



## Un universo di formazione per il tuo business.

Dalle strategie di management al digital marketing, passando per le aree più innovative dell'information technology, i corsi di alta formazione ITER sono la risposta giusta per la tua crescita professionale. Anche inhouse e on demand.

**Scopri il programma completo su [www.iter.it/corsi](http://www.iter.it/corsi).**





**Con un catalogo corsi completamente rinnovato, ITER propone soluzioni mirate per una formazione professionale altamente qualificata rivolta alle aziende, alla Pubblica Amministrazione o a consulenti e liberi professionisti.**

I corsi ITER propongono percorsi formativi con un **taglio estremamente pratico ed operativo**, che permettono di mettere in atto quanto appreso in aula fin da subito. Non solo formazione frontale e teorica, ma vere e proprie sessioni interattive che coinvolgono i partecipanti con casi pratici, esercitazioni e momenti di confronto.

Ogni docente mette a disposizione la propria esperienza sul campo per una formazione più efficace che mai. **Un momento di incontro e confronto** con altri manager e professionisti che, sulla base della nostra esperienza, permette di approfondire tematiche e aspetti che difficilmente si trovano scritti sui manuali.

I formatori sono docenti di comprovata esperienza d'aula e sul campo, che possono mettere a disposizione la propria esperienza e conoscenza nelle diverse aree e offrire spunti anche per approfondimenti successivi.

Le quote di iscrizione prevedono **tariffe ridotte** per adesioni anticipate e **condizioni agevolate per iscrizioni multiple**, ovvero per la partecipazione di più iscritti dalla stessa azienda ad un corso o per chi pianifica più corsi con ITER, scegliendo tra le diverse tematiche a catalogo.

### In house oppure On demand: con i corsi ITER hai tutta la flessibilità che cerchi.

Se il numero dei partecipanti di una stessa azienda lo permette, è possibile richiedere di pianificare il corso presso la sede dell'azienda, al fine di abbattere costi di trasferta e ottimizzare l'organizzazione dei percorsi formativi: in questo caso ci occuperemo di pianificare il corso in house adattando calendario e programma alle esigenze dei partecipanti.

Non solo: siamo disponibili a realizzare percorsi formativi ON DEMAND, sulla base delle esigenze di ciascuna azienda.

### Formula Soddisfatti o rimborsati. Una garanzia in più.

Tutti i nostri corsi prevedono la formula Soddisfatti o rimborsati: in 25 anni siamo lieti di constatare che nessuno ne ha mai usufruito, a riprova della qualità dei percorsi formativi e dei docenti che collaborano con noi.

Al termine dei corsi viene rilasciato un attestato di frequenza, oltre al materiale didattico del corso messo a disposizione dal docente.

### Ti interessa un particolare argomento ma non lo trovi a catalogo?

Segnalaci la tua preferenza e verificheremo la pianificazione dei prossimi mesi.

### Vuoi un corso su misura?

Contattaci e ne parleremo con i nostri docenti:

via email: [iter@iter.it](mailto:iter@iter.it) oppure telefonandoci al n° 02 099 98 91

### **NOVITÀ:**

### Sei un'azienda e vuoi sponsorizzare un corso di formazione e promuovere il tuo brand o la tua soluzione o servizio?

Contattaci per sapere come entrare in contatto con lead qualificati

via email: [iter@iter.it](mailto:iter@iter.it) oppure telefonandoci al n° 02 099 98 91

## **PROSSIMI CORSI**

Il calendario aggiornato, i programmi e le schede dei docenti sul sito: [www.iter.it](http://www.iter.it)

## AREE TEMATICHE

Dal 1989 ITER organizza eventi e corsi di alta formazione professionale. Un punto di riferimento per un mondo in evoluzione. Il nostro catalogo corsi prevede le seguenti categorie.

### Digital Marketing

In un mercato sempre più innovativo e in cambiamento, anche gli strumenti di marketing e comunicazione cambiano. Diventa importante formare nuove competenze nell'ambito del digitale: cambiano i modelli di business, le modalità di acquisizione dei clienti e le logiche dei processi di acquisto in azienda, che nascono sempre dalla ricerca di informazioni in rete. Servono nuove competenze in ambito marketing, che possano sfruttare le opportunità del digitale e prevenire rischi e minacce da esso derivanti. I corsi di questa sezione, sono volti a studiare modelli e best practice, trend di mercato per strutturare un business model da adattare alla propria azienda e realtà.

#### ALCUNI TEMI:

- COME GENERARE CLIENTI TRAMITE INTERNET
- COME CREARE UN PIANO DI WEB MARKETING EFFICACE
- COME CREARE CAMPAGNE DI EMAIL MARKETING EFFICACE
- L'UTILIZZO DEI SOCIAL PER IL BUSINESS
- CONTENT MARKETING E STORYTELLING
- WEB E SOCIAL MEDIA PER IL PHARMA
- STRUMENTI DI MOBILE MARKETING
- GAMIFICATION E GAMES DESIGN
- CROWD-FUNDING REWARD BASED E EQUITY BASED
- IoT – INTRODUZIONE ALL' INTERNET OF THINGS
- SEO: STRATEGIE E VARIABILI
- WORDPRESS: COME REALIZZARE UN SITO WEB
- CORSO BASE DI HTML E CSS

### Business Management

Quest'area comprende tematiche legate alla formazione di manager e professionisti nella gestione del business, con lo scopo di ottimizzare le tecniche di vendita e la gestione degli affari in un mercato globale in continuo cambiamento. I percorsi formativi si possono adattare sia a chi deve avviare una nuova attività, sia a chi vuole migliorare le performance della propria azienda o business unit, con un approccio organico e strutturato.

#### ALCUNI TEMI:

- TECNICHE DI VENDITA
- NEGOZIAZIONE E PERSUASIONE
- COACHING E MOTIVAZIONE
- LEAN E AGILE
- METODOLOGIE DI PROBLEM SOLVING
- PROJECT MANAGEMENT
- CHANGE MANAGEMENT
- MAPPATURA, ANALISI E MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI AZIENDALI
- PRESENTAZIONI EFFICACI
- PARLARE IN PUBBLICO
- WELFARE AZIENDALE E SMART WORKING

## Innovation & Technology

La sezione dedicata all'innovazione nasce dall'esperienza di ITER in eventi sulle tematiche delle nanotecnologie, biotecnologie, stampa 3D e information technology. La sezione comprende quindi corsi altamente specialistici, tenuti da formatori con forte esperienza nella ricerca e sviluppo e in ambito aziendale. I corsi partono da un approfondimento di concetti teorici, all'analisi del mercato e all'approfondimento di applicazioni di business.

### ALCUNI TEMI:

- MATERIALI COMPOSITI
- INTRODUZIONE ALLE NANOTECNOLOGIE
- STAMPA 3D: UNA PANORAMICA DELL'INDUSTRIA
- PROPRIETA' INTELLETTUALE E STAMPA 3D: COME PROTEGGERSI
- MANUTENZIONE, DIAGNOSTICA E PROGNOSTICA
- PROTOTIPAZIONE ELETTRONICA DI BASE E ARDUINO
- IoT – INTRODUZIONE ALL'INTERNET OF THINGS

## Normative

Importante sezione dei corsi ITER è quella dedicata alle Normative che, grazie alla collaborazione con avvocati ed esperti dei differenti settori, affronta nel dettaglio le novità normative legate al mondo dell'innovazione e del digitale. Importanti spunti di riflessione e di approfondimento per poter passare dalla teoria alla pratica: i corsi prevedono infatti momenti di confronto che permettono anche uno scambio di esperienze e una verifica di soluzione di casi reali.

### ALCUNI TEMI:

- REGOLAMENTO EUROPEO SULLA PRIVACY
- IL DESIGN: COME TUTELARLO
- IL NUOVO CAD – CODICE AMMINISTRAZIONE DIGITALE
- IL NUOVO CODICE DEI CONTRATTI PUBBLICI
- INTRODUZIONE ALLE ISPEZIONI DEL GARANTE PRIVACY
- LA PROTEZIONE DEL KNOW HOW AZIENDALE
- FATTURAZIONE ELETTRONICA E CONSERVAZIONE SOSTITUTIVA
- FIRME DIGITALI, ELETTRONICHE E GRAFOMETRICHE
- LA CONSERVAZIONE DELLA PEC
- PROPRIETA' INTELLETTUALE E STAMPA 3D: COME PROTEGGERSI

## TITOLI A CATALOGO

In questa sezione proponiamo un elenco dei corsi del catalogo ITER: se sei interessato ad un tema, segnalacelo in maniera tale da ricevere la pianificazione delle prossime date.

DIGITAL  
MARKETING

DIGITAL MARKETING

### Content Marketing e Storytelling

Sempre più spesso si sente parlare di storytelling e di produzione di contenuti di valore da diffondere in rete per creare fidelizzazione ed engagement nei propri interlocutori. Il Corso Content Marketing e Storytelling, intende sensibilizzare i partecipanti al valore strategico potenziale dei contenuti che trattano in azienda, sia per l'incremento della visibilità in rete, sia per il coinvolgimento dell'utenza.

Obiettivi del corso:

- saper strutturare un Piano di content marketing per i canali digitali e i social media in particolare.
- cogliere le differenze strutturali fra i principali social network per pianificare al meglio la propria strategia di social media marketing.
- conoscere le opportunità e i rischi di una campagna di storytelling.
- conoscere gli aspetti tecnici di implementazione e monitoraggio di una campagna di content marketing/storytelling, al di là degli aspetti creativi.
- saper utilizzare gli strumenti per monitorare l'efficacia dei contenuti in rete e produrre reportistiche mirate sui singoli KPI.

### Strategia di digital marketing per la tua azienda

Il particolare contesto socio-economico in cui viviamo accentua l'importanza di internet per consumatori, aziende e liberi professionisti. Internet è il nuovo mezzo di comunicazione per eccellenza e le opportunità sono infinite, così come i rischi.

Il corso Strategia di digital marketing per la tua azienda offre una visione d'insieme del mercato online e una panoramica delle strategie digital più efficaci, con un focus sui casi di successo e le best practice.

Verranno presentati i principali strumenti del mondo online fornendo un'analisi di base di ogni modello, con l'obiettivo di fornire ai partecipanti le conoscenze necessarie per mettere in atto fin da subito le strategie con il più alto ritorno degli investimenti.

## Webmarketing per le PMI

Il CONTROLLO sull'investimento come presupposto del RITORNO sull'investimento di una strategia di webmarketing per imprese di piccole dimensioni. Su questo concetto chiave si articola questo modulo formativo dedicato a PMI che hanno a disposizione budget limitati e che devono quindi massimizzare le performance delle proprie campagne di digital marketing. La possibilità di controllare le performance delle campagne in tempo reale, consente di monitorare il consumo del budget in proporzione al ritorno ottenuto e di valutare rapidamente tutte le opzioni strategiche. Il rischio altrimenti è che il nostro webmarketing sia inefficace o che produca risultati solo ad altissimi costi.

## Conoscere e usare il web: competenze e autoformazione 2.0

Oggi il web permette di formarsi in maniera professionale attraverso corsi online certificati, tenuti da esperti del settore. A causa della mole di informazioni presente in rete, non sempre è facile reperire contenuti di valore: è necessario cercare, classificare, organizzare e condividere le informazioni per far fronte all'overflow informativo.

Il corso Conoscere e usare il web: competenze e autoformazione 2.0, permette di:

- conoscere le opportunità del web 2.0
- fare ricerca sul web e riconoscere i risultati attendibili
- conoscere i sistemi di archiviazione e condivisione
- monitorare un argomento in rete
- usare la rete per l'auto-formazione

## Facebook Ads: come promuovere sui social

Solo in Italia, ad oggi, vi sono 28 milioni di account social attivi, con una penetrazione nella popolazione del 46%. I dati di sviluppo ed utilizzo dei social media sono in continua crescita e la possibilità di utilizzare questo strumento come canale di comunicazione con i propri clienti sta diventando sempre di più punto focale di una strategia integrata. Il corso offrirà ai partecipanti una visione d'insieme delle possibilità offerte dallo strumento Facebook Ads. Si intende mostrare la diffusione del social Facebook, le definizioni di maggior interesse ed il suo utilizzo per la gestione del canale con i possibili clienti. Verranno poi presentati gli strumenti per la creazione di campagne, per la loro ottimizzazione e per la conseguente creazione di una reportistica utile a valutarne i risultati.

## Twitter per le aziende

Twitter è un social network che fornisce in tempo reale notizie e informazioni diffuse da aziende, personaggi celebri e utenti privati sparsi in tutto il mondo.

Con oltre 250 milioni di profili attivi, questa piattaforma è sicuramente un'ottima opportunità per divulgare in modo continuo informazioni aggiornate sui servizi offerti dalla sua società e, al tempo stesso, ascoltare gli utenti finali ed entrare in relazione diretta con essi, senza limitazione geografica e di accesso.

## Come utilizzare al meglio LinkedIn

LinkedIn è leader assoluto nei social network professionali. La rete di LinkedIn, presente in oltre 200 paesi, ha superato i 360 milioni di utenti nel primo trimestre del 2015. Diffuso in tutti i continenti cresce a una velocità di 1 milione di iscritti a settimana. LinkedIn copre circa 150 comparti economici e oltre 400 "regioni economiche". E' uno strumento fondamentale per fare business, personal branding, ricercare lavoro, advertising professionale. Il corso si propone di offrire ai partecipanti una overview del panorama del mercato digitale Italiano e del primo social network per lo sviluppo di contatti professionali: LinkedIn. Si analizzeranno nel dettaglio tutte le funzionalità offerte dal servizio web, si indicheranno linee guida per creare un profilo efficace, creare la propria rete professionale e interagire con essa; si definiranno le best practice per sfruttare strategicamente le funzionalità (contatto e engagement), e si mostreranno le funzionalità dedicate al settore marketing e vendite.

### LinkedIn 4 Recruiters

Trovare talenti da inserire in azienda è sempre più difficile e LinkedIn può rivelarsi un prezioso alleato: tuttavia, è necessario conoscerne le regole.

LinkedIn 4 Recruiters è un corso innovativo, studiato per permettere di sfruttare al meglio le funzionalità offerte da LinkedIn e le linee guida per la strutturazione di strategie di ricerca del personale.

## Search Engine Optimization (SEO): strategie e variabili

Google è il primo motore di ricerca e il suo potere aumenta nel tempo. Durante il corso si definiranno tutte quelle attività finalizzate ad ottenere la migliore rilevanza, analisi e lettura del sito web da parte dei motori di ricerca attraverso i loro spider, grazie ad un migliore posizionamento. E' fondamentale capire le variabili che offrono i migliori risultati in modo da poter utilizzare strategicamente i Motori di Ricerca e il posizionamento dei contenuti (pagine web, immagini, video, etc.) al fine di generare traffico organico.

Obiettivo del corso Search Engine Optimization (SEO): strategie e variabili è offrire ai partecipanti una panoramica delle strategie da utilizzarsi per l'ottimizzazione dei siti per i motori di ricerca, sia degli elementi on-site, sia degli elementi off-site.

Si prevede di presentare elementi operativi e fare esercitazioni.

## Web Writing in ottica SEO

Oggi più che mai un investimento in formazione nella scrittura per il web appare fondato. Scrivere per il web significa infatti dover adattare il proprio modo di comunicare a due interlocutori differenti:

- i clienti reali o potenziali che online leggono in modo radicalmente differente rispetto a quanto avviene con un libro, una brochure o un testo stampato
- i motori di ricerca senza i quali i nostri bellissimi testi non verrebbero letti da nessuno



Il corso Web Writing in ottica SEO mostra ai partecipanti come adattare il proprio modo di scrivere al mondo web, dove l'attenzione dei lettori è spesso marginale e dove i motori di ricerca impongono una serie di regole senza le quali i nostri testi compariranno raramente ai primi posti nei risultati di ricerca.

Il corso si rivolge in particolare a responsabili marketing, specialisti in CRM, web master, responsabili della comunicazione e più in generale a chi debba scrivere o approvare testi da pubblicare su Internet.

### Search Engine Marketing (SEM): Google Adwords

Ogni giorno, milioni di consumatori e potenziali acquirenti usano le parole chiave in Google per trovare esattamente ciò di cui hanno bisogno. E se potessero trovare anche la sua azienda?

Con il programma AdWords di Google può far conoscere la sua attività in modo semplice e mirato: grazie al sistema basato sulle parole chiave, gli annunci appaiono solo quando gli utenti stanno cercando o guardando informazioni direttamente correlate al prodotto o servizio da lei offerto. Il corso Search Engine Marketing (SEM): Google Adwords permette di conoscere tutti i segreti per strutturare una efficace campagna di marketing con Google Adwords.

Il corso ha l'obiettivo di fornire un'adeguata formazione sulle funzionalità di Adwords: strumenti e funzioni, definizione obiettivi, strutturazione, gestione e ottimizzazione di campagne efficaci

### Google Analytics Avanzato e Google Tag Manager

Google Analytics è ormai diventato uno strumento di utilizzo comune a chiunque si occupa di web marketing. Spesso però le conoscenze sono solo basilari e si ignorano le numerose innovazioni messe a disposizione da Google, dal momento che la piattaforma è in costante evoluzione.

Il corso Google Analytics Avanzato e Google Tag Manager fornisce una panoramica dettagliata delle configurazioni avanzate di Google Analytics e l'utilizzo di Google Tag Manager.

Il corso di Web Analytics si rivolge a tutti coloro che già utilizzano abitualmente Google Analytics e vogliono imparare a conoscerlo meglio, familiarizzare con le nuove funzionalità e apprendere le tecniche avanzate di fine tuning per un sito internet con o senza funzionalità di e-commerce

## Mobile Marketing per Tablet e Smartphone

Secondo le stime di Google, le ricerche tramite i dispositivi mobile supereranno a breve quelle effettuate tramite desktop: il mobile è assolutamente il trend emergente per intercettare clienti con nuove modalità e diventa cruciale integrare nuove strategie di marketing nelle logiche di business tradizionali.

Il corso Mobile Marketing per Tablet e Smartphone è un corso estremamente operativo, che offre una panoramica del mercato e delle strategie da utilizzare per l'implementazione di attività mobile di successo: dalla strutturazione di siti mobile e app, fino alle strategie per pubblicizzarli. In particolare, verrà analizzato l'utilizzo di Google Adwords per realizzare analisi di mercato e campagne di mobile marketing.

## Come comunicare ai media e influencer: #smartPR

La comunicazione ha sempre più una dimensione digitale, con protagonisti, strumenti, dinamiche e tecniche che si integrano con paradigmi consolidati e processi di convergenza tecnologica. Di conseguenza i professionisti che operano nelle Pubbliche Relazioni devono imparare a costruire o rinnovare l'immagine aziendale in un contesto in continua trasformazione, relazionandosi con interlocutori e pubblici diversi, utilizzando strumenti nuovi e comprendendo, gestendo dinamiche ed esigenze inedite.

L'obiettivo del corso Come comunicare ai media e influencer: #smartPR è istruire i PR a gestire al meglio le relazioni con giornalisti, blogger e influencer, conoscendone i diversi linguaggi e esigenze, nonché costruire, rinsaldare e monitorare la reputazione online, attraverso l'utilizzo di piattaforme smart che filtrano, selezionano e aiutano nell'engagement mirato.

Durante il corso si tratteranno i seguenti argomenti: social Network come arena per massimizzare la ripresa delle notizie online e offline. Dallo spam al cloud avanzato di notizie. Come imparare a utilizzare iPress, la piattaforma che consente di gestire notizie e social network, minimizzando i lavori time consuming e a basso valore aggiunto, migliorando le potenzialità di comunicazione e di engagement con gli influencer rilevanti nei settori di proprio interesse.

## WordPress: come realizzare un sito web

WordPress è il CMS più diffuso al mondo. Il successo di WordPress si basa principalmente su due fattori chiave: la semplicità di utilizzo e la possibilità di creare un sito web completo senza alcuna conoscenza di programmazione.

Il corso WordPress: come realizzare un sito web ha l'obiettivo di far comprendere le dinamiche di funzionamento di WordPress, fornire gli strumenti per utilizzarlo efficacemente, ma anche essere in grado di poter interagire con gli sviluppatori quando il progetto è grande e complesso e viene affidato ad un Team esterno.

Il corso fornisce gli strumenti di base per creare un sito WordPress partendo da zero, una panoramica sui migliori strumenti e le best practices

## Corso base di HTML e CSS

Le nuove tecnologie stanno cambiando il mondo. Il Digital non è un settore, un business. È un elemento, come l'energia elettrica, la carta, la ruota. Un elemento che tocca tutte le nostre attività, abilita nuovi processi, nuovi modelli di business, genera innovazione disruptive.

IN THE FUTURE EVERY COMPANY WILL BE A SOFTWARE COMPANY – Marc Andreessen

La competenze di sviluppo software sono indispensabili proprio perchè tutte le aziende stanno diventando delle SW company e HTML e CSS sono alla base dello sviluppo Web.

Il corso ha come obiettivo quello di realizzare contenuti per il web con HTML e CSS. Il corso fornisce una overview sul funzionamento di base del Web e tutti gli strumenti per realizzare pagine e siti in HTML, con immagini, link, tabelle, form di inserimento dati per gli utenti, e molto altro.

Il corso introduce a HTML5 e CSS3, concentrandosi soprattutto sugli impieghi reali e la compatibilità.

## Drive to store

Non è vero che ogni strategia di Digital Marketing debba necessariamente realizzarsi online. È invece possibile, e spesso auspicabile, utilizzare il web per orientare comportamenti di consumo e di acquisto che avvengono offline. È il caso delle strategie drive-to-store, che hanno come obiettivo la visita al punto vendita, il rafforzamento della decisione di acquistare, il consolidamento del processo di selezione di una meta turistica o di un albergo, la scelta di una marca, la visita ad un museo, la scelta del dentista, la fidelizzazione al negozio di fiducia, l'acquisizione di clienti occasionali che, passando in città, hanno improvvisamente bisogno di sapere qual è il gommista aperto più vicino.

Il corso Drive o Store è progettato proprio per fornire ai partecipanti gli strumenti per ottenere comportamenti di consumo e di acquisto ben mirati come: la visita al punto vendita, il rafforzamento della decisione di acquistare, il consolidamento del processo di selezione di una meta turistica o di un albergo, la scelta di una marca, la visita ad un museo, la scelta del dentista, la fidelizzazione al negozio di fiducia, l'acquisizione di clienti occasionali ecc...

## Introduzione all'e-commerce

Seguire un corso di formazione sull'e-commerce è più utile di quanto si creda comunemente. Infatti sia che si rivolga a una clientela business sia che si rivolga ai consumatori finali, ogni sito ha una finalità di vendita, diretta o indiretta. Anche se nella maggior parte dei casi la vendita non si conclude online, è sempre prioritario che il navigatore possa cogliere chiaramente se l'azienda è in grado di fornirgli il prodotto/servizio che gli interessa.

Durante il corso Introduzione all'e-commerce si illustreranno le principali tecniche su come realizzare un sito orientato alla promozione e alla vendita sia in ambito B2C che in ambito B2B, inoltre si approfondirà l'evoluzione avvenuta negli ultimi anni nel mondo di Internet e di ciò che i consumatori si aspettano di trovare in rete, di ottimizzazione dei siti, di tecniche di esposizione dei prodotti online, infine delle possibilità di promuovere il proprio business in rete grazie al web marketing.

## Web e Social Media per il Pharma

Il settore farmaceutico è in continua evoluzione e richiede un costante aggiornamento, tanto nelle competenze quanto nelle capacità di comunicazione.

In uno scenario di forte competitività, la capacità di comunicare ed utilizzare le nuove tecnologie a proprio favore diventa fattore determinante per il successo aziendale.

Si intende offrire ai partecipanti le competenze e gli strumenti per promuovere le conoscenze circa lo sviluppo del Web e dei social media; analizzare e focalizzare le strategie di marketing applicate al Web; approfondire le tecniche di Search Engine Optimization; svolgere attività di misurazione di SEO; individuare le opportunità di web marketing offerte dai social media; progettare e realizzare la web & social media presence tenendo conto del quadro normativo e dei meccanismi promozionali e di rimborso del settore farmaceutico.

## IoT – Introduzione all’Internet of Things

Il mercato dell’Internet of Things è stimato globalmente in 14.000 miliardi di dollari nei prossimi 10 anni e rapidamente coinvolgerà tutti gli aspetti della nostra vita, dalla logistica avanzata al traffico veicolare autonomo, dalle smart city fino ad arrivare alla completa interazione uomo-macchina mediata dal web sui dispositivi mobili per soluzioni personal automation pervasive.

L’obiettivo del corso IoT – Introduzione all’Internet of Things è far conoscere ai partecipanti questo nuovo paradigma che sta portando una vera rivoluzione nel mondo di internet e dell’elettronica.

Il corso affronterà i temi legati alle nuove tecnologie emergenti che potranno interagire a tutti i livelli con gli esseri umani in modo sempre più naturale. Inoltre si illustreranno i principali casi di successo commerciale e le ricadute tecnologiche.

## Tecniche di vendita

Le obiezioni dei clienti sono sempre opportunità. Un cliente che non fa obiezioni è disinteressato, uno che ne fa, invece, sta già valutando se comprare oppure no.

I corsi di vendita e di comunicazione rivolta al cliente sono molto utili, soprattutto se forniscono strumenti e approcci innovativi. La questione è annosa: venditori si nasce o si diventa? Dal nostro punto di vista un buon commerciale è una combinazione delle due cose ed il giusto corso è in grado di potenziare tanto il talento ancora inespresso, quanto il professionista esperto, dando una nuova definizione al modo di approcciarsi al cliente.

Il corso Tecniche di vendita è estremamente pratico: ogni argomento trattato verrà supportato da esempi ed esercitazioni calati nella pratica quotidiana. Mira a fornire modelli di comunicazione specifici per proporre efficacemente un prodotto o servizio ai clienti. Aiuta a comprendere in che modo ogni persona pensa, immagazzina le informazioni e le rielabora e come questo meccanismo supporti il processo decisionale d'acquisto. Stimola ad usare ed apprendere tecniche diversificate per superare qualsiasi obiezione del cliente. Indica strumenti per individuare quali sono le leve di interesse del cliente. Ed infine stimola e direziona la capacità del commerciale ad adattarsi all'interlocutore.

## Negoziazione e persuasione

Esistono in circolazione svariati corsi, libri e risorse multimediali che si occupano di tecniche di vendita. Poche di esse però si interfacciano anche con gli aspetti più specifici ed efficaci della negoziazione e della persuasione.

Esistono svariate tecniche infatti che esplorano quali siano le leve che motivano le persone ad agire, ad ascoltare, ad acquistare e molti modi, quindi, per utilizzare queste leve al fine di attrarre l'interesse ed aumentare le possibilità di concludere un accordo.

La fase della trattativa è il cuore di una contrattazione e spesso viene affidata all'inclinazione e alla personale capacità di favella, mentre con poche e mirate tecniche può diventare un veloce e funzionale strumento alla portata di tutti.

Obiettivo di questo corso è fornire gli strumenti necessari per poter essere efficaci negoziatori, per concludere trattative, vendite e accordi in modo positivo. Per interessare, catturare l'attenzione e creare coinvolgimento negli altri.

## Elementi di coaching

Il Coaching è uno strumento portatore di cambiamenti e riflessioni, di obiettivi e di miglioramento, ed è sempre più diffuso ed affermato nelle Aziende. I suoi campi di applicazione sono molteplici e spaziano a tutti i livelli funzionali. Alcuni dei principali ambiti di intervento sono: chiarire mission e vision dell'Azienda ed imparare ad implementarle nella vita aziendale, porsi obiettivi sfidanti e pianificare la strada per

raggiungerli, creare coinvolgimento, passione e ingaggio, generare e mantenere coesi i team di lavoro. Risvegliare la motivazione e direzionare gli sforzi verso i risultati.

Il corso Elementi di Coaching si rivolge in particolare a manager e top manager, coordinatori, responsabili, team leader, capi area, responsabili di reti vendita ed in generale a tutte le figure aziendali che hanno responsabilità di gestire progetti e/o gruppi di lavoro.

## Espressioni, micro-espressioni e non-verbale

Il lavoro delle scienze comportamentali degli ultimi trent'anni ha portato grandi rivoluzioni nella capacità di decodificare la comunicazione non verbale e para verbale, la cui importanza nell'interpretazione del messaggio è ormai indiscussa. Oggi, tramite un corretto allenamento, possiamo essere in grado di comprendere il vero messaggio dell'interlocutore e se ci sta mentendo oppure no.

Il corso Espressioni, micro-espressioni e non-verbale ha come obiettivo quello di sviluppare maggiori e nuove capacità di osservazione dell'aspetto non verbale di una comunicazione.

Il corso si rivolge in particolare a: venditori, commerciali, consulenti, coordinatori, selezionatori, e a chi si occupa di assistenza clienti, pubbliche relazioni e risorse umane. È adatto più in generale a tutti coloro che svolgono un lavoro di relazione, di vendita o hanno funzioni coordinative.

## Lean e Agile

Agile è un approccio innovativo al Project Management che consente alle aziende e ai team di raggiungere risultati in modo veloce ed efficace. Lean, il "genitore" di Agile, nasce negli anni '50 in Giappone nella fabbrica Toyota e da lì si perfeziona, si amplia e si diversifica fino a creare Agile, ad oggi metodologia molto usata nel mondo IT.

I principi fondanti che li rendono efficaci sono: l'eliminazione degli sprechi (di tempo, di risorse, di denaro...), la capacità di miglioramento attraverso cicli di apprendimento e feedback continui, l'adattabilità e la possibilità di produrre risultati immediatamente visibili al cliente attraverso cicli di lavoro incrementali.

Il corso Lean e Agile è volto a fornire una panoramica generale sul mondo Lean e Agile: da dove arrivano, perché funzionano e si stanno diffondendo in Italia, quali sono i principi e le tecniche chiave, e come si può scalare la propria azienda ad Agile attraverso un metodo strutturato e progetti pilota.

## Crowd-Funding Reward Based e Equity Based

Il crowdfunding (dall'inglese crowd=folla e funding=finanziamento) è un processo collaborativo di un gruppo di persone che utilizza il proprio denaro in comune per sostenere gli sforzi di persone ed organizzazioni. È un finanziamento dal basso che mobilita persone e risorse. Il crowdfunding si può riferire a processi di qualsiasi genere e il web è solitamente la piattaforma che permette l'incontro e la collaborazione dei soggetti coinvolti in un determinato progetto.

Il mercato del crowdfunding ha “raccolto” 16,2 miliardi di dollari nel 2014, confermandosi come un mercato in pieno boom. L'Italia è stata il primo Paese ad avere una normativa sul tema, che conferisce un vantaggio competitivo interessante per chi svilupperà competenze e servizi in questo settore.

Il corso è volto a far apprendere le più efficaci tecniche di crowdfunding finalizzato alla vendita di un nuovo prodotto/servizio o al finanziamento di una startup innovativa.

## Customer Care e Assistenza Clienti

I clienti sono il cardine di qualsiasi attività e la loro cura richiede molto tempo, impegno, pazienza e abilità perché i tipi di clienti sono molti ed ognuno ha la sua preparazione, le sue richieste e il suo modo di relazionarsi. Riuscire a gestire le richieste, le problematiche ed i conflitti che possono emergere non sempre è un compito facile, ma è fondamentale per il mantenimento della qualità, del livello aziendale e del parco clienti.

Il corso Customer Care e Assistenza Clienti permette di apprendere le tecniche per aumentare la fidelizzazione e massimizzare i ritorni della propria attività.

## Change Management: gestire tempo, stress e obiettivi nella Vita e nel Lavoro

Molte volte nel corso della nostra vita ci sentiamo insoddisfatti o non realizzati. Questo perché la vita di ognuno di noi è come un navigatore: se non ne prendiamo il controllo e non impostiamo una chiara destinazione, i rischi sono quelli di non raggiungere i nostri obiettivi, di arrivare in un posto che non desideravamo, o peggio di vagare a vuoto, lasciando così trionfare gli stati d'animo negativi su quelli positivi.

Durante il corso Change Management: gestire tempo, stress e obiettivi nella Vita e nel Lavoro, verrà mostrato come prendere il controllo del proprio percorso personale e professionale, per realizzare ciò che desideriamo e meritiamo, un passo alla volta ma in modo costante e concreto.

## Strategie di Lead Generation

La Lead Generation è una strategia di marketing per acquisire contatti qualificati, interazioni e riferimenti di potenziali clienti da contattare successivamente per raggiungere l'obiettivo di business. Oggi la maggior parte dei percorsi di Lead Generation delle aziende passa per il web, ma non sempre viene raggiunto l'obiettivo. Spesso si fallisce perché manca una conoscenza tecnica degli strumenti per implementare campagne di Lead Generation.

Nel corso Strategie di Lead Generation verranno analizzati gli strumenti di Lead Generation web oriented, i quali - se ben utilizzati - sono in grado di orientare i comportamenti degli utenti ben oltre il web, andando ad incidere profondamente sulle abitudini di consumo dei potenziali clienti.

Obiettivo del corso è imparare ad utilizzare le principali tecniche di Lead Generation in ambito digitale, conoscere gli strumenti per monitorare l'efficacia di una campagna di web marketing, calcolare il ROI di una campagna di Lead Generation, finalizzare a precisi obiettivi di business la presenza in rete ed elaborare reportistiche sulle attività effettuate.

## Leadership e Obiettivi

Le doti di un Leader sono molte, si dice che alcune siano innate ed altre apprese. Di certo ogni ambiente lavorativo ed ogni obiettivo da raggiungere ha bisogno di un buon Leader che conduca, faciliti ed aiuti il suo Team.

In queste situazioni è utile saper focalizzare i propri punti di forza, saper motivare gli altri e avere strumenti efficaci per porsi obiettivi performanti: il corso Leadership e Obiettivi è volto ad acquisire queste tecniche per far emergere le capacità di leadership, imparare a guidare se stesso e gli altri.

## Introduzione alla Programmazione Neuro-Linguistica (PNL)

La Programmazione Neuro-Linguistica (PNL) è uno straordinario strumento di cambiamento.

Agisce sulle relazioni, sull'efficacia della comunicazione, sulla motivazione e sulle convinzioni personali. Aiuta a raggiungere risultati di successo e a migliorare i rapporti interpersonali. Per questo si sta via via sempre più affermando in Italia quale strumento di efficacia personale ed aziendale.

Il corso Introduzione alla Programmazione neuro-linguistica (PNL) permette di conoscere i segreti della PNL ed iniziare ad applicarla nel proprio contesto professionale.

## Mappatura, analisi e miglioramento dei processi aziendali: come ottimizzare l'efficacia di un'organizzazione

L'organizzazione innovativa, sia essa una PMI o una multinazionale, deve per poter sopravvivere in un mondo in continuo cambiamento, essere ripensata in maniera flessibile con strumenti che permettano di misurare e monitorare le performance aziendali. L'analisi dei processi aziendali e il loro miglioramento diventa quindi un'attività fondamentale e propedeutica a tutte le attività di mappatura e ottimizzazione dei processi, quali ad esempio: Sistemi di qualità, procedure di sicurezza e gestione della privacy, gestione documentale e smaterializzazione.

Il corso si pone come obiettivo di definire le linee guida per analizzare i processi aziendali e attivare con successo progetti di Business Process Management (BPM) o di Process Re-engineering, fornendo strumenti operativi e metodologie utilizzabili fin dal giorno successivo al corso. Dalle metodologie di disegno dei processi, all'individuazione dei colli di bottiglia, dai processi AS IS a quelli TO BE.

## Ridurre le spese aziendali gestendo i fornitori e l'analisi dei costi

Qualunque sia il suo ambito di business, oggi più che mai è fondamentale capire come ottimizzare i costi di gestione e monitorare le spese legate ai fornitori. La chiave per il successo è impostare nella propria azienda un corretto e proficuo rapporto con i propri Fornitori Strategici, implementando strumenti che permettano di analizzare in profondità i concetti di valore, costo e prezzo.

Il corso Ridurre le spese aziendali gestendo i fornitori e l'analisi dei costi si rivolge a tutti coloro che desiderano instaurare un rapporto evoluto con i propri fornitori, rendendo fluidi i processi di approvvigionamento: Imprenditori e Manager dediti alla spending review, Responsabili Acquisti PMI, Buyers ed addetti alla funzione acquisti, approvvigionamenti e logistica.



## Introduzione alla logistica e alla gestione delle spedizioni

La gestione dei magazzini e delle spedizioni è tra i fattori fondamentali per il successo delle aziende che operano nel settore del commercio estero e delle transazioni/spedizioni internazionali.

Obiettivo del corso Introduzione alla logistica e alla gestione delle spedizioni è fornire metodologie e tecniche per la comprensione e risoluzione delle problematiche relative alla gestione dei magazzini, alle spedizioni delle scorte di magazzino e all'import/export. Infine si discuterà delle problematiche e risoluzioni legate ai metodi di importazione/esportazione utilizzate nelle aziende partecipanti.

## Marketing del Business Aziendale (Parte I e II)

Durante il corso verrà illustrato tutto il percorso tecnico – commerciale che partendo da una specifica esigenza/richiesta di un cliente porta alla realizzazione di un prodotto e di tutte le attività ad esso associate (pricing, congruità economiche, contratto, customer support, logistica, post vendita, etc.).

Inoltre, verranno presentate le principali strategie di micro e macroeconomia che un'azienda deve prevedere per il suo collocamento nel mercato nel medio e lungo periodo.

Scopo del corso è finalizzato alla presentazione delle principali strategie di marketing e di business utili alle aziende (piccole e grandi) a inserirsi con successo nei propri mercati obiettivo. Verranno presentati i principali strumenti tipicamente utilizzati nel settore commerciale (marketing mix, B2B, etc.).

Il corso è principalmente dedicato agli specialisti del settore commerciale, ma anche a tutti quei tecnici che hanno bisogno di acquisire le basi nel settore delle vendite e del commerciale in genere.

## Introduzione alle ispezioni del Garante Privacy. Come prepararsi, fare gli audit interni e prevenire le sanzioni alla luce del regolamento europeo in materia di protezione dei dati personali

*" Nel labirinto non ci si perde. Nel labirinto ci si trova."* H. Kern

Negli ultimi anni le attività di ispezioni del Garante Privacy sono in crescita: solo nel 2015 il Garante Privacy ha contestato ben 1.700 violazioni amministrative e riscosso circa 3 milioni 500 mila euro. Il nuovo regolamento europeo in materia di privacy prevede un inasprimento delle sanzioni amministrative a carico di imprese e pubbliche amministrazioni: nel caso di violazioni dei principi e disposizioni del regolamento, le sanzioni, in casi particolari, possono infatti arrivare fino a 10/20 milioni di euro o per le imprese fino al 2%-4% del fatturato mondiale totale annuo dell'esercizio precedente, se superiore.

Il nuovo Regolamento europeo sulla protezione dei dati, introduce il principio di Accountability secondo il quale il Titolare al Trattamento dei dati deve dimostrare di aver adottato i modelli organizzativi e le misure di sicurezza fisiche e logiche per proteggere i dati. L'azienda deve quindi pianificare opportune verifiche ispettive interne la cui supervisione deve essere svolta da personale adeguatamente formato.

L'incontro ha l'obiettivo di illustrare alle imprese, consulenti, addetti come si svolgono le ispezioni del Garante e come esaminare e risolvere le principali criticità con opportune tecniche di audit.

## Welfare Aziendale & Smart Working

In tempi di crisi economica, il concetto di welfare aziendale si affaccia di nuovo, prepotentemente, alla finestra delle imprese moderne che hanno capito la necessità di soddisfare le esigenze dei propri dipendenti, di aiutarli a vivere meglio la quotidianità, alleggerendo alcune incombenze e incentivandoli a coltivare interessi, sopperendo così alle lacune del welfare pubblico.

Una nuova rivoluzione culturale impone all'impresa un approccio differente all'organizzazione delle risorse umane, volto a migliorare la qualità della vita, ottenendone così benefici in termini di motivazione, coinvolgimento, partecipazione al destino dell'azienda stessa.

## I materiali compositi

Il corso I Materiali compositi illustra le principali tecnologie di fabbricazione (RTM, Filament Winding, sacco a vuoto, etc.) e di caratterizzazione (morfologica e funzionale) mediante test e microscopia ottica ed elettronica.

Particolare attenzione verrà dedicata alla simulazione numerica del comportamento dei compositi e dei loro processi di fabbricazione, attraverso programmi applicativi dedicati. S'individuano i principali settori interessati al mondo dei materiali compositi polimerici e non, nonché la possibilità di sviluppare tecnologie trasversali innovative attraverso l'uso di settori ad alto livello tecnologico quali le nanotecnologie (ex. compositi polimerici nanostrutturati con proprietà di multifunzionalità).

Verranno presentati i principali aspetti di safety ed ecocompatibilità.

Infine, si analizzerà il settore delle nanotecnologie dal punto di vista economico – commerciale andando a identificare gli aspetti di marketing e di business a livello internazionale nel medio e lungo periodo

## Stampa 3D: una panoramica dell'industria

Il corso tratterà una panoramica allargata delle principali tecnologie, materiali, e applicazioni della stampa 3D, nota anche come manifattura additiva a livello industriale. Il corso poi verterà sugli altri elementi che compongono il ciclo creativo, offrendo quindi una panoramica dei principali software di modellazione 3D e dei sistemi di scansione 3D. L'elemento centrale sarà l'analisi dell'industria in generale e delle principali tipologie di aziende che la compongono a livello mondiale e italiano: produttori di stampanti 3D industriali, produttori di stampanti 3D personali, distributori e produttori di consumabili, editori di software, produttori di scanner 3D, 3D printing e 3D scanning service provider, fablab, makerspace, siti e comunità online legati alla stampa 3D.

Andremo poi a vedere le principali applicazioni industriali e non della stampa 3D, del presente e del futuro prossimo, con uno sguardo alle nuove possibilità offerte da questi strumenti produttivi, a livello industriale, personale e anche biomedicale.

Verranno inoltre illustrati diversi modelli di business e case history di successo per start-up e aziende consolidate che hanno introdotto la manifattura additiva nella loro filiera produttiva.

Il corso offrirà una visione concreta di quella che è l'industria della stampa 3D oggi e di quelle che sono le prospettive a medio e lungo termine per singoli individui, professionisti, piccole e medie aziende, università e istituzioni.

## Proprietà intellettuale e stampa 3D: come proteggersi

E' ormai indubbio che le Stampanti 3D offrano grandi opportunità e potenzialità creative ed economiche e possono essere nella disponibilità di un amplissimo raggio di persone. Quando si crea o si utilizza la Stampa 3D, quando si usa uno scanner 3D, quando si crea un modello digitale e si stampa un oggetto, è tuttavia necessario porre attenzione ad alcune problematiche che possono sorgere in relazione alla tutela della proprietà intellettuale e del diritto d'autore.

Il corso avvicinerà i Partecipanti a questioni legali attinenti il rapporto tra Stampa 3D e normativa del diritto d'autore, della proprietà intellettuale e della concorrenza leale. Verranno forniti alcuni concetti di base in materia, quali: il diritto di esclusiva; i beni tutelati come il brevetto, il marchio, l'opera di design, il modello di utilità, e l'opera creativa; il diritto morale e il diritto patrimoniale; la contraffazione; la concorrenza sleale; le sanzioni civili e penali; le misure di sicurezza.

## Prototipazione elettronica di base e Arduino

Il movimento dei maker, le stampanti 3D e Arduino hanno portato nuovo interesse per l'hobbistica elettronica. Sempre più nuovi appassionati, curiosi, inventori e innovatori si avvicinano a nuove e potenti tecnologie per creare prototipi e circuiti complessi. Le potenzialità offerte dai nuovi strumenti sono innumerevoli e a volte strabilianti. Chiunque può programmare una scheda Arduino usando un semplice cavo USB e costruire droni, robot e stampanti 3D. Per poter essere indipendenti servono un po' di esperienza e alcune conoscenze di base che non sempre sono facilmente reperibili in Rete. Con la piattaforma Arduino è semplice realizzare semplici circuiti e addentrarsi nel campo del physical computing. Le interazioni con gli oggetti possono diventare molto complesse e sono necessari svariati sensori per poterle gestire. Il workshop introdurrà sensori e attuatori per Arduino, spiegandone il principio di funzionamento, anche con esempi pratici.

Il corso Prototipazione elettronica di base e Arduino è dedicato a chi si vuole avvicinare a questo affascinante e complesso mondo per arrivare a realizzare prototipi completi. Il workshop fornirà le basi per procedere con sicurezza: dalle basi teoriche ai componenti elettronici, imparando a costruire prototipi con breadboard e saldatore. Si utilizzerà anche la piattaforma di prototipazione Arduino e si svolgeranno attività pratiche.

## Il design: come tutelarlo

La protezione del design è un tema complesso e passa attraverso forme alternative di tutela, che occorre scegliere con oculatezza.

I settori fashion, food e arredamento hanno delle particolarità che saranno messe in luce e che aiuteranno a migliorare gli obiettivi dell'impresa e del designer.

La contraffazione su Internet è un problema crescente per designer e imprese.

Conviene registrare o no? Come difendersi?

Il corso mira a fornire ai Partecipanti la conoscenza necessaria e basilica per poter comprendere con quali mezzi è possibile tutelare il design, anche per quanto riguarda la contraffazione via web.

Spiega inoltre quali sono le particolarità dei principali settori quali la moda, il cibo ed il packaging e l'arredamento.

## La protezione del know how aziendale

Come difendersi dalla sottrazione di informazioni aziendali riservate da parte di dipendenti infedeli o superficiali o da parte di fornitori, partner e concorrenti scorretti. Confronto diretto con l'esperto professionale e l'esperto legale.

Il corso affronta il tema della gestione delle informazioni riservate sia dal punto di vista LEGALE, sia dal punto di vista della SICUREZZA.

Per quanto riguarda la SICUREZZA, il corso parte dalla definizione delle policy interne per la classificazione delle informazioni, al fine di definire quali sono in azienda le informazioni che devono essere considerate riservate.

Si passa successivamente alla mappatura di tali informazioni, alla loro collocazione sia fisica, sia logica, comprendendo outsourcer, fornitori, partner, personale interno ed esterno.

Si procederà poi con una analisi del rischio ed alla individuazione delle misure di sicurezza fisica, logica ed organizzativa. Inoltre verranno analizzate le regole di comportamento a tutela delle informazioni riservate, la formazione del personale ed i controlli che periodicamente dovranno essere messi in atto per verificare quanto siano rispettate le regole definite. Il tutto con un LINGUAGGIO NON TECNICO e quindi adatto ai non addetti ai lavori.

Per quanto attiene gli aspetti LEGALI verranno forniti utili dettagli in ordine a quali sono le informazioni che trovano specifica tutela da parte della legge. In particolare, quali sono i requisiti e le condizioni richieste dalla normativa perché una informazione possa assumere il rango di informazione riservata tutelabile.

Inoltre, verrà esaminato come imprenditori e professionisti possono tutelare il proprio know how attraverso alcuni strumenti giuridici, che sono volti sia a prevenire ingiuste sottrazioni delle informazioni sia a punire la sottrazione una volta che è purtroppo avvenuta. Senza dimenticare, da un punto di vista concreto, qual è il know how che trova effettiva tutela da parte dei tribunali.

## Introduzione alle nanotecnologie

Tra le tecnologie emergenti, le nanotecnologie occupano senza dubbio un posto in primo piano, grazie alla loro capacità di caratterizzare la materia a livello atomico e molecolare, determinando importanti ricadute su innumerevoli settori produttivi.

Il corso Introduzione alle nanotecnologie illustrerà i metodi di sintesi, caratterizzazione, funzionalizzazione e integrazione di nanomateriali e nanostrutture. Una parte del corso verrà dedicata alla descrizione delle micro e macro applicazioni delle nanotecnologie (meccanica, elettronica, propulsione, biomedicale, etc.). Verranno affrontati brevemente anche gli aspetti di safety ed eco – ambientali legati all'uso sempre intensivo di materiali e sistemi nanotec. Infine, si analizzerà il settore delle nanotecnologie dal punto di vista economico – commerciale andando a identificare gli aspetti di marketing e di business a livello internazionale nel medio e lungo periodo.

## Manutenzione, diagnostica e prognostica

Questo corso è finalizzato fornire un quadro generale delle problematiche della manutenzione nei suoi molteplici aspetti di tipo organizzativo, metodologico, normativo, modellistico, fino ad arrivare a parlare di tecniche avanzate di manutenzione e della problematiche di assessment.

Saranno trattati gli aspetti relativi al guasto e alle sue cause, alla modellizzazione dei sistemi, all'ingegneria della manutenzione, al costo e al costo in relazione alla tipologia di manutenzione, i criteri di scelta della manutenzione, all'organizzazione

Saranno introdotti i concetti affidabilistici alla base delle definizioni degli indici di manutenzione e gli indici stessi, gli aspetti normativi e le politiche di manutenzione (i.e., global service), la TPM (Total Productive Maintenance), i meccanismi di degrado e le metodologie di analisi, l'health monitoring e la manutenzione predittiva.

## IoT – Introduzione all'Internet of Things

Il mercato dell'Internet of Things è stimato globalmente in 14.000 miliardi di dollari nei prossimi 10 anni e rapidamente coinvolgerà tutti gli aspetti della nostra vita, dalla logistica avanzata al traffico veicolare autonomo, dalle smart city fino ad arrivare alla completa interazione uomo-macchina mediata dal web sui dispositivi mobili per soluzioni personal automation pervasive.

L'obiettivo del corso IoT – Introduzione all'Internet of Things è far conoscere ai partecipanti questo nuovo paradigma che sta portando una vera rivoluzione nel mondo di internet e dell'elettronica.

Il corso affronterà i temi legati alle nuove tecnologie emergenti che potranno interagire a tutti i livelli con gli esseri umani in modo sempre più naturale. Inoltre si illustreranno i principali casi di successo commerciale e le ricadute tecnologiche.

## NORMATIVE

## NORMATIVE

## La dematerializzazione completa nella PA: regole tecniche e flussi di conservazione

La dematerializzazione completa rappresenta un cambiamento radicale per i processi documentali di una PA. La scadenza del 12/12/2016 è quindi un'ottima opportunità per rivedere i processi documentali nell'ottica di una loro digitalizzazione a norma con tutti i vantaggi competitivi e di processo che ne conseguono.

Il corso si pone come obiettivo quello di fornire ai dirigenti, ai funzionari ed in generale a tutti agli incaricati nelle PA le indicazioni normative e di processo per affrontare il nuovo scenario della dematerializzazione completa.

## Il Nuovo Regolamento Europeo Privacy UE

Il nuovo Regolamento europeo sulla protezione dei dati (regolamento 2016/679), introduce un'unica legislazione in tutte e 28 le nazioni dell'UE. In Italia prenderà il posto dell'attuale Codice Privacy (Dlgs 196/2003).

Le aziende dovranno adeguarsi alle nuove disposizioni, non solo per evitare pesanti sanzioni, ma anche per essere più competitive in un mercato unico digitale.

Obiettivo del corso è illustrare le principali novità che devono essere rispettate anche da aziende che hanno sede al di fuori dell'Unione Europea in materia di trattamento dei dati personali e sicurezza delle informazioni: diritto all'oblio, portabilità dei dati, notifiche di violazioni, privacy-by-design.

Verranno analizzati i nuovi concetti e delineata la figura del Responsabile della Protezione dei dati, il Data Protection Officer. Non da ultimo un vademecum per pianificare, all'interno dell'organizzazione o della PA, un percorso di adeguamento al nuovo assetto normativo.

## Il nuovo codice dei contratti pubblici: cosa cambia nel mercato delle gare d'appalto

Il 18 aprile 2016, in recepimento delle Direttive comunitarie nn. 23-24-25/2014/UE, è stato approvato il nuovo Codice dei contratti pubblici che abroga, sostituendolo, l'attuale d.lgs. n.163/2006. Il nuovo Codice innova profondamente tutta la disciplina degli appalti e delle concessioni. L'obiettivo del nuovo seminario ITER Il nuovo codice dei contratti pubblici: cosa cambia nel mercato delle gare d'appalto è fornire alle Stazioni Appaltanti e agli operatori economici una prima, sistematica illustrazione della struttura, dei contenuti e delle principali novità del nuovo Codice su: sistemi d'acquisto centralizzati, strumenti elettronici, procedure innovative, contratti sotto-soglia, requisiti di partecipazione, soccorso istruttorio, elementi premianti dell'offerta, albo commissioni giudicatrici.

Il seminario si rivolge a: Economisti e Provveditori, Amministratori locali, Dirigenti Municipalizzate, Direzioni e Uffici Acquisti, Direzioni e Uffici Gare e Contratti, Responsabili e addetti Uffici Gare, Responsabili commerciali e Forza Vendita

## Conservare la PEC: certezza o dubbio? La digitalizzazione dei processi e la conservazione a norma. Problematiche e criticità nella conservazione della Posta Elettronica Certificata.

Il corso Conservare la PEC: certezza o dubbio?, fornisce informazioni e conoscenze relative alla conservazione sostitutiva a norma dei documenti analogici e della conservazione digitale. In particolare verranno affrontate le problematiche relative alla corretta conservazione della PEC, onde evitare di perdere il valore di proponibilità a terzi dei documenti.

## Il design: come tutelarlo

La protezione del design è un tema complesso e passa attraverso forme alternative di tutela, che occorre scegliere con ocularità.

I settori fashion, food e arredamento hanno delle particolarità che saranno messe in luce e che aiuteranno a migliorare gli obiettivi dell'impresa e del designer.

La contraffazione su Internet è un problema crescente per designer e imprese.

Conviene registrare o no? Come difendersi?

Il corso mira a fornire ai Partecipanti la conoscenza necessaria e basilica per poter comprendere con quali mezzi è possibile tutelare il design, anche per quanto riguarda la contraffazione via web.

Spiega inoltre quali sono le particolarità dei principali settori quali la moda, il cibo ed il packaging e l'arredamento.

## La protezione del know how aziendale

Come difendersi dalla sottrazione di informazioni aziendali riservate da parte di dipendenti infedeli o superficiali o da parte di fornitori, partner e concorrenti scorretti. Confronto diretto con l'esperto professionale e l'esperto legale.

Il corso affronta il tema della gestione delle informazioni riservate sia dal punto di vista LEGALE, sia dal punto di vista della SICUREZZA.

Per quanto riguarda la SICUREZZA, il corso parte dalla definizione delle policy interne per la classificazione delle informazioni, al fine di definire quali sono in azienda le informazioni che devono essere considerate riservate.

Si passa successivamente alla mappatura di tali informazioni, alla loro collocazione sia fisica, sia logica, comprendendo outsourcer, fornitori, partner, personale interno ed esterno.

Si procederà poi con una analisi del rischio ed alla individuazione delle misure di sicurezza fisica, logica ed organizzativa. Inoltre verranno analizzate le regole di comportamento a tutela delle informazioni riservate, la formazione del personale ed i controlli che periodicamente dovranno essere messi in atto per verificare quanto siano rispettate le regole definite. Il tutto con un LINGUAGGIO NON TECNICO e quindi adatto ai non addetti ai lavori.

Per quanto attiene gli aspetti LEGALI verranno forniti utili dettagli in ordine a quali sono le informazioni che trovano specifica tutela da parte della legge. In particolare, quali sono i requisiti e le condizioni richieste dalla normativa perché una informazione possa assumere il rango di informazione riservata tutelabile.

Inoltre, verrà esaminato come imprenditori e professionisti possono tutelare il proprio know how attraverso alcuni strumenti giuridici, che sono volti sia a prevenire ingiuste



sottrazioni delle informazioni sia a punire la sottrazione una volta che è purtroppo avvenuta. Senza dimenticare, da un punto di vista concreto, qual è il know how che trova effettiva tutela da parte dei tribunali.

## Introduzione alle ispezioni del Garante Privacy. Come prepararsi, fare gli audit interni e prevenire le sanzioni alla luce del regolamento europeo in materia di protezione dei dati personali

*“ Nel labirinto non ci si perde. Nel labirinto ci si trova.”* H. Kern

Negli ultimi anni le attività di ispezioni del Garante Privacy sono in crescita: solo nel 2015 il Garante Privacy ha contestato ben 1.700 violazioni amministrative e riscosso circa 3 milioni 500 mila euro.

Il nuovo regolamento europeo in materia di privacy prevede un inasprimento delle sanzioni amministrative a carico di imprese e pubbliche amministrazioni: nel caso di violazioni dei principi e disposizioni del regolamento, le sanzioni, in casi particolari, possono infatti arrivare fino a 10/20 milioni di euro o per le imprese fino al 2%-4% del fatturato mondiale totale annuo dell'esercizio precedente, se superiore.

Il nuovo Regolamento europeo sulla protezione dei dati, introduce il principio di Accountability secondo il quale il Titolare al Trattamento dei dati deve dimostrare di aver adottato i modelli organizzativi e le misure di sicurezza fisiche e logiche per proteggere i dati. L'azienda deve quindi pianificare opportune verifiche ispettive interne la cui supervisione deve essere svolta da personale adeguatamente formato.

L'incontro ha l'obiettivo di illustrare alle imprese, consulenti, addetti come si svolgono le ispezioni del Garante e come esaminare e risolvere le principali criticità con opportune tecniche di audit.

## Proprietà intellettuale e stampa 3D: come proteggersi

E' ormai indubbio che le Stampanti 3D offrano grandi opportunità e potenzialità creative ed economiche e possono essere nella disponibilità di un amplissimo raggio di persone. Quando si crea o si utilizza la Stampa 3D, quando si usa uno scanner 3D, quando si crea un modello digitale e si stampa un oggetto, è tuttavia necessario porre attenzione ad alcune problematiche che possono sorgere in relazione alla tutela della proprietà intellettuale e del diritto d'autore.

Il corso avvicinerà i Partecipanti a questioni legali attinenti il rapporto tra Stampa 3D e normativa del diritto d'autore, della proprietà intellettuale e della concorrenza leale. Verranno forniti alcuni concetti di base in materia, quali: il diritto di esclusiva; i beni tutelati come il brevetto, il marchio, l'opera di design, il modello di utilità, e l'opera creativa; il diritto morale e il diritto patrimoniale; la contraffazione; la concorrenza sleale; le sanzioni civili e penali; le misure di sicurezza.

## INFO UTILI

### Iscrizioni

È possibile iscriversi ai corsi a Catalogo, tramite il sito [www.iter.it](http://www.iter.it) con carta di credito o PayPal, oppure tramite bonifico compilando l'apposito modulo.

Le iscrizioni, salvo esaurimento posti disponibili, chiudono 24 ore prima dell'inizio del corso. Un'email di convocazione e conferma di avvenuta iscrizione viene inviata a tutti i partecipanti regolarmente registrati. I corsi sono soggetti a conferma da parte dell'organizzazione, che verrà inviata almeno 3 giorni prima della data di svolgimento. Dal momento che i corsi sono a numero chiuso, non è possibile presentarsi per l'iscrizione la mattina stessa.

### Sostituzione, disdetta e annullamento.

È prevista la possibilità di sostituzione del partecipante con altro dipendente della stessa azienda, società o ente. In caso di disdetta pervenuta per iscritto entro 15 giorni prima del corso non sarà effettuata alcuna trattenuta; dopo tale data non è previsto alcun rimborso, ma verrà inviata la documentazione. In caso di annullamento da parte dell'organizzazione la responsabilità sarà limitata al rimborso per i servizi non prestati con il limite della quota versata. Ai sensi dell'Art. 1341 CC approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta.

### Clausola rimborso.

Se al termine della mattinata del primo giorno (ore 12,30) non è soddisfatto, ha diritto di interrompere il corso, comunicandolo subito al relatore e richiedendo il rimborso della quota versata all'organizzazione, rimborso che sarà eseguito entro le tre settimane successive, con una trattenuta di 40 euro + iva per i costi amministrativi per ciascun iscritto. L'eventuale documentazione consegnata dovrà essere restituita. L'Organizzazione non rimborsa nessuna altra spesa.

### Sede del corso.

La sede del corso è indicata nelle informazioni di ciascuna edizione del corso.

## PER MAGGIORI INFORMAZIONI

ITER SRL  
via Sacchini 20 – 20131 MILANO  
Tel 02 099 9891  
[iter@iter.it](mailto:iter@iter.it)  
[www.iter.it](http://www.iter.it)