



UNIONE EUROPEA
Fondo sociale europeo



Regione
Lombardia



POR FSE 2014-2020 / OPPORTUNITÀ E INCLUSIONE

FORMAZIONE PERMANENTE:

SWAT

Specialista Welfare Aziendale/Territoriale

dal 10 Aprile 2017 al 11 Dicembre 2017
2 edizioni parallele: Milano e Brescia

È un percorso formativo innovativo, mirato alla maturazione delle **competenze necessarie a gestire i processi di analisi, promozione ed elaborazione delle migliori soluzioni integrate di welfare aziendale** previste dalle recentissime innovazioni normative.

I partecipanti avranno accesso ad un **network di professionisti** esperti in materia e acquisiranno competenze specifiche tramite la condivisione di esperienze concrete e una metodologia di apprendimento attivo che integri docenze teoriche, esercitazioni pratiche e stage in aziende del settore.

Destinatari del percorso formativo:

Disoccupati/Diplomati dai 18 ai 35 anni, residenti o domiciliati in Regione Lombardia

Ambiti tematici del programma didattico:

1. Modelli e prospettive di sviluppo dei nuovi sistemi di welfare integrato
2. Analisi dell'offerta di servizi di welfare per le aziende e i lavoratori
3. Fiscalità dei benefits per le aziende e i per lavoratori
4. Analisi e preventivazione economica
5. Relazioni industriali per il welfare aziendale
6. Tecniche di vendita complessa: l'approccio consulenziale
7. Tecniche di negoziazione
8. Tecniche di Marketing e fidelizzazione del cliente
9. Monitoraggio e valutazione dell'efficacia delle soluzioni di welfare
10. Analisi "case history internazionali"

ial
INNOVAZIONE APPRENDIMENTO LAVORO
LOMBARDIA



PER MAGGIORI INFORMAZIONI CONTATTARE:

Edizione sede IAL MILANO CHIARA MONTI chiara.monti@ialombardia.it - 02 29515801

Edizione sede IAL BRESCIA PIETRO BISINELLA pietro.bisinella@ialombardia.it - 030 2893811

Oppure visita il sito www.ialombardia.it

INIZIO PERCORSO FORMATIVO 10 APRILE 2017 11 MODULI AULA 320 ORE
STAGE DA OTTOBRE 2017 A NOVEMBRE 2017 MODULO STAGE 160 ORE
FINE ATTIVITÀ DIDATTICA 11 DICEMBRE 2017

MODULO	PROGRAMMA
Il nuovo sistema di welfare integrato: modelli e prospettive di sviluppo (legge di Stabilità 2016, legge regionale 30/2015)	• Il contesto socio-economico; • Il quadro normativo e istituzionale; • Legge di Stabilità 2016; • Le condizioni che agevolano od ostacolano il Welfare in azienda • Elementi di diritto del lavoro; • Elementi di diritto sindacale; • Elementi di contrattualistica del lavoro.
I diversi servizi di welfare	• Servizi e prestazioni di welfare aziendale nelle diverse aree (sociali, culturali, sanità, tempo libero, istruzione, trasporti, famiglia); • Premi produttività; • Agevolazioni fiscali.
La fiscalità dei benefits (azienda) e la fiscalità dei benefits (lavoratori)	• L'ottimizzazione del costo del lavoro per le aziende e per i dipendenti aziendali.
Elaborazione Piano welfare aziendale e sua gestione: competenze nella formulazione di preventivi economici	• Leggere ed Analizzare i bisogni della popolazione lavorativa; • Esercitazioni pratiche: calcolo preventivi servizi welfare.
Il ruolo delle Relazioni industriali per il Welfare aziendale	• Dinamiche territoriali e di settore del welfare aziendale; • Rapporti con OOS e rappresentanze sindacali aziendali; • Le best practice in Europa - modelli esemplificativi; • Valutare un piano di Welfare aziendale rispetto alle risorse, all'accesso ai servizi presenti sul territorio e all'attivazione di reti territoriali (tra imprese, enti, associazioni).
Tecniche di vendita complessa: l'approccio consulenziale	• Conoscere l'azienda e i suoi bisogni; • Stabilire rapidamente una comunicazione di qualità; • Costruire, valorizzare e sostenere la propria offerta; • Le trattative difficili: analisi di casi pratici e soluzioni.
Tecniche di negoziazione	• Individuare le situazioni negoziali e comprendere quando è opportuno negoziare; • Strumenti e tecniche di analisi dello scenario negoziale, sia distributivo sia integrativo; • Gli errori decisionali tipici del negoziatore e raccomandazioni per evitarli; • Simulazioni e role-playing per prepararsi e per condurre efficacemente le prossime negoziazioni.
Tecniche di Marketing e fidelizzazione del cliente	• Marketing strategico: conoscere e raggiungere il mercato fino al cliente finale; • I criteri fondamentali di un piano di marketing; • Come implementare, gestire e controllare l'esecuzione del piano di marketing: definizione dei KPI; • Il ciclo di vita dei mercati, il ciclo di vita delle imprese; • Sapere introdurre le nuove offerte di mercato; • Come aprirsi al mercato globale; • Saper gestire un'organizzazione di marketing nel lungo periodo; • CRM e Marketing Relazionale.
Il monitoraggio e la valutazione dell'efficacia delle soluzioni di welfare	• Monitorare e valutare l'efficacia, l'efficienza e l'impatto delle singole iniziative messe in atto e del sistema nel suo complesso, al fine di assicurarne la sostenibilità nel tempo.
Case History - Internazionali - Il sistema di welfare in Spagna	• L'analisi dei sistemi di welfare attualmente esistenti presenta tratti di globalizzazione di alcuni modelli, ma anche una grande varietà nelle modalità nelle quali il welfare è interpretato e attuato nei diversi contesti statuali. Le differenze principali non sono necessariamente solo quelle tra i paesi sviluppati e i paesi a più basso reddito, ma anche quelle tra gli stessi paesi sviluppati, e riguardano tanto l'entità della spesa per il welfare quanto le modalità tramite le quali questa viene erogata. Il Caso Spagnolo: caratteristiche, potenzialità, risultati attesi, criticità rilevate.
Coaching: Bilancio Competenze, Orientamento Stage, attitudine all'autoimprenditorialità È prevista durante tutta la durata del percorso l'attività di coaching al fine di effettuare il bilancio competenze, sviluppare e valorizzare le potenzialità personali di ciascuno e supportare la gestione del cambiamento, orientare allo stage, orientare l'autoimprenditorialità dove ne scaturiscano i presupposti.	• Coaching per: "Bilancio delle competenze" percorso di analisi delle esperienze formative, professionali e sociali, finalizzato ad individuare le competenze e gli elementi valorizzabili del destinatario e a progettare un piano di sviluppo professionale per il raggiungimento di specifici obiettivi; • Accompagnamento al tirocinio; • Accompagnamento alla presa di coscienza delle proprie capacità e ad avere fiducia in esse; • Orientamento all'autoimprenditorialità: fornire informazioni generali riguardanti i principali strumenti per la gestione d'impresa.
STAGE IN AZIENDE DI SETTORE	

PER MAGGIORI INFORMAZIONI CONTATTARE:

Edizione sede IAL MILANO CHIARA MONTI chiara.monti@ialombardia.it - 02 29515801

Edizione sede IAL BRESCIA PIETRO BISINELLA pietro.bisinella@ialombardia.it - 030 2893811

Oppure visita il sito **www.ialombardia.it**