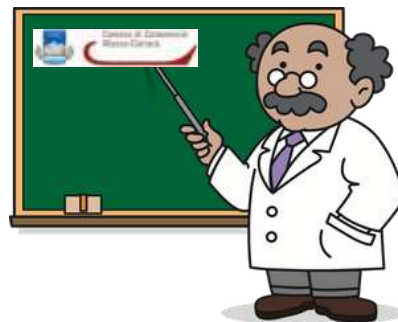


# CALENDARIO SEMINARI CCIAA MS



## FARE PUBBLICITÀ CON FACEBOOK: LE STRATEGIE PER PROMUOVERE LA TUA IMPRESA

29 OTTOBRE 2019 - 09:00-13:00 - SALA ROSSA

Obiettivo del corso sarà quello di offrire una panoramica delle strategie e degli strumenti a disposizione dell'impresa per assicurarsi performance adeguate e aumentare la propria visibilità online. Nello specifico, saranno presentati una serie di strumenti e pratiche volte ad ottimizzare le campagne pubblicitarie su Facebook: strategie, Vetrina, Ads Manager, Power Editor, ecc.

## IL BILANCIO AZIENDALE

07 NOVEMBRE 2019 - 15:00-19:00 - SALA ROSSA

Il corso dovrà costruire nei partecipanti le basi necessarie alla corretta lettura ed interpretazione del bilancio. Al termine del lavoro ogni partecipante sarà in grado autonomamente di cogliere dalla lettura dei prospetti di bilancio, l'andamento economico e finanziario dell'impresa nei suoi aspetti essenziali. La lettura e la comprensione del bilancio rappresentano un'esigenza che va ben oltre i soli responsabili dell'area amministrativa. Altre figure professionali comunque alle prese anche sporadicamente con i numeri necessitano in modo imprescindibile di conoscere i capisaldi della sua corretta lettura. Ciò anche al solo fine di poter dialogare con figure professionali specializzate in tale area piuttosto che dover limitarsi a "subire" dati non comprensibili.

## IL TURISMO SUL WEB: COME FARSI CONOSCERE E SFRUTTARE LE POTENZIALITÀ DI INTERNET.

12 NOVEMBRE 2019 - 09:00 - 13:00 - SALA ROSSA

Il corso si propone di affrontare i temi più importanti del web Marketing nel settore turistico. In particolare, le strategie per essere efficacemente presenti sul web e la pubblicità on line.

## TIME MANAGEMENT

13 NOVEMBRE 2019 - 09:00 - 13:00 - SALA ROSSA

Una migliore gestione del tempo e delle energie aiuta a massimizzare la produttività, che in genere non si presenta come una costante, creando squilibri tra sforzo e risultato, con conseguenti stress mentali e fisici che si ripercuotono sulla salute personale e sull'organizzazione. Il seminario aiuta a stabilire goals per iscritto, creare priorità, rompere barriere di indecisione e procrastinazione, massimizzando l'effetto sforzo/risultato.

## MEPA: ISCRIZIONE, GESTIONE DELLE RDO E FATTURAZIONE ELETTRONICA

14 NOVEMBRE 2019 - 15:00 - 19:00 - SALA ROSSA

Il corso dovrà fornire agli imprenditori le necessarie competenze per iscriversi al Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione e per rendersi visibili ai potenziali clienti. L'obiettivo consiste nel dare altresì le necessarie competenze per operare proficuamente sul portale del MEPA e grazie a laboratori pratici saranno illustrate le procedure operative di gestione e risposta ad una Richiesta Di Offerta (RDO) e le funzionalità legate alla fatturazione elettronica.

#### E-MAIL MARKETING: COME FARLO IN MODO CORRETTO

19 NOVEMBRE 2019 - 15:00 - 19:00 - SALA ROSSA

Aumentare la propria visibilità su internet ed utilizzare correttamente gli strumenti di mailing

#### VALORIZZAZIONE E TUTELA AGROALIMENTARE : NOVITÀ LEGISLATIVE DEL SETTORE VITIVINICOLO ED ETICHETTATURA DEI PRODOTTI AGROALIMENTARI.

20 NOVEMBRE 2019 - 09:00 - 13:00 - SALA ROSSA

La finalità del seminario è quella di aggiornare in tempo reale gli operatori del settore vitivinicolo e agroalimentare sulle novità normative ed operative.

#### IL BUSINESS PLAN (8 ORE)

26 NOVEMBRE 2019 - 09:00 - 13:00 - SALA ROSSA

28 NOVEMBRE 2019 - 15:00 - 19:00 - SALA ROSSA

Finalità: orientare i partecipanti sulle tematiche dell' auto impiego e illustrare il principale strumento di pianificazione d'impresa: il Business Plan. Programma: Impresa o lavoro autonomo? I passi da compiere per avviare un'impresa

Dove reperire le informazioni utili

Il Business plan: cosa è, a cosa serve, a chi serve

La struttura de business plan: parte descrittiva, parte tecnico operativa, parte economico-finanziaria

#### VALORIZZAZIONE E TUTELA PROPRIETA INDUSTRIALE: ITINERARI DELLA TUTELA BREVETTUALE. 26 NOVEMBRE

2019 - 15:00 - 19:00 - SALA ROSSA  
Panoramica dei diritti di proprietà intellettuale e fabbisogno aziendale. La P.I. come leva di marketing internazionale." "I Brevetti e altri titoli di proprietà industriale: principi, normativa e casi pratici di PMI italiane, gestione e valorizzazione della P.I. Segni distintivi e marchi collettivi, ricerche di anteriorità per marchi - Italian sounding, contraffazione" Gestione della proprietà Intellettuale nei processi di internazionalizzazione. Iniziative ed azioni per contrastare gli illeciti in "rete". Tutela dei marchi in caso di utilizzo di piattaforme comuni di e-commerce.

#### COME SCRIVERE UN CURRICULUM VITAE

03 DICEMBRE 2019 - 09:00 - 13:00 - SALA ROSSA

Fornire gli strumenti e le conoscenze per la stesura di un curriculum vitae e suggerimenti per una giusta presentazione.

#### PRINCIPI DI NEGOZIAZIONE (8 ORE)

03 DICEMBRE 2019 - 15:00 - 19:00 - SALA ROSSA

06 DICEMBRE 2019 - 15:00 - 19:00 - SALA ROSSA

Saper negoziare è un'arte e nello stesso tempo richiede un'intensa preparazione. Sono poche le persone che sanno negoziare efficacemente per motivi dovuti alla mancata preparazione nell'affrontare una negoziazione. Generalmente si negozia con la parte emozionale accesa e la parte razionale spenta e non il contrario. Il Corso è focalizzato nell'espone le tecniche più avanzate di negoziazione attraverso esempi ed esercitazioni su casi reali.

#### TEAM LEADER 05 dicembre 2019 - 15:00 -19:00 - SALA ROSSA

Il corso illustrerà i meccanismi relativi alla creazione, al funzionamento e al mantenimento di un team e fornirà le tecniche per rendere il gruppo di lavoro affiatato, aumentando le performance.

**BRAND REPUTATION: COME MIGLIORARLA E GESTIRE LE RECENSIONI SU TRIPADVISOR** 09 dicembre 2019 - 09:00 - 13:00 - SALA ROSSA Il passaparola online e i social network sono oggi fondamentali soprattutto nella fase di valutazione e scelta di una destinazione per le vacanze. Questi canali sono uno strumento fondamentale per la fase di creazione delle aspettative: il potenziale cliente potrà soppesare e valutare i vari parametri e fattori per capire se la struttura soddisfa le proprie esigenze. Oggi il turista difficilmente si affida alla "vecchia" agenzia di viaggi, ma preferisce controllare totalmente il processo di decisione ed acquisto.

#### **TECNICHE DI COMUNICAZIONE**

**17 DICEMBRE 2019- 15:00 - 19:00 - SALA ROSSA**

Il corso attraverso :

- La comunicazione, i punti fondamentali
- Come rendere la comunicazione più efficace
- Il modo di porsi
- "Good selling practises" (G.S.P.)  
dovrà mirare a formare figure commerciali focalizzate sui processi che incidono direttamente sulle vendite.

#### **CONSULENTE WEB MARKETING PER UN GIORNO 12 DICEMBRE 2019 - 15:00 - 19:00 - SALA ROSSA**

Finalità: consulente web marketing è un punto di arrivo per molte persone che vogliono trasformare la propria passione in un lavoro e trovare un lavoro capace di esaltare competenze e creatività. Il seminario si propone di fornire alcune nozioni di base e di applicarle attraverso lo studio di un caso concreto. Programma: -nozioni di base sulla "presenza on line" e sui principali social media -Studio ed esame di un caso pratico aziendale