



Transito II è un progetto finanziato dalla Regione Veneto attraverso il Fondo sociale Europeo che si rivolge ad aziende interessate ad affrontare i mercati esteri o comunque sviluppare un percorso di internazionalizzazione.

Il progetto prevede un ciclo di seminari gratuiti rivolti a dipendenti e imprenditori di piccole e medie imprese che operano sul territorio veneto.

Le tematiche affrontate durante gli incontri saranno le seguenti:

1. Riprendiamoci i mercati – Tutto parte dalle risorse umane

Le attività di un'impresa possono essere rilette attraverso il concetto di "competenza": dietro ad ogni mestiere presente in azienda si nasconde infatti un'abilità tecnica, una conoscenza specialistica, la capacità di risolvere problemi, una spinta all'innovazione e alla creatività.

Gestire in modo strategico le competenze in azienda è un'esigenza sempre più sentita dalle PMI, in quanto per una piccola impresa una gestione intelligente delle risorse umane può favorire lo sviluppo organizzativo e rappresentare un grosso vantaggio nei confronti dei concorrenti.

Il seminario illustrerà gli obiettivi e i vantaggi che derivano da un'efficace gestione delle Risorse Umane.

2. Riprendiamoci i mercati – Rendere l'impresa più competitiva e allargare i propri confini

Il cambiamento delle strutture organizzative e della cultura d'impresa è uno degli aspetti critici nella gestione aziendale. Oggi, tra l'altro, visto lo scenario competitivo sempre più dinamico, il cambiamento non può essere lasciato solo ai momenti di drastiche ristrutturazioni aziendali. E' necessario agire preventivamente e comprendere quali sono i meccanismi che sottostanno ad una maggiore competitività dell'azienda.

Che cos'è la competitività, come si valuta, con quali strategie si mantiene? Questi sono i quesiti che attraverso il seminario ci si propone di affrontare.

3. Riprendiamoci i mercati – Come far nascere idee vincenti

Fare impresa significa progettare, organizzare e realizzare in piena autonomia il proprio lavoro. Significa avere un'idea e trasformarla in un progetto imprenditoriale. Vuol dire mettersi in gioco, un gioco le cui regole sono dettate dal mercato, operare secondo queste regole, rispettare scadenze e impegni.

Il seminario affronterà tematiche relative alle strategie aziendali, necessarie per riorganizzare l'impresa che vuole affrontare nuovi mercati. Quindi il programma sarà orientato a fornire strumenti per la creazione di nuove idee, per individuare e raccogliere informazioni valide rispetto ai potenziali clienti da contattare, per analizzare tutti quei fattori interni ed esterni all'azienda che contribuiranno allo sviluppo della stessa.

4. Riprendiamoci i mercati – Ma alla mia azienda cosa manca??? Come fare un'analisi efficiente per aumentare la produttività

Il seminario è orientato a fornire i principali strumenti per analizzare lo stato dell'arte dell'azienda e della sua organizzazione in generale; conoscere i punti di forza e di debolezza è fondamentale per orientare l'impresa verso una strategia idonea all'acquisizione di nuovi clienti e allo sviluppo di nuovi contatti commerciali.

5. Riprendiamoci i mercati – Il processo di vendita: obiettivo? Chiudere sempre!

La negoziazione fa parte della vita quotidiana di qualsiasi persona, e diventa ancora più importante nel lavoro. Non prestare la dovuta attenzione alla negoziazione può far perdere all'azienda alcuni clienti chiave o rendere particolarmente difficile acquisirne di nuovi. Ricordiamoci che l'emozione, la fortuna e la magia non hanno posto in un negoziato di successo!! Ricordiamoci anche che i clienti non sono solo nostri, ma sta a noi fidelizzarli!!! Il seminario andrà ad illustrare le principali tecniche che concorrono alla soddisfazione del cliente.

SCHEDA DI ADESIONE

Il sottoscritto/a _____

Nato/a a _____ il _____

Residente a _____

Via _____ cap _____

Codice fiscale _____

Telefono _____

e mail _____

Dipendente/Titolare dell'impresa _____

Indirizzo azienda _____

P.iva _____

E' interessato al seminario (barrare la casella che interessa):

1. Riprendiamoci i mercati – Tutto parte dalle risorse umane

Tenuto dalla Dott.ssa Antonella Fabris il 20 Maggio 2010 dalle 19 alle 23 – presso il ristorante Forcellini 172 – Via Forcellini, 172 – 35128 Padova

2. Riprendiamoci i mercati – Rendere l'impresa più competitiva e allargare i propri confini

Tenuto dalla Dott.ssa Valentina Vinotti il 24 Maggio 2010 dalle 19 alle 23 – presso il ristorante Forcellini 172 – Via Forcellini, 172 – 35128 Padova

3. Riprendiamoci i mercati – Come far nascere idee vincenti

Tenuto dalla Dott.ssa Antonella Fabris il 26 Maggio 2010 dalle 19 alle 23 – presso il ristorante Forcellini 172 – Via Forcellini, 172 – 35128 Padova

4. Riprendiamoci i mercati – Ma alla mia azienda cosa manca??? Come fare un'analisi efficiente per aumentare la produttività

Tenuto dalla Dott.ssa Valentina Vinotti il 28 Maggio 2010 dalle 19 alle 23 - presso il ristorante Forcellini 172 – Via Forcellini, 172 – 35128 Padova

5. Riprendiamoci i mercati – Il processo di vendita: obiettivo? Chiudere sempre!

Tenuto dalla Dott.ssa Antonella Fabris il 31 Maggio 2010 dalle 19 alle 23 – presso il ristorante Forcellini 172 – Via Forcellini, 172 – 35128 Padova

I seminari sono gratuiti. Il partecipante sarà libero di scegliere la/le serate alle quali è maggiormente interessato.

Al fine di **organizzare il servizio buffet previsto durante tali incontri** e considerato il numero esiguo di posti ancora disponibili, si consiglia agli interessati di inviare la presente scheda di interesse **entro e non oltre il 18 Maggio** p.v. al seguente numero di fax. 049/8698666/614 (C.a. Raffaella De Zuani).

