



Corsi 2010

per Donne imprenditrici e aspiranti imprenditrici

Gestione operativa



Associazione Modenese Formazione Aziendale

Il Comitato per la Promozione dell'imprenditoria Femminile di Modena organizza un ciclo di corsi e seminari rivolti a donne imprenditrici e aspiranti imprenditrici al fine di contribuire allo sviluppo della cultura e della creazione di nuove iniziative imprenditoriali gestite da donne.

1. Dall'idea imprenditoriale al business plan (seminario di base per aspiranti e neo imprenditrici)	10, 12, 18, 19, 24, 26, 31 marzo, 8 aprile (32 ore) - ore 17-21	€ 30,00 + iva
2. Il marketing nella mente dei consumatori, ovvero: come pensano i clienti che scelgono e comperano	13 aprile ore 9-13 / 14-17,30	€ 50,00 + iva
3. Organizzare il tempo come professionisti e come persone	6 maggio ore 9-13 / 14-17,30	nessuna
4. Risparmio energetico e fonti rinnovabili: i vincoli e le opportunità per le imprese	20 maggio ore 14-19	nessuna
5. Dal valore del singolo alla squadra di valore	6 ottobre ore 9-13 / 14-17,30	€ 50,00 + iva
6. Le armi della persuasione	13 ottobre ore 9-13 / 14-17,30	€ 50,00 + iva

Quote di partecipazione: Come sopra indicato.

Nelle quote di partecipazione sono inclusi i pranzi di lavoro (ad eccezione dei corsi "1, 3 e 4) presso la sede del corso stesso, il materiale che i docenti riterranno opportuno distribuire, l'attestato di frequenza.

I corsi 1, 2, 4, 6 e parzialmente il corso 4, sono finanziati dalla Camera di Commercio di Modena.

La gestione dei corsi è affidata ad AMFA.

I corsi 3 e 4, pur rientrando nel programma del Comitato per la Promozione dell'imprenditoria Femminile di Modena, rientrano nel Progetto "Imprese innovative e Imprenditorialità femminile" – Fondo Perequazione 2006 del sistema camerale e sono realizzati con IFOA.

Termine iscrizioni: le iscrizioni dovranno pervenire almeno 7 giorni prima dell'inizio di ogni seminario. E' previsto un massimo di circa 20/25 partecipanti per ogni seminario.

Per informazioni e iscrizioni:



Associazione Modenese Formazione Aziendale
c/o Camera di Commercio - Via Ganaceto 134 - 41121 Modena
tel. 059/208221 - fax 059/208449 - e-mail: info@amfa.it
www.mo.camcom.it – www.amfa.it

DALL'IDEA IMPRENDITORIALE AL BUSINESS PLAN

(seminario di base per aspiranti e neo imprenditrici)

10, 12, 18, 19, 24, 26, 31 marzo, 8 aprile - ore 17-21

Il seminario intende fornire alle partecipanti gli elementi di base per orientarsi in un mercato sempre più competitivo e per redigere il piano finanziario d'impresa. Saranno fornite anche informazioni sulle fonti di finanziamento.

Il seminario si rivolge in modo specifico a 12-15 aspiranti imprenditrici, ma può essere partecipato in modo proficuo anche da neo imprenditrici che potranno trovare, nei temi sviluppati durante le lezioni, elementi utili per la gestione, la pianificazione e il controllo della propria attività.

Programma:

L'IDEA IMPRENDITORIALE

- Definizione della vision dell'impresa con l'ottica delle tecniche di marketing
- Cenni di pianificazione strategica

REDIGERE UN BUSINESS PLAN

- Descrizione di un business plan e dei suoi elementi costituenti
- Analisi settoriale del mercato
- Esercitazioni per la redazione di un business plan

AREA AMMINISTRATIVA E FINANZIARIA

- Gli adempimenti amministrativi, civilistici e fiscali
- La scelta della forma giuridica
- Break-even point del ritorno dell'investimento
- I finanziamenti pubblici
- Costi di start-up
- Proiezione di cash-flow primo anno e anni successivi

Docenza: Giorgio Pontani (consulente e formatore), Stefano Bulgarelli (commercialista).

Sede del corso: Borsa Merci, via Canaletto 80, Modena.

Quota di partecipazione: € 30+IVA per persona.

IL MARKETING NELLA MENTE DEI CONSUMATORI,

ovvero: come pensano i clienti che scelgono e comperano

13 aprile – ore 9-13 / 14-17,30

Il nostro comportamento d'acquisto determina la soddisfazione dei nostri bisogni, ma ancor di più contribuisce a costruire il marketing di prodotto di tutte le aziende che gravitano nel mondo commerciale e del retail.

Approfondire l'approccio col quale il cliente sceglie i prodotti, pianifica l'acquisto e assegna una vita al bene acquistato, sono elementi di primaria importanza per l'educazione manageriale di chiunque viva nel mondo delle organizzazioni commerciali.

Il seminario approfondisce le tematiche della psicologia del marketing e dei suoi perché, con l'obiettivo di avvicinare i partecipanti alla scienza della persuasione commerciale attraverso un viaggio nelle emozioni dell'acquisto, per proporre un prodotto o un servizio personale nel migliore dei modi.

Programma:

- Conscio, subconscio e inconscio nell'acquisto
- L'acquisto e l'induzione all'azione
- Una categorizzazione del potere dei prodotti
- Come il cliente costruisce la percezione del prodotto
- Il marketing percettivo: i cinque sensi al servizio della vendita e dell'emozione
- Psicologia ambientale e contenitori di prodotto
- Il bisogno umano e le leve della vendita
- Come il cliente costruisce, ricarica e rinuncia al budget
- Tecniche di comunicazione commerciale del prodotto

Docenza: Enrico Cozzi, counselor e formatore.

Sede del corso: Camera di Commercio, via Ganaceto 134, Modena.

Quota di partecipazione: € 50+IVA per persona.

Nella quota di partecipazione è incluso il pranzo di lavoro nelle giornate di corso.

ORGANIZZARE IL TEMPO COME PROFESSIONISTI E COME PERSONE

come trasformare ansia, stress e stanchezza da negative a positive

6 maggio 2010 – ore 9-13 / 14-17,30

L'obiettivo principale è quello di migliorare la comprensione dell'importanza che il tempo ricopre nella nostra vita personale e professionale.

Sapere quando fare una cosa e quanto tempo occorre per farla diventano due informazioni necessarie per focalizzare le priorità in modo da realizzare ciò che è importante prima che diventi urgente, imparando a dire di no e ad evitare ciò che riteniamo inutile. All'interno della dimensione tempo noi realizziamo la nostra vita. Poiché possiamo agire solo nel tempo presente, da come riusciamo a farlo dipenderà l'equilibrio del nostro vivere, l'organizzazione del nostro lavoro, la realizzazione dei nostri obiettivi.

Programma:

- I "7 Xché" sembra così difficile gestire il tempo
- Esercitazione: se questo è l'effetto qual è la causa?
- Puntualità è un fattore che si manifesta NEL tempo e PER il tempo.
- Esercitazione: più si dirai più no farai!
- Priorità per decidere cosa fare prima e dopo. L'obiettivo determina la rotta.
- I "9 ingredienti" dell'Obiettivo Ben Formato
- Ci sono attività importanti e attività urgenti. Qual è la differenza?
- Esercitazione: la Matrice delle Priorità.
- Le tre "P" dell'organizzazione: Prevedere, Pianificare, Programmare.
- Ridurre la Stanchezza Fisica e trasformare l'Ansia e lo Stress da negativi a positivi

Docenza: Paolo Manocchi, coach e formatore comportamentale.

Sede del corso: Camera di Commercio, via Ganaceto 134, Modena.

Quota di partecipazione: NESSUNA.



Progetto: "Imprese innovative e imprenditorialità femminile" – Fondo di Perequazione 2006

RISPARMIO ENERGETICO E FONTI RINNOVABILI:

i vincoli e le opportunità per le imprese

20 maggio 2010 – ore 14-19

Il tema dell'energia costituisce una delle priorità del prossimo futuro, sia per le sue implicazioni socio-economiche, sia per le implicazioni ambientali. Il crescente interesse verso le energie rinnovabili, sancito da numerosi interventi normativi e programmi di finanziamento dell'Unione Europea (Direttiva comunitaria 77/2001, programma "Intelligent Energy Europe", ecc.) è una esigenza imprescindibile per il nostro futuro.

Questo intervento si rivolge agli imprenditori, con l'obiettivo di illustrare le potenzialità dell'implementazione di misure per il risparmio energetico e le opportunità offerte dalla produzione di energia da fonti rinnovabili.

Programma:

- Risparmio energetico e certificati bianchi
- Audit energetico: una fotografia dei propri consumi
- Energy Service Company (ESCO): opportunità di risparmio a costo zero
- Risparmio energetico: casi di studio
- Le energie rinnovabili: una panoramica su un mondo complesso
- La normativa nazionale
- Produrre per i propri fabbisogni o produrre per vendere
- Energie rinnovabili: casi di studio

Docenza: Ciro Gardi, prof. presso l'Università di Parma, esperto e consulente in campo ambientale.

Sede del corso: Camera di Commercio, via Ganaceto 134, Modena.

Quota di partecipazione: NESSUNA.



Progetto: "Imprese innovative e imprenditorialità femminile" – Fondo di Perequazione 2006

DAL VALORE DEL SINGOLO ALLA SQUADRA DI VALORE

evolvere il gruppo per dare vita a squadre vincenti
6 ottobre 2010 – ore 9-13 / 14-17,30

Il gruppo è la base concettuale e operativa della futura squadra. Le persone, in quanto individui, presentano significative caratteristiche di valore che se vengono ben integrate tra loro diventano quel terreno fertile dal quale possono nascere squadre vincenti. La squadra, se ben gestita, fa in modo che i suoi componenti evitino di sentirsi privati della loro individualità, della loro energia e soggettività decisionale, ma, per contro li stimola a far sì che diventino consapevoli di quanto la squadra possa divenire affermazione di se stessi e della propria unicità. Sono le differenze che rendono unica una squadra!

L'obiettivo di questa giornata è quello di identificarle, chiarirle e trasformarle in punti di forza.

Programma:

- Le cause che possono far perdere la squadra
- Test in auto lettura: il tuo stile è più da gruppo o da squadra
- Cortometraggio "la regata". Ingredienti della squadra vincente
- Plenaria insieme al docente su cosa si intenda per mind team
- Esercitazione: "l'alchimia della sinergia"
- Analisi comportamentale – manageriale delle differenze tra gruppo e squadra
- Intervista al Vincente: "giustizia – la cultura degli alibi – ruoli - coerenza"
- Individua le "perla di saggezza". 6 spunti video registrati
- Le 8 regole d'oro per creare una squadra vincente

Docenza: Paolo Manocchi, coach e formatore comportamentale.

Sede del corso: Camera di Commercio, via Ganaceto 134, Modena.

Quota di partecipazione: € 50+IVA per persona.

Nella quota di partecipazione è incluso il pranzo di lavoro nelle giornate di corso.

LE ARMI DELLA PERSUASIONE

come mai certe persone riescono ad ottenere più facilmente un SI'?

13 ottobre 2010 – ore 9-13 / 14-17,30

La giornata è rivolta a chi desidera aumentare le proprie capacità di persuasione e desidera sperimentare un approccio nuovo rispetto ai tradizionali metodi di negoziazione. La parola persuasione si presta a molti significati: ad esempio, un conto è persuadere in modo etico e altra cosa è ottenere un sì tramite la manipolazione. Qualunque siano le tecniche di persuasione utilizzate, è bene conoscerle e, in alcuni casi, sapersi difendere. All'opposto, quanto potrebbe risultare utile aumentare le proprie capacità di persuasione, ovviamente in modo etico e concreto?

L'incontro proporrà ben 23 tecniche diverse di persuasione, con esempi, dimostrazioni pratiche ed azioni specifiche.

Programma:

- Prima di persuadere: come riconoscere e sviluppare atteggiamenti mentali positivi e vincenti
- Come individuare e ridurre atteggiamenti mentali negativi e perdenti
- Cosa effettivamente ci motiva a cambiare idea
- Le 23 tecniche (armi della persuasione)
- Sei pronto a ottenere risultati concreti? Il piano d'azione personale

Docenza: Emanuele Sacchi, formatore in comunicazione e consulente in direzione.

Sede del corso: Camera di Commercio, via Ganaceto 134, Modena.

Quota di partecipazione: € 50+IVA per persona.

Nella quota di partecipazione è incluso il pranzo di lavoro nelle giornate di corso.

Corsi 2010

<input type="checkbox"/>	1. Dall'idea imprenditoriale al business plan	10-12-18-19-24-26-31 marzo, 8 aprile - ore 17-21	€30,00+ iva
<input type="checkbox"/>	2. Il marketing nella mente dei consumatori,	13 aprile - ore 9-13 / 14-17,30	€ 50,00+ iva
<input type="checkbox"/>	3. Organizzare il tempo come professionisti e persone	6 maggio - ore 9-13 / 14-17,30	nessuna
<input type="checkbox"/>	4. Risparmio energetico e fonti rinnovabili	20 maggio - ore 14-19	nessuna
<input type="checkbox"/>	5. Dal valore del singolo alla squadra di valore	6 ottobre - ore 9-13 / 14-17,30	€ 50,00+ iva
<input type="checkbox"/>	6. Le armi della persuasione	13 ottobre - ore 9-13 / 14-17,30	€ 50,00+ iva

iscrizioni ON LINE sul sito www.amfa.it

Per effettuare l'iscrizione è necessario accedere al sito www.amfa.it ed effettuare l'iscrizione on line.

Dopo l'iscrizione è necessario effettuare il pagamento della quota di iscrizione, preferibilmente on line con carta di credito o mediante bonifico bancario, almeno una settimana prima dell'inizio del corso.

Poiché il numero di posti è limitato, si invita:

- a confermare il prima possibile la partecipazione con il versamento della quota.

- a comunicare tempestivamente l'eventuale ritiro, al fine di consentire ad altre persone di accedere al corso;

Chi avesse difficoltà nell'iscrizione può contattare direttamente l'AMFA, tel. 059/208221.

Note organizzative

Sede: Camera di Commercio di Modena, via Ganaceto 134 o Borsa Merci, Via Canaletto 80 – Modena.

Quote di partecipazione individuali: Come sopra indicato. I corsi sono finanziati dalla Camera di Commercio di Modena. Nella quota di iscrizione sono inclusi i pranzi di lavoro nelle giornate di corso con orario 9-18, presso la sede del corso stesso (ad eccezione del corso 4, gratuito), il materiale che i docenti riterranno opportuno distribuire, l'attestato di frequenza.

Modalità di iscrizione: on line sul sito www.amfa.it.

Il pagamento è da effettuare almeno una settimana prima dell'inizio del corso secondo una delle seguenti modalità:

- Bonifico bancario sul c/c IBAN IT63Q051881290000000006566 - BSGSP Gruppo Bancario Popolare di Verona e Novara Sede di Modena intestato ad AMFA, indicando come causale il titolo del seminario"
- On line con carta di credito sul sito www.amfa.it.

L'AMFA provvederà ad inviare la fattura quietanzata nel più breve tempo possibile.

L'iscrizione si intende confermata senza che avvenga comunicazione espressa da parte dell'AMFA.

Modalità di disdetta: almeno 7 giorni prima dell'inizio di ogni seminario; nel caso avvenga dopo, la quota è comunque dovuta e, se versata, non potrà essere rimborsata.

Per informazioni e iscrizioni:



Associazione Modenese Formazione Aziendale
c/o Camera di Commercio - Via Ganaceto 134 - 41121 Modena
tel. 059/208221 - fax 059/208449 - e-mail: info@amfa.it
www.mo.camcom.it – www.amfa.it