



PRICING: LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DI VENDITA - 8 ore

OBIETTIVI DEL CORSO: Il corso offre gli strumenti per imparare a determinare correttamente il prezzo di vendita in modo tale da garantire adeguata marginalità; comprendere le dinamiche gestionali e commerciali correlate alle politiche di gestione del prezzo; definire un'adeguata politica di sconti; gestire in modo corretto il fattore prezzo all'interno di una trattativa di vendita .

DESTINATARI: Responsabili Vendite, Marketing, Amministrazione, Imprenditori.

PROGRAMMA:

- Lo scenario di mercato e l'importanza della fissazione corretta del prezzo.
- Le politiche di prezzo e loro conseguenze gestionali.
- Gli obiettivi delle politiche di prezzo.
- Le politiche di costo e le loro conseguenze sui prezzi di vendita.
- Tecniche tradizionali e tecniche innovative di definizione dei prezzi.
- La definizione dei prezzi partendo dai costi.
- Costi standard e definizione dei prezzi.
- Costi basati sulle attività e politiche di prezzo.
- La definizione dei prezzi partendo dal reddito atteso.
- La definizione dei prezzi partendo dal mercato.
- Il metodo del target costing.
- La procedura di fissazione dei prezzi per i prodotti nuovi.
- Altre metodologie innovative per la fissazione dei prezzi.
- Aspetti di marketing della gestione del prezzo.
- Il prezzo nelle tecniche di vendita.
- Come giustificare un prezzo elevato.

DURATA: 8 ore

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

CALENDARIO: 2 e 9 febbraio 2017

ORARIO: 14.30-18.30

SEDE: Assoservizi Srl, Via Roma 2, 52100 Arezzo

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

€ 120 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 140 + 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 | info@assoservizisrl.it

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



CORSO
COMMUNICATION SKILLS –
Corso 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: 8, 15, 22 febbraio e 1 marzo 2017

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 | info@assoservizisrl.it

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



ANALISI DELLE VENDITE SU EXCEL - 12 ore

OBIETTIVI DEL CORSO: Il corso si propone di formare i partecipanti all'utilizzo di strumenti di office automation per la corretta gestione delle attività come la creazione di un data base di informazioni, le query di estrazione e la normalizzazione dei dati, le più importanti formule di Excel, l'utilizzo delle tabelle pivot per l'analisi del fatturato dei clienti e dei prodotti, la georeferenziazione su mappe google della clientela servita.

Il corso è utile per formare al processo di analisi delle informazioni e alla possibilità di prendere decisioni consapevoli sulla base di elementi oggettivi, attraverso l'utilizzo di strumenti alla portata di tutti

PROGRAMMA:

DAI DATI ALLA CREAZIONE DI UN DATA BASE

- L' *estrazione* dei dati, dove sono e in che formato è possibile estrarli: le query.
- La differenza tra *dati ed informazioni*
- La *normalizzazione dei dati* e la costruzione di un *data base*
- Le più importanti formule di excel utili ai fini delle analisi del fatturato di vendita e di fenomeni simili
- Le tabelle *pivot*: strumento fondamentale per l'analisi dei dati
- Automazione dei controlli: collegamenti con database esterni (gestionale aziendale)

DAL DATA BASE ALLE INFORMAZIONI PER DECIDERE

- La *segmentazione della clientela* tra teoria e pratica
- La *segmentazione dei prodotti* tra teoria e pratica
- La determinazione delle *classi dimensionali* della clientela e dei prodotti
- L'analisi ABC o di Pareto del fatturato: con quanti clienti faccio il 80%, il 90%, il 100% del fatturato. Come farla e a cosa serve veramente
- Le analisi *ABC incrociate*: ai clienti di classe A, B e C, quali prodotti vendo? Come estrarre delle liste di analisi mirate.
- Esempi di analisi e di report ottenibili: analisi per canale, area geografica, tipologia cliente, classi di prodotti, etc....
- La costruzione di un *cruscotto di controllo commerciale*
- La georeferenziazione attraverso Google

DURATA: 12 ore

DOCENTE: Brogi e Pittalis Srl

Assoservizi S.r.l.

Via Roma, 2 - 52100 Arezzo Tel. 0575 401707 - Fax 0575 355123 | www.assoservizisrl.it | info@assoservizisrl.it

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



CALENDARIO: 14, 21, 28 febbraio 2017

ORARIO: 14.30-18.30

SEDE: Assoservizi Srl, Via Roma 2 Arezzo

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

€ 180 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 200 + 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: 16, 23 febbraio, 2, 9, 15, 23 marzo 2017

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 | 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: 7, 14, 21 marzo 2017

ORARIO: 9.00-13.00 e 14.00-18.00

SEDE: Assoservizi Srl, Via Roma 2, 52100 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 | info@assoservizisrl.it

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



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 | 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: 9, 16, 23, 30 marzo 2017

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