

Scuola & Formazione

SOCIETA' CONSORTILE A R.L.

Confartigianato

CATALOGO FORMAZIONE

AREE FORMATIVE

Management skill

Language
Management Skill

Lingue

Professioni

Turismo

Pubblica
amministrazione

Scuola

MANAGEMENT SKILLS

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	ORE	€
Gestire il cambiamento	M080	Identificare il proprio profilo	45'	€ 40
Gestire il cambiamento	M081	Gestire il cambiamento: processi e strumenti	45'	€ 40
Gestire il cambiamento	M082	Creare una visione del futuro	35'	€ 40
Gestire il cambiamento	M083	Guidare il cambiamento: la strategia delle alleanze	30'	€ 40
Gestire il cambiamento	M084	Attivare il cambiamento	30'	€ 40
Fondamenti di management	M140	Manager di nuova nomina: avere successo da subito	30'	€ 40
Fondamenti di management	M141	Gli stili di management	30'	€ 40
Fondamenti di management	M142	Incoraggiare e sostenere la motivazione	30'	€ 40
Fondamenti di management	M143	L'analisi sistemica a supporto del manager	30'	€ 40
Fondamenti di management	M144	Le competenze relazionali del manager	30'	€ 40
Fondamenti di management	M145	Le competenze emotive del manager	30'	€ 40
Management avanzato	M150	La flessibilità comportamentale del manager	30'	€ 40
Management avanzato	M151	Fare squadra: individui, progetti, azioni	30'	€ 40
Management avanzato	M152	Diventare un manager coach	30'	€ 40
Management avanzato	M153	Prendere decisioni efficaci	30'	€ 40
Management avanzato	M154	La capacità persuasiva del manager	30'	€ 40
Management avanzato	M155	La comunicazione efficace del manager	30'	€ 40
Management avanzato	M156	Gestione delle emozioni all'interno del team (*M145)	30'	€ 40
Management avanzato	M146	La negoziazione quotidiana del manager	30'	€ 40
Leadership	M159	Best practice per la leadership: azioni e controindicazioni	30'	€ 40
Leadership	M160	Saper costruire la Zona di Leadership	30'	€ 40
Leadership	M161	Sviluppare la leadership dei manager	30'	€ 40
Leadership	M162	Impatto personale e carisma del leader	30'	€ 40
Leadership	M163	Le 5 chiavi per essere leader eccellenti	30'	€ 40
Management interfunzionale	M185	Il ruolo di manager interfunzionale	30'	€ 40
Management interfunzionale	M186	La strategia di influenza del manager interfunzionale	30'	€ 40
Management interfunzionale	M188	Gli aspetti chiave della comunicazione del manager interfunzionale	30'	€ 40
Management interfunzionale	M189	La leadership del manager interfunzionale	30'	€ 40
Sviluppo Personale	M007	Adattarsi agli altri per comunicare in modo più efficace	40'	€ 40
Sviluppo Personale	M008	Introduzione all'intelligenza emotiva	30'	€ 40
Sviluppo Personale	M009	Scoprire il proprio rapporto con lo stress	25'	€ 40
Sviluppo Personale	M010	Saper gestire lo stress	30'	€ 40
Sviluppo Personale	M011	Assertività: conoscere il proprio profilo	30'	€ 40
Sviluppo Personale	M012	Gli strumenti dell'assertività	30'	€ 40
Sviluppo Personale	M026	Autostima: cos'è e come svilupparla	30'	€ 40
Sviluppo Personale	M027	I quattro segreti per sviluppare la propria autostima	30'	€ 40
Sviluppo Personale	M028	Sostenere la propria autostima	30'	€ 40
L'eccellenza interpersonale	M013	I 3 pilastri dell'eccellenza interpersonale	30'	€ 40
L'eccellenza interpersonale	M014	Sviluppare la propria strategia di influenza interpersonale	30'	€ 40
L'eccellenza interpersonale	M015	Conoscersi meglio per comunicare meglio	30'	€ 40
L'eccellenza interpersonale	M016	Le 3 strade per una comunicazione efficace	30'	€ 40
L'eccellenza interpersonale	M017	Le 3 leve essenziali per favorire una cooperazione vincente	30'	€ 40
Sviluppare la propria creatività	M175	Scoprire e applicare i 5 segreti dei creativi	30'	€ 40
Sviluppare la propria creatività	M176	Animare con successo le proprie sessioni di creatività	30'	€ 40
Gestire le emozioni e i conflitti	M190	L'impatto delle emozioni nelle situazioni professionali	30'	€ 40
Gestire le emozioni e i conflitti	M191	Un nuovo modo di affrontare le emozioni	30'	€ 40
Gestire le emozioni e i conflitti	M192	Comprendere le reazioni emotive disfunzionali	30'	€ 40
Gestire le emozioni e i conflitti	M193	Gestire la propria rabbia ed esprimerla in modo positivo	30'	€ 40
Gestire le emozioni e i conflitti	M194	Gestire le proprie emozioni	30'	€ 40
Comunicazione scritta	M054	Come scrivere un'e-mail efficace	30'	€ 40
Comunicazione scritta	M056	Tecniche per la redazione di documenti scritti	30'	€ 40
Comunicazione verbale	M057	Parlare in pubblico	40'	€ 40

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	ORE	€
Comunicazione verbale	M211	Identificare il proprio stile di comunicazione	30'	€ 40
Comunicazione verbale	M212	Adeguare efficacemente il proprio messaggio	30'	€ 40
Comunicazione verbale	M213	Comunicazione non verbale e sinergologia	30'	€ 40
Comunicazione verbale	M214	Gestire le situazioni critiche durante una riunione	30'	€ 40
Comunicazione verbale	M215	Gestire la comunicazione multimediale	30'	€ 40
Gestione del tempo e delle informazioni	M060	Come utilizziamo il nostro tempo	25'	€ 40
Gestione del tempo e delle informazioni	M061	Definizione strategica delle priorità	30'	€ 40
Gestione del tempo e delle informazioni	M062	Le 12 leggi per la gestione efficace del tempo	30'	€ 40
Gestione del tempo e delle informazioni	M059	Lettura rapida e attiva	30'	€ 40
Gestione del tempo e delle informazioni	M223	Gestire i ladri di tempo	30'	€ 40
Gestione del tempo e delle informazioni	M224	Fare un uso strategico del tempo	30'	€ 40
Gestione del tempo e delle informazioni	M225	Focalizzarsi sull'essenziale e gestire le priorità	30'	€ 40
Gestione del tempo e delle informazioni	M226	Trarre vantaggio dalle differenti percezioni del tempo	30'	€ 40
Gestione del tempo e delle informazioni	M227	Ottenere una performance duratura in un mondo sempre più veloce	30'	€ 40
Performance e Project Management	M090	I fondamenti del project management	30'	€ 40
Performance e Project Management	M091	Inquadrare il progetto (*M090)	30'	€ 40
Performance e Project Management	M092	La pianificazione del progetto (*M090-*M091)	30'	€ 40
Performance e Project Management	M093	Stabilire il budget del progetto (*M090-*M091)	30'	€ 40
Performance e Project Management	M094	Anticipare i rischi di progetto (*M090-*M091)	30'	€ 40
Performance e Project Management	M095	Dalle esigenze al progetto	30'	€ 40
Recruiting efficace	M001	Come identificare il candidato idoneo: l'efficacia del metodo	30'	€ 40
Recruiting efficace	M002	L'utilità della Job Description nell'iter di selezione	30'	€ 40
Formazione formatori	M029	Gestire situazioni e interlocutori difficili in aula	30'	€ 40
Formazione formatori	M030	Adeguare lo stile di formazione alle caratteristiche del gruppo	30'	€ 40
Formazione formatori	M031	Condurre una sessione di formazione con il supporto di slide	35'	€ 40
Formazione formatori	M032	Meccanismi di apprendimento degli adulti	30'	€ 40
Formazione formatori	M033	Valutare l'apprendimento durante il training	30'	€ 40
Formazione formatori	M034	Progettare un percorso formativo	30'	€ 40
Business driving	M075	Approccio alla logica della finanza aziendale	30'	€ 40
Business driving	M076	Come costruire e utilizzare un budget	30'	€ 40
Business driving	M077	Visione strategica e gestione delle attività	30'	€ 40
Business driving	M078	Progettare e applicare il cruscotto gestionale	35'	€ 40
Business driving	M079	Gestire i rischi operativi	30'	€ 40
Business driving	M178	Calcolo del ROI in un progetto immateriale	30'	€ 40
Marketing	M041	Il processo di marketing	30'	€ 40
Marketing	M042	L'Analisi SWOT (*M041)	30'	€ 40
Marketing	M043	Il piano marketing (*M041-*M042)	30'	€ 40
Marketing	M044	Il marketing mix (*M041)	30'	€ 40
Marketing	M045	La strategia di comunicazione	30'	€ 40
Marketing	M195	La strategia di marketing	30'	€ 40
Marketing	M196	Allineare gli esperti di marketing in un contesto internazionale	30'	€ 40
Marketing operativo	M021	Piani di marketing operativo	30'	€ 40
Marketing operativo	M022	I supporti alla vendita	30'	€ 40
Marketing operativo	M023	Le promozioni delle vendite	30'	€ 40
Marketing operativo	M065	La strategia del marketing relazionale	30'	€ 40
Marketing operativo	M066	Applicazione pratica del marketing relazionale (*M021)	30'	€ 40
Marketing operativo	M197	Creare valore con la customer equity	30'	€ 40
Marketing operativo	M198	Adeguare i propri obiettivi alle previsioni del mercato	30'	€ 40
Marketing operativo	M199	Lanciare con successo un nuovo prodotto	30'	€ 40
Web marketing	M024	I 5 segreti per generare traffico sul proprio sito web	30'	€ 40
Web marketing	M025	I 4 punti chiave per fidelizzare gli utenti del proprio sito	30'	€ 40
Innovazione	M063	Innovazione, l'affare di tutti	40'	€ 40
Gestire il cliente	M100	I fondamenti per una relazione di valore con il cliente	35'	€ 40
Gestire il cliente	M101	Customer relationship: obiettivo fiducia	30'	€ 40

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	ORE	€
Gestire il cliente	M102	Customer relationship: obiettivo ascolto	30'	€ 40
Gestire il cliente	M103	Customer relationship: obiettivo accordo	30'	€ 40
Gestire il cliente	M104	Customer relationship: obiettivo fidelizzazione	30'	€ 40
Gestire il cliente	M105	I fattori chiave per costruire con i clienti una relazione nel tempo	30'	€ 40
Gestire il cliente	M106	Gestire nel tempo la relazione con il cliente: il ruolo del team manager (*M105)	30'	€ 40
Gestire il cliente	M107	Elaborare un piano di miglioramento per generare entusiasmo nei clienti (*M105)	30'	€ 40
Gestire il cliente	M108	Il reclamo e la relazione con il cliente (*M105)	30'	€ 40
Gestire il cliente	M109	Sviluppare e rendere dinamica la cooperazione interna per soddisfare il cliente (*M105)	30'	€ 40
Vendite	M129	La vendita dal punto di vista dell'acquirente	30'	€ 40
Vendite	M130	Preparare la vendita per ottenere un successo condiviso	30'	€ 40
Vendite	M131	Scoprire il mondo nascosto dell'acquirente	30'	€ 40
Vendite	M132	Presentare con passione un'offerta personalizzata	30'	€ 40
Vendite	M133	Condurre ad un accordo reciproco e senza riserve	30'	€ 40
Vendite	M134	Fidelizzare attraverso successi condivisi	30'	€ 40
Vendite	M135	L'arte di convincere attraverso l'ascolto	30'	€ 40
Vendite	M139	Sviluppare il proprio carisma in situazioni delicate	30'	€ 40
La Negoziazione commerciale	M110	Il contesto della negoziazione commerciale	30'	€ 40
La Negoziazione commerciale	M111	Preparare le negoziazioni commerciali	30'	€ 40
La Negoziazione commerciale	M112	Le 7 chiavi per il successo della negoziazione commerciale	30'	€ 40
La Negoziazione commerciale	M113	Far fronte alle insidie della negoziazione commerciale (*M111-*M112)	30'	€ 40
La Negoziazione commerciale	M114	Affermarsi nella negoziazione commerciale (da *M110 a *M113)	30'	€ 40
Management commerciale	M120	Ruoli e atteggiamenti di un responsabile commerciale di successo	30'	€ 40
Management commerciale	M121	Gestire il team vendite	30'	€ 40
Management commerciale	M122	Gestire l'attività di vendita in un contesto instabile	30'	€ 40
Management commerciale	M123	Riunioni commerciali di successo	30'	€ 40
Management commerciale	M124	Motivare il vostro team di vendita all'azione	30'	€ 40
Management commerciale per non commerciali	M115	La vendita per manager non commerciali	30'	€ 40
Management commerciale per non commerciali	M116	La negoziazione per manager non commerciali	30'	€ 40
Key Account Manager	M205	Key Account Manager: approfondite la conoscenza della vostra attività	30'	€ 40
Key Account Manager	M206	Analizzare con successo il proprio cliente strategico	30'	€ 40
Key Account Manager	M207	Individuare la posta in gioco dell'Account Business Plan	30'	€ 40
Key Account Manager	M208	Gestire l'implementazione della soluzione	30'	€ 40
Key Account Manager	M209	Eliminare i cinque ostacoli principali alla propria efficacia	30'	€ 40
Le migliori pratiche d'acquisto	M067	Il processo d'acquisto	30'	€ 40
Le migliori pratiche d'acquisto	M068	Analizzare i bisogni in un progetto di acquisto	40'	€ 40
Le migliori pratiche d'acquisto	M069	Analizzare il mercato fornitori in un progetto di acquisto	40'	€ 40
Le migliori pratiche d'acquisto	M070	Analizzare i costi in un progetto d'acquisto	30'	€ 40
Le migliori pratiche d'acquisto	M071	Elaborare una strategia di acquisto	30'	€ 40
Pratiche efficaci nella negoziazione d'acquisto	M072	Capire il venditore (*M067)	30'	€ 40
Pratiche efficaci nella negoziazione d'acquisto	M073	Strutturare le proprie argomentazioni (*M067)	30'	€ 40
Pratiche efficaci nella negoziazione d'acquisto	M117	I conflitti negli acquisti	30'	€ 40
Pratiche efficaci nella negoziazione d'acquisto	M118	L'impatto delle emozioni nella trattativa di acquisto (*M067)	30'	€ 40
Pratiche efficaci nella negoziazione d'acquisto	M119	La trattativa di acquisto: analizzare la situazione (*M067)	30'	€ 40
Comunicazione telefonica efficace	M003	I punti chiave della comunicazione telefonica	30'	€ 40
Comunicazione telefonica efficace	M004	Sviluppare il proprio potenziale al telefono	30'	€ 40
Problem solving	M018	Strumenti e metodi di problem solving	30'	€ 40

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	ORE	€
Promo Pack Formativi	MNGS001	Pack formativo – MANAGER	2,5	€ 160
Promo Pack Formativi	MNGS002	Pack formativo – SEGRETERIA	2,5	€ 160
Promo Pack Formativi	MNGS003	Pack formativo - BACK OFFICE	2,5	€ 160
Promo Pack Formativi	MNGS004	Pack formativo - PROJECT MANAGER	2,5	€ 160
Promo Pack Formativi	MNGS005	Pack formativo - UFFICIO ACQUISTI	2,5	€ 160
Promo Pack Formativi	MNGS006	Pack formativo – COMMERCIALE	2,5	€ 160
Promo Pack Formativi	MNGS007	Pack formativo - WEB MARKETING	2,5	€ 160

LANGUAGE MANAGEMENT SKILL

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	ORE	€
Management avanzato	M157	Balancing the dual roles of people manager and technical expert	30'	€ 40
Management interfunzionale	M187	Ensuring cross-functional coordination	30'	€ 40
Sviluppo Personale	M171	Staying healthy	30'	€ 40
L'eccellenza interpersonale	M128	Les 6 types de personnalité en PCM	30'	€ 40
Vivere bene il pensionamento	M172	Successful retirement: managing your lifechange	30'	€ 40
Vivere bene il pensionamento	M173	Successful retirement: keys to a balanced lifestyle	30'	€ 40
Comunicazione scritta	M055	Error-free writing	30'	€ 40
Gestione del tempo e delle informazioni	M038	Improving your memory	30'	€ 40
Efficacia personale	M174	Speed your integration in your company	30'	€ 40
Gestire rischi e costi	M096	Using earned value to optimise costs and deadlines	30'	€ 40
Gestire rischi e costi	M097	Assessing and minimising project risks	30'	€ 40
Gestire rischi e costi	M098	Make use of opportunities within the project team	30'	€ 40
Gestire rischi e costi	M099	Monitoring and minimising risks	30'	€ 40
Valutazione	M210	Preparing the annual performance review	30'	€ 40
Valutazione	M216	Evaluating and strategically aligning objectives	30'	€ 40
Valutazione	M217	Developing and maintaining skills	30'	€ 40
Valutazione	M218	The role of ethics and integrity in assessment	30'	€ 40
Valutazione	M219	Dealing with annual reviews' difficult situations	30'	€ 40
Gestire le relazioni sociali	M046	Preventing harassment in the workplace	30'	€ 40
Gestire le relazioni sociali	M047	Reacting to a complaint of harassment	30'	€ 40
Gestire le relazioni sociali	M050	Les sources de droit applicables en RH	30'	€ 40
Gestire le relazioni sociali	M051	Les interlocuteurs externes de la fonction RH	30'	€ 40
Gestire le relazioni sociali	M052	Le bulletin de paie et la protection des salaires	30'	€ 40
Gestire la diversità	M039	Valuing your experienced staff	30'	€ 40
Gestire la diversità	M040	Valuing your experienced collaborators	30'	€ 40
Gestire la diversità	M049	Valuing your experience	30'	€ 40
Business driving	M177	How to carry out a financial analysis	30'	€ 40
Business driving	M179	Analysing and solving a cash flow problems	30'	€ 40
Business driving	M182	Decoding the balance sheet and income statement	30'	€ 40
Business driving	M183	Analysing and evaluating corporate financial data	30'	€ 40
Business driving	M184	Relating your contribution to value creation	30'	€ 40
Marketing	M158	Using and interpreting the three marketing matrices	30'	€ 40
Web communication	M064	Writing a successful newsletter	30'	€ 40
Web communication	M180	Sharing information with blogs and wikis	30'	€ 40
Web communication	M181	Creating your website	30'	€ 40
Web communication	M074	Writing for the web	30'	€ 40
Vendite	M136	Convincing customers with a winning offer	30'	€ 40
Vendite	M137	Using formal power to encourage debate	30'	€ 40
Vendite	M138	Using emotions to build trust	30'	€ 40
Management commerciale	M200	Overview of best practices in wage policy	30'	€ 40
Management commerciale	M201	Using freedom to build loyalty in sales people	30'	€ 40
Management commerciale	M202	Manage sales people's sensibility to build loyalty	30'	€ 40
Management commerciale	M203	Using ambition to build loyalty in sales people	30'	€ 40
Management commerciale	M204	Managing the unexpected when building loyalty	30'	€ 40

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	ORE	€
Comunicazione scritta efficace	M058	Writing quickly and effectively	30'	€ 40
Comunicazione scritta efficace	M048	Writing minutes	30'	€ 40
Problem solving	M019	Problem-solving by process	30'	€ 40
Qualità	M220	Réussir un audit de qualité	30'	€ 40
Formazione formatori	E029	Handling tricky training situations	30'	€ 40
Formazione formatori	E030	Facilitating a training course	30'	€ 40
Formazione formatori	E031	Designing and presenting a slideshow for facilitation	30'	€ 40
Formazione formatori	E032	Adult learning mechanisms	30'	€ 40
Formazione formatori	E033	Evaluating what has been learned during training	30'	€ 40
Formazione formatori	E034	Designing a training programme	30'	€ 40
Qualità	M020	Planifier et ordonnancer avec le MRPII	30'	€ 40
Finanza	M147	Bâtir et exploiter un plan de trésorerie	30'	€ 40
Finanza	M148	Bâtir et exploiter une prévision financière à moyen terme	30'	€ 40
Finanza	M149	Les indicateurs financiers de performance économique	30'	€ 40
Finanza	M228	Les principales méthodes d'évaluation d'entreprise	30'	€ 40
Finanza	M229	Les principaux instruments de couverture du risque de change	30'	€ 40
Contabilità	M086	Le contrôle interne : fiabiliser les comptes	30'	€ 40
Contabilità	M087	Analyser les coûts et les marges d'une entreprise	30'	€ 40
Contabilità	M088	L'essentiel des normes IFRS	30'	€ 40
Contabilità	M089	Se repérer dans les documents comptables	30'	€ 40
Le migliori pratiche di acquisto	M125	Les bases juridiques du contrat d'achats	30'	€ 40
Supply chain	M126	Bonnes pratiques de l'approvisionnement et de la relation fournisseur	30'	€ 40
Supply chain	M127	Optimiser la gestion des stocks	30'	€ 40
Qualità	M221	L'essentiel de l'iso 9001 v2008	30'	€ 40
Qualità	M222	Gagner en performance et en satisfaction client avec le lean	30'	€ 40

LINGUE

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	ORE	€
Lingua Inglese	2ENGD701	Corso di lingua Inglese - 8 livelli	160	€ 80
Lingua Inglese	2ENG701U1	True Beginners	20	€ 15
Lingua Inglese	2ENG701U2	Beginners	20	€ 15
Lingua Inglese	2ENG701U3	Elementary	20	€ 15
Lingua Inglese	2ENG701U4	High elementary	20	€ 15
Lingua Inglese	2ENG701U5	Pre intermediate I	20	€ 15
Lingua Inglese	2ENG701U6	Pre intermediate II	20	€ 15
Lingua Inglese	2ENG701U7	Low intermediate	20	€ 15
Lingua Inglese	2ENG701U8	Intermediate	20	€ 15
Lingua Francese	2FRAD702	Corso di lingua Francese - 6 livelli	120	€ 80
Lingua Francese	2FRA702U1	Elementaire I	20	€ 15
Lingua Francese	2FRA702U2	Elementaire II	20	€ 15
Lingua Francese	2FRA702U3	Pre intermediaire I	20	€ 15
Lingua Francese	2FRA702U4	Pre intermediaire II	20	€ 15
Lingua Francese	2FRA702U5	Intermediaire I	20	€ 15
Lingua Francese	2FRA702U6	Intermediaire II	20	€ 15
Lingua Spagnola	2SPAD703	Corso di lingua Spagnola - 6 livelli	120	€ 80
Lingua Spagnola	2SPA703U1	Principiantes II	20	€ 15
Lingua Spagnola	2SPA703U2	Elemental I	20	€ 15
Lingua Spagnola	2SPA703U3	Elemental II	20	€ 15
Lingua Spagnola	2SPA703U4	Elemental III	20	€ 15
Lingua Spagnola	2SPA703U5	Intermedio I	20	€ 15
Lingua Spagnola	2SPA703U6	Intermedio II	20	€ 15
Lingua Tedesca	2TEDD704	Corso di lingua Tedesca - 7 livelli	140	€ 80
Lingua Tedesca	2TED704U1	Anfanger II	20	€ 15
Lingua Tedesca	2TED704U2	Anfanger III	20	€ 15
Lingua Tedesca	2TED704U3	Grundkurs I	20	€ 15
Lingua Tedesca	2TED704U4	Grundkurs II	20	€ 15
Lingua Tedesca	2TED704U5	Grundkurs III	20	€ 15
Lingua Tedesca	2TED704U6	Mittlestufe I	20	€ 15
Lingua Tedesca	2TED704U7	Mittlestufe II	20	€ 15
Lingua Italiana	2ITAD705	Italiano per Stranieri - 7 livelli	130	€ 80
Lingua Italiana	2ITA705U1	Principiante I	10	€ 15
Lingua Italiana	2ITA705U2	Principiante II	20	€ 15
Lingua Italiana	2ITA705U3	Elementare I	20	€ 15
Lingua Italiana	2ITA705U4	Elementare II	20	€ 15
Lingua Italiana	2ITA705U5	Intermedio I	20	€ 15
Lingua Italiana	2ITA705U6	Intermedio II	20	€ 15
Lingua Italiana	2ITA705U7	Avanzato	20	€ 15

PROFESSIONI

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	OR E	€
Frigoristi	14PIF401	Corso di qualifica del personale che opera sui gas refrigeranti (Ai sensi del Regolamento CE 303/2008)	4,5	€ 220
Mediatori Creditizi	14MCC301	Corso di preparazione alla Prova Valutativa per Collaboratori e Dipendenti AA.A.F. e MM.CC.	12	€ 420
Mediatori Creditizi	14MCE401	Corso di preparazione all'Esame OAM per AA.A.F. e MM.CC.	18	€ 420
CTU	14CTU602	Il Consulente Tecnico d'Ufficio	33	€ 120
Colf e badanti	5CEB802	Percorso formativo per colf e badanti	5	€ 43

TURISMO

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	OR E	€
Operatori del Turismo	8TUR101	Il Marketing dei prodotti turistici	2	€ 57,70
Operatori del Turismo	8TUR102	Revenue Management: vendere le camere in un'ottica trasversale	2	€ 57,70
Operatori del Turismo	8TUR103	Vendere l'hotel sul Web: best rate guarantee o parità tariffaria?	2	€ 57,70
Operatori del Turismo	8TUR104	Persone differenti, medesimi obiettivi: come far raggiungere il massimo rendimento ad ogni collaboratore	2	€ 57,70
Operatori del Turismo	8TUR105	L'hotel dialoga sul web, quanto tempo dedicare a questa attività e come misurarne il ROI	2	€ 57,70

PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	ORE	€
Sicurezza sul lavoro	PARL032	P.A. On Line - La Figura del R.L.S.	32	€ 192
Sicurezza sul lavoro	PARL004	P.A. On Line - Aggiornamento per il R.L.S. (enti con numero dipendenti compreso tra 15 e 50)	4	€ 87
Sicurezza sul lavoro	PARL008	P.A. On Line - Aggiornamento per il R.L.S. (enti con numero dipendenti superiore a 50)	8	€ 130
Sicurezza sul lavoro	PADI016	P.A. On Line - Il Dirigente	16	€ 196
Sicurezza sul lavoro	PADI006	P.A. On Line - Aggiornamento per il Dirigente	6	€ 87
Sicurezza sul lavoro	PAPR004	P.A. On Line - La figura del Preposto	4	€ 87
Sicurezza sul lavoro	PAPR006	P.A. On Line - Aggiornamento per il Preposto	6	€ 87
Sicurezza sul lavoro	PAAN004	P.A. On Line - Prevenzione Incendi	4	€ 102
Sicurezza sul lavoro	PAPS008	P.A. On Line - Primo Soccorso	8	€ 96
Sicurezza sul lavoro	PALA004	P.A. On Line - Formazione Generale per i Lavoratori	4	€ 87
Sicurezza sul lavoro	PAPEL001	P.A. On Line - Aggiornamento Lavoratori: I Principi Comuni e i Luoghi di Lavoro	1	€ 43
Sicurezza sul lavoro	PARC015	P.A. On Line - Aggiornamento Lavoratori: Rischio Chimico	1,5	€ 43
Sicurezza sul lavoro	PARB015	P.A. On Line - Aggiornamento Lavoratori: Rischio Biologico	1,5	€ 43
Sicurezza sul lavoro	PATU015	P.A. On Line - Aggiornamento Lavoratori: D. Lgs. 81/08 - Testo Unico	1,5	€ 43
Sicurezza sul lavoro	PADP001	P.A. On Line - Aggiornamento Lavoratori: I DPI e la segnaletica di salute e sicurezza sul lavoro	1	€ 43,50
Polizia Locale e Commercio	PASTR401	Il controllo dello straniero e dei suoi documenti	3	€ 115
P.A. Online	PAMN402	La certificazione del messo notificatore	3	€ 98
P.A. Online	PAAP403	Le novità in materia di gestione degli appalti	3	€ 120

SCUOLA

CATEGORIA	CODICE	TITOLO	ORE	€
Scuola sicura	13RLS032	Scuola Sicura - La figura del R.L.S.	32	€ 180
Scuola sicura	13RLS008	Scuola Sicura - Aggiornamento per il R.L.S.	8	€ 120
Scuola sicura	13DIR016	Scuola Sicura - Il Dirigente	16	€ 196
Scuola sicura	13DIR006	Scuola Sicura - Aggiornamento per il Dirigente	6	€ 87
Scuola sicura	13PRE004	Scuola Sicura - La figura del Preposto	4	€ 87
Scuola sicura	13PRE006	Scuola sicura - Aggiornamento per il Preposto	6	€ 87
Scuola sicura	13PIN004	Scuola Sicura - Prevenzione Incendi	4	€ 70
Scuola sicura	13PRS008	Scuola Sicura - Primo Soccorso	8	€ 96
Scuola sicura	13LAV004	Scuola Sicura - Formazione Generale per i Lavoratori	4	€ 50
Scuola sicura	13LAV012	Formazione generale e specifica per lavoratori - ATECO M	12	€ 150
Scuola sicura	13LAV015	Scuola Sicura - Corso di aggiornamento per lavoratori	1,5	€ 17,50