

# UNIDEA

Quadrimestrale di Unindustria Treviso Servizi & Formazione

n. 4 aprile 2014

**CORSI E SEMINARI**  
maggio - luglio 2014

## LA FORMAZIONE CAMBIA:

**Hai mai pensato alla mobility per il Tuo Business?**

Strumenti digitali per l'impresa di domani

**Decidere con i sensi**

L'analisi sensoriale a servizio delle aziende

**Un approccio strutturato e vincente  
per internazionalizzare azienda e Business**

Nuovo percorso UNIS&F di formazione "manageriale" interfunzionale

**Social Media: perché esserci?**

Si è conclusa la seconda edizione del Business 2.0 Lab

**Quando a fare la differenza sono le persone**

Rete NAT: un'esperienza innovativa di condivisione

UNIS&F

# Technology made easy

Che l'accesso alla tecnologia diventi per la vostra azienda un gioco da ragazzi è la nostra ambizione.

Vi accompagniamo nella scelta e nell'implementazione di soluzioni che vi apriranno nuovi orizzonti.

**econocom**  
MOBILITY ON DEMAND

WWW.ECONOCOM.COM



**GADGETS REALIZZATI  
CON SCARTI DI  
LAVORAZIONE INDUSTRIALE  
E MATERIALE DI  
COMUNICAZIONE  
INUTILIZZATO**



Teli pvc, roll-up,  
affissioni pubblicitarie



Brochure e cataloghi



Juta



Scaglie di ferro

PARTNER UFFICIALI DEL PROGETTO:



Committente: AXA ASSICURAZIONI  
Cartelline portadocumenti realizzate con roll-up



Committente: LA GAZZETTA DELLO SPORT  
Buste, portachiavi, Cover iPad realizzati con pagine Gazzetta



Committente: DE NARDI SPA  
Cartelline ed accessori realizzati con vecchi cataloghi



Committente: VENETO BANCA  
Cartelline ed accessori realizzati con materiali cartacei e pvc di affissioni pubblicitarie



Carta, cartone, juta, pluriboll, ferro diventano borse, cartelline e portachiavi.



DARTEDA SRL - Via Montello, 5 - 31020 San Fior (TV) - Tel 0438 778589 - Vendita diretta - Orari di apertura al pubblico: da lunedì a venerdì 8.30 - 12.30 / lunedì - martedì - sabato 15.00 - 19.00

**emoxtion**<sup>®</sup>  
Creazioni uniche. Come te.

**TrAsformiAMO  
materiali ed  
immagini in  
ARTE da VIVERE**

Realizziamo l'accessorio che desideri, personalizzato e pensato per te, utilizzando oggetti, indumenti, immagini o qualsiasi altra cosa che per te non è solo una "cosa" ma un "ricordo".



Cartella realizzata con il diario di Irene



Tracolla dedicata a Nicola



Tracollina dedicata a Chiara realizzata con scatole di scarpe.



Ylleke realizzata con pvc di affissioni pubblicitarie, cavi elettrici e collage artistico dedicato.



Cartellina dedicata ad Andrea.

emoxtion.com  
www.facebook.com/Emoxtion.EcoChic.Fashion.Art

Queste creazioni nascono dal



riciclati.it  
www.facebook.com/progetto.riciclati

MADE IN ITALY



**UNIDEA**

Quadrimestrale di  
Unindustria Treviso Servizi & Formazione  
Anno secondo

n. 4 aprile 2014

**Pubblicazione quadrimestrale**

Registrazione Tribunale di Treviso  
n. 203 del 27/02/2013  
Iscrizione ROC n. 23327

**Direttore Responsabile**

Leonardo Canal

**Per la Pubblicità:**

Unindustria Treviso Servizi & Formazione S.c. a r.l.  
Tel. 0422 916487

Stampa - S.I.T. Società Industrie Tipolitografiche  
STAMPATO E DIFFUSO IN 3.500 COPIE

Gli articoli possono non rispecchiare le posizioni  
di Unindustria Treviso Servizi & Formazione  
che peraltro li ritiene un contributo sul piano  
dell'informazione e dell'opinione.

**UNIS&F**

Presidente: Alessandro Vardanega  
Amministratore Delegato: Giuseppe Antonello

**Sede Legale**

Piazza delle Istituzioni n. 12  
31100 Treviso  
Tel. 0422 916400 - Fax 0422 916411  
**www.unisef.it**

# sommario

Editoriale .....	3
Hai mai pensato alla mobility per il tuo Business? .....	6
Strumenti digitali per l'impresa di domani	
Decreto Legislativo 231/2001: i vantaggi per le aziende .....	8
Pasta ZARA S.p.A. e l'adozione del modello organizzativo	
Decidere con i sensi .....	10
L'analisi sensoriale a servizio delle aziende	
Stress Management.....	12
La nuova frontiera per migliorare le performance	
Formazione Manageriale.....	14
Il percorso di UNIS&F dedicato ai Manager	
Un approccio strutturato e vincente per internazionalizzare azienda e Business....	16
Nuovo percorso UNIS&F di formazione "manageriale" interfunzionale A structured approach for succeeding in entering and developing international markets	
Social Media: perché esserci? .....	18
Si è conclusa la seconda edizione del Business 2.0 Lab	
Dicono di noi... ..	21
UNIS&F raccontata dalla stampa	
Perché non semplificarci la vita oggi? .....	22
Il servizio Telecomunicazioni e l'esperienza P.E.T. Engineering S.r.l.	
Agenda Sicura.....	25
L'importanza della Sicurezza.....	26
Progetto di implementazione di Sistemi di Gestione della Sicurezza per le PMI delle filiere produttive locali	
Quando a fare la differenza sono le persone .....	28
Rete NAT: un'esperienza innovativa di condivisione	
<b>CALENDARIO CORSI</b>	
Area Amministrazione / Finanza / Controllo .....	32
Area Commerciale / Marketing.....	34
Area Estero .....	36
Area Fiscale / Legale .....	38
Area Risorse umane / Organizzazione .....	40
Area Information & Communication Technology .....	42
Area Produzione / Logistica / Tecnica .....	44
Area Qualità / Sicurezza / Ambiente .....	46
Offerta formativa per il periodo .....	48
settembre / dicembre 2014	



# La mia pensione è GARANTITA

Il comparto GARANTITO TFR è l'investimento pensato per tutti coloro che vogliono cogliere le opportunità offerte dall'iscrizione ad un fondo pensione contrattuale, ma allo stesso tempo **DESIDERANO PROTEGGERE IL PROPRIO CAPITALE DALLE OSCILLAZIONI DI MERCATO.**

- 1 LA GARANZIA DI RESTITUZIONE DEL CAPITALE INVESTITO**
- 2 UN RENDIMENTO MINIMO GARANTITO UGUALE ALLA RIVALUTAZIONE DEL TFR**

## ISCRIVITI SUBITO!

Tel 041.94.05.61 mail [info@solidarietaveneto.it](mailto:info@solidarietaveneto.it) web [www.solidarietaveneto.it](http://www.solidarietaveneto.it)

Messaggio promozionale riguardante forme pensionistiche complementari. Prima dell'adesione leggere lo Statuto, la Nota Informativa e il Progetto Esemplificativo.

### NOVITÀ PER I FORMATORI SULLA SICUREZZA

Dallo scorso marzo sono entrati in vigore i nuovi criteri di qualificazione della figura del formatore per la sicurezza sul lavoro che definiscono i requisiti minimi in termini di conoscenza, esperienza e capacità didattica per i docenti. Scopri i cambiamenti e gli obblighi per le aziende, consultando tutti i dettagli sul nostro sito.

### I PATENTINI PER LA SALDATURA HANNO UNA NUOVA NORMATIVA

A partire dal 23 novembre 2013 è entrata in vigore la norma UNI EN 9606-1 che ha sostituito con effetto immediato la UNI EN 287-1:2012 in materia di saldatura. La nuova normativa, che mira ad agevolare le aziende, avrà ricadute significative per tutte le carpenterie metalliche e, in generale, per quelle che svolgono internamente operazioni di saldatura. Sul nostro sito puoi consultare le norme che trovano applicazione più frequentemente nelle aziende metalmeccaniche e per le quali UNIS&F, insieme a RINA, può fornire assistenza.

### VOUOI CONSEGUIRE LA CERTIFICAZIONE PER LA SALDATURA DI MATERIE PLASTICHE?

UNIS&F a partire dal mese di maggio propone un nuovo percorso formativo per conseguire la certificazione come saldatore di polietilene (UNI 9737 - Classificazione e qualificazione dei saldatori di materie plastiche). Sul nostro sito le date del corso e del relativo esame.

### CERCHI ASSISTENZA PER GLI ADEMPIMENTI IN MATERIA AMBIENTALE

Ad integrazione delle attività in materia di sicurezza, UNIS&F segnala il servizio di Responsabile Ambientale Esterno che prevede l'assunzione del ruolo da parte di uno dei nostri tecnici che assisterà l'azienda nella regolare esecuzione degli adempimenti in materia ambientale. Una consulenza mirata al settore di appartenenza delle imprese e ai rischi connessi per evidenziare le priorità di intervento per singola area coinvolta. Contattaci per saperne di più e per fissare un appuntamento con uno dei nostri tecnici.

### VOUOI ATTIVARE UN TIROCINIO E NON SAI COME FARE?

Unimpiego Treviso da luglio 2012 è ente accreditato dalla Regione Veneto per i servizi al lavoro e può farsi così promotore di tirocini formativi e di orientamento o di inserimento/reinserimento lavorativo. Il servizio offre alle aziende una soluzione semplice, efficace e veloce per gestire tutta l'attività: dalla ricerca e scelta del tirocinante all'avvio e gestione del periodo in azienda (copertura assicurativa compresa). Contatta gli uffici di Unimpiego per maggiori informazioni.

### VOUOI ESSERE IL PROSSIMO CASE HISTORY DI UNIDEA?

Contattaci se hai svolto un corso di formazione o hai implementato un servizio con UNIS&F e vuoi raccontare la Tua esperienza sul prossimo numero di UNIDEA. Contattaci se hai svolto un corso di formazione o hai implementato un servizio con UNIS&F e vuoi raccontare la Tua esperienza sul prossimo numero di UNIDEA.

# editoriale



Il termine “formazione” deriva dal latino “formatio” che letteralmente significa “prendere forma”. Cercando il suo significato in un qualunque dizionario della Lingua Italiana ci troviamo di fronte a una grande varietà di accezioni, anche molto diverse tra di loro: innanzitutto questo sostantivo definisce l’atto e il modo di formare; esiste poi un utilizzo figurato attraverso cui si usa il termine in riferimento allo sviluppo psicofisico e intellettuale della persona o alla sua educazione; e infine con formazione intendiamo l’insieme delle conoscenze e della cultura acquisite in un determinato settore specifico. Quando pensiamo a questo termine ci viene in mente quindi un processo di crescita personale e di perfezionamento.

Nel corso degli anni la formazione si è evoluta e ha assunto nuovi significati e modalità: oggi la parola d’ordine è **personalizzazione**. Ogni persona ha un modo diverso di imparare. Differenziare l’apprendimento è una delle variabili più importanti per il successo di un percorso formativo che sarà tanto più efficace quanto più ogni persona sarà coinvolta nell’esperienza formativa. Il fatto di potersi mettere alla prova, per esempio, è uno degli aspetti più stimolanti della **formazione esperienziale**, una formazione che coinvolge completamente la persona, toccando l’aspetto cognitivo, emotivo e fisico. Un’altra tendenza è quella che riguarda **l’analisi sensoriale**, modalità attraverso cui è possibile analizzare il percepito di qualsiasi bene o prodotto attraverso i 5 sensi e che si sta rivelando uno strumento utile per comprendere come il consumatore percepisce i diversi prodotti e per verificare se essi siano in linea con la richiesta del mercato. In un mondo sempre più connesso, infine, uno dei trend da non dimenticare è quello del Mobile Business, le nuove tecnologie, infatti, possono essere una grande opportunità per le imprese.

UNIS&F vuole offrire alle aziende una formazione al passo con i tempi: nei prossimi mesi proseguiranno le attività dalla forte connotazione esperienziale, dove i partecipanti potranno “imparare facendo” e potranno essere erogati percorsi formativi e servizi incentrati sull’analisi sensoriale.

In questo numero di UNIDEA troverete approfondimenti su alcune di queste tematiche: in una nuova struttura, più agevole per la lettura e l’identificazione dei temi d’interesse. Da un lato spazio agli articoli che rimprendono le tematiche di rilievo, le tendenze e i case history del periodo, dall’altro una panoramica dei corsi del periodo maggio/luglio 2014 per area di pertinenza. Da non perdere le testimonianze di aziende che hanno attivato alcuni dei nostri servizi (per esempio Telecomunicazioni e Decreto Legislativo 231/2001) e che hanno vissuto importanti esperienze di formazione, come il Business Lab, recentemente concluso.

**Giuseppe Milan**  
**Direttore Generale di Unindustria Treviso**

# Calendario dei corsi

maggio - luglio 2014

## Amministrazione / Finanza / Controllo

<p>Avvio: 9 maggio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>I COSTI DI STRUTTURA</b> Rilevarli, valutarli, monitorarli e prevenirli</p> <p>pag. 32</p>	<p>Avvio: 21 maggio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>LEAN ACCOUNTING PER IL CONTROLLO DELL'IMPRESA SNELLA</b> Un nuovo approccio al controllo di gestione</p> <p>pag. 32</p>	<p>Avvio: 13 giugno 2014 Durata: 12 ore</p> <p><b>LA COSTRUZIONE DEI PIANI FINANZIARI E L'ANALISI DEL SERVIZIO DEL DEBITO</b></p> <p>pag. 33</p>	<p>Avvio: 3 luglio 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>IL CONTROLLO DI GESTIONE CON EXCEL</b> La Business Intelligence con Power Pivot per la costruzione dei budget e l'attività di controllo in ambiente Cloud computing di Google</p> <p>pag. 33</p>	<p>Avvio: 15 luglio 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>PIANIFICAZIONE E GESTIONE FINANZIARIA</b></p> <p>pag. 33</p>
--	--	--	---	--

## Commerciale / Marketing

<p>Avvio: 7 maggio 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>CONTRACT</b></p> <p>pag. 34</p>	<p>Avvio: 16 maggio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>I FONDAMENTALI DELLA VENDITA DI SUCCESSO</b> Apprendere le tecniche e le abilità per vendere ogni cosa</p> <p>pag. 34</p>	<p>Avvio: 5 giugno 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>LA RETE VENDITA EFFICACE</b> Gestire e motivare venditori e distributori per aumentare il profitto</p> <p>pag. 35</p>	<p>Avvio: 13 giugno 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>COME FARE UN'ANALISI DI MERCATO</b> Il marketing scientifico a servizio della vendita</p> <p>pag. 35</p>	<p>Avvio: 3 luglio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>VENDERE NEI MERCATI GLOBALI</b> Preparare e presentare una proposta di vendita tecnica o commerciale di successo</p> <p>pag. 35</p>
--	--	--	--	---

## Estero

<p>Avvio: 30 maggio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>I COSTI DELL'EXPORT</b> Sempre giusti?</p> <p>pag. 36</p>	<p>Avvio: 4 giugno 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>PRINCIPI DI FISCALITÀ INTERNAZIONALE</b> Cosa sapere per non rischiare</p> <p>pag. 36</p>	<p>Avvio: 11 giugno 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>VENDERE ALL'ESTERO</b> Come vendere prodotti e marche delle PMI all'estero</p> <p>pag. 37</p>	<p>Avvio: 26 giugno 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>LA GESTIONE DEI DIPENDENTI ALL'ESTERO</b></p> <p>pag. 37</p>	<p>Avvio: 16 luglio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>L'ORGANIZZAZIONE DELLA PROMOZIONE DEI PRODOTTI ALL'ESTERO</b></p> <p>pag. 37</p>
--	---	---	---	---

## Fiscale / Legale

<p>Avvio: 15 maggio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>SCAMBI INTERNAZIONALI DI BENI E SERVIZI</b> Trattamento IVA e profili doganali</p> <p>pag. 38</p>	<p>Avvio: 16 maggio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>DIRITTO E MARKETING</b> Analisi legale per un maggior profitto</p> <p>pag. 38</p>	<p>Avvio: 5 giugno 2014 Durata: 12 ore</p> <p><b>IL CREDITO: COME GESTIRLO E RECUPERARLO</b> Principi e tecniche operative</p> <p>pag. 39</p>	<p>Avvio: 4 luglio 2014 Durata: 4 ore</p> <p><b>ESTEROVESTIZIONE E RESIDENZA FISCALE</b></p> <p>pag. 39</p>	<p>Avvio: 15 luglio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>FRINGE BENEFITS PER DIPENDENTI E AMMINISTRATORI</b></p> <p>pag. 39</p>
--	--	---	---	---

Per le **note organizzative**, le descrizioni dettagliate e l'iscrizione ai corsi, collegarsi all'indirizzo **www.unisef.it**. È possibile rimanere sempre aggiornati sulle nostre attività anche attraverso i canali social e iscriversi ai corsi direttamente dall'applicazione iUnisef disponibile sull'App Store. Tutti i corsi possono essere realizzati presso l'azienda, con un programma personalizzato in base alle specifiche esigenze. Per qualsiasi necessità siamo disponibili al numero **0422 916400**, oppure all'indirizzo e-mail **unisef@unindustriatv.it**. Risponderemo entro 48 ore.

## Risorse umane / Organizzazione

<p>Avvio: 23 maggio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>IMPARA A DIRE DI NO</b> Come acquisire padronanza personale</p> <p>pag. 40</p>	<p>Avvio: 3 giugno 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>CAPIRE CHI NON PARLA</b> L'ascolto attivo e la comunicazione non verbale</p> <p>pag. 40</p>	<p>Avvio: 4 giugno 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>TEAM BUILDING</b> Come trasformare un insieme di individui in un team vincente</p> <p>pag. 41</p>	<p>Avvio: 8 luglio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>TECNICHE DI NEGOZIAZIONE</b> Metodi, tempi e tecniche per una gestione di successo</p> <p>pag. 41</p>	<p>Avvio: 9 luglio 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>L'IMMAGINE AZIENDALE AL TELEFONO</b> La gestione efficace della reception e dei rapporti telefonici con i clienti</p> <p>pag. 41</p>
---	--	--	---	---

## Information & Communication Technology

<p>Avvio: 6 maggio 2014 Durata: 24 ore</p> <p><b>AUTOCAD 3D</b> Progettazione professionale in 3D</p> <p>pag. 42</p>	<p>Avvio: 23 maggio 2014 Durata: 24 ore</p> <p><b>IMPAGINAZIONE MULTIPAGINA CON ADOBE INDESIGN</b> Realizzazione professionale di prodotti grafico-editoriali</p> <p>pag. 42</p>	<p>Avvio: 5 giugno 2014 Durata: 24 ore</p> <p><b>GRAFICA DIGITALE CON ADOBE PHOTOSHOP</b> Creatività al servizio della produttività</p> <p>pag. 43</p>	<p>Avvio: 18 giugno 2014 Durata: 20 ore</p> <p><b>PROBLEM SOLVING CON MICROSOFT EXCEL</b> Foglio elettronico oltre ogni limite</p> <p>pag. 43</p>	<p>Avvio: 3 luglio 2014 Durata: 32 ore</p> <p><b>INSTALLAZIONE E CONFIGURAZIONE DI WINDOWS SERVER</b> Server no problem</p> <p>pag. 43</p>
--	--	--	---	--

## Produzione / Logistica / Tecnica

<p>Avvio: 6 maggio 2014 Durata: 24 ore</p> <p><b>OPERATORI DI SALDATURA ADDETTI AI CONTROLLI NON DISTRUTTIVI</b> Liquidi penetranti, magnetoscopia ed esame visivo</p> <p>pag. 44</p>	<p>Avvio: 7 maggio 2014 Durata: 32 ore</p> <p><b>AUTOMAZIONE INDUSTRIALE: SIMATIC S7-300/S7-400 BASE E RICERCA GUASTI</b></p> <p>pag. 44</p>	<p>Avvio: 8 maggio 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>IL RUOLO DEL BUYER IN AZIENDA</b> Rapporto con le altre funzioni aziendali, conoscenze tecniche e modalità di approccio con i fornitori</p> <p>pag. 45</p>	<p>Avvio: 13 maggio 2014 Durata: 24 ore</p> <p><b>QUALIFICHE DEI SALDATORI (PATENTINI) SECONDO UNI EN 9606 E UNI EN 13585</b> Corso teorico-pratico propedeutico all'esame di rilascio/rinnovo delle qualifiche</p> <p>pag. 45</p>	<p>Avvio: 20 maggio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>PROGETTARE I METODI DI LAVORO E PREVENIRE I TEMPI DI IMPIEGO DELLE RISORSE</b></p> <p>pag. 45</p>
---	--	---	--	--

## Qualità / Sicurezza / Ambiente

<p>Avvio: 13 maggio 2014 Durata: 16 ore</p> <p><b>BEHAVIOR - BASED SAFETY</b> L'osservazione dei comportamenti di sicurezza</p> <p>pag. 46</p>	<p>Avvio: 16 maggio 2014 Durata: 8 ore</p> <p><b>FORMAZIONE E ADDESTRAMENTO PER LAVORATORI CHE OPERANO IN AMBIENTI CONFINATI</b> D.Lgs. 81/08 e D.P.R. N. 177/11</p> <p>pag. 46</p>	<p>Avvio: 28 maggio 2014 Durata: 4 ore</p> <p><b>LA GESTIONE TECNICO LEGALE DELL'INFORTUNIO</b> Attivarsi correttamente per tutelare il lavoratore e l'azienda</p> <p>pag. 47</p>	<p>Avvio: 4 giugno 2014 Durata: 12 ore</p> <p><b>STATISTICA OPERATIVA IN AZIENDA A SUPPORTO DEI SISTEMI DI GESTIONE</b> Come impiegare efficacemente la statistica per analizzare indicatori e processi</p> <p>pag. 47</p>	<p>Avvio: 25 giugno 2014 Durata: 12 ore</p> <p><b>ATTREZZATURE IN PRESSIONE</b> Regole per l'esercizio, controlli di efficienza e verifiche periodiche</p> <p>pag. 47</p>
--	---	---	--	---

# Hai mai pensato alla mobility per il tuo Business?

Strumenti digitali per l'impresa di domani

C'erano una volta carta e penna. Potremmo cominciare così, con buona pace dei nostalgici della stilografica; strumenti oggi sostituiti quasi completamente da smartphone e tablet. Dispositivi mobili sempre più tecnologici che ci permettono di entrare in contatto con persone lontane da noi e di connetterci a internet in ogni momento della giornata. A casa, in ufficio, perfino al bar mentre aspettiamo un caffè o in coda alla cassa di un supermercato possiamo leggere e scrivere e-mail, visitare siti internet, prendere degli appunti da condividere con altre persone e molto altro ancora. Si calcola che chi possiede uno smartphone, arrivi a guardarlo anche 150 volte al giorno e che sia la prima cosa che si vede al mattino e l'ultima prima di addormentarsi.

Non si tratta soltanto di una tendenza che sta modificando radicalmente la nostra quotidianità e le nostre relazioni (pensiamo per esempio ai numeri di WhatsApp, applicazione per smartphone, che ogni giorno elabora circa 27 miliardi di messaggi, provenienti da oltre quattrocento milioni di utenti attivi in tutto il mondo); questi strumenti stanno cambiando il modo di fare impresa o, per meglio dire, possono fornire **nuovi orizzonti al business**.

Possiamo sinteticamente parlare di "**mobile business**", come indicato da Gartner<sup>1</sup>,

uno dei trend più importanti dal punto di vista tecnologico insieme ai **Social**, al **Cloud Computing** e ai **Big Data**.

## Come questo trend può essere sfruttato dalle imprese?

Per rispondere a questa domanda, dobbiamo partire dall'analisi della situazione. Oggi sempre più utenti si connettono a internet utilizzando dispositivi mobili e nel 2015 arriveranno a essere più di quelli che lo fanno da PC, il 25% degli acquisti si svolge ormai on-line e nella metà dei casi va a buon fine; il 40% del tempo in rete viene speso sui social network da device mobili e infine, entro il 2020, 26 miliardi di dispositivi intelligenti saranno in grado di scambiare informazioni: sono tutti elementi che le aziende non possono fare a meno di considerare per essere competitive e aprirsi a nuovi mercati. L'utente, o per meglio dire il cliente, va raggiunto là dove si trova e oggi la tecnologia permette di farlo. È necessario, dunque, per le aziende farsi trovare con facilità e ovunque e le possibilità che le tecnologie danno in questo senso sono molteplici. Anche le attività di lavoro quotidiane sono condizionate da questo trend: emerge sempre di più, infatti, l'esigenza di poter accedere ai documenti di lavoro fuori dall'ufficio e sono ancora una volta i dispositivi mobili a renderlo possibile.

Un **fenomeno nuovo**, dunque, e come tale deve essere analizzato e approfondito: niente è ancora certo, proprio perché stiamo parlando di una tendenza in divenire.

Una ricerca, condotta nel 2013 dall'*Osservatorio Mobile Device & Business App* del **Politecnico di Milano** su un campione significativo di realtà italiane (oltre 200 grandi aziende e 421 di medio-piccole dimensioni) ci dice che questo trend sta cominciando a giocare un ruolo sempre più di primo piano anche nell'innovazione delle aziende italiane, ma con un netto disequilibrio tra le imprese sopra i 250 dipendenti, che vedono nel mobile un'opportunità di business, e le Piccole Medie Imprese, ancora ferme.

## Le aziende del nostro territorio sono pronte a cogliere questa nuova opportunità?

UNIS&F vuole fornire gli elementi per rendere possibile la risposta a questa domanda. Il **9 maggio 2014** si terrà un incontro gratuito rivolto a tutte le imprese, ai professionisti del settore, a chi vuole saperne di più e a quanti vogliono capire come il Mobile possa essere un abilitatore di business. Un incontro in cui approfondire tutti i diversi aspetti connessi a questo trend.

Avremo la possibilità di ascoltare **testimo-**

nianze dal mondo accademico, da quello della consulenza e della **Pubblica Amministrazione**, oltre al **confronto con le aziende** che già hanno cominciato a utilizzare questi strumenti. Saranno con noi player come Google e IBM e il pomeriggio ci sarà modo, attraverso **workshop e laboratori**, di fare esperienza sugli elementi principali.

Per tutte le informazioni e gli approfondimenti sull'evento è stato creato il sito **<http://bit.ly/mobiztv>** attraverso il quale è possibile anche iscriversi al convegno.

Attraverso questo evento UNIS&F continua a proporre attività che possano avvicinare le imprese del nostro territorio alle nuove tecnologie, con una particolare attenzione alle opportunità di sviluppo che esse consentono. Un percorso iniziato nel 2013 con l'evento dedicato al Cloud Computing, che ha visto la partecipazione di 350 persone, e continuato poi con il seminario di approfondimento sulla Business Discovery, dove circa 60 aziende si sono confrontate sul tema; che prosegue oggi con il Mobile: **sei pronto a cogliere questa nuova opportunità?**

Per ulteriori informazioni:

Tel. 0422 916481

E-mail: [informatica@unindustriatv.it](mailto:informatica@unindustriatv.it)

<sup>1</sup>Gartner: Gartner Inc. è una società multinazionale leader mondiale nella consulenza strategica, ricerca e analisi nel campo dell'Information Technology con oltre 60.000 clienti nel mondo.



**Mobile Business: Strumenti digitali per l'impresa di domani**  
**9 Maggio 2014 - presso Auditorium Fondazione Cassamarca**  
**Piazza delle Istituzioni, 7 - 31100 Treviso**

**AGENDA DEL MATTINO**

**09.45** Apertura dei lavori - Unindustria Treviso

**10.00** "Essere Mobile": **Giorgio De Nardi** - Presidente Aton S.p.A.

**10.30** Benefici e valore del Mobile Business: **Paolo Catti** - MIP Politecnico di Milano - Osservatorio su Mobile Business & B2B

**11.30** Coffee break

**11.45** Abilitatori, produttori, utilizzatori, controllori e un po' di etica. Tavola rotonda sui diversi aspetti del paradigma "Mobile":

**Fabrizio Fassa** - CFO Fassa Bortolo S.p.A.;

**Daniele Fregnan** - Global logistics e IT Vice President Benetton Group S.p.A.;

**Daryoush Goljahani** - Regional Channel Manager Google Enterprise;

**Giancarlo Marino** - Sales & Distribution, Software Sales Websphere SWG Leader - IBM Italia S.p.A.

**Tommaso Palumbo** - Dirigente del Compartimento Polizia Postale e delle Comunicazioni per il Veneto;

**Norberto Patrignani** - Docente di Computer Ethics, Politecnico di Torino e ICT & Information Society, Università Cattolica di Milano

Modera - **Paolo Catti** - MIP Politecnico di Milano - Osservatorio su Mobile Business & B2B

**13.00** Chiusura dei lavori del mattino.

**AGENDA DEL POMERIGGIO**

**14.30 - 17.30** 9 tra laboratori e workshop tematici con esempi di implementazioni possibili su:

APP ed ENTERPRISE WwAPPLICATION STORE; BYOD;

COMMUNICATION; MARKETING, COMMERCE, SERVICE e

DELIVERY; PAYMENT; INTERNET OF THINGS.



# Decreto Legislativo 231/2001: i vantaggi per le aziende

Pasta ZARA S.p.A. e l'adozione del modello organizzativo

Il **27 febbraio** scorso, presso la sede di **Pasta ZARA**, azienda di Riese Pio X leader nella produzione di pasta, si è svolto un incontro di approfondimento sul tema della **Responsabilità Amministrativa degli Enti**. Il workshop dal titolo **"Opportunità di miglioramento organizzativo. Per non cadere nei reati previsti dal Decreto Legislativo 231/2001"** è stato la prima tappa di un percorso più ampio, rivolto a Manager e Dirigenti, e basato su esperienze formative dove sperimentare il cambiamento come opportunità di innovazione e creatività.

Pasta ZARA è un'azienda con più di un secolo di storia alle spalle: nata come laboratorio artigianale, è oggi un'impresa in forte espansione, capace comunque di mantenere inalterati i valori di base: l'attenta selezione della semola di grano duro migliore e la pastificazione tramite le tecnologie più moderne. Un percorso che ha trovato la giusta sintesi fra **tradizione e innovazione**. Prima tra gli esportatori italiani di pasta e al secondo posto tra i produttori - oggi l'azienda conta tre stabilimenti: il principale a Riese Pio X (TV), uno a Muggia (TS) e un

altro a Rovato (BS) - nel recente periodo ha intrapreso un percorso che l'ha portata all'**adozione del modello organizzativo legato al Decreto Legislativo 231/2001** per migliorare i propri processi.

Abbiamo incontrato **Furio Bragagnolo, Presidente di Pasta ZARA S.p.A.** in occasione del workshop realizzato proprio in un'area del magazzino dell'azienda, appositamente predisposta a sala convegni e abbiamo approfondito il percorso che ha portato la società a rivedere i propri processi in funzione del modello organizzativo.

## **Perché avete scelto di adottare il modello organizzativo?**

L'azienda ha ormai raggiunto una dimensione importante e mettere in atto soluzioni che la tutelino dalla possibilità di incorrere in sanzioni amministrative è fondamentale. Qualche anno fa ho partecipato in prima persona a un convegno sulla 231, organizzato da Unindustria Treviso Servizi & Formazione, dove ho potuto ascoltare l'intervento del dottor Carlo Nordio e quanto ho sentito mi ha convinto a implementare il modello or-

ganizzativo. Per definirlo potremmo usare la metafora del **"vestito su misura"**, perché a seconda delle esigenze e delle peculiarità di ogni azienda il modello cambia e si modifica - anche i reati da tenere in considerazione come possibile rischio.

L'adozione di un idoneo modello organizzativo come previsto dal D.Lgs. 231/01, ha permesso poi di rivedere criticamente i processi interni ed esterni dell'azienda e ci ha fatto comprendere il vantaggio di utilizzare delle procedure che contribuiscano a tutelare l'impresa.

## **Il modello organizzativo ha aiutato l'integrazione dei tre stabilimenti dell'azienda?**

Il modello ha favorito l'integrazione dei tre stabilimenti che erano comunque già integrati dal punto di vista informatico. Si è dimostrato essere un valore aggiunto perché ha reso possibile la creazione di un flusso di informazioni più veloce e fluido. Nel processo di adeguamento sono stati coinvolti tutti i Dirigenti e i Quadri aziendali e certamente la consapevolezza dei rischi possibili ha fatto sì



che aumentasse anche il senso di responsabilità nei confronti dell'azienda.

***L'azienda si è affidata al servizio di UNIS&F per l'implementazione del modello: quali sono state le fasi principali?***

Abbiamo scelto di avvalerci della consulenza di UNIS&F che ci ha seguito sia nella fase di analisi e studio della situazione, che in quella di attuazione dei cambiamenti. Certamente questo secondo momento è stato più lungo e in qualche modo più difficile, perché è stato necessario cambiare prassi e metodi consolidati; ora però il modello organizzativo è a regime e tutti i processi sono stati rivisti e adeguati alla norma. UNIS&F ha fornito un servizio completo ed efficiente ed ha accompagnato l'azienda nell'individuazione dei protocolli e delle operazioni di controllo da mantenere al fine di prevenire possibili reati.

Una tematica attuale, dunque, su cui è necessario e utile per le aziende soffermarsi e riflettere; il convegno e la testimonianza di Pasta ZARA sono stati un'occasione impor-

tante per approfondirla e per comprendere i vantaggi che le imprese, dalle più grandi alle più piccole, possono trarre.

Durante il dibattito sono stati delineati e approfonditi gli elementi fondanti della legge anche grazie alle domande e agli interventi dei partecipanti. A condurre l'incontro il dottor **Giovanni Negri**, giornalista per **Il Sole 24 Ore**, ad approfondire il tema dal punto di vista legislativo il dottor **Carlo Nordio**, **Procuratore aggiunto della Procura generale di Venezia**.

Il Decreto 231 può risultare apparentemente insidioso, si tratta infatti di una legge complessa, ma deve essere tenuto in considerazione, perché la sua applicazione fa in modo che l'impresa si tuteli e si metta al riparo da sanzioni che possono diventare anche molto pesanti, in caso di reato.

Il Modello deve essere esimente, non lasciare quindi nessun dubbio in merito al fatto che l'azienda l'abbia applicato: esso da un lato va rafforzato, e di questo si dovrà occupare il legislatore, dall'altro lato le imprese devono adoperarsi per adottarlo e migliorare così governance e trasparenza aziendale.

**UNIS&F**, propone alle imprese un servizio di **assistenza negli adempimenti legati al Decreto 231/2001** e offre un efficace modello di **compliance** che armonizza i diversi sistemi esistenti in azienda e permette di avere una visione globale su tutte le problematiche e i rischi connessi. Un'attività che risulta particolarmente efficace grazie al fatto di essere un "osservatorio privilegiato" per la normativa: Confindustria ha infatti predisposto le linee guida per la redazione dei modelli organizzativi. Per quanto riguarda il reato presupposto relativo alla sicurezza sui luoghi di lavoro, UNIS&F ha costituito Lavorosicuro, sistema di gestione in ambito Sicurezza sul lavoro riconosciuto dall'INAIL e promosso poi da Confindustria Veneto.

---

**Per ulteriori informazioni:**

**Tel. 0422 916451**

**E-mail: [dlgs231@unindustriatv.it](mailto:dlgs231@unindustriatv.it)**

---

# Decidere con i sensi

L'analisi sensoriale a servizio delle aziende

Colori, forme, odori, profumi, suoni, rumori, sapori, sensazioni di freddo o caldo. I **cinque sensi** sono il modo che gli uomini hanno di percepire il mondo intorno a sé. Essi condizionano le nostre scelte: riflettiamo per esempio su quanto sia importante l'odore che percepiamo entrando in un luogo e quanto influenzi la nostra permanenza in esso, pensiamo all'importanza dei colori, in grado di trasmettere sensazioni di pace o agitazione, o alla potenza evocativa di una melodia. I sensi, però, non agiscono soltanto sulla nostra sfera personale: il percepito condiziona anche le nostre scelte di acquisto. Le aziende si stanno rendendo conto di questo aspetto e della crescente esigenza che le persone hanno di tornare a percepire forti emozioni che coinvolgano tutte le nostre attività sensoriali. Non è certamente un caso che negli ultimi anni stia prendendo sempre

più piede una particolare branca del marketing, il cosiddetto **marketing sensoriale** che rivolge attenzione soprattutto al cliente e alle sue sensazioni.

” questa tecnica scientifica consente di rendere oggettiva la soggettività

Del resto perché dovremmo escludere le emozioni dal business, se sono così importanti nella nostra vita quotidiana?

La vendita è l'obiettivo finale di ogni impresa e per raggiungerlo è necessario mettere in atto strategie di comunicazione che arrivino al cliente, coinvolgendolo in tutti i suoi 5 sensi: **vista, udito, olfatto, gusto e tatto**.

**L'elemento sensoriale è fondamentale in qualsiasi settore.**

Per fare questo non è possibile basarsi sulle sensazioni dei singoli perché troppo soggettive. È necessario trasferire tutti questi elementi dentro una sfera scientifica e statistica, dove siano i numeri a parlare. Per questo, anche in Italia, si sta sviluppando la cosiddetta “**analisi sensoriale**”. Si tratta di una disciplina scientifica impiegata per evocare, misurare, analizzare e interpretare le sensazioni che possono essere percepite dai sensi della vista, olfatto, gusto, tatto e udito<sup>1</sup>. La peculiarità è utilizzare l'uomo come strumento di valutazione di uno stimolo chimico o fisico percepito dai recettori sensoriali. Tuttavia, pur avvalendosi dello strumento “umano”, questa tecnica scientifica consente di rendere **oggettiva la**

## CHE COS'E' UN PANEL LEADER?

Il Panel Leader è una figura centrale nel campo dell'analisi sensoriale. Si tratta di un professionista capace di redigere piani sperimentali, condurre gruppi di valutazione, comunicare in modo efficace, elaborare i dati e interpretarli.

UNIS&F può organizzare corsi di formazione per Panel Leader della durata di 40 ore.

Contatta i nostri uffici per i dettagli del corso.

**soggettività**, grazie a metodi analitici **riproducibili** in termini statistici perché codificati da norme internazionali ISO (International Organization for Standardization), **attendibili**, perché il cervello umano ha un'altissima capacità di autocorreggere eventuali errori e **pertinenti**, dato che l'analisi è attuata con lo strumento più consono.

” l'elemento sensoriale è fondamentale in qualsiasi settore

Ampiamente utilizzata dalle aziende della grande distribuzione organizzata e da quelle con un forte impianto retail, oggi l'analisi sensoriale sta entrando anche nella maniera di pensare delle altre imprese, indipendentemente da prodotti o servizi offerti. Se fino

ad oggi a farne largo uso erano le aziende sopracitate, non deve stupire trovarla utilizzata anche su produzioni finora impensate: pavimenti, mobili, elettrodomestici, abbigliamento e trasporti, dato che si tratta di un atto propedeutico allo sviluppo del prodotto in grado di fornire la misura del consenso dello stesso.

**UNIS&F**, in collaborazione con la Camera di Commercio di Treviso, ha predisposto una specifica location dedicata allo sviluppo dell'attività, grazie alla quale le aziende potranno essere affiancate nell'applicazione di questa metodologia, utilizzabile per:

- **Ricerca e Sviluppo** di nuovi prodotti;
- **Verifica del loro consenso** nel tempo;
- **Lancio** di un nuovo prodotto e verifica del suo **posizionamento** nel mercato.

Sono 20 i **panel leader** e i giudici sensoriali già qualificati grazie al primo corso di formazione organizzato all'inizio del 2014: essi saranno in grado di certificare prodotti e servizi delle aziende del nostro territorio. UNIS&F ancora una volta porta innovazione alle imprese. Il futuro è già qui, mai così vicino.

Per ulteriori informazioni:

Tel. 0422 916469

E-mail: [impresa@unindustriatv.it](mailto:impresa@unindustriatv.it)

<sup>1</sup> Herbert Stone, Joel L. Sidel, *Sensory Evaluation Practices*, Academic Press, 2004.

# Stress Management

La nuova frontiera per migliorare le performance

Un recente studio pubblicato dal "Journal of Neuroscience" permette di confermare che la soluzione allo stress è dentro di noi. È stata infatti individuata una molecola anti-stress prodotta dal cervello, detta "nocicettina" che avrebbe un effetto calmante e protettivo. Questo risultato evidenzia le infinite possibilità del cervello umano capace di difendersi da situazioni o emozioni che provocano disagio o sofferenza. La conoscenza di sé rappresenta un'area di grande rilievo anche nello sviluppo delle Risorse Umane, dove le competenze tecniche da sole non sono sufficienti a rendere vincenti le iniziative messe in opera. Quanto più un individuo si conosce, tanto più grande può essere il suo contributo all'impresa e il miglioramento continuo della performance è un tema centrale per ogni organizzazione.

In questo contesto si inseriscono le attività di "**Stress Management**" che hanno l'obiettivo di sviluppare la capacità di dominare e orientare la propria emotività per gestire situazioni critiche in ambito lavorativo e per individuare fattori e variabili che determina-

no una condizione di stress.

UNIS&F ha da tempo cominciato a proporre percorsi formativi orientati a questo obiettivo, ma ai corsi "tradizionali" - citiamo i due titoli proposti nella prima parte dell'anno: "*Il vantaggio di gestire lo stress*" e "*Le bugie hanno le gambe corte? Come riconoscere e smascherare la menzogna sul lavoro*" - oggi si affianca la possibilità di utilizzare un **nuovo servizio personalizzato** e realizzato attraverso metodologie scientifiche e innovative. Sarà possibile, infatti, attivare un **percorso completo di mappatura delle cause** scatenanti lo stress (grazie alle tecniche del **Biofeedback** e del **Neurofeedback**) e di **training individuale** attraverso cui comprendere i punti di debolezza di ciascun individuo, acquisire nuove strategie e consolidare i punti di forza.

Si tratta di un servizio rivolto a tutte le funzioni aziendali e a quanti rivestono incarichi con una forte componente di stress (pensiamo ai piloti di aerei o agli autisti dei mezzi di trasporto che devono essere in grado di prendere decisioni istantanee per la salva-

guardia di altre vite). Attraverso degli strumenti in grado di misurare alcuni indicatori scientifici, sarà possibile mappare le sensazioni e rilevare i picchi di emozione positiva o negativa di ogni soggetto coinvolto e al termine di quest'analisi seguiranno sedute individuali condotte da psicologi esperti che attraverso dei report proporranno soluzioni di miglioramento.

Unindustria Treviso Servizi & Formazione **allarga così la propria offerta di servizi rivolti alla gestione del capitale umano** in azienda: un elemento fondamentale per la crescita della competitività. Oltre a questa nuova attività, UNIS&F è in grado di affiancare le imprese nella gestione del personale, attraverso la valutazione della struttura aziendale, l'organizzazione di percorsi di crescita delle competenze interne e lo sviluppo di strategie di business.

---

**Per ulteriori informazioni:**

**Tel. 0422 916469**

**E-mail: [impresa@unindustriatv.it](mailto:impresa@unindustriatv.it)**

---

**Biofeedback e Neurofeedback**

Il **Biofeedback** è una tecnica che utilizza strumenti scientifici per monitorare i cambiamenti delle funzioni fisiologiche della persona con un feedback in tempo reale. Obiettivo: raggiungere la consapevolezza di una certa condizione e mettere in atto le strategie per modificarla.

Il **Neurofeedback** rende possibile visualizzare in tempo reale la propria attività elettroencefalografica e permette di allenare la capacità di concentrazione e attenzione.



” un percorso completo di mappatura delle cause che scatenano lo stress e di training individuale

# Formazione Manageriale

Il percorso di UNIS&F dedicato ai Manager

*“Le persone che riescono in questo mondo sono quelle che vanno in cerca delle condizioni che desiderano, e se non le trovano le creano.”*

George Bernard Shaw

La crisi economica ha cambiato radicalmente il modo di fare impresa e di concepire la figura del Dirigente che oggi più che mai, per poter essere confermato nel suo ruolo, deve saper portare innovazione, riconoscere i mercati esteri nei quali investire, organizzare l'azienda secondo parametri di efficienza e gestire le risorse umane con una comunicazione efficace.

In poche parole il Manager deve dimostrarsi dinamico, avere obiettivi precisi, saper misurare le performance aziendali, prendere decisioni immediate imparando a scegliere la rotta più giusta nella “navigazione”. Un leader, dotato di idee nuove e di creatività, con un forte orientamento al digitale e al mondo del Web dove trovare vere e proprie opportunità.

Al di là della propria area di appartenenza un Manager deve **investire nella formazione** trasversale per arricchire la personale esperienza con contenuti ad elevato valore aggiunto.

A Manager e quadri direttivi, UNIS&F, insieme a Federmanager Treviso e Belluno, propone una selezione di titoli per la **“Formazione Manageriale”** sui seguenti temi: **Legale e Organizzazione, Lean, Competenze Manageriali e linguistiche.**

Il percorso, già anticipato nel precedente

numero di UNIDEA (dicembre 2013, pagg. 12-13), ha preso avvio lo scorso 27 febbraio con il workshop gratuito di approfondimento sul Decreto Legislativo 231/2001 (di cui potete leggere un approfondimento a pag. 8) e si svilupperà ulteriormente nel corso dei prossimi mesi.

Si tratta di una **formula nuova** che segue un approccio non tradizionale che condurrà i Manager dove **la formazione si basa sul fare e le attività d'aula si fondono a workshop** in azienda o presso altre location evocative, trasformando l'attività di apprendimento in un'esperienza dal grande impatto emotivo. Sarà data ai Manager l'occasione per la creazione di un network dove creare delle relazioni e alimentare lo scambio, acquisendo nuovi stimoli e informazioni da portare nella propria azienda.

Le attività si svolgeranno in luoghi scelti con cura, dove poter approfondire le diverse tematiche. I Manager potranno “toccare con mano” gli elementi più utili al miglioramento organizzativo da portare in azienda, svilupperanno la consapevolezza che il cambiamento è vantaggioso oltre che necessario, impareranno a trascinare i collaboratori verso una meta condivisa, sapranno come vendere la propria creatività e potranno farlo anche

grazie al contributo di docenti di spicco, competenti nella propria materia.

**Elenchiamo di seguito i percorsi proposti:**

**Fare innovazione con l'arte contemporanea. Sperimentare start-up creativi**

16 maggio 2014 - orario 9.00/18.00 - presso il Nuovo Spazio Espositivo di Casso (PN)  
Quote di partecipazione: Euro 600,00; Euro 500,00 per associati a Unindustria Treviso

**Rugby e Management Experience. Vivere sul campo i valori del team**

5 giugno - orario 14.00/18.00 e 6 giugno 2014 - orario 9.00/18.00 - presso Ruggers Tarvisium Rugby  
Quote di partecipazione: Euro 600,00; Euro 500,00 per associati a Unindustria Treviso

**Lean Strategy. Pensare bene per lavorare meglio**

26 e 27 maggio 2014 - presso UNIS&F e Finanziaria Internazionale, Divisione Process Business Outsourcing  
Quote di partecipazione: Euro 360,00; Euro 300,00 per associati a Unindustria Treviso

**Essere Leader Coach. Self-Empowerment: riconoscere il proprio stile e potenziare le proprie risorse**

Settembre 2014 - presso Teatro del Pane  
Quote di partecipazione: Euro 720,00; Euro 600,00 per associati a Unindustria Treviso

**English Summit. Supera le barriere linguistiche e migliora la comunicazione in lingua inglese**

dal 3 al 6 maggio 2014 - presso Fornesighe in Val di Zoldo (BL)  
Quote di partecipazione: Euro 1.320,00; Euro 1.100,00 per associati a Unindustria Treviso

Le attività sono finanziabili attraverso Fondirigenti e rientrano in una speciale offerta che prevede la presentazione gratuita del Piano, iscrivendosi ad almeno due corsi proposti. Sul nostro sito è possibile trovare tutte le informazioni di dettaglio sul percorso e **scaricare il catalogo con la proposta formativa completa.**

**FOCUS SUL CATALOGO**

Evidenziamo, inoltre, alcuni corsi presenti nel nostro catalogo finanziabili con Fondirigenti:

**VENDERE NEI MERCATI GLOBALI.**

**Preparare e presentare un proposta tecnica o commerciale di successo**

**LE NUOVE STRATEGIE DI IMPRESA:  
GLI STRUMENTI PER COSTRUIRE IL  
SUCCESSO**

**MANAGEMENT ACCOUNTING PER LE  
DECISIONI AZIENDALI**

Consulta i dettagli sul sito [www.unisef.it](http://www.unisef.it)

---

Per ulteriori informazioni:

Tel. 0422 916479

E-mail: [fondirigenti@unindustriatv.it](mailto:fondirigenti@unindustriatv.it)

---



# Un approccio strutturato e vincente per internazionalizzare azienda e Business

Nuovo percorso UNIS&F di formazione “manageriale” interfunzionale

A structured approach for succeeding in entering and developing international markets

L'internazionalizzazione viene spesso indicata dagli economisti e dagli imprenditori come una scelta vincente per aumentare i ricavi di un'azienda; si tratta di un passaggio obbligato soprattutto per le Piccole Medie Imprese che non possono rimanere ferme al “locale”.

## **Ma come deve essere affrontato l'approccio ai mercati esteri?**

L'internazionalizzazione non deve essere applicata soltanto durante la fase di progettazione del prodotto - momento nel quale vengono definite tutte le caratteristiche che esso dovrà avere per rispondere positivamente al mercato internazionale - ma deve essere applicata anche e soprattutto alla struttura dell'azienda.

UNIS&F vuole supportare le imprese nell'obiettivo strategico di creare un'opportunità di scoperta, valutazione ed esplorazione delle opportunità imprenditoriali nel mercato internazionale e lo fa proponendo un **nuovo percorso, composto di 7 corsi che prenderà avvio dal prossimo luglio.**

Ogni modulo è erogabile e fruibile singolarmente, ma essendo tutti strettamente interconnessi, essi costituiscono un unico percorso formativo che, realizzato integralmente, contribuisce allo sviluppo di un alto livello di sinergia e cooperazione tra le funzioni aziendali, **integrando tra loro attività manageriali, organizzative e produttive, per il conseguimento di maggiore efficienza e migliori risultati economici.**

Obiettivo del percorso: rappresentare un **“modello di competenze”** che semplifichi una realtà complessa come quella dell'internazionalizzazione, individuando i diversi elementi che la caratterizzano. Identificare e classificare i molteplici elementi che intervengono ed individuare le relazioni che li legano permetterà ai partecipanti di accrescere il proprio livello di conoscenza commerciale e gestionale per essere in grado di sviluppare un progetto.

I sette corsi saranno arricchiti con esempi di sviluppo di strategie, business e mercati internazionali, modernamente strutturati e di primaria visibilità e importanza. Le lezioni

teoriche saranno associate a trattazione, discussione e approfondimento di specifici casi reali, anche tratti dalle dirette esperienze professionali dei partecipanti al fine di assicurare un più profondo livello di utilità, apprendimento e coinvolgimento. La modalità di insegnamento stimolerà e comporterà un elevato livello di interazione con e tra i partecipanti stessi.

Il percorso prevederà attività pratiche con esposizione di casi reali tratti dall'esperienza diretta su mercati internazionali ed esercitazioni di gruppo basate anche su dirette esperienze professionali dei partecipanti, allo scopo di fissare maggiormente tecniche, metodologie e concetti visti negli esempi trattati in aula, contribuendo ad un più profondo apprendimento.

UNIS&F attraverso questo percorso si propone di essere partner per la crescita delle aziende del territorio e per il loro sviluppo competitivo. Il programma dei corsi e le schede d'iscrizione sono consultabili sul nostro sito **[www.unisef.it](http://www.unisef.it)**.

**DI SEGUITO I 7 CORSI PROPOSTI:****Area "Internazionalizzazione di Azienda e del Business"****ANALISI E STRATEGIE PER LA DEFINIZIONE E LO SVILUPPO DI UN PROGETTO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE**

10 luglio 2014 - 8 ore

**LA DESCRIZIONE E L'ANALISI DI FATTIBILITÀ DI UN PROGETTO INTERNAZIONALE: IMPORTANZA E CONTENUTI DI UN BUSINESS PLAN**

30 settembre 2014 - 8 ore

**L'APPROCCIO E LO SVILUPPO DEI MERCATI INTERNAZIONALI: FUNZIONI ORGANIZZATIVE E FIGURE PROFESSIONALI**

10 ottobre 2014 - 8 ore

**LA PROPOSTA TECNICA COMMERCIALE: SCENARI, PROCESSO DI PREPARAZIONE, STRUTTURA E ORGANIZZAZIONE**

23 e 30 ottobre 2014 - 16 ore

**IL CONTRATTO DI VENDITA NAZIONALE E INTERNAZIONALE: STRUTTURA, CONTENUTI, FINALITÀ E IMPORTANZA NELLA GESTIONE DEL BUSINESS**

11 novembre 2014 - 8 ore

**LA NEGOZIAZIONE: IMPORTANZA, TIPOLOGIE E TECNICHE**

2 e 9 dicembre 2014 - 16 ore

**Area "Project Management & Controllo di Gestione Aziendale"****IL PROJECT MANAGEMENT E IL CONTROLLO DI GESTIONE IN AZIENDA**

dal 22 gennaio 2015 - 40 ore

”obiettivo del percorso: rappresentare un “modello di competenze“

---

 Per ulteriori informazioni:

Tel. 0422 916483

E-mail: [impresa@unindustriatv.it](mailto:impresa@unindustriatv.it)


---

# Social Media: perché esserci?

Si è conclusa la seconda edizione del Business 2.0 Lab



Quante volte abbiamo utilizzato internet per fare una ricerca? Quante volte le pagine che abbiamo poi aperto sono solamente quelle che si posizionano ai primi risultati? La risposta a queste due semplici domande ci conferma che oggi, il web è uno strumento essenziale per tutti noi. Per un'azienda che vuole crescere e aumentare la propria visibilità sul mercato è necessario non soltanto esserci, ma soprattutto sapere come farlo nel migliore dei modi.

SEO, posizionamento a pagamento, ma anche Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Pinterest, Instagram, Google Plus, sono possibilità per le imprese e strumenti da conoscere per coglierne tutte le opportunità.

Queste tematiche sono state il centro del percorso che cinque aziende del nostro territorio hanno realizzato nell'ultimo anno, partecipando alla **seconda edizione del Business 2.0 Lab**, il laboratorio operativo sul web marketing e sui nuovi media organizzato da Unindustria Treviso Servizi & Formazione e l'Università degli Studi di Milano, che ha visto tra gli "attori" anche studenti universitari, oltre a docenti esperti e tutor che

hanno affiancato le imprese nel perseguire operativamente le loro strategie di presenza on-line. Lo scorso **21 marzo**, presso la sede di Piazza delle Istituzioni, si è svolto un incontro proprio a conclusione di quest'esperienza, dove le aziende partecipanti hanno potuto raccontare la propria esperienza e dove è stato possibile approfondire ancora di più il tema grazie all'intervento di **Daniele Chieffi, Responsabile dell'ufficio stampa Web di ENI**.

L'incontro ha ripercorso i nove mesi di esperienza del **LAB**, sottolineando gli aspetti principali. Abbiamo parlato con i referenti delle 5 aziende coinvolte per fare un bilancio.

**Leiballi & Cuzzuol S.p.A., Luci Italiane S.r.l., SG Elettronica S.r.l., SAC Serigrafia S.r.l. e Svea Group S.r.l.** sono le cinque aziende che hanno concluso questo percorso formativo. "Abbiamo scelto di partecipare al Lab dopo aver preso parte all'incontro che ha concluso la prima edizione" dice **Letizia Zilio di Svea Group S.r.l.** "abbiamo ascoltato testimonianze interessanti che ci ha fatto intuire che si trattava di un percorso adatto sia ad aziende che non avevano esperienza

nel web sia a quelle più esperte. La nostra azienda era già dotata di un sito istituzionale che ora stiamo implementando, ma non eravamo dotati di profili sui social network che invece ora abbiamo creato e stiamo cercando di sfruttare grazie agli strumenti e ai suggerimenti ricevuti. Il personale di UNIS&F, i docenti e i tutor si sono dimostrati sempre molto disponibili e per noi è stata un'esperienza certamente positiva che ci ha permesso di comprendere come sfruttare al meglio queste nuove possibilità".

**Serena Zottino di SG Elettronica S.r.l.** ci ha raccontato la sua esperienza con il LAB: "La nostra è un'azienda a conduzione familiare, da sei anni abbiamo deciso di trasformarci da fornitore monocliente in un'impresa che vende direttamente i propri prodotti. Non possedevamo una strategia di marketing e l'esperienza del LAB ci è servita ad accrescere le competenze in questo campo, ma anche a renderci conto delle nostre caratteristiche: attraverso questo percorso siamo stati in grado di capire come coniugare i valori su cui si basa la nostra attività con gli obiettivi di vendita. È stata un'esperienza



Per ulteriori informazioni:

Tel. 0422 916481

E-mail: [informatica@unindustriatv.it](mailto:informatica@unindustriatv.it)

bella, ma allo stesso tempo difficile, perché è stato necessario eliminare alcune prassi e convinzioni consolidate per far posto a nuovi elementi. Siamo orgogliosi di quanto siamo riusciti a fare: non ci sono ancora stati cambiamenti concreti o risultati tangibili in termini di ricavi, ma abbiamo sviluppato la capacità di gestire la comunicazione verso l'esterno".

Esperienza bella, che ha coinvolto in profondità l'azienda anche per **Paolo Santi di SAC Serigrafia S.r.l.**: "sentivamo da tempo il bisogno di iniziare un percorso per capire in quale direzione far andare la comunicazione aziendale verso l'esterno, che demolisse le nostre convinzioni; ma ci rendevamo conto che ci mancava qualcosa, quel "pepe" e quell'entusiasmo per metterci nuovamente in discussione. Questi nove mesi hanno rappresentato un'esperienza non soltanto formativa, ma anche di confronto con altre aziende, che ci ha permesso di acquisire maggior consapevolezza di quello che siamo e di cosa la nostra realtà può offrire: da semplici "produttori di etichette" a "problem solver" per le esigenze dei nostri

clienti". **Stefano Mandruzzato di Luci Italiane S.r.l.** sintetizza così l'esperienza: "Abbiamo deciso di partecipare al LAB perché interessati a conoscere meglio il mondo web in tutte le sue sfumature per poter rimanere al passo con i tempi acquisendo delle competenze specifiche che ci aiutassero a trovare il modo per far conoscere di più i nostri due marchi, migliorando i nostri posizionamenti online. Il percorso è stato lungo e molto articolato. Oltre a una diversa gestione della pagina Facebook che era già attiva, abbiamo creato un profilo Pinterest per ciascuno dei nostri due marchi e stiamo valutando anche di fare altrettanto con Google Plus. Per quanto riguarda il sito internet, stiamo valutando di rifarlo completamente passando a una diversa tecnologia, questo ci permetterà di avere un sito per ciascuno dei nostri marchi gestito da un'unica piattaforma ed essere liberi dai vincoli attuali del nostro sito che dipende dall'agenzia che l'ha creato. Nei nostri programmi c'è anche l'idea di creare dei canali Youtube per ciascun marchio". Stefano rilancia anche la necessità di dedicare molta attenzione alla

parte pratica e a un'intensa interazione tra azienda e studente.

**Adriano Cuzzuol di Leiballi & Cuzzuol S.p.A.** ha partecipato al Lab perché rimasto colpito dall'esperienza delle aziende della prima edizione e ci ha raccontato quali sono le cose già implementate in azienda: "Abbiamo cominciato a implementare alcuni strumenti in azienda, per esempio alcune campagne PPC. C'è stato un accrescimento in termini di contenuti che è andato ben oltre le aspettative che avevamo. Abbiamo scoperto o approfondito nuovi strumenti dalle grandi possibilità, ora ci sono tante cose da metabolizzare, ma quest'esperienza è stata certamente un grande stimolo per cominciare ad innovare".

UNIS&F è pronta ad accompagnare tutte le aziende interessate alla visibilità on-line con la terza edizione del Lab che seguirà le evoluzioni della comunicazione Web e invita a contattare i propri uffici per maggiori dettagli.



### **CRISI IN AZIENDA. PAROLA D'ORDINE: PREVENIRE**

Abbiamo intervistato Daniele Chieffi e gli abbiamo chiesto i segreti per gestire al meglio una crisi di comunicazione in azienda.

#### **Comunicazione di una crisi, da dove partire?**

Quando pensiamo alla parola crisi ci vengono in mente disastri o grandi emergenze, ma non è solo questo. Per un'azienda grande o piccola che sia la crisi può essere anche molto meno: un'affermazione fatta nella maniera sbagliata, la comprensione errata di quello che i clienti desiderano, un commento non appropriato a una situazione. È necessario, dunque, stare attenti e ragionare attentamente su ogni mossa.

#### **Come i nuovi media e le nuove tecnologie hanno cambiato la gestione di una crisi?**

Se fino a qualche anno fa, prima dell'avvento della comunicazione digitale e dei Social, c'era il tempo di gestire l'emergenza (diciamo che c'erano almeno 24 ore a disposizione), ora non è più così. Oggi, potenzialmente, tutto il mondo potrebbe venire a conoscenza di qualcosa in tempo reale. Pensiamo, per esempio, all'episodio che ha coinvolto recentemente Guido Barilla, intervistato durante la trasmissione "La Zanzara" di Radio 24: bene, soltanto 23 minuti dopo essere

stato intervistato, partivano i primi tweet sull'argomento dagli Stati Uniti. Oggi la comunicazione avviene in tempo reale e senza barriere, basta un video postato su YouTube o un post scritto su Facebook.

#### **Cosa può fare un'azienda?**

La parola d'ordine è prevenire. Agire prima che la crisi accada e quindi predisporre tutte le strategie da adottare in caso di emergenza. Questo è l'unico modo reale in cui è possibile gestire un'emergenza, perché le competenze da mettere in campo sono molte e diversificate e spesso nel momento concitato dell'imprevisto non siamo in grado di attuarle tutte. Ogni azienda per definizione ha dei margini di rischio e in base ad essi deve attrezzarsi. Al netto della previsione sono comunque tre le regole da tenere presenti:

1. Attivare con precisione il piano di emergenza
2. Massima trasparenza e quindi ammissione dell'eventuale errore
3. Ricordare che la crisi può essere un'occasione

#### **Cosa non fare?**

Dalla precedente analisi va da sé che ciò che non va fatto è non prendere in considerazione l'ipotesi che non possa succedere. Dobbiamo prevenire ed essere pronti in caso di necessità.



sabato 22.03.2014

IL GAZZETTINO TREVISO

la tribuna di Treviso

NUOVE FRONTIERE Con 100 e

# La Fiera cos «Meglio Fa

Mattia Zanardo

Altro che cartelloni o fiere: pubblicità e vendite oggi si fanno su Facebook, sui social network e sulle altre piattaforme interattive. Se ne stanno accorgendo anche le piccole e medie aziende della Marca.

24 ORE Accedi

Nova10

Il cielo sopra San Marco

#ricollocamento

Evento Lunedì 10 marzo 2014 Fare impresa a Nordest 9

## Più consapevolezza sulle responsabilità amministrative degli Enti

Il servizio di UNIS&F aiuta le aziende a implementare il modello organizzativo e gli adempimenti correlati

Il decreto legislativo 231/2001 regola la responsabilità amministrativa delle aziende, ma l'attenzione è cresciuta nel recente periodo a seguito di indicazioni precise sui reati interessati dalla norma, commessi dall'Inail e promosso poi da Confindustria Veneto. Caratteristica della proposta è anche un efficace modello di compliance che armonizza i diversi sistemi esistenti in azienda e permette di avere una visione globale su tutti i rischi.

Il direttore delegato dell'azienda edile Carron Carr. Ang Spa, commenta così il servizio: «L'implementazione del modello organizzativo previsto dal D.Lgs. 231/01 è stata fondamentale per risolvere le difficoltà».

### L'INCONTRO Manager del rugby ne parla Pavanello

Partirà oggi la seconda edizione del percorso "Il Manager Rugby Oriented", finalizzato a consolidare le competenze di leadership e team building di quanti in azienda hanno il compito di coordinare e motivare un gruppo di lavoro. Ospiti d'eccezione di questa seconda edizione...

Data: venerdì 26.07.2013

## Imprenditrici in prima linea

Leadership rosa, in 50 hanno superato il corso di Unindustria e Ca'



Dicono di noi...

UNIS&F raccontata dalla stampa.

la tribuna di Treviso

responsabilità amministrativa

### Dal legno alla pasta frolla

Gli (ex) operai si re-inventano. Per intraprendenza ma, soprattutto, per necessità



VITTORIO VENETO - "Professione pasticciere"

Le donne premiate in...  
sizione in aziende, una prova approfondita di bilancio, corporativo e norme sociali

IL GAZZETTINO TREVISO

Otto su dodici ce la fanno con Unindustria

la tribuna di Treviso

## Seminario UNINDUSTRIA Social network per le imprese «Opportunità incredibile»

La ripresa per le piccole e medie imprese trevigiane passa oggi attraverso il social network. Lo strumento non solo per anticipare le tendenze e i desideri dei clienti ma per mettere in pratica le strategie di internazionalizzazione e integrazione. Facebook, Twitter, Pinterest, solo per citarne alcuni, possono diventare chiave di volta per uscire dalla crisi che si trascina da sei anni. Ma sono al contempo terreni scivolosi per le imprese che non hanno...

di Svea Group, società di Asolo specializzata in impianti di climatizzazione e fotovoltaici. Angeli, di Treviso i vantaggi sono stati evidenti. «Riusciamo a cogliere in anticipo le esigenze dei clienti e presentarci già con proposte mirate. Prima arrivavamo sempre in ritardo. Il cambiamento è stato evidente. Il cliente ci vede, quindi è più facile...

(can) Conduci. lancio per la figura. L'ufficio è stata da Treviso. Formazione, poco conclusa. Progetti gratuiti dalla Regione, che per l'inserimento di persone disoccupate o disoccupate attraverso tirocinanti della Marca. Dodi aderito all'iniziativa, accogliendo e mandando i corsisti. E la fine otto di questi...

# Perché non semplificarci la vita oggi?

Il servizio Telecomunicazioni e l'esperienza P.E.T. Engineering S.r.l.

Linee fisse, mobili, smartphone o tablet in dotazione, internet, chiamate all'estero e nazionali: sono molteplici le varianti che possono condizionare la bolletta telefonica di un'azienda. Obiettivo, per tutte le imprese, di grandi o piccole dimensioni che siano, **risparmiare**. UNIS&F, a partire dallo scorso settembre, ha avviato per le aziende associate ad Unindustria Treviso **un nuovo servizio gratuito**, legato al mondo della telefonia. Le comunicazioni hanno da sempre un ruolo strategico per le aziende che devono interagire con clienti e fornitori ogni giorno. Per farlo al meglio diventa necessario poter contare su servizi affidabili e con un rapporto qualità/prezzo favorevole. Sappiamo però che l'offerta in questo setto-

re è ampia e spesso risulta difficile orientarsi tra le innumerevoli proposte disponibili sul mercato; o perché non si hanno le conoscenze e le competenze tecniche utili per effettuare la scelta migliore, o perché non si può dedicare il tempo necessario alla valutazione di tutte le diverse opzioni.

Il servizio di UNIS&F per la telecomunicazioni ha l'obiettivo di **definire il miglior piano telefonico a seconda delle esigenze di ogni azienda**, fornendo una consulenza mirata per scegliere la **soluzione più efficace, ottimizzare i servizi, migliorare i processi di lavoro e razionalizzare i costi**.

Le aziende che in questi mesi hanno aderito al servizio di UNIS&F sono numerose: abbiamo chiesto a una di queste, la **P.E.T.**

**Engineering di San Vendemiano (TV)** di raccontarci la propria esperienza.

**P.E.T. Engineering S.r.l.** dal 1999, anno della Sua fondazione, si occupa di progettazione e industrializzazione di contenitori in PET per importanti brand nel settore del Beverage, coniugando il design, l'industrializzazione del prodotto e l'innovazione con il Made in Italy.

Abbiamo parlato con **Elisa Zanellato, Marketing & Communication Manager di P.E.T. Engineering** che ci ha raccontato le ragioni che hanno spinto l'azienda ad aderire al servizio e l'andamento dello stesso.

*"Abbiamo deciso di aderire al servizio di Unindustria Treviso Servizi & Formazione*



*per le Telecomunicazioni per avere un interlocutore unico al quale rivolgerci per ogni esigenza che riguardasse sia la telefonia fissa che quella mobile. In un panorama mutevole come quello della telefonia, con troppe aziende e troppe offerte, era diventato impossibile gestire le diverse necessità del singolo utente e trovare il profilo tariffario più adatto per ognuno. Il servizio Telecomunicazioni, anche grazie all'attività di monitoraggio programmata ogni due mesi, ci permetterà di tarare ogni singolo profilo tariffario in base al reale utilizzo di ciascun utilizzatore, con un sicuro risparmio finale. Il servizio di UNIS&F, anche grazie alla professionalità e alla disponibilità dimostrate dal personale addetto, è un'ottima opportunità*

*per quelle aziende che vogliono risparmiare sulle utenze telefoniche senza dedicare una risorsa interna all'analisi del traffico, alla ricerca delle offerte più adatte e alla contrattualistica relativa."*

Un servizio, dunque, che mira a far ottimizzare tempi e costi per le aziende, tenendo sotto controllo le spese telefoniche e consentendo alle imprese di non dover impiegare risorse interne in quelle attività, liberandole per lo sviluppo di altri progetti.

Per le aziende che avessero necessità di un servizio personalizzato, UNIS&F rende possibile attivare anche un **monitoraggio della situazione nel tempo**, con un report

periodico delle attività, per garantire all'azienda un risparmio continuo e individuare tempestivamente eventuali anomalie o nuove opzioni di interesse.

Contatta i nostri uffici per ottenere l'analisi gratuita dei consumi telefonici aziendali: è sufficiente anticipare le ultime fatture relative ai costi di telefonia fissa e mobile, per fissare poi un appuntamento.

---

**Per ulteriori informazioni:**

**Tel. 0422 916481**

**E-mail: [tlc@unindustriatv.it](mailto:tlc@unindustriatv.it)**

---

# Vuoi essere il prossimo Case History di Unidea?

Contattaci se hai svolto un corso di formazione o hai implementato un servizio con UNIS&F e vuoi raccontare la Tua esperienza sul prossimo numero di UNIDEA.

Tel. 0422 916487 | E-mail: unisef@unindustriatv.it



Concept: sun2@libero.it

“Fai una pausa con gusto”

Da oltre un decennio ci impegniamo per mettervi a disposizione un servizio all'altezza delle vostre aspettative e del vostro diritto alla qualità.

In collaborazione con



Via degli Alpini 7  
31050 - Povegliano (TV)  
Tel. 0422 96 78 24 - Fax 0422 87 16 68  
info@gedist.it - www.gedist.it

 **gedist.**  
gestione distributori automatici

STANCO dei NODI  
al FAZZOLETTO

per gestire  
I CORSI SULLA SICUREZZA?

[www.agendasicura.it](http://www.agendasicura.it)  
È quello che fa PER TE!



agendasicura

gratuito

Non sei ancora  
ISCRITTO

[www.agendasicura.it](http://www.agendasicura.it)

REGISTRATI  
SUBITO!

Per maggiori informazioni: 0422 916 456 - [sicurezza@unindustriatv.it](mailto:sicurezza@unindustriatv.it)

è un progetto realizzato da

**UNIS&F**  
UNINDUSTRIA TREVISO SERVIZI & FORMAZIONE

con il contributo della



Camera di Commercio  
Treviso

## Agenda Sicura

Il Testo unico sulla Sicurezza nei luoghi di lavoro richiede, anche in materia di formazione, una puntuale attenzione da parte delle aziende, sia nell'attivare corsi che nel garantire il rispetto degli obblighi di aggiornamento.

Ricordare tutte le scadenze è certamente un'attività impegnativa; ecco la ragione per cui UNIS&F ha messo a punto uno **strumento gratuito**, accessibile via web, per la **programmazione automatica** dei corsi di aziende di tutti i comparti e di tutte le dimensioni.

**Agenda Sicura**, progetto realizzato in collaborazione con la **Camera di Commercio di Treviso**, dà la possibilità alle imprese che si registrano di inserire i propri dati e di ottenere un "**piano delle formazioni**", calcolato sulla base dei diversi parametri imposti dalla normativa vigente. Inoltre, il referente dell'azienda sarà avvisato, tramite un sistema di e-mail, delle scadenze imminenti.

UNIS&F ha pensato anche ad un servizio in

più per le aziende che ne faranno richiesta: **Agenda Sicura Plus**, attraverso il quale i nostri esperti si occuperanno di avviare il sistema e di imputare i dati, consentendo alle imprese un risparmio di tempo e di risorse.

”**accompagnare le  
aziende nel semplificare  
la complessità**

Un modo in più per UNIS&F di stare a fianco delle aziende, accompagnandole passo passo nel semplificare la complessità.

Non perdere il video introduttivo e maggiori informazioni su Agenda Sicura sul sito di UNIS&F [www.unisef.it](http://www.unisef.it) o visita direttamente il portale [www.agendasicura.it](http://www.agendasicura.it).

# L'importanza della Sicurezza

Progetto di implementazione di Sistemi di Gestione della Sicurezza per le PMI delle filiere produttive locali

Aziende di settori diversi, insieme, con un unico denominatore: **l'implementazione del Sistema di Gestione della Sicurezza**. Questo l'obiettivo di un progetto firmato da **INAIL Treviso** insieme a **Unindustria Treviso** e gestito, in qualità di ente erogatore, da **UNIS&F**, che arriverà a conclusione a breve termine.

Finanziata da INAIL, l'iniziativa si è sviluppata intorno alla progettazione e alla realizzazione di attività di supporto all'implementazione di un Sistema di Gestione della Sicurezza e salute sul lavoro in **sei aziende** iniziale e in un **ente locale** che porterà alla creazione di una **Guida operativa diversificata secondo le esigenze specifiche di ogni settore e/o ente**.

Per sviluppare il progetto è stato scelto un territorio ben preciso, l'area dell'**Opitergino Mottense** e le attività stanno cercando di rispondere alle **specifiche esigenze** delle cinque imprese coinvolte, appartenenti alle **tre filiere produttive** maggiormente presenti in quel territorio: **metalmecanico, legno e plastica** e con in più il Comune di Cessalto.

Quello della **prevenzione e della sicurezza sul lavoro** è senza dubbio un tema di costante attualità che richiede attenzione da parte delle aziende, vista anche l'evoluzione della normativa in materia e la messa a punto di un sempre più articolato sistema sanzionatorio: UNIS&F ha messo a disposizione in questo progetto il proprio **know-how** in merito, cresciuto negli anni anche grazie alla pubblicazione nel 2003, con un aggiornamento poi nel 2011, di "**LavoroSicuro**", una guida operativa che rappresenta una possibile applicazione delle linee guida UNI/INAIL per un Sistema di Gestione della Sicurezza e Salute.

Il progetto in corso mira a **sostenere le imprese**, con particolare attenzione alle PMI, **nell'attuazione concreta ed efficace delle norme in materia di sicurezza** e vuole supportare un cambiamento imprenditoriale e organizzativo in modo che esse possano essere orientate all'innovazione, alla qualità e alla responsabilità sociale d'impresa.

Le attività hanno avuto inizio con visite nelle aziende per la raccolta delle informazioni

necessarie a sviluppare l'implementazione del sistema, durante i sopralluoghi sono stati verificati il livello di adempimento alla norma, la modalità di organizzazione della sicurezza e la struttura organizzativa di ogni azienda: tutti elementi necessari per arrivare a quella che sarà la conclusione dell'attività, cioè **la redazione di Guide Operative** specifiche per ogni settore merceologico e per l'Amministrazione Comunale.

Ogni guida sarà sviluppata sulla base di "**Lavoro Sicuro**" e sarà presentata al termine del progetto.

” **attuazione concreta ed efficace delle norme in materia di sicurezza**

L'attività di supporto e consulenza ha cercato di definire un sistema di gestione basato su documentazioni e modalità di implementazione semplici e versatili, applicabili facilmente alle piccole realtà produttive che spesso non hanno tempo o risorse da poter dedicare a

**Le aziende coinvolte:**

**VISA S.P.A.** Azienda metalmeccanica con sede a Fontanelle, opera nella costruzione, vendita e noleggio di gruppi elettrogeni, attualmente è presente in più di 60 paesi nei 7 continenti.

**STEEL TRATTAMENTI TERMICI S.R.L.** Azienda appartenente al gruppo Steel di Motta di Livenza, si occupa di trattamenti termici ed è dotata di impianti per trattamenti di tempra in alto vuoto e in atmosfera controllata, nitrurazione al plasma e gassosa, rinvenimenti e distensioni.

**PLASTITECNICA S.P.A.** Azienda del gruppo Arredoplast con sede a Ormelle e specializzata nella lavorazione delle materie plastiche in conto terzi. La continua innovazione tecnologica e la forte spinta alla ricerca hanno consentito l'instaurazione di rapporti duraturi di partnership con importanti clienti.

**FUTURA SOCIETÀ COOPERATIVA** Specializzata nella finitura e nell'assemblaggio di particolari in plastica, presente ad Oderzo dal 1984. Oggi la verniciatura è il core business dell'azienda che è dotata di tre impianti completamente automatizzati.

**TOMMASI MARONESE S.R.L.** Azienda con sede a Mansuè, da cinquant'anni sul mercato per la produzione di cornici per mobili realizzate su misura per il cliente. Caratteristica: l'elevata qualità, declinata in soluzioni diverse e studiate ad hoc per il cliente.

questa particolare attività.

UNIS&F continua a sensibilizzare le aziende su questi temi e lo fa, come in questo caso, attraverso azioni concrete che possano contribuire al miglioramento continuo della prevenzione e della salute nei luoghi di lavoro, per consentire da un lato di promuovere la diffusione della cultura della prevenzione tra le aziende e i lavoratori e nel contempo permettere una sensibile diminuzione del numero degli infortuni e delle malattie professionali.

L'azione intrapresa con questo progetto, replicabile anche in altre zone e per altre realtà imprenditoriali, vuole anche incentivare la crescita della responsabilità sociale delle imprese, proprio attraverso attività che mirano alla sicurezza e alla prevenzione, coinvolgendo anche il maggior numero di lavoratori possibile all'interno delle aziende.

Anche un'Amministrazione Comunale ha aderito all'iniziativa,

segno della consapevolezza crescente della necessità di impegno concreto delle istituzioni per raggiungere importanti risultati di sviluppo e benessere della collettività.

Non solamente sistema di gestione della sicurezza, **UNIS&F propone alle aziende un'ampia gamma di servizi in materia di sicurezza sul lavoro**, per gestire in maniera puntuale adempimenti di legge e scadenze e per affiancare le imprese in una materia in costante evoluzione: dall'assunzione dell'incarico di Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione (RSPP) all'assistenza nella produzione della documentazione necessaria, è possibile prendere visione di tutti i servizi proposti sul sito [www.unisef.it](http://www.unisef.it). Sul sito è inoltre presente l'intera proposta formativa in materia, dai corsi obbligatori a quelli di approfondimento su diverse tematiche.

**Per ulteriori informazioni:**

**Tel. 0422 916450**

**E-mail: [tecnica@unindustriatv.it](mailto:tecnica@unindustriatv.it)**



# Quando a fare la differenza sono le persone

Rete NAT: un'esperienza innovativa di condivisione

Immaginatevi un gruppo di persone, che fanno lo stesso lavoro in aziende diverse, insieme nella stessa aula per aumentare le proprie conoscenze<sup>1</sup> su un argomento. Nei corsi a catalogo di UNIS&F questo succede normalmente. Ora provate a pensare che queste aziende dal giorno dopo collaborino in modo stretto, al punto da stabilire tra loro una "rete" regolata da un contratto. A questo punto i singoli, conclusa l'esperienza d'aula, si troveranno a collaborare, a lavorare insieme o comunque a essere delle risorse gli uni per gli altri, in un modello che partendo dal "Collaborative Learning", può diventare "Collaborative Consulting".

Questo è quanto hanno vissuto e sperimentato i **Responsabili della Qualità** delle aziende appartenenti a **Rete NAT**.

**NAT** è l'acronimo di **Network Automotive Triveneto**, una rete d'impresa nata nel novembre del 2011 che rappresenta il risultato dell'**unione di 7 aziende**, collocate nella provincia di Treviso. Tali imprese hanno dapprima sentito la necessità e poi visto l'opportunità, di potersi aggregare per condividere i medesimi obiettivi strategici e gli stessi mercati, colmando così le carenze proprie di ogni impresa nella capacità di proporsi, nelle competenze distintive o nelle tecnologie.

Il mercato di riferimento è principalmente quello **automotive**, dove le aziende si propongono di operare maggiormente attraverso una collaborazione che comprende prodotti, servizi, competenze tecnologiche e produttive. Ognuna offre diverse specializzazioni come la progettazione, l'ingegnerizzazione, la prototipazione, la costruzione di stampi, lo stampaggio ad iniezione di particolari plastici e di materiale composito, mono e bi-componenti, la verniciatura, l'anodizzazione, la serigrafia, la produzione di piccoli-medi componenti in carbonio, la finiture, i montaggi e altre. L'obiettivo primario volge alla crescita della competitività e dell'innovazione, attraverso attività di collaborazione e coordinamento nella produzione, nello sviluppo degli standard di qualità (ISO 9001 e ISO/TS 16949) e la condivisione di investimenti in marketing, formazione, ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e di nuovi mercati.

Nata con l'intento di poter servire il mercato dell'automotive in tutte le sue fasi, divenendo fornitore di primo o secondo livello delle principali case automobilistiche europee, la rete sta potenziando la propria competitività attraverso la realizzazione di diverse attività e iniziative. **UNINT** (Consorzio per le integrazioni tra imprese di Unindustria Treviso),

dopo aver supportato la formalizzazione del contratto di rete e lo sviluppo organizzativo, sta ora affiancando le aziende nella gestione amministrativa della rete.

**Rete NAT** rappresenta la **prima applicazione del modello collaborativo su un gruppo di Responsabili aziendali**, un'esperienza altamente innovativa che mira a creare dei consulenti interni alla Rete, per la gestione dei sistemi qualità, utilizzando il potenziale espresso dalle risorse presenti nella rete stessa.

Abbiamo parlato con la dottoressa **Giulia Lucchese, Responsabile Qualità di Lucchese Industria** che, in riferimento a quest'esperienza, ci ha detto: "Attraverso gli incontri del gruppo Quality Nat mi è stato possibile conoscere realtà diverse, apprendere processi produttivi diversi dallo stampaggio ad iniezione e operanti in settori diversi; potermi confrontare su temi comuni, come il sistema ISO 9001 e ISO/TS, applicati a realtà diverse ha sicuramente creato conoscenze nuove e sviluppato quelle già possedute".

**Fabrizio Mometti, Responsabile Qualità di R.I.C.**, afferma ancora: "La condivisione tra le varie aziende della rete NAT mi ha permesso di attingere a molteplici risorse,

*strumenti, esperienze e metodologie, praticamente impossibili da raggiungere da una singola azienda, se non con un dispendio di tempo e di denaro estremamente elevati. La sinergia fra i vari referenti della qualità ha permesso di creare un gruppo di lavoro solido, competente, reattivo e molto coeso.”*

Il *Collaborative Learning*<sup>2</sup> costituisce una specifica metodologia di apprendimento attraverso la quale si impara in piccoli gruppi, aiutandosi reciprocamente e sentendosi corresponsabili del percorso degli altri. Il formatore assume un ruolo di facilitatore, guida e organizzatore delle attività, strutturando ambienti di apprendimento in cui gli allievi, favoriti da un clima relazionale positivo, trasformano ogni attività in un processo di *problem solving* di gruppo, raggiungendo obiettivi la cui realizzazione richiede il contributo personale di tutti. Tali traguardi possono essere conseguiti se gli allievi sviluppano determinate competenze, intese come insieme di abilità interpersonali e di piccolo gruppo, indispensabili per sviluppare e mantenere un livello di interazione qualitativamente alto.

Il gruppo dei responsabili della qualità delle aziende della Rete NAT è stato coinvolto dal proprio formatore, il dottor **Antonio Marchi** di **UNIS&F**, in un percorso per passare **dalle conoscenze alle abilità**<sup>3</sup>. Dapprima sono state approfondite tematiche sui sistemi di gestione della qualità in generale; poi è stato organizzato il corso di Auditor Interno per la qualità nell'Automotive (ISO/TS 16949) con ANFIA, successivamente si sono approfondite le tematiche specifiche (audit di processo secondo la norma VDA6.3 che il gruppo ha tradotto, studiato, applicato; lo *Statistic Process Control*; il *Measurement System Analysis*; PPAP-APQP; fino a toccare temi che riguardano l'applicazione del *Lean Thinking* e gli aspetti economici della qualità e del *Project Management*). Parallelamente il gruppo è stato portato a intervenire, attuando una sorta di *consulenza* per le aziende della rete prima, e come *gruppo di*

*assessment* e *auditing* poi, sperimentando e accrescendo le proprie competenze<sup>4</sup>. In tutto il percorso sono stati monitorati gli aspetti di coinvolgimento e quelli “sociali”, attraverso l'applicazione dell'*Organizational Network Analysis* che poggia le sue basi su indagini di tipo sociometrico, al fine di rendere il gruppo più orientato verso il compito e sempre più coeso e attento alle persone che lo compongono.

Rispetto a un'impostazione di lavoro tradizionale, il *Collaborative Learning* presenta il vantaggio di avere migliori risultati; maggior continuità (si lavora più a lungo sul compito), migliorando la motivazione e sviluppando le capacità di ragionamento e di pensiero critico; inoltre si instaurano relazioni più positive tra le persone del gruppo di lavoro e aumentano il rispetto reciproco e lo spirito di squadra; si riscontra un maggiore benessere psicologico e si sviluppa un maggiore senso di autoefficacia e di autostima, sopportando meglio difficoltà e stress.

*“Quando sono entrato a far parte delle Rete NAT sono stato piacevolmente sorpreso di incontrare figure professionali capaci di mettere a disposizione del gruppo la loro singola esperienza lavorativa in modo trasparente e sincero. Il gruppo è costituito da persone giovani e dinamiche che affrontano con curiosità e attenzione la materia della Qualità Aziendale: la combinazione di questi fattori favorisce lo spirito di squadra e la volontà di crescere come singoli e come team. Gli incontri periodici rappresentano anche l'occasione per “staccare” dalla propria attività quotidiana e confrontarsi con altre realtà, per poi tornare nella propria azienda più competenti e motivati”* afferma l'Ing. **Giuseppe Brugnaro, Responsabile Qualità Anodica Trevigiana** e **Stefano Oliana, Responsabile Qualità di Futura** aggiunge: *“Il confronto è un momento fondamentale per la crescita professionale di ogni persona; frequentare il gruppo Qualità della rete NAT mi ha permesso di acquisire nozioni di processi tecnologici differenti da quelli in cui quotidianamente mi cimento e*

di ampliare, attraverso la formazione periodica efficacemente gestita dal Dr. Antonio Marchi, le mie competenze in materia di Qualità. Vorrei inoltre sottolineare la sintonia che si è creata all'interno del gruppo durante questi anni, ulteriore conferma della bontà del progetto."

**Cinque** gli elementi che rendono efficace il modello: l'**interdipendenza positiva**, per cui tutti si impegnano per migliorare il rendimento di ciascun membro del gruppo, non essendo possibile il successo individuale senza quello collettivo; la **responsabilità individuale e di gruppo**, per cui quest'ultimo è responsabile del raggiungimento degli obiettivi e ogni membro lo è del proprio contributo; l'**interazione costruttiva** in cui tutti devono relazionarsi in modo diretto per lavorare insieme, promuovendo e sostenendo gli sforzi di ciascuno e lodandosi a vicenda per i successi ottenuti; l'**attuazione di abilità sociali** specifiche e necessarie nei rapporti interpersonali all'interno del piccolo gruppo; infine è il **gruppo a valutare i propri risultati** e il proprio modo di lavorare e a porsi obiettivi di miglioramento.

Tutto ciò ha basi solide e antiche, infatti nella nostra cultura l'idea del piccolo gruppo che può arrivare a cambiare il mondo arriva da lontano (Cfr. *Gesù come Manager*, Bob Briner, 1997, Oscar Mondadori) e contiene

in sé la costruzione di un progetto, la scelta dei collaboratori e del momento opportuno, l'importanza dei rapporti interpersonali, l'umiltà, la gratitudine, il successo condiviso, il rifiuto della corruzione e la buona gestione delle pubbliche relazioni.

**A fare la differenza, in tutti i casi, sono le persone:** soprattutto se l'atteggiamento è positivo. Di questo vanno ringraziati i responsabili delle aziende della Rete, il NetManager e i Responsabili della Qualità che con assiduità e dedizione hanno vissuto l'esperienza positivamente fin dal principio.

### Come fare a sperimentare un percorso simile?

UNIS&F propone alle aziende manifatturiere un percorso collaborativo denominato "**Kaizen Week**" - nell'ambito del Lean Management - dove ciascun partecipante imparerà a comprendere e applicare il metodo kaizen per il miglioramento dei processi aziendali. Un percorso che prevede una fase propedeutica d'aula, per conoscere gli altri partecipanti, fare gruppo e apprendere le conoscenze necessarie e una parte pratica, in cui i partecipanti, sotto la guida del formatore, si metteranno alla prova nei progetti di miglioramento previsti dalle altre aziende presenti nel percorso dando il proprio con-

tributo per una settimana. A ciascuno sarà richiesto di ideare, organizzare e realizzare nella propria azienda di provenienza una kaizen week (settimana di miglioramento) che vedrà la collaborazione degli altri partecipanti oltre che delle risorse interne all'azienda stessa, sempre sotto la guida del formatore. Ciascun partecipante si impegna a prendere parte ad almeno due kaizen week presso aziende diverse dalla propria. In questo modo si crea un rapporto, un legame che può essere utilizzato anche al termine dell'esperienza, in quanto il rapporto di fiducia, la conoscenza e lo sviluppo delle proprie competenze e abilità permettono a ciascuno di intervenire anche al di fuori della propria realtà lavorativa come supporto di attività di miglioramento di tipo "lean management".

---

**Per ulteriori informazioni:**

**Tel. 0422 916482**

**E-mail: [leanquality@unindustriatv.it](mailto:leanquality@unindustriatv.it)**

---

<sup>1</sup> **CONOSCENZE:** assimilazione di informazioni relative a un settore. Sono teoriche e pratiche. [Definizione secondo il Quadro Europeo delle Qualifiche, 'European Qualifications Framework' (EQF)]

<sup>2</sup> **Collaborative Learning:** riferimenti da approfondire possono essere, ad esempio: Kurt Lewin, la teoria del campo e la teoria dei climi di apprendimento; Bion: la relazione tra affettivo e cognitivo, tra emozioni e apprendimento; Mugny e il concetto di intelligenza al plurale; Piaget e la cooperazione come fattore essenziale del progresso intellettuale; Vygotskij e la zona di sviluppo prossimale; M. Deutsch e il concetto di interdipendenza, ecc.

<sup>3</sup> **ABILITÀ:** Applicare le conoscenze e usare il know how necessario per portare a termine compiti e risolvere problemi. Sono cognitive (uso del pensiero logico, intuitivo e creativo) e pratiche (abilità manuale, uso di metodi, di materiali, di strumenti). [Definizione secondo il Quadro Europeo delle Qualifiche, "European Qualifications Framework" (EQF)]

<sup>4</sup> **COMPETENZE:** comprovata capacità di usare conoscenze, abilità e capacità personali, sociali, metodologiche in situazioni di lavoro o di studio e nello sviluppo professionale e personale. Sono descritte in termini di responsabilità e autonomia. [Definizione secondo il Quadro Europeo delle Qualifiche, "European Qualifications Framework" (EQF)]



## Anodica Trevigiana S.p.A.

Anodica Trevigiana è un'azienda di 60 dipendenti e con un fatturato di 9.200.000 euro, specializzata in produzioni di prestigio ad alto valore estetico. Con oltre 50 anni di esperienza, offre soluzioni tecnologiche innovative per soddisfare al meglio le esigenze di diversi settori: dall'elettrodomestico all'automotive, passando per il settore del lusso. "La passione con cui svolgiamo il nostro lavoro è il fil rouge che ci spinge a ricercare la migliore soluzione estetica per i nostri clienti" dice l'ingegner Giorgio Zanchetta, Amministratore Delegato.



## R.I.C. S.r.l.

R.I.C. è una società nata nel 1999 che si occupa di progettazione, sviluppo e produzione di articoli in plastica, metallo e materiali compositi. Il reparto produttivo realizza prevalentemente articoli in materiale composito stampati in pressa, grazie alle tecniche di termoformatura e compression molding. I prodotti, caratterizzati da un elevato standard di qualità e contenuto tecnologico, spaziano in diversi settori: scarponi da sci, sedili per canoe, selle per biciclette, componenti in carbonio per automobili Lamborghini, per macchine fotografiche e orologi, perni endodontici in fibra, frese calibrate, componenti per ortesi in materiale composito, componenti per macchine tessili, accessori per moto, porta profumi hi-tech con componenti in MIM e alluminio anodizzato. L'azienda è inoltre impegnata in vari settori (offshore, nautica, nanotecnologie, aerospaziale) e partecipa anche a studi di alta ingegneria (progetto ALMA, radioastronomia).



## SAC Serigrafia S.r.l.

Dal 1966 ai giorni nostri, dalla fotocomposizione al digitale, da una piccola realtà di stampo artigianale ad un'azienda scelta come partner dai più importanti gruppi dell'industria internazionale: la storia di SAC è indissolubilmente legata all'evoluzione e all'affermazione della serigrafia. Proponendo le sue "Labelling Solutions", SAC è presente da anni in vari settori: industria in generale, elettrodomestico, comunicazione, apparecchiature, arredamento, ottico, sportivo, moda, nautica e continua a conquistare nuove realtà come il mondo automotive. Oggi SAC offre innovazione continua e garantisce il valore aggiunto della competenza. Il conseguimento delle certificazioni ISO 9001, ISO/TS e l'implementazione del programma Lean confermano gli elevati standard qualitativi e la dinamicità dell'azienda.



## Lucchese Industria S.r.l.

Lucchese Industria è un'azienda di 15 dipendenti e 2,5 milioni di euro di fatturato che opera principalmente nel settore dell'automotive, attraverso lo stampaggio mono e bi-componente di particolari estetici e non, interni e esterni per autovetture. Lucchese è fornitore per gruppi come Sole, Röchling Automotive, Automotive Lighting, Autoneum, per alcuni partner polacchi come il gruppo Splast e Geiger Automotive e per Alfa Romeo, Audi, BMW, Fiat, Ford, Lancia e Mercedes. Nata nel 1995, l'azienda dà ampio spazio alla specializzazione nello stampaggio di parti tecniche come serbatoi, griglie, ed estetiche come mostrine per pannelli porta, mostrine cambio, in mono e bi-componente per il settore auto.



## FMB S.r.l.

FMB opera da oltre 20 anni nel settore della progettazione e della realizzazione di stampi, proponendosi al mercato come partner di elevata qualità e affidabilità. Alla guida, un team formato da quattro imprenditori, ciascuno con significative esperienze maturate nel settore metalmeccanico, supportati da un middle management competente e qualificato. L'azienda progetta e realizza stampi in acciaio e in alluminio, per i settori della calzatura, dell'accessorio sportivo, dell'automotive, del motociclismo, dell'arredamento e delle macchine agricole. Da Luglio 2013 è certificata ISO 9001.



## Futura Società Cooperativa

Futura è una Società Cooperativa, specializzata nella finitura e nell'assemblaggio di particolari in plastica, presente ad Oderzo dal 1984: dopo aver cominciato con l'assemblaggio, ha sviluppato tecnologie di tampografia, serigrafia e stampa a caldo, principalmente per il settore dell'elettrodomestico, della verniciatura e l'automotive. Oggi la verniciatura è il core business dell'azienda: tre gli impianti completamente automatizzati, con specializzazione nella produzione di particolari in plastica per interno auto e per il piccolo elettrodomestico. Futura ha ottenuto l'omologazione, come fornitore di verniciatura, da Audi, Rolls Royce, BMW e Lamborghini. Dal 1998 adotta un sistema di gestione della Qualità certificato secondo la normativa ISO 9001.



## CST Stampi

CST STAMPI S.r.l. nasce nel 1987 dopo un'esperienza trentennale del titolare nella progettazione e costruzione stampi. Nel 1995 l'azienda ha allargato il suo core business allo stampaggio di materie plastiche, facendo esperienza in altri settori quali Automotive, Design, Illuminazione, Automazione, Moda ed Elettrodomestici. CST, certificata UNI EN ISO 9001 dal 2003, ha le competenze per fornire un servizio completo, dallo studio del prodotto alla sua consegna finale, con un'attenzione costante alla ricerca di nuove tecnologie, in grado di ottimizzare i processi e la ricerca di nuovi materiali da proporre, per esaltare l'aspetto estetico, funzionale e garantire la stabilità meccanica dei prodotti. È stata scelta infatti come partner dall'Università di Padova per lo studio, lo sviluppo e l'industrializzazione di un prodotto medicale di notevole tecnologia.

## amministrazione finanza controllo

avvio:

**9 maggio 2014**

date: 9 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

**quote di partecipazione:**

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico e colazione di lavoro.*

### I COSTI DI STRUTTURA

Rilevarli, valutarli, monitorarli e prevenirli

Legati al core-business, i costi di struttura sono l'aspetto più importante da tenere in considerazione in sede di pianificazione. Quali costi per quali decisioni? Prima di pensare al "come", occorre domandarsi per quale scopo essi debbano essere calcolati. Il corso si propone di trasferire le conoscenze necessarie per effettuare corrette analisi dei costi di struttura ai fini decisionali e per impostare modelli di contabilità analitica strumentali al controllo direzionale.

#### A chi è rivolto?

Responsabili dell'operatività della società.

avvio:

**21 maggio 2014**

date: 21 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

**quote di partecipazione:**

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico e colazione di lavoro.*

### LEAN ACCOUNTING PER IL CONTROLLO DELL'IMPRESA SNELLA

Un nuovo approccio al controllo di gestione

Il corso ha l'obiettivo di introdurre i partecipanti al Lean Accounting, una nuova metodologia di calcolo delle performance aziendali rivolta totalmente alla gestione economica del valore (ciò che il cliente paga) e sulla evidenziazione e valorizzazione degli sprechi. Le metodologie Lean quindi possono trovare applicazione anche nel campo del controllo di gestione e dei processi amministrativi.

#### A chi è rivolto?

Responsabili Amministrativi, CFO, Controller

## LA COSTRUZIONE DEI PIANI FINANZIARI E L'ANALISI DEL SERVIZIO DEL DEBITO

Obiettivo del corso è quello di illustrare le tecniche di redazione dei piani finanziari pluriennali, utili all'analisi degli investimenti, in particolare nel Capitale Fisso aziendale. I partecipanti saranno in grado di verificare la fattibilità finanziaria e la convenienza economica dei progetti aziendali. Oggetto di analisi saranno le tecniche più evolute per la costruzione di tali documenti e la verifica della congruità delle risorse create dall'attività aziendale per la sostenibilità del servizio del debito finanziario, conseguente il progetto finanziato. Si analizzeranno infine le modalità di comunicazione esterna con gli interlocutori potenzialmente interessati; Banche, Merchant Banks, Fondi di Private Equity, Venture Capitalists e altri soggetti.

### A chi è rivolto?

Responsabili di Programmazione strategica e di Amministrazione e Finanza.

avvio:

**13 giugno 2014**

date:

13 giugno 2014  
orario: 9.00 / 18.00  
20 giugno 2014  
orario: 9.00 / 13.00  
totale ore: 12

### quote di partecipazione:

Euro 420,00 + iva  
Euro 300,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro per la giornata intera.*

## IL CONTROLLO DI GESTIONE CON EXCEL

La Business Intelligence con Power Pivot per la costruzione dei budget e l'attività di controllo in ambiente Cloud computing di Google

I partecipanti impareranno tecniche pratiche per la realizzazione in azienda di un modello di controllo di gestione attraverso l'uso di Power Pivot, nuova estensione di Microsoft Excel che consente l'implementazione, a basso costo, di un sistema di reporting di livello professionale, alla pari dei migliori strumenti di "business intelligence" normalmente acquistati sul mercato. L'unione di questo strumento con il Cloud di Google favorirà la distribuzione dei dati e delle informazioni, sia per chi opera all'interno dell'azienda che per i clienti e le figure esterne. L'attività sarà caratterizzata da esempi pratici e dalla costruzione di un modello reale.

### A chi è rivolto?

Controller, Amministratori e loro diretti Collaboratori, Manager, Responsabili Amministrativi e Finanziari.

avvio:

**3 luglio 2014**

date: 3 e 10 luglio 2014  
orario: 9.00 / 18.00  
totale ore: 16

### quote di partecipazione:

Euro 580,00 + iva  
Euro 420,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## PIANIFICAZIONE E GESTIONE FINANZIARIA

I Manager e i Responsabili Amministrativi spesso non hanno gli strumenti per valutare appieno l'impatto e i risultati delle leve economiche e finanziarie e necessitano di capire i collegamenti tra le grandezze economiche-finanziarie generali e le scelte di investimento o le scelte gestionali dell'azienda. La finalità del corso è di fornire ai partecipanti una panoramica dei principali strumenti utilizzati dall'azienda per comprendere la generazione dei fabbisogni finanziari, controllare e pianificare entrate e uscite, proiettare i fabbisogni finanziari di breve, medio e lungo termine; e quindi fornisce un modello di approccio chiaro, rapido e pragmatico, utile per inquadrare i fenomeni economici comprendendone dinamiche e interazioni.

### A chi è rivolto?

Manager e Responsabili Amministrativi che intrattengono i rapporti con le banche.

avvio:

**15 luglio 2014**

date: 15 e 22 luglio 2014  
orario: 9.00 / 18.00  
totale ore: 16

### quote di partecipazione:

Euro 580,00 + iva  
Euro 420,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## commerciale marketing

avvio:

**7 maggio 2014**

date: 7 e 14 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 16

**quote di partecipazione:**

Euro 580,00 + iva

Euro 420,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico e colazione di lavoro.*

### CONTRACT

Il contract è un mercato appetibile per tutte le aziende, in particolare per quelle del mobile. Esso impone di tenere presente soprattutto 3 componenti: il contratto chiavi in mano, la categorie di clienti da servire e i mercati in cui effettuare gli ordini. Organizzare la divisione contract è una decisione che punta alla salvaguardia dei ricavi dell'impresa e, come tale, deve essere accompagnata dal miglioramento dei processi aziendali dal punto di vista finanziario, organizzativo, tecnico e delle risorse umane. A fronte di tale opportunità, il corso si rivolge agli Imprenditori e ai Manager per fornire gli elementi utili a impostare, in maniera pragmatica, l'evoluzione dell'organizzazione da "retail puro" a "retail contract".

#### A chi è rivolto?

Imprenditori e Manager di aziende attive nella distribuzione retail e interessate a valutare il mercato del contract e a quanti abbiano maturato esperienze di base nell'ambito.

avvio:

**16 maggio 2014**

date: 16 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

**quote di partecipazione:**

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico e colazione di lavoro.*

### I FONDAMENTALI DELLA VENDITA DI SUCCESSO

Apprendere le tecniche e le abilità per vendere ogni cosa

Una vendita realizzata con convinzione e stile può diventare l'inizio di una relazione di fiducia che lega venditore e acquirente e si basa sulla qualità del prodotto. Il corso mira a fornire metodi e strumenti per condurre con successo qualsiasi trattativa, indipendentemente dalla tipologia del prodotto. I partecipanti saranno in grado di applicare tecniche verbali e non, metodi di esposizione e di organizzazione in grado di assicurare successo alla propria vendita.

#### A chi è rivolto?

Impiegati Addetti alle Vendite, Venditori, Agenti, Rappresentanti e tutti coloro che intrattengono rapporti con i clienti.

## LA RETE VENDITA EFFICACE

Gestire e motivare venditori e distributori per aumentare il profitto

Il corso intende fornire gli strumenti pratici per motivare la propria rete distributiva e di vendita. I partecipanti saranno in grado di gestire, stimolare e incentivare i propri collaboratori, anche attraverso riorganizzazioni della struttura e la definizione di obiettivi da raggiungere. L'attività formativa sarà basata sull'analisi di casi di successo che possono aiutare tutti a comprendere come agire per realizzare gli obiettivi aziendali o le richieste di clienti e consumatori.

### A chi è rivolto?

Responsabili Commerciali, Responsabili Rete Vendita e Distribuzione, Area Manager Italia e estero, Venditori.

avvio:

**5 giugno 2014**

date: 5 e 12 giugno 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 16

### quote di partecipazione:

Euro 580,00 + iva

Euro 420,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## COME FARE UN'ANALISI DI MERCATO

Il marketing scientifico a servizio della vendita

Il corso mira a fornire gli strumenti per essere in grado di analizzare il mercato di riferimento della propria azienda, imparando a realizzare un'analisi competitiva che consenta di comprendere sia i propri punti di forza e debolezza che quelli dei concorrenti. I partecipanti saranno in grado di predisporre un sistema di "marketing intelligence", capace di captare anche i segnali più deboli e trasformarli in leve per aumentare le vendite.

### A chi è rivolto?

Direttori Commerciali, Responsabili Vendite, Area Manager e quanti intrattengono rapporti commerciali.

avvio:

**13 giugno 2014**

date: 13 e 20 giugno 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 16

### quote di partecipazione:

Euro 580,00 + iva

Euro 420,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## VENDERE NEI MERCATI GLOBALI

Preparare e presentare una proposta di vendita tecnica o commerciale di successo

La presentazione delle offerte è una fase fondamentale dell'azione commerciale di un'azienda e ne può condizionare il risultato: questo sia nel caso di risposta a una richiesta, che in quello di partecipazione a gare d'appalto che richiedono standard qualitativi e di struttura precisi. Il corso mira a fornire le conoscenze e gli strumenti per realizzare una presentazione strutturata, in grado di far raggiungere obiettivi di sviluppo, basati su contratti importanti e rapporti con clienti B2B e B2C.

### A chi è rivolto?

Responsabili Commerciali, quanti si occupano di bandi e gare d'appalto in Italia o all'estero e tutti coloro che sono di supporto alla presentazione di offerte tecniche o commerciali.

avvio:

**3 luglio 2014**

date: 3 luglio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

### quote di partecipazione:

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## estero

avvio:

**30 maggio 2014**

date: 30 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

**quote di partecipazione:**

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

### I COSTI DELL' EXPORT:

Sempre giusti?

Un corso di formazione specifico su un tema attuale nelle strategie di internazionalizzazione. Un percorso pensato per le aziende che svolgono già attività all'estero e desiderano far crescere la propria presenza e per tutte le imprese che vogliono cominciare ad agire in modo efficace in un progetto d'internazionalizzazione. Comprendere come controllare i costi significa trovare e pensare a soluzioni alternative di espansione all'estero, senza per questo abbassare la qualità delle azioni di vendita.

#### A chi è rivolto?

Responsabili Import Export, Responsabili Uffici Acquisti, Responsabili Marketing che devono sviluppare iniziative sui mercati internazionali.

avvio:

**4 giugno 2014**

date: 4 giugno 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

**quote di partecipazione:**

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

### PRINCIPI DI FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Cosa sapere per non rischiare

Il seminario si propone di trasmettere le linee guida delle problematiche fiscali connesse all'internazionalizzazione delle aziende, affrontando e analizzando concetti quali la residenza fiscale e la doppia imposizione. Saranno, inoltre, commentati i modelli OCSE contro le doppie imposizioni, senza tralasciare la problematica del Transfer pricing; il tutto con un taglio operativo e pratico.

#### A chi è rivolto?

Imprenditori che vogliono ampliare le proprie conoscenze economiche, giuridiche e fiscali in ambito internazionale, Responsabili e Addetti Amministrativi e Responsabili dell'Amministrazione del Personale.

## VENDERE ALL'ESTERO

Come vendere prodotti e marche delle PMI all'estero

Come vendere all'estero? Cosa vuol dire per un'azienda operare con efficacia e successo sui mercati internazionali? Significa innanzitutto saper gestire. Prima di iniziare un'attività di esportazione è fondamentale valutare, all'interno della propria azienda, le competenze e le conoscenze delle risorse umane, rendere la struttura in grado di pensare in modo globalizzato, conoscere i mercati di riferimento dove si intende vendere e posizionare al meglio il prodotto o la marca. Il corso consentirà di acquisire la conoscenza dei fondamentali di Marketing e delle politiche di vendita, capaci di definire e supportare strategie di internazionalizzazione vincenti per le imprese.

### A chi è rivolto?

Direttori Generali, Direttori Marketing e Vendite, Export Manager, Export Area Manager.

avvio:

**11 giugno 2014**

date: 11 e 18 giugno 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 16

### quote di partecipazione:

Euro 580,00 + iva

Euro 420,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## LA GESTIONE DEI DIPENDENTI ALL'ESTERO

L'obiettivo del corso è quello di fornire le nozioni fondamentali per la corretta gestione del rapporto di lavoro nel caso di invio di lavoratori italiani all'estero. Si approfondiranno in particolare le disposizioni giuridiche, amministrative, previdenziali e fiscali previste sia nel caso in cui la destinazione sia un paese UE che extracomunitario.

### A chi è rivolto?

Responsabili e Addetti all'Amministrazione e alla Gestione del Personale.

avvio:

**26 giugno 2014**

date: 26 giugno 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

### quote di partecipazione:

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## L'ORGANIZZAZIONE DELLA PROMOZIONE DEI PRODOTTI ALL'ESTERO

Il corso costituisce un'efficace guida per la formulazione delle politiche e delle strategie di promozione e comunicazione, utilissima per chiunque voglia operare o già operi nei mercati esteri. Le indicazioni, prettamente operative, accompagnano il partecipante in quest'approccio strategico, passando attraverso tutte le fasi che caratterizzano il processo di sviluppo dei propri prodotti e servizi all'estero. L'obiettivo principale di questo corso è illustrare, in maniera concreta e pratica, che molte piccole iniziative, anche di uso quotidiano, possono essere attività di promozione, se rese coerenti con un unico progetto di comunicazione.

### A chi è rivolto?

Responsabili Import/Export, Responsabili Ufficio Acquisti e Responsabili Marketing che devono sviluppare iniziative sui mercati internazionali.

avvio:

**16 luglio 2014**

date: 16 luglio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

### quote di partecipazione:

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## fiscale legale

avvio:

**15 maggio 2014**

date: 15 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

**quote di partecipazione:**

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

### SCAMBI INTERNAZIONALI DI BENI E SERVIZI

Trattamento IVA e profili doganali

L'IVA è un'imposta in continuo movimento sia a livello nazionale che in ambito comunitario e internazionale. Il corso approfondirà, con un taglio pratico, le problematiche e le questioni controverse relative ad essa negli scambi internazionali. I partecipanti conosceranno le normative per il corretto trattamento delle operazioni con l'estero, esaminando le procedure fiscali e doganali da seguire per operare con mercati UE ed extra UE.

#### A chi è rivolto?

Responsabili Amministrativi, Operatori commerciali e Consulenti.

avvio:

**16 maggio 2014**

date: 16 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

**quote di partecipazione:**

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

### DIRITTO E MARKETING

Analisi legale per un maggior profitto

Il percorso formativo conduce l'azienda a conoscere i profili legali, connessi alla funzione del marketing, di maggior rilievo e di più frequente ricorrenza.

Obiettivo è quello di trasmettere ai partecipanti la concezione di un'attività d'impresa aperta che persegue il profitto sotto la guida di quelle norme di legge che riconoscono al consumatore le sue prerogative, promuovendo le idee e l'innovazione.

#### A chi è rivolto?

Addetti alla Comunicazione e al Marketing, agli Affari Legali, Responsabili Marketing, Responsabili Affari Legali.

## IL CREDITO: COME GESTIRLO E RECUPERARLO

Principi e tecniche operative

Il corso analizzerà gli aspetti fondamentali delle diverse fasi del credito: preventiva, di gestione e di recupero. Illustrerà inoltre le tecniche per costruire il budget e migliorare il sistema di reporting. I partecipanti impareranno ad applicare concretamente le conoscenze e i metodi per ridurre al minimo i rischi di insolvenza e i ritardi di pagamento, garantendo i flussi finanziari previsti.

### A chi è rivolto?

Credit Manager, Responsabili Recupero Crediti, Responsabili Amministrazione Clienti e Vendite, Responsabili Contabilità Clienti e Addetti alla gestione del credito.

avvio:

**5 giugno 2014**

date:

5 giugno 2014  
orario: 9.00 / 18.00 e  
12 giugno 2014  
orario: 9.00 / 13.00  
totale ore: 12

**quote di partecipazione:**

Euro 420,00 + iva  
Euro 300,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro per la giornata del 5 giugno.*

## ESTEROVESTIZIONE E RESIDENZA FISCALE

Obiettivo del corso è prendere in esame i rapporti con le società estere e le criticità legate al concetto di residenza e di Stabile Organizzazione: la normativa di riferimento, casi di studio in materia di riconoscimento di Stabile Organizzazione, casi di studio in materia di esteroinvestizione. Verranno, inoltre, affrontati gli aspetti inerenti le verifiche da parte dell'Amministrazione Finanziaria.

### A chi è rivolto?

Responsabili Amministrativi, Responsabili Finanziari che hanno una propria controllata o collegata estera.

avvio:

**4 luglio 2014**

date: 4 luglio 2014  
orario: 14.00 / 18.00  
totale ore: 4

**quote di partecipazione:**

Euro 180,00 + iva  
Euro 130,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico.*

## FRINGE BENEFITS PER DIPENDENTI E AMMINISTRATORI

Il corso si propone di analizzare i più diffusi fringe benefits (compensi in natura) erogati ai dipendenti e agli amministratori, alla luce della normativa legale, previdenziale e fiscale, al fine rendere più efficiente la gestione amministrativa e la capacità di valutarne la convenienza. Verranno inoltre approfondite le problematiche legate alla concessione, alla modifica e alla revoca dei benefits più diffusi, quali l'auto ad uso promiscuo, il cellulare, l'alloggio. La trattazione sarà accompagnata da esempi pratici e casi aziendali.

### A chi è rivolto?

Responsabili e Addetti all'Amministrazione del Personale e Responsabili Amministrativi.

avvio:

**15 luglio 2014**

date: 15 luglio 2014  
orario: 9.00 / 18.00  
totale ore: 8

**quote di partecipazione:**

Euro 360,00 + iva  
Euro 260,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## risorse umane organizzazione

avvio:

**23 maggio 2014**

date: 23 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

**quote di partecipazione:**

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico e colazione di lavoro.*

### IMPARA A DIRE DI NO

Come acquisire padronanza personale

Uno scarso livello di autostima è spesso causa di disagio: sia nella vita privata che nel lavoro.

Il corso permetterà di acquisire gli strumenti e le tecniche più utili a rafforzare l'autostima ed esprimere al meglio le proprie capacità. Imparare a dire di no aiuta, infatti, ad affermare il proprio valore agli occhi degli altri, senza subire le situazioni quotidiane e risparmiando tempo.

#### A chi è rivolto?

Titolari, Dirigenti, Professionisti e Responsabili di funzione che coordinano un team di collaboratori. Tutti coloro che desiderano approfondire questa tematica.

avvio:

**3 giugno 2014**

date: 3 e 10 giugno 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 16

**quote di partecipazione:**

Euro 580,00 + iva

Euro 420,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico e colazione di lavoro.*

### CAPIRE CHI NON PARLA

L'ascolto attivo e la comunicazione non verbale

I partecipanti svilupperanno la capacità di ascolto e di interpretazione al fine di creare condizioni in cui sia soggetti interni all'azienda - colleghi o collaboratori - che esterni ad essa - clienti e fornitori - maturino la fiducia nella relazione e possano esprimere al meglio i propri punti di vista. Essi impareranno a comprendere e utilizzare la comunicazione non verbale, per evitare incomprensioni e migliorare la relazione con i diversi interlocutori dell'ambiente lavorativo.

#### A chi è rivolto?

Quanti intendano aumentare la propria capacità di gestione delle relazioni con colleghi, collaboratori e clienti grazie al rafforzamento di tutti gli atteggiamenti positivi utili al raggiungimento dell'armonia tra le parti.

## TEAM BUILDING

Come trasformare un insieme di individui in un team vincente

Il corso mira a trasmettere i modelli, le teorie e gli strumenti operativi per trasformare gruppi di persone in team di successo, in grado di tradurre e concretizzare al meglio gli obiettivi aziendali. I partecipanti capiranno quanto sia importante il contributo di ciascun membro per il successo del gruppo e impareranno a lavorare creando un clima positivo per favorire la definizione e il raggiungimento di obiettivi sfidanti. Acquisiranno inoltre le modalità comunicative più efficaci da adottare in un team di lavoro.

### A chi è rivolto?

Imprenditori, Manager, Responsabili di funzione, Team Leaders e tutti quelli che stanno assumendo ruoli di decisione in azienda.

avvio:

**4 giugno 2014**

date: 4 e 12 giugno 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 16

### quote di partecipazione:

Euro 580,00 + iva

Euro 420,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

Metodi, tempi e tecniche per una gestione di successo

Il corso mira a mettere a fuoco le differenti tecniche e strategie di negoziazione, rendendo così i partecipanti capaci di scegliere le più appropriate, a seconda delle circostanze, e di riconoscere quelle della controparte. Questo permetterà di gestire anche le situazioni più complesse, senza doversi basare soltanto sul proprio intuito.

### A chi è rivolto?

Imprenditori, Manager, Responsabili di funzione, Team Leaders.

avvio:

**8 luglio 2014**

date: 8 luglio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

### quote di partecipazione:

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## L'IMMAGINE AZIENDALE AL TELEFONO

La gestione efficace della reception e dei rapporti telefonici con i clienti

Il contatto telefonico è un biglietto da visita dell'azienda ed è uno dei mezzi principali per comunicare con l'esterno. Il percorso analizzerà gli strumenti operativi per relazionarsi in modo ottimale con i clienti, imparando a gestire efficacemente le situazioni difficili, le obiezioni e i reclami. I partecipanti, anche attraverso alcune simulazioni, acquisiranno un approccio nuovo, più efficace e immediato alla comunicazione telefonica.

### A chi è rivolto?

Addetti alla segreteria e al centralino, Receptionist, Addetti all'accoglienza del cliente, Addetti al call center e quanti utilizzano il telefono come principale strumento di lavoro nella gestione del rapporto diretto con la clientela.

avvio:

**9 luglio 2014**

date: 9 e 15 luglio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 16

### quote di partecipazione:

Euro 580,00 + iva

Euro 420,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## information & communication technology

avvio:

**6 maggio 2014**

date: 6, 8, 13, 15, 20, 22, 27  
e 29 maggio 2014

orario: 19.00 / 22.00

totale ore: 24

**quote di partecipazione:**

Euro 600,00 + iva

Euro 440,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico.*

### **AUTOCAD 3D**

Progettazione professionale in 3D

I partecipanti acquisiranno le capacità operative per utilizzare AutoCAD (strumento leader per la progettazione CAD) a supporto del disegno tridimensionale. A partire dall'analisi degli strumenti di creazione, modifica e rappresentazione dei modelli tridimensionali, il corso insegnerà a utilizzare il software nei diversi contesti di produzione e per le diverse necessità di presentazione.

#### **A chi è rivolto?**

Progettisti, Disegnatori, Creativi, Studenti, Addetti alla progettazione.

I partecipanti dovranno possedere una discreta conoscenza e pratica di AutoCAD per la parte 2D e la conoscenza del disegno tecnico.

avvio:

**23 maggio 2014**

date: 23, 30 maggio;  
6, 13, 20 e 27 giugno 2014

orario: 14.00 / 18.00

totale ore: 24

**quote di partecipazione:**

Euro 520,00 + iva

Euro 380,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico.*

### **IMPAGINAZIONE MULTIPAGINA CON ADOBE INDESIGN**

Realizzazione professionale di prodotti grafico-editoriali

Il corso fornirà le conoscenze per utilizzare Adobe InDesign nella progettazione e nella produzione di elementi di "professional publishing", seguendo l'intero flusso del lavoro di impaginazione e verificando in ogni fase le soluzioni operative. L'attività è pensata per chi vuole approfondire la grafica editoriale, l'impaginazione di testi, riviste, quotidiani, cataloghi, brochures e di tutti i documenti che necessitano della gestione multipagina.

#### **A chi è rivolto?**

Operatori grafici, Pubblicitari, Illustratori, Redattori, Operatori di stampa digitale, aziende grafiche integrate, studi di comunicazione, uffici stampa e case editrici.

Per seguire con profitto il corso è richiesta una sufficiente padronanza nell'utilizzo del computer. Non è requisito indispensabile la conoscenza di altri software di publishing.

## GRAFICA DIGITALE CON ADOBE PHOTOSHOP

Creatività al servizio della produttività

L'attività formativa sarà incentrata sull'approfondimento di un software ritenuto uno standard per la realizzazione e la gestione delle immagini destinate alla stampa e alla pubblicazione su web. I partecipanti applicheranno le tecniche di fotoritocco per preparare e completare i contenuti visivi da inserire in pubblicazioni cartacee o applicazioni multimediali.

Comprenderanno inoltre quei meccanismi percettivi che guidano lo sguardo e l'attenzione dei lettori, in modo da riuscire a creare interfacce grafiche intuitive e accattivanti.

### A chi è rivolto?

Creativi, Grafici, Illustratori, Web Designer, Addetti alla comunicazione, Redattori di Cataloghi, Product Designer, Fotografi e tutti coloro che devono realizzare, aggiornare e personalizzare lavori con la fotografia digitale.

avvio:

**5 giugno 2014**

date: 5, 10, 12, 17, 24, 26 giugno;  
1 e 3 luglio 2014  
orario: 18.30 / 21.30  
totale ore: 24

**quote di partecipazione:**

Euro 520,00 + iva

Euro 380,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico.*

## PROBLEM SOLVING CON MICROSOFT EXCEL

Foglio elettronico oltre ogni limite

Il corso mira a far comprendere come utilizzare al massimo le potenzialità del software, con particolare attenzione all'utilizzo degli strumenti avanzati di analisi, per fare previsioni attendibili, elaborare dati in modo veloce e flessibile, automatizzare le operazioni più comuni.

La parte teorica sarà integrata con l'analisi delle criticità che i partecipanti riscontrano quotidianamente nel loro lavoro, attraverso l'individuazione di best practice utili a sfruttare completamente le possibilità offerte dal foglio elettronico.

### A chi è rivolto?

Responsabili Commerciali e Marketing, Amministrativi e tutti coloro che, per la propria attività, necessitano di utilizzare MS Excel a livello avanzato per l'analisi e la gestione dei dati.

avvio:

**18 giugno 2014**

date: 18, 25 giugno;  
2, 9 e 16 luglio 2014  
orario: 14.00 / 18.00  
totale ore: 20

**quote di partecipazione:**

Euro 440,00 + iva

Euro 350,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico.*

## INSTALLAZIONE E CONFIGURAZIONE DI WINDOWS SERVER

Server no problem

I partecipanti arriveranno ad avere le competenze necessarie ad amministrare gli account e le risorse, monitorare le performance dei server e proteggere i dati in ambiente Microsoft Windows Server.

Impareranno inoltre a conoscere i diversi tool e task amministrativi; configurare l'Active Directory e le Group Policy; analizzare la sicurezza e la corretta installazione degli aggiornamenti; implementare le tecnologie di storage, il Distributed File System, la Network Access Protection, il Backup e il Restore. Il corso vuole fornire una panoramica generale sulla base del relativo corso MOC.

### A chi è rivolto?

Sistemisti e Operatori del settore ICT e chiunque voglia imparare a configurare, gestire e amministrare il core di Windows Server.

avvio:

**3 luglio 2014**

date: 3, 4, 10 e 11 luglio 2014  
orario: 9.00 / 18.00  
totale ore: 32

**quote di partecipazione:**

Euro 1.150,00 + iva

Euro 900,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico e colazione di lavoro.*

## produzione logistica tecnica

avvio:

**6 maggio 2013**

date: 6, 8 e 13 maggio 2014  
orario: 9.00 / 18.00  
totale ore: 24 + esame  
esame finale: 15 maggio 2014

**quote di partecipazione:**

Euro 980,00 + iva

Euro 900,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*per associati a Unindustria Treviso*

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico  
e colazione di lavoro, non includono il costo  
dell'esame di certificazione.*

### **OPERATORI DI SALDATURA ADDETTI AI CONTROLLI NON DISTRUTTIVI**

Liquidi penetranti, magnetoscopia ed esame visivo

Primo di un ciclo di corsi per l'abilitazione degli addetti che devono effettuare prove non distruttive sui prodotti della saldatura, per poter attestare che questi ultimi rispettano i requisiti progettuali. I corsi includeranno sia una parte teorica che una parte pratica, con il contributo tecnico di personale RINA, e si concluderanno con l'esame di certificazione.

#### **A chi è rivolto?**

Operatori da qualificare per i controlli non distruttivi.

avvio:

**7 maggio 2014**

date: 7, 14, 21, 28 maggio;  
4, 11, 18 e 28 giugno 2014  
orario: 18.00 / 22.00  
totale ore: 32

**quote di partecipazione:**

Euro 900,00 + iva

Euro 700,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di  
materiale didattico.*

### **AUTOMAZIONE INDUSTRIALE: SIMATIC S7-300/S7-400 BASE E RICERCA GUASTI**

I partecipanti apprenderanno conoscenze specialistiche in merito al linguaggio di programmazione PLC SIMATIC e quelle di base per la programmazione con STEP7: saranno in grado quindi di realizzare o gestire automazioni di piccola complessità, integrate con sistemi di supervisione, periferia decentrata e con l'utilizzo di azionamenti.

#### **A chi è rivolto?**

Tecnici che vogliono ampliare le loro conoscenze in materia di automazione industriale e che siano in possesso di nozioni di base di elettronica e logica digitale.

## IL RUOLO DEL BUYER IN AZIENDA

Rapporto con le altre funzioni aziendali, conoscenze tecniche e modalità di approccio con i fornitori

Il corso si pone l'obiettivo di definire il ruolo strategico del Responsabile Acquisti all'interno dell'azienda, per migliorare i livelli di efficienza ed efficacia della funzione. Grazie alla capacità di scegliere e intraprendere delle azioni in funzione delle priorità organizzative, la funzione può diventare una leva fondamentale per l'azienda. Nel dettaglio, saranno approfonditi il rapporto con i collaboratori, le conoscenze tecniche e le modalità di approccio con i fornitori anche nella fase della trattativa e della negoziazione d'acquisto.

### A chi è rivolto?

Responsabili Acquisti e tutti coloro che sono coinvolti nella gestione delle scorte di magazzino e nel contatto con i fornitori.

avvio:

**8 maggio 2014**

date: 8 e 9 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 16

### quote di partecipazione:

Euro 580,00 + iva

Euro 420,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## QUALIFICHE DEI SALDATORI (PATENTINI) SECONDO UNI EN 9606 E UNI EN 13585

Corso teorico-pratico propedeutico all'esame di rilascio/rinnovo delle qualifiche

Illustrare e approfondire le varie tecniche per saldare sui diversi materiali, attraverso l'osservazione diretta e l'esercitazione pratica, tenendo conto della normativa vigente.

Svolgere delle esercitazioni pratiche di saldatura (elettrodo, TIG, MIG, MAG), utilizzando provini di varia natura, materiali diversi e procedimenti da rinnovare. A conclusione del percorso formativo è previsto un esame finale, in presenza di un Ispettore del R.I.N.A. (Registro Italiano Navale) per il conseguimento del patentino di saldatura.

### A chi è rivolto?

Le qualifiche conseguite secondo la vecchia norma UNI EN 287-1 sono valide fino alla data di scadenza biennale, dopodiché dovranno essere adeguate alla norma vigente.

avvio:

**13 maggio 2014**

date: 13, 15, 20, 22, 27 e 29 maggio 2014

orario: 18.00 / 22.00

totale ore: 24 + esame

esame finale: 30 maggio 2014

orario: 14.00 / 18.00

### quote di partecipazione:

Euro 1.150,00 + iva

Euro 850,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico, uso delle saldatrici e del materiale di consumo. Non includono invece la quota dovuta al R.I.N.A. per sostenere l'esame.*

## PROGETTARE I METODI DI LAVORO E PREVENTIVARE I TEMPI DI IMPIEGO DELLE RISORSE

L'obiettivo del corso è aumentare la professionalità di industrializzatori e progettisti rendendoli esperti nella progettazione del metodo di lavoro che consente di preventivare il costo di un manufatto industriale e di organizzare mezzi, materiali e risorse umane in modo efficiente ed economico.

I sistemi di produzione per commessa saranno, infatti, programmabili con maggiore facilità e precisione se la struttura della distinta base dei cicli produttivi, è efficacemente preparata prima dell'esecuzione del lavoro.

### A chi è rivolto?

Industrializzatori, Progettisti e Preventivatori.

avvio:

**20 maggio 2014**

date: 20 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

### quote di partecipazione:

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva  
per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

## qualità sicurezza ambiente

avvio:

**13 maggio 2014**

date: 13 e 20 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 16

**quote di partecipazione:**

Euro 580,00 + iva

Euro 420,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

### **BEHAVIOR - BASED SAFETY**

L'osservazione dei comportamenti di sicurezza

Il corso si prefigge di fornire le teorie, i metodi e le tecniche alla base della Behavior-Based Safety, con particolare riferimento all'osservazione dei comportamenti di sicurezza, per poterne valutare opportunità e modalità di applicazione. Durante l'attività, inoltre, verranno fornite competenze sui fattori che influenzano i comportamenti dei lavoratori, per migliorare le prestazioni di sicurezza in azienda.

#### **A chi è rivolto?**

Datori di lavoro, RSPP/ASPP, Preposti, Referenti per la sicurezza in azienda.

avvio:

**16 maggio 2014**

date: 16 maggio 2014

orario: 9.00 / 18.00

totale ore: 8

**quote di partecipazione:**

Euro 360,00 + iva

Euro 260,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro.*

### **FORMAZIONE E ADDESTRAMENTO PER LAVORATORI CHE OPERANO IN AMBIENTI CONFINATI**

D. Lgs 81/08 e D.P.R. n.177/11

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai lavoratori le conoscenze di base per poter individuare i pericoli a cui sono esposti nelle situazioni caratteristiche degli ambienti confinati e mira a trasferire, in via generale, le procedure da adottare ai fini della prevenzione.

Va inteso come un intervento "di primo livello" che intercetta le esigenze formative minime in materia, ma che non esclude ulteriore addestramento specifico derivante dalla valutazione del rischio aziendale e dalle misure particolari e aggiuntive indicate dal committente.

#### **A chi è rivolto?**

Lavoratori che operano in ambienti confinati o sospetti di inquinamento, RSPP, ASPP, DL SPP, Tecnici della sicurezza.

## LA GESTIONE TECNICO LEGALE DELL' INFORTUNIO

Attivarsi correttamente per tutelare il lavoratore e l'azienda

Il corso ha lo scopo di individuare ruoli e compiti dei singoli soggetti che devono attivarsi in caso di infortunio, inoltre fornirà ai partecipanti istruzioni pratiche su come comportarsi nell'immediatezza di un infortunio: adempimenti medici, burocratici e amministrativi.

Verranno inoltre affrontati dei casi concreti riconducibili alle più frequenti cause di infortunio.

### A chi è rivolto?

Datori di lavoro, Dirigenti, RSPP/ASPP, Referenti per la sicurezza in azienda.

avvio:

**28 maggio 2014**

date: 28 maggio 2014

orario: 14.00 / 18.00

totale ore: 4

**quote di partecipazione:**

Euro 180,00 + iva

Euro 130,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico.*

## STATISTICA OPERATIVA IN AZIENDA A SUPPORTO DEI SISTEMI DI GESTIONE

Come impiegare efficacemente la statistica per analizzare indicatori e processi

Tramite il corso i partecipanti impareranno ad elaborare i dati aziendali conoscendo tecniche di analisi quantitativa e scopriranno come i concetti base della statistica possano fornire una soluzione per le necessità di analisi su indicatori e obiettivi di sistemi di gestione aziendale. Verranno richiamate, inoltre, le norme tecniche applicabili in questo tipo di attività (UNI ISO/TR 10017, UNI 11097, UNI 11098).

### A chi è rivolto?

Persone che all'interno dell'organizzazione sono coinvolte nel monitoraggio dei Sistemi di Gestione e tutti coloro che devono realizzare calcoli, analisi statistiche e report nel corso della propria attività quotidiana.

avvio:

**4 giugno 2014**

date: 4 giugno 2014

orario: 9.00 / 18.00 e

11 giugno 2014

orario: 14.00 / 18.00

totale ore: 12

**quote di partecipazione:**

Euro 420,00 + iva

Euro 300,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico e colazione di lavoro per la giornata intera.*

## ATTREZZATURE IN PRESSIONE

Regole per l'esercizio, controlli di efficienza e verifiche periodiche

Il corso fornirà informazioni sulle prescrizioni normative, le linee guida tecniche e le modalità operative relative all'utilizzo delle attrezzature a pressione sul luogo di installazione. In particolare, il programma affronterà i temi delle verifiche periodiche previste per legge, le regole tecniche per il loro impiego e la valutazione dello stato di conservazione ed efficienza.

### A chi è rivolto?

Datori di lavoro, RSPP/ASPP, Referenti della manutenzione degli impianti o per la sicurezza in azienda.

avvio:

**25 giugno 2014**

date: 25 giugno;

2 e 9 luglio 2014

orario: 14.00 / 18.00

totale ore: 12

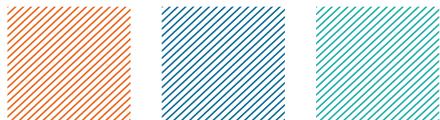
**quote di partecipazione:**

Euro 580,00 + iva

Euro 420,00 + iva

per associati a Unindustria Treviso

*I prezzi sono comprensivi di materiale didattico.*



# Offerta formativa per il periodo

settembre / dicembre 2014

## Amministrazione / Finanza / Controllo

Settembre 2014 - Durata: 24 ore

**CORSO DI CONTABILITÀ GENERALE. LIVELLO BASE**

Settembre 2014 - Durata: 24 ore

**CORSO DI CONTABILITÀ GENERALE. LIVELLO AVANZATO**

Ottobre 2014 - Durata: 16 ore

**CONTABILITÀ FORNITORI**

Ottobre 2014 - Durata: 16 ore

**CONTABILITÀ CLIENTI**

Dicembre 2014 - Durata: 16 ore

**LA REDAZIONE DEL BILANCIO E IL CALCOLO DELLE IMPOSTE**

## Commerciale / Marketing

Settembre 2014 - Durata: 16 ore

**IL COMPORTAMENTO DEL CONSUMATORE UTILIZZANDO IL NEUROMARKETING**

Ottobre 2014 - Durata: 16 ore

**RECLUTARE, MOTIVARE, INCENTIVARE I VENDITORI**

Ottobre 2014 - Durata: 16 ore

**LA VENDITA PERSUASIVA: CREATIVITÀ E CONVINZIONI PER AUMENTARE I RICAVI**

Novembre 2014 - Durata: 16 ore

**FIDELIZZARE IL CLIENTE:  
LE TECNICHE DI VENDITA DI SUCCESSO**

Dicembre 2014 - Durata: 16 ore

**VENDITE COMPLESSE: LA GESTIONE DI SUCCESSO DEI CLIENTI CHIAVE**

## Estero

Settembre 2014 - Durata: 8 ore

**STRATEGIE E PRASSI PER LA DEFINIZIONE E LO SVILUPPO DI UN PROGETTO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE**

Settembre 2014 - Durata: 24 ore

**LO SVILUPPO DEI MERCATI**  
Funzioni organizzative e figure professionali

Ottobre 2014 - Durata: 16 ore

**LA PROPOSTA TECNICA E COMMERCIALE**  
Processo di preparazione, struttura e presentazione

Novembre 2014 - Durata: 8 ore

**IL CONTRATTO**  
Struttura, contenuti, finalità e importanza nella gestione del business

Dicembre 2014 - Durata: 24 ore

**LA NEGOZIAZIONE DELL'OFFERTA SUL CONTRATTO NELLO SVILUPPO DEI MERCATI INTERNAZIONALI**

## Fiscale / Legale

Settembre 2014 - Durata: 8 ore

**LA DISCIPLINA DEI CONTRATTI PUBBLICI**  
La normativa nel codice dei contratti

Ottobre 2014 - Durata: 8 ore

**PREVENIRE E GESTIRE IL RISCHIO D'IMPRESA 1^ PARTE**  
Organizzarsi per evitare e gestire i conflitti. Conoscere gli elementi essenziali dei contratti

Ottobre 2014 - Durata: 16 ore

**STRATEGIE DOGANALI.  
FATTORE DI COMPETITIVITÀ PER L'IMPRESA**

Novembre 2014 - Durata: 8 ore

**IL MAGAZZINO: ASPETTI CONTABILI E FISCALI**

Dicembre 2014 - Durata: 8 ore

**PREVENIRE E GESTIRE IL RISCHIO D'IMPRESA 2^ PARTE**  
Focus sui singoli contratti

Per le **note organizzative**, il **programma** e l'**iscrizione ai corsi**, collegarsi all'indirizzo **www.unisef.it**.

È possibile rimanere sempre aggiornati sulle nostre attività anche attraverso i **canali social**, l'iscrizione ai nostri corsi è possibile anche attraverso l'applicazione **iUnisef** disponibile sull'App Store. Tutti i corsi possono essere realizzati presso l'azienda, con un programma personalizzato in base alle esigenze. Per qualsiasi necessità siamo disponibili al numero **0422 916400**, oppure all'indirizzo: **unisef@unindustriatv.it**.

## Information & Communication Technology

Settembre 2014 - Durata: 24 ore

### GRAFICA VETTORIALE CON ADOBE ILLUSTRATOR

Dall'idea alla sua realizzazione

Settembre 2014 - Durata: 8 ore

### FATEVI CAPIRE: PRESENTAZIONI ORIGINALI CON PREZI

Un nuovo modo facile ed efficace di comunicare contenuti

Ottobre 2014 - Durata: 21 ore

### PROGETTARE E REALIZZARE DATABASE RELAZIONALI CON MS ACCESS

Migliorare la produttività di chi utilizza il computer ECDL Modulo 5

Ottobre 2014 - Durata: 12 ore

### CRISIS COMMUNICATION

Implementare una corretta strategia di comunicazione per gestire l'imprevisto

Novembre 2014 - Durata: 15 ore

### SITI WEB CON WORDPRESS

Blogging e storytelling aziendale per potenziare la visibilità in rete

## Risorse umane / Organizzazione

Settembre 2014 - Durata: 16 ore

### LA VALUTAZIONE DELLE PERSONE E LA MAPPATURA DELLE COMPETENZE

Ottobre 2014 - Durata: 16 ore

### LA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE NELLE PMI

Selezionare, gestire e far crescere il capitale umano

Ottobre 2014 - Durata: 16 ore

### LEADERSHIP E COMUNICAZIONE CARISMATICA

Novembre 2014 - Durata: 6 ore

### LA GESTIONE DEL PERSONALE E DEL RAPPORTO DI LAVORO

Novembre 2014 - Durata: 6 ore

### IL TALENTO: RICONOSCERLO, FAVORIRLO E TRATTENERLO IN AZIENDA

## Produzione / Logistica / Tecnica

Settembre 2014 - Durata: 24 ore

### CORSO DI FORMAZIONE PROPEDEUTICA ALL'ATTIVITÀ DI COORDINATORE DI SALDATURA (UNI EN ISO 3834)

Ottobre 2014 - Durata: 24 ore + periodo in azienda

### KAIZEN WEEK

Ottobre 2014 - Durata: 150 ore

### CORSO PER CONDUTTORI GENERATORI DI VAPORE (Propedeutico all'esame di rilascio del patentino)

Novembre 2014 - Durata: 16 ore

### LA MANUTENZIONE ORGANIZZATA

Dicembre 2014 - Durata: 16 ore

### IL RESPONSABILE DEGLI ACQUISTI

## Qualità / Sicurezza / Ambiente

Settembre 2014 - Durata: 16 ore

### SICUREZZA DURANTE LA MANUTENZIONE

Ottobre 2014 - Durata: 8 ore

### RISCHI FISICI: VALUTAZIONE DEL RISCHIO DA ESPOSIZIONE A RUMORE

Novembre 2014 - Durata: 8 ore

### RISCHI FISICI: VALUTAZIONE DEL RISCHIO DA ESPOSIZIONE A VIBRAZIONI MECCANICHE

Novembre 2014 - Durata: 8 ore

### FORMAZIONE E ADDESTRAMENTO PER LAVORATORI CHE UTILIZZANO DPI III CATEGORIA PER IL LAVORO IN QUOTA

Dicembre 2014 - Durata: 8 ore

### RISCHI FISICI: VALUTAZIONI DEL RISCHIO DA ESPOSIZIONE A CAMPI ELETTRICI



# MOBILE FIRST WORLD

Lo sviluppo di Apps Mobile nel mondo Enterprise



Applicazioni mobili cross-platform



Ambiente di sviluppo aperto e flessibile



100% customizzabile



Apps native e performanti



Piattaforme cloud-based



Anteprime in tempo reale

