



**Luca ROVERSI**

*Direttore ECIPAR Bologna*



*La formazione per sviluppare l'attitudine  
alla progettazione e per innovare.*

**LUCA ROVERSI**

**ECIPAR BOLOGNA**

## Specificità della piccola-micro impresa:

- La **ricerca** nelle piccole imprese prevalentemente orientate al mercato e alla soluzione di un problemi specifici sconta l'esiguità delle risorse.
- L'**innovazione** nella piccola impresa non è sempre generazione del nuovo ma spesso sinonimo di percorso innovativo
- Entrambe nella realtà della piccola impresa sono meglio definite dal concetto di **sviluppo**.

### **Formazione sul cambiamento di mentalità e cultura aziendale**

**Obiettivo:** Favorire il passaggio da gestione artigianale a gestione industriale

#### **Per l'imprenditore:**

- Efficientamento e risparmio
- Risk management e dimensionamento dell'impresa
- Benchmarking di processo
- Leadership, gestione del tempo e gestione della squadra e delega
- Coaching personale

#### **Per l'imprenditore e collaboratori chiave:**

- Project management
- Controllo di gestione
- Efficientamento organizzativo
- Aggiornamento tecnico su nuovi prodotti e nuovi macchinari e certificazioni
- Tecnologie gestionali

### **Formazione sull'orientamento al mercato:**

**Obiettivo:** Favorire il passaggio da una presenza passiva sul mercato ad un posizionamento consapevole e agito

### **Per l'imprenditore:**

- Analisi di scenario e strategie di mercato
- Sviluppo nuovo prodotto e servizio
- Strumenti e strategie di comunicazione
- Organizzare l'ufficio vendita
- Acquisizione della vocazione territoriale, reti istituzionali e benchmarking territoriale

### **Per l'imprenditore e collaboratori chiave:**

- Qualificazione del prodotto/servizio
- Tecniche di vendita

### **Formazione sullo sviluppo del mercato:**

**Obiettivo:** Favorire il superamento della personalizzazione e della territorializzazione del business

### **Per l'imprenditore:**

- Sviluppo di un business di rete e costruzione di una comunità di business
- Definizione funzionale dei membri della rete
- Dinamiche di manutenzione della rete
- Consolidare il valore del brand
- Strategie di commercializzazione nei mercati esteri

### **Per l'imprenditore e collaboratori chiave:**

- Formazione linguistica e conoscenza dei mercati
- Organizzare l'ufficio commerciale estero

### **Formazione di consolidamento del business:**

**Obiettivo:** tutelare e consolidare il nuovo posizionamento di mercato.

### **Per l'imprenditore:**

- Mantenimento e gestione del brand
- Sviluppo e controllo della reputazione del brand
- Dinamiche di manutenzione della rete
- Proprietà intellettuale e tutela del marchio
- Organizzazione logistica e missioni

### **Per l'imprenditore e collaboratori chiave:**

- Qualità della relazione di filiera/rete
- Adeguamento del prodotto al paese destinatario
- Contratti commerciali, pagamenti e dogane

### **Finanziamenti di attività di formazione orientati all'innovazione attraverso FONDARTIGIANATO**

- **Acquisto di servizi formativi**
- **Voucher per l'innovazione**

**Destinatari:** dipendenti; gli imprenditori possono accompagnare come uditori

### Voucher per l'innovazione

Servizio in fase di attivazione e a esaurimento

- Voucher individuali richiedibili attraverso il **Progetto Quadro INNOVARE I PROCESSI E VALORIZZARE LE COMPETENZE** per realizzare formazione e/o affiancamento per il proprio personale dipendente

In base al n° delle ore di formazione il valore del voucher individuale va da a 720 euro (per max 24h) a 3.600 euro (per min. 81 h) a dipendente.

Max 2 voucher per aziende con max 10 dip. – 3 voucher oltre i 3 dip.

## **Acquisto di servizi formativi**

Servizio attivo e a esaurimento

Rimborso di almeno il 90% del costo del corso (con un massimale di 3.000 euro a dipendente) per la partecipazione a corsi finalizzati alla professionalizzazione del personale per sostenere gli investimenti tecnologici, le innovazioni e l'aggiornamento tecnico professionalizzante e di mestiere.