleblowing). Il percorso è arricchito da numerosi casi pratici e riferimenti giurisprudenziali.

Destinatari

Professionisti (Avvocati, Commercialisti)
Manager
Responsabili Compliance
Membri dell'OdV

Punti Chiave del Corso

- **Percorso operativo completo:** Il corso copre in modo esaustivo tutti gli aspetti della disciplina, dalla mappatura alla gestione.
- **Arricchito da casi pratici:** La parte teorica è supportata da numerosi esempi e riferimenti giurisprudenziali.
- **Pensato per professionisti e aziende:** Un percorso pratico per calare la normativa nella realtà operativa quotidiana.



CYBER SECURITY

ELENCO DEI CORSI

Formazione sul Cyber Risk che si articola su due livelli:

Da un lato, corsi pratici per tutti, finalizzati a creare consapevolezza e fornire strumenti di difesa contro minacce comuni come phishing, malware e focus sulla sicurezza degli smartphone.

Dall'altro, un percorso manageriale per costruire un Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni aziendale, basato sullo standard ISO 27000. Completa il programma un modulo per apprendere le basi del web design (HTML & CSS).

Cybersecurity per “Comuni Mortali”

Corso pratico sulla difesa digitale per smartphone

Descrizione

Un corso pratico e accessibile pensato per aiutare ogni utente a utilizzare in modo più consapevole e sicuro i propri dispositivi mobili, che sono diventati il principale bersaglio degli attacchi informatici moderni. Attraverso un linguaggio semplice e diretto, il corso offre consigli immediatamente applicabili per proteggere dati personali e sensibili, difendersi efficacemente da truffe, tentativi di phishing e malware, con un'attenzione particolare ai rischi legati all'uso dei social network e dell'home banking.



Destinatari

Tutti

Punti Chiave del Corso

- **Focus su Smartphone:** Il corso concentra l'attenzione sulla sicurezza dei dispositivi mobili, riconoscendoli come il principale veicolo di attacchi informatici e il punto di accesso a dati personali, bancari e sensibili.
- **Linguaggio Semplice e Accessibile:** Il programma spiega tutti i concetti, anche i più tecnici, in modo diretto e comprensibile per i “non addetti ai lavori”, rendendo la sicurezza informatica alla portata di chiunque.
- **Consigli Pratici e Immediati:** Il percorso fornisce suggerimenti e procedure passo-passo che ogni utente può applicare da subito per aumentare significativamente il proprio livello di protezione.

Cyber Security: Kit di Sopravvivenza

Riconoscere e neutralizzare le minacce del web

Descrizione

Questo corso si propone come un “kit di primo soccorso” per navigare in sicurezza nel mondo digitale. Il programma analizza in dettaglio le tecniche di attacco più comuni, dal social engineering al ransomware, spiegando come riconoscerle. Per ogni minaccia, il percorso fornisce contromisure pratiche per proteggere dati, privacy e denaro, diventando un supporto indispensabile per sviluppare una solida consapevolezza dei rischi del web.

Destinatari

Tutti



Punti Chiave del Corso

- **Approccio da “Kit di Primo Soccorso”:** Il corso fornisce contromisure efficaci e immediate per le minacce più diffuse, come phishing e ransomware, agendo come un supporto di emergenza per chi si trova di fronte a un pericolo.
- **Sviluppo della Consapevolezza:** L’obiettivo non è solo fornire soluzioni, ma educare l’utente a riconoscere i rischi del web, comprendendo le logiche dietro le truffe online per imparare a difendersi in autonomia.
- **Protezione a 360 Gradi:** I consigli coprono la salvaguardia dei dati personali, la tutela della privacy e la sicurezza delle transazioni economiche, offrendo una visione completa della difesa digitale.

Sicurezza Informatica in Pratica

Comprendere il funzionamento delle minacce per prevenirle

Descrizione

Un corso dal taglio spiccatamente operativo che va oltre il semplice elenco di rischi. Il programma spiega in modo chiaro e dettagliato come funzionano tecnicamente le principali minacce informatiche. L'approccio si basa su un principio fondamentale: comprendere il meccanismo di funzionamento di un attacco è il primo e più importante passo per prevenirlo. Il percorso fornisce quindi una serie di buone abitudini e pratiche concrete da adottare per ridurre drasticamente la propria esposizione ai pericoli della rete.



Destinatari

Tutti

Punti Chiave del Corso

- **Spiegazione del “Come Funziona”:** Il corso approfondisce il meccanismo tecnico delle minacce (virus, trojan), permettendo al partecipante di capire la logica dell'attaccante e anticiparne le mosse.
- **Prevenzione Basata sulla Conoscenza:** Il principio cardine è che il modo più efficace per prevenire un attacco è comprenderne il funzionamento; la conoscenza tecnica diventa così il principale strumento di difesa.
- **Focus sulle Buone Abitudini Digitali:** Il percorso fornisce una serie di pratiche e routine quotidiane, semplici da implementare, che consentono di ridurre drasticamente e proattivamente la propria esposizione ai pericoli.

Sicurezza delle Informazioni

Gestione strategica basata sullo standard ISO 27000

Descrizione

Un corso di livello manageriale e professionale che inquadra la sicurezza delle informazioni come un processo strategico di gestione aziendale. Basandosi sugli standard internazionali della famiglia ISO/IEC 27000, il percorso illustra in modo sistematico come progettare e implementare un Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni (SGSI), partendo dall'analisi e valutazione del rischio fino alla scelta e applicazione dei controlli di sicurezza più adeguati (tecnici, organizzativi e procedurali).



Destinatari

Manager
Professionisti della sicurezza
Responsabili aziendali

Punti Chiave del Corso

- **Approccio Strategico e Manageriale:** Il corso tratta la sicurezza come un processo di gestione aziendale che impatta sul business, e non come un mero problema tecnico del reparto IT.
- **Conformità agli Standard ISO 27000:** Un percorso pratico per implementare un Sistema di Gestione della Sicurezza (SGSI) conforme agli standard internazionali, requisito sempre più richiesto a livello normativo.
- **Visione Completa del Processo:** Il programma illustra l'intero ciclo di vita della gestione della sicurezza, dall'analisi del rischio fino all'applicazione concreta dei controlli tecnici, organizzativi e procedurali.

HTML & CSS: Design and Build Websites

Progettare e costruire siti web partendo da zero

Descrizione

Un corso pensato per imparare a progettare e costruire siti web partendo da zero. Con un approccio estremamente visuale, a colori e ricco di infografiche, il corso rende l'apprendimento di HTML e CSS semplice e intuitivo. Ogni lezione introduce un nuovo concetto con spiegazioni chiare, esempi pratici e immagini che ne illustrano il risultato. Ideale non solo per futuri sviluppatori, ma anche per designer e chiunque abbia bisogno di comprendere le basi del funzionamento di una pagina web.



Destinatari

Principianti assoluti

Studenti

Designer che vogliono imparare a scrivere codice

Professionisti che desiderano comprendere le basi della creazione di siti web

Punti Chiave del Corso

- **Approccio Visuale e Intuitivo:** Questo corso rivoluziona l'insegnamento del codice grazie a un design a colori e infografiche che rendono i concetti tecnici facili da comprendere per chi non ha basi di programmazione.
- **Distinzione Chiara tra Struttura e Stile:** Il programma spiega la differenza tra HTML, per la struttura semantica di una pagina, e CSS, per controllarne l'aspetto estetico e il layout.
- **Apprendimento "Learning by Doing":** Ogni lezione si conclude con un esempio pratico che consolida la teoria, permettendo al partecipante di vedere subito il risultato del proprio lavoro e di costruire un sito passo dopo passo.

DIRITTO E RESPONSABILITÀ

ELENCO DEI CORSI

Un'area giuridica che esplora la Responsabilità in tutte le sue declinazioni. I percorsi partono dai fondamenti della responsabilità civile e contrattuale, con focus sul danno risarcibile, per poi affrontare quella in ambito societario (amministratori e soci di S.r.l. e S.p.A.).

Un modulo apposito è dedicato alla responsabilità sanitaria, con analisi aggiornate alla riforma Gelli-Bianco.

Completano il programma focus su danno erariale, infortuni e altre responsabilità professionali.

La responsabilità civile

Principi ordinatori e regole applicative

Descrizione

Questo corso offre un'analisi completa e sistematica dell'istituto della responsabilità civile. Analizzando con estrema chiarezza e rigore scientifico i principi fondanti e le regole applicative, il programma esamina in profondità sia i temi classici dell'illecito extracontrattuale, sia le questioni più moderne e dibattute in giurisprudenza, come l'evoluzione del concetto di "danno ingiusto" e le nuove frontiere del risarcimento, configurandosi come un punto di riferimento essenziale per accademici e professionisti.



Destinatari

Professionisti del diritto (avvocati, magistrati)
Accademici
Studiosi della materia

Punti Chiave del Corso

- **Approccio autorevole e completo:** Il corso si pone come un punto di riferimento accademico e professionale, coprendo in modo esaustivo ogni aspetto della responsabilità civile.
- **Rigore scientifico:** L'analisi dell'istituto è condotta con un approccio logico-sistematico e una notevole profondità dogmatica, garantendo solidità all'analisi.
- **Aggiornamento giurisprudenziale:** Il programma esamina le questioni più moderne e dibattute, includendo le ultime evoluzioni sul concetto di "danno ingiusto" e le nuove frontiere del risarcimento.

Responsabilità Contrattuale e Inadempimento

Analisi degli istituti e della mora del debitore

Descrizione

Questo corso si addentra nel cuore del diritto delle obbligazioni, analizzando in modo dettagliato e approfondito tre istituti cardine: l'inadempimento, la responsabilità contrattuale che ne deriva e la mora del debitore. Il programma esamina le diverse sfaccettature di questi temi, dalle implicazioni teoriche alle conseguenze pratiche, fornendo al partecipante un quadro completo e aggiornato della dottrina e della giurisprudenza più autorevole in materia.



Destinatari

Studenti universitari
Praticanti avvocati
Professionisti che necessitano di un quadro completo sulla materia

Punti Chiave del Corso

- **Focus su temi cardine:** Il corso si concentra in modo approfondito su tre istituti fondamentali del diritto delle obbligazioni: inadempimento, responsabilità contrattuale e mora del debitore.
- **Approccio bilanciato:** Il programma coniuga sapientemente l'analisi delle implicazioni teoriche con le conseguenze pratiche, rendendo il percorso utile sia per lo studioso che per l'operatore del diritto.
- **Quadro completo e aggiornato:** Il percorso fornisce una visione d'insieme della dottrina e della giurisprudenza più recenti in materia, garantendo al partecipante un'informazione attuale e completa.

Il Danno Risarcibile

Trattato su quantificazione e liquidazione

Descrizione

Un corso completo che analizza in modo sistematico e approfondito la complessa tematica del danno risarcibile. Il programma esplora tutte le categorie di danno, con una particolare e meticolosa attenzione al danno non patrimoniale e alle sue diverse componenti (danno biologico, morale, esistenziale), nonché al danno alla persona. Rappresenta un supporto indispensabile per chiunque debba affrontare le questioni relative alla quantificazione e liquidazione del risarcimento.



Destinatari

Avvocati

Magistrati

Liquidatori

Consulenti tecnici

Chiunque si occupi di risarcimento del danno

Punti Chiave del Corso

- **Specializzazione sul danno:** È un percorso interamente dedicato alla tematica del danno risarcibile, analizzando in modo sistematico ogni sua singola componente.
- **Profondità di analisi:** Il corso esplora con meticolosa attenzione le complesse questioni legate al danno non patrimoniale (biologico, morale, esistenziale) e al danno alla persona.
- **Indispensabile per la pratica:** Rappresenta un supporto essenziale per avvocati e magistrati che affrontano quotidianamente le sfide della quantificazione e liquidazione del danno.

La Responsabilità Civile

Atti Illeciti, Rischio e Danno

Descrizione

Questo corso costituisce un'analisi fondamentale e approfondita della responsabilità civile, distinguendosi per la sua capacità di coniugare rigore dogmatico e attenzione alle implicazioni pratiche. Il programma affronta temi cruciali come la responsabilità oggettiva, i criteri per la determinazione degli atti illeciti, il nesso di causalità, e ambiti specifici come la responsabilità da falsa informazione e quella della Pubblica Amministrazione, offrendo una prospettiva completa e moderna sull'argomento.



Destinatari

Accademici
Professionisti del diritto
Studenti avanzati

Punti Chiave del Corso

- **Autorevolezza e modernità:** Di taglio accademico autorevole, offre una prospettiva moderna e completa sull'argomento, unendo tradizione e innovazione.
- **Analisi economica del diritto:** Il corso si distingue per la sua capacità di coniugare il rigore dogmatico con l'attenzione alle implicazioni pratiche e all'efficienza delle regole giuridiche.
- **Ampiezza dei temi trattati:** Il programma affronta temi specifici e complessi come la responsabilità oggettiva, il nesso di causalità e la responsabilità della Pubblica Amministrazione.

Diritto Civile: Preparazione Rapida

Corso progettato in preparazione per esami e concorsi

Descrizione

Pensato per studenti universitari e per chi si prepara a concorsi ed esami di abilitazione, questo corso offre una sintesi chiara, completa e ragionata di tutto il diritto civile. La sua struttura, caratterizzata da un'impostazione grafica innovativa con l'uso di colori e parole chiave, è studiata per facilitare la memorizzazione dei concetti fondamentali e per ottimizzare i tempi di studio, garantendo una preparazione rapida ma solida.

Destinatari

Studenti universitari
Partecipanti a concorsi pubblici
Candidati all'esame di abilitazione professionale

Punti Chiave del Corso

- **Ottimizzazione dello studio:** Il corso è progettato per una preparazione rapida ed efficace, ideale per chi ha scadenze ravvicinate per esami e concorsi.
- **Grafica innovativa per la memorizzazione:** L'uso strategico di colori, parole chiave in grassetto e schemi visivi è studiato per facilitare l'apprendimento e il ricordo dei concetti fondamentali.
- **Sintesi ragionata e completa:** Nonostante la brevità, il corso offre una sintesi completa, chiara e logicamente strutturata dell'intera materia.



Diritto Processuale Civile

Preparazione rapida con schemi e mappe

Descrizione

Similmente alla sua controparte di diritto civile, questo corso è un supporto agile e moderno per lo studio del diritto processuale civile. L'approccio sintetico ma esaustivo, unito a una grafica pensata per evidenziare i concetti chiave e i collegamenti tra gli istituti, lo rende ideale per chi necessita di apprendere o ripassare rapidamente la materia in vista di esami universitari o concorsi pubblici.



Destinatari

Studenti universitari
Partecipanti a concorsi pubblici
Candidati all'esame di abilitazione professionale

Punti Chiave del Corso

- **Studio rapido ed efficace:** Simile alla sua controparte di diritto civile, è ideale per chi ha bisogno di apprendere o ripassare velocemente la materia.
- **Struttura visuale con schemi e mappe:** La grafica è pensata per evidenziare i collegamenti logici tra i diversi istituti processuali e i concetti fondamentali.
- **Completezza e sintesi dei contenuti:** Il programma condensa efficacemente i contenuti essenziali della materia, risultando sintetico nella forma ma esaustivo nella sostanza.

S.R.L.: Responsabilità di Soci e Amministratori

Guida definitiva alla gestione del rischio

Descrizione

Il corso si focalizza su un tema di grande rilevanza pratica nel diritto societario: la responsabilità degli amministratori e dei soci nelle società a responsabilità limitata. Il programma analizza in dettaglio le diverse fattispecie di responsabilità, le azioni esperibili e le complesse interferenze che possono sorgere tra le posizioni di amministratore e socio, fornendo un quadro normativo e giurisprudenziale completo e aggiornato per orientare i professionisti.



Destinatari

Commercialisti
Avvocati
Amministratori di società
Soci di S.r.l.
Consulenti d'impresa

Punti Chiave del Corso

- **Focus sulla S.r.l.:** È un corso altamente specializzato sulla forma societaria più diffusa in Italia, rispondendo a esigenze informative molto specifiche.
- **Analisi delle interferenze:** Il programma approfondisce il complesso rapporto e le responsabilità che possono sorgere tra amministratori e soci, spesso sovrapposti nella stessa persona.
- **Approccio pratico e aggiornato:** Il percorso fornisce un quadro normativo e giurisprudenziale utile per la consulenza quotidiana e la gestione del contenzioso societario.

Governance e Responsabilità nelle S.R.L.

Analisi giurisprudenziale per professionisti

Descrizione

Questo corso offre un'analisi approfondita e critica della governance delle società a responsabilità limitata, con un focus specifico sul ruolo e sulle responsabilità dei soci, anche in relazione all'attività degli amministratori. Il programma si distingue per i continui e puntuali riferimenti alla più recente giurisprudenza commerciale, offrendo così non solo una solida base teorica ma anche preziose indicazioni operative per professionisti e operatori del settore.



Destinatari

Professionisti del settore legale e commerciale (avvocati, commercialisti)
Consulenti aziendali

Punti Chiave del Corso

- **Focus sulla governance e sui soci:** Il corso analizza criticamente il ruolo e le responsabilità dei soci nella gestione della S.r.l., in relazione all'operato degli amministratori.
- **Aggiornamento giurisprudenziale costante:** Il programma si distingue per i continui riferimenti alla più recente giurisprudenza commerciale, offrendo una prospettiva attuale.
- **Indicazioni operative per professionisti:** Il percorso offre indicazioni pratiche per la gestione della governance e la prevenzione dei conflitti, utili per consulenti e operatori del settore.

Corso per Amministratori di S.p.A.

Come gestire la responsabilità con manleve e polizze D&O

Descrizione

Un corso che offre un'analisi puntuale e dettagliata della responsabilità degli amministratori di Società per Azioni. Oltre a esaminare i presupposti e le conseguenze delle azioni di responsabilità, il programma dedica un approfondimento specifico e innovativo agli strumenti di esonero e mitigazione, come la rinuncia all'azione sociale, le clausole di manleva e le polizze assicurative D&O (Directors & Officers Liability), temi di crescente interesse nella prassi societaria.



Destinatari

Amministratori di S.p.A.
Avvocati d'affari
Consulenti legali d'impresa
Compagnie assicurative

Punti Chiave del Corso

- **Focus sulla S.p.A.:** Il corso offre un'analisi specifica e dettagliata della responsabilità degli amministratori nella Società per Azioni, esaminandone presupposti e conseguenze.
- **Tema innovativo su esonero e mitigazione:** Il programma approfondisce strumenti di attualità pratica come le clausole di manleva e le polizze D&O.
- **Rilevanza pratica per la prassi societaria:** Il percorso affronta temi di crescente interesse nella prassi societaria e contrattuale, fornendo soluzioni concrete.

La Responsabilità degli Amministratori

Il ruolo nelle Società di Capitali

Descrizione

Questo corso offre un'analisi completa e multidisciplinare della responsabilità degli amministratori nelle società di capitali (S.p.A. e S.r.l.). Il programma, avvalendosi del contributo di diversi esperti, analizza le diverse aree tematiche (responsabilità verso la società, i creditori, i singoli soci e i terzi) con un approccio che tiene conto anche delle prospettive comparatistiche, arricchendo l'analisi del contesto italiano.

Destinatari

Avvocati
Commercialisti
Amministratori
Membri di organi di controllo
Studiosi di diritto societario

Punti Chiave del Corso

- **Analisi completa (S.p.A. e S.r.l.):** Il corso copre la responsabilità degli amministratori in entrambe le principali forme di società di capitali, offrendo una visione d'insieme.
- **Approccio multidisciplinare:** Il programma, grazie a diversi esperti, analizza tutte le aree tematiche della responsabilità (verso società, creditori, soci e terzi).
- **Ispirazione comparatistica:** Il percorso arricchisce l'analisi del diritto italiano con prospettive e soluzioni da altri ordinamenti giuridici, ampliando l'orizzonte interpretativo.



La Responsabilità Medica Post-Covid

Corso completo per medici e strutture sanitarie

Descrizione

Questo corso offre un'analisi completa e aggiornata della responsabilità professionale in ambito sanitario. Vengono esaminati tutti i profili di responsabilità (civile, penale, amministrativo-contabile) e gli aspetti assicurativi, con un'attenzione particolare alle nuove e complesse questioni giuridiche emerse durante la pandemia di Covid-19, che hanno profondamente inciso sulla pratica clinica e sulle relative implicazioni legali.



Destinatari

Medici
Medici legali
Personale sanitario
Direttori sanitari
Avvocati specializzati in diritto sanitario

Punti Chiave del Corso

- **Aggiornamento post-pandemia Covid-19:** Il corso include un'analisi specifica delle complesse e inedite questioni giuridiche emerse a seguito dell'emergenza sanitaria.
- **Visione a 360 gradi della responsabilità:** Il programma esamina tutti i profili di responsabilità del medico e della struttura (civile, penale, amministrativo-contabile), offrendo un quadro completo.
- **Completezza (include aspetti assicurativi):** Il percorso affronta anche gli aspetti gestionali e assicurativi legati al rischio clinico, fornendo un supporto a tutto tondo.

Contenzioso Sanitario Post-Gelli

Guida operativa con formulario e giurisprudenza

Descrizione

Un corso dal taglio pratico e operativo, pensato per avvocati e operatori del settore, che analizza nel dettaglio la disciplina della responsabilità sanitaria alla luce della fondamentale legge Gelli-Bianco (L. 24/2017). Il programma esamina le novità introdotte dalla riforma e le implicazioni sul risarcimento del danno, e si correde di un utile formulario e di un'ampia rassegna della più significativa giurisprudenza formatasi post-riforma.

Destinatari

Avvocati

Magistrati

Operatori assicurativi e sanitari che gestiscono il contenzioso



Punti Chiave del Corso

- **Taglio operativo per avvocati:** È un percorso pensato per il professionista legale, con un approccio pratico finalizzato alla gestione efficace del contenzioso sanitario.
- **Focus sulla Legge Gelli-Bianco:** Il corso analizza nel dettaglio tutte le implicazioni pratiche e processuali della riforma fondamentale introdotta dalla L. 24/2017.
- **Include formulario e giurisprudenza:** Il programma si correde di strumenti immediatamente utilizzabili (formule per atti) e di un'ampia rassegna giurisprudenziale per supportare l'attività legale.

La Legge Gelli-Bianco: Analisi Strategica

Focus su rischio clinico e responsabilità

Descrizione

Questo corso analizza in modo puntuale e sistematico tutte le principali innovazioni introdotte dalla legge Gelli-Bianco. I diversi moduli si soffermano su aspetti cruciali come la nuova centralità della gestione del rischio clinico, la ridefinizione della responsabilità penale dell'esercente la professione sanitaria, la doppia via della responsabilità civile (contrattuale per la struttura, extracontrattuale per il medico) e le procedure di conciliazione obbligatoria.

Destinatari

Professionisti sanitari
Risk manager
Avvocati
Direzioni sanitarie
Compagnie di assicurazione

Punti Chiave del Corso

- **Analisi sistematica della riforma:** Il corso offre una disamina puntuale e organizzata di tutte le novità introdotte dalla legge Gelli-Bianco, fornendo una guida chiara alla nuova disciplina.
- **Approfondimento dei punti chiave:** Il programma si sofferma sugli aspetti più cruciali e innovativi della legge, come il risk management, la nuova responsabilità penale e il doppio binario civile.
- **Approccio multidisciplinare:** Il percorso beneficia del contributo di diversi esperti, garantendo un'analisi approfondita e da diverse angolazioni.



La Nuova Responsabilità Medica

Il doppio binario civile e penale

Descrizione

Il corso offre una disamina completa del nuovo assetto della responsabilità medica delineato dalla legge Gelli-Bianco. Il programma si sofferma in particolare sul doppio regime di responsabilità civile, analizzando le conseguenze in termini di onere della prova e prescrizione. Vengono inoltre approfonditi temi centrali come il consenso informato, la nuova fisionomia della responsabilità penale per colpa medica e gli aspetti processuali legati al contenzioso.



Destinatari

Avvocati
Magistrati
Medici legali
Studenti di ambito giuridico e medico-sanitario

Punti Chiave del Corso

- **Focus sul doppio regime di responsabilità:** Il corso analizza in profondità le conseguenze pratiche del “doppio binario” di responsabilità (contrattuale per la struttura, extracontrattuale per il medico).
- **Trattazione di temi centrali:** Il programma approfondisce questioni cruciali e connesse come il consenso informato, la nuova fisionomia della colpa medica e la responsabilità penale.
- **Attenzione agli aspetti processuali:** Il percorso esamina le implicazioni che la riforma ha avuto sulle dinamiche del processo civile e penale in materia sanitaria.

Corso giuridico base per il cittadino

Il consulente legale pratico e adatto a tutti

Descrizione

Un corso giuridico pensato per il cittadino, che si propone come un vero e proprio consulente legale “tascabile”. Il programma affronta con un linguaggio semplice e diretto le più comuni questioni di diritto che si incontrano nella vita quotidiana (contratti, condominio, famiglia, successioni), fornendo non solo spiegazioni chiare ma anche un ricco corredo di formulari e modelli pronti all’uso per la redazione di contratti e atti.



Destinatari

Cittadini, non addetti ai lavori
Chiunque necessiti di un supporto per questioni legali

Punti Chiave del Corso

- **Pensato per i non addetti ai lavori:** Il corso utilizza un linguaggio semplice, chiaro e diretto per rendere il diritto accessibile a chi non ha una formazione giuridica.
- **Ampia copertura di temi quotidiani:** Il programma affronta le questioni legali più comuni che si incontrano nella vita di tutti i giorni (contratti, condominio, famiglia, successioni).
- **Include formulari e modelli pratici:** Il percorso fornisce strumenti concreti e pronti all’uso per redigere contratti, lettere e altri atti di rilevanza giuridica.

Deontologia e Procedimento Disciplinare

Guida per medici e professionisti sanitari

Descrizione

Questo corso analizza in modo approfondito la natura e l'esercizio del potere disciplinare attribuito agli Ordini professionali, con un focus specifico sulla professione medica e odontoiatrica. Vengono esaminati i presupposti dell'illecito disciplinare, le fasi del procedimento, le sanzioni applicabili e le tutele per il professionista, offrendo un quadro completo e aggiornato della normativa e della giurisprudenza in materia di deontologia.

Destinatari

Medici
Odontoiatri
membri dei consigli degli Ordini professionali
Avvocati che assistono professionisti sanitari

Punti Chiave del Corso

- **Focus sulla deontologia professionale:** È un corso specifico sul potere disciplinare degli Ordini e sulle regole etiche e comportamentali che governano la professione.
- **Specializzazione in ambito medico-odontoiatrico:** Il programma si concentra in particolare sulle norme e sulle procedure disciplinari relative alla professione medica e odontoiatrica.
- **Quadro completo del procedimento:** Il percorso analizza tutte le fasi del procedimento disciplinare, dai presupposti dell'illecito alle sanzioni, comprese le tutele per il professionista.



Infortunati sul Lavoro e Responsabilità

Gestione del danno differenziale e della responsabilità del datore

Descrizione

Il corso affronta il complesso e delicato rapporto tra la tutela previdenziale garantita dall'INAIL in caso di infortuni sul lavoro e la responsabilità civile del datore di lavoro. Vengono approfonditi temi di grande rilevanza come il cosiddetto “danno differenziale” (la quota di danno non coperta dall'indennizzo INAIL) e le sue modalità di calcolo, analizzando le più recenti evoluzioni giurisprudenziali in materia.

Destinatari

Avvocati giuslavoristi

Consulenti del lavoro

Patronati

Uffici legali di aziende e sindacati

Punti Chiave del Corso

- **Analisi del “danno differenziale”:** Il corso approfondisce il tema cruciale del danno risarcibile dal datore di lavoro, ovvero la quota di danno non coperta dall'indennizzo INAIL.
- **Integrazione tra previdenza e diritto civile:** Il programma esamina il complesso e delicato rapporto tra il sistema di tutela previdenziale e quello della responsabilità civile comune.
- **Aggiornamento giurisprudenziale:** Il percorso analizza le più recenti e importanti evoluzioni della giurisprudenza di merito e di legittimità in materia.



Corso per Amministratori di Condominio

Gestire la responsabilità amministrativa, civile e penale

Descrizione

Un'analisi completa e dettagliata delle molteplici forme di responsabilità che gravano sulla figura dell'amministratore di condominio. Il corso esamina in modo distinto la responsabilità amministrativa (legata alla gestione contabile e fiscale), quella civile (verso i condomini e i terzi) e quella penale (per reati come l'omissione di lavori), fornendo un quadro esaustivo degli obblighi e dei rischi connessi a questo incarico.

Destinatari

Amministratori di condominio (professionisti e non)
Condomini
Avvocati

Punti Chiave del Corso

- **Analisi completa della responsabilità:** Il corso esamina in modo distinto e approfondito tutte le forme di responsabilità dell'amministratore: amministrativa, civile e penale.
- **Focus sulla figura dell'amministratore:** È un percorso indispensabile per chi svolge questa professione o si relaziona con essa, fornendo un quadro chiaro dei doveri.
- **Quadro esaustivo di obblighi e rischi:** Il programma fornisce una visione chiara e completa delle complesse mansioni e dei rischi connessi all'incarico, aiutando a prevenire contenziosi.



Responsabilità degli Intermediari Finanziari

Guida completa alla responsabilità civile, penale e amministrativa

Descrizione

Questo corso approfondisce un tema di grande attualità e complessità, analizzando la responsabilità civile (per violazione degli obblighi informativi e di adeguatezza) e penale (per reati come l'abusivismo finanziario o la manipolazione del mercato) degli Intermediari finanziari. Il programma si sofferma sulle ripercussioni che l'operato di banche e società di investimento ha sull'economia reale e sulla tutela dei risparmiatori.

Destinatari

Avvocati
magistrati
Consulenti Finanziari
Funzionari di banca
Associazioni di consumatori
Risparmiatori

Punti Chiave del Corso

- **Tema di grande attualità:** Il corso affronta la complessa responsabilità degli Intermediari finanziari, un tema centrale per la tutela del risparmio e la stabilità dei mercati.
- **Duplici prospettive (civile e penale):** Il programma analizza sia gli illeciti civili (es. violazione degli obblighi informativi e di adeguatezza) sia i reati finanziari (es. abusivismo).
- **Attenzione all'impatto economico:** Il percorso si sofferma sulle ripercussioni che l'operato del sistema finanziario ha sull'economia reale e sulla vita dei cittadini.



La Responsabilità per danno erariale

Corso sulla responsabilità amministrativa e sul processo contabile

Descrizione

Il corso offre un'analisi completa e aggiornata della responsabilità amministrativa per danno erariale, ovvero il danno causato alle finanze pubbliche da dipendenti e amministratori pubblici. Vengono analizzati in dettaglio gli elementi costitutivi di tale responsabilità (condotta, danno, nesso causale, colpa grave) e i profili specifici della giurisdizione della Corte dei Conti, con un esame delle più recenti novità normative e giurisprudenziali.



Destinatari

Dipendenti amministratori pubblici
Funzionari della Corte dei Conti
Avvocati amministrativisti

Punti Chiave del Corso

- **Focus sul danno erariale:** È un corso specialistico sulla responsabilità per danno alle finanze pubbliche, un settore con regole e principi propri.
- **Analisi degli elementi costitutivi:** Il programma esamina in dettaglio i presupposti della responsabilità, come la condotta, il nesso causale e l'elemento soggettivo della colpa grave.
- **Approfondimento sulla giurisdizione contabile:** Il percorso analizza i profili specifici e le peculiarità del processo che si svolge davanti alla Corte dei Conti.

MARKETING, VENDITA FINANZA E STRATEGIA

ELENCO DEI CORSI

Un'area formativa completa per dominare le sfide del business moderno.

Si spazia dai corsi di marketing (SEO, Social Media, Advertising) alle strategie di vendita più efficaci, basate su psicologia e negoziazione.

I percorsi approfondiscono la pianificazione strategica, l'innovazione del business model e la leadership. Spazio anche a temi attuali come sostenibilità, strategie ESG e finanza d'impresa per una crescita professionale a 360°.

Comunicare la Sostenibilità

Oltre il greenwashing: comunicare con autenticità

Descrizione

Un corso strategico e operativo per manager e imprenditori che desiderano comunicare l'impegno della propria azienda verso la sostenibilità in modo autentico, efficace e credibile. Il programma fornisce gli strumenti per costruire una narrazione trasparente e basata sui dati, evitando il rischio di "greenwashing", e spiega come trasformare la sostenibilità da un mero obbligo a una potente leva di marketing, di reputazione e di vantaggio competitivo.



Destinatari

Manager
Imprenditori
Responsabili marketing e comunicazione

Punti Chiave del Corso

- **Approccio anti-greenwashing:** Il corso insegna a costruire una comunicazione sulla sostenibilità che sia autentica, trasparente e basata su dati concreti, per guadagnare la fiducia dei consumatori ed evitare accuse di ambientalismo di facciata.
- **Sostenibilità come leva di marketing:** Il programma spiega come integrare la sostenibilità nel core business e comunicarla efficacemente per migliorare la reputazione del brand, differenziarsi dai competitor e attrarre nuovi segmenti di mercato.
- **Percorso strategico per manager:** Il percorso fornisce un framework e strumenti per definire una strategia di comunicazione della sostenibilità, misurarne l'impatto e trasformarla in un vantaggio.

E-commerce con un basso costo iniziale

Come aprire un sito e renderlo redditizio

Descrizione

Un corso pratico e accessibile, pensato per chi vuole avviare un'attività di vendita online con un budget limitato. Il programma guida il partecipante passo dopo passo, spiegando con un linguaggio chiaro e semplice come scegliere la piattaforma giusta, costruire un sito professionale in autonomia, gestire pagamenti e spedizioni, e come promuovere il proprio e-commerce sui social media e sui motori di ricerca per renderlo redditizio.

Destinatari

Aspiranti imprenditori

Piccoli commercianti

Chiunque voglia avviare un business online con un budget ridotto

Punti Chiave del Corso

- **Approccio “low-budget” e pragmatico:** Il corso dimostra come sia possibile avviare un'attività di e-commerce di successo con un investimento iniziale minimo, focalizzandosi su strumenti accessibili e strategie a costo contenuto.
- **Percorso operativo “passo dopo passo”:** Il programma accompagna il partecipante in tutte le fasi del processo, dalla scelta della piattaforma e del prodotto fino alla creazione del sito, alla gestione della logistica e alle prime campagne di marketing digitale.
- **Linguaggio chiaro e accessibile:** I contenuti sono presentati in modo semplice e diretto, evitando tecnicismi superflui, per essere immediatamente comprensibili e applicabili anche da chi non ha competenze tecniche pregresse.



Educazione Finanziaria

Gestire i risparmi e investire con consapevolezza

Descrizione

Un corso di educazione finanziaria rivolto a non specialisti, con l'obiettivo di rendere accessibili concetti complessi. Il programma spiega in modo semplice e chiaro i principi base per investire e gestire i propri risparmi in modo consapevole: diversificazione, orizzonte temporale, rapporto rischio/rendimento, e le caratteristiche dei principali strumenti finanziari. L'obiettivo è fornire al partecipante gli strumenti per dialogare con la propria banca e prendere decisioni informate.



Destinatari

Tutti

Punti Chiave del Corso

- **Educazione finanziaria di base e accessibile:** Il corso spiega i concetti fondamentali della finanza e degli investimenti (rischio, rendimento, diversificazione) in un linguaggio semplice e chiaro, adatto anche a chi non ha alcuna conoscenza pregressa.
- **Approccio per non specialisti:** È un programma pensato per il risparmiatore comune, che desidera acquisire le competenze necessarie per gestire i propri risparmi in modo più efficace e consapevole, senza subire passivamente le scelte altrui.
- **Obiettivo di “empowerment” finanziario:** Il percorso fornisce al partecipante gli strumenti e la fiducia per dialogare in modo più critico e informato con consulenti e istituti bancari, e per prendere decisioni di investimento allineate ai propri obiettivi di vita.

Business Plan Professionale

Focus su come pianificare una startup e monitorarne la performance

Descrizione

Un corso di riferimento completo e autorevole per chiunque debba redigere un business plan professionale. Il percorso accompagna l'imprenditore in tutte le fasi della pianificazione: dall'analisi di mercato e della concorrenza, alla definizione del modello di business, alla stesura delle proiezioni economico-finanziarie. È un supporto indispensabile sia per le startup in cerca di finanziamenti, sia per le aziende consolidate che vogliono pianificare lo sviluppo e monitorare le proprie performance.

Destinatari

Futuri Imprenditori
Imprenditori
Manager di aziende consolidate
Studenti di Economia

Punti Chiave del Corso

- **Percorso di riferimento sul business planning:** È un corso completo, autorevole e riconosciuto che copre in modo esaustivo tutti gli aspetti necessari per la redazione di un business plan professionale e convincente.
- **Utile per startup e aziende consolidate:** L'approccio del corso è valido sia per chi sta avviando una nuova impresa e cerca finanziamenti, sia per le aziende già esistenti che devono pianificare lo sviluppo, lanciare nuovi prodotti o monitorare le performance.
- **Guida completa dalla A alla Z:** Tutte le fasi del processo di pianificazione, dall'analisi del mercato e della concorrenza fino alla stesura dettagliata delle proiezioni economico-finanziarie.



Business Model Innovation

Progettare Modelli di Business per diventare invincibili

Descrizione

Un corso che insegna a progettare, testare e implementare modelli di business innovativi e difficilmente imitabili. Il programma presenta un set di strumenti pratici e framework visivi per analizzare il proprio modello di business, esplorare nuove opportunità e costruire un portafoglio di iniziative strategiche, al fine di creare un'azienda resiliente e capace di prosperare anche in mercati turbolenti e altamente competitivi, diventando così "invincibile".



Destinatari

Imprenditori
Manager
Consulenti strategici
Innovatori

Punti Chiave del Corso

- **Dagli ideatori del “Business Model Canvas”:** Il corso rappresenta l'evoluzione e l'approfondimento del celebre framework, fornendo nuovi strumenti per chi vuole andare oltre la semplice mappatura e passare all'azione innovativa.
- **Focus sull'innovazione sistematica:** Il programma insegna un metodo strutturato per analizzare, mettere in discussione e re-inventare il proprio modello di business, al fine di creare un vantaggio competitivo duraturo e difficilmente replicabile.
- **Set di strumenti pratici e visivi:** Il percorso presenta una serie di framework e canvas (come il “Portfolio Map” e il “Culture Map”) per gestire l'innovazione in modo strategico e testare nuove idee.

Psicologia della Vendita

Comprendere i meccanismi decisionali del cliente

Descrizione

Un'analisi che esplora come le tecniche di vendita si siano evolute, parallelamente a una maggiore comprensione della psicologia del consumatore. Il corso indaga i meccanismi decisionali, le leve emotive e i bias cognitivi che influenzano il processo d'acquisto, offrendo ai venditori spunti preziosi per sviluppare un approccio più consulenziale, empatico ed efficace, basato sulla comprensione profonda dei bisogni reali e non espressi del cliente.



Destinatari

Venditori
Sales Manager
Professionisti del Marketing

Punti Chiave del Corso

- **Approccio psicologico alla vendita:** Focus su meccanismi decisionali, le leve emotive e i bias cognitivi che guidano le scelte d'acquisto, fornendo al venditore una chiave di lettura più sofisticata del comportamento del cliente.
- **Evoluzione delle tecniche di vendita:** Strategie commerciali che si sono evolute da un approccio transazionale a uno più consulenziale e relazionale, basato sull'ascolto e sulla creazione di valore.
- **Sviluppo di un approccio empatico:** Il percorso aiuta a sviluppare una maggiore sensibilità e capacità di comprensione dei bisogni impliciti del cliente, per costruire un rapporto di fiducia e offrire soluzioni realmente personalizzate.

Il Venditore Vincente

Corso per sviluppare carisma e tecniche di persuasione

Descrizione

Un corso motivazionale e pratico che fornisce strategie concrete per eccellere nella professione di venditore. Il programma si concentra sullo sviluppo di competenze trasversali fondamentali: come costruire il proprio carisma, come presentare se stessi e il prodotto in modo coinvolgente, come creare un rapporto di fiducia con il cliente e come gestire le obiezioni in modo costruttivo, con l'obiettivo di aumentare il proprio volume d'affari e raggiungere il successo.



Destinatari

Venditori
Agenti di Commercio
Professionisti

Punti Chiave del Corso

- **Focus sulle soft skills del venditore:** Il corso si concentra sullo sviluppo di competenze trasversali decisive come il carisma, l'entusiasmo, la comunicazione efficace e la capacità di creare un rapporto di fiducia con il cliente.
- **Programma motivazionale e pratico:** Il programma fornisce non solo tecniche concrete, ma anche la giusta carica motivazionale per affrontare le sfide della vendita, entusiasmare i clienti e superare i propri limiti.
- **Strategie per massimizzare i risultati:** Il percorso offre un iter chiaro per presentare al meglio se stessi e il prodotto, gestire le obiezioni in modo costruttivo e, in definitiva, far esplodere i propri guadagni e la propria carriera.

Formazione della Rete Vendita

Corso per manager per addestrare e guidare un Team

Descrizione

Un corso pratico rivolto specificamente a chi ha la responsabilità di formare e guidare una rete di vendita. Il programma offre metodi, tecniche e procedimenti collaudati per progettare ed erogare programmi di formazione efficaci, per organizzare lo studio e l'applicazione delle tecniche di vendita, e per monitorare e migliorare le performance dei singoli venditori e del team nel suo complesso, con l'obiettivo di creare una forza vendita di successo.



Destinatari

Formatori
Sales Manager
Dirigenti di Vendite

Punti Chiave del Corso

- **Corso specifico per formatori e sales manager:** È un percorso pensato appositamente per chi ha il compito di formare, addestrare e guidare una rete di vendita, fornendo un approccio strutturato e professionale.
- **Metodi e tecniche collaudate:** Il programma offre un repertorio di procedimenti e strumenti testati sul campo per progettare ed erogare programmi di formazione realmente efficaci e con un impatto misurabile sulle performance.
- **Miglioramento continuo delle performance:** Il percorso aiuta a implementare un sistema per monitorare i progressi, fornire feedback costruttivi e migliorare costantemente le capacità e i risultati dell'intero team di vendita.

Leadership sul Campo

Coaching e affiancamento per una rete vendita performante

Descrizione

Un corso specifico per sales manager, supervisori e responsabili di punto vendita, focalizzata sulla formazione “on-the-job”. Il programma spiega come trasformare l'affiancamento sul campo da semplice controllo a un potente strumento di coaching, per sviluppare le competenze dei collaboratori, correggere gli errori in tempo reale, rafforzare la motivazione e comunicare in modo efficace, esercitando una leadership basata sull'esempio e sul supporto attivo.



Destinatari

Sales manager
Supervisori
Responsabili di punto vendita
Team Leader

Punti Chiave del Corso

- **Focus sulla formazione “on-the-job”:** Il corso spiega come rendere l'affiancamento sul campo un momento formativo di alto valore, superando la logica del semplice controllo per passare a quella dello sviluppo delle competenze.
- **Percorso di coaching per sales manager:** Il programma insegna ai responsabili commerciali come applicare le tecniche di coaching durante le attività quotidiane, per correggere gli errori in tempo reale, rafforzare la motivazione e far crescere i propri collaboratori.
- **Leadership basata sull'esempio:** Il percorso promuove uno stile di leadership “in azione”, basato sull'esempio concreto, sul supporto attivo e su una comunicazione efficace, elementi chiave per costruire un team di vendita performante e coeso.

L'arte di vendere

Corso di tecniche e strategie di persuasione e negoziazione

Descrizione

Un corso pratico che raccoglie un'ampia e variegata gamma di tecniche e strategie di vendita, dalle più classiche e consolidate alle più sofisticate e moderne. Il programma è pensato per tutti i professionisti che fanno della persuasione e della negoziazione la chiave del proprio mestiere, offrendo strumenti concreti per gestire con successo ogni fase del processo di vendita, dalla ricerca del cliente e primo contatto fino alla chiusura della trattativa.

Destinatari

Venditori
Negoziatori

Punti Chiave del Corso

- **Repertorio completo di tecniche di vendita:** Il corso raccoglie e illustra un'ampia gamma di strategie e tattiche, dalle più classiche alle più innovative, applicabili a diversi contesti e settori.
- **Per tutti i professionisti della persuasione:** È un percorso utile non solo per i venditori, ma per chiunque utilizzi la negoziazione e la persuasione nel proprio lavoro, come manager, consulenti e imprenditori.
- **Approccio pratico e orientato all'azione:** Il programma offre strumenti e consigli concreti per gestire efficacemente l'intero processo di vendita, dalla preparazione dell'incontro alla gestione delle obiezioni e alla chiusura della trattativa.



Marketing dalla A alla Z

Corso completo dalla strategia al piano operativo

Descrizione

Un corso completo e sistematico che copre l'intero spettro delle attività di marketing. Partendo dall'analisi del mercato e dalla definizione della strategia (marketing strategico), il programma illustra in dettaglio come implementarla attraverso le leve operative del marketing mix (prodotto, prezzo, distribuzione, comunicazione). L'approccio è fortemente orientato alla risoluzione dei problemi del cliente, visto come punto di partenza di ogni decisione.



Destinatari

Studenti di marketing
Neofiti della materia
Manager
Professionisti

Punti Chiave del Corso

- **Corso completo di marketing strategico e operativo:** Il programma copre in modo esaustivo l'intero processo di marketing, dalla fase di analisi e pianificazione strategica fino all'implementazione operativa attraverso le leve del marketing mix.
- **Approccio "customer-centric":** Il corso pone il cliente e la risoluzione dei suoi problemi al centro di ogni decisione di marketing, come punto di partenza per la definizione di prodotti, prezzi, distribuzione e comunicazione.
- **Percorso sistematico e logico:** Il programma offre una visione chiara, strutturata e completa della teoria e delle tecniche di marketing, rendendolo un riferimento sia per lo studio che per l'applicazione professionale.

Marketing per il Terziario

Strategie per aziende commerciali e di servizi

Descrizione

Un corso focalizzato sulle specificità del marketing nel settore terziario (commercio e servizi). Il programma analizza le problematiche caratteristiche di queste aziende: dalla conoscenza del mercato e del comportamento d'acquisto del consumatore di servizi, alla definizione delle politiche di prezzo, alla gestione del punto vendita o del canale di erogazione, fino all'analisi degli elementi specifici del marketing mix dei servizi.



Destinatari

Manager
Imprenditori
Studenti di marketing

Punti Chiave del Corso

- **Focus specifico sul settore terziario:** Il corso analizza in profondità le problematiche e le strategie di marketing proprie delle aziende commerciali e di servizi, che presentano caratteristiche uniche rispetto alle aziende di produzione.
- **Approfondimento sul marketing mix dei servizi:** Il programma esplora in dettaglio gli elementi specifici del marketing per questo settore, come l'importanza delle persone, del processo di erogazione e dell'evidenza fisica.
- **Approccio pratico e orientato ai problemi:** Il percorso si concentra sulle sfide concrete che queste aziende devono affrontare, dalla gestione del punto vendita alla definizione delle politiche di prezzo.

Da Insuccesso a Successo

Tecniche di vendita per trasformare i “no” in opportunità

Descrizione

Un corso che affronta un aspetto cruciale e spesso difficile della vita di ogni venditore: la gestione del fallimento e del rifiuto. Vengono offerte tecniche e strategie mentali e comportamentali per analizzare le cause di un insuccesso, imparare dai propri errori e trasformare una “porta in faccia” in un’opportunità di apprendimento e di crescita professionale, mantenendo alta la motivazione e la resilienza.

Destinatari

Tutti

Punti Chiave del Corso

- **Gestione costruttiva del fallimento:** Il corso offre tecniche pratiche per analizzare un insuccesso non come una sconfitta personale, ma come una preziosa fonte di informazioni per migliorare le proprie strategie e il proprio approccio.
- **Sviluppo della resilienza e della motivazione:** Il programma aiuta a costruire la forza mentale necessaria per affrontare i rifiuti, mantenendo alta la motivazione, la fiducia in se stessi e la perseveranza, qualità essenziali per chi lavora nella vendita.
- **Trasformare i “no” in opportunità di crescita:** Il percorso fornisce strategie mentali e comportamentali per imparare da ogni errore, affinare le proprie tecniche e trasformare ogni interazione in un passo avanti nel proprio percorso professionale.



L'Arte della Chiusura

Tecniche di negoziazione per finalizzare la vendita

Descrizione

Un corso iper-specializzato, interamente focalizzato sulla fase finale e cruciale del processo di vendita: la chiusura. Il programma presenta un repertorio di tecniche specifiche e collaudate (dalla chiusura di Colombo alla chiusura alternativa) per superare le ultime esitazioni del cliente, gestire le richieste di sconto e finalizzare con successo la trattativa commerciale, trasformando un “forse” in un “sì” definitivo.

Destinatari

Venditori
Agenti commerciali

Punti Chiave del Corso

- **Specializzazione sulla fase di chiusura:** È un corso interamente focalizzato sul momento più critico e decisivo della vendita, fornendo strumenti specifici per aumentare il tasso di successo nel finalizzare gli ordini.
- **Repertorio di tecniche di chiusura specifiche:** Il programma presenta un'ampia e variegata gamma di tecniche pratiche e psicologiche per gestire le diverse situazioni e tipologie di clienti al momento della decisione finale.
- **Trasformare l'interesse in ordine:** Il percorso è pensato per chi vuole migliorare la propria efficacia nel superare le ultime obiezioni, gestire le richieste finali e guidare il cliente a prendere una decisione d'acquisto positiva.



Vendere con Fiducia

Il metodo consulenziale per creare relazioni durevoli

Descrizione

Basato sull'esperienza di una nota società di formazione, questo corso analizza le competenze chiave del venditore di successo nell'era moderna. L'approccio proposto si basa sulla costruzione di un rapporto di fiducia a lungo termine con il cliente, piuttosto che sulla vendita aggressiva. Viene offerto un metodo operativo strutturato per accelerare il ciclo di vendita e ottenere risultati eccellenti attraverso un approccio consulenziale.

Destinatari

Venditori
Sales Manager
Consulenti Commerciali

Punti Chiave del Corso

- **Approccio consulenziale basato sulla fiducia:** Il corso promuove un modello di vendita moderno, in cui il venditore agisce come un consulente di fiducia che aiuta il cliente a risolvere i suoi problemi, piuttosto che come un semplice piazzista di prodotti.
- **Metodo operativo strutturato e testato:** Il programma offre un percorso chiaro e replicabile, basato sull'esperienza sul campo, per gestire l'intero ciclo di vendita in modo più rapido ed efficace, dalla preparazione alla fidelizzazione del cliente.
- **Costruzione di relazioni a lungo termine:** Il percorso sottolinea l'importanza di costruire un rapporto solido e duraturo con il cliente, basato sulla credibilità e sulla creazione di valore reciproco, come chiave per ottenere risultati sostenibili nel tempo.



Corso di Leadership strategica

La strategia del Golden Circle per leader che ispirano

Descrizione

In questo corso rivoluzionario, viene introdotto un potente modello, il “Cerchio d’Oro”, che si basa su una semplice domanda: “Perché?”. Il programma dimostra come i grandi leader abbiano ispirato l’azione comunicando la loro motivazione profonda (il Perché) prima di spiegare come lo fanno (il Come) e cosa fanno (il Cosa). Questo approccio, radicato nella biologia del processo decisionale umano, è la chiave per costruire brand solidi e guadagnare la lealtà di clienti e collaboratori.



Destinatari

Leader
Manager
Imprenditori
Professionisti del marketing

Punti Chiave del Corso

- **Il Cerchio d’Oro (Why, How, What):** Il corso introduce un modello di pensiero e comunicazione che parte dalla motivazione profonda (il “Perché”) per ispirare l’azione, invece di limitarsi a descrivere le caratteristiche di un prodotto (il “Cosa”).
- **Lealtà basata sui valori condivisi:** Il programma spiega che i clienti e i collaboratori più fedeli non scelgono un’azienda per quello che fa, ma per il motivo per cui lo fa, creando un legame basato su credenze e valori comuni.
- **Differenza tra Ispirazione e Manipolazione:** Il percorso distingue nettamente tra le tattiche di marketing a breve termine (prezzi, promozioni) che manipolano il comportamento, e la comunicazione basata sul “Perché” che ispira una lealtà autentica e duratura.

Negoziazione Strategica

Come raggiungere accordi vantaggiosi per tutti

Descrizione

Questo corso introduce il metodo della “negoziazione di principi” sviluppato all’Harvard Negotiation Project. Viene proposto un approccio sistematico per raggiungere accordi vantaggiosi per tutte le parti (win-win), evitando le trappole del compromesso al ribasso o dello scontro frontale. Il metodo si basa su quattro pilastri: separare le persone dal problema, concentrarsi sugli interessi, inventare opzioni per un vantaggio reciproco e insistere su criteri oggettivi.



Destinatari

Manager
Professionisti
Avvocati
Diplomatici

Punti Chiave del Corso

- **Separare le Persone dal Problema:** Il corso insegna a gestire le emozioni e le relazioni interpersonali in modo costruttivo, affrontando il merito della questione in modo oggettivo evitando i conflitti personali.
- **Focalizzarsi sugli Interessi, non sulle Posizioni:** Il programma spiega l'importanza di andare oltre le richieste esplicite delle parti per comprendere i bisogni, le preoccupazioni e le motivazioni sottostanti (gli “interessi”), che sono la vera chiave per sbloccare soluzioni creative.
- **Inventare Opzioni per un Vantaggio Reciproco:** Il percorso promuove un approccio di brainstorming collaborativo per generare una vasta gamma di possibili soluzioni che possano soddisfare gli interessi di entrambe le parti, trasformando una disputa in un'opportunità di creazione di valore.

Negoziazione Win-Win

Corso per trasformare il conflitto in accordo

Descrizione

Questo corso presenta la negoziazione come un processo strategico per trasformare il conflitto in accordo. Il programma illustra le tecniche e le tattiche utilizzate dai negoziatori professionisti e le adatta a contesti aziendali quotidiani. L'approccio "Winner contro Winner" (o Win-Win) si focalizza sulla ricerca di soluzioni che soddisfino gli interessi di tutte le parti coinvolte, costruendo relazioni solide e durature invece di cercare una vittoria a discapito della controparte.



Destinatari

Manager
Venditori
Responsabili acquisti

Punti Chiave del Corso

- **Approccio Win-Win come filosofia negoziale:** Il corso sostiene che l'obiettivo di una negoziazione efficace non è sconfiggere la controparte, ma trovare una soluzione che porti vantaggi a entrambe le parti, trasformando il conflitto in collaborazione.
- **Distinzione tra Interessi e Posizioni:** Il programma enfatizza la necessità di superare le richieste superficiali (posizioni) per scoprire le reali necessità e motivazioni (interessi), dove si trova il terreno comune per un accordo.
- **Gestione strategica del Potere Negoziale:** Il percorso analizza le diverse fonti di potere in una trattativa e insegna a utilizzarle non per dominare l'altro, ma per guidare il processo in modo costruttivo verso un risultato reciprocamente soddisfacente.

Venture Deals

Corso su finanziamenti Venture Capitalist per startup

Descrizione

Un corso indispensabile per gli imprenditori che cercano finanziamenti. Demistifica il complesso mondo dei Venture Capitalist, spiegando in modo chiaro e trasparente come funzionano i term sheet, quali sono le clausole chiave da negoziare (valuation, liquidation preference, stock option) e come strutturare un accordo equilibrato. L'obiettivo è rendere l'imprenditore più preparato e consapevole, permettendogli di "essere più intelligente del suo avvocato e del suo venture capitalist".



Destinatari

Imprenditori
Startupper
Fondatori di Aziende Tecnologiche
Investitori
Avvocati

Punti Chiave del Corso

- **Demistificazione del Term Sheet:** Il corso spiega in un linguaggio accessibile per gli imprenditori tutte le clausole, i termini e le condizioni di un accordo di finanziamento con un venture capital, svelando le implicazioni di ogni punto.
- **Comprensione della dinamica Imprenditore-Investitore:** Il programma offre una preziosa prospettiva "dall'altra parte del tavolo", illustrando le aspettative, le strategie e gli obiettivi dei VC per aiutare l'imprenditore a costruire una partnership di successo.
- **Strategie di negoziazione per un accordo equo:** Il percorso fornisce consigli pratici e strategie su come negoziare i punti chiave di un finanziamento, dalla valutazione alla gestione della diluizione e alla governance aziendale, per ottenere un accordo che tuteli le startup.

Creare una Startup

Corso pratico su come lanciare un business

Descrizione

Questo corso pratico è un percorso passo-passo per chiunque voglia trasformare un'idea in un'attività remunerativa con un budget estremamente ridotto. Adottando un approccio "frugale", il programma dimostra che non servono grandi capitali per avviare un business di successo. Il percorso copre tutte le fasi cruciali: dalla validazione dell'idea alla creazione di un Minimum Viable Product (MVP), dalla ricerca dei primi clienti alle strategie di marketing a basso costo, fino alla gestione burocratica e fiscale.



Destinatari

Aspiranti imprenditori
Freelancers
Studenti

Punti Chiave del Corso

- **Approccio "Frugale" e "Lean":** Il concetto chiave del corso è che è possibile avviare un'impresa di successo con un investimento minimo, concentrandosi sulla validazione rapida dell'idea e sull'utilizzo di risorse a basso costo.
- **Dall'Idea alla Validazione sul campo:** Il programma insegna un metodo pratico per testare la propria idea di business direttamente sul mercato, raccogliendo feedback reali dai primi clienti prima di investire tempo e denaro significativi.
- **Percorso operativo completo per l'avvio:** Il percorso fornisce strumenti, checklist e consigli concreti su tutti gli aspetti pratici dell'avvio di un'impresa: dalla gestione della burocrazia e degli aspetti fiscali, alle strategie di marketing digitale a budget zero.

Corso Google SEO

Strategie e tecniche per siti ed e-commerce

Descrizione

Un corso completo e aggiornato sulle strategie di Search Engine Optimization (SEO) per posizionare siti web ed e-commerce ai vertici dei risultati di ricerca di Google. Il programma copre tutti gli aspetti fondamentali della SEO moderna, dall'ottimizzazione on-page (struttura del sito, contenuti, keyword) a quella off-page (link building, digital PR). Particolare attenzione è dedicata alle sfide attuali, come l'ottimizzazione per i dispositivi mobili (mobile-first index) e la ricerca vocale.



Destinatari

Imprenditori digitali
Responsabili marketing
Specialisti SEO
Sviluppatori Web

Punti Chiave del Corso

- **Approccio completo alla SEO (On-Page e Off-Page):** Il corso tratta in modo esaustivo sia l'ottimizzazione dei fattori interni al sito (architettura, contenuti) sia la costruzione dell'autorevolezza esterna attraverso backlink di qualità e strategie di digital PR.
- **Focus su Mobile-First e User Experience:** Il programma enfatizza l'importanza cruciale di progettare siti web ottimizzati per i dispositivi mobili e di curare l'esperienza dell'utente (velocità, navigabilità) come fattore di ranking fondamentale per Google.
- **Strategia basata su Keyword Research e Search Intent:** Il percorso insegna a identificare le parole chiave strategiche per il proprio business e a creare contenuti di valore che rispondano in modo preciso all'intento di ricerca degli utenti, attirando traffico qualificato.

Corso per Email Marketing in Pratica

Strategie per costruire relazioni e convertire

Descrizione

Un corso pratico che insegna a utilizzare l'email marketing non come uno strumento di invio massivo, ma come un canale strategico per costruire relazioni con i clienti e generare conversioni. Il percorso guida il partecipante attraverso l'intero processo: dalla definizione degli obiettivi e del pubblico alla scelta della piattaforma, dalla creazione di una mailing list di qualità alla stesura di email efficaci e personalizzate.

Destinatari

Imprenditori
Professionisti del marketing
Freelance
Proprietari di E-commerce

Punti Chiave del Corso

- **Email Marketing come strumento di relazione:** Il corso supera la visione dell'email come semplice newsletter per promuovere un approccio basato sulla coltivazione di una relazione di fiducia con gli iscritti, attraverso contenuti di valore, pertinenti e personalizzati.
- **Copertura dell'intero ciclo di vita dell'email marketing:** Il programma guida il partecipante in tutte le fasi strategiche: dalla lead generation (acquisizione di contatti qualificati) alla segmentazione della lista, dalla creazione di un piano editoriale all'analisi delle metriche.
- **Valorizzazione di email transazionali e automazioni:** Il percorso sottolinea l'importanza strategica di curare anche le email automatiche (conferme d'ordine, carrello abbandonato), che hanno tassi di apertura altissimi e rappresentano un'opportunità unica per rafforzare il brand.



Acquisire Clienti con LinkedIn

Social selling per trasformare contatti in contratti

Descrizione

Questo corso è un percorso estremamente pratico e orientato ai risultati, focalizzato su un unico obiettivo: utilizzare LinkedIn per vendere. Viene illustrato un metodo testato per trasformare la piattaforma da semplice database di contatti a un potente strumento di generazione di lead e fatturato. Il programma insegna a ottimizzare il profilo in chiave commerciale, a identificare e contattare i prospect giusti, a costruire relazioni di valore e a gestire il processo di vendita fino alla chiusura.



Destinatari

Venditori
Agenti di commercio
Business developer
Consulenti
Freelance
Imprenditori

Punti Chiave del Corso

- **Profilo LinkedIn orientato alla vendita:** Il corso insegna a trasformare il proprio profilo da un semplice curriculum a una vera e propria landing page commerciale, ottimizzata per attrarre, interessare e convincere il cliente target ideale.
- **Metodo di Lead Generation attiva e sistematica:** Il programma fornisce un processo passo-passo per la ricerca avanzata di potenziali clienti (prospecting), l'invio di richieste di collegamento efficaci e la gestione dei primi messaggi per avviare conversazioni di valore.
- **Processo dal contatto virtuale al contratto reale:** Il percorso illustra le strategie per "scaldare" i contatti, coltivare le relazioni nel tempo (nurturing) e spostare la conversazione da LinkedIn a canali più diretti (telefono, meeting) per finalizzare la vendita.

LinkedIn per il Business

Un metodo strutturato su vari step

Descrizione

Questo corso offre un metodo strutturato in 8 passi per utilizzare LinkedIn in modo strategico per raggiungere obiettivi di business. Il programma si rivolge a diverse figure professionali (manager, imprenditori, consulenti) e insegna a sfruttare la piattaforma non solo per il personal branding, ma anche per la lead generation e lo sviluppo del network. Il percorso copre tutti gli aspetti: dall'ottimizzazione del profilo alla creazione di contenuti, fino all'uso dell'advertising.



Destinatari

Manager
Professionisti
Consulenti
Imprenditori
Social media manager

Punti Chiave del Corso

- **Metodo strutturato:** Il corso fornisce un percorso chiaro e logico che parte dalla definizione degli obiettivi strategici e arriva fino alla misurazione dei risultati, coprendo tutte le fasi necessarie per un'attività efficace su LinkedIn.
- **Approccio integrato tra Personal e Company Branding:** Il programma spiega come curare in modo sinergico sia la propria reputazione professionale attraverso il profilo personale, sia la presenza e la visibilità dell'azienda tramite la Pagina Aziendale e i contenuti corporate.
- **Strategia di Content Marketing e Advertising:** Il percorso approfondisce le tattiche per creare e condividere contenuti di valore che attirino il pubblico target e spiega come utilizzare le campagne LinkedIn Ads per generare lead qualificati e raggiungere obiettivi specifici.

Facebook Marketing Strategico

Dalla strategia ai risultati che contano

Descrizione

Un corso che va oltre la semplice gestione operativa di una pagina Facebook, concentrandosi sulla costruzione di una strategia di marketing solida e a lungo termine. Il programma guida il partecipante attraverso un percorso che parte dall'analisi preliminare (del mercato, dei competitor, del target) e arriva alla definizione di un piano editoriale, alla creazione di contenuti efficaci e alla misurazione dei risultati, fornendo un metodo che resta valido al di là dei cambiamenti dell'algoritmo.



Destinatari

Social media manager
Professionisti del marketing
Imprenditori
Studenti

Punti Chiave del Corso

- **Approccio strategico “a lunga scadenza”:** Il corso insegna a costruire una strategia solida che parte da un'analisi approfondita del mercato e del target, e che rimane valida nel tempo, indipendentemente dai continui cambiamenti dell'algoritmo di Facebook.
- **Dal piano editoriale alla creazione di contenuti:** Il programma fornisce un metodo strutturato per sviluppare un piano editoriale coerente con il brand e il pubblico, e per creare contenuti (testi, immagini, video) che generino interazione, fiducia e valore.
- **Focus sulla misurazione dei risultati (Analytics):** Il percorso spiega come leggere e interpretare correttamente i dati di Facebook Insights per valutare le performance della propria strategia, capire cosa funziona e cosa no, e ottimizzare le attività future in base a dati concreti.

Facebook e Instagram Ads in Pratica

Corso operativo per campagne efficaci

Descrizione

Un corso pratico e denso di esempi che insegna a creare e ottimizzare campagne pubblicitarie efficaci su Facebook e Instagram. Il programma presenta un metodo replicabile per sfruttare al massimo la piattaforma di advertising, guidando il partecipante in ogni fase: dalla configurazione del Business Manager e del Pixel, alla definizione del pubblico, dalla creazione di annunci persuasivi alla costruzione di un funnel di vendita, per generare lead e vendite in modo profittevole.



Destinatari

Inserzionisti
Specialisti di marketing digitale
E-commerce manager
Imprenditori
Freelance

Punti Chiave del Corso

- **Metodo pratico e replicabile sul campo:** Il corso fornisce un flusso di lavoro chiaro, testato e ricco di esempi pratici per impostare, gestire e ottimizzare le campagne pubblicitarie, applicabile a diversi settori e obiettivi di business.
- **Strategia basata su targeting e funnel:** Il programma spiega in dettaglio come sfruttare gli strumenti di targhettizzazione di Facebook per raggiungere il pubblico giusto e come strutturare le campagne secondo un funnel che accompagni l'utente dalla scoperta all'acquisto.
- **Utilizzo tecnico del Pixel e analisi dei dati:** Il percorso approfondisce l'importanza cruciale del Pixel di Facebook per tracciare le conversioni, creare pubblici personalizzati (retargeting) e ottimizzare le campagne basandosi sui dati reali di performance.

LinkedIn B2B Marketing

Strategie di Lead Generation

Descrizione

Questo corso si concentra sull'utilizzo di LinkedIn come strumento primario per il marketing B2B e la generazione di contatti qualificati. Il programma presenta una strategia specifica mirata a ottenere un alto tasso di conversione, illustrando come ottimizzare il profilo per la lead generation, come identificare e approcciare i decision maker e come costruire un processo sistematico per trasformare i collegamenti in opportunità di business.



Destinatari

Professionisti delle vendite B2B
Business Developer
Imprenditori
Consulenti
Marketer B2B

Punti Chiave del Corso

- **Strategia focalizzata sul mercato B2B:** L'intero approccio del corso è pensato per le dinamiche specifiche del mercato Business-to-Business, dove i cicli di vendita sono più lunghi e le relazioni di fiducia sono fondamentali.
- **Processo sistematico di Lead Generation:** Il programma descrive un sistema strutturato e replicabile per la ricerca, il contatto e il follow-up dei potenziali clienti, con l'obiettivo di generare un flusso costante di lead qualificati.
- **Orientamento all'ottimizzazione del tasso di conversione:** L'approccio del percorso è fortemente orientato alla misurazione e all'ottimizzazione delle performance, con un focus specifico sulle tattiche e sui messaggi che portano a un'alta percentuale di conversione.

Business Model Innovation

Corso sui modelli vincenti per innovare il business

Descrizione

Questo corso è un percorso essenziale all'innovazione del modello di business. Basandosi su una vasta ricerca, il programma ha identificato numerosi modelli di business ricorrenti che sono alla base del successo del 90% delle aziende più innovative. Il "Business Model Navigator" non solo descrive questi 55 pattern (come "Freemium", "Razor and Blade"), ma fornisce anche una metodologia pratica per analizzare il proprio modello e crearne di nuovi.

Destinatari

Imprenditori
Manager
Consulenti strategici
Product Manager

Punti Chiave del Corso

- **Mappatura di 55 modelli di business:** Il cuore del corso è la descrizione dettagliata di 55 schemi di business ricorrenti e replicabili (es. Freemium, Subscription, etc.), che rappresentano un "vocabolario" fondamentale per l'innovazione strategica.
- **Framework del "Business Model Navigator":** Il programma propone un metodo strutturato per descrivere e analizzare qualsiasi modello di business attraverso quattro dimensioni chiave: Chi (il cliente), Cosa (la proposta), Come (la catena del valore) e Perché (il modello di ricavo).
- **Metodologia pratica per l'innovazione:** Il percorso insegna un processo in quattro fasi (iniziazione, ideazione, integrazione, implementazione) per re-inventare il proprio modello di business, basato sulla combinazione creativa dei 55 pattern esistenti.



LinkedIn Marketing Business

Content e social selling con il Metodo Dasky

Descrizione

Un corso strategico e operativo per professionisti e aziende che vogliono usare LinkedIn non solo per essere presenti, ma per generare business concreto. Il programma illustra il “Metodo Dasky”, un approccio che integra Content Marketing e Social Selling per costruire autorevolezza, attrarre clienti e trasformare le conversazioni in opportunità commerciali. Vengono trattati tutti gli aspetti: dalla creazione di una strategia di contenuti efficace alla gestione del profilo e all’engagement.



Destinatari

Professionisti
Consulenti
Venditori B2B
Imprenditori e responsabili marketing

Punti Chiave del Corso

- **Metodo integrato “Dasky” (Content & Social Selling):** Il corso presenta un approccio sinergico che combina la creazione di contenuti di valore per attrarre il target (Content Marketing) con l’attività proattiva di costruzione di relazioni e vendita (Social Selling).
- **Costruzione dell’autorevolezza (Authority):** Il programma spiega come utilizzare i contenuti (post, articoli, video) per posizionarsi come un esperto riconosciuto nel proprio settore, guadagnando la fiducia dei potenziali clienti prima ancora di avviare una trattativa.
- **Funnel di acquisizione clienti su LinkedIn:** Il percorso illustra le fasi pratiche per attrarre l’attenzione del pubblico target, generare interesse attraverso i contenuti, costruire una relazione di valore e guidare il contatto verso una conversazione di vendita concreta.

Corso strategico per YouTube

Trasformare un canale in uno strumento di business

Descrizione

Un corso pratico per imprenditori e professionisti che vogliono trasformare il proprio canale YouTube in uno strumento di marketing e vendita efficace. Il programma presenta un metodo testato per andare oltre la semplice ricerca di visualizzazioni, concentrandosi su come creare video che attraggano clienti qualificati e generino un ritorno economico. Il percorso copre l'intero processo: dalla strategia dei contenuti alla produzione dei video, dall'ottimizzazione SEO su YouTube alle tecniche per convertire.



Destinatari

Imprenditori
Professionisti
Consulenti
Formatori
Marketer

Punti Chiave del Corso

YouTube come strumento di vendita, non di vanità: Il focus del corso è superare le metriche superficiali (visualizzazioni, iscritti) per utilizzare strategicamente YouTube al fine di generare lead qualificati, costruire fiducia e vendere prodotti o servizi.

Strategia di contenuti video per il business: Il programma insegna a pianificare e creare contenuti video che non solo intrattengano, ma che rispondano alle domande e ai problemi dei potenziali clienti, guidandoli in modo naturale attraverso il processo d'acquisto.

Ottimizzazione (SEO) e conversione su YouTube: Il percorso spiega le tecniche di SEO specifiche per la piattaforma (titoli, descrizioni, tag) per aumentare la visibilità organica dei video e le strategie per inserire "call to action" efficaci che portino gli spettatori a compiere un'azione.

Advertising su Facebook e Instagram

Guida strategica per una pubblicità che funziona

Descrizione

Un corso che spiega come ideare e gestire campagne pubblicitarie efficaci su Facebook e Instagram, basandosi su dati e un approccio strategico. Il programma guida nella comprensione dell'algoritmo, nell'utilizzo avanzato del Business Manager, nella definizione di una strategia "Always On" e nell'analisi corretta delle performance, con l'obiettivo di ottimizzare il budget e massimizzare il ritorno sull'investimento pubblicitario.

Destinatari

Digital marketer,
Social Media Manager
Imprenditori



Punti Chiave del Corso

- **Strategia pubblicitaria "Always On":** Il corso propone un approccio continuativo e strutturato all'advertising, superando la logica delle campagne "una tantum", per presidiare costantemente il mercato e intercettare i clienti in ogni fase del loro percorso d'acquisto.
- **Sfruttare l'algoritmo a proprio vantaggio:** Il programma insegna a lavorare con l'algoritmo di Facebook e non contro di esso, capendo come "nutrirlo" con i dati giusti (tramite il Pixel) per permettergli di ottimizzare automaticamente la distribuzione degli annunci.
- **Approccio basato sull'analisi dei dati:** Il percorso mette al centro l'importanza di leggere e interpretare correttamente i dati delle campagne per prendere decisioni informate, capire cosa funziona e cosa no, e migliorare continuamente le performance (ROI).

Instagram Marketing 3.0

Strategie di crescita e monetizzazione

Descrizione

Un corso completo e aggiornato per chi vuole far crescere un profilo Instagram e monetizzarlo. Il programma copre le strategie per aumentare i follower in modo organico e mirato, creare contenuti che generino un alto engagement e sfruttare le diverse funzionalità della piattaforma (post, Storie, Reels) per raggiungere i propri obiettivi. Viene inoltre affrontato l'aspetto della monetizzazione, spiegando come trasformare un profilo seguito in una fonte di guadagno.



Destinatari

Aspiranti influencer
Social media manager
Freelance
Piccoli Imprenditori

Punti Chiave del Corso

- **Strategie di crescita organica dei follower:** Il corso illustra tecniche e metodi per aumentare in modo sostenibile il numero di follower reali e in target, concentrandosi sulla creazione di valore e sull'interazione autentica.
- **Creazione di contenuti per un alto engagement:** Il programma spiega come sviluppare un piano editoriale e produrre contenuti (visual e testuali) che stimolino le interazioni (like, commenti, salvataggi), fattore chiave per aumentare la visibilità.
- **Percorsi pratici per la monetizzazione:** Il percorso illustra i diversi modelli di business per guadagnare con Instagram, dalla collaborazione con i brand (influencer marketing) alla vendita diretta di prodotti o servizi, fornendo consigli pratici.

Il Codice di Wildix

Lo storytelling di un brand tecnologico

Descrizione

Questo corso racconta la storia di Wildix, un'azienda italiana che ha sfidato i colossi globali nel settore delle Unified Communications. Attraverso un mix di narrazione aziendale e illustrazioni, il programma svela la cultura, i valori e le strategie non convenzionali che hanno permesso a un'idea di diventare un player internazionale. È un caso studio di imprenditorialità, innovazione e brand storytelling, che mostra come una forte identità e un approccio "blue ocean" possano portare al successo.



Destinatari

Imprenditori
Startupper
Responsabili marketing

Punti Chiave del Corso

- **Applicazione della Strategia Blue Ocean:** Il corso racconta in modo avvincente come Wildix abbia evitato la competizione frontale con i giganti del settore per creare un nuovo spazio di mercato incontrastato ("oceano blu"), concentrandosi su una nicchia specifica.
- **Potere del Brand Storytelling:** Il programma è un esempio magistrale di come utilizzare la narrazione per comunicare i valori, la mission e la cultura di un'azienda in modo coinvolgente, creando un legame emotivo con clienti e partner.
- **Cultura Aziendale come Vantaggio Competitivo:** Il percorso mette in luce come una cultura interna forte e distintiva, basata su valori come la meritocrazia e la trasparenza, sia stata il vero motore della crescita e del successo internazionale dell'azienda.

Il Metodo del Franchising

Guida per creare e gestire una rete di successo

Descrizione

Un corso completo per imprenditori che vogliono trasformare la propria attività in una rete in franchising. Il programma illustra tutti gli aspetti necessari per diventare un franchisor di successo: dalla standardizzazione del format e del know-how, alla stesura del contratto, dalla selezione degli affiliati (franchisee) alla gestione e al supporto della rete. Vengono affrontati temi legali, commerciali e di marketing, fornendo un percorso chiaro.

Destinatari

Imprenditori
Consulenti aziendali

Punti Chiave del Corso

- **Processo di standardizzazione e replicabilità:** Il corso spiega il percorso fondamentale per trasformare un'attività di successo in un "format" di franchising, standardizzando procedure, brand, prodotti e know-how in modo che possano essere replicati con successo.
- **Aspetti legali e contrattuali del franchising:** Il programma approfondisce in dettaglio gli elementi giuridici e commerciali del contratto di franchising, illustrando i diritti e i doveri essenziali tra franchisor e franchisee per costruire una partnership solida.
- **Gestione e sviluppo strategico della rete:** Il percorso fornisce strategie operative per il reclutamento, la formazione e il supporto continuo degli affiliati, elementi chiave per garantire la coerenza del brand e il successo dell'intera rete.



Business Plan: La Mappa per il Successo

Corso pratico alla redazione

Descrizione

Un corso pratico e visuale alla redazione di un business plan efficace. Spiega, in modo semplice e accessibile, come strutturare il percorso fondamentale sia per la pianificazione interna di un'impresa, sia per la presentazione a esterni come banche e investitori. Copre tutte le sezioni chiave: dall'executive summary all'analisi di mercato, dalla definizione del modello di business alle proiezioni economico-finanziarie, fornendo schemi ed esempi.



Destinatari

Startupper
Aspiranti Imprenditori
Studenti di economia e simili

Punti Chiave del Corso

- **Struttura chiara e completa del percorso:** Il corso fornisce uno schema logico e dettagliato di tutte le sezioni che compongono un business plan professionale, dalla descrizione dell'azienda e del team all'analisi SWOT, fino al piano operativo e finanziario.
- **Focus sull'analisi di mercato e sulla strategia:** Il programma insegna a condurre un'analisi approfondita del mercato di riferimento, dei competitor e del target, e a definire sulla base di questa una strategia di marketing e di posizionamento che sia credibile e sostenibile.
- **Guida pratica alle proiezioni finanziarie:** Il percorso accompagna il partecipante passo dopo passo nella stesura della parte economico-finanziaria, spiegando come elaborare il conto economico, lo stato patrimoniale e il rendiconto finanziario previsionali.

Corso sul valore della Comunicazione

Come trasformare la comunicazione da costo a profitto

Descrizione

Un corso strategico e operativo che insegna a misurare il valore della comunicazione aziendale, trasformandola da centro di costo a generatore di profitto. Il programma introduce metodologie innovative come il “Sistema d’Impresa” e la “Comunicametria®” per mappare l’ecosistema digitale, creare asset strategici (marchi, know-how) e difenderli. L’obiettivo è fornire a imprenditori e manager un framework per gestire la comunicazione in modo scientifico, aumentare il valore del brand e generare royalties.



Destinatari

Imprenditori e Titolari di PMI
Manager e Dirigenti
Responsabili Marketing e Comunicazione
Consulenti Strategici

Punti Chiave del Corso

- **Da Costo a Profitto:** Il corso insegna a misurare le interazioni e a calcolare il ROI della comunicazione, trasformandola in un asset che genera valore economico e profitto.
- **Il “Sistema d’Impresa” Integrato:** Il programma illustra come integrare processi e tecnologie (Ufficio Web®) per creare un ecosistema di comunicazione coerente, efficiente e difendibile dalla concorrenza.
- **Misurazione e Valorizzazione (Comunicametria®):** Il percorso fornisce un metodo scientifico per misurare l’efficacia delle attività di comunicazione, aumentare il valore del brand e generare nuove fonti di ricavo come le royalties.

Il Recruiting Strategico

Corso operativo per selezionatori

Descrizione

Un corso operativo che guida attraverso l'intero processo di selezione: dalla definizione del profilo alla conduzione del colloquio. Illustra diversi stili di intervista e tecniche per valutare i candidati e prendere decisioni di assunzione consapevoli.

Destinatari

Dirigenti
Titolari di Piccole Imprese
Lavoratori settore HR

Punti Chiave del Corso

- **Processo di Selezione Strutturato:** Il corso fornisce un metodo passo-passo per gestire il recruiting.
- **Tecniche di Intervista:** Il programma descrive diversi stili e tecniche di colloquio.
- **Valutazione e Decisione:** Il percorso offre strumenti e criteri per valutare i candidati in modo comparativo.



Personal Branding: Manager di Te Stesso

Focus sul Personal Branding

Descrizione

Un percorso per la valorizzazione della propria immagine professionale. Spiega come applicare a se stessi i principi del marketing per costruire un “brand personale” solido, affrontando temi come la comunicazione efficace e l’intelligenza emotiva.

Destinatari

Professionisti
Manager
Neolaureati

Punti Chiave del Corso

- **Marketing di Se Stessi (Personal Branding):** Il corso insegna a definire e comunicare la propria identità professionale.
- **Intelligenza Emotiva:** Il programma sottolinea l’importanza di gestire le emozioni per il successo nelle relazioni.
- **Comunicazione e Immagine:** Il percorso fornisce tecniche per migliorare la comunicazione e curare la propria reputazione.



Brand Telling: Narrazione Strategica

Costruire Brand di Successo con lo Storytelling Autentico

Descrizione

Un corso per creare e accrescere il valore di un brand sfruttando le potenzialità dello storytelling nell'era digitale. Processi di branding e dinamiche narrative si intrecciano per definire un quadro teorico e operativo. La narrazione della marca è presentata come tecnica di gestione dei contenuti, filosofia e cultura d'impresa, introducendo una metodologia (Brand Value Telling Journey) per supportare la creazione e la gestione del valore.



Destinatari

Operatori di marketing e comunicazione d'impresa
Studiosi e Studenti universitari
Manager
Imprenditori

Punti Chiave del Corso

- **Branding e Storytelling:** Il corso unisce i processi di costruzione della marca (branding) con le tecniche di narrazione (storytelling) in un unico framework strategico, adattandola all'era digitale.
- **Dalla Narrabilità alla Raccontabilità:** Lo storytelling non è solo "raccontare storie", ma un processo che parte dalla capacità potenziale di un brand di essere narrato (narrability) e si sviluppa nella sua effettiva capacità di essere raccontato in modo strategico (tellability).
- **Brand Value Telling Journey:** Viene introdotta una metodologia originale che funge da guida nel processo di creazione e gestione del valore della marca attraverso la narrazione, con un focus sul nuovo percorso decisionale del consumatore e sui "moment of truth" digitali.

Brand Activism: Purpose in Azione

Trasformare i Valori Aziendali in Vantaggio Competitivo Autentico

Descrizione

Un corso per guidare le aziende oltre la Corporate Social Responsibility, verso un attivismo di marca autentico. Il programma esplora come e perché le imprese debbano prendere posizione su questioni sociali, politiche e ambientali. Fornisce un framework strategico per scegliere le cause giuste, integrare l'attivismo nel modello di business e comunicarlo efficacemente per creare un legame profondo con i consumatori.

Destinatari

CEO
Manager
Professionisti del marketing e della Comunicazione
Imprenditori
Studenti

Punti Chiave del Corso

- **Dall'Impegno Passivo all'Azione Concreta:** Il corso segna il passaggio dalla tradizionale CSR, spesso percepita come un'attività passiva, a un attivismo di marca proattivo, dove l'azienda prende una posizione chiara e agisce di conseguenza su temi sociali rilevanti.
- **Il Purpose come Leva Strategica:** L'attivismo non è una tattica di marketing, ma l'espressione autentica del "purpose" di un'azienda. Il programma insegna a integrare i valori nella strategia di business per generare un impatto e costruire un vantaggio competitivo duraturo.
- **Creare Lealtà:** In un mercato in cui i consumatori, specialmente le nuove generazioni, scelgono i brand in base ai valori che rappresentano, il corso dimostra come un attivismo sincero sia la chiave per costruire una lealtà profonda e trasformare i clienti in veri e propri sostenitori.



I Fondamenti del Brand: Guida Strategica

Progettare e Sviluppare Identità Eccellenti e Autorevoli

Descrizione

Project management Ab oreper cid ma sed quia am, opturionsed et et eum sequi dunt. Ut occaes dolorup tatemol orerfernat iustes et ommoluptatur ad magnimus re volum solor mo tendis cupidi vendi aspedi dolum nim site rempor am, que pro evender feribus aut at quis mossum dolorem. Nam explique voleseq uaestius pro to eicilis ut landa porestrum ipit, consequer porporeptate volores tiberumctionectas nimintiam

Destinatari

Leader d'impresa
Amministratori
Imprenditori
Professionisti del Marketing

Punti Chiave del Corso

- **Oltre il Prodotto, la Percezione:** Il corso insegna a superare la logica concorrenziale basata sulle caratteristiche di prodotti e servizi. Il vero valore di un brand risiede nella percezione che riesce a costruire nella mente dei consumatori, che lo rendono unico e desiderabile.
- **Identità di Marca:** Il programma illustra come definire e progettare gli elementi portanti dell'identità di un brand. Questa identità, se coerente e ben comunicata, diventa la base solida su cui costruire un vantaggio competitivo duraturo e non facilmente imitabile.
- **Dalla Strategia alla Cultura Aziendale:** Un brand di successo non è solo comunicazione esterna, ma è il riflesso di una forte cultura interna. Il corso spiega come le strategie di branding debbano essere integrate con la cultura aziendale per garantire autenticità e coerenza in ogni punto.



Landing Page Vincente: il Metodo

Trasforma il tuo sito in una macchina per acquisire clienti

Descrizione

Un corso per trasformare il proprio sito web in una fonte costante di vendite e richieste di contatto. Il programma insegna ad agire solo sulle “leve giuste”, combinando copywriting persuasivo, web design orientato alla conversione e principi di neuromarketing. Fornisce un metodo pratico per creare pagine web che catturano l'attenzione, conquistano la fiducia dell'utente e lo guidano in modo naturale verso l'azione desiderata, ottimizzando il ritorno sugli investimenti pubblicitari.



Destinatari

Imprenditori
Marketer
Consulenti
Freelance

Punti Chiave del Corso

- **Offerta Invincibile come Nucleo:** Il corso insegna che prima di ogni elemento grafico o testuale, il successo di una landing page si fonda su un'offerta chiara, specifica e irresistibile, che risponda in modo diretto a un problema sentito dal cliente target.
- **Funnel di Vendita Sostenibile:** Il programma insegna ad integrare la landing page in un funnel di vendita efficace. Questo approccio strategico indica le priorità per sviluppare il business in modo sostenibile, concentrandosi solo sulle attività che portano a risultati concreti.
- **Persuasione Etica basata sulla Fiducia:** Il corso illustra tecniche di scrittura persuasiva (copywriting) e l'uso di stimoli visivi che non mirano a manipolare, ma a costruire un rapporto di fiducia. L'obiettivo è creare empatia e dimostrare credibilità per convincere l'utente ad agire subito.

L'Arte della Chiusura: Tecniche Efficaci

Guida Pratica per Finalizzare Ogni Trattativa Commerciale

Descrizione

Un corso specializzato sulla fase cruciale della vendita: la chiusura. Il programma presenta un repertorio di tecniche specifiche e collaudate (dalla chiusura di Colombo a quella alternativa) per superare le ultime esitazioni del cliente, gestire le richieste di sconto e finalizzare con successo la trattativa commerciale, trasformando un "forse" in un "sì" definitivo e aumentando radicalmente il proprio tasso di conversione.

Destinatari

Venditori
Agenti Commerciali
Sales Manager

Punti Chiave del Corso

- **Specializzazione sulla Chiusura:** Il corso è interamente focalizzato sul momento più critico e decisivo della vendita, fornendo strumenti specifici per aumentare il tasso di successo nel finalizzare gli ordini e superare la paura del rifiuto finale.
- **Repertorio di Tecniche Pratiche:** Il programma presenta un'ampia e variegata gamma di tecniche psicologiche e pratiche, come la "chiusura alternativa", per gestire le diverse situazioni e tipologie di clienti al momento della decisione.
- **Trasformare l'Interesse in Ordine:** L'obiettivo non è solo persuadere, ma guidare il cliente a prendere una decisione d'acquisto positiva, superando le ultime obiezioni e trasformando l'interesse in un contratto firmato.



Public Speaking: Metodo Efficace

Tecniche pratiche per presentazioni ad alto impatto

Descrizione

Un corso pratico e completo che fornisce un metodo strutturato per padroneggiare l'arte del public speaking. Il programma insegna a gestire l'ansia da palcoscenico, a organizzare i contenuti in modo logico e coinvolgente e a utilizzare al meglio la comunicazione verbale e non verbale (voce, gesti, postura) per catturare l'attenzione del pubblico. Attraverso tecniche collaudate, il percorso guida il partecipante a costruire presentazioni persuasive e farsi ascoltare.



Destinatari

Manager
Professionisti
Venditori
Formatori
Studenti

Punti Chiave del Corso

- **Gestione dell'Ansia:** Il corso fornisce tecniche pratiche per trasformare l'ansia da palcoscenico da ostacolo a risorsa, imparando a controllare le reazioni fisiologiche e a usare l'adrenalina per aumentare la propria energia e carisma comunicativo.
- **Architettura della Presentazione:** Il programma insegna a strutturare un discorso in modo logico e persuasivo, partendo da un'apertura che cattura l'attenzione, sviluppando i punti chiave con chiarezza e arrivando a una chiusura memorabile che spinga il pubblico all'azione.
- **Potere della Comunicazione Non Verbale:** Oltre alle parole, il corso si focalizza sull'uso consapevole del linguaggio del corpo, della gestualità, del contatto visivo e delle variazioni vocali, elementi fondamentali per trasmettere sicurezza, credibilità e per mantenere alta l'attenzione.

Il Codice del Pitch Vincente

Comunica, convinci e ottieni sempre un sì: il metodo STRONG

Descrizione

Un corso basato sul rivoluzionario metodo STRONG di Oren Klaff. Il programma svela le neuroscienze dietro ogni pitch di successo, insegnando a controllare la dinamica della conversazione (framing), a catturare l'attenzione del cervello primordiale e a trasformare ogni presentazione in una collaborazione dove il cliente desidera ciò che offri. Un approccio controintuitivo per presentare, persuadere e vincere qualsiasi accordo.

Destinatari

Imprenditori
Startupper
Venditori
Manager



Punti Chiave del Corso

- **Controllo del Frame:** Il corso insegna che in ogni interazione esiste una "cornice" di riferimento (frame) che definisce il contesto e il potere. La chiave per persuadere non è scontrarsi con il frame dell'interlocutore, ma imporre il proprio, mantenendo lo status più elevato.
- **Parlare al Cervello Primitivo:** Le decisioni non vengono prese dalla neocorteccia analitica, ma da una parte più antica e istintiva del cervello. Il programma spiega come strutturare il messaggio in modo semplice, visivo, nuovo e concreto per superare i filtri di questa parte.
- **Posizionarsi come il Premio:** L'errore più comune è mostrarsi bisognosi. Il corso insegna a invertire questa dinamica, posizionando se stessi e la propria offerta come il "premio" che la controparte deve meritarsi di ottenere. Questo cambia radicalmente l'equilibrio di potere.

ORGANIZZAZIONE D'IMPRESA

ELENCO DEI CORSI

Un'area formativa che esplora l'Organizzazione d'Impresa in tre dimensioni strategiche: dalla progettazione della macrostruttura per rispondere alle sfide del mercato, all'ottimizzazione dei processi trasversali per massimizzare l'efficienza, fino alla gestione del capitale umano per valorizzare i talenti e creare team vincenti.

Completa il percorso una guida operativa per la redazione del DVR (D.Lgs. 81/08), adempimento cruciale per la sicurezza aziendale.

Organizzazione Aziendale

Strutturare, adattare e guidare l'azienda moderna

Descrizione

Un corso accademico di riferimento che esplora in modo approfondito le teorie e i modelli di progettazione organizzativa. Il programma analizza come le aziende si strutturano per rispondere alle sfide dell'ambiente esterno, della globalizzazione, della tecnologia e della sostenibilità. Questa edizione è aggiornata con temi attuali come la trasformazione digitale, l'etica e l'impatto dell'intelligenza artificiale, arricchita da casi studio italiani ed europei.



Destinatari

Studenti universitari di Economia e Management

Manager

Ddirigenti

Consulenti

Professionisti

Punti Chiave del Corso

- **Contingenza Organizzativa:** Il corso insegna che la progettazione ottimale dipende da molteplici fattori (ambiente, tecnologia, dimensioni, strategia) e che i manager devono saper adattare la struttura al contesto.
- **Progettazione per l'Adattabilità:** In un mondo in continuo cambiamento, il percorso esplora modelli (come le strutture a matrice, orizzontali o a rete) che favoriscono l'innovazione, la flessibilità e una rapida risposta al mercato.
- **Dinamiche Interne ed Esterne:** L'analisi non si limita alla struttura interna, ma si estende alle relazioni interorganizzative, alla gestione del potere, dei conflitti e della cultura aziendale, elementi cruciali per il successo a lungo termine.

La gestione dei processi aziendali

Mappare e ottimizzare per massimizzare l'efficienza

Descrizione

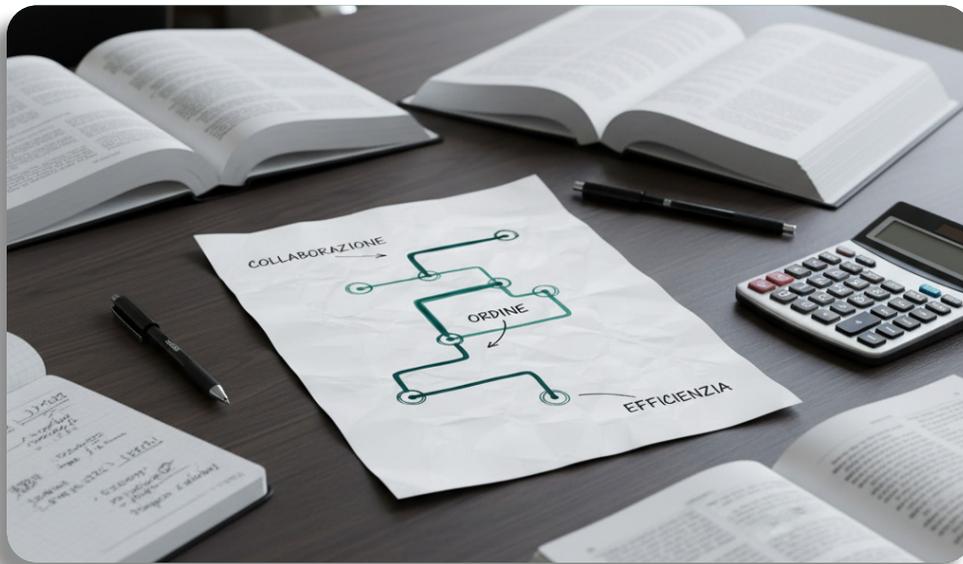
Questo corso fornisce una metodologia strutturata e completa per analizzare, mappare e riprogettare i processi aziendali. Combinando concetti teorici con esempi pratici, il programma guida il partecipante nell'adozione di un approccio per processi, fondamentale per aumentare l'efficienza, ridurre i costi e migliorare la qualità dei prodotti/servizi offerti al cliente finale.

Destinatari

Studenti di ingegneria gestionale ed economia
Manage
Analisti di processo
Consulenti
Imprenditori

Punti Chiave del Corso

- **Visione per Processi (e non per Funzioni):** Il concetto fondamentale del corso è superare la visione a “silos” delle funzioni aziendali (acquisti, produzione, vendite) per adottare una visione trasversale che segue il flusso di creazione del valore per il cliente.
- **Mappatura e Riprogettazione (BPR):** Il programma offre strumenti pratici (come il Business Process Model and Notation - BPMN) per “disegnare” i processi esistenti, identificarne le criticità (colli di bottiglia, sprechi) e progettare di nuovi, più snelli ed efficaci.
- **Miglioramento Continuo e Tecnologia:** Il percorso evidenzia come la gestione per processi sia un ciclo continuo di misurazione e miglioramento, sottolineando il ruolo cruciale delle tecnologie ICT nel supportare e automatizzare i processi aziendali.



Gestione delle Risorse Umane

Attrarre, sviluppare e valorizzare i talenti per creare team vincenti

Descrizione

Il corso tratta in modo sistematico tutte le leve e gli strumenti della gestione delle risorse umane, considerandole una leva strategica per il successo dell'impresa. Il programma analizza l'intero ciclo di vita del dipendente in azienda: dalla ricerca e selezione, alla formazione, valutazione, sviluppo, compensation e relazioni sindacali, con un'attenzione particolare alle sfide attuali come la digital transformation e i nuovi modelli di lavoro (es. smart working).



Destinatari

Studenti di discipline Economiche e Psicologiche
Professionisti HR (specialisti e manager)
Manager

Punti Chiave del Corso

- **Persona al Centro:** L'approccio del corso è considerare i dipendenti non come semplici "risorse", ma come persone portatrici di motivazioni, competenze e aspirazioni, creando valore sia per l'azienda sia per l'individuo.
- **Ciclo di Gestione del Personale:** Il programma illustra in modo integrato tutte le fasi della gestione HR, mostrando come le diverse pratiche (es. selezione, formazione e ricompensa) debbano essere coerenti e allineate alla strategia aziendale.
- **Adattamento alle Nuove Sfide:** Il percorso si distingue per l'attenzione ai trend emergenti, come l'impatto del digitale sul lavoro, la gestione della diversità (diversity & inclusion), il benessere organizzativo e la necessità di modelli di leadership moderni.

Fiscalità e Adempimenti nelle Holding

Corso pratico per vantaggi fiscali e strategie

Descrizione

Un corso eminentemente pratico e operativo per professionisti che si occupano della costituzione e della gestione di società holding. Il programma analizza in modo approfondito e aggiornato tutti gli aspetti fiscali (PEX, consolidato fiscale, disciplina delle società di comodo), gli adempimenti societari e contabili previsti dalla normativa vigente, configurandosi come un percorso di lavoro indispensabile per la consulenza in questo specifico settore.



Destinatari

Commercialisti
Consulenti fiscali
Avvocati tributaristi
Responsabili amministrativi di gruppi societari

Punti Chiave del Corso

- **Percorso eminentemente operativo:** È un corso pensato per la pratica quotidiana di commercialisti e consulenti, con un taglio concreto e orientato alla soluzione dei problemi.
- **Specializzazione sulle holding:** Il programma analizza in modo approfondito tutti gli aspetti fiscali (PEX, consolidato) e societari specifici di questa particolare struttura aziendale.
- **Aggiornamento costante alla normativa vigente:** Il corso fornisce un quadro completo della normativa in vigore, aggiornato all'anno di riferimento per garantire la massima affidabilità.

Reporting di Sostenibilità

Corso sugli standard GRI e alla rendicontazione non finanziaria

Descrizione

Questo corso illustra in modo completo e dettagliato il processo di rendicontazione non finanziaria, un'attività sempre più cruciale per le aziende moderne. Vengono analizzati sia gli obblighi normativi per le grandi imprese (D.Lgs. 254/2016), sia i principali standard internazionali volontari, come quelli del Global Reporting Initiative (GRI). Il percorso guida le aziende passo dopo passo nella redazione di bilanci di sostenibilità che siano trasparenti, comparabili e utili per tutti gli stakeholder.

Destinatari

Manager
Consulenti
Professionisti della CSR e della finanza aziendale



Punti Chiave del Corso

- **Percorso completo al reporting non finanziario:** Il corso offre una panoramica esaustiva del processo di redazione di un bilancio di sostenibilità, dalla raccolta dei dati alla comunicazione finale, secondo le normative e le best practice.
- **Analisi dettagliata degli standard (GRI, GBS):** Il programma spiega in modo approfondito i principali framework internazionali per la rendicontazione, aiutando le aziende a scegliere e applicare l'approccio migliore per garantire trasparenza e comparabilità.
- **Approccio pratico e normativo:** Il percorso copre sia gli aspetti tecnici della rendicontazione, sia gli obblighi normativi vigenti per le grandi imprese, rendendolo un supporto indispensabile per la compliance e la comunicazione strategica.

Sostenibilità e Valore ESG

Strategie operative per professionisti e Manager

Descrizione

Un corso operativo che spiega come integrare concretamente i fattori ambientali, sociali e di governance (ESG) all'interno delle strategie aziendali. Il programma dimostra, con un approccio pratico e basato su casi concreti, come un'attenta gestione delle tematiche ESG non sia solo una questione etica, ma una leva fondamentale per creare valore economico a lungo termine, migliorare l'accesso al credito, attrarre investimenti e rafforzare la competitività.

Destinatari

Professionisti
Manager
Consulenti finanziari
Imprenditori

Punti Chiave del Corso

- **Collegamento tra performance ESG e valore:** Il corso dimostra con dati e casi studio come una gestione proattiva della sostenibilità si traduca in vantaggi competitivi tangibili, come la riduzione dei rischi, l'attrazione di capitali e il miglioramento della performance finanziaria.
- **Percorso per professionisti e imprese:** Il programma si rivolge a manager e consulenti offrendo un linguaggio chiaro e un approccio orientato all'azione per implementare strategie ESG che migliorino la reputazione, l'accesso al credito e la resilienza aziendale.



Welfare Aziendale

Focus su vantaggi fiscali e benefit flessibili

Descrizione

Un corso operativo completo che analizza il welfare aziendale come strumento strategico di gestione delle risorse umane e di ottimizzazione del costo del lavoro. Il programma esamina in dettaglio l'evoluzione normativa, le diverse tipologie di beni e servizi (flexible benefit), i vantaggi fiscali per azienda e dipendenti, e offre spunti pratici e best practice per implementare un piano di welfare efficace.

Destinatari

Manager HR
Responsabili del personale
Consulenti del lavoro
Imprenditori

Punti Chiave del Corso

- **Percorso operativo completo e aggiornato:** Il corso analizza in dettaglio tutti gli aspetti del welfare aziendale: normativi, fiscali, gestionali e di comunicazione, fornendo un quadro completo e attuale della materia.
- **Welfare come strumento strategico per le HR:** Il programma posiziona il welfare non come un costo, ma come una leva strategica per attrarre e trattenere talenti, migliorare il clima aziendale e ottimizzare il costo del lavoro.
- **Focus sui vantaggi fiscali e “flexible benefit”:** Il percorso spiega in modo chiaro e con esempi pratici i benefici fiscali per l'azienda e per i dipendenti, e illustra le diverse tipologie di beni e servizi che possono essere offerti.



Manuale di Gestione per le PMI

Strategie per organizzare e far crescere l'Impresa

Descrizione

Un corso pratico e completo dedicato specificamente al mondo delle piccole e medie imprese. Il programma affronta tutti gli aspetti chiave della gestione di una PMI: l'organizzazione aziendale, la gestione delle risorse umane, il controllo di gestione, le strategie commerciali e di marketing. Ricco di esempi concreti, checklist e consigli operativi, è un valido supporto per chi vuole avviare una nuova impresa o migliorare la gestione di un'attività già esistente.

Destinatari

Imprenditori di PMI
Aspiranti imprenditori
Manager di PMI

Punti Chiave del Corso

- **Percorso pratico per la gestione di PMI:** Il corso affronta con un linguaggio concreto e operativo tutti gli aspetti chiave per creare, organizzare e gestire con successo una piccola o media impresa, tenendo conto delle sue specificità.
- **Approccio gestionale completo:** Il programma copre in modo integrato le diverse aree funzionali: dall'organizzazione interna alla gestione delle risorse umane, dal controllo di gestione fino alle strategie commerciali e di marketing.
- **Ricco di esempi e consigli pratici:** È un valido supporto operativo per gli imprenditori, grazie a numerosi esempi, checklist e consigli che possono essere applicati direttamente nella realtà aziendale.



Intelligenza Artificiale per Imprenditori

Mercato, Applicazioni e Implementazione

Descrizione

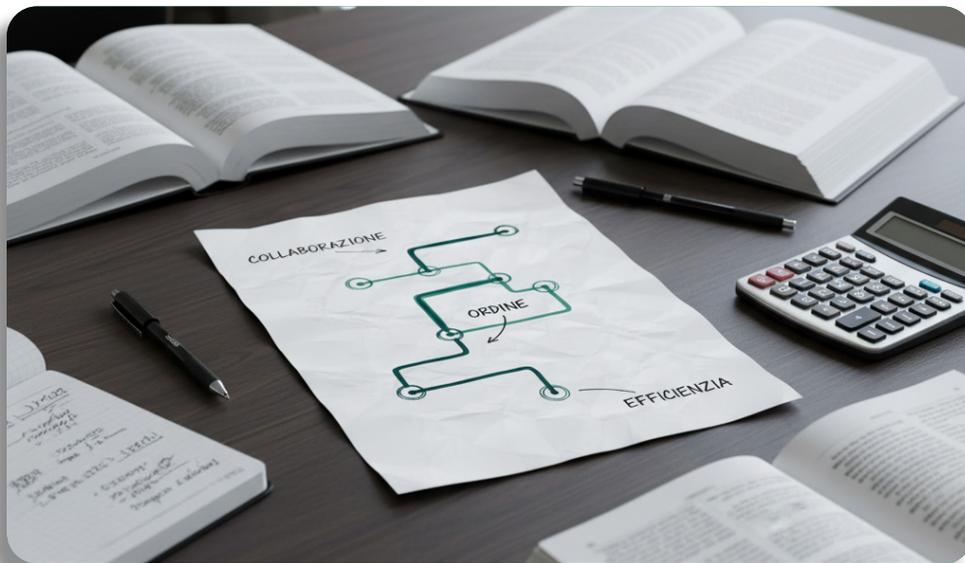
Un percorso di formazione sull'Intelligenza Artificiale per Imprenditori, con un approccio pragmatico e orientato al business. L'obiettivo è fornire la visione e gli strumenti per capire dove e come l'IA può trasformare un'azienda, navigando il mercato delle soluzioni disponibili. Non è un corso per formare tecnici, ma leader capaci di comprendere il panorama tecnologico, identificare opportunità strategiche e guidare l'implementazione dell'IA per ottenere un vantaggio competitivo.

Destinatari

Imprenditori e titolari di PMI
Manager
Dirigenti
Consulenti Strategici

Punti Chiave del Corso

- **Demistificazione e visione strategica:** Il corso decodifica l'IA (Machine Learning, GenAI) e ne spiega l'impatto strategico sul business, promuovendo una cultura aziendale orientata ai dati.
- **Guida al mercato di soluzioni e piattaforme:** Il programma offre una mappatura dei principali strumenti (OpenAI, Microsoft Copilot, Google Gemini) e delle piattaforme cloud (Azure, AWS, GCP) per orientare le scelte.
- **Roadmap di implementazione e governance:** Il percorso fornisce un metodo pratico per definire una strategia di IA, identificare i casi d'uso prioritari, calcolare il ROI e gestire gli aspetti etici e normativi.



PROJECT MANAGEMENT

ELENCO DEI CORSI

Modulo completo e su più livelli. Il corso guida nella preparazione per le certificazioni professionali più richieste (PMP e CAPM), attraverso manuali specifici e simulazioni d'esame realistiche.

Viene trattato lo standard di riferimento globale, la Guida al PMBOK® 7° Edizione, con la sua evoluzione verso un approccio basato sui principi.

Si esplorano inoltre le strategie moderne per l'era digitale, con un focus sulle metriche di valore, e si promuove un approccio integrato che unisce metodologie e soft skills.

Simulazione PMP di Livello Avanzato

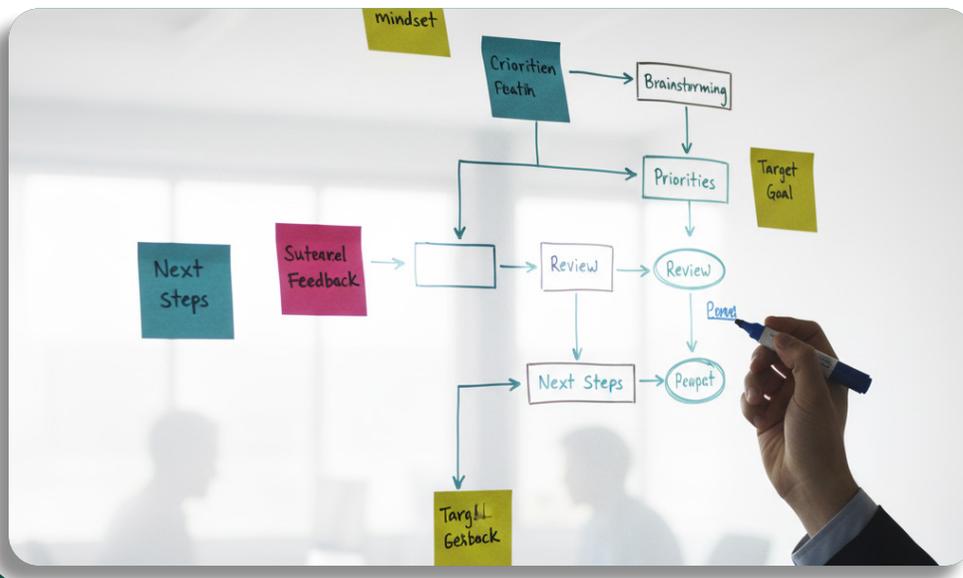
Test di preparazione per la certificazione

Descrizione

Questo corso si configura come un supporto formativo essenziale e avanzato per la preparazione intensiva alla certificazione PMP. Attraverso una serie di simulazioni d'esame realistiche e complesse, basate su scenari pratici, il programma permette di testare in modo approfondito la conoscenza degli standard del PMI. I contenuti sono pienamente allineati con le più recenti direttive, coprendo la 6a e 7a edizione della Guida al PMBOK® e l'Agile Practice Guide, garantendo così una preparazione completa e attuale.

Destinatari

Candidati alla certificazione PMP



Punti Chiave del Corso

- **Preparazione intensiva per la PMP:** Il corso offre un training rigoroso attraverso simulazioni d'esame che replicano fedelmente la difficoltà, il formato e gli scenari delle domande ufficiali, permettendo di identificare e colmare le proprie lacune.
- **Livello avanzato e realistico:** Le domande sono progettate per essere complesse e basate su scenari lavorativi concreti, testando non solo la conoscenza teorica ma anche la capacità di applicare i principi del project management in situazioni reali.
- **Aggiornamento agli standard delle PMI:** I contenuti sono pienamente allineati con la 6a e 7a edizione della Guida al PMBOK® e con l'Agile Practice Guide, assicurando una preparazione in linea con le più recenti evoluzioni della professione.

Preparazione all'Esame CAPM® del PMI®

Corso completo sullo standard di Project Management

Descrizione

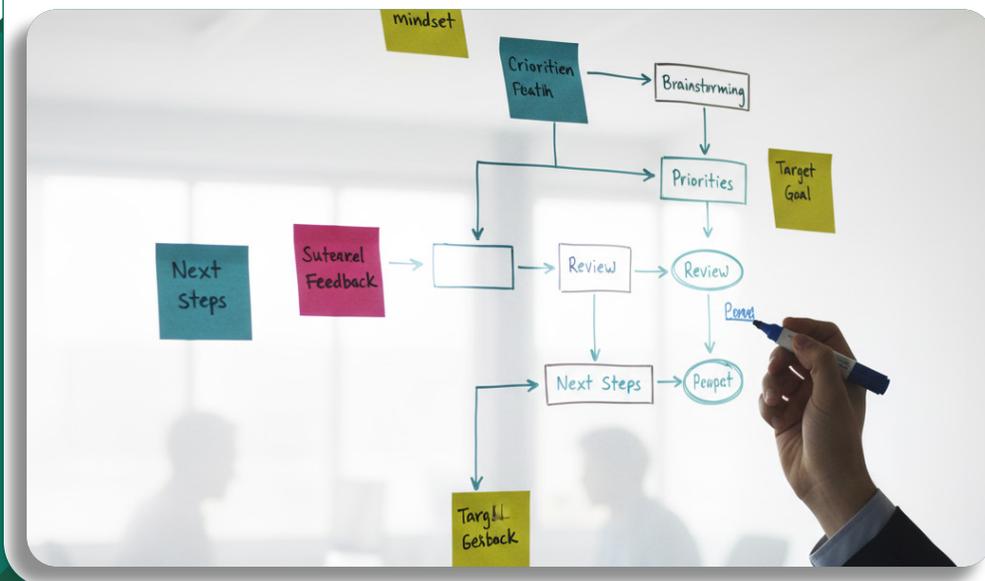
Un corso completo e specifico per la preparazione agli esami di certificazione del Project Management Institute, in particolare per la CAPM® (Certified Associate in Project Management), ma utile anche per la PMP®. Il programma tratta in modo chiaro, strutturato e didattico tutti gli argomenti d'esame, arricchendo la spiegazione con numerosi esempi pratici, suggerimenti per affrontare i test e un glossario delle keyword in inglese, essenziale per familiarizzare con la terminologia ufficiale del PMI.

Destinatari

Candidati alla certificazione CAPM®

Punti Chiave del Corso

- **Preparazione mirata per la CAPM®:** Il corso fornisce un percorso di studio completo e focalizzato specificamente sugli argomenti richiesti per la certificazione "entry-level" del PMI, ideale per chi si avvicina alla professione.
- **Struttura chiara e didattica:** Il contenuto è organizzato in modo logico e progressivo, con esempi concreti, domande di ripasso e consigli pratici che facilitano l'apprendimento e la memorizzazione.
- **Glossario inglese-italiano:** Il programma include uno strumento fondamentale per padroneggiare la terminologia ufficiale del PMI in lingua inglese, un requisito indispensabile per superare con successo l'esame di certificazione.



PSICOLOGIA E CRESCITA PERSONALE

ELENCO DEI CORSI

Un'area formativa per esplorare la mente e sbloccare il potenziale personale e professionale.

Si parte dai fondamenti della psicologia (intelligenza emotiva, bias cognitivi e pensiero laterale) per comprendere i meccanismi della persuasione e del problem solving.

I percorsi sviluppano competenze pratiche come il public speaking e la motivazione, e insegnano a creare abitudini vincenti con il metodo dell'effetto composto. Infine, focus su genitorialità e carriera, dal personal branding al recruiting.

Psicologia Nera

Tecniche di manipolazione e ingegneria sociale

Descrizione

Questo corso esplora il lato “oscuro” della psicologia, analizzando le tecniche di manipolazione mentale, persuasione occulta e influenza sociale. L'obiettivo è duplice: fornire gli strumenti per riconoscere e difendersi dalla manipolazione e spiegare come usare alcuni di questi principi in modo etico per migliorare la comunicazione.

Destinatari

Interessati a psicologia, comunicazione, vendita e autodifesa mentale

Punti Chiave del Corso

- **Duplice obiettivo:** difesa e persuasione: Il corso insegna a riconoscere e a difendersi dalla manipolazione, ma anche a usare le tecniche in modo etico.
- **Ampio repertorio di tecniche:** Il programma analizza 160 diverse tecniche di manipolazione e persuasione.
- **Applicabilità pratica:** Il percorso fornisce strumenti per migliorare la propria comunicazione e capacità di influenza nella vita di tutti i giorni.



PNL: Focus sui corsi

Psicologia oscura, linguaggio del corpo e comunicazione persuasiva

Descrizione

Una raccolta completa che offre una panoramica a 360 gradi sulle discipline legate all'influenza e alla comunicazione interpersonale. Il percorso esplora la psicologia oscura, la PNL, il linguaggio del corpo e la comunicazione persuasiva.

Destinatari

Studenti di psicologia
Professionisti della comunicazione
Venditori
Manager

Punti Chiave del Corso

- **Raccolta "5 in 1":** Il corso offre una panoramica completa su diverse discipline (PNL, linguaggio del corpo, psicologia oscura) in un unico percorso.
- **Arsenale completo di strumenti:** Il programma fornisce un set di tecniche per comprendere, analizzare e influenzare gli altri.
- **Approccio olistico alla comunicazione:** Il percorso integra diversi aspetti della comunicazione verbale, non verbale e psicologica.



Il cervello del bambino

Percorso neuroscientifico per genitori ed educatori

Descrizione

Un corso che traduce le più recenti scoperte delle neuroscienze in consigli pratici per i genitori, spiegando come funziona il cervello dei bambini e come le esperienze quotidiane possano modellarlo per favorire lo sviluppo intellettuale, emotivo e sociale.

Destinatari

Genitori
Educatori
Pediatri
Psicologi

Punti Chiave del Corso

- **Base neuroscientifica:** Il corso traduce le scoperte scientifiche sul cervello del bambino in consigli pratici per i genitori.
- **Linguaggio semplice e coinvolgente:** Il programma rende accessibili concetti complessi di neuroscienze e psicologia dello sviluppo.
- **Percorso per uno sviluppo ottimale:** Il percorso aiuta i genitori a favorire lo sviluppo intellettuale ed emotivo dei figli in modo consapevole.



Intelligenza Emotiva

Sviluppare il quoziente emotivo per il successo e la felicità

Descrizione

Il corso che ha rivoluzionato il modo di pensare all'intelligenza, dimostrando che le competenze emotive e sociali sono spesso più importanti del QI per raggiungere il successo professionale, il benessere personale e la felicità.

Destinatari

Manager
Leader
HR
Studenti

Punti Chiave del Corso

- **Programma fondamentale:** È il corso che ha reso popolare a livello mondiale il concetto di intelligenza emotiva.
- **Validità scientifica:** I concetti sono supportati da numerose ricerche e studi scientifici.
- **Focus sul successo e la felicità:** Il percorso dimostra come le competenze emotive siano più importanti del QI per il benessere e la realizzazione personale.



Gestire i capricci dei bambini

Corso operativo per genitori ed educatori

Descrizione

Un corso di grande aiuto per genitori ed educatori per gestire i comportamenti “difficili” dei bambini, aiutando a comprenderne le cause e offrendo strategie pratiche per aiutarli a gestire le proprie emozioni intense.

Destinatari

Genitori
Educatori
Insegnanti
Psicologi infantili

Punti Chiave del Corso

- **Supporto pratico per genitori ed educatori:** Il corso offre strumenti concreti per gestire i comportamenti “difficili” dei bambini.
- **Comprensione delle cause:** Il programma aiuta a capire cosa si nasconde dietro capricci, collera e aggressività.
- **Approccio costruttivo:** Il percorso insegna a incanalare positivamente l'energia dei bambini e a gestire le loro emozioni intense.



Il Fattore 1%

Il metodo dell'effetto composto per ottimizzare la performance

Descrizione

Il corso propone un metodo semplice ma potente basato su piccoli miglioramenti costanti (1% al giorno). Spiega come creare abitudini positive che, grazie all'effetto cumulativo, portano a risultati straordinari nel tempo.

Destinatari

Imprenditori
Studenti
Professionisti

Punti Chiave del Corso

- **Metodo semplice e potente:** Il corso propone un approccio basato su piccoli miglioramenti costanti e sostenibili.
- **Contro la procrastinazione:** È un metodo efficace per superare la tendenza a rimandare di fronte a grandi obiettivi.
- **Potere delle abitudini:** Il programma spiega come creare e mantenere abitudini positive che portano a risultati straordinari nel lungo periodo.



Parlare in pubblico ed essere convincenti

Focus su tecniche per progettare presentazioni ad alto impatto

Descrizione

Un corso pratico con 120 tecniche concrete per migliorare la capacità di parlare in pubblico: gestire l'ansia, strutturare un discorso, usare voce e corpo per catturare l'attenzione e presentare idee con sicurezza e carisma.

Destinatari

Professionisti
Manager
Studenti
Formatori

Punti Chiave del Corso

- **Corso pratico con 120 tecniche:** Il programma offre un vasto repertorio di strumenti concreti per migliorare nel public speaking.
- **Copertura completa:** Il percorso affronta tutti gli aspetti: gestione dell'ansia, struttura del discorso, uso della voce e del corpo.
- **Per principianti ed esperti:** È un corso utile sia per chi deve imparare da zero, sia per chi vuole perfezionare le proprie capacità.



Ingegneria della Motivazione

Framework per l'auto-realizzazione e la leadership

Descrizione

Un corso completo per sviluppare l'auto-motivazione e per imparare a motivare gli altri. Il programma esplora le fonti della motivazione, insegna a definire obiettivi chiari e fornisce tecniche per superare gli ostacoli e mantenere alta la determinazione.

Destinatari

Manager
Leader
Imprenditori
HR

Punti Chiave del Corso

- **Percorso di auto-motivazione e motivazione:** È un corso utile sia per la crescita personale sia per la leadership.
- **Tecniche collaudate:** Il programma fornisce un set di strumenti pratici per definire obiettivi e mantenere alta la determinazione.
- **Approccio completo:** Il percorso esplora le fonti della motivazione e le strategie per superare gli ostacoli e la demotivazione.



Corso per “Imparare a pensare”

Focus sul metodo del pensiero laterale per la creatività

Descrizione

Un corso che insegna a utilizzare la mente in modo più efficace e creativo, illustrando strategie e strumenti pratici (come i “Sei Cappelli per Pensare”) per superare i blocchi mentali e migliorare il processo decisionale.

Destinatari

Professionisti
Studenti
Creativi

Punti Chiave del Corso

- **Dal padre del “pensiero laterale”:** È un corso fondamentale per imparare a pensare in modo più creativo ed efficace.
- **Strumenti pratici (es. “Sei Cappelli”):** Il programma illustra tecniche famose e potenti per migliorare il problem solving e la creatività.
- **Il pensiero come abilità allenabile:** Il percorso trasforma il modo di pensare da dote innata a competenza che si può apprendere e migliorare.



Problem Solving Creativo

Trasformare i problemi in opportunità

Descrizione

Il corso offre un metodo di lavoro strutturato per affrontare le sfide e i problemi quotidiani. Presenta un percorso per definire il problema, generare soluzioni alternative e implementare la più efficace, trasformando ogni problema in un'opportunità.

Destinatari

Manager
Imprenditori
Consulenti
Team Leader

Punti Chiave del Corso

- **Metodo di lavoro strutturato:** Il corso offre un percorso guidato per affrontare e risolvere i problemi in modo sistematico.
- **Focus sulla trasformazione:** Il programma insegna a vedere i problemi non come ostacoli, ma come opportunità di crescita e innovazione.
- **Integrazione con la creatività:** Il percorso fornisce tecniche di pensiero creativo per generare soluzioni originali ed efficaci.



Corso di Leadership strategica

La strategia del Golden Circle per leader che ispirano

Descrizione

In questo corso rivoluzionario, viene introdotto un potente modello, il “Cerchio d’Oro”, che si basa su una semplice domanda: “Perché?”. Il programma dimostra come i grandi leader abbiano ispirato l’azione comunicando la loro motivazione profonda (il Perché) prima di spiegare come lo fanno (il Come) e cosa fanno (il Cosa). Questo approccio, radicato nella biologia del processo decisionale umano, è la chiave per costruire brand solidi e guadagnare la lealtà di clienti e collaboratori.

Destinatari

Leader
Manager
Imprenditori
Professionisti del marketing

Punti Chiave del Corso

- **Il Cerchio d’Oro (Why, How, What):** Il corso introduce un modello di pensiero e comunicazione che parte dalla motivazione profonda (il “Perché”) per ispirare l’azione, invece di limitarsi a descrivere le caratteristiche di un prodotto (il “Cosa”).
- **Lealtà basata sui valori condivisi:** Il programma spiega che i clienti e i collaboratori più fedeli non scelgono un’azienda per quello che fa, ma per il motivo per cui lo fa, creando un legame basato su credenze e valori comuni.
- **Differenza tra Ispirazione e Manipolazione:** Il percorso distingue nettamente tra le tattiche di marketing a breve termine (prezzi, promozioni) che manipolano il comportamento, e la comunicazione basata sul “Perché” che ispira una lealtà autentica e duratura.



Negoziazione Strategica

Come raggiungere accordi vantaggiosi per tutti

Descrizione

Questo corso introduce il metodo della “negoziazione di principi” sviluppato all’Harvard Negotiation Project. Viene proposto un approccio sistematico per raggiungere accordi vantaggiosi per tutte le parti (win-win), evitando le trappole del compromesso al ribasso o dello scontro frontale. Il metodo si basa su quattro pilastri: separare le persone dal problema, concentrarsi sugli interessi, inventare opzioni per un vantaggio reciproco e insistere su criteri oggettivi.

Destinatari

Manager
Professionisti
Avvocati
Diplomatici

Punti Chiave del Corso

- **Separare le Persone dal Problema:** Il corso insegna a gestire le emozioni e le relazioni interpersonali in modo costruttivo, affrontando il merito della questione in modo oggettivo evitando i conflitti personali.
- **Focalizzarsi sugli Interessi, non sulle Posizioni:** Il programma spiega l’importanza di andare oltre le richieste esplicite delle parti per comprendere i bisogni, le preoccupazioni e le motivazioni sottostanti (gli “interessi”), che sono la vera chiave per sbloccare soluzioni creative.
- **Inventare Opzioni per un Vantaggio Reciproco:** Il percorso promuove un approccio di brainstorming collaborativo per generare una vasta gamma di possibili soluzioni che possano soddisfare gli interessi di entrambe le parti, trasformando una disputa in un’opportunità di creazione di valore.



Negoziazione Win-Win

Corso per trasformare il conflitto in accordo

Descrizione

Questo corso presenta la negoziazione come un processo strategico per trasformare il conflitto in accordo. Il programma illustra le tecniche e le tattiche utilizzate dai negoziatori professionisti e le adatta a contesti aziendali quotidiani. L'approccio "Winner contro Winner" (o Win-Win) si focalizza sulla ricerca di soluzioni che soddisfino gli interessi di tutte le parti coinvolte, costruendo relazioni solide e durature invece di cercare una vittoria a discapito della controparte.

Destinatari

Manager
Venditori
Responsabili acquisti

Punti Chiave del Corso

- **Approccio Win-Win come filosofia negoziale:** Il corso sostiene che l'obiettivo di una negoziazione efficace non è sconfiggere la controparte, ma trovare una soluzione che porti vantaggi a entrambe le parti, trasformando il conflitto in collaborazione.
- **Distinzione tra Interessi e Posizioni:** Il programma enfatizza la necessità di superare le richieste superficiali (posizioni) per scoprire le reali necessità e motivazioni (interessi), dove si trova il terreno comune per un accordo.
- **Gestione strategica del Potere Negoziale:** Il percorso analizza le diverse fonti di potere in una trattativa e insegna a utilizzarle non per dominare l'altro, ma per guidare il processo in modo costruttivo verso un risultato reciprocamente soddisfacente.



Il Codice della Mente

Algoritmi di persuasione e bias cognitivi

Descrizione

Il corso descrive la mente umana come governata da due “sistemi”: uno veloce e intuitivo (Sistema 1) e uno lento e logico (Sistema 2). Svela i bias cognitivi che ci portano a decisioni irrazionali e spiega come fare scelte migliori.

Destinatari

Chiunque sia interessato a psicologia
Economia Comportamentale
Marketing
Leader

Punti Chiave del Corso

- **Sistema 1 e Sistema 2:** Il corso presenta la teoria dei due sistemi che governano il pensiero.
- **Bias Cognitivi ed Euristiche:** Il programma esplora i numerosi “errori” sistematici del nostro pensiero.
- **Prospect Theory (Teoria del Prospetto):** Il percorso descrive il modello su come le persone prendono decisioni in condizioni di rischio.



PNL per presentazioni ad alto impatto

La scienza della comunicazione efficace

Descrizione

Il corso applica i principi della PNL al public speaking. Fornisce un metodo pratico per strutturare presentazioni che influenzino e persuadano il pubblico, utilizzando tecniche per gestire lo stato d'animo e usare pattern linguistici specifici.

Destinatari

Professionisti
Manager
Formatori
Venditori

Punti Chiave del Corso

- **Rapport e Calibrazione:** Il corso presenta tecniche di PNL per entrare in sintonia con il pubblico.
- **Ancoraggio e Gestione dello Stato:** Il programma offre strategie per associare uno stimolo a uno stato emotivo desiderato.
- **Pattern Linguistici Persuasivi:** Il percorso insegna l'utilizzo di specifiche strutture linguistiche per comunicare con l'inconscio.



On-Camera: Comunicare con Sicurezza

Percorso per l'era digitale

Descrizione

Un corso specifico per chi deve comunicare efficacemente attraverso uno schermo. Affronta le sfide uniche del video public speaking: come gestire lo sguardo, la voce, il corpo e come mantenere alta l'attenzione online.

Destinatari

Professionisti
Imprenditori
Content Creator
Formatori
Docenti

Punti Chiave del Corso

- **La Telecamera come Pubblico:** Il corso offre tecniche specifiche per creare una connessione con un pubblico che non si vede.
- **Setting Tecnico e Linguaggio del Corpo:** Il programma dà consigli pratici su inquadratura, illuminazione, audio e gestualità.
- **Struttura del Contenuto per il Video:** Il percorso presenta metodi per adattare i discorsi al formato video per combattere il calo di attenzione.



Diventa il CEO di Te Stesso

Un percorso di coaching per la crescita personale

Descrizione

Un corso di coaching motivazionale che guida il partecipante in un percorso di crescita personale. Insegna a prendere il controllo della propria vita, a definire obiettivi chiari e a sviluppare la mentalità e le strategie per raggiungerli.

Destinatari

Tutti

Punti Chiave del Corso

- **Leadership Personale:** Il corso insegna ad assumersi la piena responsabilità dei propri risultati.
- **Definizione degli Obiettivi (Goal Setting):** Il programma offre un metodo strutturato per definire e raggiungere obiettivi.
- **Gestione dello Stato Mentale ed Emotivo:** Il percorso presenta tecniche pratiche per gestire le emozioni e superare le credenze limitanti.



Freelance Felice

Gestire il lavoro autonomo senza stress

Descrizione

Un corso ironico e pragmatico dedicato ai freelance. Affronta le sfide quotidiane di chi lavora in proprio: gestione del tempo, ricerca clienti, definizione dei prezzi, equilibrio vita-lavoro, offrendo consigli pratici per evitare il burnout.

Destinatari

Freelancers
Professionisti

Punti Chiave del Corso

- **Produttività e Gestione del Tempo:** Il corso offre tecniche e strumenti per organizzare la giornata lavorativa.
- **Gestione del Cliente e del Prezzo:** Il programma dà consigli pratici su come trovare clienti e formulare preventivi.
- **Mentalità e Benessere (Mindset):** Il percorso affronta gli aspetti psicologici del lavoro autonomo.



Il Profilo LinkedIn Efficace

Percorso pratico per ottimizzare la propria presenza

Descrizione

Un corso pratico per ottimizzare il proprio profilo LinkedIn. Spiega, passo dopo passo, come compilare ogni sezione in modo strategico per essere trovati dai recruiter e apparire autorevoli nel proprio settore.

Destinatari

Studenti
Neolaureati
Freelancers
Professionisti

Punti Chiave del Corso

- **Ottimizzazione del Profilo (SEO):** Il corso insegna a utilizzare le parole chiave giuste per aumentare la visibilità.
- **Personal Branding Strategico:** Il programma spiega come costruire una narrazione professionale coerente e convincente.
- **Approccio Pratico e Checklist:** Il percorso ha un taglio molto operativo, con indicazioni chiare e immediate.



Autostima e Carisma: Il Metodo Integrato

Dalla Terapia Cognitivo-Comportamentale (CBT) al Public Speaking

Descrizione

Un percorso pratico per rafforzare l'autostima e la fiducia in sé. Il corso integra i principi della Terapia Cognitivo-Comportamentale (CBT) per modificare gli schemi di pensiero negativi, le tecniche della Programmazione Neuro-Linguistica (PNL) per potenziare la comunicazione e l'Intelligenza Emotiva per gestire le emozioni. Il programma è finalizzato a sviluppare abilità concrete, come parlare in pubblico con carisma e superare l'ansia sociale.

Destinatari

Tutti

Punti Chiave del Corso

- **Ristrutturazione Cognitiva (CBT):** Il corso insegna a riconoscere, sfidare e sostituire i pensieri e le credenze auto-limitanti che minano l'autostima, utilizzando tecniche pratiche della Terapia Cognitivo-Comportamentale.
- **Potenziamento con PNL e Intelligenza Emotiva:** Il programma spiega come usare le tecniche della Programmazione Neuro-Linguistica per riprogrammare la propria mentalità verso il successo e come sviluppare l'intelligenza emotiva per gestire l'ansia e costruire empatia.
- **Abilità Sociali e Public Speaking:** Il percorso fornisce strategie ed esercizi concreti per migliorare le capacità comunicative, imparare a parlare in pubblico con sicurezza e carisma e gestire le interazioni sociali con maggiore disinvoltura.



RISK MANAGEMENT

ELENCO DEI CORSI

Un'area formativa che affronta il Risk Management con una prospettiva strategica e multi-settoriale.

I percorsi spaziano dai framework di Enterprise Risk Management (ERM), per trasformare il rischio in valore, all'implementazione dello standard globale ISO 31000.

Il programma include focus verticali sul Rischio Clinico in sanità e su tecniche operative come la FMEA, applicabile in contesti industriali e di servizio per l'analisi preventiva dei guasti.

Principi di Risk Management Sanitario

Casi, metodologie e applicazioni pratiche

Descrizione

Questo corso introduttivo accompagna il partecipante in un percorso completo all'interno del risk management clinico e assistenziale. Partendo da solide basi teoriche, il programma esplora le complesse dinamiche del settore attraverso l'analisi di casi pratici, metodologie consolidate e applicazioni concrete. L'obiettivo è fornire strumenti per migliorare la qualità delle prestazioni e garantire la sicurezza dei pazienti, senza trascurare la sostenibilità economica del sistema.



Destinatari

Operatori del settore sanitario e socio-sanitario
Neofiti del Risk Management

Punti Chiave del Corso

- **Approccio completo per neofiti:** Il corso fornisce una panoramica a 360 gradi, ideale per chi si avvicina per la prima volta alla materia, senza dare nulla per scontato.
- **Orientamento pratico:** L'analisi di casi concreti e applicazioni reali rende questo percorso immediatamente utile per applicare i concetti teorici alla pratica quotidiana.
- **Visione strategica:** Il programma collega la gestione del rischio alla sostenibilità del sistema e alla qualità delle cure, evidenziando l'impatto del risk management sulle performance complessive.

Il Risk Management in Sanità

Prevenzione, responsabilità e gestione delle controversie

Descrizione

Si tratta di un corso operativo indispensabile, pensato per chi ricopre ruoli di responsabilità nelle aziende sanitarie. Il programma affronta con un linguaggio chiaro le tematiche cruciali della gestione del rischio, dalla prevenzione degli errori e valutazione proattiva, fino all'analisi degli eventi avversi. Un'ampia sezione è dedicata alla responsabilità professionale, approfondendo gli aspetti normativi, etici, psicologici e assicurativi, e fornendo strategie per la gestione delle controversie.



Destinatari

Figure dirigenziali
Risk manager

Punti Chiave del Corso

- **Target specifico per manager:** I contenuti e il linguaggio sono pensati per le figure apicali, offrendo strumenti decisionali e operativi per la governance del rischio.
- **Approccio multidisciplinare:** Il corso integra in modo organico aspetti clinici, legali, assicurativi ed etici, fornendo una visione completa e non settoriale del problema.
- **Focalizzazione sulla prevenzione:** Il programma promuove un cambio di paradigma, offrendo strategie concrete per la prevenzione proattiva degli errori anziché limitarsi alla gestione reattiva.

Enterprise Risk Management (ERM)

Creare valore strategico per l'azienda

Descrizione

Il corso introduce e approfondisce la disciplina dell'Enterprise Risk Management (ERM), presentandola non come un mero strumento difensivo, ma come una potente leva strategica per la creazione di valore sostenibile. Attraverso un approccio sistematico, il programma offre metodologie, tecniche e best practice per integrare la gestione dei rischi nei processi decisionali, trasformando le incertezze in opportunità di crescita e vantaggio competitivo.



Destinatari

Manager
Professionisti
Studenti di Management

Punti Chiave del Corso

- **Creazione di valore:** Il corso supera la visione tradizionale del rischio come minaccia, insegnando a identificarlo e gestirlo come un'opportunità strategica per generare vantaggio competitivo.
- **Approccio sistematico:** Il programma fornisce un framework rigoroso e metodologie strutturate per integrare l'ERM in tutti i processi aziendali, garantendo coerenza ed efficacia.
- **Visione olistica:** Il percorso affronta tutti i rischi d'impresa (finanziari, operativi, strategici) in modo integrato, superando la tipica gestione a "silos" e favorendo una visione d'insieme.

Il metodo FMEA

Gestione del rischio e analisi preventiva dei guasti in ogni settore

Descrizione

Questo corso si concentra su una delle tecniche più efficaci per l'analisi proattiva dei rischi: la FMEA (Failure Mode and Effect Analysis). Il programma illustra in modo dettagliato e con un taglio pratico come applicare questo metodo in contesti molto diversi, dalla manifattura alla sanità. Attraverso esempi concreti e strumenti di supporto, il partecipante impara a identificare, valutare e mitigare i potenziali modi di guasto di un processo o prodotto.



Destinatari

Professionisti

Tecnici (automotive, sanitario) interessati ad applicare la FMEA

Punti Chiave del Corso

- **Focus su una tecnica specifica:** Ideale per chi vuole acquisire una competenza verticale e approfondita sul metodo FMEA, uno degli strumenti di analisi preventiva più potenti e diffusi.
- **Applicabilità intersettoriale:** Il corso dimostra con esempi pratici come la metodologia FMEA possa essere adattata con successo a contesti molto diversi, dalla manifattura alla sanità.
- **Percorso pratico all'implementazione:** Il programma non si limita alla teoria, ma fornisce strumenti concreti e casi studio che guidano il partecipante passo dopo passo nell'applicazione efficace del metodo.

FMEA per l'Industria

Analisi del rischio tecnico secondo lo standard VDA

Descrizione

Un corso tecnico e specialistico che descrive la metodologia FMEA come strumento fondamentale per l'analisi preventiva del rischio tecnico in ambito industriale. Il programma pone un'enfasi particolare sull'applicazione rigorosa e strutturata della metodica secondo lo standard VDA (Verband der Automobilindustrie), riferimento normativo nel settore automobilistico tedesco, fornendo un approccio dettagliato per l'analisi dei rischi di prodotto e di processo.



Destinatari

Ingegneri
Tecnici di processo e di prodotto in ambito industriale
Specialisti del settore automotive

Punti Chiave del Corso

- **Specializzazione industriale:** È un corso altamente focalizzato sull'applicazione della FMEA nel contesto tecnico-industriale, rispondendo alle esigenze specifiche di questo settore.
- **Riferimento allo standard VDA:** Il programma approfondisce l'applicazione secondo lo standard del settore automotive tedesco, un punto di riferimento internazionale per il rigore metodologico.
- **Approccio ingegneristico:** Il percorso offre un'analisi rigorosa, strutturata e ricca di dettagli tecnici, ideale per ingegneri e professionisti che necessitano di uno studio preciso e approfondito.

Gestione Operativa del Rischio

Tecniche avanzate (Bow-Tie, RCA) per applicare la ISO 31000

Descrizione

Il corso si configura come un percorso pratico e operativo per implementare un processo di gestione del rischio in linea con i principi della norma ISO 31000. Vengono illustrati in dettaglio metodi e strumenti avanzati, come la Bow-Tie Analysis per visualizzare e gestire le barriere di prevenzione, e la Root Cause Analysis per identificare le cause profonde degli eventi. L'obiettivo è fornire le competenze per passare da un approccio reattivo a uno proattivo e sistematico.



Destinatari

Manager
Professionisti

Punti Chiave del Corso

- **Allineamento alla ISO 31000:** Il corso rappresenta il percorso di riferimento per chiunque debba implementare un processo di risk management conforme allo standard internazionale, garantendo best practice.
- **Presentazione di strumenti avanzati:** Il programma introduce e spiega in modo chiaro l'utilizzo di tecniche efficaci e moderne come la Bow-Tie e la Root Cause Analysis, arricchendo le competenze del partecipante.
- **Focus sulla gestione operativa:** Il percorso fornisce competenze immediatamente spendibili per tradurre i principi della norma in azioni quotidiane, passando dalla teoria alla gestione sistematica dei rischi.

Risk Management: la norma ISO 31000

Metodo per integrare il rischio nella governance

Descrizione

Questo corso offre un'interpretazione ingegnerizzata e pragmatica della norma ISO 31000, trasformando i suoi principi guida in un metodo operativo e facilmente applicabile. Attraverso un percorso logico e l'analisi di casi di studio, il programma fornisce un framework robusto per progettare, implementare e migliorare un sistema di gestione dei rischi che sia realmente integrato con la governance e i processi decisionali.

Destinatari

Manager
Consulenti
Professionisti

Punti Chiave del Corso

- **Approccio “ingegnerizzato”:** Il corso trasforma i principi guida, spesso astratti, della norma ISO 31000 in un metodo pratico e operativo, con passaggi chiari e replicabili in ogni organizzazione.
- **Framework robusto:** Il programma fornisce un percorso logico e strutturato per progettare e implementare da zero un sistema di gestione del rischio, guidando il partecipante in ogni fase.
- **Integrazione con la governance:** Il percorso spiega concretamente come rendere il risk management una componente strategica, integrandolo nei processi decisionali e nella cultura aziendale.



Risk Management

R.M.P. (Risk Management Persone)

Analisi e copertura dei rischi con il metodo R.M.P.

Descrizione

Questo percorso formativo si focalizza sulle coperture assicurative dedicate ai rischi che colpiscono le persone (vita, infortuni, malattia). L'obiettivo è duplice: illustrare agli Intermediari un approccio consulenziale corretto per analizzare i bisogni del cliente e fornire le competenze per utilizzare efficacemente il software R.M.P. (Risk Management Persone). Vengono inoltre offerte riflessioni sulle ragioni culturali dello scarso sviluppo di questo mercato in Italia.



Destinatari

Intermediari Assicurativi
Consulenti
Formatori del settore

Punti Chiave del Corso

- **Focus sul cliente finale:** Il corso insegna un approccio consulenziale evoluto, basato sull'analisi approfondita dei bisogni reali delle persone e delle famiglie, superando la logica della semplice vendita di prodotto.
- **Integrazione con software:** Il programma fornisce competenze specifiche per l'utilizzo di strumenti software dedicati (R.M.P.), unendo la teoria consulenziale con l'efficienza della tecnologia.
- **Analisi di mercato:** Il percorso offre spunti di riflessione strategica sulle dinamiche e le potenzialità del mercato assicurativo "vita e danni alla persona" in Italia, per una crescita professionale consapevole.

SICUREZZA SUL LAVORO

ELENCO DEI CORSI

Un'offerta formativa completa per gestire gli adempimenti in materia di Salute e Sicurezza sul Lavoro (D.Lgs. 81/2008).

I percorsi approfondiscono il ruolo di figure chiave come l'RSPP e guidano nella redazione del Documento di Valutazione dei Rischi (DVR).

L'offerta copre tutta la formazione obbligatoria: dai corsi generali e specifici per i lavoratori a quelli per addetti antincendio. Il programma affronta anche i rischi emergenti, come quelli legati allo smart working.

Il Responsabile Prevenzione e Protezione

Corso completo sul ruolo e le responsabilità del RSPP

Descrizione

Un corso completo e approfondito dedicato alla figura del Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione (RSPP). Il programma ne esplora a 360 gradi il ruolo, analizzando non solo gli aspetti giuridici e le responsabilità previste dal D.Lgs. 81/2008, ma anche le competenze tecniche per la valutazione dei rischi e le abilità relazionali e comunicative indispensabili per promuovere la cultura della sicurezza.

Destinatari

RSPP
ASPP
Datori di Lavoro
Consulenti sulla sicurezza

Punti Chiave del Corso

- **Analisi Completa della Figura del RSPP:** È un corso approfondito su ruolo, compiti e responsabilità del Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione.
- **Approccio a 360 Gradi:** Il programma analizza in dettaglio gli aspetti giuridici, tecnici, gestionali e relazionali che caratterizzano la funzione del RSPP.
- **Supporto Indispensabile per RSPP e Datori di Lavoro:** Il percorso fornisce un quadro chiaro e completo di questa figura cruciale per la sicurezza aziendale.



Formazione sui Rischi Specifici

Corso per lavoratori conforme all'Accordo Stato-Regioni

Descrizione

Questo percorso didattico è progettato per supportare i datori di lavoro e i formatori nell'erogazione della formazione specifica per i lavoratori, come previsto dall'Accordo Stato-Regioni. Il contenuto è strutturato per essere facilmente adattato ai rischi specifici presenti nelle diverse mansioni e nei diversi comparti aziendali, fornendo una base solida per una formazione efficace e conforme.

Destinatari

Formatori
Datori di Lavoro
RSPP

Punti Chiave del Corso

- **Supporto per la Formazione Obbligatoria:** È un percorso didattico progettato per erogare la formazione specifica ai lavoratori secondo la normativa.
- **Conformità all'Accordo Stato-Regioni:** I contenuti sono pienamente allineati con i requisiti normativi vigenti in materia di formazione.
- **Adattabilità ai Contesti Aziendali:** Il programma è strutturato per essere personalizzato in base ai rischi specifici delle diverse mansioni e dei settori produttivi.



Ergonomia e Lavoro al Videoterminale

Prevenire i disturbi muscolo-scheletrici e visivi

Descrizione

Un supporto formativo dedicato ai lavoratori che utilizzano videoterminali per almeno 20 ore settimanali. Il corso fornisce indicazioni pratiche sull'ergonomia della postazione, la corretta postura, l'importanza delle pause e degli esercizi di stretching, al fine di prevenire l'insorgenza di disturbi muscolo-scheletrici (es. cervicalgia, tendiniti) e visivi (affaticamento della vista).

Destinatari

Lavoratori al videoterminale
Datori di Lavoro
RSPP
Formatori
Medici Competenti

Punti Chiave del Corso

- **Focus sul Rischio da Videoterminale:** È un supporto formativo specifico per uno dei rischi più diffusi e trasversali negli uffici e nel terziario.
- **Indicazioni Pratiche di Ergonomia Applicata:** Il corso fornisce consigli concreti su postura, regolazione della postazione, pause e prevenzione attiva.
- **Prevenzione Efficace dei Disturbi:** Il programma aiuta a prevenire l'insorgenza di disturbi muscolo-scheletrici e visivi legati all'uso prolungato del PC.



Smart Working: Salute e Sicurezza

Analisi e gestione dei rischi emergenti nel lavoro agile

Descrizione

Un corso di grande attualità che analizza le implicazioni dello smart working sulla salute e sicurezza. Vengono esaminati i nuovi rischi emergenti (ergonomici, psicosociali, isolamento, tecno-stress) e vengono forniti al datore di lavoro e al RSPP gli strumenti metodologici per effettuare una corretta valutazione del rischio e per definire le adeguate misure di prevenzione e sorveglianza sanitaria.

Destinatari

Datori di Lavoro
RSPP
Manager
Lavoratori in smart working
Medici Competenti

Punti Chiave del Corso

- **Analisi dei Rischi nel Lavoro Agile:** Il corso affronta un tema di grande attualità, analizzando i rischi per la salute e la sicurezza legati allo smart working.
- **Focus sui Rischi Emergenti:** Il programma si concentra sui nuovi rischi di natura ergonomica, psicosociale e quelli legati all'isolamento e al tecno-stress.
- **Metodologia per la Valutazione del Rischio:** Il percorso fornisce strumenti concreti per valutare e gestire i rischi in questa nuova modalità di lavoro.



Formazione Generale Lavoratori

Corso obbligatorio sull'Accordo Stato-Regioni

Descrizione

Questo corso fornisce la traccia e i contenuti per erogare la formazione “generale” di 4 ore, obbligatoria per tutti i lavoratori di ogni settore, come previsto dall'Accordo Stato-Regioni. Vengono trattati i concetti fondamentali: rischio, danno, prevenzione, protezione, organizzazione della sicurezza aziendale, diritti e doveri dei vari soggetti.

Destinatari

Formatori
Datori di Lavoro
Lavoratori (tutti i settori)

Punti Chiave del Corso

Base per la Formazione Generale Obbligatoria: Il corso fornisce i contenuti per il programma di 4 ore che costituisce il credito formativo permanente per tutti i lavoratori.

Introduzione ai Concetti Fondamentali: Il programma spiega in modo chiaro e accessibile i concetti di base della sicurezza (rischio, danno, prevenzione, protezione).

Piena Conformità Normativa: Il percorso è perfettamente allineato con i requisiti e i contenuti minimi previsti dall'Accordo Stato-Regioni.



Formazione e Aggiornamento RSPP e ASPP

Materiale per Moduli A, B, C e aggiornamento

Descrizione

Un percorso didattico completo e strutturato, pensato per i corsi di formazione (Moduli A, B e C) e di aggiornamento per Responsabili (RSPP) e Addetti (ASPP) del Servizio di Prevenzione e Protezione. I contenuti sono allineati con le più recenti disposizioni normative e coprono tutte le aree tematiche necessarie per acquisire e mantenere le competenze richieste.

Destinatari

Formatori
RSPP
ASPP

Punti Chiave del Corso

- **Supporto Didattico per Corsi RSPP/ASPP:** È un programma completo per i corsi di formazione e aggiornamento di queste figure professionali.
- **Struttura per Moduli Formativi:** Il corso è pensato per coprire in modo specifico i diversi moduli (A, B, C) previsti dalla normativa per il percorso formativo.
- **Contenuti Completi e Aggiornati:** Il percorso copre tutte le aree tematiche necessarie per acquisire e mantenere le competenze, in linea con le ultime normative.



Formazione Addetti Antincendio

Corso conforme ai programmi ministeriali

Descrizione

Un corso completo per la formazione teorico-pratica degli addetti alla squadra antincendio. I contenuti, conformi ai programmi ministeriali, sono strutturati per essere adattati al livello di rischio di incendio dell'azienda (basso, medio o elevato), fornendo nozioni su prevenzione, protezione antincendio e procedure da adottare in caso di emergenza.

Destinatari

Formatori
Addetti antincendio
Datori di Lavoro

Punti Chiave del Corso

- **Formazione Specifica per Addetti Antincendio:** È un corso completo per la formazione teorico-pratica della squadra di emergenza aziendale.
- **Conformità ai Programmi Ministeriali:** I contenuti sono pienamente allineati con i requisiti di legge per i corsi antincendio.
- **Adattabilità al Livello di Rischio Aziendale:** Il programma è strutturato per essere personalizzato in base al livello di rischio incendio (basso, medio, elevato).



Compendio di Sicurezza sul Lavoro

Quadro completo e aggiornato della normativa (D.Lgs. 81/2008)

Descrizione

Un corso che offre una visione d'insieme completa, sistematica e aggiornata di tutta la normativa in materia di salute e sicurezza sul lavoro. Partendo dal D.Lgs. 81/2008, il programma ne analizza i vari titoli e allegati, tenendo conto delle più recenti modifiche legislative e degli orientamenti giurisprudenziali, configurandosi come un utile percorso di consultazione.

Destinatari

Professionisti della sicurezza
RSPP
Consulenti
Avvocati
Datori di Lavoro

Punti Chiave del Corso

- **Quadro Completo della Normativa Vigente:** Il corso offre una visione d'insieme sistematica e aggiornata del D.Lgs. 81/2008 e delle norme collegate.
- **Percorso di Consultazione Professionale:** È un riferimento rapido e affidabile per professionisti e operatori per orientarsi nella complessa normativa.
- **Aggiornamento Continuo:** Il programma tiene conto delle più recenti modifiche legislative e degli orientamenti giurisprudenziali per una consultazione sempre attuale.



Progettare la Formazione sulla Sicurezza

Metodologie didattiche per una vera cultura della prevenzione

Descrizione

Un percorso professionale per chi progetta ed eroga la formazione in materia di sicurezza. Il corso analizza le più recenti normative e si concentra sulle metodologie didattiche più efficaci (es. apprendimento esperienziale, gamification) per superare l'approccio nozionistico e promuovere una reale e radicata cultura della prevenzione nei luoghi di lavoro.

Destinatari

Formatori
RSPP
Responsabili HR

Punti Chiave del Corso

- **Focus sulla Progettazione Formativa:** È un percorso per chi deve progettare ed erogare corsi di formazione sulla sicurezza in modo strategico.
- **Metodologie Didattiche Innovative:** Il programma offre un focus su come rendere la formazione realmente incisiva e coinvolgente, superando la lezione frontale.
- **Obiettivo: Cultura della Sicurezza:** Il corso aiuta a gestire i processi formativi non come un adempimento, ma come uno strumento per creare una vera cultura della prevenzione.



Il Documento di Valutazione dei Rischi

Percorso metodologico “passo dopo passo” alla redazione del DVR

Descrizione

Un percorso metodologico che accompagna “passo dopo passo” il datore di lavoro e il RSPP nel processo di redazione del Documento di Valutazione dei Rischi (DVR). Il corso fornisce un approccio strutturato e, attraverso numerosi esempi applicativi, spiega come identificare i pericoli, valutare i rischi e programmare le misure di miglioramento in modo efficace e conforme alla legge.

Destinatari

Datori di Lavoro
RSPP
Consulenti

Punti Chiave del Corso

- **Percorso Metodologico “Passo Dopo Passo”:** Il corso accompagna il partecipante nella redazione del DVR, l’adempimento cardine in materia di sicurezza sul lavoro.
- **Approccio Strutturato e Sistemático:** Il programma fornisce un metodo chiaro e sequenziale per identificare i pericoli, valutare i rischi e programmare le misure.
- **Ricchezza di Esempi Applicativi:** Il percorso aiuta a calare la metodologia nella pratica concreta delle diverse realtà aziendali, facilitando la comprensione.



Redigere il DVR: Corso Operativo

Gestione dei rischi specifici e struttura del documento

Descrizione

Un corso dal taglio eminentemente pratico per la redazione del DVR. Il programma si concentra sugli aspetti operativi e normativi, fornendo indicazioni chiare su come strutturare il documento, quali contenuti inserire, come gestire la valutazione dei rischi specifici (es. stress lavoro-correlato, chimico, MMC) e come mantenerlo aggiornato, nel rispetto del D.Lgs. 81/2008.

Destinatari

Datori di Lavoro
RSPP
Consulenti

Punti Chiave del Corso

- **Approccio Pratico e Operativo:** Il corso si concentra sugli aspetti concreti e normativi della redazione del DVR, fornendo indicazioni subito applicabili.
- **Gestione dei Rischi Specifici:** Il programma fornisce indicazioni dettagliate su come affrontare la valutazione di rischi complessi (es. stress, chimico, biologico).
- **Percorso alla Struttura del Documento:** Il percorso spiega chiaramente come strutturare il DVR e quali contenuti minimi inserire per essere conformi alla legge.



Testo Unico Sicurezza (D.Lgs. 81/2008)

Corso sul testo coordinato e aggiornato

Descrizione

Questo corso presenta il testo coordinato e aggiornato del Decreto Legislativo 9 aprile 2008, n. 81. Si tratta del percorso normativo fondamentale e imprescindibile per chiunque si occupi di salute e sicurezza, contenente l'intera disciplina organica della materia, comprensiva di tutte le modifiche e integrazioni intervenute dalla sua emanazione.

Destinatari

Tutti gli Operatori del settore Sicurezza

Punti Chiave del Corso

- **Fonte Normativa Primaria e Ufficiale:** Il corso presenta il testo coordinato e aggiornato del D.Lgs. 81/2008, il riferimento normativo della sicurezza sul lavoro.
- **Percorso di Lavoro Imprescindibile:** È il riferimento fondamentale e indispensabile per chiunque operi nel settore della sicurezza sul lavoro.
- **Contenuto Completo e Integrato:** Il programma contiene l'intera disciplina organica della materia, comprensiva di tutte le modifiche e integrazioni successive.



Redazione del DVR (D.Lgs. 81/08)

Percorso pratico per un documento a norma

Descrizione

Si tratta di un corso operativo e concreto, pensato per supportare i responsabili aziendali nella stesura del Documento di Valutazione dei Rischi (DVR), un obbligo di legge fondamentale previsto dal D.Lgs. 81/08. Il programma fornisce le indicazioni metodologiche, gli strumenti e gli esempi necessari per identificare i pericoli, valutare i rischi e definire le misure di prevenzione e protezione in modo corretto e conforme alla normativa.

Destinatari

Datori di lavoro
RSPP (Responsabili del Servizio di Prevenzione e Protezione)
Consulenti per la sicurezza
HSE (Health, Safety & Environment) manager
Chiunque sia responsabile della redazione del DVR in azienda

Punti Chiave del Corso

- **Obbligo Normativo (D.Lgs. 81/08):** Il concetto centrale del corso è la conformità a un preciso obbligo di legge. Il percorso traduce il linguaggio giuridico in passaggi pratici, aiutando l'azienda a non incorrere in sanzioni e a tutelare legalmente il datore di lavoro.
- **Metodologia Pratica di Valutazione:** Il programma offre un approccio che guida passo dopo passo nel processo: dalla classificazione dei rischi (es. strutturali, chimici, fisici, organizzativi) alla loro quantificazione e alla pianificazione delle misure di miglioramento.
- **Prevenzione e Miglioramento:** Lo scopo del corso non è solo adempiere a un obbligo, ma creare una cultura della sicurezza, spingendo a vedere il DVR come uno strumento dinamico per ridurre realmente infortuni e malattie professionali.



SISTEMI DI GESTIONE ISO

ELENCO DEI CORSI

Un'area formativa dedicata ai Sistemi di Gestione ISO per Qualità (9001), Ambiente (14001) e Sicurezza (45001).

I corsi guidano nell'implementazione e certificazione, con un focus sull'integrazione dei sistemi per superare la gestione a "silos" e ottimizzare le risorse.

I percorsi forniscono le competenze per condurre audit efficaci e strumenti pratici come checklist operative. Sono previsti moduli specifici per le PMI e per il Terzo Settore.

I Sistemi di Gestione Integrati

Sicurezza (45001), Qualità (9001), Ambiente (14001) e Compliance

Descrizione

Il corso fornisce un percorso metodologico dettagliato per unificare i sistemi di gestione ISO 45001 (Sicurezza), ISO 9001 (Qualità), ISO 14001 (Ambiente) e ISO 37301 (Compliance). L'obiettivo è superare la frammentazione operativa (gestione a "silos") per creare un sistema coerente che ottimizzi le risorse, riduca le duplicazioni e promuova una cultura aziendale unitaria orientata al miglioramento continuo e alla gestione integrata dei rischi.

Destinatari

Manager
Consulenti
Resp. Qualità, Ambiente e Sicurezza
Imprenditori

Punti Chiave del Corso

- **Approccio Integrato Anti-"Silos"**: Il corso insegna a superare la gestione frammentata per integrare Sicurezza, Qualità, Ambiente e Compliance in un unico sistema.
- **Efficienza e Sinergia**: Il programma spiega come ottimizzare le risorse, ridurre i costi e creare una cultura aziendale unitaria e coerente.
- **Percorso Metodologico Concreto**: Il percorso fornisce un iter operativo chiaro per l'unificazione pratica dei diversi sistemi di gestione.



Il Sistema di Gestione Sicurezza

Corso completo per l'applicazione della norma ISO 45001

Descrizione

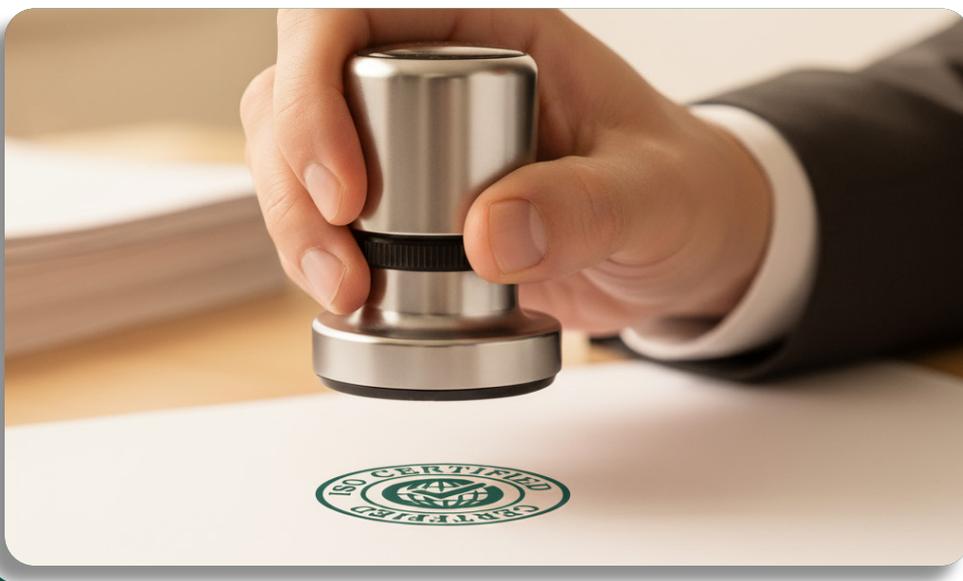
Un corso esaustivo che accompagna l'azienda passo dopo passo nell'adozione di un sistema di gestione della sicurezza conforme alla norma ISO 45001. Il programma copre ogni fase del processo: dalla pianificazione iniziale e analisi del contesto, all'implementazione dei processi, fino alla richiesta di certificazione e alla gestione della migrazione per le aziende già certificate secondo il precedente standard OHSAS 18001.

Destinatari

RSPP
ASPP
Datori di Lavoro
Manager
Consulenti
Auditor

Punti Chiave del Corso

- **Copertura Completa del Processo:** Il corso accompagna l'azienda in tutte le fasi, dalla pianificazione iniziale fino alla certificazione del sistema ISO 45001.
- **Supporto alla Transizione da OHSAS 18001:** Il programma offre un percorso specifico per le aziende che devono migrare dal vecchio standard al nuovo.
- **Analisi Dettagliata della Norma:** Il percorso fornisce un'analisi approfondita di ogni requisito, facilitandone la comprensione e l'applicazione.



Gestione Ambientale Certificata

Corso su ISO 14001 e Regolamento EMAS

Descrizione

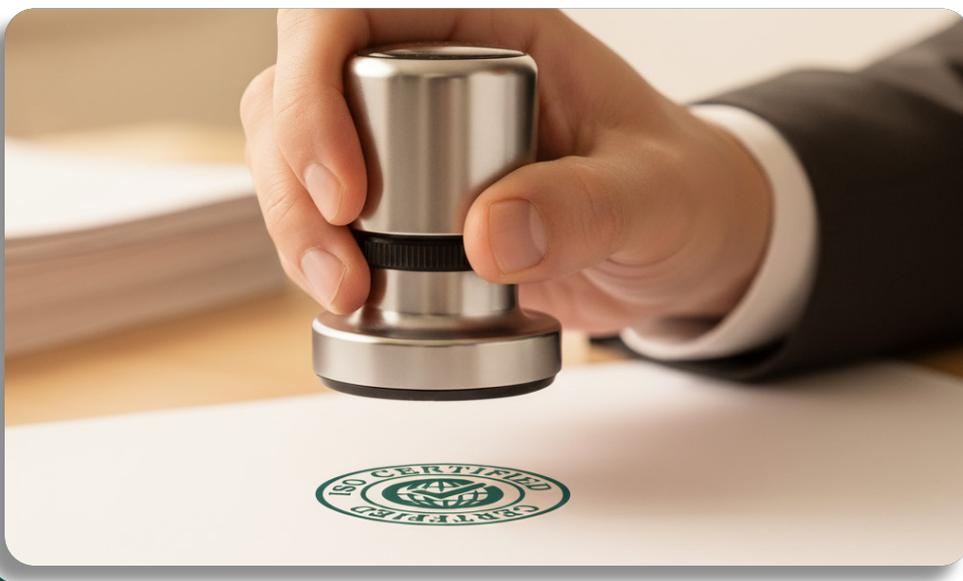
Un corso pratico e operativo per le organizzazioni che mirano a implementare un sistema di gestione ambientale efficace. Il programma analizza e confronta in dettaglio i requisiti dei due principali standard di riferimento, la norma internazionale ISO 14001 e il Regolamento europeo EMAS, fornendo indicazioni concrete per la loro applicazione al fine di migliorare le performance ambientali e ottenere una certificazione riconosciuta.

Destinatari

Responsabili Ambientali
Manager
Consulenti
Imprenditori

Punti Chiave del Corso

- **Doppio Standard a Confronto:** Il corso analizza e confronta i requisiti della norma internazionale ISO 14001 e del Regolamento europeo EMAS.
- **Percorso Pratico all'Implementazione:** Il programma fornisce indicazioni operative e concrete per realizzare un sistema di gestione ambientale efficace.
- **Orientamento alle Performance:** Il percorso si focalizza non solo sulla certificazione, ma sul raggiungimento di un reale miglioramento delle prestazioni ambientali.



Applicare la ISO 9001 nel Sociale

Linee guida per cooperative e Terzo Settore

Descrizione

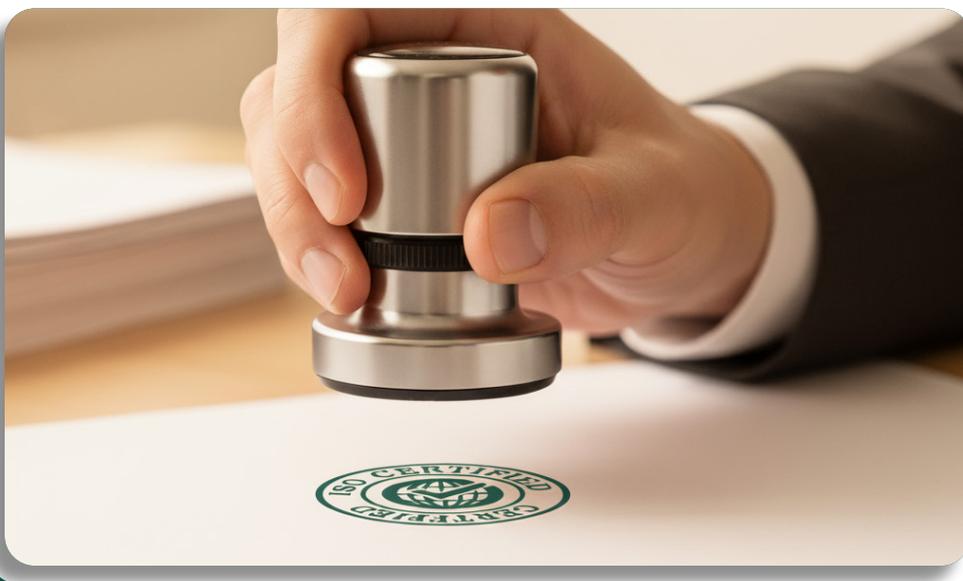
Questo percorso formativo unico “traduce” i requisiti della norma ISO 9001, pensata per contesti aziendali, nel linguaggio e nelle prassi tipiche delle cooperative sociali e del Terzo Settore. Il corso fornisce indicazioni pratiche, esempi calzanti e interpretazioni mirate per aiutare queste organizzazioni a implementare un sistema qualità che sia realmente utile a migliorare i servizi erogati agli utenti e non un mero esercizio burocratico.

Destinatari

Manager di cooperative sociali
Responsabili Qualità
Operatori del Terzo Settore

Punti Chiave del Corso

- **Contestualizzazione per il Terzo Settore:** Il corso “traduce” i requisiti della ISO 9001 nel linguaggio e nelle dinamiche specifiche delle cooperative sociali.
- **Miglioramento dei Servizi all’Utenza:** Il programma fornisce esempi e interpretazioni per rendere il sistema qualità uno strumento utile a migliorare i servizi.
- **Autorevolezza delle Fonti:** Il percorso, basato su fonti autorevoli, garantisce un’interpretazione affidabile.



L'Interpretazione Ufficiale della ISO 9001

Linee guida applicative a cura di UNI e CONFORMA

Descrizione

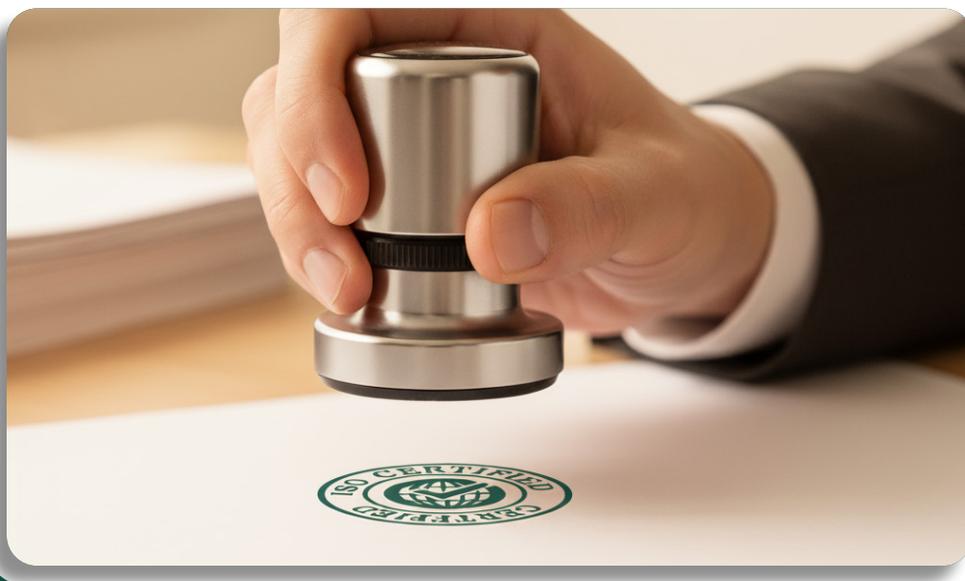
Un percorso di riferimento fondamentale, basato sulle indicazioni congiunte dell'ente di normazione italiano (UNI) e dell'associazione degli organismi di certificazione (CONFORMA). Il corso fornisce indicazioni pratiche e interpretazioni autorevoli per un'applicazione coerente e omogenea dei requisiti della norma ISO 9001:2015, rappresentando un supporto prezioso sia per le organizzazioni che per gli auditor.

Destinatari

Auditor
Consulenti
Responsabili Qualità
Manager
Organismi di Certificazione

Punti Chiave del Corso

- **Interpretazione Ufficiale e Autorevole:** Il corso fornisce indicazioni sull'applicazione della norma provenienti direttamente da UNI e CONFORMA.
- **Doppia Utilità (Aziende e Auditor):** È un percorso prezioso sia per chi deve implementare il sistema, sia per chi deve verificarne la conformità.
- **Standardizzazione dell'Applicazione:** Il programma aiuta a garantire una comprensione e un'applicazione coerente e omogenea dei requisiti della norma.



ISO 9001 per le PMI

Corso per un sistema snello e non burocratico

Descrizione

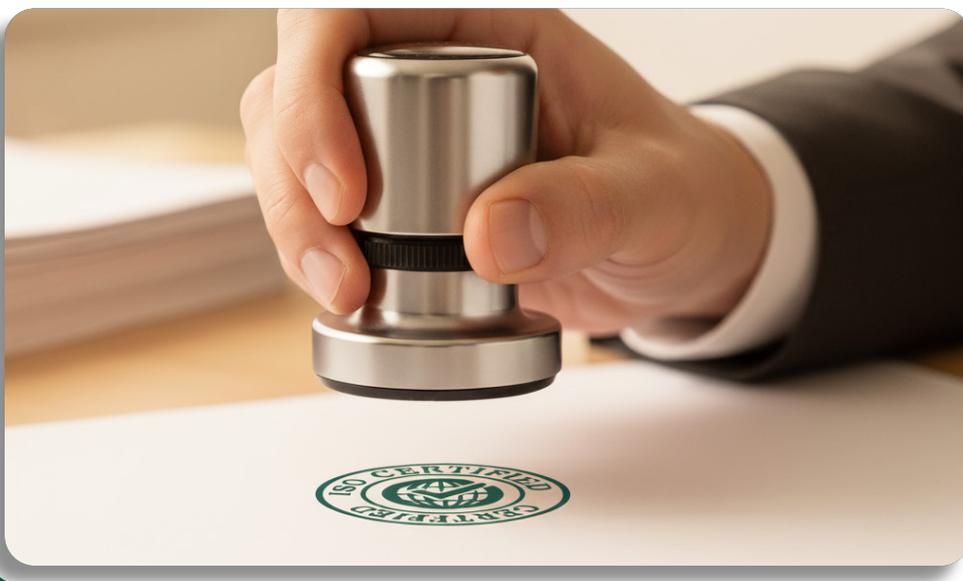
Questo corso si rivolge specificamente alle piccole e medie imprese, demistificando la norma ISO 9001. Il programma propone un metodo per costruire un sistema di gestione della qualità snello, efficace e non burocratico, realmente orientato al miglioramento delle performance aziendali e al valore per il cliente, abbandonando un approccio puramente formale per offrire consigli pratici ed esempi concreti.

Destinatari

Imprenditori di PMI
Manager
Responsabili Qualità

Punti Chiave del Corso

- **Approccio Specifico per le PMI:** Il corso rende la norma ISO 9001 accessibile, comprensibile e utile per la realtà delle piccole e medie imprese.
- **Sistema Snello e Anti-Burocratico:** Il programma si concentra sulla costruzione di un sistema di gestione efficace e orientato al miglioramento, non solo alla carta.
- **Praticità ed Esempi Concreti:** Il percorso è ricco di suggerimenti operativi e casi reali calati nel contesto delle PMI italiane.



Dalla Qualità ai Risultati

Il percorso dell'impresa verso il successo durevole

Descrizione

Andando oltre la semplice conformità normativa, questo corso propone un percorso di crescita imprenditoriale che utilizza la qualità come filosofia di base. Il programma guida l'imprenditore a migliorare la gestione del rischio (risk-based thinking), a sviluppare una leadership efficace e a focalizzarsi sulla gestione strategica del cliente, con l'obiettivo di raggiungere risultati di business concreti e un successo durevole.

Destinatari

Imprenditori
Manager
Responsabili Qualità

Punti Chiave del Corso

- **Qualità come Leva Strategica:** Il corso propone un percorso per utilizzare i principi della qualità come strumento per ottenere risultati di business duraturi.
- **Sviluppo Manageriale Avanzato:** Il programma guida l'imprenditore a migliorare la gestione del rischio, la leadership e la relazione strategica con il cliente.
- **Focus sul Successo Durevole:** L'obiettivo finale non è la conformità a uno standard, ma la crescita e la sostenibilità del successo dell'impresa.



Percorso di Conformità ISO 9001

Linee guida per l'applicazione dei requisiti

Descrizione

Questo percorso formativo offre una spiegazione chiara e puntuale dei principali requisiti della norma ISO 9001:2015. Per ogni punto della norma, viene fornita un'interpretazione pratica e vengono suggerite le azioni da intraprendere per garantirne la conformità, supportando così le aziende, in particolare le PMI, nel loro cammino verso l'implementazione di un sistema di gestione della qualità efficace e certificabile.

Destinatari

Manager PMI
Responsabili Qualità
Consulenti

Punti Chiave del Corso

- **Chiarificazione Puntuale dei Requisiti:** Il corso offre un'interpretazione pratica e di facile comprensione di ogni punto della norma ISO 9001.
- **Percorso Guidato alla Conformità:** Il programma suggerisce le azioni concrete da intraprendere per soddisfare i requisiti in modo efficace.
- **Supporto Mirato per le PMI:** È un percorso pensato specificamente per aiutare le piccole e medie imprese ad affrontare il cammino di certificazione.



La Conduzione degli Audit

Metodologie per sistemi qualità, ambiente e sicurezza

Descrizione

Un corso operativo completo che illustra metodologie e tecniche per condurre audit di prima, seconda e terza parte. Il programma copre la verifica di sistemi qualità, ambiente, sicurezza, etico-sociale e modelli 231, fornendo strumenti pratici per la pianificazione, l'esecuzione, la reportistica e il follow-up, con un focus anche sugli aspetti relazionali e di comunicazione del processo di audit.

Destinatari

Auditor (interni/esterni)
Manager
Responsabili di sistema
Consulenti
Auditor

Punti Chiave del Corso

- **Percorso Completo al Processo di Audit:** Il corso copre tutte le fasi della conduzione di un audit, dalla pianificazione alla stesura del report e al follow-up.
- **Applicabilità a Diversi Sistemi:** Il programma illustra le tecniche per auditare sistemi qualità, ambiente, sicurezza, etico-sociale e modelli 231.
- **Prospettiva a 360° (Auditor e Auditato):** È un percorso utile per entrambe le parti coinvolte, per gestire il processo di verifica in modo costruttivo.



Checklist Operativa ISO 14001

Percorso per la verifica di conformità

Descrizione

Un percorso pratico e pronto all'uso, strutturato come una checklist dettagliata, per verificare punto per punto la conformità di un sistema di gestione ambientale ai requisiti della norma ISO 14001:2015. È un supporto indispensabile sia in fase di implementazione, per assicurarsi di aver coperto tutti i requisiti, sia durante gli audit interni, per una valutazione sistematica ed efficace.

Destinatari

Auditor interni
Responsabili Ambientali
Consulenti

Punti Chiave del Corso

- **Percorso Operativo “Pronto all’Uso”:** Il corso fornisce una checklist dettagliata per una verifica di conformità rapida ed efficace alla norma ISO 14001.
- **Supporto Pratico all’Implementazione:** Il programma aiuta a garantire che tutti i requisiti della norma siano stati presi in considerazione e correttamente applicati.
- **Efficacia per gli Audit Interni:** Il percorso permette di valutare in modo sistematico e documentato l'efficacia del sistema di gestione ambientale.



Checklist Operativa ISO 45001

Percorso per la verifica di conformità

Descrizione

Similmente al precedente, questo percorso è un supporto pratico per la verifica di conformità ai requisiti della norma ISO 45001:2018. Permette di condurre un'analisi sistematica e documentata del sistema di gestione della sicurezza, facilitando l'identificazione di eventuali lacune o aree di miglioramento e preparando l'organizzazione in modo efficace agli audit interni e di certificazione.

Destinatari

RSPP
ASPP
Auditor interni
Consulenti
Datori di Lavoro

Punti Chiave del Corso

- **Percorso Pratico per la Conformità:** Il corso offre un supporto pronto all'uso per la verifica puntuale dei requisiti della norma ISO 45001.
- **Analisi Sistematica e Documentata:** Il programma permette di condurre una valutazione strutturata del sistema di gestione, identificando le aree di forza e di debolezza.
- **Preparazione Efficace agli Audit:** Il percorso facilita l'identificazione di eventuali lacune e la preparazione per gli audit interni e di certificazione.



Implementare la ISO 45001 in Autonomia

Linee guida per gestire il progetto con risorse interne

Descrizione

Questo corso si rivolge alle organizzazioni che desiderano implementare lo standard ISO 45001 utilizzando prevalentemente le proprie risorse interne. Fornisce un percorso metodologico e strumenti pratici per gestire il progetto in modo autonomo, valorizzando le competenze presenti in azienda, promuovendo un maggiore coinvolgimento del personale e ottimizzando i costi di consulenza esterna.

Destinatari

RSPP
Manager
Personale interno
Datori di Lavoro

Punti Chiave del Corso

Percorso per l'Implementazione Autonomia: È un corso per le aziende che vogliono implementare la ISO 45001 con risorse interne, limitando i costi esterni.

Valorizzazione delle Competenze Interne: Il programma promuove il coinvolgimento attivo del personale e la crescita delle competenze sulla sicurezza in azienda.

Metodologia e Strumenti Pratici: Il percorso fornisce un iter strutturato e supporti operativi per gestire il progetto di implementazione in modo indipendente.





FORM ASSICURATORI
Professional Training

Indirizzo

Via Ferrarese 56, 44042, Cento (FE)

Telefono

(+39) 051 054 6670

Email

home@formassicuratori.it

PEC

formassicuratori@pec.it