



Competere, lavorare e risparmiare con Internet nelle piccole e medie imprese

**Pacchetto formativo gratuito
per imprenditori e loro collaboratori**



formaper

azienda speciale della
CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI MILANO

Formaper è certificato UNI EN ISO 9001: 2000



IL PACCHETTO FORMATIVO

Superata la fase del puro entusiasmo per Internet, una delle maggiori innovazioni tecnologiche del nostro tempo, e pagato il prezzo di inevitabili prove ed errori, le imprese possono ora cogliere i frutti dell'esperienza acquisita.

L'**obiettivo** del pacchetto formativo è proprio quello di *supportare gli imprenditori e i loro collaboratori* nel processo di acquisizione di competenze su *cosa* si può ed è opportuno fare con Internet e su *come competere, lavorare e risparmiare* attraverso *l'integrazione di Internet* nel business e nell'organizzazione tradizionali delle piccole e medie imprese.

Seguendo un **percorso** organizzato in tre fasi di lavoro, rispettivamente centrate sull'*analisi*, la *strategia* e la *realizzazione* di progetti Internet, il **pacchetto formativo si articola in:**

- **formazione in aula**, una opportunità per apprendere, lavorare e confrontarsi anche con altri imprenditori sui temi di interesse;
- **formazione a distanza**, una modalità flessibile per accedere ad utili informazioni, approfondire riflessioni, scambiare idee secondo i propri tempi di lavoro;
- **assistenza**, un servizio personalizzato per individuare, realizzare e/o verificare gli interventi più interessanti per il proprio business e la propria organizzazione.

I **contenuti** proposti riguardano sia le possibili *integrazioni di Internet* nelle *strategie* e nei principali *processi aziendali* delle piccole e medie imprese, sia le modalità più efficaci ed efficienti per *realizzare i progetti e gli investimenti* necessari.

Lo *staff di docenti ed esperti* tratterà i diversi temi *in modo integrato* durante l'intero percorso. Sono inoltre previste alcune *testimonianze* per gli argomenti di maggior interesse.



PROGRAMMA ATTIVITA'

Il **pacchetto formativo** è realizzato in **due edizioni**, pressoché parallele, per un **massimo di 15 aziende ciascuna**, secondo il seguente percorso:

I FASE - ANALISI

Formazione in aula: titolari/soci

I Edizione

11 e 12 novembre -
16 dicembre* 2003
(*il 16 dicembre solo mattina)

II Edizione

18 e 19 novembre -
16 dicembre* 2003
(*il 16 dicembre solo pomeriggio)

Formazione a distanza: novembre - gennaio 2004, secondo le modalità di fruizione preferite.

Assistenza: mezza giornata per ogni impresa, da concordare tra il 12 gennaio e il 6 febbraio 2004.

II FASE - STRATEGIA

Formazione in aula: titolari/soci

I Edizione

17 e 18 febbraio 2004

II Edizione

24 e 25 febbraio 2004

Formazione a distanza: febbraio - marzo 2004, secondo le modalità di fruizione preferite.

Assistenza: mezza giornata per ogni impresa, da concordare tra il 15 marzo e il 5 aprile 2004.

III FASE - REALIZZAZIONE

Formazione in aula: titolari/soci e collaboratori

I Edizione

20 aprile 2004 titolari/soci
21 aprile 2004 collaboratori
15 giugno 2004 titolari/soci

II Edizione

27 aprile 2004 titolari/soci
28 aprile 2004 collaboratori
16 giugno 2004 titolari/soci

Formazione a distanza: aprile - maggio 2004, secondo le modalità di fruizione preferite.

Assistenza: mezza giornata per ogni impresa, da concordare tra il 4 maggio e il 31 maggio 2004.

Le **giornate di formazione in aula** si terranno dalle ore 9.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 18.00 a **Milano** presso la sede **Formaper in Via Camperio, 1**.

Gli **incontri di assistenza**, come la formazione in aula, si svolgeranno presso la sede Formaper.



CONTENUTI

INTERNET PER LA COMUNICAZIONE ESTERNA E IL MARKETING

Quali investimenti Internet nella comunicazione e nel marketing conviene scegliere per migliorare la propria immagine e la propria competitività e come è possibile realizzarli efficacemente?

- Come sta cambiando la comunicazione con le nuove tecnologie: le opportunità per le piccole e medie imprese
- Quali sono i principali obiettivi strategici di comunicazione e di marketing con i nuovi media
- Come individuare i destinatari della comunicazione: la strategia multi target
- Come integrare Internet nelle strategie di comunicazione e marketing tradizionali.

INTERNET A SUPPORTO DELLA VENDITA TRADIZIONALE

Che cosa e come possono fare le piccole e medie imprese per migliorare l'efficienza della propria attività commerciale e l'efficacia dell'azione di vendita con il supporto di Internet?

- Come migliorare il processo di vendita attraverso la sua informatizzazione
- Come aumentare l'efficienza e l'efficacia dell'azione di vendita
- Come avviare e realizzare l'ammodernamento delle attività di vendita
- Come impostare attività di customer care e fidelizzazione con il supporto di Internet.

INTERNET PER GLI ACQUISTI E LA SUPPLY CHAIN

Quali sono le opportunità offerte da Internet per migliorare l'efficacia ed ottenere risparmi nei processi operativi degli acquisti e del sistema logistico delle piccole e medie imprese?

- Come impatta il Web sui processi di acquisto
- Come aumentare l'efficienza e ridurre i costi degli approvvigionamenti
- Come migliorare la comunicazione e l'integrazione lungo la catena di fornitura
- Come perfezionare la gestione dei flussi informativi connessi al ciclo degli ordini e al sistema logistico
- Come valutare e selezionare le soluzioni tecniche disponibili.

LA COSTRUZIONE DEL SUPPORTO WEB PER FARE E-BUSINESS

Che cosa devono sapere gli imprenditori per scegliere correttamente gli strumenti per supportare le proprie strategie di e-business?

- Come si costruisce la presenza in Internet
- Come scegliere tra le soluzioni tecniche offerte e come inserirle in un progetto coerente con le politiche tradizionali dell'impresa.

INTERNET E L'OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI INTERNI

Quali interventi si possono compiere per ottimizzare attraverso Internet i processi interni all'impresa?

- Quali processi possono essere ottimizzati con soluzioni Web based
- Come valutare le soluzioni tecniche disponibili.

L'E-COMMERCE

Quali informazioni e strumenti è opportuno possedere per valutare le formule di presenza on line più interessanti e opportunamente integrabili nelle attività delle piccole e medie imprese?

- E-commerce: tendenze, normativa e sicurezza
- Come effettuare la scelta dei prodotti e dei servizi da vendere e scambiare on line
- Come integrare l'e-commerce nel modello di business dell'impresa: casi di successo
- Come realizzare il progetto di e-commerce
- Come gestire la tecnologia, il sito e il database.



I PARTNER DEL PROGETTO

Il pacchetto formativo è realizzato da Formaper, azienda speciale della Camera di Commercio di Milano, all'interno del progetto Equal "E-DAPT: l'e-business e i processi di adattamento delle imprese e dei lavoratori" finanziato da Comunità Europea, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e Regione Lombardia.

I Partner del progetto sono:

- *Assoservizi S.p.a.*
- *Formaper, azienda speciale della Camera di Commercio di Milano*
- *Intesa Formazione Sud S.c.p.a.*
- *Istud Istituto Studi Direzionali S.p.a.*
- *Poliedra Centri di conoscenza e formazione del Politecnico di Milano*
- *Probest Servizi S.p.a. Consulenza e Formazione*
- *Scuola Superiore del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni*



L'E-BUSINESS E I PROCESSI DI ADATTAMENTO
DELLE IMPRESE E DEI LAVORATORI



RegioneLombardia





MODALITA' DI PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA DI ADESIONE

La partecipazione è GRATUITA.

La **domanda di adesione** al pacchetto formativo è composta dai seguenti documenti allegati alla brochure:

- **scheda di adesione**
- **questionario**

da **inviare entro il 31/10/2003** a:

Segreteria Corsi Formaper - Via Camperio 1 - 20123 Milano o al numero di Fax 02/85155331

Poiché il **numero dei partecipanti è limitato, le domande** di adesione **verranno accettate sulla base dell'ordine di arrivo e del grado di rispondenza ai requisiti definiti** nella scheda di adesione, fino ad esaurimento dei posti disponibili.

La frequenza di almeno il 75% del pacchetto formativo dà diritto alla consegna di un attestato di partecipazione.

Per informazioni:

Segreteria Corsi Formaper

Tel. 02/8515.5385

E- mail: formaper.mkt@mi.camcom.it

Sito Internet: www.formaper.com