

## SCHEDA DI ADESIONE

### Corso di formazione

#### Percorso

- 1 GESTIONE E SVILUPPO DELLE ENERGIE RINNOVABILI E DELL'EFFICIENZA PRODUTTIVA**
- 2 PERSEGUIRE GLI OBIETTIVI ESG CON TRANSIZIONE SOSTENIBILE E DIGITALE DELL'IMPRESA**
- 3 PROJECT MANAGEMENT BODY OF KNOWLEDGE - PMBOK**
- 4 SALES EXCELLENCE - Gestire la Rete Commerciale nell'Era Digitale**

#### PARTECIPANTE

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_

Luogo e data di nascita \_\_\_\_\_

Denominazione sociale \_\_\_\_\_

Partita IVA/Codice Fiscale \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_ pec \_\_\_\_\_

Luogo e data \_\_\_\_\_ Timbro e firma \_\_\_\_\_

**MODALITA' DI ISCRIZIONE** - La scheda di adesione e la disposizione di pagamento dovranno essere inviate via e-mail al seguente indirizzo: [m.lopardo@conforma.basilicata.it](mailto:m.lopardo@conforma.basilicata.it)

#### DISDETTA, ANNULLAMENTO E VARIAZIONI

In caso di mancata partecipazione al corso, è gradita la disdetta entro i termini indicati. In assenza di comunicazione nei tempi previsti. È possibile sostituire l'iscritto con un altro partecipante appartenente alla stessa azienda prima dell'inizio del corso, previa comunicazione alla segreteria di CONFORMA e a condizione che il sostituto possieda i requisiti richiesti. \* **Il corso sarà attivato al raggiungimento del numero minimo di partecipanti.**

GDPR Regolamento UE 2016/679 (legge relativa alla Privacy) sul trattamento dei dati personali. In esecuzione alla normativa citata, recante disposizioni in materia di trattamento di dati personali, il Cliente esprime il proprio consenso al trattamento dei dati personali, direttamente o anche attraverso terzi per l'esecuzione dell'incarico affidato e per tutte le attività strettamente connesse (quali a titolo meramente esemplificativo contabili e di fatturazione, invio dati ad Istituti di Credito e/o recupero crediti).



CONFORMA

CONFINDUSTRIA BASILICATA FORMAZIONE



CONFINDUSTRIA  
Basilicata

## PERCORSO 1:

# GESTIONE E SVILUPPO DELLE ENERGIE RINNOVABILI E DELL'EFFICIENZA PRODUTTIVA



**Durata complessiva:** 80 ore

**Obiettivo:** Formare tecnici e responsabili aziendali nella gestione sostenibile della produzione, integrando energie rinnovabili, sistemi digitali di monitoraggio e gestione efficiente dell'energia e delle risorse.

**Contenuti principali:**

- Sistemi di gestione (ISO 14001, ISO 45001, ISO 50001)
- Efficientamento energetico e ISO 50001
- Utilizzo di strumenti digitali per il monitoraggio della produzione
- Gestione ottimizzata del magazzino e dei flussi logistici
- Introduzione alle energie rinnovabili e nuove tecnologie
- Tecniche di controllo qualità in ambito energia
- Trasformazione digitale e innovazione sostenibile



CONFORMA

CONFINDUSTRIA BASILICATA FORMAZIONE

## PERCORSO 2:



CONFINDUSTRIA  
Basilicata

# PERSEGUIRE GLI OBIETTIVI ESG CON TRANSIZIONE SOSTENIBILE E DIGITALE DELL'IMPRESA

**Durata complessiva:** 64 ore

L'attività permetterà di concretizzare i seguenti **obiettivi formativi**:

1. Sostenere i processi di cambiamento e innovazione digitale;
2. Inquadrare il sistema degli indicatori e degli standard ESG;
3. Approfondire le principali innovazioni digitali in chiave ESG (Intelligenza artificiale, Machine Learning, Big data e Business Analytics);
4. Adottare le strategie e le tecniche per indicizzare i parametri ESG;
5. Fornire le principali tecniche per la gestione dei dati e la costruzione della reportistica;
6. Introdurre le tecniche di data visualization;

Di seguito il dettaglio dei **contenuti**:

- Big data e data analysis per la gestione dati ESG.
- L'intelligenza Artificiale e la gestione degli indici, indicatori, rating e performance ESG (Environmental, Social, Governance).
- Piattaforme digitali per l'analisi delle performance di sostenibilità ESG: Microsoft Cloud for Sustainability



CONFORMA

CONFINDUSTRIA BASILICATA FORMAZIONE

PMBOK



CONFINDUSTRIA  
Basilicata

## PERCORSO 3

# PROJECT MANAGEMENT BODY OF KNOWLEDGE - PMBOK

**Durata complessiva:** 88 ore

**Obiettivo:** Il Corso in Project Management consente di acquisire le conoscenze e una metodologia strutturata (PMBOK) che permette di gestire con sicurezza e successo un progetto (o commessa) di qualunque entità economica, temporale. Fornisce, inoltre, un contesto per lo sviluppo e il miglioramento delle soft skills cruciali del Project Manager (responsabilità, problem solving, negoziazione, comunicazione, delega, gestione conflitti, comunicazione).

**Mod. 1 - Introduzione al Project Management (8 ore)**

**Mod. 2 – Competenze comportamentali di project management (8 ore)**

**Mod. 3 - Avvio del progetto e Pianificazione dell'ambito di progetto (8 ore)**

**Mod. 4 - Pianificazione dei tempi e dei costi di progetto (8 ore)**

**Mod. 5 - Pianificazione della qualità, degli approvvigionamenti e dei rischi di progetto (16 ore)**

**Mod. 6 - Pianificazione delle risorse di progetto ed esecuzione del progetto (8 ore)**

**Mod. 7 - Pianificazione delle risorse di progetto (8 ore)**

**Mod. 8 - Fondamenti di pianificazione e controllo progetti con MS Project (8 ore)**

**Esposizione e assessment di progetto aziendale (4 ore)**



CONFORMA

CONFINDUSTRIA BASILICATA FORMAZIONE



CONFINDUSTRIA  
Basilicata

## PERCORSO 4.

### Sales Excellence – Gestire la Rete Commerciale nell’Era Digitale

**Durata complessiva:** 80 ore

**Obiettivo:** l’attività formativa è progettata per fornire ai professionisti delle vendite le competenze e gli strumenti necessari per affrontare con successo le sfide poste dalla digitalizzazione e dall’omnicanalità. Il percorso formativo consente di sviluppare una visione strategica completa della gestione delle reti di vendita, integrando i metodi tradizionali con le più moderne esigenze del mercato.

Grazie a un approccio pratico e metodologico, il corso supporta la definizione di strategie commerciali efficaci e coerenti con gli obiettivi aziendali, promuovendo l’ottimizzazione delle performance e il raggiungimento di un vantaggio competitivo sostenibile.

**Modulo 1 – Strategia Commerciale e Il ruolo del sales manager nell'era digitale**

**Modulo 2 – Sales Management e Gestione della Rete di Vendita**

**Modulo 3 – Digital Sales & Omnicanalità**

**Modulo 4 – Tecniche di Vendita e Negoziazione Avanzata**

**Modulo 5 – Data-Driven Sales e CRM Management**

**Modulo 6 – Innovazione, Leadership e Sviluppo del Business**