

SCHEDA DI ADESIONE AL PERCORSO FORMATIVO "BASIC"

n° 8 incontri

Hotel Grassetti di Corridonia (Mc)
5/12/19/26/ maggio - 9/16/23/30 giugno 2008

Il sottoscritto _____

qualifica _____

ente di appartenenza _____

indirizzo _____

cap _____ città _____ prov. _____

tel. e fax _____

e-mail _____

comunica la propria adesione al percorso formativo BASIC e si impegna a versare la quota di iscrizione di € 200,00 (duecento) + IVA per soci CNA* tramite rimessa diretta entro il 28/04/2008.

Data _____ Firma _____

- ** Non soci CNA: € 300,00 + Iva

Inviare alla Segreteria organizzativa della CNA, Telefax: (+39) 0733.279527 – e-mail: Iramadori@mc.cna.it

I dati sopra riportati non saranno utilizzati per finalità diverse rispetto a quelle per le quali sono stati rilasciati e saranno cancellati a semplice richiesta dell'interessato.

Questa iniziativa è organizzata da CNA Giovani Imprenditori, in collaborazione con ENKI S.r.l. società per la formazione consulenza e coaching, è rivolta a **titolari, soci e collaboratori di piccole imprese.**

Si tratta di un percorso formativo che ha lo scopo di fornire strumenti operativi di gestione della piccola impresa per far fronte ad un sistema competitivo divenuto sempre più dinamico e complesso.

L'obiettivo è di introdurre, in maniera intensiva, i partecipanti ai temi della strategia d'impresa, come passare dall'idea di "business" alle decisioni necessarie per realizzarlo ed è diretto a fornire le conoscenze fondamentali per l'analisi economica e le tecniche di decisione nella gestione strategica dell'impresa.

Il percorso verrà sviluppato da consulenti d'impresa/docenti universitari, e coordinato dal dott. Giovanni Ciafrè docente di Marketing presso l'Università degli Studi di Teramo e consulente d'impresa delle tematiche della finanza e controllo, in differenti moduli tematici attraverso lezioni frontali ad alto coinvolgimento, role playing e lavori di gruppo, nonché sviluppando ampiamente casi operativi.

CNA ringrazia la Camera di Commercio di Macerata che, compartecipando alle spese organizzative, consente di abbattere i costi della formazione.

UBI Banca Popolare di Ancona

Banca Marche

**Percorsi formativi
per il management artigiano**



Giovani Imprenditori
Associazione Prov. Le Artigiani Macerata

Camera di Commercio
di Macerata

**IMPRESSE
SI NASCE,
COMPETTIVE
SI DIVENTA.**

Le imprese nascono, crescono e ogni giorno hanno bisogno di slancio e competitività, per affrontare rischi con di strumenti giusti e diventare sempre più forti sui mercati. CNA è al loro fianco, con servizi, risorse, vantaggi ed un sistema di opportunità che le qualifica e le mette in rete, assicurando tutta l'innovazione e la spinta che serve per continuare a crescere. Perché imprese si nasce, competitive si diventa.



CNA CNA E LE IMPRESSE VALORE D'INSIEME.

**Percorsi formativi
per il management artigiano
e della p.m.i.**

**Primo incontro
5 MAGGIO 2008
ore 18.00 – 22.30**

Hotel Grassetti, Corridonia (MC)

Per informazioni, approfondimenti e modalità di iscrizione ai percorsi formativi telefonare al n. 0733.279534; o scrivere a: bramadori@mc.cna.it

Segreteria: Massimiliano Sbaiffoni tel 333.3103203

QUALI STRUMENTI OPERATIVI PER MIGLIORARE LA GESTIONE DELLA PICCOLA IMPRESA

Percorsi formativi BASIC

MODULO I "BASIC"

"Come organizzare la propria impresa"

Argomenti principali:

Il corso si propone di introdurre, in maniera intensiva, i partecipanti ai temi della strategia d'impresa (come passare dall'idea di "business" alle decisioni necessarie per realizzarlo). E' diretto a fornire le conoscenze fondamentali per l'analisi economica e le tecniche di decisione nella gestione strategica dell'impresa.

Verranno forniti gli adeguati strumenti per la realizzazione e lo sviluppo formalizzato di una strategia, attraverso l'adozione di una corretta metodologia.

Durata: 2 incontri dalle 18.00 alle 22:30 giorni 5/12 maggio 2008

MODULO II "BASIC"

"Marketing e vendite"

Argomenti principali:

Sistema di comunicazione personale ed istituzionale.

Soddisfazione del cliente.

Politica di fissazione dei prezzi

Gestione delle relazioni all'interno del canale di vendita (dall'impresa al cliente)

Come sviluppare un programma di vendita utilizzando internet.

Durata: 3 incontri dalle 18.00 alle 22:30 giorni 19/26 maggio -9 giugno 2008

MODULO III "BASIC"

"Controllo di gestione"

Argomenti principali:

Quanto rende il business (concetto di redditività);

Quanta "cassa" produce il business (concetto di liquidità);

Capacità dell'impresa di "pagare" i debiti (concetto di stabilità).

Durata: 3 incontri dalle 18.00 alle 22:30 giorni 16/23/30 giugno 2008

Nb: Durante tutti gli incontri ai partecipanti verrà offerto un Buffett

Successivamente al percorso BASIC seguiranno i seguenti percorsi formativi SPECIFIC di settore a cui si parteciperà con ulteriore adesione

MODULO I SPECIFIC

"Centri benessere" - "Gestione e marketing di un centro benessere ed estetico"

Durata: 1 incontro, data da concordare

MODULO II SPECIFIC

"La gestione del cantiere edile" - "Il controllo della redditività e della liquidità del cantiere edile"

Durata: 2 incontri, date da concordare

MODULO III SPECIFIC

"Rete vendita" - "Come incrementare la redditività degli agenti rappresentanti"

Durata: 2 incontri, date da concordare

MODULO IV SPECIFIC

"L'analisi della redditività e della liquidità nell'impresa commerciale (il negozio)"

Durata: 2 incontri, date da concordare

MODULO V SPECIFIC

"L'analisi della redditività e della liquidità nell'impresa artigianale di servizio"

Durata 1 incontro, data da concordare