

REGOLAMENTI E PROCEDURE AZIENDALI

Aggiornamento al corso sul Regolamento Europeo 2016/679

A CHI SI RIVOLGE

Il D.L. n. 5/2009 (e ss.mm.ii. fino alla Legge 150/2013) ha istituito il contratto di rete di impresa, che ha incontrato il favore crescente delle pmi italiane per le quali è stato studiato, sulla base dello *Small Business Act* europeo.

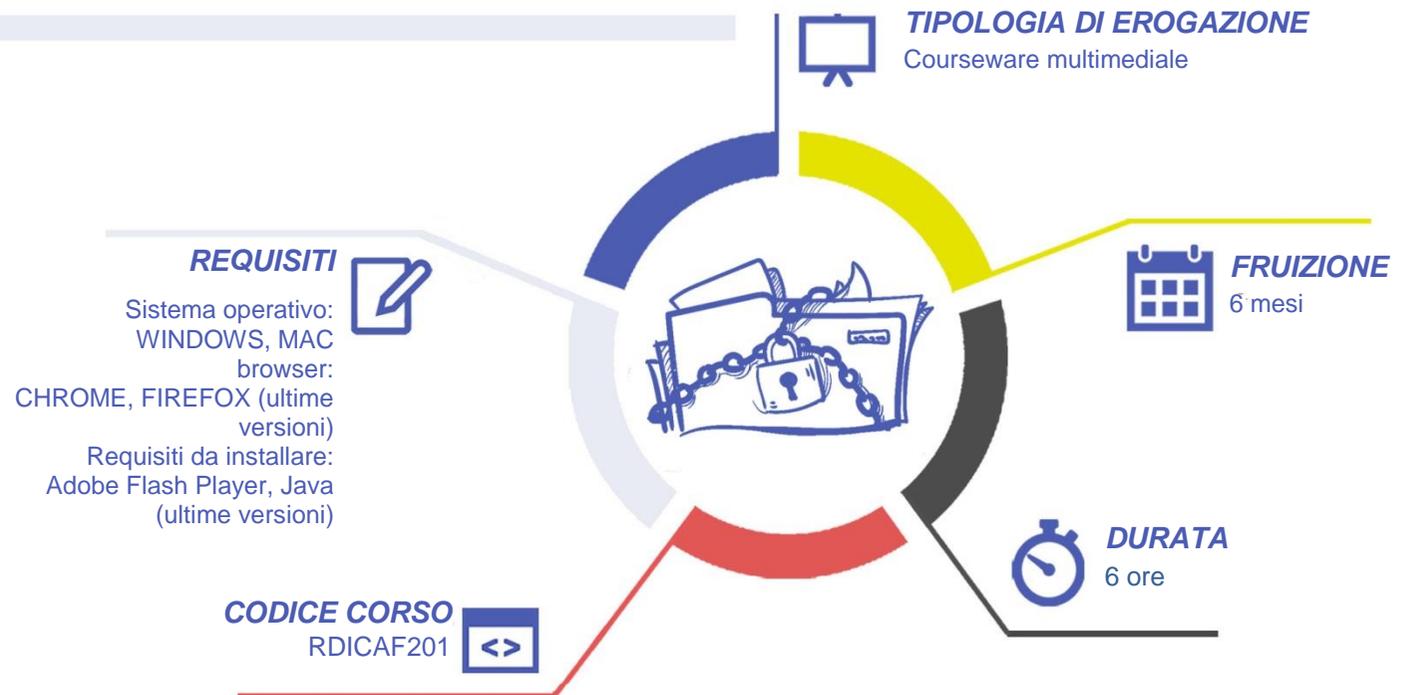
Nonostante il continuo e notevole incremento annuale rilevato da Infocamere, gli imprenditori e le pmi potenzialmente interessati a conoscere le opportunità del contratto di rete di impresa rimane molto ampio. Da qui l'opportunità di soddisfare un bisogno di formazione latente attraverso un corso *ad hoc*.

Il corso si rivolge agli imprenditori di piccole e medie imprese operanti nei settori manifatturiero e dei servizi e, più in generale, di tutti i settori.

OBIETTIVI DIDATTICI

Il corso si propone di:

- fornire le nozioni base del contratto di rete di impresa
- illustrare le opportunità che il contratto offre per aumentare la competitività delle imprese che intendono cooperare nella logica della rete
- fornire spunti di riflessione agli imprenditori per migliorare l'assetto gestionale della propria impresa attraverso la cooperazione tra imprese con la forma a rete



CORSO REALIZZATO CON:



REGOLAMENTI E PROCEDURE AZIENDALI

CONTENUTI

- **Il contratto di rete oggetto e soggetto**
 - Gli adempimenti contrattuali. Le opportunità societarie: accedere a finanziamenti e contributi a fondo perduto; godere delle agevolazioni fiscali; partecipare alle gare per l'affidamento dei contributi pubblici. – *Avv. Garaffa (AssoretiPMI)*
 - Le opportunità circa la gestione della relazione di lavoro: il distacco, la co-datorialità, la co-titolarità. – *Prof. Levi (Fondazione Marco Biagi)*
- **Le opportunità gestionali offerte dalla rete**
 - Le opportunità organizzative delle reti sociale, burocratica e proprietaria. Gli stadi di sviluppo della rete tra imprese. Lavorare in rete: cosa cambia per l'imprenditore. L'economia della rete: le opportunità di ridurre i costi e gli investimenti e produrre l'innovazione di prodotto/servizio e/o di processo. – *Prof. Golzio (Fondazione Marco Biagi)*
 - Le opportunità commerciali della rete: le strategie sul mercato interno e su quelli internazionali. Esempi di reti di successo nelle azioni sul mercato. – *Dott.ssa Franco (AssoretiPMI)*
- **Le opportunità nella gestione finanziaria in rete**
 - La valutazione degli effetti finanziari della rete e della sua espansione. Analisi, ottimizzazione e gestione della finanziabilità e della "bancabilità" della rete verso i fornitori per l'accesso al credito e al pricing. La capacità della rete di generare valore per la convenienza economica (costi-ricavi) e finanziaria (opportunità-rischi) – *Prof. Cosma (Uni Mo.Re.)*
 - Le opportunità della finanza agevolata. I finanziamenti dei Piani di Sviluppo Regionale (PSR) e i Piani Operativi Regionali (POR). I bandi regionali, comunali e camerali. I contributi in conto interesse. – *Dott. Bottari (AssoretiPMI)*

TEST INTERMEDI

All'interno del corso vi sono dei momenti di verifica dell'apprendimento che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Al termine del corso è previsto un test finale che verifica l'apprendimento con domande a risposta singola e multipla riguardo l'intero contenuto del corso suddiviso per i moduli fruiti.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso