

ACCADEMIA D'IMPRESA

La formazione a servizio del territorio

Accademia d'Impresa è l'Azienda speciale della **Camera di Commercio I.A.A. di Trento** ed opera per il sostegno allo sviluppo del territorio e dell'economia locale attraverso la realizzazione di **percorsi formativi** per l'aggiornamento, la specializzazione e la riqualificazione degli operatori del turismo e del commercio.

MODALITÀ DI ADESIONE

Per aderire alle iniziative formative contattare **Accademia d'Impresa** al numero **0461.382304** o **formazione.continua@accademiadimpresa.it** e verificare la disponibilità dei posti; compilare il **modulo di iscrizione** ed inviarlo via fax al numero **0461.382338** oppure via e-mail a **formazione.continua@accademiadimpresa.it**.
I corsi sono gratuiti e saranno realizzati al raggiungimento di un numero minimo di iscritti, la gratuità è valida solo per questa sessione formativa.

SEDE DEI CORSI

Accademia d'Impresa, via Asiago 2 - Trento

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

Contattaci al numero **0461.382382**, visita il sito **www.accademiadimpresa.it**

o le pagine social :



Accademia d'Impresa

Via Asiago 2- 38123 TRENTO

tel. +39.0461.382382

fax +39.0461.382338

formazione.continua@accademiadimpresa.it

www.accademiadimpresa.it



CORSI DI FORMAZIONE

aprile - giugno 2014

FARE IMPRESA
AL FEMMINILE



DESTINATARIE:

donne imprenditrici, socie d'impresa, collaboratrici familiari, libere professioniste, lavoratrici autonome, donne che ricoprono ruoli di responsabilità, ma anche aspiranti imprenditrici intenzionate ad avviare un nuovo progetto o a creare una start-up.

METODOLOGIA:

la persona è al centro del processo di apprendimento. Attraverso proposte di lavoro ed esercitazioni le partecipanti saranno coinvolte nella ricerca di soluzioni e strategie di intervento, acquisendo conoscenza e consapevolezza rispetto alle proprie capacità e trovando la motivazione per migliorarle.

FIGURE PROFESSIONALI COINVOLTE:

Enrica Tomasi:

sociologa; è Communication Trainer, formatrice e consulente, lavora con le persone per migliorare le loro competenze di relazione. Partendo da un'attività di analisi e ricerca, progetta percorsi di sviluppo per singoli, gruppi ed organizzazioni. Coordina progetti, gruppi di lavoro, focus group e partecipa ad attività di ricerca.

Carlo Matassoni:

opera con start-up aziendali ed è docente con esperienza pluriennale nell'area economico-finanziaria. Ha collaborato su progetti quali *Prestito d'onore* e *Sostegno all'avvio di nuove attività imprenditoriali*; consulente in iniziative finanziate con fondi Seed Money e di "giardinaggio aziendale", nei progetti BIS e nello sviluppo e creazione del "Business Game". Svolge l'attività di commercialista e di Revisore dei Conti, OdV e mediatore civile e commerciale.

SVILUPPARE IL PROPRIO PATRIMONIO CLIENTI

28 aprile e 12 maggio 2014 | 8.30 - 17.30

Docente: Enrica Tomasi

L'obiettivo principale di un'azienda è avere **clienti soddisfatti**, ma questo non è sempre facile. In genere questa responsabilità è affidata al solo personale di contatto, mentre è un compito essenziale di tutta l'azienda.

Essa deve curare ogni singola fase della relazione con il cliente perché **è il contatto umano diretto che fa, e farà, la differenza rispetto alla concorrenza**: tutti i passaggi in cui il cliente fa esperienza con un'organizzazione devono comunicare interesse e professionalità. Questi gli interrogativi a cui il corso vuole rispondere:

Quali sono i comportamenti distintivi che impattano sulla costruzione di relazioni positive con i clienti?

È possibile facilitare la fidelizzazione?

Come sviluppare le relazioni con i nuovi clienti?

Cosa fare quando abbiamo di fronte clienti difficili, reclami e lamentele?

CONTENUTI DEL CORSO:

- le fasi della costruzione di una relazione con il cliente
- le potenzialità della comunicazione e dell'ascolto
- la valorizzazione della proposta
- la gestione di clienti difficili e reclami

LA GESTIONE DEL PROGETTO: tempi, costi e rischi nella definizione di un progetto d'impresa

27 maggio e 3 giugno 2014 | 8.30 - 17.30

Docente: Carlo Matassoni

Oggi appare sempre più forte la necessità di **approfondire aspetti importanti della vita di impresa**, legata anche alle continue nuove sfide aperte dai mercati globali e di sostenere idee-progetto che possono portare valore aggiunto anche all'economia locale.

L'obiettivo del corso è quello di fornire una conoscenza sugli strumenti necessari per **valutare un'idea imprenditoriale in fase di start-up** o, alla presenza di un progetto già avviato, **migliorarlo da un punto di vista gestionale**.

CONTENUTI DEL CORSO:

- requisiti soggettivi e oggettivi
- accesso ai contributi pubblici
- valutazioni economiche
- formazione del prezzo
- individuazione del fabbisogno finanziario
- possibilità di reperire le risorse nel sistema bancario e modalità
- adempimenti per l'avvio
- scelta della contabilità
- certificazione dei corrispettivi