



FORMAZIONE MANAGERIALE PER IMPRENDITORI

Cultura - Rinnovamento - Competitività

MODULO A

Public Speaking

8 NOVEMBRE 2013

L'arte di parlare in pubblico

Principi chiave della comunicazione efficace per raggiungere gli obiettivi

Preparare, costruire, presentare un discorso

Incisività, persuasione per raggiungere obiettivi

Check list per auto-monitorare le proprie presentazioni

Principali elementi di riflessione per comprendere i risultati delle proprie presentazioni

Riflessioni finali sul proprio stile di comunicazione e sui propri punti forti

MODULO B

Strumenti di PM per la gestione della commessa d'appalto

29 NOVEMBRE / 5 DICEMBRE 2013

Gli obiettivi dell'impresa nella gestione della commessa d'appalto

Pianificazione dei costi e controllo operativo

Definizione, identificazione, quantificazione e qualificazione dei rischi

Gestione contrattuale della commessa: scostamenti e azioni correttive, l'equilibrio dell'appalto

Applicazioni di Project Management

MODULO C

Imprese edili: controllo di gestione e rapporti con le banche

24 GENNAIO 2014

Il check-up aziendale per il controllo di gestione

Il controllo organizzativo dell'impresa

Gli aspetti economici e finanziari della commessa

Relazioni tra banche ed imprese di costruzioni

Forme di finanziamento

Confidi ed il ruolo ricoperto nel sistema banca - impresa