

Formazione Continua FSE PLUS 2021 - 2027

Live: Aula o FAD

Professionisti ed Aziende Lombarde



Elenco Percorsi a Catalogo Ok School Academy



BANDO FORMAZIONE CONTINUA FSE PLUS 2021-2027

OBIETTIVI:

- Creare strategie e vantaggi per le imprese.
- Vincere le sfide dell'innovazione favorendo lo sviluppo del capitale umano.

DESTINATARI:

- Lavoratori dipendenti di micro, piccole, medie e grandi imprese lombarde.
- Lavoratori autonomi, liberi professionisti.

SONO ESCLUSI DAI DESTINATARI:

- Apprendisti
- Tirocinanti
- Lavoratori con contratto intermittenza

IMPORTO MASSIMO:

- Ogni impresa avrà a disposizione 50.000 € come voucher spendibili su base annua.
- Ogni singolo partecipante avrà a disposizione 2.000 € come voucher spendibili su base annua.

FORMAZIONE TAILOR MADE:

La Divisione OK School Academy in qualità di ente accreditato alla formazione e al lavoro a livello nazionale, regionale, provinciale, è in grado di accompagnarvi nella predisposizione del programma aziendale personalizzato.

 www.formazioneokschool.it/corsi  030 354 4635 int. 4

Aziende Dipendenti

Professionisti Partite IVA

Lavoratori dipendenti di aziende Lombarde assunti presso una sede operativa/unità produttiva localizzata sul territorio di Regione Lombardia	Partita IVA con domicilio fiscale localizzato in Lombardia, che esercitano l'attività sia in forma autonoma, sia in forma associata
Importo massimo: 50.000€ spendibili su base annua	Importo massimo: 2.000€ spendibili su base annua
Tipologia di formazione: FAD (Massimo 20) Presenza (Massimo 30)	Tipologia di formazione: FAD (Massimo 20) Presenza (Massimo 30)
Programmazione Date: a scelta dell'azienda	Programmazione Date: A calendario
Sede formazione: Azienda Ente Ok School Academy FAD	Sede formazione: Ente Ok School Academy FAD
Modalità di iscrizione: Anticipo e rateizzazione importo	Modalità di iscrizione: 10% Iscrizione 40% Inizio percorso formativo 50% Metà percorso formativo
Docenti: Pianificati e scelti con l'azienda	Docenti: Docenti qualificati Ok School Academy
Attestato: Attestazione certificata degli elementi di competenza secondo i parametri FSE	Attestato Attestazione certificata degli elementi di competenza secondo i parametri FSE

Come avviene il rimborso?

- **Liberi professionisti:** rimborso totale al 100%
- **Imprese:** ai massimali del voucher si applicano le percentuali di finanziamento pubblico in relazione alla categoria di soggetto richiedente, come qui di seguito:

CATEGORIA DI SOGGETTO RICHIEDENTE	NUMERO DI DIPENDENTI	VALORE VOUCHER	FINANZIAMENTO PUBBLICO	CO-FINANZIAMENTO PRIVATO
Microimpresa	0 - 9	2.000€	90%: 1.800€	10%: 200€
Piccola impresa	10 - 49	2.000€	70%: 1.400€	30%: 600€
Media impresa	50 - 249	2.000€	60%: 1.200€	40%: 800€
Grande impresa	>250	2.000€	50%: 1.000€	50%: 1.000€

CATEGORIA DI SOGGETTO RICHIEDENTE	NUMERO DI DIPENDENTI	VALORE VOUCHER	FINANZIAMENTO PUBBLICO	CO-FINANZIAMENTO PRIVATO
Microimpresa	0 - 9	1.500€	90%: 1.350€	10%: 150€
Piccola impresa	10 - 49	1.500€	70%: 1.050€	30%: 450€
Media impresa	50 - 249	1.500€	60%: 900€	40%: 600€
Grande impresa	>250	1.500€	50%: 750€	50%: 750€

24 PERCORSI FORMATIVI A CATALOGO 2024

OK SCHOOL ACADEMY



Certificato (IAF 35-37-38) N. 0413434
Accreditato presso la Regione Lombardia - ID Operatore 235979 - ID Sede 3421358
Accreditamento ai Servizi al Lavoro presso la Regione Lombardia n. 341
Accreditato presso la Regione Lazio - Delibera n°G07777
Accreditato ai Servizi al Lavoro presso la Provincia autonoma di Trento - Delibera n°227
Sistema di gestione Qualità in conformità alla Norma UNIENISO 9001:2015



Organizzazione con Sistema di Gestione per
la Qualità certificato UNI EN ISO 9001:2015

Centro di formazione OK SCHOOL ACADEMY Srl Impresa Sociale - Brescia, Cremona, Roma e Trento
Via Arturo Reggio, 12 - 25136 Brescia (BS)
info@okschool.it - okschool@pec.it
Tel. 030 3544635 Fax 030 3378429 -
C.F. e P.IVA 02632590986



INDICE

01. Marketing Strategico	7
02. Digital Marketing	8
03. Social Media per il Business	9
04. Personal Branding e Web Reputation	10
05. Presentazioni Innovative per il business	11
06. Sicurezza informatica	12
07. Big Data Analysis e Digitalizzazione d'Impresa	13
08. Innovazione Digitale in Azienda	14
09. Digital Leadership Assessment	15
10. Sostenibilità e Impresa	16
11. Il Manager d'Impresa	17
12. Diversity & Inclusion	18
13. Coaching per il Business	19
14. Negoziazione e Vendita	20
15. Gestione delle Risorse Umane in Azienda	21
16. Fidelizzazione Aziendale	22
17. Creare un'Academy Aziendale	23
18. Europrogettazione	24
19. Fondamenti di Startup per Imprenditori e Professionisti	25
20. Processi di Internazionalizzazione	26
21. Amministrazione - Finanza - Gestione del rapporto bancario	27
22. Diventare Esperto della Qualità dei Processi Aziendali	28
23. Rivisitazione base dei processi aziendali per una maggiore competitività	29
24. Esperto in Promozione Turistica	30



MARKETING STRATEGICO

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Sviluppare abilità e conoscenze per gestire il presente e pianificare il futuro dei mercati di appartenenza attraverso tecniche e strategie di marketing
- Interpretare lo scenario competitivo e la domanda di mercato
- Pianificare in modo strutturato le strategie di marketing: dall'individuazione del target alle strategie di posizionamento
- Acquisire le linee guida per lo sviluppo di un marketing mix integrato
- Elaborare un piano di marketing, in linea con il target, gli obiettivi di business e le evoluzioni dello scenario competitivo

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- **ANALISI ESTERNA: MARKET & CUSTOMER INSIGHTS:** Analisi dei macro-fattori esterni, Analisi della struttura del mercato, Dimensione del mercato e gap di potenziale: domanda effettiva e domanda potenziale, domanda primaria e domanda secondaria, Competitor: analisi della concorrenza e benchmarking, Tipologie di clienti, processi e comportamenti di acquisto, La relazione impresa-mercato: B2C (Business to consumer), B2B (business to business) e B2G (business to government), Panoramica sulle ricerche qualitative e quantitative di marketing a supporto delle strategie di marketing (obiettivi, metodologie, strumenti);
- **ANALISI INTERNA:** Market share (QM – Quota di mercato), posizionamento competitivo e attrattività di mercato, Analisi del portafoglio prodotti/servizi, Analisi di performance: KPI qualitativi e quantitativi;
- **PIANIFICAZIONE STRATEGICA:** Segmentazione (processo e criteri di segmentazione), Targeting e profilazione, Target vs. personas, Customer value proposition: identificare i driver della creazione di valore, Strategie di differenziazione, posizionamento e riposizionamento competitivo, Sviluppo di un marketing mix integrato, Le leve del marketing mix: dalle 4P alle 4C
- **PROJECT WORK - IL PIANO DI MARKETING:** Struttura e contenuti del piano di marketing, Linee guida per la stesura di un piano di marketing

VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 30 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4

DIGITAL MARKETING

DIGITAL MARKETING

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Sviluppare abilità e conoscenze necessarie a padroneggiare una ricca "cassetta degli attrezzi" di web marketing
- Saper individuare su quali canali investire tempo e risorse, capire quali sono le campagne di comunicazione da gestire per trasformare i propri utenti in clienti fidelizzati, saper come implementare la relazione virtuale e digitale con l'utenza, come pianificare e progettare una strategia digitale a 360°, come progettare piani di content marketing e digital/social advertising, come costruire il vantaggio competitivo per l'azienda attraverso l'incremento della brand awareness, engagement e reputation

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Elementi di marketing aziendale
- Social Selling: il nuovo approccio alla vendita
- Strategie di Advertising e siti Web
- Customer Experience- Brand Identity- Storytelling- Visual communication
- Strategie di Advertising e siti Web
- Case History - Applicazioni pratiche

VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 30 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



SOCIAL MEDIA PER IL BUSINESS

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Conoscere tecniche e strumenti necessari a valorizzare e promuovere l'attività d'impresa, seguendo precisi obiettivi, strategie e applicazioni attraverso l'utilizzo dei social media
- Imparare a migliorare l'utilizzo dei social media a vantaggio della propria attività di business

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Social media e business: tipologia di piattaforme e caratteristiche da conoscere
- Social media strategy: partire dall'analisi delle pagine social per costruire la propria immagine e definire il piano editoriale
- Meta Business Suite: generare campagne a pagamento, monitorare e misurare i risultati (Social Analytics)
- Social Content: creare contenuti che diano valore, incrementino fiducia, esprimano competenza e realizzino un effetto wow
- Brand reputation e Brand Awareness: come implementarle attraverso i social media
- Facebook - Instagram - TikTok - LinkedIn: funzionamento, impostazione dei profili, realizzazione di campagne

VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 30 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



PERSONAL BRANDING E WEB REPUTATION

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Far conoscere ai partecipanti gli strumenti necessari ad applicare tecniche di personal branding finalizzate ad integrare i propri canali di business tramite esercitazioni, approfondimenti e prove pratiche
- Offrire metodo e strumenti efficaci per costruire il proprio brand management
- Sviluppare un "personal and effective behavior" e affinare le skills di social media management
- Creare un profilo LinkedIn efficace e orientato al professional branding
- Identificare il target di riferimento attraverso l'uso di Buyer Personas ed Empathy Map Canvas
- Utilizzare filtri di ricerca e Sales Navigator per definire e ampliare la rete con un pubblico in target
- Comprendere l'importanza dell'Inbound Marketing e dedicare tempo alla sua implementazione

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- **1. Personal Branding – che cos'è e come si struttura:** Introduzione al Personal Branding e alla Brand Reputation (teoria delle 3 P); Web reputation: cos'è e come curare la reputazione online LinkedIn e il professional branding; Definizione obiettivo della presenza su LinkedIn attraverso la metodologia OKR; Breve accenno teorico agli OKR; Esercizio pratico di definizione obiettivo -> risultati chiave;
- **2. Pubblico:** Individuazione del target di riferimento che consente di raggiungere gli obiettivi; Esercizio di definizione della Buyer Personas e Empathy Map Canvas; Le 5 fasi per sviluppare un'efficace presenza su LinkedIn; Case study di successo; Come definire un pubblico su LinkedIn attraverso i filtri di ricerca; Utilizzo di Sales Navigator per la ricerca di contatti in target; Come ampliare la rete con un pubblico in target; Come coltivare il proprio pubblico; Come creare una relazione con il target: tecnica delle 3 R per generare appuntamenti su LinkedIn; Piano Editoriale; Compilazione del Value proposition Canvas; Perché dedicare tempo all'Inbound Marketing; Tipologie di contenuti su LinkedIn; Scrivere per obiettivi; Come strutturare un contenuto efficace; Monitoraggio engagement;
- **3. Proposta di Valore:** Comunicazione scritta: il profilo LinkedIn come una proposta di valore; Comunicazione verbale: dal contatto telefonico all'appuntamento in presenza.

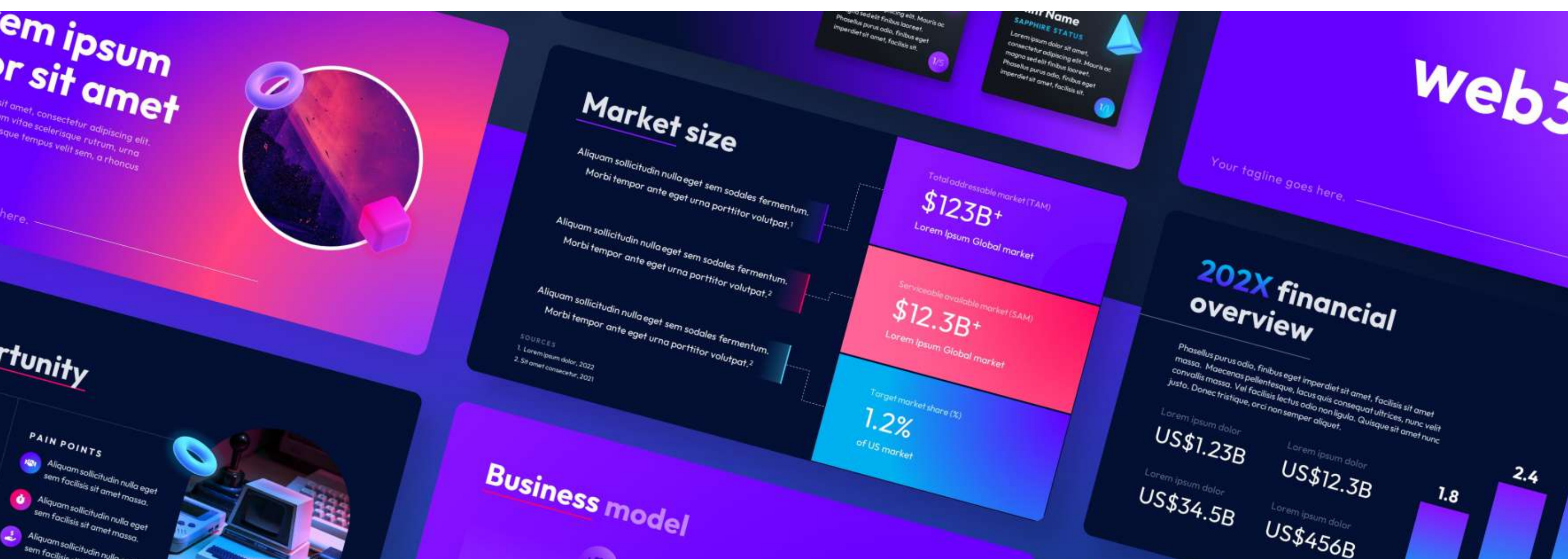
VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 30 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



PRESENTAZIONI INNOVATIVE PER IL BUSINESS

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Sviluppare abilità e conoscenze necessarie a realizzare presentazioni innovative e coinvolgenti per il business, efficaci e di successo; dall'ideazione, alla progettazione, alla concretezza operativa mediante strumenti digitali e approccio comunicativo; verranno analizzati tutti i principali ambiti di utilizzo delle presentazioni: dai meeting in presenza alle riunioni da remoto, dalle sessioni registrate a quelle di fronte a un'audience estesa, considerando anche le presentazioni che devono essere inviate via e-mail
- Guidare alle scelte migliori in relazione agli obiettivi della presentazione, siano essi informativi o commerciali, divulgativi o interattivi, individuando le metodologie più efficaci per fronteggiare le richieste ed i bisogni formativi-informativi dei destinatari
- Fornire strumenti necessari a realizzare progetti multimediali efficaci, di elevato impatto emotivo in grado di far crescere il business d'impresa tramite esercitazioni, approfondimenti e prove pratiche il corso fa conoscere ai partecipanti
- Migliorare l'efficacia delle proprie presentazioni digitali e non, le sapranno rendere originali e coinvolgenti attraverso strumenti digitali innovativi e tecniche di comunicazione in grado di creare engagement

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- **PREPARAZIONE:** Identificazione delle presentazioni reali su cui applicare le indicazioni del corso
- **PROGETTAZIONE:** Analisi degli elementi strategici ed operativi necessari per ideare ed impostare con criterio le presentazioni; Obiettivi, Destinatari, Contesto, Contenuti, Strumenti; Errori da evitare; Presentation Project Canvas e Presentation Content Canvas
- **PRODUZIONE:** PowerPoint: funzioni essenziali; trucchi e funzioni originali; efficienza e organizzazione; Strumenti accessori o alternativi a PowerPoint
- **PRESENTAZIONE:** Accorgimenti tecnici ed operativi; Gestione delle presentazioni in presenza (linguaggio del corpo, voce, postura, ecc.); Coinvolgere i partecipanti durante e dopo la presentazione; Registrare ed esportare la presentazione
- Applicazioni pratiche

VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 30 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



SICUREZZA INFORMATICA

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Innovare la propria attività d'impresa rendendola digitale, evoluta e intelligente
- Scegliere e implementare in modo efficace gli strumenti digitali
- Sviluppare i concetti di sicurezza informatica, le tipologie, le vulnerabilità, nonché gli strumenti, le tecnologie e le strategie utilizzate per gestirla

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Introduzione alla cybersecurity
- Elementi fondamentali del perimetro di sicurezza
- Information security
- Autorizzazione e controllo degli accessi
- Minacce, attacchi e rischi informatici
- Misure di protezione contro gli attacchi informatici
- Backup dei dati e buone prattich di sicurezza
- Aspetti normativi sulla sicurezza informatica
- Vulnerabilità informatica e sua valutazione
- Cybersecurity e fattore umano

VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 30 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

 www.formazioneokschool.it/corsi  030 354 4635 int. 4



BIG DATA ANALYSIS E DIGITALIZZAZIONE D'IMPRESA

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Fornire gli strumenti necessari a comprendere e distinguere tra Big Data, Small Data e Dati Sintetici e il loro significato e il contesto
- Conoscere le modalità di gestione dei dati strutturati, de-strutturati, vettoriali e altre tipologie, acquisendo conoscenze sull'organizzazione delle informazioni
- Conoscere le varie tipologie di dati, come numerici, alfanumerici, testuali e geospaziali per gestire ed analizzare i dati
- Imparare le procedure per identificare, pulire e analizzare i dati al fine di garantirne la congruità, la completezza e loro uniformità
- Acquisire ed utilizzare i dati in modo efficace
- Acquisire familiarità con una varietà di strumenti e linguaggi, tra cui database relazionali e non relazionali
- Distinguere i concetti di workflow dalle funzioni per gestire i dati in modo efficiente i processi aziendali
- Acquisire familiarità con concetti di Datawarehouse, ETL, ELT e governance dei dati (essenziali per la gestione efficace delle informazioni)
- Definire obiettivi precisi, raccogliere requisiti e sviluppare progetti di Business Intelligence

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Introduzione ai Big Data: definizione, significato, distinzione e contesto Big Data e small data
- Tipologie di dati
- Gestione dei big data -acquisizione-preparazione-archiviazione e gestione dei dati (processi e funzioni per poterlo fare)
- Analisi - Sicurezza dei dati
- Progetti di Business Intelligence
- Case History finalizzati confrontare i diversi tipi di ricerca di informazioni nei gestionali (ricerca puntuale per codici, ricerca Like, Full-text, ricerca per similitudine oltre alla possibilità di valutare la potenzialità della ricerca semantica)
- Case History di sviluppo ETL (low-code) per poter apprezzare i vantaggi e la flessibilità dello sviluppo di applicazioni in modalità grafica
- Case History in PBI (Microsoft) di una soluzione di Business Intelligence per poterne apprezzare i vantaggi e la semplicità di analisi dei dati
- Case History con presentazione di una soluzione di riclassificazione dei dati anagrafici per valutarne i vantaggi nella Business Intelligence
- Case History con presentazione della modalità di accesso ai dati in un Database Relazionale oltre ad illustrate le potenzialità del Linguaggio SQL nella verifica dei contenuti e di relazione tra dati

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 40 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



INNOVAZIONE DIGITALE IN AZIENDA

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Sviluppare abilità e conoscenze necessarie ad implementare la competitività D'impresa attraverso le tecnologie ICT
- Approfondire tematiche atte a realizzare strategie di business con strumenti e soluzioni innovative ICT, a comprendere il funzionamento dei sistemi ERP e CRM all'interno delle aziende e come i sistemi ERP e CRM possono integrarsi alle reti e processi commerciali-amministrativi per potenziarli

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- ICT: settori principali delle ICT
- Hardware, Software e Reti
- Cosa si intende quando si parla di ICT
- Tecnologie dell'informazione e della comunicazione e Sistemi Informativi
- Il dato e la sua importanza
- L'organizzazione di dati e informazioni
- La Convergenza Digitale: passato, presente e futuro della società dell'informazione
- Software selection - come informarsi, come scegliere
- CRM/ERP - centralizzazione dei processi
- CRM/ERP - come utilizzarli per potenziare i processi commerciali

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 40 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



DIGITAL LEADERSHIP ASSESSMENT

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Ampliare la proposta di servizi con un servizio innovativo, complementare e sinergico a quanto già offerto
- Includere un servizio anticiclico, che permetta di controbilanciare le fasi recessive del mercato
- Differenziare l'impresa dalla concorrenza
- Sviluppo di una metodologia di assessment innovativa

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Analisi e identificazione delle nuove competenze attraverso indagini interne-esterne all'organizzazione
- Identificazione degli strumenti (questionari di personalità, test attitudinali, role play, business case, altri strumenti innovativi) che consentano di valutare ciascuna competenza giudicata rilevante
- Messa a punto del prodotto e dei processi di presentazione, offerta e gestione dell'assessment
- Creazione di una strategia di comunicazione e sviluppo del progetto (brochure, video etc) con il supporto di specialisti in comunicazione

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 48 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

 www.formazioneokschool.it/corsi  030 354 4635 int. 4



SOSTENIBILITÀ E IMPRESA

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Sviluppare abilità e conoscenze necessarie a promuovere ed implementare la sostenibilità in ambito sociale, ambientale ed economico; a conoscere le norme in materia di efficienza energetica e sostenibilità ambientale necessarie a comportamenti sostenibili nell'etica aziendale; ad applicare procedure di verifica delle prestazioni e analizzare le criticità di processo al fine di gestire in modo sostenibile il processo di produzione e di utilizzo del prodotto/servizio

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Sostenibilità ambientale e mercato del lavoro: verso uno sviluppo sostenibile
- Agenda 2030: la nuova frontiera per lo sviluppo sostenibile
- Legislazione Europea ed Italiana; Green Deal Europeo - Obiettivi SDGs (Obiettivi di sviluppo sostenibile)
- Certificati ed ETS - modelli e distinzione - Mercato ETS - Storia ed evoluzione
- Cambiamento Climatico - perché è importante e come impatta sulle aziende
- Carbon credit - Storia ed evoluzione
- Mercato volontario ed obbligatorio - piattaforme
- Rating ESG: come si calcola, come impatta sulle aziende e perchè è importante per la crescita dell'azienda nel medio periodo
- Differenze tra LCA (Life Cycle Assessment) e Carbon footprint: cosa sono, a cosa servono e come si calcolano
- Introduzione al carbon management di un'organizzazione e alle norme della serie 14060 per la misurazione in azienda
- Norme UNI 14064 parte2, 14067 e 14040 e loro differenze. Come scegliere l'UNI corretta per l'azienda
- La norma ISO 14064-1:2018: Confini dell'Inventario dei GHG, l'analisi di significatività, il calcolo delle emissioni di GHG, la gestione delle informazioni sui GHG, l'analisi dell'incertezza - Cenni sulla riduzione e sull'off-setting delle emissioni
- Soluzioni per l'efficientamento di processo - Come ridurre le emissioni dei processi produttivi delle aziende e diminuire l'impatto sull'ambiente
- Bilancio di Sostenibilità - Soluzioni per la Compensazione

VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 30 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



IL MANAGER D'IMPRESA

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- La finalità del corso è sviluppare abilità e conoscenze necessarie ad affiancare e supportare aziende e professionisti per la pianificazione strategica in linea con le opportunità del PNRR e di tutti i dispositivi di finanza pubblica appannaggio della competitività di impresa
- Il corso inoltre fornisce competenza per la gestione delle risorse atte alla realizzazione di progetti tramite l'individuazione dei programmi e linee di finanziamento più adatti e congruenti agli stessi e all'elaborazione dell'idea progettuale

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Next Generation EU e Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza: Missioni, Investimenti, Risorse ed Opportunità
- Fondi, iniziative e programmi comunitari - Normativa sui finanziamenti pubblici
- Il Manager D'impresa: profilo, mansione, ambiti e competenze
- Elementi di project management
- I 4 ambiti del Project manager d'impresa:
 - 1. Lavoro:** individuazione di strumenti mirati rispetto alle esigenze dell'impresa, nell'ambito delle politiche attive e del lavoro, degli incentivi occupazionali, degli strumenti di formazione per la collocazione / ricollocazione al lavoro, della disciplina che regola le categorie protette.
 - 2. Formazione:** individuazione di strumenti mirati per la formazione dell'imprenditore e dello staff aziendale, con particolare attenzione alla formazione negli ambiti della rivoluzione e della sostenibilità, sia in via auto-finanziata che tramite l'accesso ai dispositivi locali, regionali, nazionali ed europei.
 - 3. Bandi:** individuazione di strumenti mirati per lo sviluppo aziendale tramite l'accesso a bandi locali, regionali, nazionali ed europei, ivi inclusi i dispositivi per l'internazionalizzazione d'impresa.
 - 4. Consulenza strategica:** individuare criticità aziendale per consentire all'imprenditore la focalizzazione sulle aree di rischio, dall'ambito della struttura societaria, a quello della patrimonializzazione d'impresa, a quello dell'ottimizzazione fiscale...

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 40 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



DIVERSITY & INCLUSION

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Fornire strumenti per costruire una strategia di Diversity & Inclusion integrata con i processi HR fondamentali
- Fornisce strumenti e sviluppare competenze tecniche per rispondere efficacemente alle sollecitazioni provenienti dalle normative di Governo, PNRR, direttive europee o dagli investitori, e per valutare e misurare l'impatto della diversità nella propria azienda
- Empowerment femminile: significato - contesto e strumenti per raggiungere l'uguaglianza di genere e l'autodeterminazione delle donne (SDGs 5)

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Introduzione alla D&I aziendale
- Normativa legale di riferimento e normative fiscali-tributarie
- D&I e Strategia aziendale: il processo di integrazione
- D&I e Comunicazione sensibile alla diversità
- Ambiente di lavoro: come creare un ambiente di lavoro inclusivo

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 40 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4

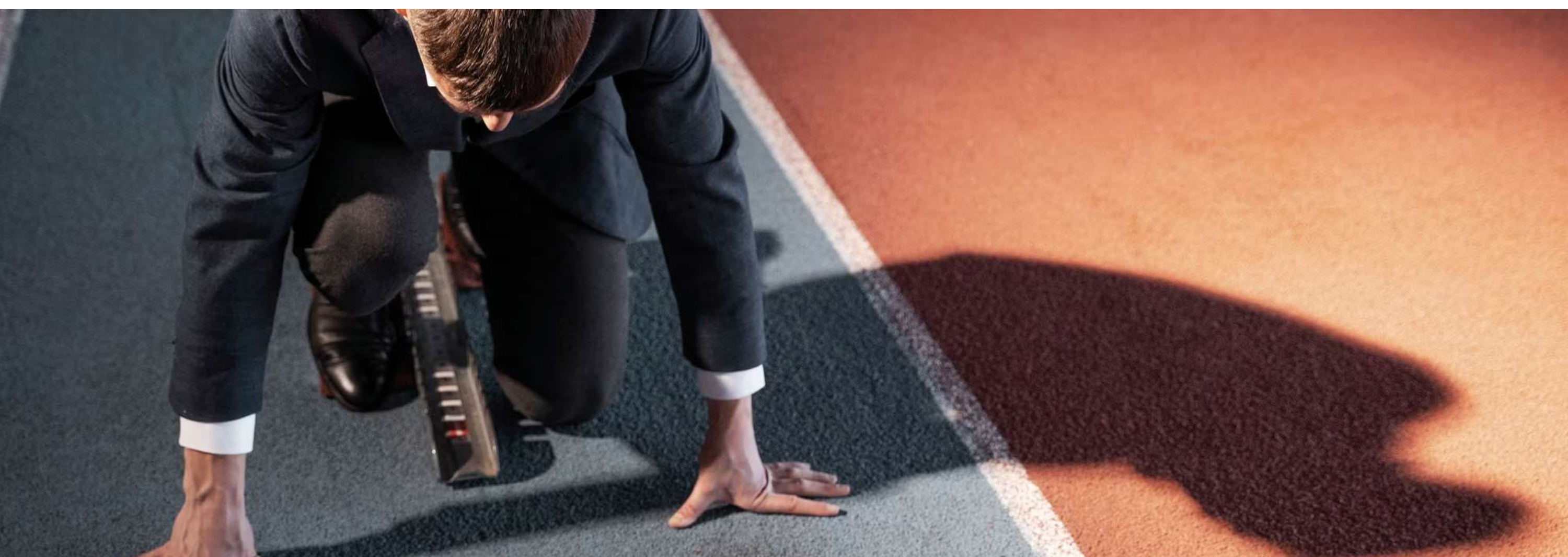


Certificato (IAF 35-37-38) N. 0413434
Accreditato presso la Regione Lombardia - ID Operatore 235979 - ID Sede 3421358
Accreditamento ai Servizi al Lavoro presso la Regione Lombardia n. 341
Accreditato presso la Regione Lazio - Delibera n°G07777
Accreditato ai Servizi al Lavoro presso la Provincia autonoma di Trento - Delibera n°227
Sistema di gestione Qualità in conformità alla Norma UNIENISO 9001:2015



Centro di formazione OK SCHOOL ACADEMY Srl Impresa Sociale - Brescia, Cremona, Roma e Trento
Via Arturo Reggio, 12 - 25136 Brescia (BS)
info@okschool.it - okschool@pec.it
Tel. 030 3544635 Fax 030 3378429 -
C.F. e P.IVA 02632590986





COACHING - MIGLIORAMENTO - PERFORMANCE

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Sviluppare strumenti e tecniche di miglioramento, di crescita umana e professionale per aumentare performance e profittabilità
- Sviluppare Human Leadership e abilità per saper decidere, gestire le emozioni e interagire in modo efficace

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Il Coaching come processo strategico di scoperta.
Abilità, risorse, consapevolezze e mindset dinamico per agire il cambiamento, esprimere il pieno potenziale
- Il cervello come servomeccanismo preciso e perfetto: come funziona e quali le sue caratteristiche secondo le Neuroscienze
- PNL come Attitude e modo di porsi per sviluppare una nuova mentalità: pensiero ecologico, pensiero sistemico
- I concetti di Scopo-Vision-Mission-Ambizione-Ruolo. Conoscerli, averne chiarezza per applicarli alla vita d'impresa
- Neuroplasticità: disponibilità alla variabile, flessibilità ed inclinazione al successo
- Cuore, Emozioni e Intelligenza emotiva: allenarla per gestire le proprie emozioni nelle situazioni di maggior sfida e distress
- Vulnerabilità: la chiave di accesso al pieno potenziale, l'elemento che "ricicla" il fallimento per evolvere
- Decision making: la testa pensa, il cuore sente. Allinearsi ed allenarsi per saper decidere

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 40 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

 www.formazioneokschool.it/corsi  030 354 4635 int. 4



NEGOZIAZIONE E VENDITA

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Comprendere caratteristiche, fasi e variabili del processo negoziale.
- Definire le strategie e le tecniche commerciali più appropriate in relazione alle casistiche più frequenti.
- Conoscere il linguaggio persuasivo e la comunicazione ad alto impatto emotivo.
- Accrescere empatia, gestire le resistenze ed obiezioni più frequenti.
- Acquisire un modo di pensare strategico per non lasciare nulla al caso e chiudere accordi commerciali di valore, umano e professionale.

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- **INTRODUZIONE:** Il Manager ed il professionista come negoziatore di obiettivi e risorse - Negoziazione e processo commerciale - Differenze tra trattativa e negoziazione
- **NEGOZIAZIONE:** La negoziazione come processo di comunicazione - L'arte di ascoltare e l'arte del silenzio - I meccanismi della convinzione e dell'influenzamento - Il ruolo del negoziatore - Tipi di negoziazione: scelta delle tattiche e strategie da mettere in campo
- **DIALOGO E COMUNICAZIONE NEGOZIALE:** Il ruolo del negoziatore - La conduzione di una trattativa di vendita in funzione del proprio stile e del comportamento del compratore - Analisi delle argomentazioni - le domande - le obiezioni - Come trattare il prezzo - I trucchi del mestiere - Errori da evitare
- **STRATEGIA DI NEGOZIAZIONE:** Elementi di base - B.A.T.N.A. - Z.O.P.A. - Elementi di base per gestire e chiudere l'accordo finale

VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 30 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

 www.formazioneokschool.it/corsi  030 354 4635 int. 4



GESTIONE DELLE RISORSE UMANE IN AZIENDA

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Gestire efficacemente le risorse umane
- Gestire i processi di ricerca e selezione del personale
- Promuovere la costruzione del team, la formazione e la diminuzione di stress e conflitti organizzativi
- Comprendere le variabili della gestione HR e acquisire strumenti di base per valutare performance e competenze
- Esplorare nuove metodologie di organizzazione del lavoro in ottica di benessere lavorativo (work well-being)

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Organizzazione aziendale e ruolo delle risorse umane
- La gestione delle risorse umane nell'era digitale: trasformazione digitale e nuove competenze da sviluppare
- Ricerca e selezione del personale: politiche retributive ed incentivi al lavoro
- Valutazione e gestione del personale
- Change management e cambiamento organizzativo in ottica work well-being
- Diversity management - D.E.I.B. (Diversity - Equity - Inclusion - Belonging): valorizzare la diversità per la sinergia nei team
- 8 ore di laboratori in aula: Auto-regolazione ed Intelligenza Emotiva: esercizi dalla teoria alla pratica, Comunicazione inclusiva ed efficace. Ascolto attivo, feedback e motivazione

VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 48 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



FIDELIZZAZIONE AZIENDALE

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Aumento della produttività
- Una forte riduzione dello stress
- Maggiore e più naturale propensione al lavoro di squadra
- Maggiore problem solving
- Maggiore coesione di gruppo
- Rinforzo della coesione che nasce dalla condivisione di una visione comune
- Miglioramento della capacità di rispondere alle situazioni di stress
- Sviluppo di competenze quali intuizione, creatività, consapevolezza emotiva apertura al cambiamento e flessibilità
- Sentirsi parte di un gruppo impresa
- Maggior collaborazione fra le persone
- Maggior efficienza e chiarezza nello svolgimento del lavoro

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Valutare il potenziale sviluppo dei percorsi sulla base delle prestazioni delle persone ai vari livelli
- Descrizione della missione e delle competenze, valutazione delle competenze, descrizione delle responsabilità, valutazione del peso relativo alla posizione nel contesto dell'impresa, retribuzione in base alle capacità di ruolo
- Formazione sulla vita e l'attività dell'impresa
- Incentivazione, retribuzione, formazione, mansioni, compiti e creazione di rapporti umani

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 48 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



CREARE UN'ACADEMY AZIENDALE

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Premiare i dipendenti e migliorare la produttività della tua azienda
- Ridurre il costo del lavoro
- Beneficiare dei vantaggi fiscali
- Creare un'Academy aziendale per fidelizzare dipendenti e collaboratori
- Creare un'Academy aziendale per trovare, formare e inserire nuove figure in azienda

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- I tre pilastri di un'Academy aziendale: Formazione, Welfare e Lavoro
- Formazione: formazione continua, fondi interprofessionali, scuola d'impresa certificata, corsi di apprendistato
- Welfare: offrire una gestione innovativa piano di welfare, semplificare i processi e ottenere vantaggi fiscali
- Lavoro: incentivi per le aziende, politiche attive e strumenti innovativi per favorire l'inserimento di nuove figure professionali all'interno dell'azienda
- Creare una cassaforte di sicurezza per mettere al sicuro il patrimonio con strumenti legali specifici

VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 48 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

 www.formazioneokschool.it/corsi  030 354 4635 int. 4



EUROPROGETTAZIONE PER IMPRESE

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Formare nuove figure professionali che creino e raccontino: l'eccellenza scientifica, la leadership industriale, le sfide per la società, le azioni per migliorare l'accesso ai mercati, lo sviluppo di nuovi processi produttivi, le azioni a sostegno dell'imprenditoria femminile e dei giovani, l'ambiente, l'internazionalizzazione delle imprese, le imprese creative e la competitività internazionale delle PMI
- Formare alla libera professione

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- La struttura dell'Unione Europea e la programmazione comunitaria
- Finanziamenti Diretti e Finanziamento Indiretti dell'UE
- Ideazione e sviluppo preliminare del progetto
- Monitoraggio e selezione delle opportunità
- Valore aggiunto europeo e autovalutazione della proposta progettuale
- Project Cycle Management e Logical Framework
- Mappatura del contesto e dei bisogni
- La definizione degli obiettivi
- Il Grant agreement e la gestione del finanziamento
- Monitoraggio, reportistica e audit
- Sviluppo professionale dell'europrogettista e soluzioni ai problemi più comuni
- Risultati attesi e indicatori misurabili
- Partenariato e strutture di gestione del progetto
- Impatto e sostenibilità del progetto
- L'analisi dei rischi
- La stesura e la gestione del budget di progetto
- Analisi delle call e la stesura del draft di progetto
- Criteri di valutazione della Commissione Europea
- Le strategie di disseminazione e l'utilizzo dei risultati di progetto
- Analisi delle buone prassi per l'ottenimento dei finanziamenti

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 48 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



FONDAMENTI DI STARTUP PER IMPRENDITORI E PROFESSIONISTI

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Sviluppare il mindset orientato alla crescita attraverso Strategy, Validation, Economics, Marketing, Presentation e Investor.
- Acquisire competenze metodologiche per realizzare nuove idee imprenditoriali.
- Apprendere elementi essenziali per presentare, valutare e pubblicizzare progetti di autoimprenditorialità.
- Creare un Business Plan a prova di Investor.
- Accelerare la crescita di una startup attraverso corrette strategie di Fundraising.

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- **Strategy:** analisi e creazione di strategie per nuovi business
- **Validation:** validazione di idee innovative, metodologie Lean e strumenti per procedere alla validazione dei progetti imprenditoriali
- **Economics:** predisporre i numeri a supporto con Business Model efficace
- **Marketing:** supportare la crescita della startup attraverso un piano di marketing completo ed efficace
- **Presentation:** presentare e saper raccontare il progetto imprenditoriale a qualsiasi stakeholder ed adeguarlo in ottica Fundraising.
- **Investor:** il mondo degli investitori

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 40 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Definire e sviluppare strategie aziendali nel mercato internazionale
- Promuovere ed implementare le attività di E-commerce, import ed export management
- Migliorare l'efficacia e l'efficienza dei processi comunicativi, in forma scritta e orale
- Gestire e pianificare le attività all'interno dei mercati internazionali con maggior padronanza e cognizione di processi
- Gestire dinamiche che caratterizzano l'attività di internazionalizzazione in contesto aziendale

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Il commercio internazionale: evoluzione e scenario economico mondiale.
- Mercati esteri, Made in Italy, prodotti e performances
- Internazionalizzazione e risorse: umane, tecniche, finanziarie e di marketing
- Analisi dei mercati profittevoli
- Cultura e lingua nel processo di internazionalizzazione
- Comunicazione, interazione e gestione della relazione commerciale, scritta e orale
- Persuasione, negoziazione e trattative in ambito internazionale
- Meeting ed eventi: evoluzione e promozione nei mercati internazionali

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 40 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

 www.formazioneokschool.it/corsi  030 354 4635 int. 4



AMMINISTRAZIONE - FINANZA - GESTIONE DEL RAPPORTO BANCARIO

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Approfondire strumenti e tecniche di Controllo di gestione
- Creare un assetto organizzativo amministrativo-contabile conforme a quanto disposto dal D.Lgs. n. 14/2019
- Fornire la conoscenza di prodotti/servizi bancari, sistema creditizio e crediti NPL (Non Performing Loans)
- Implementare la conoscenza della natura dei rapporti bancari più comuni ed incrementare il grado di consapevolezza nella loro fruizione
- Offrire prospettive pratiche per la soluzione delle principali criticità connesse ai rapporti bancari delle imprese

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Amministrazione, analisi di bilancio e assetti organizzativi.
- Report gestionale, analisi Make or Buy
- Budget, Cash Flow e Cruscotto aziendale
- Bilancio delle banche, principali tipologie di rapporti bancari (Conto corrente, affidamento in conto corrente, anticipo fatture, ricevute bancarie, mutuo fondiario, mutuo ipotecario, prestito chirografario, carta di credito e debito)
- Garanzie personali e reali (ipoteche, fidejussioni e contratti di garanzia, garanzie collaterali)
- Contenzioso bancario: le principali problematiche
- Centrale rischi e altre banche dati private: comunicazioni di dati e segnalazioni
- NPL: cause e gestione dei crediti deteriorati

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 40 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



DIVENTARE ESPERTO DELLA QUALITÀ DEI PROCESSI AZIENDALI

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Conoscere il sistema di Gestione per la Qualità secondo lo standard normativa ISO 9001:2015
- Comprendere i requisiti dello standard normativo ISO 9001:2015
- Implementare il sistema della Gestione della Qualità
- Gestire Audit in conformità a ISO 9001:2015
- Fornire procedure per gestire la documentazione relativa agli audit, la gestione delle non conformità e relative azioni correttive

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Introduzione alla norma UNI ISO 9001:2015: ambiti e riferimenti legislativi
- I principi di gestione della qualità e loro applicazione nel Sistema di gestione
- Documentare un processo (definire risorse, competenze, sistema di monitoraggio e controllo, obiettivi ed indicatori)
- Criteri per la redazione della documentazione del SGQ
- Gli audit secondo ISO 9001: Audit Interno, pianificazione e gestione
- Audit Interno, compilazione report, gestione delle non conformità e azioni correttive

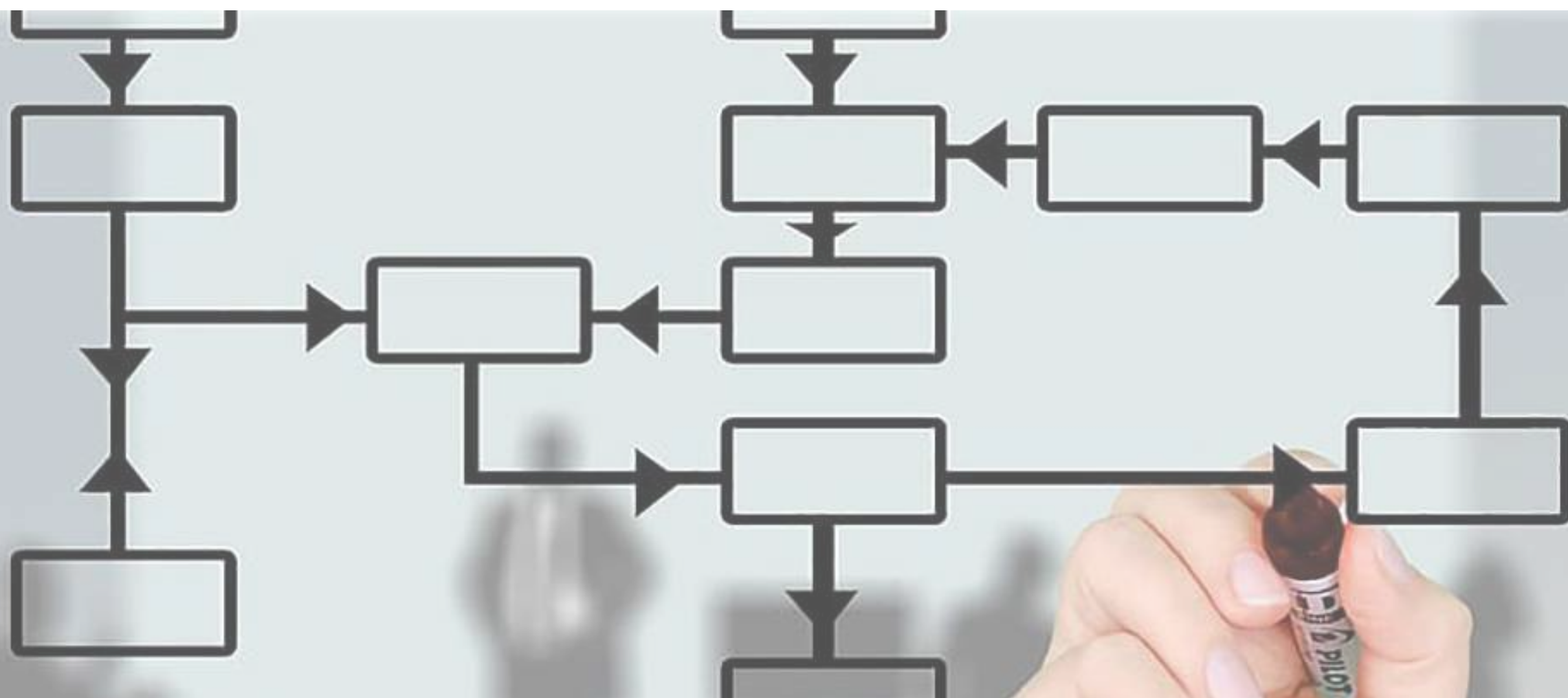
VOUCHER: 1500€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 48 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

 www.formazioneokschool.it/corsi  030 354 4635 int. 4



RIVISITAZIONE BASE DEI PROCESSI AZIENDALI PER UNA MAGGIORE COMPETITIVITÀ

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Accompagnare l'impresa nell'acquisizione di tecniche, approcci e strumenti, propri del 'business processes reengineering', necessari per gestire in modo corretto ed efficace la rivisitazione dei propri processi aziendali
- Rivisitazione dei processi, finalizzata ad un miglioramento dell'efficacia e dell'efficienza degli stessi, organizzazione di approccio al mercato in modo maggiormente competitivo, proteggendo l'impatto sulla marginalità

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Cos' è un approccio sistemico: struttura gerarchico-funzionale vs azienda come sistema
- Cos' è un processo
- Come si descrive un processo
- Come si rappresenta graficamente un processo
- Esercitazione
- Strumenti e tecniche per la reingegnerizzazione di processo
- Analisi degli sprechi
- Esercitazione

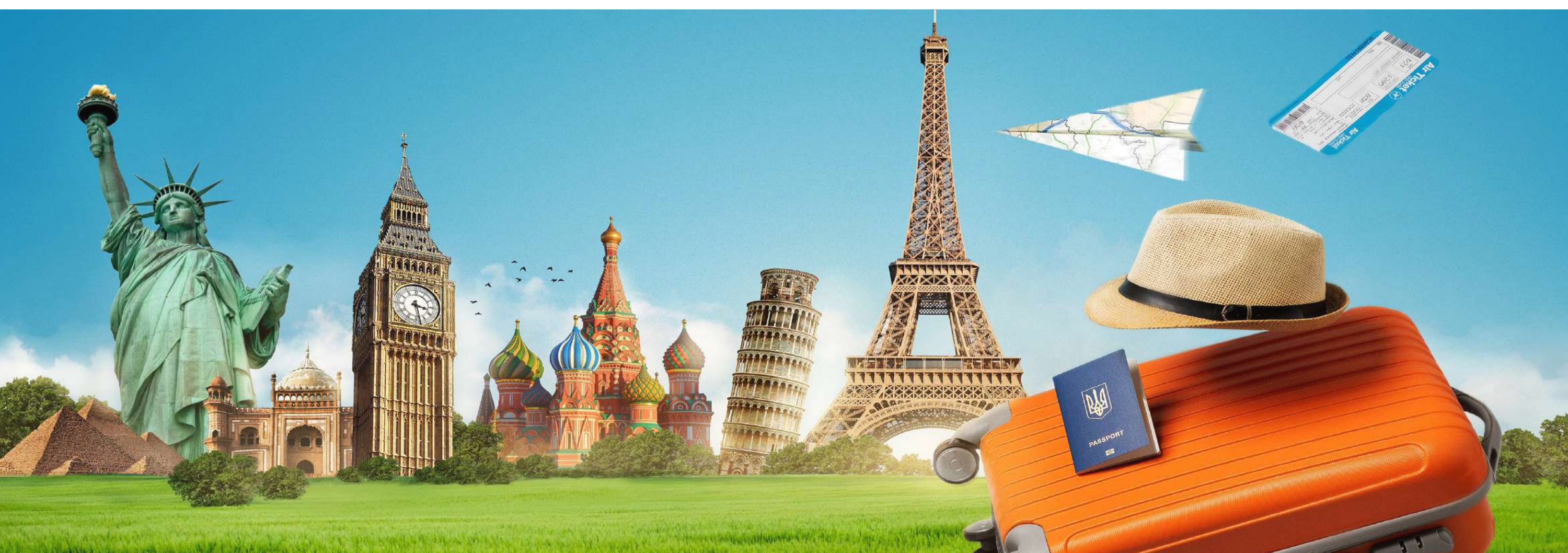
VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 56 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



ESPERTO IN PROMOZIONE TURISTICA

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Creare professionisti in grado di elaborare strategie di vendita attraverso piani di azioni commerciali integrate, utilizzando i più adeguati ed innovativi canali distributivi e curando i rapporti con la clientela attuale e potenziale

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- L'importanza del turismo per l'economia
- Identificazione del target di mercato
- Lo sviluppo dei pacchetti di attrazione turistica
- Agenzie di viaggio, tour operator, event e incentive organizer
- Web 2.0 e Social Media
- Marketing
- Fattori culturali, sociali e psicologici
- Marketing relazionale
- International Events Management
- Web Marketing
- Yield e Revenue Management
- Destination Management
- Economia e Marketing del Turismo Sostenibile – Organizzazione e Marketing degli Eventi Enogastronomici – Marketing Territoriale Enogastronomico – Itinerari Comunicazione Turistica e Pubbliche Relazioni
- Quality Standards
- Economia e Marketing del Turismo Religioso
- Legislazione dei Beni Culturali ed Ecclesiastici Responsabilità Sociale dell'Impresa Turistica – L'Offerta Territoriale in Ambito Religioso – Itinerari Religious Events Marketing

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 50 ore

SEDE/MODALITÀ: In fase di definizione

DATE: Calendario in fase di definizione

www.formazioneokschool.it/corsi ☎ 030 354 4635 int. 4



PER SAPERNE DI PIÙ



SITO INTERNET:

www.formazioneokschool.it



EMAIL

formazionecontinua@area12consulting.it



DOVE PUOI TROVARCI

Via Arturo Reggio 12, 25136 Brescia (BS)

