

IAL MANIAGO

ISCRIZIONI APERTE AI NUOVI SEMINARI GRATUITI DI IMPRENDERO'

(E' possibile iscriversi ad uno solo dei seminari)

1 Le preoccupazioni dell'imprenditore

Sabato 28 gennaio 2012 dalle h. 9.00 alle h. 13.00 – Punto IAL di Maniago via Venezia 18/c

Docente: Maria Grazia Tabaro - Libera professionista, consulente e formatore dal 2004 sui temi dell'economia e della finanza aziendale.

Obiettivi e contenuti:

Sviluppare la consapevolezza che la gestione aziendale non è mai frutto di improvvisazione ma si fonda su un'intensa attività di programmazione e di scelta tra diverse alternative:

- Analisi dei processi di finanziamento, investimento, trasformazione fisico-tecnica e commercializzazione con cenni alle politiche di approvvigionamento di mezzi finanziari, di acquisizione dei fattori produttivi e di collocamento sui mercati di sbocco.
- Il sistema informativo aziendale; la rilevazione contabile: punto di arrivo per gli obblighi civilistici e fiscali ma punto di partenza per le scelte direzionali. L'importanza della contabilità previsionale e dell'analisi degli scostamenti.

2 Il rapporto banca impresa: le leve per ottimizzare il rapporto con il sistema bancario

Giovedì 16 febbraio 2012 dalle 18.00 alle 22.00 - Punto IAL di Maniago via Venezia 18/c

Docente Maurizio Massaro - Ricercatore di economia aziendale all'Università di Udine e consulente in materia di innovazione e imprenditorialità.

Obiettivi e contenuti:

Il seminario mira a sviluppare un insieme di prime conoscenze generali sul rapporto banca impresa. Nello specifico si intende introdurre i seguenti argomenti:

- I rapporti con le banche e il sistema dei pagamenti: assegni, cambiali, ricevute, ...
- Gli affidamenti e le forme di finanziamento: affidamenti c/c; sconto cambiario; anticipo fatture; ..
- Le lettere di credito bancario

3 Il passaggio generazionale un'occasione di crescita

Giovedì 23 febbraio 2012 dalle 18.00 alle 22.00 - Punto IAL di Maniago via Venezia 18/c

Docente Andrea Da Re - Revisore e consulente aziendale con specializzazione in ristrutturazioni aziendali ed operazioni straordinarie.

Obiettivi e contenuti:

Il passaggio generazionale nell'impresa familiare tra rischi ed opportunità:

- Le problematiche familiari e il passaggio generazionale
- Gli strumenti giuridici per il passaggio generazionale
- Alcuni casi di successo e insuccesso

4 Il VBA e l'Office Automation

Giovedì 8 marzo 2012 dalle 18.00 alle 22.00 - Punto IAL di Maniago via Venezia 18/c

Docente Enrico Artini - Libero professionista, formatore e consulente per lo sviluppo dei sistemi informativi aziendali.

Obiettivi e contenuti:

Il seminario mira a sviluppare un insieme di prime conoscenze in grado di sfruttare al meglio gli strumenti software di base (pacchetti office) per l'automazione del lavoro e del controllo dei processi aziendali. L'impresa che si costruisce anche attraverso l'utilizzo di strumenti come l'office automation e il VBA:

- Suite office: analisi generale
- Utilizzo avanzato dei software inclusi in office: come risparmiare tempo e come creare sinergie tra i vari software del pacchetto office
- Gli strumenti avanzati di analisi e gestione dei dati (filtri, funzioni ecc...)
- Il VBA (Visual Basic for Application): il potente strumento di sviluppo incluso che spinge ad investire sulla formazione interna per sviluppare in proprio le applicazioni di office automation
- analisi e sviluppo in house di prototipi e modelli di lavoro e gestione dei dati da integrare poi nei sistemi gestionali

5 Marketing di se stessi: come promuoversi e rendersi visibili a basso costo

Sabato 24 marzo 2012 dalle h. 9.00 alle h. 13.00 - Punto IAL di Maniago via Venezia 18/c

Docente Alessandro Banelli - Formatore e Coach (International Nlp Coach certificate; International Guerrilla Marketing Coach certificate).

Obiettivi e contenuti:

Obiettivo del seminario è quello di fornire ai partecipanti un insieme di conoscenze di base e spunti operativi per una gestione pragmatica delle azioni di marketing utilizzando le più efficaci metodologie indirizzate ai piccoli business ed ai professionisti (grandi risultati con budget ridotti):

- che cos'è e che cosa non è oggi il marketing: il marketing di se stessi
- le regole fondamentali del marketing
- come costruire un piano di marketing efficace
- alcuni strumenti di marketing; esempi pratici

Previsto Rinfresco finale

Si prega, per aspetti organizzativi, di confermare la propria presenza a:

Luisa Zago

0427-709122

0434-505411 se si chiama dopo le 16.00 o il sabato mattina

luisa.zago@ial.fvg.it

www.ialweb.it

I seminari sono finanziati da:

