

CORSI DI FORMAZIONE GRATUITI

FINANZIAMENTO FONDO SOCIALE EUROPEO PER DIPENDENTI ED IMPRENDITORI DI AZIENDA

Caro Associato,

l'Area Formazione di Apindustria Brescia sta predisponendo la domanda di finanziamento al **Fondo Sociale Europeo** al fine di offrire alle aziende associate la possibilità di partecipare **GRATUITAMENTE** ai corsi interaziendali di seguito riportati.

- I corsi saranno calendarizzati a seguito dell'approvazione della domanda (prevista per inizio **2014**)
- Le attività formative avverranno all'interno dell'orario di lavoro
- Ogni dipendente/titolare non potrà partecipare a più di 2 corsi
- È ammessa la partecipazione degli **IMPRENDITORI**.

CONDIZIONI GENERALI DI ADESIONE

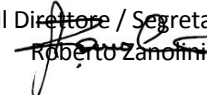
Il **numero dei partecipanti** indicati nella scheda di preadesione sarà corrispondente al numero di partecipanti da garantire in fase di avvio corso. L'azienda si impegnerà a garantire una **frequenza minima** iniziale per allievo pari al 25% della durata di ogni corso.

Di seguito l'elenco dei corsi che Apindustria Brescia vuole proporre. Se interessato ti invito a compilare ed inoltrarci la scheda sotto riportata entro **lunedì 2 dicembre 2013** per poter ricevere la documentazione definitiva.

Per ulteriori informazioni è a tua disposizione l'**Ufficio Formazione** di Apindustria Brescia:

Tel. 030 23076; Fax 030 2304108; e-mail formazione@apindustria.bs.it.

Con l'occasione saluto cordialmente.

Il Direttore / Segretario

Roberto Zanolini

SCHEDA DI PRE-ADESIONE

*Da compilare ed inviare entro lunedì 2 dicembre 2013
fax 030 2304108; e-mail: formazione@apindustria.bs.it*

AZIENDA _____

Referente: Nome _____ Cognome _____

Ruolo _____

Telefono _____ Fax _____ e-mail _____

TITOLO CORSO	Durata in ore	N° dipendenti	N° imprenditori
Bilancio per non specialisti	24		
Import-export: corso avanzato per operare con Paesi extra UE	20		
La logistica del magazzino e ottimizzazione delle scorte	16		
La funzione del capo reparto	24		
Gestire correttamente assunzioni e retribuzioni – paghe base	24		
Le tecniche di vendita	24		
Negoziare per difendere i margini: gestire il prezzo nella trattativa col buyer	16		
Comunicazione efficace	16		

Brescia, giovedì 28 novembre 2013