Budget e controllo di gestione per non specialisti

Percorso formativo per comprendere budget, controllo di gestione, bilancio, analisi dei costi, punto di pareggio, valutazione investimenti e reporting anche senza competenze specialistiche.

Pianificazione e controllo di gestione

Percorso formativo per sviluppare competenze di pianificazione strategica, controllo di gestione, analisi dei costi, budgeting, reporting e simulazione economico-finanziaria.

Le relazioni sindacali in azienda

Percorso formativo per comprendere relazioni sindacali, RSA, RSU, accordi sindacali, diritti dei rappresentanti, contenzioso disciplinare e gestione delle situazioni di crisi.

Il rapporto di lavoro ed i suoi fondamenti giuridici

Percorso formativo per comprendere fondamenti giuridici del rapporto di lavoro, fonti normative, tipologie contrattuali, CCNL, obblighi del datore di lavoro, cessazione e licenziamento.

La gestione del personale: vincoli legali ed amministrativi

Percorso formativo per comprendere obblighi giuridici e amministrativi nella gestione del personale, contratti, retribuzione, adempimenti previdenziali e cessazione del rapporto di lavoro.

Amministrazione del personale: paghe e contributi

Percorso formativo per comprendere cedolino paga, retribuzione, contributi, imponibile fiscale, TFR, assenze, fringe benefit e adempimenti annuali.

Marketing per non specialisti

Percorso formativo introduttivo per acquisire concetti, strumenti e linguaggio del marketing, comprendendo cliente, target, posizionamento, proposta di valore e fidelizzazione.

Gestione e sviluppo di una squadra di vendita vincente

Percorso formativo per sviluppare competenze di sales management, gestione rete vendita, piano di area, leadership commerciale, valutazione performance e motivazione dei venditori.

Pianificare l’attività commerciale

Percorso formativo per pianificare l’attività commerciale, organizzare il lavoro di vendita, analizzare clienti e prospect, preparare visite e trattative e costruire un piano clienti.

La definizione del prezzo e la marginalità prodotto/servizio

Percorso formativo per sviluppare politiche di pricing, analisi della marginalità, value based pricing, markup, gestione del prezzo e segmentazione della clientela.