



## **CORSO RHINOCEROS 3D LIVELLO AVANZATO– 33 ore**

**OBIETTIVI:** Creare un progettista cad qualificato con conoscenze approfondite del 3d in ambiente Rhinoceros, capace di renderizzare efficacemente concept di ogni tipo, con capacità di inserirsi agevolmente in ambienti di progettazione di vario tipo (meccanico, orafa, studi di progettazione e di ingegneria).

### **PROGRAMMA:**

- Tecniche di modellazione avanzate, studio dei modelli e dei problemi geometrici.
- Strategie complesse di soluzione di problemi 3D.
- Editing di oggetti complessi, correzione delle caratteristiche formali dei modelli.
- Concept di oggetti a partire da schizzi.
- Controllo accurato della qualità dei modelli e delle primitive.
- Risoluzione di problemi reali e complessi di modellazione 3D.
- \*Flamingo 3D, rendering in modalità raytracing e radiosity: creazione di immagini di elevato fotorealismo.

**Durata: 33 ore**

**DOCENTE: Lorenzo Martinelli**

**CALENDARIO: 13, 20, 27 settembre, 4, 11, 18, 15 ottobre, 3, 8, 15, 22 novembre 2016**

**ORARIO: 16.00-19.00**

**SEDE: Assoservizi Srl, Via Roma 2, Arezzo**

### **QUOTA DI PARTECIPAZIONE:**

**€ 350 + IVA Aziende Associate Confindustria Toscana Sud**

**€ 375 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud**



**CORSO**  
**COMMUNICATION SKILLS –**  
**Corso base di Comunicazione efficace strategica**  
**16 ore**

**OBIETTIVI DEL CORSO:** Il corso ha lo scopo di addestrare al miglioramento delle proprie capacità relazionali e comunicative. E' caratterizzato da una costante partecipazione attiva del gruppo in modo da favorire l'apprendimento di contenuti e tecniche. Si propone di fornire metodologie e strumenti comunicativi efficaci da mettere in atto per arrivare a gestire meglio le proprie relazioni interpersonali.

**PROGRAMMA**

- I principi della comunicazione.
- Le tipologie della comunicazione: verbale, non verbale, paraverbale.
- L'assertività, aggressività, passività, collaborazione.
- Gli stili comunicativi.
- La gestione dei conflitti.
- L'ascolto attivo.
- Le abilità personali e movimenti espressivi.
- La gestione dello stato d'animo ottimale per comunicare in modo efficace

**DURATA: 16 ore**

**DOCENTE:** *Alessio Etzi, Business & Executive Coach, Master in Programmazione Neuro Linguistica, Esperto di Marketing Strategico, Relazionale e d'Impresa, Tecniche di vendita e Leadership.*

**CALENDARIO: 22, 29 settembre, 6 e 13 ottobre 2016**

**ORARIO: 14.30-18.30**

**SEDE:** Assoservizi Srl, Via Roma 2, 52100 Arezzo

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE:**

**€ 250 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud**

**€ 275 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud**

Assoservizi S.r.l.

Via Roma, 2 - 52100 Arezzo Tel. 0575 401707 - Fax 0575 355123 | [www.assoservizisrl.it](http://www.assoservizisrl.it) | [info@assoservizisrl.it](mailto:info@assoservizisrl.it)

Assoservizi S.r.l. Agenzia formativa di Confindustria Arezzo. Accreditata dalla regione Toscana. Certificata ISO 9001:2008



## **CORSO PROJECT MANAGEMENT- 24 ore**

**OBIETTIVI DEL CORSO:** Il corso consente di acquisire una **metodologia strutturata**, che permette di affrontare con sicurezza e portare al successo un progetto di qualunque entità economica e temporale.

### **PROGRAMMA:**

#### **COME NASCONO I PROGETTI**

- Introduzione al Project Management.
- Esercitazione su differenze tra progetti e processi.
- Il Project Management come leva del cambiamento e dell'innovazione.
- Come nasce un progetto.
- Il ciclo di vita di un progetto: ideazione, valutazione, pianificazione, esecuzione, controllo e chiusura.
- Esercitazione sulla definizione degli obiettivi di un progetto.

#### **LA COSTRUZIONE DEL PROGETTO**

- I temi fondamentali del Project Management: la pianificazione e la scomposizione in attività; le relazioni tra le attività, il diagramma di Gantt; il percorso critico; gli strumenti a supporto del Project Management.
- Esercitazione sulla pianificazione e l'utilizzo di MS-Project e di altri strumenti di Project Management
- Gli elementi economici del project management: la valutazione costi-benefici, costi e investimenti, il ROI, i rischi
- Esercitazione sull'individuazione dei rischi.

#### **COME ASSICURARE CHE IL PROGETTO SI REALIZZI DAVVERO**

- Le fasi di controllo e chiusura del progetto: la frequenza e modalità di revisione, parametri di progetto, l'avanzamento del lavoro, il controllo dei costi, il controllo del team, la chiusura.
- Le condizioni di successo di un progetto.
- Leadership e teamwork nel Project Management.

**DURATA:** 24 ore

**DOCENTE:** Brogi & Pittalis Srl

**CALENDARIO:** 27 settembre, 11 e 18 ottobre 2016

**ORARIO:** 9.00-13.00 e 14.00-18.00

**SEDE:** Assoservizi Srl, Via Roma 2, 52100 Arezzo

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE:** Grazie al contributo concesso ad Assoservizi da Arezzo Sviluppo, agenzia speciale della Camera di Commercio di Arezzo, la quota di adesione è di € **240 + IVA**

Assoservizi S.r.l.

Via Roma, 2 - 52100 Arezzo Tel. 0575 401707 - Fax 0575 355123 | [www.assoservizisrl.it](http://www.assoservizisrl.it) | [info@assoservizisrl.it](mailto:info@assoservizisrl.it)

Assoservizi S.r.l. Agenzia formativa di Confindustria Arezzo. Accreditata dalla regione Toscana. Certificata ISO 9001:2008



## COME EFFETTUARE IL CONTROLLO DI GESTIONE IN AZIENDA- 24 ore

**OBIETTIVI DEL CORSO:** Il corso consente al partecipante di valutare le tecniche di analisi, controllo, simulazione e previsione della gestione aziendale, di conoscere metodi e tecniche di controllo di gestione e sistemi di reporting. Fornisce una visione completa dei processi funzionali aziendali, al fine di determinare come organizzare il controllo, di verificare la politica e le procedure di budget, e costruire prospetti e rapporti efficaci per la direzione.

### PROGRAMMA:

- Finalità del controllo di gestione e della pianificazione aziendale.
- Dall'analisi alla sintesi; dal dato all'informazione.
- Gli strumenti del controllo di gestione: budget, contabilità analitica e reporting.
- Modalità di tenuta della contabilità analitica.
- Tipologie e configurazioni di costo, uso dei centri di costo.
- Tecniche di imputazione delle spese generali ai prodotti.
- Utilizzo delle risultanze della contabilità analitica nella presa delle decisioni.
- Tecniche di riduzione dei costi.
- Rapporti tra contabilità analitica e budget.
- Procedure di elaborazione del budget.
- Budget delle vendite, della produzione, degli acquisti etc.
- Analisi degli scostamenti dal budget e identificazione delle cause.
- La procedura di reporting ai fini di controllo.
- Le moderne tecniche di controllo di gestione.

**DURATA:** 24 ore

**DOCENTE:** Dott. Luca Farnetani, consulente senior di direzione aziendale

**CALENDARIO:** 5, 11, 18, 25 ottobre, 2 e 8 novembre 2016

**ORARIO:** 14:30-18:30

**SEDE:** Assoservizi Srl, Via Roma 2, 52100 Arezzo

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE:** Grazie al contributo concesso ad Assoservizi da Arezzo Sviluppo, agenzia speciale della Camera di Commercio di Arezzo, la quota di adesione è di € **240 + IVA**



## CORSO

### **COMMUNICATION SKILLS – Livello Avanzato** **Corso avanzato di Comunicazione efficace strategica**

**16 ore**

**OBIETTIVI DEL CORSO:** Il corso ha lo scopo di trasmettere ai partecipanti la conoscenza di tecniche particolari che permettano di aumentare in modo esponenziale la capacità comunicativa e di migliorare gli effetti della comunicazione stessa.

I partecipanti verranno guidati ad esplorare l'affascinante mondo della comunicazione, del "linguaggio non verbale" e della "comunicazione strategica". Particolare attenzione sarà data alle tecniche per gestire al meglio il dialogo con gli altri, con i clienti e per trasformarlo da semplice scambio comunicativo a efficace strumento di cambiamento.

#### **PROGRAMMA**

- Livelli logici – Introduzione.
- Piramide degli stati emotivi.
- Reattività e proattività.
- Coaching Comportamentale - stabilire e definire gli obiettivi ben formati; feedback e stretching. Analisi contrastiva e intermappatura. Abitudini positive e negative.
- Tecniche per sviluppare il Linguaggio Verbale e non Verbale - postura del corpo, gestualità e performance; micro-dettagli linguistici; uso delle metafore e delle analogie; esercizio sulle domande.
- Sviluppare le capacità comunicative; il gioco interiore della performance; canali rappresentazionali e stili di apprendimento.
- Gestione dello Stato Psicofisico – le Triadi dello Stato; modellare le capacità; il processo di apprendimento collaborativo. Focus sul feedback invece che sul fallimento. Posizioni percettive di base nella comunicazione e nelle relazioni. Schema di base del meta-mapping
- Enneagramma – conoscere le persone

**DURATA: 16 ore**

Assoservizi S.r.l.

Via Roma, 2 - 52100 Arezzo Tel. 0575 401707 - Fax 0575 355123 | [www.assoservizisrl.it](http://www.assoservizisrl.it) | [info@assoservizisrl.it](mailto:info@assoservizisrl.it)

Assoservizi S.r.l. Agenzia formativa di Confindustria Arezzo. Accreditata dalla regione Toscana. Certificata ISO 9001:2008



**DOCENTE:** *Alessio Etzi, Business & Executive Coach, Master in Programmazione Neuro Linguistica, Esperto di Marketing Strategico, Relazionale e d'Impresa, Tecniche di vendita e Leadership.*

**CALENDARIO:** 20, 27 ottobre, 3 e 10 novembre 2016

**ORARIO:** 14.30-18.30

**SEDE:** Assoservizi Srl, Via Roma 2, 52100 Arezzo

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE:**

**€ 250 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud**

**€ 275 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud**



## **ANALISI DI BILANCIO - 24 ore**

**OBIETTIVI DEL CORSO:** Il bilancio può essere una serie fredda di numeri, redatto solo per obbligo di legge, oppure una fonte di grandi informazioni e suggerimenti per l'azienda. Il corso è finalizzato alla comprensione del bilancio, all'interpretazione dei segnali e delle indicazioni. Il corso permetterà anche ai non specialisti di utilizzare il bilancio come utilissimo strumento di lavoro, come importante fonte di informazione e di governo dell'impresa.

### **PROGRAMMA**

- Finalità e utilizzo dell'analisi di bilancio.
- La situazione patrimoniale, reddituale e finanziaria.
- L'analisi strutturale, per indici e per flussi.
- Le riclassificazioni del bilancio.
- Il margine di struttura e il margine di tesoreria.
- Il concetto di capitale circolante.
- Gli indici più significativi di interpretazione del bilancio.
- La costruzione e l'analisi del ROI, ROE, ROS.
- Il concetto di flusso di fondi.
- La costruzione e l'utilizzo del rendiconto finanziario.
- La lettura globale e sintetica dei dati dell'analisi del bilancio.
- L'analisi del bilancio dei concorrenti.

**DURATA: 24 ore**

**DOCENTE:** Dott. Luca Farnetani, consulente di direzione aziendale e formatore

**CALENDARIO:** 15, 22, 29 novembre, 6, 13 e 21 dicembre 2016

**ORARIO:** 14.30-18.30

**SEDE:** Assoservizi Srl, Via Roma 2, Arezzo

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE:**

**€ 350 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud**

**€ 385 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud**

Assoservizi S.r.l.

Via Roma, 2 - 52100 Arezzo Tel. 0575 401707 - Fax 0575 355123 | [www.assoservizisrl.it](http://www.assoservizisrl.it) | [info@assoservizisrl.it](mailto:info@assoservizisrl.it)

Assoservizi S.r.l. Agenzia formativa di Confindustria Arezzo. Accreditata dalla regione Toscana. Certificata ISO 9001:2008



## **TECNICHE DI VENDITA – 20 ore**

**OBIETTIVI DEL CORSO:** Il corso consente al partecipante di acquisire la giusta sensibilità e motivazione nelle varie fasi del contatto commerciale, di apprendere come capire e farsi capire dal cliente, aumentando il suo livello di fiducia e quindi la sua fidelizzazione, di conoscere gli aspetti principali di alcune metodologie che permettono di governare meglio le relazioni interpersonali.

### **PROGRAMMA:**

- Modelli comunicativi
- Il linguaggio del corpo
- Tecniche per rafforzare la comunicazione: l'impatto, l'ascolto attivo, la tecnica delle domande
- Stili di vendita
- Processo di vendita
- Analisi delle esigenze palesi e latenti
- Tattiche negoziali. Tecniche di superamento delle obiezioni.
- Identificazione tipologica del cliente
- Miglioramento dei rapporti con il cliente
- Conclusioni della vendita: tecniche operative. Autoanalisi e miglioramento continuo. Piano di sviluppo personale

**DURATA: 20 ore**

**DOCENTE:** *Alessio Etzi, Business & Executive Coach, Master in Programmazione Neuro Linguistica, Esperto di Marketing Strategico, Relazionale e d'Impresa, Tecniche di vendita e Leadership.*

**CALENDARIO:** 17, 24 novembre, 1, 15, 22 dicembre 2016

**ORARIO:** 14.30-18.30

**SEDE:** Assoservizi Srl, Via Roma 2, Arezzo

### **QUOTA DI PARTECIPAZIONE:**

**€ 320 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud**

**€ 350 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud**