

# La formazione per le PMI e le Pubbliche Amministrazioni

## Il programma formativo di OCOVA AlpMedNet per il 2014

Anna Forlenza – Direttore Area Progetti Speciali  
[a.forlenza@ciacformazione.it](mailto:a.forlenza@ciacformazione.it)



organizzato da

in collaborazione con

con il contributo di

- **Informare e sensibilizzare le Autorità Locali, gli imprenditori delle PMI artigiane e commerciali, gli studenti e - più in generale - i cittadini sulle potenzialità offerte dalle applicazioni ICT e mobile.**
- **Migliorare le competenze di manager e imprenditori delle aziende innovative nel campo della vendita e della comunicazione dei prodotti tecnologicamente innovativi**

# La formazione per la P.A., studenti e cittadini (1)

---

## Ciclo di n. 30 seminari informativi aventi la finalità di:

- fornire un'adeguata conoscenza degli strumenti esistenti;
- informare sul ventaglio delle tecnologie disponibili per ciascun ambito tematico;
- dimostrare le possibili ricadute sul territorio e sui suoi cittadini in termini di innovazione;
- stimolare nuova imprenditoria, promuovendo la nascita di imprese innovative e lo sviluppo del mercato del lavoro.

Applicazioni ICT e mobile sviluppate per:

- ambiente,
- turismo e commercio,
- sanità,
- trasporti,
- industria,
- energia.

# La formazione per le PMI (1)

---

Il processo di vendita è un'attività strategica per le imprese che operano in un ambito altamente tecnologico.

## Obiettivo

- migliorare la competenza commerciale di manager e imprenditori, finalizzandola sia alla valorizzazione e promozione del prodotto/servizio tecnologicamente innovativo offerto, sia alla gestione e conduzione del processo di negoziazione nella vendita dello stesso.

## Struttura del corso

- **COME:** n. 2 edizioni di 96 ore ciascuna; ogni edizione prevede un mix tra attività seminariali (7 incontri di una 8 ore – 56 ore), attività di assessment, coaching e valutazione (16 ore), attività di studio a distanza (24 ore) grazie a materiali didattici specifici e all'uso di una piattaforma per l'e-learning
- **DOVE:** un'edizione a Ivrea e un'edizione a Torino
- **QUANDO:** il venerdì ogni due settimane, da fine gennaio a fine giugno

## I temi dei 7 seminari:

- **Marketing dell'innovazione: analizzare e conoscere il mercato dei prodotti/servizi innovativi**
- **Le organizzazioni nel mercato B2B/B2C: processi decisionali, strategie, azioni**
- **La Comunicazione efficace**
- **La gestione delle relazioni: stili personali e strategie comunicative.**
- **Il Marketing operativo, strumento di supporto alla Vendita**
- **Il processo di vendita**
- **Lo sviluppo di una relazione efficace: dal contatto alla vendita**



# Per informazioni e iscrizioni:



alcotra

**OCOVA**  
ALP MED NET



<http://www.ocova.eu>



organizzato da



in collaborazione con



con il contributo di



*Città di Ivrea*