

# Inglese Intermedio

Corso di Inglese Intermedio per sviluppare competenze di livello B1-B2 e comunicare con maggiore autonomia in riunioni, telefonate, email e situazioni professionali.

---

# Access Intermedio

Corso intermedio per approfondire tabelle pivot, grafici pivot, macro, maschere basate su eventi, pannelli di comando, protezione, manutenzione e scambio dei dati XML in Microsoft Access.

---

# Excel Intermedio

Corso intermedio per approfondire formule, collegamenti tra fogli, funzione SE, formattazione condizionale, tabelle pivot, funzioni di ricerca, convalida, protezione e macro registrate.

---

**La valutazione degli**

# **investimenti aziendali**

Percorso formativo per valutare investimenti aziendali, performance economico-finanziaria, convenienza, payback, VAN, TIR, IRA, redditività e risk management.

---

# **Il piano industriale, strumento di pianificazione strategica**

Percorso formativo per sviluppare piano industriale, business plan, analisi di mercato, modello di business, piano marketing, proiezioni economico-finanziarie e misurazione delle performance.

---

# **L'analisi dei costi aziendali**

Percorso formativo per analizzare costi aziendali, contabilità analitica, direct costing, full costing, margine di contribuzione, break even analysis, what if analysis e make or buy.

---

# **Pianificazione e controllo di gestione**

Percorso formativo per sviluppare competenze di pianificazione strategica, controllo di gestione, analisi dei costi, budgeting, reporting e simulazione economico-finanziaria.

---

# **Le relazioni sindacali in azienda**

Percorso formativo per comprendere relazioni sindacali, RSA, RSU, accordi sindacali, diritti dei rappresentanti, contenzioso disciplinare e gestione delle situazioni di crisi.

---

# **Gestione e sviluppo di una squadra di vendita vincente**

Percorso formativo per sviluppare competenze di sales management, gestione rete vendita, piano di area, leadership commerciale, valutazione performance e motivazione dei venditori.

---

# **La definizione del prezzo e la marginalità prodotto/servizio**

Percorso formativo per sviluppare politiche di pricing, analisi della marginalità, value based pricing, markup, gestione del prezzo e segmentazione della clientela.