

SOMMARIO

Consulente per la sicurezza nei trasporti di merci pericolose
Pag. 2

Marketing per le PMI
Pag. 2

Linux
Pag. 2

La logistica integrata
Pag. 2

La gestione legale ed amministrativa degli agenti
Pag. 2.3

Patentino ADR
Pag. 3

L'attenzione al cliente
Pag. 3

Il processo formativo per la comunicazione in lingua estera
Pag. 4

Effective negotiating
Pag. 4.5

AssoInforma

SCARICALA OGNI MESE DAL SITO WEB
WWW.ASSOINFORMA.COM
STAMPALA E TIENILA SULLA SCRIVANIA;
AFFRONTERAI IL PROBLEMA DELLA
FORMAZIONE IN AZIENDA CON UNO
STRUMENTO AGGIORNATO, COMPLETO
ED... A PROTATA DI MANO

La via di Shackleton

La dimensione umana della leadership: come costruire una squadra vincente con passione, humor e intelligenza (e ottenere l'impossibile)

Prefazione al libro di M. Morrel - S. Capparell, *La via di Shackleton*, Sonzogno Editore

"Molti sono convinti che sia sbagliato pensare alla vita come a un gioco. Io non sono d'accordo. Per me la vita è un grande gioco di squadra che va condotto seguendo le regole dell'equità e della giustizia, e in cui l'obiettivo principale non è la vittoria in sé, ma vincere con onore e nella maniera pulita. Per arrivarci ci vogliono alcune qualità. Una è la lealtà. Poi c'è la disciplina. E l'altruismo. Il coraggio, anche. Una certa dose di ottimismo non guasta. L'intelligenza, certo. E, per finire, la compassione e il cameratismo."

Ernest Shackleton

La vicenda di Shackleton salpò il 1° agosto 1914 a bordo dell'*Endurance*, con un equipaggio di 27 uomini, per raggiungere il Polo Sud. A un solo giorno di navigazione della meta, la nave si incagliò "come una mandorla nel cioccolato" nei ghiacci polari del Mare di Weddell.

Perché dunque Margot Morrel e Stephanie Capparell, due acute osservatrici del mondo imprenditoriale, hanno preso a esempio proprio Shackleton per parlare di leadership, una qualità che spesso - ed erroneamente - viene confinata all'ambito del business mentre in realtà investe tutti i campi della vita? Perché Shackleton - definito "il più grande leader che Dio abbia mandato sulla terra" - riuscì a portare in salvo il suo intero equipaggio non solo in buona salute, ma persino con il morale alle stelle.

Come poté trasformare una disfatta completa in un'impresa tanto memorabile? Quali metodi usava per ottenere il massimo dai suoi uomini? Certamente Sir Ernest aveva un

"La vicenda di Shackleton rispecchia la vera essenza della leadership: aiutare a esprimerci ai massimi livelli e ottenere quanto sembra a prima vista impossibile. La sua lezione è senza tempo e di valore inestimabile."

innato carisma, ma da solo non sarebbe mai bastato. *La via di Shackleton* era fatta sì di umanità, ma anche e soprattutto di criteri precisi in cui poco era lasciato al caso: saper scegliere gli uomini giusti, saperli addestrare ai compiti più difficili abituandoli a ostacoli in apparenza insormontabili, creare fra loro un inossidabile spirito di cameratismo. Tutti precetti regolati da una legge fondamentale: dare sempre l'esempio per primo, senza risparmiarsi mai; in una parola *guidare* gli uomini anziché comandarli. *La via di Shackleton* è il risultato dello studio approfondito compiuto dalle autrici, in cui la trattazione di strategie universali e la vicenda affascinante dell'*Endurance* si fondono per arrivare a utili consigli di immediato utilizzo pratico nella professione, in privato, negli affari e nei rapporti sociali in genere. Un libro



fondamentale per imparare a essere un capo amato e rispettato, nel lavoro come in famiglia, rivolto a uomini e donne indistintamente. Una lezione senza prezzo per vincere nel grande gioco della vita, giorno dopo giorno e in ogni occasione. ■

<il corso>

Consulente per la sicurezza nei trasporti di merci pericolose

aprile

Il D.L. n. 40 del 4 febbraio 2000 ha imposto alle Aziende che effettuano trasporti di merci pericolose la nomina del Consulente per la sicurezza. Come noto, infatti, sia i titolari di certificato provvisorio sia coloro che vorranno acquisire il titolo per svolgere tale professione, dovranno sostenere e superare un esame di qualificazione presso le Commissioni istituite a livello regionale, sulle materie previste dal suddetto decreto.

Il corso si propone, quindi, di mettere nelle condizioni il partecipante di superare il previsto esame per l'ottenimento del certificato di formazione professionale per svolgere l'attività di Consulente per la sicurezza dei trasporti di merci pericolose. Il corso si svolgerà alternando lezioni in aula, esercitazioni pratiche e simulazioni di situazioni concrete. Al termine del corso è prevista una prova di verifica con una simulazione dell'esame. ■

<il corso>

Marketing per le PMI

2,9 aprile

Il corso è rivolto a coloro che desiderano sviluppare una strategia di marketing potente e accuratamente documentata affinché i propri prodotti o servizi siano approvati. Vuole essere quindi una valida introduzione allo sviluppo della vision, della direzione e del piano di marketing.

I macro argomenti trattati saranno:

- Fondamenti del marketing;
- Redditività strategica;
- Strategie per gli influenzatori di costo;
- Il ciclo di vita del prodotto. ■

<il corso GRATUITO>

Linux

3 aprile

Assoservizi, attenta alle nuove tendenze che provengono dal mercato dinamico per eccellenza dell'Information & Communication Technology, offre l'opportunità di un incontro per permettere alle imprese associate di valutare le potenzialità che l'adozione del sistema SCO Linux powered by UnitedLinux può significare in termini di aumento della produttività, di capacità innovativa e di competitività.

Tale vantaggio competitivo trova la sua evidenza non solo nella scelta prettamente tecnologica, ma anche nella formazione e nel supporto che costituiscono il valore aggiunto della offerta. ■

<il corso>

La logistica integrata

4,11 aprile

Il corso si propone di sviluppare le capacità di gestione integrata delle funzioni che seguono i flussi dei materiali in azienda: dal magazzinaggio alle problematiche del servizio al cliente.

Ulteriore finalità è quella di acquisire le conoscenze delle tecniche organizzative e gestionali sulla logistica delle aziende. ■

<il corso>

La gestione legale ed amministrativa degli agenti

8,15 aprile

L'agente di commercio, in qualità di soggetto che viene stabilmente incaricato da una o più imprese di promuovere la conclusione di contratti in una o più zone determinate è, per la piccola impresa in crescita, una figura commerciale di grande rilievo. Migliorare la gestione degli aspetti legali e amministrativi della rete di agenti consente non solo di migliorare il rapporto con la forza vendita, ma anche di sviluppare la relazione con la clientela in una logica di integrazione aziendale.

I principali argomenti trattati verteranno su:

- Il contratto di agenzia: aspetti giuridico-legali;
- Aspetti giuridici;
- Aspetti amministrativi;
- Aspetti previdenziali;
- Aspetti fiscali. ■

<il corso>

Patentino ADR

12,26 aprile, 3,10,24 maggio

Anche in Italia è stata recepita la nuova Direttiva Europea 2001/7/CE che contiene il testo integrale dell'accordo ADR edizione 2001. Dopo un periodo di transizione, in cui verranno applicate ancora le norme contenute nell'ADR 1999, la nuova edizione 2001 entrerà definitivamente in vigore dal 1° Gennaio 2003 (solo per il trasporto di materiale radioattivo le nuove regole sono già operative).

Entro quest'anno, però, tutte le imprese del settore dovranno adeguarsi alle nuove indicazioni della normativa sia per quello che riguarda le procedure interne, che istruendo in modo adeguato tutto il personale.

Il periodo di transizione così lungo è da attribuire al fatto che le nuove disposizioni, contenute nell'edizione 2001 dell'ADR, sono alquanto radicali. Le norme tecniche sono state completamente riformulate e i marginali sono stati eliminati. L'accordo è ora suddiviso in 9 parti: 7 contenenti le prescrizioni comuni relative al trasporto su strada ed a quello su ferrovia, 2 contenenti le specifiche per l'autotrasporto.

Nel mese di giugno parte un nuovo corso di formazione

ADR. I certificati che si possono ottenere sono di due tipi:

- TIPO B per i conducenti che utilizzano veicoli diversi da cisterna ossia in colli o alla rinfusa (Classi escluse 1 e 7);
- TIPO A+B per i conducenti che utilizzano veicoli cisterna o unità di trasporto comprendenti cisterne (Classi escluse 1 e 7) - (per chi dovesse necessitare solo del patentino per cisterne, tipo A, è obbligato anche a seguire il corso del tipo B in quanto è considerato Corso Base obbligatorio per tutti).

E' possibile, inoltre, ottenere il rilascio di un CFP di tipo B e/o A+B con la specializzazione per le Classi 1 e/o 7. ■

<il corso GRATUITO>

L'attenzione al cliente

16 aprile

Il cliente moderno ha profondamente cambiato, dal punto di vista psicologico, i suoi bisogni, il modo di manifestarli e non ultimi gli stessi criteri di base inerenti al come egli giudica la piena soddisfazione del prodotto o servizio acquistato.

Il corso intende approfondire non solo la conoscenza del cliente moderno, ma anche l'aspetto metodologico inerente alla misurazione del grado di soddisfazione raggiunto dal cliente. ■



15% se sei un'azienda con meno di 35 dipendenti o se sei un Giovane Imprenditore

www.assoservizi.piacenza.it

Risparmiare è possibile!

ecco gli sconti sul sito web:

5% se ti iscrivi on-line

10% se iscrivi più di 1 partecipante

<il corso GRATUITO>

Il processo formativo per la comunicazione in lingua estera

17 aprile

L'evoluzione dell'azienda verso l'internazionalizzazione comporta un nuovo e più marcato utilizzo della lingua in senso strategico. Non è più possibile, una volta entrati in un mercato estero, rischiare errori di comunicazione che possano inficiare tutta la precisa visione che cerchiamo di dare dell'azienda attraverso le nostre relazioni pubbliche. La comunicazione verbale (quanto quella non verbale) rischia di essere un boomerang che incontrollato ci colpisce di ritorno.

Per aiutare le aziende nell'ottimizzare la propria attitudine comunicativa in lingua estera, Assoservizi organizza una serie di incontri giornalieri dedicati all'utilizzo dell'inglese e dello spagnolo in specifiche situazioni di colloquio.

Al fine di evidenziare le opportunità che questo percorso formativo può offrire, nel pomeriggio di giovedì 17 aprile, Assoservizi invita le aziende ad un incontro gratuito con i docenti e gli organizzatori del percorso stesso: una opportunità per conoscere una

via verso il miglioramento e la crescita aziendale. ■

<il corso>

Effective negotiating

28 aprile

Nel corso della propria attività lavorativa ci si troverà a dover affrontare processi negoziali con interlocutori di vario genere: clienti, fornitori, colleghi, capi. La negoziazione è una delle tecniche di comunicazione più importanti in quanto consente il raggiungimento degli obiettivi prefissati e quindi il soddisfacimento delle aspettative aziendali e personali. Richiede particolari competenze nella comunicazione e nell'uso del linguaggio per assicurare un livello costante di efficienza.

Il seminario mira a sviluppare le abilità dello studente nelle 3 aree seguenti:

Comunicazione

- Apertura della trattativa;
- Definizione della propria posizione;
- Gestione del conflitto;
- Formulazione di proposte;



17 aprile: corso gratuito:

IL PROCESSO FORMATIVO PER LA COMUNICAZIONE IN LINGUA ESTERA

NOVITA'

Sai l'inglese? Provacelo!

Assoservizi organizza seminari dedicati a chi quotidianamente si confronta con operatori che parlano l'inglese. I seminari sono tenuti interamente in inglese e sviluppano la capacità di relazionarsi in pubblico, al telefono, nella negoziazione, nella gestione del cliente, nella presentazione del prodotto.

- 27 febbraio: Public speaking
- 13,14 marzo: International business presentations
- 28 marzo: Telephone training
- 28 aprile: Effective negotiating
- 28 maggio: Customer care
- 27 giugno: Making presentations

- Elaborazione del compromesso;
- Consolidamento della propria posizione;
- Conclusione.

Cultura e Tattiche

- Consapevolezza degli effetti delle differenze culturali sul processo negoziale;
- Adozione delle tattiche adeguate.

Competenze Linguistiche

- Costruzione del dialogo («sequencing»);
- Porre domande;
- Fare proposte;
- Trattare;
- Definire condizioni. ■

Per informazioni:



Assoservizi Piacenza
Via IV Novembre 132, 29100 Piacenza
Tel. 0523/450411 fax 0523/452680
www.assoservizi.piacenza.it
e-mail: info@assoservizi.piacenza.it



Consorzio For.P.In.
V.le Sant' Ambrogio, 23
Tel. 0523/335825 fax 0523/334923
www.forpin.it
email: fopin@forpin.it