

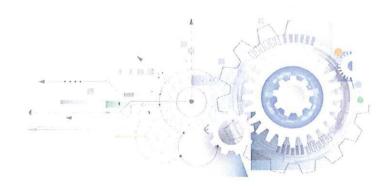
INNOVAZIONE & FORMAZIONE











Il contratto nazionale dei metalmeccanici nasce nel segno dell'innovazione e prevede il coinvolgimento dei lavoratori assunti a tempo indeterminato in programmi formativi fino a concorrenza di 24 ore nel triennio dal 1/01/2017 al 31/12/2019, (con esclusione della formazione obbligatoria in materia di sicurezza).

Skillab è a vostra disposizione per:

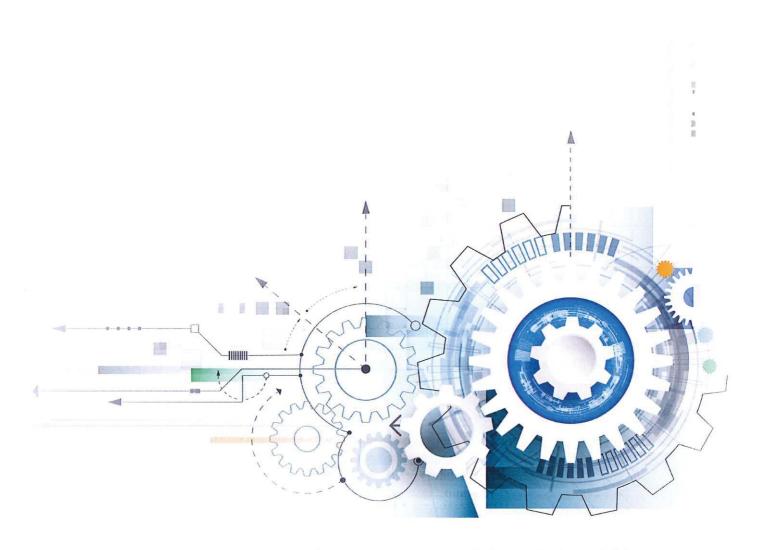
- verificare le esigenze nelle diverse aree aziendali e supportare le aziende nella corretta e completa analisi dei fabbisogni formativi
- progettare un percorso formativo personalizzato, più adatto alle esigenze dei lavoratori e dell'azienda
- valutare le opportunità per un eventuale finanziamento dell'attività formativa

Le aziende hanno tempo per **programmare le attività** formative per i dipendenti in forza fino al 31 dicembre 2018 e svolgere i percorsi formativi entro il 31 dicembre 2019.

PIANIFICATE LA FORMAZIONE ENTRO IL 2018

I lavoratori per i quali non sia stato programmato un coinvolgimento in iniziative formative entro la fine del 2018 che esercitassero il diritto alla formazione continua nel 2019, (fino a concorrenza delle 24 ore pro-capite), avranno a disposizione in via prioritaria l'offerta formativa predisposta dall'azienda. In questo caso l'onere di spesa aziendale ha un tetto un massimo di 300 euro.

Vi ricordiamo che costi delle ore di formazione previsti potranno essere finanziati dai Fondi Interprofessionali



Potrà trovare maggiori dettagli dei corsi sui nostri siti:

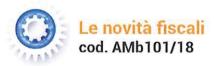
http://www.skillab.it

I nostri corsi

Amministrazione, Finanza e Acquisti	pag. 6
Commerciale & Marketing	pag. 13
Conoscere il CCNL Metalmeccanici	pag. 17
Digital & Industria 4.0	pag. 18
Gestionale e strumenti	pag. 21
Lingue straniere	pag. 24
Qualità e Lean Management	pag. 26
Soft Skills	pag. 31
Sistemi Produttivi	pag. 40



Amministrazione, Finanza e Acquisti



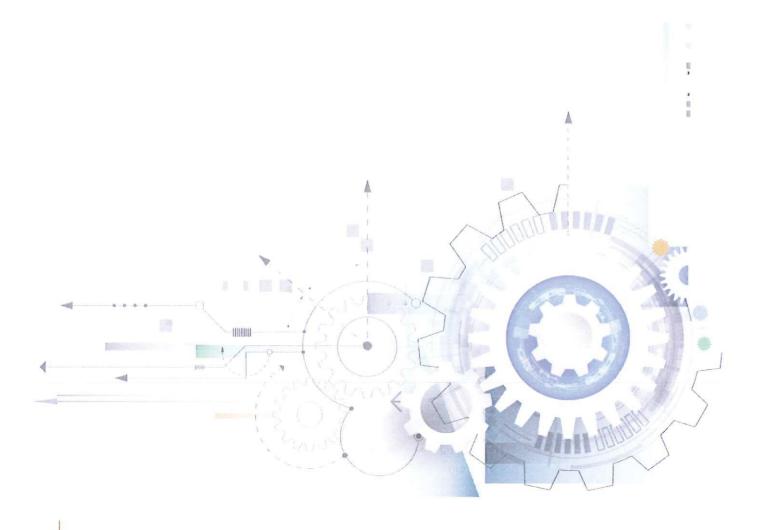
Il corso ha come obiettivo quello di fornire gli ultimi aggiornamenti in campo fiscale.

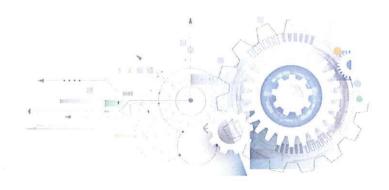
Durata

8 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 80,00 + iva Aziende non Associate: euro 110,00 + iva







La gestione finanziaria per addetti

cod. AMa102/18

Il seminario si propone di analizzare le più moderne tecniche di pianificazione e controllo finanziario, con particolare riferimento alla gestione anticipata della tesoreria aziendale e dei rapporti con il sistema creditizio.

Contenuti di dettaglio

- Il ruolo della finanza e del tesoriere
- La costruzione del piano finanziario
- Il budget di tesoreria e la gestione della liquidità
- La scelta delle fonti di finanziamento
- La gestione dei rischi finanziari
- Esercitazione sulla costruzione del piano finanziario e del budget di cassa

Durata

16 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 170,00 + iva Aziende non Associate: euro 230,00 + iva







La gestione finanziaria per non specialisti

cod. AMa103/18

Gestire un'azienda richiede sempre maggior attenzione alle scelte strategiche, operative e finanziarie. Il corso si propone di approfondire le tematiche relative alla gestione finanziaria di un'azienda, all'equilibrio finanziario e all'analisi dei flussi finanziari (Cash Flow). I principali obiettivi sono, quindi, quelli di focalizzare l'attenzione e di sensibilizzare i partecipanti sui principi base e sulle informazioni relative alla gestione finanziaria: competenze oggi necessarie per raggiungere – insieme ai dati economici - una completa "overview" sulle performance del business e dell'azienda.

Contenuti di dettaglio

- Analisi della gestione finanziaria e delle relative informazioni
- Analisi delle performance del business
- Analisi dell'efficienza finanziaria operativa
- Fabbisogno finanziario operativo e strategico
- Analisi e valutazione della struttura finanziaria, della solidità e della liquidità dell'azienda
- Analisi delle informazioni del cash flow
- Esercitazioni

Durata

16 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 180,00 + iva Aziende non Associate: euro 240,00 + iva



Per impostare correttamente la rilevazione e la contabilizzazione dei fatti amministrativi, nonché per approfondire le conoscenze di base della contabilità generale, il corso illustrerà prevalentemente la tecnica di registrazione contabile in senso "non automatico", vale a dire la procedura che si avvale delle scritture contabili in partita doppia. Attraverso una serie di esemplificazioni pratiche, saranno inoltre analizzate e gestite contabilmente le principali operazioni aziendali, focalizzando l'apprendimento sulla logica e sul ragionamento "contabile", senza ricorrere all'utilizzo di software gestionali.

Contenuti di dettaglio

- Aspetti economici e aspetti finanziari
- Il funzionamento della partita doppia
- Il piano dei conti
- Le rilevazioni contabili tramite le scritture in partita doppia
- Il criterio della competenza temporale
- Il concetto del reddito d'esercizio
- Cenni sui prospetti di bilancio
- Esercitazioni ed analisi di casi aziendali

Durata

8 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 85,00 + iva Aziende non Associate: euro 115,00 + iva



Il corso si propone di far acquisire le logiche ed i principi per la lettura ed interpretazione delle principali poste del bilancio d'esercizio.

Il processo di analisi si sviluppa in una prima fase attraverso la costruzione dei prospetti di riclassificazione dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico e successivamente attraverso la costruzione e interpretazione dei principali indici economico-finanziari. In sintesi, l'obiettivo prioritario del corso è quello di sviluppare i "tools" necessari per impostare un'analisi e un giudizio valutativo sulla situazione finanziaria e reddituale dell'azienda tramite il bilancio.

Contenuti di dettaglio

- Il modello economico, finanziario e patrimoniale dell'impresa
- I «numeri» della gestione economico/finanziaria dell'azienda: il bilancio di esercizio
- La lettura e l'analisi delle informazioni contenute nel bilancio d'esercizio
- I principali «KPI» finanziari ed economici per interpretare i «numeri» del bilancio
- Esercitazioni e Casi

Durata

8 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 90,00 + iva

Aziende non Associate: euro 120,00 + iva





Approfondire quali devono essere gli obiettivi e le attività di una funzione acquisti e sulle problematiche determinate dall'oggetto/servizio acquistato, per poi affrontare gli aspetti procedurali legati alla determinazione dei fabbisogni, alla gestione delle richieste d'acquisto, alla formulazione delle richieste d'offerta ed alla loro valutazione.

Contenuti di dettaglio

- Che cosa significa "acquistare"?
- Gli obiettivi fondamentali dell'acquisto
- Il ruolo del compratore
- Le interrelazioni con le altre funzioni aziendali
- L'oggetto d'acquisto e le problematiche connesse
- Classificazione degli oggetti d'acquisto:
- Il prezzo dell'oggetto d'acquisto
- Gli acquisti per la produzione
- La programmazione dei fabbisogni
- Gli acquisti occasionali: la richiesta d'acquisto
- La richiesta d'offerta: quando e perché
- La tecnica di valutazione delle offerte

Durata

8 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 85,00 + iva Aziende non Associate: euro 115,00 + iva



Il corso si propone di illustrare ed approfondire i principali temi collegati al sistema di controllo di gestione: dall'analisi dei costi, all'utilizzo strategico delle informazioni e dei dati "gestionali", all'analisi delle performance operative e controllo degli scostamenti.

Contenuti di dettaglio

- I sistemi di controllo di gestione
- L'analisi dei costi
- Il modello del Break Even Point
- L'utilizzo dei costi nelle decisioni di breve periodo
- Il budget
- Il controllo delle performance: il report
- Esercitazioni

Durata

8 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 90,00 + iva Aziende non Associate: euro 120,00 + iva

Commerciale & Marketing





Tecniche di vendita

cod. CMb109/18

Il mercato è anche ambiente di relazioni, dove occorre saper comunicare con il cliente per meglio comprenderne le esigenze ed i bisogni e trasmetterli all'azienda. In questa prospettiva, diventa sempre più preziosa una preparazione specifica al ruolo di venditore, dove saper vendere significa essere positivi, propositivi, motivati, orientati al cliente per stabilire con lui una relazione duratura. Vendere vuol dire, inoltre, osservare attentamente i cambiamenti in atto nel mercato, sapere cogliere le opportunità, pianificare attentamente l'attività commerciale per meglio gestire il territorio di propria competenza.

Contenuti di dettaglio

- La trattativa di vendita
- Il processo di vendita
- Approccio
- Definizione dei bisogni
- Presentazione
- Obiezioni
- Conclusione
- Post-vendita
- Il venditore consulenziale

Durata

16 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 170,00 + iva Aziende non Associate: euro 230,00 + iva



Conoscere il CCNL Metalmeccanici

Conoscere il Contratto Collettivo Nazionale di lavoro (CCNL) Metalmeccanici cod. HRc113/18

Il CCNL Metalmeccanici

Un incontro per conoscere il Contratto, con particolare riferimento a:

- funzionamento e scopo della contrattazione collettiva
- il sistema delle regole: collettive e individuali
- la disciplina del rapporto di lavoro: diritti e doveri del datore di lavoro e del lavoratore dalla costituzione del rapporto di lavoro fino alla cessazione
- orario di lavoro, retribuzione e minimi contrattuali, assenze, permessi tutele e rapporti in azienda

I fondi metaSalute e Cometa

Un incontro per conoscere che cosa sono e a cosa servono i fondi complementari di assistenza sanitaria e previdenza complementare, nuova frontiera della contrattazione collettiva.

metaSalute

I ruolo di integrazione del servizio sanitario nazionale dell'Assistenza sanitaria contrattuale, vantaggi e opportunità. Le regole di funzionamento. Il piano base e le opzioni possibili, il trattamento per i familiari a carico e non. La possibilità di utilizzare il welfare contrattuale. Come si utilizza metaSalute: come navigare sul sito del fondo.

Fondo Cometa

La Previdenza complementare integrativa è un pilastro importante nel passaggio da sistema retributivo a contributivo. Le possibili opzioni: adesione tacita con TFR oppure adesione volontaria con contribuzione personale e dell'azienda. Le regole principali di funzionamento: versamenti, comparti di investimento, richieste di anticipazione, casi di riscatto e trasferimento, prestazioni. Come si aderisce a Cometa e come si comunica con il Fondo.

Welfare aziendale: opportunità, benefici e aspetti pratici

Un approfondimento relativo al welfare aziendale ed ai suoi riflessi fiscali. Verranno esaminati i singoli elementi costituenti il welfare aziendale ed i relativi aspetti reddituali. Si analizzeranno le motivazioni che inducono alla sua introduzione in azienda e saranno analizzati i riflessi fiscali in capo al datore di lavoro ed al lavoratore. Con la partecipazione dell'aula verranno ipotizzate singole casistiche. Concluderà l'incontro il confronto tra alcune piattaforme informatiche che gestiscono il welfare aziendale.

Saper legger una busta paga

Ad una prima parte del corso in cui si analizza la gestione e la conoscenza del contratto collettivo come fonte di regolazione – concorrente con la legge – del rapporto di lavoro, seguirà un approfondimento, caratterizzato da un taglio decisamente pratico. In particolare, si analizzeranno i sistemi retributivi contenuti nel contratto collettivo Metalmeccanici Industria che rappresentano la fonte principale per l'elaborazione della busta paga, il calcolo della retribuzione imponibile e, più in generale, per la gestione fiscale e contributiva dei lavoratori. Verranno, quindi, descritte le principali caratteristiche della retribuzione attraverso una panoramica sulle voci retributive di origine contrattuale e legale, con particolare riferimento alla sua composizione e delle modalità da seguire nei calcoli e nelle rilevazioni per fornire le basi per una corretta lettura della busta paga.

Durata

10 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 85,00 + iva Aziende non Associate: euro 115,00 + iva

Digital & Industria 4.0



Introduzione ai principi Industria 4.0

cod. LMb114/18

Obiettivo del corso è quello di promuovere il processo di digitalizzazione del sistema produttivo, contribuendo alla creazione ed alla diffusione di una cultura dell'innovazione digitale, trasferendo le competenze per definire nuove strategie per la messa in atto di un processo di digitalizzazione.

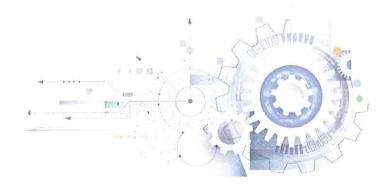
Durata

4 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 50,00 + iva Aziende non Associate: euro 60,00 + iva







Conoscere i Social Media

cod. SDa115/18

Un corso di avvicinamento al mondo dei social media. Conoscere le principali piattaforme, gli strumenti di amministrazione e le metriche di linguaggio.

Il corso ha l'obiettivo di introdurre i partecipanti alla figura del "Social Media Manager" che ha dunque il ruolo di promuovere e sviluppare la presenza di brand prodotti servizi aziende od organizzazioni sui Social Media.

Il Social Media Manager è una figura professionale dalle precise competenze deputata a gestire la comunicazione delle aziende e dei personaggi pubblici sui social network. Una figura sempre più centrale nei reparti comunicazione e marketing delle grandi e piccole aziende.

Contenuti di dettaglio

- Fenomenologia digitale: solo i trend importanti da conoscere
- Concetti chiave all'interno del funnel di conversione (Content; Digital advertising, SEO, chatbot, AI, etc..)
- Strategia digitale: approccio e impostazione
- Mappatura degli strumenti digitali, personali e aziendali
- Analisi e modalità di selezione dei principali social media
- Quali contenuti, quali contenitori
- Pianificazione e programmazione

Durata

8 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 90,00 + iva Aziende non Associate: euro 120,00 + iva



Il corso ha l'obiettivo di introdurre i partecipanti al lavoro quotidiano del "Social Media Manager", del come relazionarsi con il team comunicazione e grafico e di come avviare una campagna di promozione online.

Una figura sempre più centrale nei reparti comunicazione e marketing delle grandi e piccole aziende con evidenti possibilità di inserimento nel mercato del lavoro.

Contenuti di dettaglio

- Approfondire il mondo dei social media.
- Conoscere gli strumenti di amministrazione dei social network
- Conoscere le metriche di linguaggio,
- Conoscere le campagne promozionali
- Conoscere gli strumenti di analytics e saper leggere i dati.

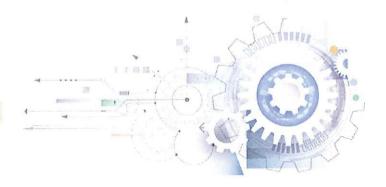
Durata

16 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 180,00 + iva Aziende non Associate: euro 240,00 + iva

Gestionale e strumenti





Il Project Management

cod. LMb117/18

Comprendere i Processi di project management e perché sono importanti; Approfondire i Ruoli e le Responsabilità dei membri del progetto ed il concetto di Stakeholders; Usare strumenti standard di project management e tecniche per gestire il lavoro di progetto.

Contenuti di dettaglio

- Project Management Overview
- Definizione di Progetto
- Pianificazione del Progetto
- Organizzare lo Scope
- Schedulazione del Progetto
- Il Budget di Project
- Pianificazione del Rischio
- Approvazione del Piano di Progetto
- Gestione del Progetto
- Closing the Project

Durata

24 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 255,00 + iva Aziende non Associate: euro 345,00 + iva







Excel per il controllo di gestione

cod. FCb118/18

Pianificare la strategia, programmare le attività, responsabilizzare i soggetti chiave, monitorare il raggiungimento degli obiettivi e aggiornare le previsioni sulla base dei risultati conseguiti in itinere: queste le fasi attraverso il quale si sviluppa il processo di controllo aziendale che, come un navigatore satellitare permette di conoscere tempestivamente l'andamento del business, consentendo di disporre di tutte le informazioni per attuare eventuali azioni correttive rese necessarie dal mutare dei mercati nei quali l'azienda opera.

Contenuti di dettaglio

- Formattazione avanzata, condizionale
- Calcoli tabellari
- Funzioni avanzate
- Tabelle e grafici pivot
- Menu a tendina
- Gestione nomi
- Macro
- Fogli di analisi, fogli dati
- Applicazioni e modelli
- Riclassificazione e consolidamento di bilancio
- Reporting per centro di costo

Durata

16 ore

Quote di partecipazione

Aziende Associate Unione Industriale e AMMA: euro 170,00 + iva Aziende non Associate: euro 230,00 + iva