



- 1** PROJECT MANAGEMENT BASE
- 2** PROJECT MANAGEMENT AVANZATO
- 3** INNOVAZIONE D'IMPRESA
- 4** CONTROLLO DI GESTIONE
- 5** CONQUISTARE IL CLIENTE
- 6** STRATEGIE DI MARKETING E VENDITA
- 7** VALORIZZARE LE PERSONE IN AZIENDA
- 8** SVILUPPO PERSONALE E PROFESSIONALE

- 1 PROJECT MANAGEMENT BASE**
 - 29 SETTEMBRE Conoscenze di contesto - *Andrea Bellucci e Rico Petri*
 - 6 OTTOBRE Conoscenze tecnico metodologiche - *Andrea Bellucci e Rico Petri*
 - 13 OTTOBRE Conoscenze manageriali di base e conoscenze comportamentali in ambito progettuale - *Andrea Bellucci e Rico Petri*
 - 20 OTTOBRE Focus esame - *Andrea Bellucci e Rico Petri*
 - 27 OTTOBRE Applicazione del PM - *Andrea Bellucci e Rico Petri*
- 2 PROJECT MANAGEMENT AVANZATO**
 - 23 FEBBRAIO Contesto di progetto secondo ISO 21500 - *Andrea Bellucci e Rico Petri*
 - 2 MARZO Avvio e pianificazione - *Andrea Bellucci e Rico Petri*
 - 9 MARZO Esecuzione e controllo - *Andrea Bellucci e Rico Petri*
 - 16 MARZO Chiusura e conoscenze comportamentali - *Andrea Bellucci e Rico Petri*
 - 23 MARZO Focus esame ed esercitazioni - *Andrea Bellucci e Rico Petri*
- 3 INNOVAZIONE D'IMPRESA**
 - 30 GENNAIO Scegliere fra tante buone idee - *Alessandro Bruni e Enrico Scaroni*
 - 20 FEBBRAIO Design Creativo di prodotti come strategia vincente - *Vito Noto*
 - 13 MARZO Come portare sul mercato un'innovazione - *Alessandro Bruni*
- 4 CONTROLLO DI GESTIONE**
 - 3 OTTOBRE Key Performance Indicators - *Alessandro Bruni*
 - 10 NOVEMBRE Gestire i flussi di cassa e il capitale circolante - *Giuseppe Marzo e Elena Scarpino*
 - 8 FEBBRAIO Lean accounting: come semplificare processi amministrativi e di controllo di gestione - *Alberto Canepari*
 - 11 MAGGIO Gestire l'efficienza e la redditività aziendale - *Giuseppe Marzo e Elena Scarpino*
- 5 CONQUISTARE IL CLIENTE**
 - 17 OTTOBRE Pricing: guadagnare di più senza perdere il consenso di clienti e forze di vendita - *Cristina Mariani*
 - 24 NOVEMBRE Tecniche avanzate di pricing: bundle, unbundle, fencing, versioning - *Cristina Mariani*
 - 23 GENNAIO Selezionare e portare avanti solo le migliori opportunità commerciali - *Alessandro Bruni*
 - 15 FEBBRAIO Come capire cosa ha in mente il cliente quando decide di comprare? - *Alessandro Bruni*
 - 21 MARZO La Direzione commerciale nelle PMI - *Gian Paolo Armaru*
 - 19 APRILE Concludere la trattativa massimizzando il risultato - *Tullio Miscoria*
 - 18 E 25 MAGGIO Il cliente al centro: come conquistarlo e fidelizzarlo - *Cristina Mariani*
- 6 STRATEGIE DI MARKETING E VENDITA**
 - 24 OTTOBRE Come usare Digital Marketing e Social Networking per trovare nuovi clienti - *Alessandro Bruni e Manuela Cuadrado*
 - 16 NOVEMBRE Affrontare la crisi: 10 utili azioni di marketing da mettere subito in pratica - *Francesca Varaldo*
 - 30 NOVEMBRE La contrattazione: le tattiche di chi vende e chi compra - *Tullio Miscoria*
 - 13 APRILE Come fare business partecipando ad una fiera - *Cristina Mariani*
- 7 VALORIZZARE LE PERSONE IN AZIENDA**
 - 25 GENNAIO Dalla strategia ai ruoli organizzativi: riconoscere contenuti e significati dei ruoli del personale nell'organizzazione d'impresa - *Patrizia Faranda*
 - 12 FEBBRAIO Responsabilità, credibilità e spirito d'impresa - *Alessandro Bruni e Anna Gironda*
 - 5 MARZO Gestire un'intervista di selezione efficace in azienda - *Patrizia Faranda*
 - 11 APRILE Motivare il personale verso il risultato aziendale - *Elisabetta Castagneri*
 - 9 MAGGIO Come impostare e implementare un sistema di valutazione della performance - *Patrizia Faranda*
- 8 SVILUPPO PERSONALE E PROFESSIONALE**
 - 12 OTTOBRE Affrontare con successo le interviste di selezione - *Elisabetta Castagneri*
 - 7 NOVEMBRE Facilitare i cambiamenti. Valorizzarci rapidamente e con successo in contesti nuovi - *Elisabetta Castagneri*
 - 27 NOVEMBRE Self Coaching: strumenti per migliorare la propria efficacia - *Elisabetta Ghezzi*