

# OFFERTA

# FORMATTIVA





# OFFERTA FORMATIVA

TITOLO CORSO	DURATA ORE	IMPORTO*	SETTEMBRE	OTTOBRE	NOVEMBRE	DICEMBRE
IL DOCUMENTO INFORMATICO IN AZIENDA	5	€ 350,00	24			
IL GIOCO DEL LEGO COME METAFORA AZIENDALE	8	€ 500,00		3		
SHAKESPEARE IN BUSINESS	16	€ 950,00		9-10		
IL DOCUMENTO INFORMATICO IN AZIENDA	5	€ 350,00		16		
MODULO FORMAZIONE GENERALE PER LAVORATORI	4	€ 80,00		17		
MODULO FORMAZIONE SPECIFICA RISCHIO BASSO	4	€ 80,00		23		
PROCESSO DI GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO COMMERCIALE	16	€ 950,00		27-28		
CORSO ANTINCENDIO RISCHIO BASSO	4	€ 100,00		30		
SHAKESPEARE IN BUSINESS	16	€ 950,00			13-14	
PROCESSO DI GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO COMMERCIALE	16	€ 950,00			20-21	
IL GIOCO DEL LEGO COME METAFORA AZIENDALE	8	€ 500,00			24	
VIDEOCRACY: IL POTERE DELLA VIDEOCONFERENZA	16	€ 950,00			27-28	
VIDEOCRACY: IL POTERE DELLA VIDEOCONFERENZA	16	€ 950,00				11-12
PROCESSO DI GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO COMMERCIALE	16	€ 950,00				15-16
IL GIOCO DEL LEGO COME METAFORA AZIENDALE	16	€ 950,00				18
IL DOCUMENTO INFORMATICO IN AZIENDA	5	€ 350,00				18

\* Quota individuale comprensiva di materiale didattico, IVA esclusa.

I corsi saranno attivati in caso di raggiungimento di almeno 10 adesioni per corso. Nel caso in cui non si pervenga al numero minimo di iscrizioni, la segreteria organizzativa si riserverà di rinviare l'effettuazione del corso provvedendo a darne preventiva comunicazione ai partecipanti. Eventuali rinunce saranno prese in considerazione solo se segnalate per iscritto almeno 5 giorni prima della data di inizio corso.

**I corsi si terranno presso Humanform S.r.l. | MILANO**

Viale Certosa 6 | **t** 02.45375000 | **f** 02.45375097 | **e** info@humanform.it

**PER ISCRIZIONI: Humanform S.r.l. | ROMA**

Viale SS. Pietro e Paolo 86 | **t** 06.57288587 | **f** 06.57135329 | **e** romahf@humanform.it





# OFFERTA FORMATIVA

---

## IL DOCUMENTO INFORMATICO IN AZIENDA: ASPETTI GIURIDICI E PRATICI

La *digitalizzazione* delle informazioni sta rendendo la gestione e la conservazione del documento informatico di fondamentale importanza per ottenere una sempre maggiore efficienza dei processi aziendali e un risparmio di costi e di tempo.

Obiettivo del corso è quello di fornire i contenuti necessari a comprendere il valore e le conseguenze giuridiche e operative della formazione, gestione e conservazione dei documenti informatici.

Durante il corso verranno esaminati gli aspetti pratici della formazione del documento informatico e della sua conservazione a norma. In particolare saranno trattati gli argomenti relativi al:

- Valore giuridico del documento informatico e delle sue copie;
- Strumenti di validazione informatica (firma digitale, PEC);
- Conservazione dei documenti con valore fiscale;
- Fatturazione elettronica verso la Pubblica Amministrazione.

### PROGRAMMA

- Il documento informatico: definizione e caratteristiche
- Originali, duplicati, copie ed estratti del documento informatico
- Gli strumenti di validazione informatica:
  - Le firme Elettroniche: (Firma elettronica, Avanzata, Qualificata, Digitale)
  - Trasmissione dei documenti informatici e PEC
- La conservazione dei documenti informatici:
  - Caratteristiche del nuovo procedimento di conservazione
  - Il Responsabile della conservazione,
  - Il Manuale della conservazione.
- La Fatturazione elettronica verso la P.A.





# OFFERTA FORMATIVA

---

## IL GIOCO DEL LEGO COME METAFORA AZIENDALE

### OBIETTIVI

- Sperimentare modalità efficaci di comunicazione e assunzione di ruolo
- Acquisire e approfondire l'approccio personale all'interno dell'organizzazione
- Valorizzare le proprie competenze personali e professionali nello scenario di sviluppo e cambiamento
- Consapevolizzare emozioni e piani cognitivi nel proprio lavoro e nel proprio Team

### CONTENUTI

L'utilizzo di metafore quali il Lego aiuta ad attivare il pensiero razionale integrandolo con il pensiero creativo. Possiamo quindi esprimere attraverso un progetto Creativo e tridimensionale senza il limite dell'uso delle parole e della comunicazione tradizionale. Nella dinamica del "gioco" è possibile interagire in modo concreto, esprimere le proprie idee utilizzando la metafora dello "storico mattoncino" ed essere quindi creativi utilizzando il classico gioco che molti hanno usato da bambini. La metafora facilita la comunicazione e l'interazione ma è anche un atto concreto e professionale; inoltre interagendo su una rappresentazione del proprio pensiero con i Lego è possibile ricevere feedback immediati, analisi della situazione e piani di azione e sviluppo. L'utilizzo dei Lego consente quindi di analizzare situazioni attuali (comunicazione, interazioni con i collaboratori, dinamiche di Team, gestione del Cliente) ma anche esplorare situazioni future e potenziali (cambiamenti, nuovi ruoli, piani di miglioramento, analisi di mercato).

### METODOLOGIA

La formazione con metodologie metaforiche ed esperienziali quali il Lego può trovare due principali ambiti di applicazione, perseguibili separatamente o, come spesso accade, congiuntamente: *apprendimento e consapevolezza*.

Infatti, il fascino delle esperienze vissute, le emozioni che vengono generate e condivise, il coinvolgimento multisensoriale e il clima di interazione e scambio con gli altri sono tutti fattori che fanno dell'esperienza con i Lego un eccellente strumento di autoconsapevolezza oltre che di formazione. Nell'approccio esperienziale il partecipante è sempre il protagonista partendo dal presupposto secondo cui le situazioni di maggior impatto sono quelle che viviamo con tutti i nostri sensi, quelle nelle quali viviamo intense emozioni, interagiamo con altri. Unitamente all'attività di "gioco" utilizzando i Lego e altri elementi creativi i partecipanti avranno modo di condividere chiavi di lettura e piani di azione.



**Humanform S.r.l.** | Via Vomano 6 | 65129 Pescara

† 085.6922993 | f 085.4541359 | e [info@humanform.it](mailto:info@humanform.it) | w [humanform.it](http://humanform.it)



# OFFERTA FORMATIVA

---

## SHAKESPEARE IN BUSINESS

Perché non imparare a comunicare da un vero maestro?

Il lavoro parte da un'analisi di alcuni testi di Shakespeare per ricavarne utilissime indicazioni sulla struttura, sul linguaggio e sul tipo di relazione che questi capolavori prevedono e sulle più raffinate soluzioni persuasive che il Bardo ci suggerisce per applicarle nelle diverse situazioni comunicative aziendali.

### PROGRAMMA

#### SU IL SIPARIO: LA STRUTTURA E IL LINGUAGGIO DEI DISCORSI

- Il linguaggio di Shakespeare
- *“Ci sono più cose in cielo . . .”*: gli argomenti migliori
- Oltre la retorica: la parola che conquista

#### CHI È DI SCENA?

- ENRICO V: L'entusiasmo motivante
- GIULIO CESARE: Rovesciare le accuse
- AMLETO: L'efficacia persuasiva di... un gesto
- RE LEAR: Le ragioni dei folli

#### DIETRO LE QUINTE: LE STRATEGIE PER GESTIRE LA RELAZIONE

- Primi passi: come mi muovo
- Il suono della voce: come parlo
- *“The rest is silence...”*: l'ultimo segreto

**Humanform S.r.l.** | Via Vomano 6 | 65129 Pescara

† 085.6922993 | f 085.4541359 | e [info@humanform.it](mailto:info@humanform.it) | w [humanform.it](http://humanform.it)





# OFFERTA FORMATIVA

---

## PROCESSO DI GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO COMMERCIALE

### OBBIETTIVO

Fornire strategie da attuare per rendere maggiormente efficiente, fruibile e condiviso il sistema di gestione del credito interno all'azienda.

### PROGRAMMA

- Il *Credit Risk Management* e lo scenario attuale: il sistema finanziario sta spostando il rischio di credito verso le aziende
- Gestire il Rischio di Credito Commerciale: una Funzione Aziendale o un Processo di Sistema Trasversale?
- La Valutazione del Rischio del Cliente: l'elaborazione del Fido Dinamico, Affidabilità e Recuperabilità, Criteri di Gestione di Ritardo, Insolvenza, Recupero, Programmazione Commerciale e Trattativa, Trasferimento del Rischio
- Il Portafoglio Clienti in ottica di *Credit Risk Management*: Strategie per una Gestione Attiva
- Gli Apporti per Area Funzionale: Produzione, Marketing, Commerciale, Amministrazione e Finanza, Legale, Direzione
- Il Flusso dei Dati
- Possibili effetti della gestione condivisa
- Reporting e Comunicazione Aziendale





# OFFERTA FORMATIVA

---

## VIDEOCRACY: IL POTERE DELLA VIDEO CONFERENZA

Effettuare una comunicazione, o una riunione in call conference o video conference – spesso in lingua inglese – è diventato parte delle nostre abituali attività professionali.

Ma come gestire sia sul piano relazionale che tecnico questi momenti che mettono in gioco la capacità di argomentare le proprie idee, negoziare accordi, gestire le situazioni conflittuali ecc. senza muoversi dalla sedia, parlando a un microfono o stando sotto l'occhio impietoso di una telecamera?

### PROGRAMMA

- Le specificità del mezzo telefonico e di quello televisivo
- La gestione organizzativa delle video e call conference
- Le dinamiche comunicative
- La voce al telefono: tecniche e modalità di utilizzo
- I ritmi del linguaggio televisivo
- L'efficacia della comunicazione in video
- Il *Business English*
- Prove ed esercitazioni pratiche con l'utilizzo della telecamera
- Simulazione di una reale video conference





# OFFERTA FORMATIVA

---

## CORSO SICUREZZA – ACCORDO STATO-REGIONI

### MODULO GENERALE

- Concetti di rischio
- Danno
- Prevenzione
- Protezione
- Organizzazione della prevenzione aziendale
- Diritti, doveri e sanzioni per i vari soggetti aziendali
- Organi di vigilanza, controllo e assistenza

### MODULO SPECIFICO

- Rischi infortuni
- Meccanici generali
- Elettrici generali
- Attrezzature
- Rischi chimici
- Nebbie/oli/fumi/vapori/polveri
- Etichettatura
- Rischi biologici
- Rischi fisici
- Rumore
- Vibrazione
- Microclima e illuminazione
- Videoterminali
- DPI e organizzazione del lavoro
- Ambienti di lavoro
- Stress lavoro-correlato
- Movimentazione manuale dei carichi
- Movimentazione merci (apparecchi di sollevamento, mezzi di trasporto)
- Segnaletica
- Emergenze
- Le procedure di sicurezza con riferimento al profilo rischio specifico
- Procedure organizzative per il primo soccorso
- Incidenti e infortuni mancanti
- Altri rischi







# OFFERTA FORMATIVA

---

## CORSO ANTINCENDIO – RISCHIO BASSO

### MODULO 1: L'incendio e la prevenzione incendi

- Principi sulla combustione
- Le principali cause di incendio in relazione allo specifico ambiente di lavoro
- Le sostanze estinguenti
- I rischi alle persone e all'ambiente
- Specifiche misure di prevenzione incendi
- Accorgimenti comportamentali per prevenire gli incendi
- L'importanza del controllo degli ambienti di lavoro
- L'importanza delle verifiche e delle manutenzioni sui presidi antincendio

### MODULO 2: Protezione antincendio

- Misure di protezione passiva
- Vie di esodo, compartimentazioni, di stanziamento
- Attrezzature e impianti di estinzione
- Sistemi di allarme
- Segnaletica di sicurezza
- Impianti elettrici di sicurezza
- Illuminazione di sicurezza

### MODULO 3: Procedure da adottare in caso di incendio

- Procedure da adottare quando si scopre un incendio
- Procedure da adottare in caso di allarme
- Modalità di evacuazione
- Modalità di chiamata dei servizi di soccorso
- Collaborazione con i vigili del fuoco in caso di intervento
- Esempificazione di una situazione di emergenza e modalità procedurali-operative

### MODULO 4: Esercitazioni pratiche

- Presa visione e chiarimenti sulle principali attrezzature e impianti di spegnimento
- Presa visione sulle attrezzature di protezione individuale (maschere, autoprotettore, tute ecc.)
- Esercitazioni sull'uso delle attrezzature di spegnimento e di protezione individuale

**Humanform S.r.l.** | Via Vomano 6 | 65129 Pescara

† 085.6922993 | f 085.4541359 | e [info@humanform.it](mailto:info@humanform.it) | w [humanform.it](http://humanform.it)





# MODULO ISCRIZIONE

Per iscrizione al corso compila e firma il presente modulo e invialo al numero di fax **085.4541359** o tramite e-mail a **romahf@humanform.it**, oppure contatta il tuo commerciale di riferimento.

ISCRIZIONE AL CORSO .....

SEDE ..... DATA INIZIO .....

COGNOME E NOME .....

NATO IL ..... A .....

RESIDENTE IN VIA ..... N° .....

CAP ..... COMUNE ..... PROV. ....

QUALIFICAZIONE/FUNZIONE .....

MOBILE ..... E-MAIL .....

INTESTARE FATTURA A .....

VIA ..... N° .....

CAP ..... COMUNE ..... PROV. ....

PARTITA IVA .....

TELEFONO ..... FAX .....

E-MAIL .....

**1. Iscrizione.** L'iscrizione si effettua compilando o inviando a mezzo e-mail o fax la scheda di iscrizione completa in ogni sua parte e copia della contabile del bonifico bancario almeno 10 giorni di calendario dall'inizio del corso. L'iscrizione si intende completa al ricevimento della scheda di iscrizione e della ricevuta del pagamento.

**2. Quota di iscrizione e modalità di pagamento.** La quota di iscrizione comprende, oltre al diritto di partecipazione, i materiali didattici e l'attestato di partecipazione. Il versamento della quota di iscrizione dovrà essere effettuato anticipatamente in un'unica soluzione secondo la modalità di seguito indicata:

Bonifico Bancario intestato a **Humanform S.r.l. – Via Vomano 6 – 65129 Pescara – IBAN: IT 19 X 02008 05346 000030067540**

A seguito dell'avvenuto pagamento, Humanform provvederà a inviare:

- a mezzo e-mail, conferma dell'inserimento nell'elenco dei partecipanti del corso;
- via posta, all'indirizzo di fatturazione, regolare fattura quietanzata.

**3. Modalità di disdetta.** La disdetta di iscrizione deve essere comunicata a mezzo fax al n° 085.4541359 entro e non oltre il 7° giorno di calendario antecedente la data di inizio corso. Suddetta comunicazione dà diritto alla restituzione dell'intero importo versato. Qualora la disdetta non avvenga entro il termine sopra indicato, non è previsto alcun rimborso e l'importo versato sarà interamente fatturato. È consentita la sostituzione del partecipante iscritto con un altro partecipante il cui nominativo dovrà essere trasmesso almeno 5 giorni di calendario antecedenti la data di inizio del corso.

**4. Sede dei corsi.** I corsi si svolgono nelle città riportate nel calendario, presso la sede indicata nella comunicazione di conferma dell'iscrizione.

**5. Variazione e/o annullamento del programma.** Humanform S.r.l. si riserva il diritto di modificare o annullare la data del corso, dandone comunicazione via e-mail a tutti i partecipanti entro 5 giorni lavorativi antecedenti la data dell'inizio del corso stesso. In caso di annullamento del Corso, il Partecipante avrà diritto al rimborso dei servizi non prestati con il limite della quota versata; resta espressamente esclusa qualsiasi altra forma di risarcimento in favore del Partecipante da parte di Humanform S.r.l.

**6. Informativa sulla privacy.** Il trattamento dei suoi dati avviene in formato elettronico e cartaceo e l'elaborazione avviene secondo le modalità strettamente connesse alle indicate finalità, garantendo la sicurezza e riservatezza dei dati stessi. I dati potranno essere comunicati al personale delle filiali Humangest S.p.A. per lo svolgimento di attività connesse o seguenti all'esecuzione di servizio. Il Titolare del trattamento è la Humanform S.r.l. con sede a Pescara in Via Vomano 6. Responsabile del trattamento interno ad ogni effetto di legge è Katuscha Gabriele.

DATA ..... FIRMA .....

**Accetto espressamente le clausole di cui ai punti 2 (Quota di iscrizione e modalità di pagamento), 3 (Modalità di disdetta) e 5 (Variazione e/o annullamento del programma).**

DATA ..... FIRMA .....





# CHI SIAMO

**Humanform** è la società di **SGB Humangest Holding** nata nel 2005 e dedicata alla formazione. È certificata **UNI EN ISO 9000:2008 EA 37** e accreditata Forma.Temp. La società è specializzata nella realizzazione di percorsi di formazione destinati a chi già lavora o per chi voglia inserirsi o reinserirsi in un contesto lavorativo.

**Humanform** è nata per facilitare il miglioramento continuo delle competenze delle Persone all'interno delle Aziende. I corsi di formazione realizzati sono sempre costruiti su misura in funzione delle specifiche esigenze e obiettivi.

Il modello consulenziale di cui si avvale **Humanform** prevede un percorso analitico e valutativo dei processi aziendali, per individuare le criticità e le aree di miglioramento ottenibili dall'implementazione di un percorso formativo:





# CHI SIAMO

**Humanform** ha un *Team di Professionisti* specializzati in:

- ✓ Ricerca del finanziamento
- ✓ Analisi dei fabbisogni
- ✓ Progettazione e contenuti
- ✓ Predisposizione della documentazione
- ✓ Erogazione del percorso formativo
- ✓ Rendicontazione
- ✓ Assistenza amministrativa
- ✓ Monitoraggio

## LE AREE DI INTERVENTO

Le aree di intervento di **Humanform** abbracciano l'intero sistema aziendale con un approccio innovativo e personalizzabile suddiviso per macro-aree tematiche.



## TRA FORMAZIONE TRADIZIONALE E FORMAZIONE INNOVATIVA

Tra i percorsi formativi, accanto alle metodologie formative "tradizionali" fatte di lezioni ed esercitazioni in azienda, **Humanform** propone metodologie nuove, anche con percorsi formativi come il *Team Building Outdoor*.

Grazie ad attività appositamente studiate, **Humanform** è in grado di operare su aree comportamentali quali:

- ✓ Gestione dello stress, Time Management e Problem Solving
- ✓ Spirito di iniziativa individuale: Leadership e Coaching
- ✓ Strategie competitive: Negoziazione
- ✓ Strategie cooperative: Senso di appartenenza

Tale formazione si sviluppa in contesti estremi come prove di vela, orienteering, rafting, off road, reality game svolti al di fuori dell'Azienda che stimolano, in sinergia con la formazione indoor, l'apprendimento e sono in grado di raggiungere gli obiettivi.

**Humanform S.r.l.** | Via Vomano 6 | 65129 Pescara

† 085.6922993 | f 085.4541359 | e info@humanform.it | w humanform.it





# DOVE SIAMO

## SEDE LEGALE

**PESCARA** / Via Vomano 6

† 085.6922993 -4508953

f 084.4541359

## SEDI OPERATIVE

**MILANO** / Viale Certosa 6

† 02.45375000

f 02.45375097

**CHIVASSO** /

Via Caduti per la Libertà 11/B

† 011.9116035

f 011.9131200

**FIRENZE** / Via Toselli 16/18 rosso

† 055.3234074

f 055.3218213

**RIMINI** / Corso Giovanni XXIII 58

† 0541.709461

f 0541.28039

**CASERTA** / Via Unità Italiana 41/43

† 0823.447030

f 0823.328986



**PADOVA** / Via San Crispino 48

† 049.8074261

f 049.8074276

**SAN BENEDETTO DEL TRONTO** /

Via Bianchi 66/68

† 073.5782095

f 0735.789538

**ROMA** / Viale SS. Pietro e Paolo 86

† 06.57288587

f 06.57135329

**BARI** / Via Salvatore Matarrese 2

† 080.5617042

f 080 5096486

