



AREA **SINDACALE E LAVORO**

- ☐ Malattia, infortunio ed eventuali sospensivi del rapporto di lavoro (n° partecip. _____)
☐ La gestione del potere disciplinare (n° partecip. _____)

AREA **TECNICO-GIURIDICA**

- ☐ L'etichettatura dei prodotti alimentari (n° partecip. _____)
☐ L'obbligo di registrazione dei centri di trasformazione dell'acciaio (n° partecip. _____)
☐ Ricerca di novità su brevetti (n° partecip. _____)
☐ Ricerca di anteriorità su marchi (n° partecip. _____)
☐ Ricerca per disegni e modelli (n° partecip. _____)

AREA **ECONOMICO E FISCALE**

- ☐ Il check-up aziendale e il controllo dei costi (n° partecip. _____)
☐ I prodotti "particolari" offerti dalle Banche: i contratti derivati (n° partecip. _____)
☐ La redazione di preventivi efficaci (n° partecip. _____)
☐ La centrale dei rischi (n° partecip. _____)
☐ Il rating creditizio: la pagella dell'impresa (n° partecip. _____)
☐ Il Budget: la pianificazione del prossimo anno (n° partecip. _____)
☐ Il recupero del credito: aspetti tecnico legali (n° partecip. _____)
☐ Il recupero del credito: aspetti di comunicazione (n° partecip. _____)
☐ Come creare un rapporto paritario con la Banca (n° partecip. _____)
☐ L'organizzazione della segreteria e l'accoglienza del cliente (n° partecip. _____)
☐ Il recupero del credito: aspetti operativi (n° partecip. _____)

AREA **MARKETING E VENDITE**

- ☐ Il master per il venditore: tutto sulle tecniche di vendita (n° partecip. _____)
☐ La gestione delle obiezioni (n° partecip. _____)
☐ Dietro le quinte: come creare energia nel team (n° partecip. _____)
☐ La gestione della riunione (n° partecip. _____)

AREA **EXPORT**

- ☐ Focus Brasile e incontri individuali (n° partecip. _____)
☐ Focus Brasile e incontri individuali (n° partecip. _____)
☐ Focus operativo: le strutture a supporto dell'export dell'azienda (n° partecip. _____)
☐ Come aprire un nuovo mercato estero (n° partecip. _____)
☐ L'analisi delle migliori condizioni commerciali per il cliente estero (n° partecip. _____)
☐ I rischi dell'export: rischio paese, rischio mercato, rischio credito (n° partecip. _____)
☐ L'ABC delle operazioni doganali partendo dagli Incoterms (n° partecip. _____)

Le aziende interessate a segnalare le iniziative formative di loro interesse possono rispedire la presente SCHEDA PRENOTAZIONE CORSI ad Apindustria a mezzo fax 0376221815 o e-mail info@api.mn.it

AZIENDA _____ TEL. _____
FAX _____ E – MAIL _____ REFERENTE _____

Siete interessati a corsi su tematiche non previste nell'elenco precedente? Segnalateci le vostre esigenze in modo da consentirci di verificare la possibilità di organizzarli.
