

PROGRAMMA

CORSI DI FORMAZIONE SEMINARI LABORATORI DI INNOVAZIONE

info e iscrizioni su
www.lu.camcom.it
www.polotecnologicolucchese.it



2016



Camera di Commercio
Lucca



POLO
TECNOLOGICO
LUCCHESE

PROGRAMMA
CORSI DI FORMAZIONE
SEMINARI
EVENTI INNOVATIVI ANNO 2016

© Camera di Commercio di Lucca
Gennaio 2016

Graphic design
Domenico Raimondi
www.thesignlab.it

INTRODUZIONE

Corsi di formazione manageriale e per la creazione d'impresa, seminari, laboratori di innovazione: queste le tipologie di evento che animeranno il calendario unico 2016 della Camera di Commercio di Lucca e del Polo Tecnologico Lucchese, progettate per soddisfare le esigenze dell'aspirante imprenditore, dell'imprenditore e del manager.

I temi trattati vanno da quelli classici e consolidati, a inediti, di attualità e di aggiornamento, tutti rispondenti al fabbisogno formativo delle imprese del territorio.

La novità di quest'anno sono i LABORATORI DI INNOVAZIONE, nati per rispondere alle esigenze operative e quotidiane del piccolo imprenditore e dell'artigiano, che si svolgeranno tutti nella sede del Polo Tecnologico Lucchese. I laboratori sono incontri finalizzati a risolvere problematiche operative, focalizzati su alcuni settori – artigianato, commercio, ristorazione, turismo o su argomenti di estrema attualità come la stampa 3D.

Sempre al Polo Tecnologico Lucchese, inoltre, si svolgeranno i Coderdojo, laboratori di innovazione per bambini di età compresa tra i 6 e 16 anni che, con cadenza mensile e in modo divertente, trasferiscono i principi logici della programmazione.

L'elenco dei seminari non si esaurisce qui: per avere un costante e aggiornato quadro sui seminari dedicati alle agevolazioni e i finanziamenti pubblici, ai bandi e ai Regolamenti in uscita puoi consultare il sito web della Camera di Commercio di Lucca o quello del Polo Tecnologico Lucchese e seguirci sulle pagine facebook e twitter.

www.lu.camcom.it - sezione corsi e seminari

www.polotecnologicolucchese.it - sezione eventi

seguici su



CORSI DI FORMAZIONE

CORSI DI FORMAZIONE MANAGERIALI

INTERNAZIONALIZZAZIONE	7
FINANZA E CONTROLLO	10
MARKETING	14
ORGANIZZAZIONE E COMUNICAZIONE	16
INNOVAZIONE E SVILUPPO SOSTENIBILE	21

CORSI DI FORMAZIONE PER LA CREAZIONE D'IMPRESA

TURISMO, COMMERCIO, RISTORAZIONE	24
MODA	26
ICT	27
MULTISETTORIALE	27

SEMINARI

INTERNAZIONALIZZAZIONE	29
MERCATO UNICO	31
ICT	34
IMPRESA E LAVORO	35

LABORATORI DI INNOVAZIONE

ICT	38
STAMPA 3D	41
NETWORKING	44

INFORMAZIONI GENERALI

48



INTERNAZIONALIZZAZIONE

LA RICERCA DELLE CONTROPARTI ALL'ESTERO - SISTEMI INNOVATIVI PER L'INDIVIDUAZIONE DI AGENTI DISTRIBUTORI E IMPORTATORI

Ogni commerciale è sempre alla ricerca di nuovi interlocutori, ma nuovi territori e nuovi strumenti di ricerca richiedono un maggiore grado di sistematizzazione. Il corso si propone di sensibilizzare gli addetti all'importanza di una giusta individuazione di agenti distributori e importatori per la riuscita del proprio progetto di internazionalizzazione e di analizzare gli strumenti innovativi per una corretta ricerca di controparti all'estero.

22 febbraio 2016

Termine iscrizioni: 18 febbraio 2016

Durata: 1 giorno – tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

BUSINESS ENGLISH: BEHAVIORAL DEVELOPMENT IN ENGLISH LANGUAGE

The development of the English Language is most effective when contextualized to the realworking context of attendees.

Training course allow classroom attendee to gain some important skills and opportunities such as:

- Improve your English Language skills
- improve your Business English skills (public speaking, leading meetings, team-working)
- developing behavioral skills in the multicultural work environments with role playing based on real case studies.

11 e 18 aprile / 16 e 23 maggio 2016

Termine iscrizioni: 5 aprile 2016

Durata: 4 pomeriggi – tot 16 ore

Orario: 14.30 – 18.30

Sede: Camera di Commercio di Lucca



VENDERE ALL'ESTERO: IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE

Obiettivo del corso è di esporre i principi fondamentali di cui tener conto nella negoziazione dei contratti internazionali quali il momento dell'incontro delle volontà e della conclusione del contratto, le sostanziali differenze tra il sistema di common law e di civil law, le condizioni generali di acquisto e di vendita, i contratti di distribuzione commerciale.

29 giugno 2016

Termine iscrizioni: 27 giugno 2016

Durata: 1 giorno – tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

GLI STRUMENTI DI PAGAMENTO INTERNAZIONALI E LA GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

Il corso si propone di fornire adeguate competenze riguardo ai sistemi di pagamento utilizzati nel Commercio Estero ed in particolare sul credito documentario, le operazioni CAD, i titoli di credito estero, le garanzie bancarie internazionali. L'impostazione della giornata formativa è svolta a fornire inoltre dei criteri di valutazione sulle scelte da effettuare, in funzione della duplice prospettiva di favorire l'eliminazione dei rischi di insoluto ed allo stesso tempo l'utilizzo degli strumenti disponibili in funzione della competitività delle condizioni di pagamento proposte.

28 ottobre 2016

Termine iscrizioni: 26 ottobre 2016

Durata: 1 giorno – tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

GLI ASPETTI DOGANALI DELLE OPERAZIONI CON L'ESTERO

Il corso si propone di approfondire i temi del diritto doganale e di aggiornare le imprese sul nuovo quadro normativo che si è delineato a seguito delle ultime novità intervenute quest'anno in materia doganale con particolare riferimento ai termini di resa nei contratti di vendita internazionali, alle destinazioni doganali e i regimi doganali speciali nel nuovo codice doganale, all'origine della merce, il made in e le problematiche connesse alla classificazione e valore delle merci.

11 novembre 2016

Termine iscrizioni: 8 novembre 2016

Durata: 1 giorno – tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

FISCALITÀ NEGLI SCAMBI INTRA ED EXTRA COMUNITARI

Gli aspetti di natura fiscale degli scambi di merci e servizi in ambito internazionale rivestono un'importanza strategica per la complessità e la numerosità dei punti che vanno a toccare. La conoscenza della normativa esistente che regola le operazioni e gli adempimenti in ambito comunitario ed extra comunitario e la relativa applicazione diventa, pertanto, un fattore essenziale per evitare di incorrere in sanzioni ed irregolarità.

Obiettivo del corso è quello di presentare gli adempimenti formali e sostanziali riguardanti il regime fiscale delle operazioni in ambito comunitario ed extra comunitario, con particolare riferimento alla Disciplina IVA intra ed extra comunitaria, alla documentazione da produrre, ai modelli Intrastat, alle operazioni di cessione, acquisto, esportazione, importazione in definitiva, in temporanea o in conto deposito.

16 dicembre 2016

Termine iscrizioni: 13 dicembre 2016

Durata: 1 giorno – tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

FINANZA E CONTROLLO

LA RIFORMA DEL BILANCIO D'ESERCIZIO AI SENSI DEL DECRETO LEGISLATIVO N. 139/2015

Il percorso formativo si propone l'obiettivo di costruire nei partecipanti una competenza sulle modifiche intervenute nei principi di redazione del bilancio d'esercizio che dovranno essere adottate a partire dal 2016. Tali modifiche hanno un impatto di grande rilevanza non solo nei documenti finali di sintesi quali conto economico, stato patrimoniale e nota integrativa ma anche nella rilevazione contabile di molti fatti gestionali, quindi con coinvolgimento di tutti gli attori dell'area amministrativa.

16 e 21 marzo 2016

Termine iscrizioni: 14 marzo 2016

Durata: 2 giorni – tot 16 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

LO SVILUPPO DELLE COMPETENZE E CONOSCENZE CONTABILI E FISCALI – CORSO DI CONTABILITÀ BASE

Il percorso formativo si propone l'obiettivo di costruire nei partecipanti una competenza di base di natura contabile, fiscale e finanziaria in grado di supportare la guida della propria azienda e di favorire il colloquio con i propri professionisti di fiducia, oltre che, dove richiesto, portare all'interno una parte dei processi amministrativi stessi.

Gli obiettivi didattici specifici del corso di 1° livello consistono nel trasferire ai partecipanti:

- le conoscenze di base del funzionamento della contabilità e della partita doppia e dei relativi obblighi;
- le conoscenze in materia di IVA e gli adempimenti susseguenti;
- le conoscenze di base in materia di imposte dirette (deducibilità, imponibilità) necessarie ad una corretta tenuta della contabilità;
- le conoscenze in materia di assestamento contabile e di preparazione alla redazione di bilancio.

3, 8 e 15 febbraio 2016

Termine iscrizioni: 29 gennaio 2016

Durata: 3 giorni – tot 21 ore

Orario: 9.30 – 13.00 14.00 – 17.30

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

OK IL PREZZO È GIUSTO: LA PREVENTIVAZIONE PERFETTA PER LE AZIENDE CHE OPERANO SU COMMESSA CON EXCEL

La competizione sempre più spinta e la riduzione dei margini impongono alle aziende che lavorano per commessa di gestire i processi commerciali in modo da produrre documenti per il cliente che siano in linea con la reale capacità di realizzazione, tenendo conto dei livelli di prezzo che il mercato può accettare. Il corso si propone di offrire gli strumenti per passare da un sistema di controllo economico alla determinazione del valore di offerta, attraverso un corretto sistema di imputazione di tutti i fattori di costo diretti ed indiretti, per determinare il margine dei singoli lavori e supportare la direzione aziendale nelle decisioni strategiche ed operative.

24 febbraio 2016

Termine iscrizioni: 21 febbraio 2016

Durata: 1 giorno

Orario: 9.30 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

COMUNICARE CON LE BANCHE: COME MIGLIORARE LA RELAZIONE CON IL MONDO DEL CREDITO

Il corso si propone di fornire all'imprenditore ed a chi in generale gestisce la funzione del credito, gli strumenti operativi necessari al conseguimento di concreti benefici economici e finanziari nella gestione della relazione con il mondo del credito.

Nel corso sono fornite indicazioni operative in merito alle necessità informative che, in forma sempre più crescente, possono essere utilizzate dalle imprese per favorire il loro accesso al credito. In particolare, viene dato risalto al valore della pianificazione aziendale per quanto concerne le esigenze informative degli istituti erogatori. L'approccio

calato nelle situazioni reali in cui le imprese operano consentirà a tutti i partecipanti di apprendere le potenzialità che una adeguata preparazione preliminare e di concrete tattiche relazionali possono avere per il miglioramento del rapporto con l'istituto di credito, con particolare riferimento al merito creditizio e rating bancario.

4 marzo 2016

Termine iscrizioni: 1 marzo 2016

Durata: 1 giorno

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

ANALISI DELLE VENDITE CON EXCEL

La competizione sempre più spinta, la riduzione dei margini e la costosità del processo di acquisizione di nuovi clienti, impongono alle aziende di mantenere un elevato controllo del proprio portafoglio clienti. Il corso propone una serie di analisi, realizzabili attraverso Excel, che consentiranno a chi abbia già una basilare conoscenza dello strumento di realizzare in proprio analisi del venduto adeguate ai propri fabbisogni informativi e di utilizzare gli strumenti di Office Automation avanzati per la corretta gestione di attività quali:

- La creazione di un data base di informazioni
- Le Query di estrazione e la normalizzazione dei dati
- Le più importanti formule di Excel: l'utilizzo della funzione guidata
- L'utilizzo delle tabelle pivot per l'analisi del fatturato dei clienti e dei prodotti,
- La Georeferenziazione su mappe google della clientela servita.

11 marzo 2016

Termine iscrizioni: 8 marzo 2016

Durata: 1 giorno

Orario: 9.30 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

IL PROJECT MANAGEMENT PER LA GESTIONE OTTIMALE DELLE COMMESSE

Il corso intende fare acquisire alle aziende che operano su commessa le necessarie conoscenze operative per introdurre una gestione scientifica e operativa delle commesse, utilizzando tecniche manageriali che sono ormai indispensabili anche nella gestione delle piccole e medie imprese.

Il project management infatti, è una tecnica manageriale che si sta rapidamente diffondendo nelle aziende, permettendo di gestire le commesse e tutti i progetti aziendali non più in modo estemporaneo, ma con modalità scientifiche e globali.

Project Management significa considerare la commessa come un progetto che deve essere portato a termine contemporaneamente nei tempi previsti, secondo i costi preventivati, giungendo ad un risultato efficace in termini di requisiti tecnici del prodotto ottenuto. Verrà quindi fornito un mix di tecniche tradizionali di monitoraggio dei costi delle commesse e tecniche avanzate di gestione delle stesse

12 e 17 ottobre 2016

Termine iscrizioni: 10 ottobre 2016

Durata: 2 giorni

Orario: 9.30 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

COME GESTIRE L'AZIENDA MEDIANTE IL BUDGET

Obiettivo del corso è fornire ai partecipanti le conoscenze, teoriche ed applicative, sufficienti sia ad impostare in azienda un efficace sistema di gestione tramite il budget, sia a verificare l'adeguatezza delle eventuali procedure già esistenti. Le competenze acquisite durante il corso permetteranno di non considerare più il budget come un semplice strumento contabile e di previsione, ma come un basilare mezzo di gestione dell'azienda, analizzando l'applicazione sia delle classiche metodologie di budget, sia degli strumenti più avanzati

16 e 21 novembre 2016

Termine iscrizioni: 13 novembre 2016

Durata: 2 giorni – tot 16 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

MARKETING

IL SUCCESSO NELLA VENDITA: DALLE TECNICHE ALLE STRATEGIE VINCENTI

Questo corso sulla vendita intende creare una forte innovazione nella formazione dei commerciali aiutandoli a focalizzarsi su quei processi che incidono direttamente sui risultati di vendita. Per anni la formazione si è dedicata allo sviluppo delle skills (capacità) di vendita. Per cui oggi un venditore formato sa aprire un colloquio di vendita, sa formulare il CVB e gestire le obiezioni. Ma oggi queste competenze non bastano più. Sviluppare piani precisi di acquisizione di nuovi clienti, o piani di sviluppo di clienti esistenti, gestire il territorio, gestire il portafoglio clienti, sono tutte attività che hanno un'influenza diretta sul risultato. Ma lo sviluppo di queste strategie non deve essere casuale, deve rispondere a principi di alta qualità di processo, da qui la novità di introduzione delle "Good selling practises" (G.S.P.) per garantire la migliore applicazione della strategia e parallelamente delle tecniche di vendita da utilizzare.

20 aprile, 25 maggio e 8 giugno 2016

Termine iscrizioni: 17 aprile 2016

Durata: 3 giorni – tot 24 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

LA TRATTATIVA D'ACQUISTO ASPETTI TECNICI, COMPORTAMENTALI E PSICOLOGICI

Il corso si propone di trattare le tematiche e le tecniche per condurre una trattativa di successo. Ha l'obiettivo inoltre di portare a conoscenza quegli strumenti che possono consentire di sviluppare e migliorare la capacità di comunicazione e negoziazione.

6 maggio 2016

Termine iscrizioni: 2 maggio 2016

Durata: 1 giorno – tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

GESTIRE CON SUCCESSO I RAPPORTI CON I FORNITORI

E' necessario saper selezionare i fornitori per rendere sicuri al massimo gli acquisti, a partire dai criteri e dagli obiettivi che l'Azienda si impone. Il corso si propone di illustrare i criteri e le modalità pratiche di valutazione e classificazione più frequentemente usate per gestire nel modo più efficiente il proprio parco fornitori ed impostare con gli stessi un rapporto moderno di partnership.

24 giugno 2016

Termine iscrizioni: 20 giugno 2016

Durata: 1 giorno – tot 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

SVILUPPARE LE VENDITE ATTRAVERSO UNO STRUMENTO DI CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

Il corso si propone di far acquisire ai partecipanti la capacità di utilizzare un CRM per inserire contatti, aziende e prospect, per inserire nuove opportunità commerciali e seguirne l'avanzamento sino all'acquisizione dell'ordine, per impostare attraverso il CRM moderne campagne di e-mail marketing.

Durante il corso saranno utilizzati in aula strumenti software open source (ossia a licenza libera) che il singolo partecipante potrà liberamente introdurre nella propria azienda sin dal momento di chiusura del corso.

22 e 23 settembre 2016

Termine iscrizioni: 20 giugno 2015

Durata: 1 giorno e ½ – tot 12 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

ORGANIZZAZIONE E COMUNICAZIONE

EMPOWERMENT RI-SCOPRIRE I PROPRI TALENTI PER AVERE MAGGIORE SODDISFAZIONE SUL LAVORO E NELLA VITA

La complessità e la frenesia della vita lavorativa, e di pari passo della vita privata, mettono a dura prova la stabilità e la soddisfazione delle persone. In ogni organizzazione si punta ad ottenere risultati superiori con risorse limitate – come affrontare con positività tutto questo? Il corso di Empowerment vuole fornire una occasione per ri-scoprire e ri-alimentare il grande patrimonio di risorse personali che ognuno possiede in modo da utilizzarle in modo sapiente, consapevole e trarre soddisfazione nelle azioni quotidiane e nel raggiungere nuovi traguardi. Verrà utilizzato uno stile molto partecipativo nel massimo rispetto delle esigenze di ognuno.

2 e 3 marzo 2016

Termine iscrizioni: 27 febbraio 2016
Durata: 2 giorni - tot 16 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00
Sede: Camera di Commercio di Lucca

COME OTTENERE CIÒ CHE DESIDERIAMO CON LA PNL

Il paradigma nel quale le imprese operano oggi è profondamente cambiato e la maggior parte delle persone fa fatica ad agire con sostanziali differenze rispetto a ieri; per non dire che a volte sono inconsapevolmente spaventate dall'idea stessa di sentirsi superate, escluse o minacciate dal cambiamento stesso. Tutto questo genera tensioni, demotivazione, a volte rapporti meno facili ed uno stato emozionale di difficile gestione per la persona, per l'equipe.

La PNL è una strumentazione di eccezionale efficacia per intervenire su tutto ciò.

Essa, con le proprie tecniche, ci insegna come poter scegliere di star bene, mentalmente ed emozionalmente, di fronte a qualsiasi difficoltà, condizione questa assolutamente la migliore possibile affinché le persone possano offrire il loro meglio di fronte a problemi ed a crisi di

vario tipo. Durante il corso si lavora subito e direttamente su questo: non si danno strumenti da riportare a casa o in azienda, ma si “impiantano da subito” le nuove abilità.

19 e 20 maggio 2016

Termine iscrizioni: 16 maggio 2016
Durata: 2 giorni - tot 16 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00
Sede: Camera di Commercio di Lucca

LA GESTIONE DELLE EMOZIONI E DELLO STRESS: STRATEGIE PER IL BENESSERE NEI CONTESTI DI LAVORO

Si ritiene che essere professionali significhi “tenere a bada” le proprie emozioni, non lasciarle trasparire, mantenersi lucidi, freddi e distaccati, al riparo dalle interferenze della vita emotiva, che rischiano di “sviare” dal pensiero e dal comportamento razionale codificato. In realtà le emozioni sono necessarie e fondamentali per l'agire razionale. Le emozioni non vanno considerate un ostacolo a un'efficace espressione della razionalità poiché sono l'origine stessa da cui si sviluppa il pensiero.

Oggi si assiste ad un incremento dell'interesse verso la dimensione emotiva ed è sempre più diffuso l'uso anche in ambito organizzativo del termine “intelligenza emotiva” che indica l'abilità di comprendere le proprie e altrui emozioni e di gestirle al fine di massimizzare la propria prestazione in ambito professionale.

15 giugno 2016

Termine iscrizioni: 12 giugno 2016
Durata: 1 giorno - tot 8 ore
Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00
Sede: Camera di Commercio di Lucca

IL COLLOQUIO DI LAVORO PER SELEZIONARE IL PERSONALE

Il corso si propone di far acquisire gli strumenti per preparare e condurre un buon colloquio di lavoro, per poter scegliere con efficacia il nuovo personale da inserire in azienda senza commettere i classici errori di valutazione.

22 giugno 2016

Termine iscrizioni: 19 giugno 2016

Durata: 1 giorno - tot 8 ore

Orario: 9.00 - 13.00 14.00 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

LA VALUTAZIONE DELLE PRESTAZIONI DEI COLLABORATORI: STRUMENTI DI MISURA

Come fare per capire quando una propria risorsa interna sta svolgendo prestazioni elevate e pertanto produttive per la propria organizzazione è l'obiettivo del corso. Il focus è rappresentato dalla presentazione dei migliori strumenti di misura per valutare le prestazioni con particolare riferimento alla R.P.P.: riunione periodica di pianificazione. La R.P.P. rappresenta, nello scenario degli strumenti, una tra le più efficaci metodologie applicative sia per misurare le prestazioni ma anche e soprattutto per valorizzare l'operato della risorsa come applicativo motivazionale. Per approfondire e apprendere lo strumento verranno svolte role playing di aula.

6 luglio 2016

Termine iscrizioni: 3 luglio 2016

Durata: 1 giorno - tot 8 ore

Orario: 9.00 - 13.00 14.00 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

IL MEETING DI SUCCESSO - COME ORGANIZZARE E CONDURRE EFFICACEMENTE UNA RIUNIONE

Tra i mezzi comunicativo-decisionali di cui dispone un'azienda, la riunione rappresenta sicuramente lo strumento più semplice e immediato

per comunicare e prendere decisioni con colleghi e collaboratori. Il corso si propone di sviluppare nei partecipanti la cultura della riunione intesa come tecniche e comportamenti da osservare per garantirne un'alta produttività, rafforzare la propria leadership e potenziare le capacità comunicative (es. ascolto attivo, sintesi, riformulazione).

28 settembre 2016

Termine iscrizioni: 23 settembre 2016

Durata: 1 giorno - tot 8 ore

Orario: 9.00 - 13.00 14.00 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

DELEGO DUNQUE SONO (UN CAPO)

Tra le molteplici forme di sofferenza organizzativa, acuite dall'aumento della turbolenza dei contesti interni ed esterni, ve ne sono un paio estremamente diffuse e letali: da un lato la presenza dei cosiddetti "lavoratori necessari e indispensabili", dall'altro la presenza di manager e responsabili incapaci a rinunciare ad attività e processi decisionali che non gli competono più.

In entrambi i casi alla base è rintracciabile una malattia che si chiama "ipodelega".

Se infatti fino a qualche anno fa la delega era vista con sospetto, sinonimo di evitamento del lavoro o delle responsabilità, oggi è considerata un raffinato strumento manageriale, indispensabile per fronteggiare la complessità e far crescere l'organizzazione.

5 ottobre 2016

Termine iscrizioni: 2 ottobre 2016

Durata: 1 giorno - tot 8 ore

Orario: 9.00 - 13.00 14.00 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

LEADERSHIP

Il ruolo del leader è di saper condurre, guidare, ispirare. Come possiamo farlo in un clima di tanta incertezza e di continui cambiamenti? Se ricopro un ruolo manageriale da anni, cosa sto dando per scontato?

In che modo posso scoprire in me stesso nuove motivazioni e strategie per essere efficace? Il training vuole sollecitare nei partecipanti le risposte a queste domande e fornire chiavi di lettura su come ognuno sta attualmente gestendo il proprio ruolo e su come, in virtù degli obiettivi desiderati, può indirizzare vecchie e nuove competenze. Il corso fornirà inoltre metodi e strumenti concreti per aumentare la capacità di "mettere in moto" la squadra e le persone.

26 ottobre e 9 novembre 2016

Termine iscrizioni: 23 ottobre 2016

Durata: 2 giorni - tot 16 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

LA GESTIONE DEI CONFLITTI

Il contesto in cui viviamo, lavoriamo e in cui più in generale interagiamo è ricco di situazioni complesse in cui le persone sono chiamate ad accordarsi mediando tra istanze e obiettivi differenti. Nei contesti professionali è frequente confrontarsi con interlocutori, il cui coinvolgimento è indispensabile per perseguire i propri obiettivi. Interlocutori che hanno visioni e "mappe" differenti del medesimo accadimento/problema, manifestano interessi divergenti dai propri e talvolta si pongono con atteggiamenti ostili e/o poco collaborativi. In tali situazioni agire con professionalità implica la messa in gioco di competenze funzionali alla gestione del contrasto e del conflitto.

Il corso attraverso il ricorso alla metodologia dei casi ed "autocasi" è finalizzato a trasferire tecniche e metodologie, applicabili alla realtà operativa dei partecipanti, funzionali a riconoscere e gestire contrasti e conflitti.

7 e 14 dicembre 2016

Termine iscrizioni: 2 dicembre 2016

Durata: 2 giorni - tot 16 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Camera di Commercio di Lucca

INNOVAZIONE E SVILUPPO SOSTENIBILE

WEB WRITING: TECNICHE E STRATEGIE PER PIACERE AI LETTORI E MOTORI

Internet ha rivoluzionato il modo di lavorare e di proporsi ai propri utenti, ma ha radicalmente trasformato anche il modo di comunicare per iscritto che oggi - come mai prima d'ora - deve essere rapido, persuasivo ed efficace. La comunicazione scritta non è quindi sul viale del tramonto, come molti avevano previsto, ma si sta rapidamente evolvendo. Da questa vorticosa trasformazione del linguaggio e della comunicazione scritta è nata una nuova disciplina, il WEB WRITING che non segue regole fisse immutabili bensì tecniche e strategie per garantire la visibilità e la popolarità online dei contenuti nei confronti dei lettori e dei motori di ricerca. Non tutti sanno, infatti, che i testi, oltre ad essere avvincenti ed appassionare gli utenti, devono "piacere" anche ai motori di ricerca che scansionano i siti alla ricerca di contenuti di qualità e, una volta trovati, li premiano e aumentano la visibilità del sito stesso. Il corso prevede esercitazioni pratiche, improntate sulle esperienze dei partecipanti, con approfondimenti sulla scrittura per i siti web, i nuovi modelli di comunicati stampa pensati per il web (comunicato stampa social) e la scrittura di newsletter efficaci.

7 e 13 aprile 2016

Termine iscrizioni: 4 aprile 2016

Durata: 2 giorni

Orario: 9.30 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

RI-PENSARE LA STRATEGIA AZIENDALE IN MANIERA SNELLA CON IL BUSINESS MODEL CANVAS

Coniugare risorse scarse ed esigenze di salvaguardia e miglioramento della redditività aziendale sembra a molti un obiettivo impossibile. Eppure, e forse non a caso, proprio in fasi discendenti o stabili del ciclo economico è possibile adottare modelli di rinnovamento e potenziamento imprenditoriale caratterizzati da una sostanziale semplicità di applicazione. Se è infatti indubitabile che ogni piano deve tradursi in grandezze economiche e finanziarie, la base per ottenere risultati è sempre e comunque la chiarezza del sistema di funzionamento del Business Aziendale. Qualcosa che è possibile rappresentare con un modello denominato Business Model Canvas, ormai affermato a livello mondiale come uno strumento versatile ed applicabile a progetti di ogni settore e dimensione.

In 8 ore, e attraverso lo svolgimento di una esercitazione in cui tutti i partecipanti arriveranno a disegnare un Business Model completo, saranno svelati tutti gli accorgimenti e i metodi che portano a esaminare e, nel caso, ripensare il proprio modo di fare impresa.

11 maggio 2016

Termine iscrizioni: 6 maggio 2016

Durata: 1 giorno

Orario: 9.30 – 13.00 14.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

LINKEDIN: ALLA SCOPERTA DEL PIÙ POTENTE STRUMENTO COMMERCIALE 2.0

I social network non sono solo il fenomeno comunicativo degli ultimi dieci anni, ma rappresentano uno strumento dalle potenzialità elevatissime che le aziende hanno a disposizione per promuovere le proprie attività di business. LinkedIn su tutti è il Social Network che è in grado di offrire contatti qualificati e a portata di clic a tutti coloro che hanno necessità di sviluppare e acquisire nuova clientela. Il corso si propone di far apprendere gli stili comunicativi e le dinamiche di funzionamento di LinkedIn per sviluppare opportunità di Business sia favorendo il contatto con nuovi clienti che potenziando la relazione e promozione sui clienti acquisiti.

Alla fine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- costruirsi un profilo personale ricercabile e convincente
- costruire una pagina aziendale completa e persuasiva
- costruire una vera e propria strategia commerciale e comunicativa per acquisire nuovi contatti, via LinkedIn.

23 e 30 novembre 2016

Termine iscrizioni: 20 novembre 2016

Durata: 2 giorni – tot.14 ore

Orario: 9.30 – 13.00 14.00 – 17.30

Sede: Polo Tecnologico Lucchese



TURISMO, COMMERCIO, RISTORAZIONE

COME AVVIARE UN B&B, IN TOSCANA E GESTIRE CON PROFITTO GLI IMMOBILI AD USO TURISTICO

Da qualche anno sempre più persone decidono di dedicarsi ad attività turistico-ricettive: Bed & Breakfast, Casa vacanza, Agriturismo vanno per la maggiore e soprattutto nella nostra Toscana non mancano le risorse naturali e artistiche per attrarre clienti, ma questo non basta. Quali sono i requisiti da rispettare? Quali gli aspetti fiscali che attengono alla gestione degli immobili? Quali rischi si corrono? E poi, è davvero un'attività remunerativa?

Queste sono le domande alle quali il corso, rivolto a tutti coloro che intendono avviare un'attività nel settore turistico ricettivo, offre una risposta concreta.

Il percorso formativo, frutto dell'esperienza di ben sei precedenti edizioni, è stato infatti studiato per indicare in modo semplice la metodologia necessaria a valutare se e come iniziare, come promuoversi, come predisporre piani di previsione per stimare quante risorse servono per partire e quali siano i possibili guadagni.

Inoltre verrà tracciato un quadro preciso della normativa generale sul turismo, delle disposizioni di legge che regolano in particolare il B&B, nonché dei relativi adempimenti burocratici e fiscali, conoscenze indispensabili per avviare un'attività in questo settore.

9, 10 e 11 febbraio 2016 - I° EDIZIONE

Termine iscrizioni: 8 Febbraio 2016

Durata: 3 giorni – totale 24 ore

Orario: 9.30 – 13.30 14:30 – 18:30

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

Il corso prosegue con i Laboratori di innovazione gratuiti (vd. indice Laboratori di innovazione):

Il Turismo sul web: come farsi conoscere e sfruttare le potenzialità di Internet.

– Base (15 febbraio)

– Avanzato (17 febbraio)

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

COME AVVIARE UN B&B, IN TOSCANA E GESTIRE CON PROFITTO GLI IMMOBILI AD USO TURISTICO

1, 2 e 3 marzo 2016 - II° EDIZIONE

Termine iscrizioni: 8 Febbraio 2016

Durata: 3 giorni – totale 24 ore

Orario: 9.30 – 13.30 14:30 – 18:30

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

Il corso prosegue con i Laboratori di innovazione gratuiti (vd. indice Laboratori di innovazione):

Il Turismo sul web: come farsi conoscere e sfruttare le potenzialità di Internet.

– Base (7 Marzo)

– Avanzato (10 Marzo)

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

TUSCAN PRIDE - COME USCIRE DAI LUOGHI COMUNI

La qualità e la bontà del nostro vino e del nostro olio e le bellezze artistiche della nostra regione sono ormai una certezza. Ma siamo proprio sicuri che sia così per tutti? Il corso vuole offrire risposte e spunti di riflessione per avere successo sui mercati internazionali sfruttando le eccellenze del territorio, fuori dai luoghi comuni.

14 marzo 2016

Termine iscrizioni: 11 Marzo 2016

Durata: 1 giorno – totale 8 ore

Orario: 9.00 – 13.00 14:00 – 18:00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

Il corso prosegue con i Laboratori di innovazione gratuiti, (vd. indice Laboratori di innovazione):

Ristoranti: la ricetta perfetta per la presenza on line

– Base (18 marzo)

– Avanzato (21 marzo)

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

COME TRASFORMARE UN'IDEA DI IMPRESA DA TRADIZIONALE A INNOVATIVA

Creare prodotti e servizi innovativi, generare idee originali, percorrere sentieri di idee non battuti da altri è un processo delicato che richiede velocità e immaginazione ma anche ponderazione, capacità strategiche, competenze tecniche e strutturali. Per questo non può essere frutto di un solo soggetto, ma necessita dell'apporto di molteplici attori aziendali. Il corso intende trasmettere le competenze per creare idee d'impresa innovative e di successo, operando con professionalità, ma anche con un'adeguata aggressività imprenditoriale e commerciale.

6, 7, 8 e 9 giugno 2016

Termine iscrizioni: 3 Giugno 2016
Durata: 4 giorni – totale 32 ore
Orario: 9.00 – 13.00 ; 14:00 – 18:00
Sede: Polo Tecnologico Lucchese

Il corso prosegue con i Laboratori di innovazione gratuiti (vd. indice Laboratori di innovazione):
Dal commercio tradizionale al commercio online: come vendere sul web
– Base (13 giugno)
– Avanzato (14 giugno)

MODA

FASHION MANAGEMENT: "STRATEGIC INSIGHT" E MODELLI DI BUSINESS PER IL SETTORE MODA

Quali sono i diversi modelli di business che "guidano" le imprese del Sistema Moda? Cosa si intende per "strategic insight" e quali sono i modelli di business (la risposta) adottati dalle imprese della Filiera Moda, che si muovono come "suppliers" delle prime?
Il corso offre risposte e spunti di riflessione a coloro che sono orientati a fare business nel settore della moda o che già lo fanno, ma intendono sviluppare una visione strategica del futuro mercato.

27, 28 e 29 giugno 2016

Termine iscrizioni: 24 Giugno 2016
Durata: 3 giorni – totale 12 ore
Orario: 9:00 – 13:00
Sede: Polo Tecnologico Lucchese

ICT

METTERSI IN PROPRIO NEL DIGITALE: NUOVE OPPORTUNITÀ, NUOVI MODELLI DI BUSINESS E SHARING ECONOMY

Cosa significa mettersi in proprio oggi? Significa soprattutto capire le opportunità della rivoluzione digitale e identificare modelli di business innovativi e sostenibili. Tra questi c'è l'economia collaborativa, ricca di interpretazioni e in velocissima evoluzione.
Il corso è aperto a chi vuole avviare un'impresa ma anche a chi è già imprenditore e vuole correre al passo con i tempi.

9 e 10 maggio 2016

Termine iscrizioni: 6 maggio 2016
Durata: 2 giorni – totale 16 ore
Orario: 9.00 – 13.00 ; 14:00 – 18:00
Sede: Polo Tecnologico Lucchese

MULTISETTORIALE

ORIENTA LA TUA IDEA DI IMPRESA 2.0

Giovedì 5 Maggio si apre la nuova edizione del Minimaster per Aspiranti Imprenditori "Orienta la tua idea di impresa-2.0"
La struttura del Minimaster, dedicato a chi vuole avviare un'impresa, è stata fortemente potenziata e rinnovata inserendo più moduli formativi e strumenti sempre più integrati che uniscano informazioni, formazione, assistenza e accompagnamento personalizzato in modo da presidiare la nascita dell'impresa dagli albori dell'idea alla sua

concreta realizzazione.

Orienta la tua idea di impresa-2.0, forte del successo di oltre 15 edizioni passate, accresce oggi il suo potenziale formativo fornendo a chi vuole mettersi in proprio le conoscenze di base per partire con il piede giusto.

Dal punto di vista didattico, il corso si articola in più fasi finalizzate a trasformare l'idea in un modello di business, approfondire le informazioni e redigere il piano di impresa. A tal fine si alterneranno moduli di formazione tradizionale ad altri di assistenza individuale sia a distanza che in aula. In particolare, al primo step, che si apre il 5 Maggio, segue una fase di assistenza individuale on line che condurrà all'ultimo step dei mesi di Ottobre e Novembre in cui i partecipanti si troveranno nuovamente in aula per definire il proprio piano di impresa.

5, 6, 12 e 13 maggio 2016 (step 1)

assistenza on line

20-21; 27-28 Ottobre 2016 (step 2);

3-4; 10-11; 17, 18 e 21 Novembre 2016 (step 3)

Durata: 8 moduli di due mezza giornate e assistenza on line

Termine iscrizioni: 4 maggio 2016

Orario: 1° giorno dalle 14:00 alle 19:00, 2° giorno dalle 9:00 alle 14:00 con possibilità di approfondimenti con il docente fino alle 16:00.

Sede: Polo Tecnologico Lucchese



INTERNAZIONALIZZAZIONE

MODELLI INTRASTAT 2016

Il seminario si propone di presentare ai partecipanti un quadro di riferimento relativo agli adempimenti necessari per la compilazione di dichiarazioni intrastat, disamina degli aggiornamenti, analisi di casi provenienti dalla realtà operativa. Particolare attenzione alle operazioni triangolari, al contenuto della fattura e alle novità in materia di scambi intraUE alla luce del Nuovo Codice Doganale 2016 e alle nuove procedure legate ai conti lavorazione Intracomunitari in vigore dal 18/08/2015.

1 marzo 2016

Termine iscrizioni: 28 febbraio 2016

Orario: 9.30 – 13.30

Sede: Camera di Commercio di Lucca

MERCATO CINA: OPPORTUNITÀ DI CRESCITA E MADE IN ITALY

La presenza strutturata nel mercato cinese è stata per lungo tempo prerogativa delle aziende di grandi dimensioni, diventando solo negli ultimi anni un fattore distintivo della piccola e media impresa italiana. La richiesta di prodotti "made in Italy" dal mercato cinese ha avuto nell'ultimo periodo una crescita esponenziale divenendo, se ben intercettata, una concreta opportunità di sviluppo per le nostre aziende. Il convegno si articola in tre fasi, la prima analizza il mercato cinese in generale e ne identifica le diverse tipologie delle strutture distributive che vi operano. Vengono poi trattati gli aspetti doganali, amministrativi e fiscali delle operazioni di esportazione in Cina ed in chiusura si individuano le caratteristiche necessarie per il successo nel mercato cinese e viene presentato un modello organizzativo collaudato con alcuni case history.

17 marzo 2016

Termine iscrizioni: 16 marzo 2016

Orario: 15.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

IL CONTENZIOSO E LA GESTIONE DEL RECUPERO CREDITI ALL'ESTERO

Il seminario si propone di fornire all'azienda che opera sui mercati internazionali l'individuazione degli strumenti più efficaci per il recupero di crediti in Italia e all'estero.

Si esamineranno innanzitutto le clausole contrattuali idonee a prevenire o mitigare l'ipotesi di mancato pagamento nonché a minimizzare i rischi relativi all'attività giudiziale all'estero, con particolare riferimento alle clausole relative ai mezzi di pagamento ed alle forme di garanzia del credito. Inoltre verranno analizzati i mezzi di recupero del credito in fase extragiudiziale ed in fase contenziosa.

19 aprile 2016

Termine iscrizioni: 18 aprile 2016

Orario: 09.30 – 13.30

Sede: Camera di Commercio di Lucca

CUBA – COUNTRY PRESENTATION: UNA NUOVA OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE ITALIANE

Le recenti aperture sociali ed economiche che hanno negli ultimi tempi caratterizzato la vita politica della Repubblica di Cuba, hanno creato le premesse per l'individuazione di un nuovo mercato dove il nostro sistema imprenditoriale può trovare, a livello commerciale e d'investimento, possibilità ed opportunità di sicuro e stimolante interesse.

Il governo cubano ha riconosciuto il ruolo potenziale dei flussi di investimenti esteri quale elemento essenziale per contribuire allo sviluppo economico del paese, e in questo senso ha definito ed istituzionalizzato una nuova politica per attrarre gli investimenti stranieri.

Una specifica Legge, approvata lo scorso anno, definisce e promuove gli investimenti esteri per lo sviluppo di vari settori dell'economia del paese, e concreto è l'interesse per l'acquisizione di nuovi metodi manageriali e gestionali che consentano un migliore e qualificato uso della forza lavoro ed un accesso facilitato all'utilizzo delle nuove tecnologie.

In questo contesto si aprono interessanti opportunità nell'ambito della cooperazione sociale, della formazione professionale e del generale

trasferimento di competenze.

22 aprile 2016

Termine iscrizioni: 21 aprile 2016

Orario: 15.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

MERCATO UNICO

ETICHETTATURA DEI PRODOTTI ALIMENTARI: ATTUALITÀ E PROSPETTIVE

Il seminario, organizzato dalla Camera di Commercio di Lucca in collaborazione con il Laboratorio Chimico della Camera di Commercio di Torino, ha l'obiettivo di aggiornare le imprese del settore alimentare sulla normativa che disciplina l'etichettatura dei prodotti e sulle novità di prossima introduzione. La recente evoluzione della legislazione sulla sicurezza e sull'etichettatura dei prodotti alimentari ha di fatto arricchito notevolmente la normativa di riferimento, rendendola però di non facile comprensione per i "non addetti ai lavori". In particolare il seminario vuole informare sulle novità introdotte dal Regolamento UE 1169/2011 in materia di dichiarazione nutrizionale e su come riportare le indicazioni (claims) nutrizionali e salutistiche, nonché sugli aspetti sanzionatori legati a comportamenti non conformi alle disposizioni normative.

16 marzo 2016

Termine iscrizioni: 15 marzo 2016

Orario: 15:00 – 17:30

Sede: Camera di Commercio di Lucca

VINO: COSTRUIRE UN'ETICHETTA SENZA ERRORI

Il seminario si prefigge l'obiettivo di aiutare gli operatori a districarsi tra le regole assai complesse dell'etichettatura del vino. La designazione

e presentazione dei prodotti vitivinicoli, disciplina in cui si sommano le regole generali del settore alimentare con quelle specifiche del mondo vitivinicolo, è forse l'etichetta più complicata di tutte! Durante l'incontro verranno prese in esame le indicazioni obbligatorie e quelle facoltative, sia "regolamentate" (BIO) che libere, nella costruzione pratica dell'etichetta di un vino comune, un bianco igr e un vino rosso dop.

30 marzo 2016

Termine iscrizioni: 29 marzo 2016

Orario: 15:00 – 17:30

Sede: Camera di Commercio di Lucca

HORIZON - STRUMENTO SME

La Commissione Europea tramite lo strumento Horizon 2020, intende rilanciare crescita, innovazione e competitività, inglobando in un unico programma l'insieme degli investimenti dell'UE per la ricerca e l'innovazione.

L'incontro organizzato in collaborazione con l'Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea (APRE), sede dei punti di contatto nazionale per Horizon 2020, ha lo scopo di fornire ai partecipanti una panoramica sulle diverse misure a sostegno delle PMI che saranno implementate all'interno di Horizon 2020. Nello specifico si ci soffermerà sul nuovo strumento per le PMI, una misura di sostegno finanziario espressamente dedicata alle piccole e medie imprese che sviluppano innovazione di prodotto, di servizio o di processo, illustrandone le regole e modalità di partecipazione, al fine di aumentare la propria competitività sui mercati nazionali ed internazionali.

25 maggio 2016

Termine iscrizioni: 24 maggio 2016

Orario: 15:00 – 17:30

Sede: Camera di Commercio di Lucca

PROGRAMMA ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS

L'incontro, organizzato in collaborazione con il Polo Tecnologico Lucchese ed il CSCS di Pistoia, è dedicato a "Erasmus Giovani Imprenditori", programma di scambio finanziato dall'Unione europea - DG Impresa e Industria.

Il programma è aperto a tutti coloro che pensano seriamente di avviare un'impresa o agli imprenditori che abbiano avviato la propria attività negli ultimi tre anni e ha l'obiettivo di favorire occasioni di incontro e confronto con imprenditori già affermati in altri Paesi dell'UE. Sono infatti previsti soggiorni all'estero che possono durare da uno a sei mesi, per i quali l'Unione europea mette a disposizione sovvenzioni a copertura parziale dei costi di viaggio e soggiorno.

Sia per l'azienda "ospitante", che per il giovane imprenditore beneficiario dell'iniziativa, l'adesione al programma rappresenta quindi un'ottima occasione per condividere esperienze e competenze, rafforzare la propria rete di contatti a livello internazionale, sviluppare progetti comuni e cogliere le opportunità di eventuali forme di cooperazione commerciale.

Per ulteriori informazioni sul programma è possibile consultare i seguenti siti internet www.erasmus-entrepreneurs.it.

15 giugno 2016

Termine iscrizioni: 14 giugno 2016

Orario: 15:30 – 18:30

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

LA MARCATURA CE DEI PRODOTTI ELETTRICI ED ELETTRONICI: LE NUOVE DIRETTIVE COMUNITARIE

Il seminario ha lo scopo di illustrare gli obblighi derivanti dalle due nuove direttive sulla Bassa Tensione (LV) - CE 2014/35 e sulla compatibilità elettromagnetica (EMC) - CE 2014/30 riguardanti i prodotti elettrici ed elettronici, sia per fabbricanti che per importatori e distributori, alla luce anche dell'evoluzione normativa e dell'entrata in vigore nel 2016. L'interesse che esse rivestono per gli imprenditori del settore è di particolare importanza vista la necessità di allinearsi a tali nuovi provvedimenti e pertanto si è ritenuto di organizzare un incontro tecnico per fornire puntuali informazioni sulle novità previste, a tutela anche del

consumatore.

Il seminario ha lo scopo di illustrare gli obblighi e le responsabilità derivanti dalle nuove disposizioni, l'iter certificativo, gli obblighi procedurali e formali per fabbricanti, importatori e distributori, nonché gli aspetti legati alla sorveglianza del mercato. Verranno inoltre illustrati i contenuti minimi e struttura del fascicolo tecnico di costruzione.

23 giugno 2016

Termine iscrizioni: 22 giugno 2016

Orario: 9,30 - 13,30

Sede: Camera di Commercio di Lucca

ICT

LEAN START UP E JAVELIN BOARD

Il Workshop Lean Startup è lo strumento ideale per apprendere un metodo di lavoro che consente di testare le idee di innovazione in fase embrionale. Il workshop permette ai partecipanti, costituiti in team di lavoro, di svolgere, in modo efficace, la validazione "problema/cliente". Attraverso la Javelin Board i team potranno arrivare a definire un primo concept di MVP (Prodotto Minimo Funzionante) in grado di acquisire clienti disposti a pagare per il servizio/prodotto in sviluppo. Il workshop si conclude con la condivisione dei risultati da parte dei singoli gruppi e il feedback finale da parte degli altri partecipanti.

6 aprile 2016

Termine iscrizioni: 5 aprile 2016

Orario: 17.00 – 19.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

SI SCRIVE E-COMMERCE, SI LEGGE ATTENZIONE AL DETTAGLIO, ANCHE "LEGALE"

Il seminario intende sviluppare una trattazione degli aspetti legali del commercio elettronico e dei social network partendo da esempi di interesse per risalire alla disciplina applicabile e fornire ai partecipanti consigli utili che coniughino il rispetto delle esigenze commerciali con la conformità alla disciplina applicabile nei canali Business to Business e Business to Consumer.

30 giugno 2016

Termine iscrizioni: 29 giugno 2016

Orario: 10:00 – 13:30 / 14:30-16:30

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

SI FA PRESTO A DIRE COPYLEFT: DIGRESSIONI SU UN TEMA TANTO CITATO QUANTO IGNORATO

Il seminario si pone l'obiettivo di sviluppare il tema inquadrandone la genesi, la natura e gli effetti, sulla base delle esperienze, con particolare attenzione alle conseguenze sui progetti sottoposti alle relative licenze.

27 settembre 2016

Termine iscrizioni: 26 settembre 2016

Orario: 10:00 – 13:30 / 14:30-16:30

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

IMPRESA E LAVORO

IL JOB ACTS E LE NUOVE FORME DI IMPIEGO NEL MERCATO DEL LAVORO

Il seminario intende fornire informazioni essenziali sulle recenti modifiche riguardanti i contratti di lavoro introdotte con il decreto legislativo 81 del 15/06/2015.

Saranno inoltre presentate le iniziative Garanzia Giovani e Giovanisì e gli avvisi regionali sui tirocini. Non mancherà una panoramica sugli incentivi per le assunzioni previsti dalla normativa regionale e nazionale ed una presentazione di tutti i servizi del centro per l'Impiego, con particolare attenzione a quelli di maggior interesse per le aziende: preselezione e pubblicazione delle ricerche di personale, consulenza normativa, ecc.

25 febbraio 2016

Termine iscrizioni: 24 aprile 2016

Orario: 09.30 – 13.30

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

START UP E PMI INNOVATIVE - SVILUPPO E STRUMENTI NORMATIVI.

Il seminario illustra i vantaggi che attribuisce la normativa a questo nuovo soggetto giuridico, offrendo un quadro dettagliato delle agevolazioni e degli incentivi finanziari attivati dalla Regione Toscana. Per questo tipo di impresa, infatti, il legislatore ha predisposto un quadro di riferimento articolato e organico a livello nazionale, che interviene su materie differenti come la semplificazione amministrativa, il mercato del lavoro, le agevolazioni fiscali, il diritto fallimentare. La Regione Toscana interviene con l'introduzione di agevolazioni finanziarie finalizzate a supportare l'avvio delle start up. A livello locale, infine, la Camera di Commercio di Lucca ha realizzato il Polo Tecnologico, che gestisce uno spazio dedicato all'incubazione delle start up innovative, un vero e proprio spazio protetto e dinamico, dove il networking è la parola d'ordine e dove i costi di insediamento sono agevolati.

26 febbraio 2016

Termine iscrizioni: 25 febbraio 2016

Orario: 9.15 – 13.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

START UP INNOVATIVE A VOCAZIONE SOCIALE

All'interno del contesto normativo delle startup innovative, viene dato rilievo a quelle "a vocazione sociale" che operano in particolari settori tra i quali l'assistenza sociale, l'assistenza sanitaria, l'istruzione e formazione, la tutela dell'ambiente e dell'ecosistema, la valorizzazione del patrimonio culturale. Oltre ad una logica di business, perseguono finalità legate al benessere della collettività: per questo sono previsti benefici fiscali maggiorati a favore degli operatori che investono in questa particolare tipologia di imprese. Il Seminario si propone di descrivere il peculiare contesto economico di questa categoria di attività ed il quadro normativo di riferimento, per cogliere nel modo più completo le opportunità date dal mercato e dal contesto legislativo e fiscale.

9 marzo 2016

Termine iscrizioni: 8 marzo 2016

Orario: 9.30 – 16.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese



ICT

IL TURISMO SUL WEB: COME FARSI CONOSCERE E SFRUTTARE LE POTENZIALITÀ DI INTERNET.

Il corso è organizzato in due moduli (base e avanzato) e si propone di affrontare i temi più importanti del web marketing nel settore turistico. In particolare, il modulo base è dedicato alle strategie per essere efficacemente presenti sul web, l'avanzato a quelle della pubblicità on line.

15 e 17 Febbraio - I° edizione
7 e 10 Marzo - II° edizione

15 Febbraio – (7 Marzo II ed.)

Modulo Base: "La presenza on line"

E' dedicato alle aziende che operano o che intendono avviare un'attività nel settore turistico, con l'obiettivo di valorizzare il turismo locale e sfruttare le potenzialità del web al fine di per acquisire maggior autonomia essere più autonomi nell'attività di leading, spesso monopolizzata dai portali (quali Booking, Expedia...)

17 febbraio – (10 Marzo II ed.)

Modulo Avanzato: "La pubblicità on line"

Questo modulo avanzato affronterà, il mondo della pubblicità online: come investire denaro in campagne pubblicitarie, sia tramite i motori di ricerca, sia sfruttando i social network.

Saranno analizzati i fattori chiave legati all'investimento in pubblicità sul web e forniti strumenti per avviare le prime campagne, monitorarle e capire come ottimizzarle nel corso nel tempo per massimizzare i profitti dell'investimento.

Termine iscrizioni: 14 Febbraio 2016 per la I° edizione;
 4 Marzo per la II° edizione
 Durata: 1 giorno – tot 8 ore
 Orario: 09.30 – 18.30
 Sede: Polo Tecnologico Lucchese

IMPRESA WEB 2.0. ESSERE PRESENTE IN RETE: STRUMENTI E STRATEGIE

Obiettivo del seminario è quello di offrire una panoramica delle strategie e degli strumenti a disposizione dell'impresa per assicurare un'efficace presenza on line ed aumentare la visibilità del sito. Nello specifico, saranno presentati una serie di strumenti e di pratiche volte ad ottimizzare la presenza in rete di un'azienda: web usability, SEO, Strumenti per l'analisi di mercato, Google My Business, ecc..

Il seminario è rivolto agli Imprenditori e ai professionisti interessati ad implementare o ottimizzare la propria presenza on line al fine di promuovere in maniera efficace la propria attività

23 febbraio 2016

Termine iscrizioni: 22 febbraio 2016
 Orario: 9:30 -18:30
 Sede: Musa – Pietrasanta

IMPRESA WEB 2.0. IL COMMERCIO ELETTRONICO: OBIETTIVI, MODELLI E STRUMENTI

Le più recenti indagini dimostrano che, anche nel nostro Paese, la tendenza alla trasformazione del commercio da tradizionale ad elettronico o comunque all'utilizzo integrato del canale web e di quello tradizionale per la vendita di beni e servizi è in forte e costante crescita. Nel corso del seminario, oltre ad offrire una panoramica sull'attuale scenario dell'e-commerce e sulle prospettive future, saranno introdotti strumenti quali CMS e-commerce open source, Google Shopping, Google Analytics e Google Adwords.

Il seminario è rivolto agli imprenditori che intendono intraprendere un'attività di commercio on-line ma anche a coloro che già la possiedono e sono interessati a ottimizzare i propri canali di vendita.

8 marzo 2016

Termine iscrizioni: 7 marzo 2016
 Orario: 9:30-13:30
 Sede: Musa – Pietrasanta

RISTORANTI: LA RICETTA PERFETTA PER LA PRESENZA ON LINE

Il corso è organizzato in due moduli (base e avanzato) e si propone di affrontare i temi più importanti del web marketing nel settore food. In particolare, il modulo base è dedicato alle strategie per essere efficacemente presenti sul web, l'avanzato a quelle della pubblicità on line.

18 e 21 marzo 2016

18 Marzo- Modulo Base "La presenza on line"

E' dedicato alle aziende che operano o che intendono avviare un'attività nel settore della ristorazione ed è finalizzato a chiarire cosa si intende per web marketing e come si costruisce la propria presenza on line.

21 Marzo- Modulo Avanzato "La pubblicità on line"

Questo modulo affronterà, il mondo della pubblicità online: come investire denaro in campagne pubblicitarie efficaci? Come utilizzo i motori di ricerca e i social Network? Quali sono i fattori chiave dell'efficacia di un investimento promozionale sul web? Tutti questi temi saranno analizzati e discussi e verranno forniti strumenti per avviare le prime campagne, monitorarle e capire come ottimizzarle nel corso del tempo per massimizzare i profitti dell'investimento.

Termine iscrizioni: 17 Marzo 2016
Durata: 1 giorno – tot 7 ore
Orario: 09.30 – 17.30
Sede: Polo Tecnologico Lucchese

DAL COMMERCIO TRADIZIONALE AL COMMERCIO ONLINE: COME VENDERE SUL WEB

Corso dedicato alle aziende che operano nel commercio, con il fine di valorizzare il prodotto locale e sfruttare le potenzialità del web per vendere online i propri prodotti. E' organizzato in due moduli (base e avanzato) e si propone di affrontare i temi più importanti del web marketing nel settore commerciale. In particolare, il modulo base è

dedicato alle strategie per essere efficacemente presenti sul web, l'avanzato a quelle della pubblicità on line.

13 e 14 giugno 2016

13 Giugno – Modulo Base "La presenza on line"

E' dedicato alle aziende che operano o che intendono avviare un'attività nel settore della ristorazione ed è finalizzato a chiarire cosa si intende per web marketing e come si costruisce la propria presenza on line.

14 Giugno – Modulo Avanzato "La pubblicità on line"

Come ci si promuove sul Web? Search Engine Advertising, Pubblicità Pay Per Click, Social network, sono tutti temi legati al mondo della pubblicità on line che, per essere efficaci, devono essere ben conosciuti. Il laboratorio analizza questi e molti altri strumenti che, se utilizzati a dovere, consentono di ottimizzare tutte le potenzialità che la rete offre per farsi pubblicità.

Termine iscrizioni: 12 Giugno 2016
Durata: 1 giorno – tot 7 ore
Orario: 09.30 – 17.30
Sede: Polo Tecnologico Lucchese

STAMPA 3D**STAMPA 3D – CONVEGNO DI APERTURA**

Un ciclo di incontri per capire le varie sfaccettature della stampa 3D, una nuova tecnologia sviluppata negli ultimi anni e sbarcata sul mercato mondiale solo recentemente.

Il ciclo di laboratori di innovazione è stato progettato, oltre che dal Polo Tecnologico Lucchese e dalla Camera di Commercio di Lucca, da un pool di esperti e di imprenditori che sul campo utilizzano e, a volte, sperimentano le nuove frontiere di un nuovo modo di lavorare e di produrre oggetti.

I Laboratori affronteranno vari temi strettamente legati al mondo della

stampa 3D, come il fablab, le varie fasi della lavorazione, ovvero la progettazione e il design, la prototipazione e la produzione. A chiudere il ciclo di Laboratori, un incontro che metterà a fuoco gli aspetti legali, giuridici e contrattuali legati all'uso delle stampanti 3D.

15 marzo 2016

Termine iscrizioni: 14 Marzo 2016

Orario: 15.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

CULTURA OPEN SOURCE - IL FAB LAB E LA STAMPA 3D

Il tema "Open Source", spesso sconosciuto e male interpretato, ci circonda costantemente senza che ce ne accorgiamo. La "Internet" stessa, che usiamo in ogni momento, funziona grazie all'Open Source. La Stampa 3D si è allargata dalle grandi industrie ai piccoli appassionati proprio grazie alla filosofia Open. Il Laboratorio d'innovazione è occasione per illustrare l'Open Source e l'Open Hardware e perché nel 21° secolo sono fondamentali per far evolvere la tecnologia al livello dei privati. Nel 1998 Neil Gershenfeld del MIT di Boston aprì un corso universitario intitolato How to Make (Almost) Anything, traducibile in «Come fare (quasi) qualsiasi cosa». Questo fu l'inizio di una rivoluzione culturale nota come "rivoluzione dei Makers" o "Fabing". Verrà inoltre spiegato cosa è un FabLab, laboratorio tecnologico aperto al territorio, e come la sua filosofia possa avere importanti riflessi sull'evoluzione tecnologica e sulla formazione ad ogni livello.

8 aprile 2016

Termine iscrizioni: 7 Aprile 2016

Orario: 15.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

STAMPA 3D - PROGETTAZIONE E DESIGN

La stampa 3D è diventata parte del flusso di lavoro quotidiano per molti professionisti e creativi e sta conquistando velocemente anche le scrivanie degli utenti "evoluiti", o prosumer. La possibilità di poter realizzare velocemente prototipi o piccole produzioni, ha cambia-

to radicalmente anche l'approccio creativo alla progettazione e i campi di impiego di questa tecnologia. Modelli di architetture, dettagli costruttivi, piccoli oggetti di arredo, accessori moda, modelli per la microfusione, prototipi di prodotto sono solo alcune delle possibili applicazioni. Ma quali competenze bisogna avere e quali strumenti possono essere utilizzati per utilizzare professionalmente la stampa 3D? Quali sono i campi di impiego professionale di questa tecnologia e quali sono i reali vantaggi che si possono ottenere? Durante l'incontro verranno illustrate le competenze necessarie per la realizzazione di un file 3D adatto alla stampa, gli strumenti software necessari e le necessarie attenzioni da porre per un risultato ottimale. Verranno inoltre mostrate le possibilità creative ed espressive di questi incredibili strumenti.

21 aprile 2016

Termine iscrizioni: 20 Aprile 2016

Orario: 15.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

STAMPA 3D PER LE IMPRESE – PROTOTIPAZIONE E PRODUZIONE

In quale modo la stampa 3D può contribuire a pensare più rapidamente, essere più innovativi e ampliare gli orizzonti? Il Laboratorio d'innovazione costituisce una preziosa occasione per introdurre il tema delle tecnologie di stampa professionali e dei materiali utilizzati da tali tecnologie.

4 maggio 2016

Termine iscrizioni: 3 Maggio 2016

Orario: 15.00 – 18.00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

LA STAMPA 3D - FAB LAB, PROGETTAZIONE E DESIGN, PROTOTIPAZIONE E PRODUZIONE

Un'unica giornata per capire le varie sfaccettature della stampa 3D, una nuova tecnologia sviluppata negli ultimi anni e sbarcata sul mercato mondiale solo recentemente. I temi affrontati saranno quelli

strettamente legati a questa nuova metodologia di produzione: il fab lab, le varie fasi della lavorazione - dalla progettazione al design, la prototipazione e la produzione.

16 giugno 2016

Termine iscrizioni: 15 Giugno 2016

Orario: 15.00 – 18.00

Sede: Musa - Pietrasanta

LA STAMPA 3D: DALLA CURIOSITÀ AL BUSINESS, PASSANDO PER IL CONTRATTO

Obiettivo del seminario è quello di affrontare il tema della stampa 3D valutando i principali profili legali che chi fa business con la stampa 3D o si avvale della stampa 3D deve conoscere, per gestire la tecnologia rivoluzionaria con misure adeguate.

7 luglio 2016

Termine iscrizioni: 6 luglio 2016

Orario: 10:00-13:30 14:30-16:30

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

NETWORKING

TAVOLA ROTONDA - L'ARTIGIANO 2.0

Workshop dedicato ai protagonisti delle attività artigianali, dove si incontrano e si confrontano, per un continuo miglioramento e una positiva contaminazione, tradizione e innovazione. Protagonisti sono startupper, innovatori, creativi, imprenditori della tradizione, aziende mature che, con una formula informale e non convenzionale, animano la discussione e creano network su temi specifici e di attualità. L'evento è curato dal Polo Tecnologico con la collaborazione di CNA.

21 settembre 2016

Termine iscrizioni: 20 settembre 2016

Orario: 15:00 – 18:00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

OPEN DAY POLO TECNOLOGICO E INCONTRO PRESENTAZIONE AZIENDE DEL POLO

Giornata dedicata alle aziende insediate che, in pochi minuti, si presentano al mercato, illustrando la propria attività, il team imprenditoriale, gli obiettivi di breve, medio, lungo termine.

E' un'attività promozionale e di networking allo stesso tempo, finalizzata a portare pubblico e a trovare partner interessati a potenziare il proprio progetto.

L'evento è organizzato su due giornate con l'obiettivo di:

- presentare le aziende insediate ad un pubblico selezionato
- organizzare un incontro con una personalità di spicco sul tema dell'economia dell'innovazione
- incontrare soggetti (imprese e aspiranti imprenditori) potenzialmente interessati alle attività (insediamento, networking ecc.)
- favorire l'Open Day delle singole aziende insediate.

15 aprile 2016

Orario: 10:00-19:00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

DIGITALY

Progetto realizzato da CNA in partnership con Amazon, Google, Seat PG e Registro.it, che mira ad accelerare il processo di digitalizzazione delle PMI attraverso una diffusa e innovativa azione di contaminazione su tutto il territorio nazionale.

Anche questo format prevede il networking e la contaminazione positiva tra aziende: le attività si sviluppano infatti in una serie di eventi caratterizzati da veri e propri business match tra imprese che offrono e imprese che cercano competenze e strumenti digitali, con un percorso di approfondimento tecnico che mette in relazione fra loro le imprese e favorisce il trasferimento di conoscenze e strumenti per diffondere una cultura digitale.

Gli incontri riguardano per lo più i sistemi gestionali avanzati, l'utilizzo di Internet orientato al business, l'impiego della rete per l'e-commerce, la gestione di clienti e fornitori, il CRM, la fatturazione elettronica, i rapporti con le banche e la PA, il recruiting, un efficace sito internet, strategie digitali sui Social Media.

18 maggio 2016

Orario: 10:00–18:00

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

ADOTTA UNA START UP

AAA azienda matura cerca una start up...Ancora “networking” la parola d'ordine. Con questo format innovativo, il Polo Tecnologico Lucchese facilita l'incontro tra start up e aziende mature interessate a iniziare un'esperienza di sostegno di progetti imprenditoriali innovativi, il tutto con investimenti molto contenuti.

Sulla base di loro indicazioni, infatti, alle aziende mature vengono presentati i progetti che partecipano alle selezioni per l'insediamento nell'incubatore: a seguito di un'analisi più approfondita, se l'azienda ritiene che il progetto possa avere sviluppi interessanti, può impegnarsi a sostenerne il costo di insediamento nel Polo Tecnologico per il primo anno.

Questa operazione, da un lato responsabilizza la start-up nella gestione corretta del proprio progetto e, dall'altro, stimola l'azienda matura a monitorare lo sviluppo della neonata.

Allo scadere dell'anno, l'azienda può decidere se prolungare il sostegno, diventare una vera e propria partnership tecnica o commerciale o investire in maniera strutturata nella start up.

6 luglio 2016

Orario: 15:00–18:30

Sede: Polo Tecnologico Lucchese

CODERDOJO

Club di programmazione per bambini e ragazzi che parte da un movimento internazionale che conta ormai più di 400 Coderdojo in tutto il mondo.

I CoderDojo sono interamente gratuiti e no-profit, organizzati grazie al tempo e all'impegno dei volontari – “mentor” – che li gestiscono.

Vengono organizzati incontri a cadenza mensile di due/tre ore ciascuno, in cui bambini e ragazzi di età compresa tra i 6 e 16 anni imparano,

in modo divertente, i principi logici della programmazione.

Il Polo Tecnologico Lucchese organizza Coderdojo coinvolgendo le aziende insediate come mentor, al fine di promuovere la cultura dell'ICT e aprire il Polo Tecnologico Lucchese alla città.

Ogni 2° sabato del mese (tranne agosto)

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Le richieste di iscrizione possono pervenire esclusivamente on line, dal sito www.lu.camcom.it (sezione corsi e seminari) oppure dal sito www.polotecnologicolucchese.it (sezione eventi).

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della scheda di adesione on line. Nel caso in cui il numero delle richieste superi il numero dei posti disponibili, si procede all'accoglimento delle domande sulla base dell'ordine cronologico di arrivo.

Il programma dettagliato, le schede di adesione, le quote d'iscrizione e le relative modalità di pagamento di ogni singolo corso sono disponibili su: www.lu.camcom.it (sezione corsi e seminari) oppure su www.polotecnologicolucchese.it (sezione eventi).

PER INFORMAZIONI

CAMERA DI COMMERCIO DI LUCCA

Corte Campana 10, 55100 Lucca

Tel 0583 976. 5

info@lu.camcom.it

www.lu.camcom.it

POLO TECNOLOGICO LUCCHESE

Via della Chiesa XXXII, trav. I n. 231 - Sorbano del Giudice, Lucca

Tel 0583 56631

info@polotecnologicolucchese.it

www.polotecnologicolucchese.it

SEDE DEI CORSI:

Camera di Commercio di Lucca

Corte Campana 10 - Lucca

Polo Tecnologico Lucchese, ex stabilimento Bertolli

Via della Chiesa XXXII, trav. I n. 231 - Sorbano del Giudice (Lu)

Seguici su





www.lu.camcom.it

www.polotecnologicolucchese.it

Camera di Commercio
Industria Artigianato Agricoltura Lucca
Corte Campana, 10 - 55100 Lucca
tel. 0583 9765 Fax 0583 199 99 82
www.lu.camcom.it

Polo Tecnologico Lucchese
Via della Chiesa XXXII, trav I n.231 - Sorbano del Giudice, 55100 (Lu)
Tel. 0583 56631
www.polotecnologicolucchese.it



2016