CORSO A CATALOGO - 2012 - Corso ID: 11134 - CORSO PER GIOVANI IMPRENDITORI

Dati principali

ID Odf:	7824
Nome organismo:	CODESS SOCIALE SOCIETA' COOPERATIVA SOCIALE - ONLUS
Tipo organismo:	Odf accreditato o Agenzie abilitate
ID Corso:	11134
Titolo corso:	CORSO PER GIOVANI IMPRENDITORI
Tipologia corso:	Corsi di specializzazione
Link web dettaglio Master:	(Non compilato)
Master di 1°livello o 2°livello:	(Non compilato)
Indirizzo del Master:	(Non compilato)
Area settoriale	SERVIZI ALLE IMPRESE
Area Tematica:	Direzione e Management
Obiettivi formativi:	Il corso vuole fornire ai partecipanti non solo una panoramica della molteplicità di elementi indispensabili alla visione d'impresa, ma anche una serie di competenze operative essenziali per rinforzare la propria area tecnica e le specifiche per interagire ed operare in qualità di controller sulle figure preposte ad aree differenti. Questo permette ad un figlio di imprenditore di sviluppare una cultura di impresa evoluta orientata ad ottimizzare lo sviluppo dell'azienda rispettando i delicatissimi equilibri dei ruoli nei contesti in cui si prospetti la tematica del passaggio generazionale.
Risultati attesi:	Il corso è finalizzato allo sviluppo di nuove conoscenze e competenze professionali dirette alla gestione dell'impresa. L'obiettivo è quello di far acquisire ai partecipanti la consapevolezza delle difficoltà e del rischio del fare impresa, principalmente nella fase d'avviamento, ma al contempo fornirli di una metodologia e uno strumento di analisi che consente loro di valutare opportunamente e concretamente la fattibilità economica e finanziaria dei Piani di Impresa.
Fabbisogni formativi:	Altro che start-up, progetti di spin-off, la realtà è che la grande maggioranza delle imprese italiane è in mano agli over 70. Una folta schiera di manager anziani che ogni anno miete vittime ai danni dei giovani imprenditori con un trend in crescita. Stando ai dati di InfoCamere, fra dicembre 2006 e dicembre 2011 le imprese individuali con titolare fra i 50 e i 69 anni sono diminuite dello 0,1%, quelle in mano a imprenditori fra i 30 e i 49 anni sono diminuite del 5,1%. L'aumento di over 70 alla guida delle imprese ha assistito ad un incremento dello 0,7%. In 5 anni si sono persi 38mila imprenditori under 30. Se la tendenza dunque all'anzianità delle poltrone aziendali è confermata dai dati, non rimane che rallegrarsi del fatto che il numero delle imprese sta aumentando. Sempre secondo InfoCamere infatti nel 2011 si è assistito ad un incremento di 50mila nuove imprese pari al +0,8%. I dati confermano un rallentamento rispetto al 2010 ma comunque l'imprenditorialità italiana riesce a resistere. Da un confronto si sarebbe assistito a 20mila aperture in meno e 3mila chiusure in più dello scorso anno, con danni maggiori nel comparto dell'artigianato (-6mila) e successi invece nel commercio e turismo (+23mila unità).
Spendibilità in termini di occupabilità:	I giovani imprenditori come elemento importante e nodale nello sviluppo della società e delle imprese è principio consolidato da anni. Formazione e competenze sono i fattori che permettono di sviluppare le risorse di una persona (conoscenze, atteggiamenti, motivazioni, abilità), in particolare quelle necessarie ad affrontare le richieste provenienti dal contesto lavorativo. Ciò è tanto più vero nel periodo attuale, caratterizzato da radicali cambiamenti economici e sociali, da una profonda flessione del mercato del lavoro e nel contempo da una forte competitività globale delle imprese. Per chi intende diventare imprenditore diviene fondamentale avere delle conoscenze di base e confrontarsi in aula a supporto dei processi di cambiamento lavorativo e aziendale in maniera tempestiva ed efficace. Il corso è ampiamente spendibile oggi perché è in grado di strutturare e consolidare le proprie conoscenze e competenze nel campo della giovane imprenditorialità.

Innovatività:	Il corso nasce dall'esigenza di formare figure professionali capaci di investire nella formazione personale per diventare imprenditore. Il corso coinvolgerà i partecipanti in modo attivo per stimolare in loro l'acquisizione delle conoscenze e delle competenze necessarie per poter trasformare un'idea imprenditoriale in un vero e proprio progetto d'impresa. I partecipanti saranno supportati nell'esplicitazione e nella valorizzazione delle proprie aspirazioni e attitudini imprenditoriali e ciascun partecipante, partendo da una propria idea di business, potrà analizzarne ed elaborare il proprio business plan, con il supporto di docenti qualificati ed esperti di sviluppo di impresa. Il problem solving e la gestione delle relazioni interpersonali si propone di fornire ai ragazzi gli strumenti necessari per affrontare il mondo del lavoro e rispondere alle nuove esigenze del mercato. Nello specifico, i partecipanti potranno acquisire le cosiddette "competenze trasversali" legate al problem solving, alla gestione delle interazioni sociali e delle strategie di negoziazioni, tutte competenze spendibili in diversi ambiti e ruoli che permettono di affrontare situazioni differenti e di incrementare la proattività.
Follow up:	Al termine del percorso formativo sono previste azioni di follow up, con l'obiettivo di valutare l'apprendimento degli allievi. La valutazione sarà effettuata tramite test e colloqui, attraverso i quali sarà possibile verificare che l'allievo abbia raggiunto tutti gli obiettivi previsti dal percorso frequentato e sia in grado di metterli in pratica.
Innovatività metodologie formative:	L'approccio metodologico adottato sarà quello basato sull'action-learning, strategia particolarmente efficace per quelle organizzazioni che devono affrontare e gestire contesti in continua evoluzione. L'impostazione didattica di fondo prevede l'uso di metodologie attive (open learning) centrate sulle competenze, intorno alle quali si realizzano nuclei di apprendimento com-prendenti saperi, abilità e capacità che permetteranno di sviluppare un'area di competenze, conoscenze e capacità personali. Verranno alternati metodi teorici con quelli operativi e pratici attraverso lezioni frontali, lavori in piccoli gruppi, il contributo esperienziale, discussioni di gruppo, esercitazioni, role playing, simulazioni, studio di casi. La concretizzazione del livello teorico verrà realizzata attraverso un momento di stage in azienda.
Modalità di valutazione competenze in uscita:	I partecipanti saranno sottoposti all'accertamento delle conoscenze e delle competenze acquisite durante il corso mediante diversi strumenti di valutazione: - verifiche intermedie: previste al termine di ogni modulo formativo strutturate sia a test sia con metodologie di problem solving; - verifica finale: un project work scritto descrivente la gestione di un progetto di formazione aziendale secondo una linea di finanziamento a loro scelta, presentato in occasione del colloquio orale.
Settori:	- Agricoltura, silvicoltura e pesca - Costruzioni - Istruzione - Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli - Attività finanziarie e assicurative - Trasporto e magazzinaggio - Altre attività di servizi - Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria - Estrazione di minerali da cave e miniere - Attività manifatturiere - Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata - Fornitura di acqua, reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento - Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione - Servizi di informazione e comunicazione - Attività immobiliari - Attività professionali, scientifiche e tecniche - Noleggio, agenzie di viaggio, servizio di supporto alle imprese - Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento - Organizzazioni ed organismi extraterritoriali

- SANITA' E ASSISTENZA SOCIALE

Coordinamento interno progetto:

Nome	Cognome	Ruolo	Dettaglio attività	Telefono	Email
SARA	BOLDRIN	Coordinatore	ha la responsabilità operativa nella pianificazione del corso, nel reperimento dei docenti e nella supervisione alle attività di tutoraggio e di segreteria organizzativa. Coordina l'attività dei docenti sia per quanto riguarda i contenuti che per l'organizzazione delle attività didattiche. Supervisiona la corretta compilazione della documentazione cogente. Da lui dipende direttamente il tutor del corso che lo coadiuva nelle parti più operative delle azioni di coordinamento.	340/5653511	saraboldrin@codess.com
SARA	BOLDRIN	Tutor	ha la funzione di interfaccia tra gli allievi, i docenti e l'area aziendale. Si occupa della pianificazione operativa dei calendari, del reperimento degli stage, della gestione dei registri, del materiale didattico. Al tutor compete, su indicazione del coordinatore, la gestione della modulistica d'aula per le attività formative, la gestione delle comunicazioni ordinarie organizzative, l'archiviazione delle documentazione	340/5653511	saraboldrin@codess.com
PIER PAOLO	PENTUCCI	Segreteria organizzativa	si occupa della predisposizione delle copie dei materiali didattici da fornire ai partecipanti, allestimento delle aule didattiche, dei contatti telefonici, della gestione dell'agenda dei docenti e del personale di area	335/6621452	pierpaolopentucci@codess.com

Informazioni titolo di studio

Titolo di studio minimo in ingresso: Laurea triennale (nuovo ordinamento)

Gruppo corsi laurea: Gruppo agrario; Gruppo architettura; Gruppo chimico-farmaceutico; Gruppo economico-statistico; Gruppo educazione fisica; Gruppo geo-biologico; Gruppo giuridico; Gruppo ingegneria; Gruppo insegnamento; Gruppo letterario; Gruppo linguistico; Gruppo medico; Gruppo politico-sociale; Gruppo psicologico; Gruppo scientifico

Altri requisiti di accesso: Il corso è rivolto ai laureati che intendono diventare imprenditori oggi.
Altri requisiti di accesso:
- buon uso del pc (Pacchetto Office),
- buona conoscenza della Lingua Inglese.
Stessi requisiti sono richiesti anche per gli stranieri - ai quali va aggiunto anche un buon uso della lingua italiana parlata/scritta.

Tipologia destinatari:
- Disoccupati laureati
- Occupati laureati
- Soggetti in CIG laureati
- Soggetti in mobilità laureati

Altre informazioni

Costo di iscrizione per partecipante (euro):	6000,00000		
Costo orario (euro):	20,00		
Durata in:	Ore		
Durata totale corso (in ore):	300	**Monte ore per calcolo % ammissibili:**	300,00
Ore attività formazione in aula:	240	**Attività in aula (%):**	80,00
Ore attività FAD:	(Non compilato)	**Attività FAD (%):**	0,00
Ore attività Outdoor:	(Non compilato)	**Attività Outdoor (%):**	0,00
Ore attività stage/project work:	60	**Attività stage/project work(%):**	20,00
Ore attività visite guidate:	(Non compilato)	**Ore attività visite guidate (%):**	0,00
Ore attività studio individuale:	(Non compilato)	**Ore attività studio individuale (%):**	0,00
Contenuti FAD:	(Non compilato)		
Specifiche tecniche attività FAD:	(Non compilato)		
Presenza Tutor per l'attività di FAD:	(Non compilato)		
Note sulle attività previste:	Lo stage in azienda è una esperienza lavorativa svolta dal partecipante presso un'azienda che ha il duplice scopo di agevolare la conoscenza tra chi auspica ad uno sbocco professionale e le aziende che ricercano personale preparato e competente. Il Project Work è uno strumento operativo che consente di valorizzare l'apprendimento di nuove competenze sviluppando progetti di crescita e di miglioramento focalizzati sulle esigenze personali/professionali con quelle aziendali/clienti.		
Numero docenti junior:	0		
Numero docenti middle:	0		
Numero docenti/testimoni senior:	14		
Attestazione al termine del corso:	Attestato di frequenza		
Note attestazione:	Al termine del corso verrà rilasciato un Attestato di Frequenza del "Corso per giovani imprenditori": ai partecipanti che hanno partecipato all'80% del monte-ore complessivo (ore di aula + stage + Project Work) ed hanno superato con esito positivo la verifica finale (colloquio orale = project work).		
Verifica delle competenze in ingresso:	Si		
Prove selettive ulteriori:	No		
Parte dell'attività svolta all'estero o altra regione:	No		
Tipologia attività svolta all'estero o altra regione:	(Non compilato)		
Durata dell'attività svolta all'estero o altra regione (in ore):	(Non compilato)		
Di cui ore di formazione in aula:	(Non compilato)		
Motivazione dell'attività			

svolta all'estero o altra regione:	(Non compilato)
Sede/i dell'attività svolta all'estero o altra regione:	(Non compilato)

Moduli didattici - Num. moduli: 8

Titolo modulo:	INTRODUZIONE AL CORSO E PRINCIPI GENERALI
Contenuto:	- Obiettivi, programma e metodo di lavoro
Durata:	Ore 5
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA
Metodologie formative proposte:	L'impostazione didattica di fondo prevede l'uso di metodologie attive (open learning) centrate sulle competenze, intorno alle quali si realizzano nuclei di apprendimento com¬prendenti saperi, abilità e capacità che permetteranno di sviluppare un'area di competenze, conoscenze e capacità personali. Verra' presentato il corso nella sua articolazione.
Docente :	- ORAZIO STANGHERLIN Senior (10 anni di esperienza)

Titolo modulo:	IL SISTEMA DI IMPRESA
Contenuto:	- Il Sistema impresa - Il Sistema impresa e le sue funzioni - Le finalità dell'impresa: profit e no profit - I cicli di vita di un'impresa: ciclo operativo e ciclo finanziario - La definizione di piccola impresa e il suo mercato di riferimento - La piccola impresa no profit: enti associativi, sportivi, culturali, etc. - Le motivazioni di una corretta tenuta della contabilità: obblighi fiscali ed opportunità L'impresa familiare - Transizione imprenditoriale e continuità dell'azienda familiare - Famiglia, azienda, patrimonio: organizzazione e strategia nel family business - La pianificazione strategica, la tutela e la trasmissione del patrimonio familiare Le strategie di internazionalizzazione di impresa - Valutazione di investimenti esteri e costo del capitale - I sistemi di pagamento internazionali
Durata:	Ore 46
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA
Metodologie formative proposte:	L'impostazione didattica di fondo prevede l'uso di metodologie attive (open learning) centrate sulle competenze, intorno alle quali si realizzano nuclei di apprendimento com¬prendenti saperi, abilità e capacità che permetteranno di sviluppare un'area di competenze, conoscenze e capacità personali.
Docente :	- CARLO TONIETTO Senior (10 anni di esperienza) - MANUELA SOCCOL Senior (10 anni di esperienza) - VALERIO MANGANO Senior (10 anni di esperienza) - MARCO FAVARO Senior (10 anni di esperienza) - LUCA BONORA Senior (10 anni di esperienza)

Titolo modulo:	STRATEGIA E MARKETING
Contenuto:	- Il processo di pianificazione strategica del marketing - Analisi del mercato e della concorrenza: Analisi Swot - Segmentazione del mercato e individuazione del mercato target - Esercitazione - Il Marketing mix - Il Marketing on line - Esercitazione: Il Piano di marketing - Il piano di marketing - Il budget di marketing - Il marketing one to one - Il marketing dei servizi - L'approccio non convenzionale al marketing - La comunicazione integrata

- L'evoluzione del ruolo del sale manager
- L'organizzazione e la gestione della rete di vendita
- Il portfolio clienti e il controllo dell'attivita' di vendita

Durata: Ore 46

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Metodologie formative proposte: L'impostazione didattica di fondo prevede l'uso di metodologie attive (open learning) centrate sulle competenze, intorno alle quali si realizzano nuclei di apprendimento com¬prendenti saperi, abilità e capacità che permetteranno di sviluppare un'area di competenze, conoscenze e capacità personali.

Docente :

- MARCO FAVARO	Senior (10 anni di esperienza)
- DORIANA PAVAN	Senior (10 anni di esperienza)
- FEDERICO GUERRINI	Senior (10 anni di esperienza)
- VALERIO MANGANO	Senior (10 anni di esperienza)
- NICOLETTA TODESCO	Senior (10 anni di esperienza)

Testimone aziendale :

- ORAZIO STANGHERLIN	Senior (10 anni di esperienza)

Titolo modulo: STRUMENTI E TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE INTERNA

Contenuto:

STRUMENTI DELLA COMUNICAZIONE
- Elementi generali, concetti e modelli interpretativi
- Mezzi e messaggi della comunicazione

COMUNICAZIONE AZIENDALE: significato, finalità, contenuti, caratteristiche

- Caratteristiche richieste, potenzialità e limiti di un sistema di comunicazione aziendale nel contesto organizzativo
- Verificare il livello di comunicazione
- Chiarire l'obiettivo strategico dell'azienda
- Scelta di contenuti e strategie di comunicazione per specifici scopi aziendali in relazione al loro impatto
- I fattori di interferenza
- I costi di una cattiva comunicazione all'interno di un team work

METODI E TECNICHE DELLA COMUNICAZIONE

- Metodi e tecniche della comunicazione organizzativa:
• la comunicazione scritta;
• potenzialità e limiti di intranet/internet;
• colloquio o riunione;
• bollettini, comunicati stampa e articoli per la stampa;
• manifesti, convegni, forum aziendali.
- Indicazioni e suggerimenti per la costruzione, la gestione di un sistema di comunicazione aziendale e la gestione dei rapporti con i vari attori coinvolti e destinatari.

Durata: Ore 46

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Metodologie formative proposte: L'impostazione didattica di fondo prevede l'uso di metodologie attive (open learning) centrate sulle competenze, intorno alle quali si realizzano nuclei di apprendimento com¬prendenti saperi, abilità e capacità che permetteranno di sviluppare un'area di competenze, conoscenze e capacità personali.

Docente :

- NICOLETTA TODESCO	Senior (10 anni di esperienza)
- MARIA SOLDATI	Senior (10 anni di esperienza)
- ORAZIO STANGHERLIN	Senior (10 anni di esperienza)
- MARCO FAVARO	Senior (10 anni di esperienza)
- DORIANA PAVAN	Senior (10 anni di esperienza)

Titolo modulo: GESTIONE DELLE RISORSE UMANE

Contenuto:

-Self Empowerment
-Sistemi di autovalutazione e training di miglioramento

- La gestione del cambiamento personale: da persona a imprenditore
- Leadership
- Problem Solving strategico
- La gestione della delega
- Gli stili comunicativi dei leader di successo
- Le risorse umane come mezzo per la crescita dell'impresa e delle sue aree funzionali
-La motivazione dei collaboratori
-Principi e strumenti per la valutazione delle performance
- Le caratteristiche di un team di lavoro efficace e vincente

La gestione del personale
- La direzione delle risorse umane, lo sviluppo e la formazione del personale
- Il sistema retributivo
- Il contenuto del contratto di lavoro subordinato
- Particolari rapporti di lavoro - Il contratto di lavoro a progetto
- I diritti e le relazioni sindacali

Durata: Ore 46

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Metodologie formative proposte: L'impostazione didattica di fondo prevede l'uso di metodologie attive (open learning) centrate sulle competenze, intorno alle quali si realizzano nuclei di apprendimento com¬prendenti saperi, abilità e capacità che permetteranno di sviluppare un'area di competenze, conoscenze e capacità personali.

Docente :

- MARCO FAVARO	Senior (10 anni di esperienza)
- SANDRO FURLAN RADIVO	Senior (10 anni di esperienza)
- LUCA BONORA	Senior (10 anni di esperienza)
- MARIA SOLDATI	Senior (10 anni di esperienza)

Testimone aziendale :

- ORAZIO STANGHERLIN	Senior (10 anni di esperienza)

Titolo modulo: L'INNOVAZIONE DELL'IMPRESA E IL BUDGET

Contenuto:

I finanziamenti agevolati per lo sviluppo e l'innovazione delle imprese
- I programmi a gestione indiretta
- L'europrogettazione
- Le politiche di sviluppo sostenibile
- Le procedure di accesso agli incentivi

Il Bilancio ed il Budget
- I contenuti del bilancio
- I principi contabili e la fiscalita'
- L'analisi dei risultati
- La costruzione dei piani previsionali
- Le variabili rilevanti nelle scelte di investimento
- I metodi di valutazione degli investimenti
- La copertura dei fabbisogni finanziari
- L'impatto di Basilea
- L'impatto dei costi sulle decisioni aziendali
- Il budget
- Il budget delle vendite
- Il budget della produzione e le politiche di approvvigionamento
- Il budget del personale
- Il budget economico finanziario e la politica degli investimenti

Durata: Ore 46

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

Metodologie formative proposte: L'impostazione didattica di fondo prevede l'uso di metodologie attive (open learning) centrate sulle competenze, intorno alle quali si realizzano nuclei di apprendimento com¬prendenti saperi, abilità e capacità che permetteranno di sviluppare un'area di competenze, conoscenze e capacità personali.

Docente :

- CARLO TONIETTO	Senior (10 anni di esperienza)
- ORAZIO STANGHERLIN	Senior (10 anni di esperienza)
- MANUELA SOCCOL	Senior (10 anni di esperienza)

	- MARCO FAVARO	Senior (10 anni di esperienza)
Titolo modulo:	CHIUSURA DEL CORSO	
Contenuto:	- Valutazione e conclusione del corso	
Durata:	Ore 5	
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA	
Metodologie formative proposte:	L'impostazione didattica di fondo prevede l'uso di metodologie attive (open learning) centrate sulle competenze, intorno alle quali si realizzano nuclei di apprendimento com¬prendenti saperi, abilità e capacità che permetteranno di sviluppare un'area di competenze, conoscenze e capacità personali.	
Docente :		
	- ORAZIO STANGHERLIN	Senior (10 anni di esperienza)
	- SANDRO FURLAN RADIVO	Senior (10 anni di esperienza)
Testimone aziendale :		
	- ORAZIO STANGHERLIN	Senior (10 anni di esperienza)
Titolo modulo:	STAGE IN AZIENDA/PROJECT WORK	
Contenuto:	Lo stage in azienda è una esperienza lavorativa svolta dal partecipante presso un'azienda che ha il duplice scopo di agevolare la conoscenza tra chi auspica ad uno sbocco professionale e le aziende che ricercano personale preparato e competente. Il Project Work è uno strumento operativo che consente di valorizzare l'apprendimento di nuove competenze sviluppando progetti di crescita e di miglioramento focalizzati sulle esigenze personali/professionali con quelle aziendali/clienti.	
Durata:	Ore 60	
Modalità formativa:	STAGE/PROJECT WORK	
Metodologie formative proposte:	L'impostazione didattica di fondo prevede l'uso di metodologie attive (open learning) centrate sulle competenze, intorno alle quali si realizzano nuclei di apprendimento com¬prendenti saperi, abilità e capacità che permetteranno di sviluppare un'area di competenze, conoscenze e capacità personali.	
Docente :		
	- PIER GIORGIO MARIN	Senior (10 anni di esperienza)
	- SANDRO FURLAN RADIVO	Senior (10 anni di esperienza)
	- ORAZIO STANGHERLIN	Senior (10 anni di esperienza)

Aree di lavoro, gruppi di competenze e competenze

Area tematica	Area di lavoro	Gruppo di competenze
Direzione e Management	Analisi competitiva	Analisi dell'ambiente economico-sociale

Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	GAP
Saper valutare le dinamiche sociali e culturali rilevanti per il settore e per l'impresa	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Saper valutare le dinamiche macro-economiche rilevanti per il settore e per l'impresa	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Saper analizzare i raggruppamenti strategici del settore di appartenenza	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Saper valutare le opportunità di entrata in altri settori	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3

Area tematica	Area di lavoro	Gruppo di competenze
Direzione e Management	Formulazione strategica	Obiettivi e risorse

Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	GAP
Saper identificare il rapporto esistente tra obiettivi dell'impresa e risorse (umane, finanziarie, materiali, etc.) necessarie per la realizzazione degli obiettivi attraverso le strategie.	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Saper tradurre la missione generale in obiettivi specifici, relativi a: performance economico-finanziaria, mercato, sviluppo del personale, innovazione, produttività, qualità, responsabilità sociale, etc.	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Saper individuare e formulare la missione generale dell'impresa	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Conoscere i principi e le tecniche di fund raising	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3

Area tematica	Area di lavoro	Gruppo di competenze
Direzione e Management	Progettazione organizzativa	Macro-struttura e processi

Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	GAP
Saper interpretare in chiave progettuale il rapporto tra variabili contestuali, alternative di macro-configurazione organizzativa, e strategie	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Conoscere le opportunità di outsourcing e di costruzione di reti organizzative e partnership con attori esterni	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3

Conoscere le principali alternative di macro-configurazione organizzativa (forme strutturali funzionali, divisionali, matriciali, network, per processi etc.)	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Conoscere i principali approcci teorici alla progettazione organizzativa e le principali variabili contestuali rilevanti (mercato, ambiente sociale ed istituzionale, tecnologia, etc.)	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Saper identificare e analizzare i principali processi aziendali e saper riprogettare i ruoli e le responsabilità secondo i principi e le tecniche del business process reengineering	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3

Direzione e Management **Gestione del cambiamento** **Miglioramento dei processi decisionali**

Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	GAP
Saper gestire un processo decisionale di gruppo, evitare fenomeni di group-think e promuovere processi di feedback e apprendimento	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Conoscere le trappole cognitive tipiche dei processi decisionali individuali, inclusa la raccolta delle informazioni	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Conoscere la tecniche e le metodologie di problem solving integrato	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Conoscere gli approcci teorici e logici al decision making	3	Test a risposta multipla.	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3

Partenariato

Nome azienda:	ARCADIA CONSULTING SRL
Descrizione soggetto:	Società di consulenza e formazione che fornisce valore aggiunto alle aziende attraverso lo sviluppo di idee, la creazione di innovazione e l'accesso sistematico alle agevolazioni d'impresa. Arcadia consulting srl è certificata UNI EN ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007.
Forma giuridica:	1.3.20 Società a responsabilità limitata
Natura giuridica:	Privata
Sede:	VIA COPERNICO 2B/B1, 35013 CITTADELLA CITTADELLA (PD)
Codice fiscale:	03962250282
Partita IVA:	03962250282
Settore:	Altre attività di servizi
Dimensione:	Micro impresa
Numero addetti:	Da 1 a 5 addetti
Legale rappresentante:	ORAZIO STANGHERLIN
Codice fiscale legale rappresentante:	STNRZO71E30C111J
Sito web:	http://www.arcadia-consulting.it/
Riferimenti per contatto:	SANDRO FURLAN RADIVO **Tel.:** 049/9404427

Ruolo del partner:

- Progettazione: Si

Dettaglio progettazione: L'attività include
- la progettazione dei contenuti del corso e degli strumenti e delle modalità di gestione del corso stesso per il Catalogo Interregionale 2012;
- la progettazione esecutiva/gestione parziale delle attività necessarie per portare avanti il corso. Tale attività prevede anche la verifica ed analisi dei requisiti di ingresso dei partecipanti che presentano domanda di voucher al corso.

- Testimoni rappresentativi: Si

STANGHERLIN ORAZIO	Il testimone aziendale può raccontare la propria esperienza di imprenditore ai partecipanti

- Stage: Si

Numero previsto di voucheristi in stage: 4

Dettaglio attività di stage: Lo stage permette ai partecipanti di mettere in pratica quanto viene affrontato in maniera teorica in aula.

Specifiche su sedi di stage: Lo stage viene svolto presso la sede di Cittadella in via Copernico 2B/B1.

Nome: SANDRO

Cognome: FURLAN RADIVO

Telefono: 049/9404427

Email: sandro.furlan@arcadia-consulting.it

Nome azienda: PICCADILLY SRL

Descrizione soggetto: SCUOLA DI LINGUA E TRADUZIONI CHE nasce oltre dieci anni fa con l'obiettivo di diventare un punto di riferimento per Enti ed aziende nella formazione del personale e nella realizzazione di servizi linguistici di supporto alle aziende che operano in un contesto internazionale. PICCADILLY è CERTIFICATA SECONDO LE NORMATIVE UNI EN ISO 9001:2000

Forma giuridica: 1.3.20 Società a responsabilità limitata

Natura giuridica: Privata

Sede: via copernico 2b/b1, 35013 Cittadella CITTADELLA (PD)

Codice fiscale: 04457170282

Partita IVA: 04457170282

Settore: Altre attività di servizi

Dimensione: Micro impresa

Numero addetti: Da 1 a 5 addetti

Legale rappresentante: ORAZIO STANGHERLIN

Codice fiscale legale rappresentante: STNRZO71E30C111J

Sito web: http://www.piccadilly.it

Riferimenti per contatto: GUIDO COZZA **Tel.:** 049/9402157

Ruolo del partner:

- Progettazione: Si

Dettaglio progettazione: L'attività include la progettazione esecutiva delle selezioni dei partecipanti per la parte linguistica di

Inglese – requisito di accesso al corso. Tale attività prevede anche l'analisi del livello di lingua inglese dei partecipanti che presentano domanda di voucher al corso.

- Testimoni rappresentativi: Si

STANGHERLIN ORAZIO	Il testimone aziendale può raccontare la propria esperienza di imprenditore ai partecipanti

- Stage: Si

Numero previsto di voucheristi in stage: 4

Dettaglio attività di stage: Lo stage permette ai partecipanti di mettere in pratica quanto viene affrontato in maniera teorica in aula.

Specifiche su sedi di stage: Lo stage viene svolto presso la sede di Cittadella in via Copernico 2B/B1.

Nome: GUIDO

Cognome: COZZA

Telefono: 049/9402157

Email: guido.cozza@arcadia-consutling.it

Nome azienda: ARCADIA NETWORK SRL

Descrizione soggetto: Organismo di gestione organizzativa, amministrativa e finanziaria in ambito societario.

Forma giuridica: 1.3.20 Società a responsabilità limitata

Natura giuridica: Privata

Sede: via Copernico 2b/b1, 35013 Cittadella CITTADELLA (PD)

Codice fiscale: 00394660286

Partita IVA: 00394660286

Settore: Altre attività di servizi

Dimensione: Micro impresa

Numero addetti: Da 1 a 5 addetti

Legale rappresentante: ORAZIO STANGHERLIN

Codice fiscale legale rappresentante: STNRZO71E30C111J

Sito web: (Non compilato)

Riferimenti per contatto: ORAZIO STANGHERLIN **Tel.:** 049/9404427

Ruolo del partner:

- Progettazione: Si

Dettaglio progettazione: L'attività include la progettazione del corpo docente e la gestione amministrativa del corso.

- Testimoni rappresentativi: Si

STANGHERLIN ORAZIO	Il testimone aziendale può raccontare la propria esperienza di imprenditore ai partecipanti

- Stage: Si

Numero previsto di voucheristi in stage:	4
Dettaglio attività di stage:	Lo stage permette ai partecipanti di mettere in pratica quanto viene affrontato in maniera teorica in aula.
Specifiche su sedi di stage:	Lo stage viene svolto presso la sede di Cittadella in via Copernico 2B/B1.
Nome:	ORAZIO
Cognome:	STANGHERLIN
Telefono:	049/9404427
Email:	orazio.stangherlin@arcadia-consulting.it

N° totale partner:	3
N° partner in progettazione:	3
N° partner con testimoni aziendali:	3
N° partner per stage :	3
N° partner per stage localizzati in regioni/stati differenti:	(Non compilato)

Edizioni - Num. edizioni: 2

Dati principali edizione - ID edizione: 11775

ID sede:	Veneto
Denominazione sede:	Istituto Provolo
Provincia:	VERONA
Comune:	VERONA
Indirizzo:	Via G. Belluzzo, 2
Località:	San Michele
CAP:	37132
Telefono:	0452056100
Fax:	0452050106
Email:	ebarana@provolo.it
Riferimento accreditamento:	(Non compilato)
Data scadenza iscrizione:	10/08/2012
Data avvio:	18/01/2013
Data fine prevista:	10/04/2014
Num. minimo Voucher:	8
Num. partecipanti max.:	12
Modalità svolgimento corso:	Il corso verrà articolato in incontri di 4-8 ore a seconda della tipologia di partecipanti che lo frequenterà (occupati/inoccupati/..). La cadenza potrà essere settimanale - quindicinale.
Specifiche su prove selettive:	Verrà effettuato un test a risposta multipla.

Accessibilità - ID edizione: 11775

Accessibilità persone disabili:	Si
Specifiche accessibilità:	Il corso è accessibile per gli allievi - su sedia a rotelle: accessibilità dall'esterno e dell'aula formativa; - a non vedenti o ipovedenti e sordi o ipoacusici: garantendo l'assistenza di un esperto.

Referente - ID edizione: 11775

Nome:	ORAZIO
Cognome:	STANGHERLIN
Telefono:	049-9404427
Email:	orazio.stangherlin@arcadia-consulting.it

Docenti e Testimoni rappresentativi - ID edizione: 11775

	Nominativo	Ore docenza
Testimoni	ORAZIO STANGHERLIN	4
Docenti	Nominativo	Ore docenza
	VALERIO MANGANO	16
	SANDRO FURLAN RADIVO	16
	ORAZIO STANGHERLIN	20
	NICOLETTA TODESCO	18
	MARIA SOLDATI	16
	MARCO FAVARO	18
	MANUELA SOCCOL	16
	LUCA BONORA	16
	FEDERICO GUERRINI	16
	DORIANA PAVAN	18
	CARLO TONIETTO	18

Dati principali edizione - ID edizione: 11776

ID sede:	Veneto
Denominazione sede:	Arcadia Consulting Srl
Provincia:	PADOVA
Comune:	CITTADELLA
Indirizzo:	Via Copernico 2B, Int. B1
Località:	(Non compilato)
CAP:	35013
Telefono:	0499404427
Fax:	0499408833
Email:	orazio.stangherlin@arcadia-consulting.it
Riferimento accreditamento:	(Non compilato)
Data scadenza iscrizione:	10/08/2012
Data avvio:	26/11/2012
Data fine prevista:	04/04/2014
Num. minimo Voucher:	8
Num. partecipanti max.:	12
Modalità svolgimento corso:	Il corso verrà articolato in incontri di 4-8 ore a seconda della tipologia di partecipanti che lo frequenterà (occupati/inoccupati/..). La cadenza potrà essere settimanale - quindicinale.

Specifiche su prove selettive:	Verrà effettuato un test a risposta multipla.

Accessibilità - ID edizione: 11776

Accessibilità persone disabili:	Si
Specifiche accessibilità:	Il corso è accessibile per gli allievi - su sedia a rotelle: accessibilità dall'esterno e dell'aula formativa; - a non vedenti o ipovedenti e sordi o ipoacusici: garantendo l'assistenza di un esperto.

Referente - ID edizione: 11776

Nome:	ORAZIO
Cognome:	STANGHERLIN
Telefono:	049-9404427
Email:	orazio.stangherlin@arcadia-consulting.it

Docenti e Testimoni rappresentativi - ID edizione: 11776

	Nominativo	Ore docenza
Testimoni	ORAZIO STANGHERLIN	4
Docenti	Nominativo	Ore docenza
	VALERIO MANGANO	16
	SANDRO FURLAN RADIVO	16
	ORAZIO STANGHERLIN	20
	NICOLETTA TODESCO	18
	MARIA SOLDATI	16
	MARCO FAVARO	18
	MANUELA SOCCOL	16
	LUCA BONORA	16
	FEDERICO GUERRINI	16
	DORIANA PAVAN	18
	CARLO TONIETTO	18

Esperienze pregresse

Titolo:	Fund Raising Manager
Descrizione:	Il progetto è nato in seguito all'analisi dei fabbisogni formativi realizzata nella provincia di Venezia, da dove è emersa la necessità di creare nuove figure professionali in grado di operare all'interno delle particolari realtà strutturali e organizzative delle ONLUS. Elemento fondamentale che differenzia le ONLUS dalle tradizionali realtà industriali è il fund raising, che rappresenta una essenziale strategia di promozione e di ricerca sul territorio. La necessità di reperire risorse da parte delle imprese no-profit sta diventando una funzione indispensabile a sostegno delle buone cause, proprio per la difficoltà dell'Ente pubblico di essere l'unico sostenitore delle attività di carattere sociale. Alla ricerca di fondi e risorse, il fund raiser associa anche la promozione e la diffusione delle attività delle ONLUS sul territorio. Il fund raising manager dovrebbe essere un operatore che conosce le logiche e le tecniche per l'individuazione di progetti finanziabili , saper rispondere a bandi di gara e organizzare efficaci azioni progettuali e piani d'intervento per la raccolta fondi all'interno dell'organizzazione del terzo settore.
Data inizio:	27/10/2003
Data fine:	16/04/2004
Durata ore:	800
Tipologia destinatari:	- Disoccupati laureati - Occupati diplomati

	- Occupati laureati
Titolo studio minimo in ingresso:	Diploma di maturità e scuola superiore
Finanziato con risorse pubbliche:	Si
Data approvazione:	30/12/2002
Area settoriale:	SERVIZI ALLE IMPRESE
Area tematica:	Direzione e Management

Titolo:	Management per la gestione snella d'impresa
Descrizione:	L'obiettivo primario del progetto è di aggiornare le qualifiche corsisti per aiutarli a sostenere la complessità e gli standard qualitativi sempre più elevati che il lavoro oggi richiede, oltre che per prepararli a diffondere una nuova cultura dell'efficienza e dell'efficacia a tutto il personale aziendale. A partire dall'analisi dei fabbisogni formativi del personale aziendale sono stati sostanzialmente individuati obiettivi trasversali, comuni a tutte le funzioni aziendali. L'obiettivo generale del progetto è: accrescere l'efficacia della gestione d'impresa attraverso lo sviluppo delle competenze tecniche, relazionali e organizzative, facendo leva sulla motivazione de personale, sull'acquisizione di metodiche innovative di gestione aziendale, sullo sviluppo di capacità di lavoro di squadra. Gli obiettivi di innovazione che il progetto persegue sono connessi sia all'introduzione di tecnologie, che all'acquisizione di strumenti e metodiche di lavoro, oltre che al rafforzamento dello stile operativo e relazionale. Pertanto all'interno della progettualità messa in campo, si privilegerà la trasmissione di conoscenze e competenze testate come efficaci in altri contesti e/o target. Gli obiettivi formativi trasversali sono: - sviluppo delle competenze di comunicazione efficace; - sviluppo di competenze informatiche e nuove tecnologie; - l'acquisizione di strumenti per il controllo e il miglioramento della qualità del prodotto
Data inizio:	19/12/2008
Data fine:	30/07/2009
Durata ore:	232
Tipologia destinatari:	- Disoccupati laureati - Occupati diplomati - Occupati laureati
Titolo studio minimo in ingresso:	Diploma di maturità e scuola superiore
Finanziato con risorse pubbliche:	Si
Data approvazione:	06/05/2008
Area settoriale:	SERVIZI ALLE IMPRESE
Area tematica:	Direzione e Management