# FOR.TE. – AVVISO DI SISTEMA 2/14SCHEDA ADESIONE

**Inviare la scheda compilata ad Assintel – c.a. Marco Sangalli
entro il 3 settembre 2014
e-mail:** **marco.sangalli@assintel.it** **fax: 02/7752500 – per informazioni tel. 02.7750.231/235**

 **Ragione Sociale:**   **Num. addetti:**

**P.IVA:**  **Matricola INPS**:

**Persona da contattare** (nome e cognome):

 posizione in azienda:

 e-mail:

 telefono:

**Associazione di riferimento: Assintel**

 **Posizione Fondo For.Te.**: Già aderente Aderirò nel mese di

Desidero partecipare al progetto che Assintel, attraverso Unione Confcommercio, presenterà al Fondo Interprofessionale For.Te. a valere sull’Avviso di Sistema 2/14, e sono interessato alle seguenti tematiche:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Indicare, in una delle due colonne a fianco, per argomento proposto, il numero di persone potenzialmente interessate** | **Pluriaziendale\*\***  | **Aziendale\*\*\*** |
| **Area linguistica** |
| 24h | Inglese base/intermedio |   |   |
| 16h | Business English |  |  |
| 16h | Public Speaking in English |  |  |
| 24h | Francese base/intermedio |  |  |
| 24h | Tedesco base/intermedio |  |  |
| **Area marketing/vendite e Organizzazione** |
| 16h | Il coordinamento delle riunioni e l’uso efficace del tempo |  |  |
| 16h | La gestione del tempo, delle priorità e dello stress |  |  |
| 16h | Project management |  |  |
| 16h | Merchandising e politica dei prezzi per punti vendita al dettaglio  |  |  |
| 16h | Formazione buyer: la gestione degli acquisti aziendali in un’ottica di marketing |  |  |
| 16h | Tecniche di vendita e di fidelizzazione del cliente |  |  |
| 8h | Tecniche di vendita per il cliente straniero |  |  |
| 16h | Empowerment personale per la vendita |  |  |
| **Area Informatica** |
| 16h | Word per la comunicazione scritta in azienda |  |  |
| 16h | Excel base |  |  |
| 16h | Excel intermedio/avanzato |  |  |
| 8h | Outlook e la gestione delle comunicazioni dell’impresa |  |  |
| 16h | Power Point – comunicare efficacemente l’azienda e i suoi progetti |  |  |
| 16h | Access Base – Database, archivi, gestione dei dati e delle informazioni |  |  |
| 40h | Progettare con Autocad |  |  |
| 24h | La filosofia ITIL per l’ottimizzazione dei processi IT – Percorso propedeutico per la certificazione |  |  |
| 6h\* | La filosofia ITIL per l’ottimizzazione dei processi IT – Percorso propedeutico per la certificazione (FAD) |  |  |
| 40h | Sviluppatore di applicazioni per Android |  |  |
| 48h | Sviluppatore di applicazioni per iPhone e iPad |  |  |
| 40h | Sviluppatore di applicazioni per Windows Phone 8 |  |  |
| 64h | Sviluppatore ASP.NET |  |  |
| 80h | Web Designer HTML5 e CSS3 |  |  |
| 80h  | Web Designer PHP E MySQL |  |  |

|  |
| --- |
| **Area Comunicazione e soft skill** |
| 8h | Scrittura efficace per comunicare al cliente |  |  |
| 16h | Empowerment personale |  |  |
| 8h | Il segreto del carisma e la leadership |  |  |
| 16h | Comunicazione, negoziazione e gestione del conflitto |  |  |
| 16h | Parlare in pubblico |  |  |
| 16h | Lavorare per obiettivi |  |  |
| 16h | Coordinare e motivare i collaboratori |  |  |
| 16h | La crescita dei quadri intermedi |  |  |
| 16h | Comunicazione al telefono e telemarketing |  |  |
| 16h | Comunicare con efficacia in ambito internazionale |  |  |
| 16h | Fare affari con il mondo asiatico – Cina, Giappone, Corea e India |  |  |
| **Area Amministrativo/Gestionale** |
| 16h | Analisi del bilancio per i non addetti |  |  |
| 16h | Studi di Settore: capirli, gestirli e sapersi difendere |  |  |
| 8h | La fatturazione elettronica: modalità di gestione e archiviazione |  |  |
| 24h | La gestione del credito commerciale nel commercio internazionale |  |  |
| 8h | Logistica: fattore competitivo per lo sviluppo del business |  |  |
| 24h | La gestione amministrativa del personale |  |  |
| **Area New Media** |
| 16h | Fare business attraverso i Social Network |  |  |
| 8h | La privacy per il Digital Marketing |  |  |
| 24h | Web marketing & e-commerce |  |  |
| 24h | Search Marketing e posizionamento dei siti web |  |  |
| **Competenze Tecniche** |
| Formazione per intermediari assicurativi (IVASS) |
| 16h | ICT e mercato assicurativo |  |  |
| 16h | Il sinistro |  |  |
| 16h | Il risk management come approccio culturale alla mappatua dei rischi |  |  |
| 16h | L’obbligo a contrarre |  |  |
| 16h | La Coassicurazione |  |  |
| 8h | Criteri e Procedure per la Liquidazione danni da Garanzie Dirette |  |  |
| 8h | L’Assicurazione infortuni |  |  |
| 1,5h\* | Il contratto di intermediazione assicurativa (FAD) |  |  |
| 1,5h\* | Il ramo infortuni (FAD) |  |  |
| 1h\* | Il ramo malattia (FAD) |  |  |
| 2h\* | Il ramo responsabilità civile auto (FAD) |  |  |
| 2h\* | Il ramo responsabilità civile generale (FAD) |  |  |
| 2h\* | Il ramo vita: tipi di polizza in base alle esigenze (FAD) |  |  |
| 1h\* | Le casse di previdenza e assistenza (FAD) |  |  |
| 1,5h\* | Polizze previdenziali e fondi pensione (FAD) |  |  |
| 2h\* | Il sinistro (FAD) |  |  |
| 2h\* | L’obbligo a contrarre (FAD) |  |  |
| 2h\* | Il risk management come approccio culturale alla mappatura dei rischi (FAD) |  |  |
| 2h\* | ICT e mercato assicurativo (FAD) |  |  |
| 1,5h\* | La Coassicurazione (FAD) |  |  |
| 1,5h\* | Criteri e Procedure per la Liquidazione danni da Garanzie Dirette (FAD) |  |  |
| Altre competenze |
| 8h | Tecniche di packaging |  |  |
| \* Erogazione in FAD (Formazione a Distanza)\*\*gruppo classe composto da dipendenti di aziende diverse\*\* \*gruppo classe composto solo da dipendenti della mia azienda, minimo 5 persone |