



UNA PROPOSTA INNOVATIVA  
E FLESSIBILE PER TEMPI NUOVI

# OFFERTA FORMATIVA 2023

## Amministrazione, finanza e controllo di gestione

|   | GG  |
|---|-----|
| Le logiche per la formazione del bilancio   | 2,0 |
| Check-up contabile e fiscale di fine anno   | 1,5 |
| Contabilità generale: corso base  | 5,0 |
| Contabilità generale: corso avanzato  | 3,0 |
| Gestire i flussi finanziari in azienda  | 2,0 |
| Le operazioni di M&A: il processo di acquisizione dal teaser allo SPA   | 1,0 |
| La governance nelle PMI: il consiglio di amministrazione  | 1,0 |
| Il digital CFO: il ruolo strategico del CFO nelle organizzazioni di oggi  | 1,0 |
| Il bilancio consolidato: analisi e interpretazione della normativa nazionale e dei principi contabili OIC           | 2,0 |
| Il controllo di gestione come strumento di guida ed indirizzo per le scelte strategiche                             | 2,0 |
| IVA base  | 3,0 |
| La contabilità di magazzino   | 1,5 |
| I carburanti agevolati per l'autotrasporto, per la produzione di forza motrice ed energia elettrica                 | 0,5 |
| Leggere l'azienda attraverso i numeri: bilancio e controllo di gestione per non specialisti                         | 1,0 |
| Reportistica di bilancio e analisi finanziaria: le dimensioni economico-finanziarie del proprio modello di business | 2,0 |

# Commerciale e marketing

|  | GG  |
|--|-----|
| Rivedere i prezzi di acquisto e vendita  | 2,0 |
| Customer service: un ruolo commerciale... che fa la differenza   | 2,0 |
| Il processo negoziale e l'intelligenza emotiva come strumento di crescita aziendale  | 1,0 |
| La gestione della rete vendita   | 1,0 |
| La negoziazione del contratto: condurre efficacemente una trattativa nazionale e internazionale                            | 1,0 |
| Da tecnico a consulente commerciale di vendita   | 2,0 |
| La vendita negoziale© avanzata   | 2,0 |
| Come superare le obiezioni del cliente e aumentare le possibilità di concludere la vendita                                 | 0,5 |
| Neuromarketing e neurosales: conquistare e gestire gli interlocutori per far loro dire di sì                               | 2,0 |
| Come negoziare con clienti e fornitori stranieri   | 2,0 |
| Vado in fiera! Massimo risultato, minima spesa   | 2,0 |
| La motivazione del team commerciale tra relazione e performance  | 1,5 |
| Dalla qualità dell'offerta al valore dell'esperienza del cliente: impostare un marketing esperienziale concreto e vincente | 2,0 |
| Digitalizzare la forza vendita   | 1,0 |
| Come trovare e acquisire nuovi clienti   | 1,0 |

# Digital marketing

|   | GG  |
|---|-----|
| Google Ads base operativo   | 1,0 |
| Conversational marketing: WhatsApp e Telegram per il business                                 | 1,0 |
| Strategie digitali per trovare clienti  | 1,0 |
| Corporate communication: gli strumenti per una comunicazione aziendale efficace e sostenibile | 1,0 |
| E-mail marketing: strategie e automation  | 1,0 |
| Come scrivere comunicati stampa e farsi pubblicare  | 1,0 |

# Competenze soft e manageriali

GG

|   |     |
|---|-----|
| Emotional Intelligence Training: come guidare se stessi e gli altri con l'intelligenza emotiva  | 2,0 |
| Gestione della negatività in azienda  | 1,5 |
| Strumenti per la regolazione delle emozioni che alimentano stati di ansia e stress  | 2,0 |
| Officina delle decisioni: laboratorio di pensiero sistemico   | 1,5 |
| Gestire i meeting tra agilità, efficienza e consenso  | 2,0 |
| Leadership operativa: azioni pratiche per condurre i collaboratori agli obiettivi e alla crescita professionale                             | 2,0 |
| Mindfulness e risorse interiori: la consapevolezza per l'efficacia.<br>Per un maggior equilibrio nella propria vita e connessione con il sé | 1,0 |
| I segreti e gli strumenti della business presentation   | 2,0 |
| Valutare per migliorare: strumenti ed esperienze per dare feedback ai collaboratori   | 1,0 |
| Problem solving non convenzionale   | 1,0 |
| Time hacking: oltre il time management  | 2,0 |
| Evoluzione e cambiamento: dalla consapevolezza personale al cambiamento culturale aziendale   | 1,0 |
| Parlare in pubblico: stress o motivazione?  | 1,0 |
| Verba volant: nuove regole e nuove risorse per il public speaking   | 2,0 |
| Come incoraggiare la fiducia nel team   | 2,0 |
| Gestione della rabbia e della paura nelle attività e nelle relazioni aziendali  | 2,0 |
| Change management: strumenti di gestione emozionale per promuovere e accogliere il cambiamento  | 2,0 |
| E ora? Workshop di improvvisazione teatrale sulla gestione dell'imprevisto  | 1,0 |



# Risorse umane e organizzazione

|   | GG  |
|---|-----|
| La gestione manageriale dei team interculturali   |     |
| Analisi delle esigenze di formazione, apprendimento e cambiamento organizzativo per HR                      | 1,0 |
| Gli strumenti per retribuire e premiare i collaboratori   | 1,5 |
| Incentivare i collaboratori attraverso la valutazione delle prestazioni                                     | 1,0 |
| Costo del lavoro e budget del personale   | 1,0 |
| OKRs in azienda: nuove soluzioni per una gestione più efficace degli obiettivi aziendali                    | 1,0 |
| Paghe: corso base   | 1,0 |
| Paghe: corso avanzato   | 5,0 |
| Scegliere la persona giusta: le regole e i segreti della selezione ai tempi dei social media                | 2,0 |
| Employee retention, la strategia HR a supporto del business   | 2,0 |
| Analisi dei sistemi premianti collettivi ed individuali per la valorizzazione dei collaboratori             | 1,0 |
| Mental Well Being: l'importanza del benessere psicologico in azienda  | 1,0 |
| Train the occasional trainer: allenarsi ad erogare formazione in modo efficace, autorevole e accattivante   | 1,5 |
| Lean office compact: lo spreco più grande è quello che non vediamo  | 2,0 |
| LinkedIn: luogo della comunicazione professionale e del personal branding                                   | 2,0 |
| Employer branding: strumenti per rendersi attrattivi ai talenti e fidelizzare la loro permanenza in azienda | 1,5 |
| Invio del personale all'estero  | 2,0 |
|   | 1,0 |



# Digital organization

GG

|  |     |
|--|-----|
| Le academy nell'era digitale: dalla strategia alla costruzione del team  | 1,5 |
| Blockchain, token, criptovalute e smart contract: profili tecnici, normativi e operativi                           | 1,0 |
| Cyber security per manager: gli strumenti per riconoscere le minacce informatiche e prevenirle                     | 1,0 |
| Grafici che convincono: tecniche di information design per report e dashboard efficaci                             | 2,0 |
| Machine learning: dalla teoria all'implementazione   | 2,0 |
| Employee experience lab: trasformare i processi HR in esperienze significative per i dipendenti                    | 2,0 |
| Excel: formule e funzioni  | 1,0 |
| L'elearning in azienda: la roadmap dagli obiettivi all'implementazione   | 1,5 |
| Service design & digital analytics: progettare i servizi e arricchirli attraverso la raccolta e l'analisi dei dati | 2,5 |
| Introduzione all'architettura dei sistemi ERP: ciclo di vita del progetto, gestione del cambiamento e dei rischi   | 1,0 |
| Digital mindset: imparare a reimparare nell'economia 4.0   | 1,5 |
| Usabilità e User Experience (UX): gli strumenti per migliorare la navigazione online e favorire le conversioni     | 2,0 |



## Operations e gestione della supply chain

GG

|   |     |
|---|-----|
| Acquisti sostenibili: progettare e implementare la sostenibilità nella catena di fornitura  | 1,0 |
| Fondamenti di gestione degli acquisti e strategie di approvvigionamento   | 2,0 |
| L'organizzazione del magazzino tra efficienza, digitalizzazione e automazione   | 1,0 |
| La gestione della supply chain per un miglior servizio al cliente   | 2,0 |
| La visibilità lungo la supply chain: la tecnologia blockchain come abilitatore della visibilità   | 1,0 |
| Previsione della domanda e pianificazione della produzione: il sales & operations planning e l'aumento della visibilità lungo la supply chain | 2,5 |
| Come applicare l'AI per migrare dalla manutenzione preventiva alla manutenzione predittiva  | 1,0 |
| Come applicare l'AI alla gestione dell'energia  | 2,0 |
| Lo stile del lean leader per gestire le operations  | 1,0 |
| Metodi statistici per il miglioramento della qualità  | 1,0 |


## International management


GG


|   |     |
|---|-----|
| I nuovi Incoterms (r) 2020  | 0,5 |
| I pagamenti nel commercio internazionale: crediti documentari, garanzie bancarie e stand by L/C                 | 2,0 |
| Il business plan per lo sviluppo internazionale   | 1,5 |
| IVA nelle operazioni con l'estero   | 2,0 |
| La gestione operativa e amministrativa dei trasporti e delle spedizioni internazionali                          | 1,0 |
| Export control: focus sul dual use e sulla classificazione dei prodotti   | 0,5 |
| Scambi intracomunitari di beni e servizi: adempimenti fiscali   | 0,5 |
| Linkedin & Sales Navigator per l'export - avanzato: la strategia per trovare potenziali clienti e farsi trovare | 1,0 |

# Strategia, innovazione e sviluppo prodotto

|  | GG  |
|--|-----|
| Value Proposition Canvas: come posizionare l'offerta di valore dell'azienda in modo efficace | 1,0 |
| A3 thinking: risolvere problemi in modo sistematico  | 1,0 |
| Approcciare la sostenibilità in azienda: uno sguardo complessivo alle sfide                  | 1,0 |
| Target cost workshop: gestire il costo dei prodotti sin dalla fase di ideazione              | 1,5 |
| Project management antifragile: gestire progetti in un mondo che cambia velocemente          | 2,0 |
| Tempi standard e costi di prodotto   | 1,0 |
| Visual planning: come gestire i progetti in modo più semplice, veloce e collaborativo?       | 1,0 |
| Hoshin Kanri per la pianificazione strategica e la tattica operativa                         | 1,0 |
| Imballi, sostenibilità e innovazione   | 1,0 |

I corsi contrassegnati con  vengono realizzati a cura del partner CIM&FORM

I corsi contrassegnati con  vengono realizzati a cura del partner fischer Consulting

I corsi contrassegnati con  vengono realizzati a cura del partner MiPU Predictive School



# PERCORSI FORMATIVI 2023

Tempi nuovi, idee innovative per la formazione di persone e organizzazioni in cambiamento

Vi offriamo **110 corsi** e **167 giornate**, con il 56% di corsi completamente nuovi rispetto al 2022.

Anche quest'anno Niuko beneficia di due famiglie di titoli per supportare i processi di digitalizzazione in tutte le aree dell'impresa: oltre all'area "Digital organization" abbiamo creato i titoli "Digital marketing" in collaborazione con **Vic Digital**, il team di specialisti web di Confindustria Vicenza. Abbiamo, inoltre, potenziato l'offerta per l'internazionalizzazione con il contributo di **FarExport**, il desk per il commercio estero di Confindustria Vicenza.

Le proposte formative sono arricchite dalla collaborazione con **CIM&FORM**, la società di formazione di Confindustria Verona che integra il catalogo con 5 nuovi titoli. Da quest'anno le collaborazioni si avvalgono anche del partenariato con **fischer Consulting**, società di consulenza aziendale, e **MiPU Predictive School**, scuola dedicata alla predittività in azienda.

Accoglieremo nei nostri corsi voci nuove ed esperienze autorevoli per aprire la mente: alcuni corsi prevedono la testimonianza di manager che verranno a raccontare la loro sfida quotidiana, in dialogo con i partecipanti e i docenti.

Utilizzeremo diverse metodologie: oltre ai **corsi in presenza**, abbiamo previsto corsi con **modalità online** e **blended** (sequenza di aula e online o sequenza di aula e online con di fasi di autoapprendimento assistito).

Per scegliere fra i nostri corsi, potete contare su uno strumento nuovo: vi mettiamo a disposizione gratuitamente una **survey online personalizzata** per la vostra azienda. Potrete, così, **raccogliere senza fatica le preferenze di ogni manager** sui corsi del catalogo per sé e per la propria squadra, ottenendo una mappa delle esigenze che vi aiuterà a decidere.

Vi mettiamo a disposizione una **call di orientamento con i nostri esperti** per individuare i corsi sulla base degli obiettivi di competenze vostri o della vostra organizzazione.



## Le aree di contenuto

*Amministrazione, finanza e controllo di gestione*

*Commerciale e marketing*

*Competenze soft e manageriali*

*Digital organization*

*Digital marketing*

*International management*

*Operations e gestione della supply chain*

*Risorse umane e organizzazione*

*Strategia, innovazione e sviluppo prodotto*

# NIUKO Learning Box

È un'offerta commerciale innovativa e conveniente, che permette ad ogni azienda di acquistare, in un'unica soluzione e a un prezzo vantaggioso, tutti i corsi previsti nel Catalogo Percorsi Formativi 2023 di Niuko: **110** titoli, corrispondenti a **167** giornate.

## Come funziona?

- ✓ la Niuko Learning box è un **"pass"** virtuale che consente all'azienda che la acquista di **prenotare un posto** in ciascuno dei 110 corsi previsti nel Catalogo Percorsi Formativi 2023;
- ✓ si tratta di un **"pass" trasferibile**: l'azienda può cambiare il nominativo del partecipante da un corso a un altro, con **flessibilità**, in base all'argomento o all'interesse;
- ✓ l'azienda può in questo modo ottenere un **risparmio** che arriva fino al 90% del valore complessivo dei corsi;
- ✓ l'azienda può far partecipare un secondo dipendente a ciascuno dei corsi, con un **forte sconto** rispetto alla quota d'iscrizione indicata nel Catalogo;

## Quali vantaggi?

Oltre ad ottenere un grande risparmio in termini di investimento, grazie alla Niuko Learning Box l'Azienda:

- ✓ beneficia di una **collaborazione con l'area marketing e il network aziendale di Niuko** per proposte di visibilità e occasioni di incontro
- ✓ ottiene l'**accesso esclusivo a soluzioni economiche dedicate** su iniziative interaziendali extra catalogo proposte nel corso del 2023
- ✓ attiva **politiche di welfare**, offrendo a tutti i dipendenti l'opportunità di aggiornarsi professionalmente e di sviluppare le proprie competenze
- ✓ diffonde a tutti i livelli le **competenze utili per supportare l'evoluzione e il cambiamento** dell'organizzazione
- ✓ individua esperienze formative utili anche per supportare lo **sviluppo di carriera** dei collaboratori
- ✓ risparmia tempo e costi organizzativi attraverso una **modalità di adesione unificata**

## Quota di adesione

L'investimento richiesto per l'acquisto della Niuko Learning Box si differenzia a seconda che l'Azienda sia o meno associata a Confindustria Vicenza e in base al numero di dipendenti:

- ✓ Per le imprese che occupano fino a 50 dipendenti: € 3.700,00 + IVA – Associata o € 4.400,00 + IVA - non Associata
- ✓ Per le altre imprese: € 5.150,00 + IVA - Associata o € 6.200,00 + IVA - non Associata

## Scadenza

Il termine ultimo per aderire all'offerta è il **5 dicembre 2022**. L'offerta è riservata a un numero massimo di 50 Aziende; le richieste saranno selezionate in base all'ordine cronologico di arrivo.

## Informazioni

Informazioni e la scheda di manifestazione d'interesse sono disponibili all'indirizzo: <https://www.niuko.it/formazione-e-consulenza/niuko-learning-box/>

Per maggiori dettagli si invitano gli interessati a contattare: [training@niuko.it](mailto:training@niuko.it)

# Note organizzative

## Orari di svolgimento

Le lezioni si svolgeranno, salvo diverse indicazioni, con il seguente orario:

Corsi giornata intera

09.00 - 17.30 è prevista, a metà giornata, una pausa per il pranzo, inclusa nella quota di partecipazione.

Corsi mezza giornata

mattina 09.00 - 13.00; pomeriggio 14.00 - 18.00

Corsi online e blended (sequenza di aula e online o sequenza di aula e online con fasi di autoapprendimento assistito): l'indicazione è contenuta nel programma del singolo corso.

## Date, sedi e modalità di erogazione

Le date di svolgimento dell'attività formativa e la modalità didattica (in aula oppure online o blended) sono indicate in corrispondenza di ogni singolo corso nel sito web (<https://www.niuko.it/formazione-e-consulenza/niuko-learning-box/>).

Eventuali cambiamenti saranno tempestivamente comunicati agli interessati.

## Attestato

Al termine dell'attività formativa verrà consegnato un attestato di frequenza.

## Quote

La quota individuale d'iscrizione ai corsi si differenzia a seconda che l'Azienda sia o meno iscritta a Confindustria Vicenza:

| Durata                  | Mezza giornata | 1 giornata (o 2 mezze) | 1 giornata e mezza | 2 giornate (o 4 mezze) | 2 giornate e mezza | 3 giornate | 5 giornate |
|-------------------------|----------------|------------------------|--------------------|------------------------|--------------------|------------|------------|
| Quota per non Associati | € 190+IVA      | € 390+IVA              | € 525+IVA          | € 630+ VA              | € 751+IVA          | € 830+IVA  | € 1290+IVA |
| Quota per Associati     | € 150+IVA      | € 305+IVA              | € 420+IVA          | € 505+IVA              | € 580+IVA          | € 660+IVA  | € 1030+IVA |

## Offerte

Le aziende hanno la possibilità di aderire all'offerta commerciale Niuko Learning Box descritta qui in alto.

## Ulteriori Informazioni

I programmi dei corsi sono disponibili all'indirizzo:

<https://www.niuko.it/formazione-e-consulenza/niuko-learning-box/>

Informazioni più dettagliate possono essere richieste a:

Valeria Casato tel. 0444 1757708, [valeria.casato@niuko.it](mailto:valeria.casato@niuko.it)

in collaborazione con



FAREXPORT



stampato su carta riciclata



niuko

innovation and knowledge

INFO@NIUKO.IT  
WWW.NIUKO.IT

