

## Fondimpresa

### Avviso 1/2020 competitività

#### Allegato 1 - Scheda di Preadesione

RAGIONE SOCIALE AZIENDA \_\_\_\_\_

COMUNE SEDE LEGALE \_\_\_\_\_ PROV \_\_\_\_\_ VIA \_\_\_\_\_ NR \_\_\_\_\_

CODICE FISCALE \_\_\_\_\_ MATRICOLA INPS \_\_\_\_\_

NR TOTALE DIPENDENTI \_\_\_\_\_ NR DIPENDENTI STAGIONALI \_\_\_\_\_

CCNL APPLICATO \_\_\_\_\_ CODICE ATECO \_\_\_\_\_

DIMENSIONI AZIENDA (piccola/media/grande) \_\_\_\_\_ REFERENTE ATTIVITA' \_\_\_\_\_

TEL \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_ MAIL REFERENTE \_\_\_\_\_

Ha già partecipato a bandi FONDIMPRESA dopo il 01/01/2007 (compresi gli avvisi con contributo aggiuntivo es: 4/2010, 5/2010, 2/2013, 4/2013, 2/2014, 3/2014 ecc.) SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

Presenza di RSu in Azienda SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

CREDENZIALI DI ACCESSO AREA RISERVATA: Login \_\_\_\_\_ Password \_\_\_\_\_

#### DATI DEL LEGALE RAPPRESENTANTE IN POSSESSO DI FIRMA DIGITALE:

Nome e Cognome \_\_\_\_\_ Nato a \_\_\_\_\_ Prov \_\_\_\_\_ Il \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

Residente in \_\_\_\_\_ Prov \_\_\_\_\_ Via \_\_\_\_\_ Nr \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_

#### **Si chiede di indicare:**

**A) Numero dipendenti aziendali in formazione** \_\_\_\_\_

(indicare il numero dei dipendenti di cui si prevede la partecipazione ad azioni formative del Piano. Ogni lavoratore va conteggiato una sola volta, indipendentemente dal numero di azioni formative alle quali partecipa)

**Presenti nella sede operativa aziendale di** \_\_\_\_\_

A.1 ) Tipologia di lavoratori coinvolti nella formazione	Numero
Donne lavoratrici	
Lavoratori di età superiore a 50 anni, lavoratori sospesi (cassa integrazione, contratti di solidarietà) lavoratori stranieri	
Lavoratori giovani con età compresa tra i 18 e i 29 anni	
Quadri	
Impiegati	
Operai	
<p>N.b.: La partecipazione di queste categorie alle attività formative rappresenta un'importante premialità ai fini dell'approvazione del piano, pertanto chiediamo cortesemente di collaborare al buono esito della progettazione prevedendo di coinvolgere le suddette categorie.</p>	

**A.3) Per quanto concerne le docenze dei percorsi finanziati sono ammissibili solo incarichi Ad personam, pertanto non sono ammissibili incarichi a società**

Indicare il nome del docente ( se già individuato e non vincolante in caso di approvazione del progetto )

---

B) Indicare quali tra le seguenti aree tematiche sono di interesse aziendale, il numero di ore di formazione che si richiedono e quali sono i corsi di formazione che si intendono effettuare.

**AREA A Qualificazione dei processi produttivi e dei prodotti.** Azioni formative orientate allo sviluppo di competenze centrate sulla tematiche delle tecniche di produzione di servizi e/o prodotti

Titolo	Durata	N° lavoratori interessati
<b>Administrative management</b>		
Controllo di gestione della produzione	40	
<b>INFORMATIZZAZIONE DI IMPRESA</b>		
Gestione informatizzata dei processi produttivi	32	
Quality information system	24	
<b>PROGETTAZIONE E PRODUZIONE, DISTRIBUZIONE E LOGISTICA</b>		
Nuove tecnologie per la manutenzione nell'industry 4.0	32	
Autocad 3d – base-avanzato	32 24	
Progettazione integrata Cad-Cam	32	
Nuove tecnologie e materiali innovativi per la produzione	32	
La gestione evoluta del magazzino	16	
Lean production nelle PMI	24	
Pianificazione, programmazione, valutazione e controllo della produzione	24	
Gestione informatizzata dei processi produttivi	24	
<b>PROJECT MANAGEMENT</b>		
Project and risk management	32	
Project management per la pianificazione e il controllo di produzione nelle PMI	16	
Project management industriale	40	
Gestione dei progetti: approcci metodologici al project management	16	
Project & time management – base -avanzato	24 16	
<b>QUALITA' PRODUZIONE</b>		
Introduzione alla qualità dei processi produttivi	16	
Qualità dei processi produttivi	16	
Total quality system nei processi produttivi	24	
Total quality management nei processi produttivi	40	
Total quality system nei servizi	24	
<b>Altro:</b>		

**AREA B Innovazione dell'organizzazione.** Azioni formative orientate allo sviluppo di **nuovi e innovativi e metodi organizzativi** nelle pratiche commerciali, nell'organizzazione del luogo di lavoro o nelle relazioni esterne dell'impresa.

Titolo	Durata	N° lavoratori interessati
<b>Administrative management</b>		
Budgeting for business	24	
Pianificazione finanziaria e cash flow	24	
Il controllo di gestione	24	
Il controllo dei costi nella contabilità industriale	24	
Bilancio per non addetti	16	
<b>HR &amp; ORGANIZATION</b>		
Change management	24	
Management delle risorse umane	24	
<b>INFORMATIZZAZIONE D'IMPRESA</b>		
Gestione informatizzata dei processi amministrativi e logistici	32	
<b>MARKETING E VENDITE</b>		
Customer care e assistenza post vendita	24	
Customer care nei servizi di assistenza tecnica	32	
Marketing strategico	24	
Marketing operativo	24	
Strategie di marketing per il mercato industriale	24	
Product Manager	32	
Tecniche di vendita - base- avanzato	24 16	
LA negoziazione nelle vendite	24	
Social Sale communication & marketing	24	
Content marketing	24	
<b>PEOPLE RELATIONSHIP</b>		
Problem solving & decision making	24	
Team building & Team work	24	
<b>QUALITA'</b>		
Qualità dei processi organizzativi e la norma UNI EN ISO 9001:2015 Base - avanzato	24 32	
Qualità dei processi organizzativi e la norma UNI EN ISO 9001:2015 Base avanzato - Specialistico	16	
<b>Altro</b>		

**AREA F internazionalizzazione.** Azioni formative orientate allo sviluppo di processi di internazionalizzazione, sia in forma indiretta attraverso buyer, importatori e distributori, sia mediante la gestione diretta all'esterno, anche tramite partenariati, di una o più fasi di attività (produzione, commercializzazione, logistica, distribuzione)

Titolo	Durata	N° lavoratori interessati
<b>Administrative management</b>		
Gestione dello shipping	8	
Operazioni doganali: gestire correttamente import/export	40	
Strumenti e tecniche del commercio Internazionale: contrattualistica, sistemi di pagamento, fiscalità e assicurazione di merci e prodotti	24	
<b>MARKETING &amp; VENDITE</b>		
Marketing internazionale	24	
Export manager: generare e consolidare la presenza dell'azienda nei mercati internazionali	32	
Tecniche evolute di vendita per rafforzare i risultati commerciali sul mercato nazionale ed estero	24	
Travelling risk management	16	
<b>Altro</b>		

D i seguito i recapiti per inviare la scheda di pre-adesione o per avere informazioni:

Francesca Pieroni	f.pieroni@formetica.it	tel 0583-444206
Arianna Buti	a.but@formetica.it	tel 0583-444501
Monica Mariotti	m.mariotti@confindustriatoscananord.it	tel 0574-455226