



# sviluppo pmi



SMART  
TRAINING



# sviluppo pmi

**Sviluppo PMI si occupa di formazione professionale, manageriale e imprenditoriale attraverso la progettazione, gestione e attuazione di corsi di formazione superiore e continua.**

La nostra offerta formativa propone un insieme di percorsi specifici per ogni area, pensati per rispondere ai bisogni delle aziende e dei loro dipendenti. Particolare attenzione è rivolta ai corsi utili per adempiere agli obblighi previsti dalla legge.

Le attività programmate sono realizzate, secondo i calendari definiti, presso la sede di Sviluppo PMI o in videoconferenza e coinvolgono un ampio ventaglio di aree tematiche e di consulenti esperti fra cui gli utenti possono scegliere quelli maggiormente confacenti alle proprie esigenze.



## TEAM

---

- LAVORARE ORGANIZZATI E FELICI ..... 5**  
Come guadagnare tempo ed essere più produttivi
- LA DELEGA A DISTANZA ..... 6**
- LE DOTI DEL VIRTUAL LEADER ..... 7**
- LA GESTIONE EFFICACE DEL TEAM VIRTUALE ..... 8**
- IL DIGITAL RECRUITING ..... 9**



## COMMERCIALE

---

- IL VENDITORE AGILE ..... 11**  
Come vendere ed avere successo in un mercato che cambia
- IL CALCOLO DEL ROI DELLE INIZIATIVE A DISTANZA ..... 12**
- EMPLOYER BRANDING ATTRAVERSO I SOCIAL NETWORK ..... 13**



## MANAGEMENT

---

- LA GESTIONE DELLE RIUNIONI A DISTANZA: IL SUCCESSO DEL VIRTUAL MEETING ..... 15**
- MISSION AZIENDALE E VALORI: RESILIENZA E RINASCITA ..... 16**  
Una nuova visione di impresa come bussola per orientare le decisioni aziendali
- 
- SCHEDE DI ISCRIZIONE ..... 17**
- CONTATTI ..... 19**





# LAVORARE ORGANIZZATI E FELICI

Come guadagnare tempo ed essere più produttivi



## DATA

14 e 28 maggio 2021



## ORA

10:00 - 12:00



## ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



## DESTINATARI

Imprenditori, management e responsabili di funzione



## DOCENTI

**Ale Ziliotto e Paola Tursi**

Consulenti e formatrici di organizzazione personale, professional organizer, co-fondatrici di Organizatessen.



## COSTO

**100,00 euro + IVA**

associati Confimi Romagna

**140,00 euro + IVA**

non associati Confimi Romagna

**Vorresti imparare ad organizzare meglio le tue giornate per dedicare il giusto tempo alle tue attività senza perdere di vista le priorità e raggiungere gli obiettivi prefissati ma non sai come fare?**

## OBIETTIVI

Capire come affrontare serenamente gli imprevisti, abbandonare multitasking e procrastinazione e togliersi di dosso quella brutta sensazione di arrivare a fine giornata e aver combinato poco.

## CONTENUTI

- Introduzione all'organizzazione personale
- Abitudine e organizzazione
- Lo spazio fisico, digitale e mentale

- Capire come usi il tuo tempo
- Pianificazione e gestione degli imprevisti
- Legame tra organizzazione e felicità

**Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche.**



## LA DELEGA A DISTANZA



### DATA

20 e 21 maggio 2021



### ORA

10:00 - 12:00



### ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



### DESTINATARI

Imprenditori, management e responsabili di funzione



### DOCENTI

**Guido Cesare Granchi**

Formatore, consulente, coach,  
AD Granchi&Partners



### COSTO

**160,00 euro + IVA**

associati Confimi Romagna

**192,00 euro + IVA**

non associati Confimi Romagna

**Cosa significa delegare con efficacia le attività agli Smart Worker? Come misurarne i risultati a posteriori?**

### OBIETTIVI

Ottimizzare il processo di delega e aumentare l'autonomia e la motivazione degli Smart Worker. Approfondire le singole fasi del processo di delega applicato allo Smart Working e i principali errori da evitare. Apprendere come allineare i task delegati alle competenze e attitudini dei singoli Smart Worker e come realizzare una motivazione "sartoriale" che aumenti la produttività.

### CONTENUTI

#### *Primo webinar:*

- L'importanza ed i vantaggi della delega
- Cosa NON è la delega: i principali errori da evitare
- L'empowerment degli Smart Worker: dal tempo di lavoro ai risultati
- Delega di persona e delega da remoto: le principali differenze
- Gli ostacoli alla delega
- I criteri della scelta del delegato: non solo competenza
- Le fasi del processo di delega a distanza
- La definizione degli obiettivi

#### *Secondo webinar:*

- I 4 stili di delega a distanza: analisi dettagliata di ogni stile
- La definizione del "perimetro" della delega
- Le principali trappole della comunicazione delegante-delegato: come evitarle
- La gestione efficace delle resistenze del delegato
- La motivazione "personalizzata" del delegato: il linguaggio di influenza
- Dal controllo alla supervisione a distanza
- L'analisi degli scostamenti ed il miglioramento continuo

Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche, l'analisi di casi aziendali portati dal docente e la visione di spezzoni di film contestualizzati.



## LE DOTI DEL VIRTUAL LEADER

---



### DATA

2 e 9 luglio 2021



### ORA

09:00 - 13:00



### ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



### DESTINATARI

Imprenditori, management e responsabili di funzione



### DOCENTI

**Guido Cesare Granchi**

Formatore, consulente, coach,  
AD Granchi&Partners



### COSTO

**300,00 euro + IVA**

associati Confimi Romagna

**360,00 euro + IVA**

non associati Confimi Romagna

**La sempre maggior diffusione dello Smart Working sta mettendo in discussione i tradizionali stili di leadership.**

---

### OBIETTIVI

Adattare flessibilmente il proprio stile “naturale” di leadership ai diversi contesti di riferimento. Pianificare con efficacia il proprio lavoro e quello degli Smart Worker per favorire l'autonomia e l'assunzione della responsabilità dei Lavoratori Agili (empowerment) e applicare i principi dell'Intelligenza Emotiva per motivare le Risorse e gestire le situazioni di criticità.

---

### CONTENUTI

#### *Primo webinar:*

- Cambiamento e necessità di nuovo stile di Leadership
- Capo e Leader: quali differenze principali?
- Le doti del Virtual Leader eccellente: il modello della Servant Leadership
- Leadership a rotazione
- Leadership distribuita
- Leadership situazionale

#### *Secondo webinar:*

- Opportunità e criticità della Leadership Virtuale
- La flessibilità del Virtual Leader: le 4 prospettive
- Il Virtual Leader come eccellente comunicatore a distanza: l'utilizzo delle tecnologie
- Leadership e ciclo di vita del Virtual Team
- La gestione efficace dei conflitti a distanza

**Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche, l'analisi di casi aziendali portati dal docente e la visione di spezzoni di film contestualizzati.**



# LA GESTIONE EFFICACE DEL TEAM VIRTUALE



## DATA

24 settembre e 1 ottobre 2021



## ORA

09:00 - 13:00



## ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



## DESTINATARI

Imprenditori, management e responsabili di funzione



## DOCENTI

### Guido Cesare Granchi

Formatore, consulente, coach, AD Granchi&Partners



## COSTO

**300,00 euro + IVA**

associati Confimi Romagna

**360,00 euro + IVA**

non associati Confimi Romagna

**La globalizzazione e la diffusione progressiva dello Smart Working stanno modificando profondamente il modo tradizionale di fare teamworking.**

## OBIETTIVI

Fornire degli strumenti efficaci e di facile applicazione pratica per gestire al meglio i Team Virtuali, comprendendo le diversità di approccio ed ottimizzando l'uso della tecnologia. Snellire i processi organizzativi e favorire la condivisione delle conoscenze attraverso l'approfondimento delle migliori strategie.

## CONTENUTI

### Primo webinar:

- Team Virtuali: definizione e tipologie
- Le previsioni future di sviluppo dei Team Virtuali
- Le opportunità e le criticità nella gestione dei Team Virtuali
- Le fasi di formazione del Virtual Team
- Le trappole della comunicazione a distanza

### Secondo webinar:

- La valorizzazione delle diversità all'interno del Virtual Team
- L'organizzazione del lavoro del Virtual Team: l'approccio snello
- La condivisione delle informazioni a distanza: rischi ed opportunità
- Le tecniche di Problem Solving di Team a distanza

**Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche e l'analisi di casi aziendali portati dal docente.**



# IL DIGITAL RECRUITING



## DATA

5, 12, 19 e 26 novembre 2021



## ORA

10:00 - 12:00



## ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



## DESTINATARI

Imprenditori, responsabili risorse umane e selezione del personale



## DOCENTI

**Guido Cesare Granchi**

Formatore, consulente, coach, AD Granchi&Partners



## COSTO

**330,00 euro + IVA**

associati Confimi Romagna

**390,00 euro + IVA**

non associati Confimi Romagna

**Il Recruiting è una delle attività di base delle imprese: l'inserimento della persona giusta in una specifica posizione può determinare il successo delle strategie aziendali e la costruzione di un team vincente può definire la capacità di raggiungere gli obiettivi.**

**Per queste ragioni, i Responsabili del personale o chi si occupa della selezione all'interno delle aziende devono integrare le proprie competenze con conoscenze di marketing che permettano a chi fa Recruiting di essere più vicini al business della propria azienda e avere strumenti per affrontare il complesso mercato del lavoro.**

**La visibilità, la reputazione dell'azienda e quella personale diventano le chiavi del successo e il Recruiter diventa "digital", ovvero sposta la sua attenzione e la sua capacità di relazione laddove le persone e le informazioni si muovono in ogni momento: la rete.**

## OBIETTIVI

Fornire il corretto Mindset per costruire un processo di recruiting al passo coi tempi e dare strumenti per la gestione della nuova relazione con candidati e collaboratori.

## CONTENUTI

### *Primo webinar:*

- Social Recruiting
- Cosa dicono i numeri
- Generazioni a confronto
- Avviare una riflessione sul nuovo ruolo del Recruiter
- Definire il profilo del recruiter 2.0
- Le competenze core - il WHY
- Definisci il tuo cerchio d'oro
- Il profilo del recruiter
- Competenze social e brand reputation
- L'employer branding come leva per attrarre talenti

### *Secondo webinar:*

- Come influiscono i social nella scelta dei

candidati

- LinkedIn per il recruiter 2.0
- LinkedIn & il Social Recruiting

### *Terzo webinar:*

- I Social Network
- Google e la Job Search
- Costruire l'annuncio di lavoro per il digital
- Tool per il Social & Digital Recruiting
- Un esempio di ATS: Allibo
- Organizzare e scrivere le comunicazioni con il candidato

### *Quarto webinar:*

- La videointervista
- Valutare il colloquio
- Creare una videointervista





## IL VENDITORE AGILE

Come vendere ed avere successo in un mercato che cambia



### DATA

15 e 22 luglio 2021



### ORA

09:00 - 13:00



### ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



### DESTINATARI

Personale commerciale a tutti i livelli: venditori, agenti, tecnici commerciali, area manager, imprenditori



### DOCENTI

**Paolo Balestra**

Autore di diverse pubblicazioni e trentennale esperienza in organizzazione di impresa



### COSTO

**400,00 euro + IVA**

associati Confimi Romagna

**460,00 euro + IVA**

non associati Confimi Romagna

**Attualizzare la vendita è necessario perché oggi vendere in modo efficace è davvero molto complesso. Il cliente è diffidente, è competente, consulta il web, si informa e compara.**

**Le modalità di comunicazione basate su offerte mirabolanti, basso prezzo, sconti dell'ultima ora appartengono ad approcci del passato.**

### OBIETTIVI

Rendere il venditore consapevole del nuovo processo di acquisto e padroneggiare il “cosa fare”, il “quando farlo” e il “come farlo”.

### CONTENUTI

- Tutti amano fare acquisti ma nessuno ama i venditori
- La “ruota del venditore”
- Tutti i clienti vogliono le stesse 3 cose
- Le 3 fasi per trasformare il tuo interlocutore nel tuo cliente
- Quello che ti dici sulla vendita ti condiziona

- L'allineamento di status per creare empatia con il cliente
- Come far percepire al cliente che sai il fatto tuo
- Le 3 domande chiave alle quali devi rispondere
- La teoria dello scoiattolo
- Crea al cliente il desiderio di comprarti
- Schiaccia tutte le obiezioni
- Vendi

**Al termine del corso è consigliato un percorso di coaching per contestualizzare e dare applicazione pratica a quanto esposto teoricamente.**



# IL CALCOLO DEL ROI DELLE INIZIATIVE A DISTANZA



## DATA

15 e 22 ottobre 2021



## ORA

09:00 - 13:00



## ONLINE

La formazione verrà erogata  
in modalità WEBINAR



## DESTINATARI

Imprenditori, management  
e responsabili di funzione



## DOCENTI

**Guido Cesare Granchi**

Formatore, consulente, coach,  
AD Granchi&Partners



## COSTO

**300,00 euro + IVA**

associati Confimi Romagna

**360,00 euro + IVA**

non associati Confimi Romagna

**Come misurare i ritorni sugli investimenti delle iniziative di Smart Working? In quanto tempo l'azienda rientra dagli investimenti? Come calcolare gli impatti dello Smart Working sul Business aziendale?**

## OBIETTIVI

Calcolare il ROI delle iniziative di Smart Working attraverso l'analisi di casi aziendali.

Approfondire i diversi livelli di misurazione delle iniziative di Smart Working, le tecniche per isolarne gli effetti e quelle per calcolare l'impatto sul business sia in termini di saving sui costi, sia in aumento della produttività.

## CONTENUTI

### *Primo webinar:*

- Smart Working, Telelavoro, Remote Working: quali differenze?
- L'importanza di misurare il ritorno economico delle iniziative di Smart Working
- Il ROI e il Payback Period delle iniziative di Smart Working: le formule di calcolo
- Le fasi del processo del calcolo del ROI delle iniziative di Smart Working
- Le tecniche di misurazione del gradimento delle iniziative di Smart Working
- Le tecniche di isolamento degli effetti

### *Secondo webinar:*

- Le tecniche di misurazione dei benefici tangibili delle iniziative di Smart Working
- La misurazione dell'aumento della produttività
- La riduzione dei costi della NON Qualità
- Le tecniche di misurazione dei benefici intangibili delle iniziative di Smart Working
- La correlazione con la riduzione dell'assenteismo e del turn over volontario
- Migliore motivazione delle Risorse
- Aumento del Work/Life Balance

**Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche e l'analisi di casi aziendali portati dal docente.**



# EMPLOYER BRANDING ATTRAVERSO I SOCIAL NETWORK



## DATA

2 e 3 dicembre 2021



## ORA

09:00 - 11:00



## ONLINE

La formazione verrà erogata  
in modalità WEBINAR



## DESTINATARI

Imprenditori, responsabili  
commerciali, marketing  
e della comunicazione



## DOCENTI

### Guido Cesare Granchi

Formatore, consulente, coach,  
AD Granchi&Partners



## COSTO

**160,00 euro + IVA**  
associati Confimi Romagna

**192,00 euro + IVA**  
non associati Confimi Romagna

**Negli ultimi anni la capacità delle aziende di costruirsi un'eccellente reputazione come "datore di lavoro" è diventata sempre più indispensabile, soprattutto per attrarre i talenti.**

## OBIETTIVI

Fornire un set di strumenti pratici per sviluppare una strategia di marketing che contribuisca al miglioramento del brand, in particolare attraverso l'utilizzo dei Social Network.

Fornire una efficace e consolidata metodologia per misurare nel tempo i risultati delle politiche di Employer Branding.

## CONTENUTI

### Primo webinar:

- L'importanza della reputazione aziendale
- Vision, mission e valori aziendali
- La Brand Equity
- La "guerra dei talenti"
- Il marketing interno
- La definizione e l'importanza dell'Employer Branding
- I vantaggi dell'Employer Branding
- Le fasi della costruzione di una strategia di Employer Branding sui Social
- Il Modello EBGF

### Secondo webinar:

- Le tecnologie a supporto dell'Employer Branding
- Hubspot
- Indeed
- LinkedIn
- Employer Branding e Web Recruiting
- La misurazione dei risultati
- Il Welfare aziendale
- Le iniziative di Responsabilità Sociale di Impresa





# LA GESTIONE DELLE RIUNIONI A DISTANZA: IL SUCCESSO DEL VIRTUAL MEETING



## DATA

4 e 9 giugno 2021



## ORA

09:00 - 13:00



## ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



## DESTINATARI

Imprenditori, management e responsabili di funzione



## DOCENTI

**Guido Cesare Granchi**

Formatore, consulente, coach,  
AD Granchi&Partners



## COSTO

**300,00 euro + IVA**

associati Confimi Romagna

**360,00 euro + IVA**

non associati Confimi Romagna

**Cosa accomuna un team virtuale e uno tradizionale? Al di là delle numerose differenze, un tema di fondamentale importanza per entrambi i gruppi sono le riunioni: ogni team infatti si confronta e cresce solo durante i momenti di condivisione delle informazioni nei meeting. In realtà, se già può risultare difficile organizzare una riunione tradizionale, il meeting virtuale presenta ulteriori complessità dovute ai 3 elementi distintivi dei team remoti: tempo, spazio e comunicazione mediante tecnologia.**

## OBIETTIVI

Fornire ai Virtual Team Leader degli strumenti concreti e di immediata applicazione per ottimizzare i tempi dedicati alle riunioni, mantenendo la squadra focalizzata sugli obiettivi e motivata a raggiungerli.

Sfruttare al meglio le potenzialità della tecnologia approfondendo nel dettaglio la fase preparatoria del meeting virtuale, la fase di gestione e quella successiva.

## CONTENUTI

### *Primo webinar:*

- La gestione di riunioni in presenza e virtuali: le principali differenze
- Il calcolo di costi diretti ed indiretti delle riunioni
- Le tipologie principali di Virtual Meeting
- Le principali cause di fallimento dei Virtual Meeting
- Le doti del Virtual Meeting Leader eccellente
- L'importanza della preparazione: le 4 prospettive
- La definizione degli obiettivi e l'analisi dei rischi del Virtual Meeting

### *Secondo webinar:*

- L'utilizzo strategico della tecnologia nella gestione del Virtual Meeting
- La definizione dell'agenda, dei tempi e dei ruoli: esempi pratici di Ordini del Giorno
- Le opportunità ed i rischi di apertura del Virtual Meeting
- La fase centrale del Virtual Meeting: come mantenere alta l'attenzione dei partecipanti
- I principali problemi di comunicazione durante il Virtual Meeting: come evitarli
- La gestione efficace delle obiezioni a distanza
- La chiusura del Virtual Meeting: il piano di comunicazione e attuazione

**Nel corso dei webinar sono previste esercitazioni pratiche, l'analisi di casi aziendali portati dal docente e la visione di spezzoni di film contestualizzati.**



# MISSION AZIENDALE E VALORI: RESILIENZA E RINASCITA

Una nuova visione di impresa come bussola per orientare le decisioni aziendali



## DATA

13 e 20 ottobre 2021



## ORA

09:00 - 17:00



## SEDE

### Sviluppo PMI

via Maestri del lavoro, 42/f,  
Ravenna (in presenza se le  
condizioni lo consentiranno)



## DESTINATARI

Imprenditori, soci e  
amministratori di impresa



## DOCENTI

### Paolo Balestra

Autore di diverse pubblicazioni  
e trentennale esperienza in  
organizzazione di impresa



## COSTO

**600,00 euro + IVA**

associati Confimi Romagna

**650,00 euro + IVA**

non associati Confimi Romagna

**Il contesto rapidamente mutato a seguito delle crisi degli anni passati fino alla pandemia odierna impone agli imprenditori una riflessione per un rapido cambio di paradigma. Resilienza e rinascita sono le parole chiave che possono aiutare nel processo di chiarezza e riscoperta, per riscrivere la visione di impresa e la mission per concretizzarla.**

## OBIETTIVI

Riflettere sulla propria idea di impresa e sui valori che la caratterizzano e ridisegnarne i tratti applicativi.

## CONTENUTI

- Perché fare impresa
- Identità aziendale nel presente e nel futuro
- I valori che sostengono il fare impresa
- L'idea di mondo

- A chi ci si rivolge (clienti) e con chi si collabora (partner)
- Come costruire l'obiettivo perfetto
- Come cambia lo stile di management

**CORSO** \_\_\_\_\_

Ragione Sociale \_\_\_\_\_ P. IVA \_\_\_\_\_

Indirizzo Sede Legale \_\_\_\_\_

Indirizzo Sede Operativa \_\_\_\_\_

Prodotto/Servizio principale \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-mail amministrazione \_\_\_\_\_

Codice SDI (per emissione fattura elettronica) \_\_\_\_\_ Codice ATECO \_\_\_\_\_

Responsabile Risorse Umane \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

E-mail per invio materiali didattici \_\_\_\_\_

**DATI PARTECIPANTE**

1 Cognome e nome \_\_\_\_\_

Data e luogo di nascita \_\_\_\_\_

Ruolo \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_ Cell. \_\_\_\_\_

2 Cognome e nome \_\_\_\_\_

Data e luogo di nascita \_\_\_\_\_

Ruolo \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_ Cell. \_\_\_\_\_

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE**

La fattura verrà emessa ad avvio attività.

**MODALITÀ DI PAGAMENTO**Il pagamento dovrà essere effettuato ad avvio attività mediante: Assegno intestato a  
SVILUPPO PMI SRL Bonifico bancario intestato a:  
SVILUPPO PMI SRL  
presso BCC Ravennate,  
Forlivese e Imolese  
IBAN:**IT 62 D 08542 13104 037000230876**

In seguito alla conferma da parte di Sviluppo PMI dell'avvio dell'attività, l'eventuale rinuncia o impossibilità di partecipare deve essere comunicata per iscritto almeno 4 giorni prima dell'inizio del corso. In caso contrario si dovrà provvedere all'integrale pagamento della quota. Sarà possibile in ogni momento comunicare a Sviluppo PMI l'eventuale sostituzione del partecipante. Sviluppo PMI si riserva la facoltà di rinviare la data di inizio o di annullare il corso in caso di mancato raggiungimento del numero minimo di partecipanti. La variazione sarà tempestivamente comunicata e si provvederà al rimborso delle quote eventualmente già versate.

Data \_\_\_\_\_ Firma e timbro dell'azienda \_\_\_\_\_

## FORMULA DI CONSENSO

Il sottoscritto \_\_\_\_\_ (nome e cognome), in qualità di \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (eventualmente indicare in nome e per conto di quale società si presta il consenso), dopo aver esaminato il contenuto dell'informativa pubblicata nel sito **www.sviluppopmi.com**, dichiara di autorizzare Sviluppo PMI s.r.l. al trattamento dei propri dati per la seguente finalità: art. 1.3. attività di marketing diretto nei confronti di nuovi clienti;

 PRESTA IL CONSENSO NEGA IL CONSENSO

Luogo, data e firma dell'interessato \_\_\_\_\_

Il Titolare del Trattamento rende noto che potrà, in ogni momento, revocare il Suo consenso mediante una comunicazione scritta da inviare al seguente indirizzo e-mail: [info@sviluppopmi.com](mailto:info@sviluppopmi.com)

**Simona Facchini**

[sfacchini@sviluppopmi.com](mailto:sfacchini@sviluppopmi.com)  
tel. 0544 280280

---

**Sviluppo Pmi srl**

Via Maestri del Lavoro, 42/f - 48124 Ravenna (Frazione Fornace Zarattini)

tel. 0544 280280 • fax 0544 270210 • [info@sviluppopmi.com](mailto:info@sviluppopmi.com) • [www.sviluppopmi.com](http://www.sviluppopmi.com)

Registro Imprese Ravenna n. 202954

C.F. e P. IVA: 02450600396

Capitale Sociale € 60.000,00 i.v.

sviluppo pmi

**CORSO** \_\_\_\_\_

Ragione Sociale \_\_\_\_\_ P. IVA \_\_\_\_\_

Indirizzo Sede Legale \_\_\_\_\_

Indirizzo Sede Operativa \_\_\_\_\_

Prodotto/Servizio principale \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-mail amministrazione \_\_\_\_\_

Codice SDI (per emissione fattura elettronica) \_\_\_\_\_ Codice ATECO \_\_\_\_\_

Responsabile Risorse Umane \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

E-mail per invio materiali didattici \_\_\_\_\_

**DATI PARTECIPANTE**

1 Cognome e nome \_\_\_\_\_

Data e luogo di nascita \_\_\_\_\_

Ruolo \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_ Cell. \_\_\_\_\_

2 Cognome e nome \_\_\_\_\_

Data e luogo di nascita \_\_\_\_\_

Ruolo \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_ Cell. \_\_\_\_\_

**QUOTA DI PARTECIPAZIONE**

La fattura verrà emessa ad avvio attività.

**MODALITÀ DI PAGAMENTO**Il pagamento dovrà essere effettuato ad avvio attività mediante:

- Assegno intestato a  
SVILUPPO PMI SRL
- Bonifico bancario intestato a:  
SVILUPPO PMI SRL  
presso BCC Ravennate,  
Forlivese e Imolese  
IBAN:  
**IT 62 D 08542 13104 037000230876**

In seguito alla conferma da parte di Sviluppo PMI dell'avvio dell'attività, l'eventuale rinuncia o impossibilità di partecipare deve essere comunicata per iscritto almeno 4 giorni prima dell'inizio del corso. In caso contrario si dovrà provvedere all'integrale pagamento della quota. Sarà possibile in ogni momento comunicare a Sviluppo PMI l'eventuale sostituzione del partecipante. Sviluppo PMI si riserva la facoltà di rinviare la data di inizio o di annullare il corso in caso di mancato raggiungimento del numero minimo di partecipanti. La variazione sarà tempestivamente comunicata e si provvederà al rimborso delle quote eventualmente già versate.

Data \_\_\_\_\_ Firma e timbro dell'azienda \_\_\_\_\_

**FORMULA DI CONSENSO**

Il sottoscritto \_\_\_\_\_ (nome e cognome), in qualità di \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (eventualmente indicare in nome e per conto di quale società si presta il consenso), dopo aver esaminato il contenuto dell'informativa pubblicata nel sito **www.sviluppopmi.com**, dichiara di autorizzare Sviluppo PMI s.r.l. al trattamento dei propri dati per la seguente finalità: art. 1.3. attività di marketing diretto nei confronti di nuovi clienti;

 PRESTA IL CONSENSO NEGA IL CONSENSO

Luogo, data e firma dell'interessato \_\_\_\_\_

Il Titolare del Trattamento rende noto che potrà, in ogni momento, revocare il Suo consenso mediante una comunicazione scritta da inviare al seguente indirizzo e-mail: [info@sviluppopmi.com](mailto:info@sviluppopmi.com)