

Avviso 1/2016 Fondimpresa –seconda scadenza

Allegato 1 -Scheda di Preadesione

RAGIONE SOCIALE AZIENDA _____

COMUNE SEDE LEGALE _____ PROV ____ VIA _____ NR _____

CODICE FISCALE _____ MATRICOLA INPS _____

NR TOTALE DIPENDENTI _____ NR DIPENDENTI STAGIONALI _____

CCNL APPLICATO _____ CODICE ATECO _____

DIMENSIONI AZIENDA (piccola/media/grande) _____ REFERENTE ATTIVITA' _____

TEL _____ FAX _____ MAIL REFERENTE _____

Ha già partecipato a bandi FONDIMPRESA dopo il 01/01/2007 (compresi gli avvisi con contributo aggiuntivo es: 4/2010, 5/2010, 2/2013, 4/2013, 2/2014, 3/2014 ecc.) SI _____ NO _____

Presenza di RSu in Azienda SI _____ NO _____

CREDENZIALI DI ACCESSO AREA RISERVATA: Login _____ Password _____

DATI DEL LEGALE RAPPRESENTANTE IN POSSESSO DI FIRMA DIGITALE:

Nome e Cognome _____ Nato a _____ Prov ____ Il ____ / ____ / ____

Residente in _____ Prov ____ Via _____ Nr ____

Codice Fiscale _____

Si chiede di indicare:

A) Numero dipendenti aziendali in formazione _____

(indicare il numero dei dipendenti di cui si prevede la partecipazione ad azioni formative del Piano. Ogni lavoratore va conteggiato una sola volta, indipendentemente dal numero di azioni formative alle quali partecipa)

Presenti nella sede operativa aziendale di _____

A.1) Tipologia	Numero
-----------------	--------

Donne lavoratrici	
Lavoratori di età superiore a 50 anni, lavoratori sospesi (cassa integrazione, contratti di solidarietà) lavoratori stranieri	
Lavoratori giovani con età compresa tra i 18 e i 29 anni	
N.b.: La partecipazione di queste categorie alle attività formative rappresenta un'importante premialità ai fini dell'approvazione del piano, pertanto chiediamo cortesemente di collaborare al buono esito della progettazione prevedendo di coinvolgere le suddette categorie.	

A.2) Chi sono i lavoratori che svolgeranno l'attività formativa? (approssimativamente)	
Operai n° _____	Apprendisti n° _____
Impiegati n° _____	Quadri n° _____

B) Indicare quali tra le seguenti aree tematiche sono di interesse aziendale, il numero di ore di formazione che si richiedono e quali sono i corsi di formazione che si intendono effettuare.

AREA A Qualificazione dei processi produttivi e dei prodotti. Azioni formative orientate allo sviluppo di competenze centrate sulla tematiche delle tecniche di produzione di servizi e/o prodotti

Titolo	Durata	N° lavoratori interessati
Gestione informatizzata dei processi produttivi	32	
Project management per la pianificazione e il controllo delle commesse di produzione nelle PMI con Microsoft Project 2010	16	
Controllo di gestione	24	
Qualità dei processi e dei servizi	16	
Content Marketing: come promuovere il proprio brand	24	
Introduzione alle tecniche di Lean Production	16	
Lean production nelle PMI	24	
Project management industriale	24	
Management dell'innovazione	24	
Automazione industriale e industria 4.0	32	
Gestione e manutenzione di impianti e macchinari	16	
Nuove tecnologie e materiali innovativi per la produzione	16	
Cad 2D 3D		
Altro		
1)		
2)		
3)		

AREA B Innovazione dell'organizzazione. Azioni formative orientate allo sviluppo di nuovi e innovativi e

metodi organizzativi nelle pratiche commerciali, nell'organizzazione del luogo di lavoro o nelle relazioni esterne dell'impresa.

Titolo	Durata	N° lavoratori interessati
Problem solving & decision making	24	
Change management	16	
Lean Accounting	8	
Project and risk management	24	
Controllo dei costi e della contabilità industriale	24	
Software gestionali e applicativi	24	
Team building e lavoro di squadra	16	
Il Check up commerciale: per analizzare le potenzialità commerciali della propria azienda	16	
CRM: strategia organizzativa e commerciale di relazione con il mercato	24	
Smart Working: nuove soluzioni tecnologiche e organizzative per l'incremento della produttività nel lavoro	24	
Competenze organizzativo-relazionali e soluzioni tecnologiche per la condivisione di conoscenza all'interno dell'organizzazione	24	
Organizzazione dell'area commerciale: funzioni, processi e tecniche di vendita	24	
La costruzione e lo sviluppo del piano di comunicazione	24	
Valorizzazione del servizio post vendita: customer satisfaction	24	
La gestione operativa degli acquisti: selezione	16	
Il controllo di gestione a supporto della pianificazione organizzativa	24	
Il nuovo Regolamento Europeo sulla Privacy e gli obblighi per le imprese che trattano dati personali: Privacy by Design e by Default	16	
ALTRO		
1)		
2)		
3)		

AREA F internazionalizzazione. Azioni formative orientate allo sviluppo di processi di internazionalizzazione, sia in forma indiretta attraverso buyer, importatori e distributori, sia mediante

la gestione diretta all'esterno, anche tramite partenariati , di una o più fasi di attività (produzione , commercializzazione, logistica, distribuzione)

Titolo	Durata	N° lavoratori interessati
Sviluppo commerciale e internazionalizzazione delle "reti di impresa	16	
Competenze linguistiche per il mercato globale	32	
Sviluppo commerciale e reti di vendita	24	
Cooperazione internazionale e reti di vendita	24	
Marketing internazionale	24	
Modello di comunicazione e web Marketing	24	
Competenze linguistiche per l'e-commerce	32	
Social sales communication & marketing	24	
Logistica nell' e-commerce	16	
Business Plan per lo sviluppo nei mercati esteri: scelta paesi e strategie operative	24	
Focus Paese Obiettivo (a scelta): occasioni di business, barriere agli scambi, specifici aspetti doganali, peculiarità legali e fiscali	24	
Strumenti e tecniche del commercio Internazionale: contrattualistica, sistemi di pagamento, fiscalità e assicurazione di merci e prodotti	24	
Gestione degli aspetti fiscali nei rapporti con l'estero	24	
Import/export di merci e prodotti: sistema INTRASTAT e accesso ai mercati extra-UE	24	
Trasporti e spedizioni internazionali: contratti e normativa doganale	16	
Le reti distributive all'estero e i rapporti con gli importatori	16	
Tutela della proprietà intellettuale e del brand all'estero	16	
La definizione del piano organizzativo, produttivo e logistico per l'esportazione	24	
Marchi collettivi e pubblici per la valorizzazione delle produzioni Made in Italy	16	
Internazionalizzare in rete: contratti di rete, consorzi export e partecipazioni a fiere internazionali	16	
La negoziazione internazionale	24	
Marketing internazionale	24	
Altro		
1)		
2)		