



PROMOIMPRESA

formazione - lavoro

Catalogo Formativo anno 2019

INDICE

SOCIAL MEDIA MARKETING	5
Guerrilla Marketing	5
Storytelling & Storyselling	5
Business Blogging	6
DIGITAL STRATEGY	8
Instagram Marketing	8
Linkedin Marketing	8
Facebook Marketing	9
HEALTHCARE MARKETING	11
Marketing Sanitario	11
Sanità Digitale	11
Business Blogging & Visual content per il settore farmaceutico e sanitario	12
FOOD AND WINE MARKETING	13
Wine Marketing	13
Food Marketing	13
Tourism Marketing	13

ADOBE	15
Adobe INdesign	15
Adobe Premiere	15
Adobe Illustrator	16
Adobe After effect	16
Adobe Photoshop	17
PRIVACY GDPR E PROTEZIONE DEI DATI	18
Il consenso, le informative privacy e le figure fondamentali	18
Principi fondamentali del trattamento dati personali	18
Principi di accountability	19
CONTABILITA'	20
Paghe e contributi	20
Il modello Uniemens	20
L'autoliquidazione	20
Calcolo dei contributi	21
Il TFR	21
INGLESE LIVELLO INTERMEDIO: B2	22

INFORMATICA LIVELLO INTERMEDIO: GUIDA ALL'UTILIZZO DEL PACCHETTO

OFFICE 23

Word 23

Excel 23

Power Point 24

Access 24

Outlook 25

SICUREZZA RISCHIO BASSO 26

Antincendio 26

Primo soccorso 26

Formazione generale e specifica 27

SOCIAL MEDIA MARKETING

MODULO 1: GUERRILLA MARKETING (8 ORE)

Obiettivi:

Un corso per imparare a fare uso delle più efficaci e innovative tecniche di Guerrilla Marketing per dare visibilità alla propria azienda. Un percorso tra strategie e tattiche non convenzionali, a volte dai costi ridotti, che permettono di diffondere il proprio messaggio e far parlare di sé senza acquistare spazi pubblicitari sui mezzi di comunicazione di massa. Un must per marketer, comunicatori, startupper e imprenditori con budget limitati ma tanta voglia di mettersi in gioco. L'obiettivo è quello di rendere capaci gli utenti partecipanti, nel far diventare maggiormente visibile, con poche spese, la propria azienda.

Contenuti didattici:

- La storia del Guerrilla Marketing e alcuni brillanti casi di successo
- Cosa rende il Guerrilla Marketing superiore al marketing tradizionale
- Quali sono i vari tipi di Guerrilla Marketing e in cosa si differenziano
- Quali sono i modelli linguistici che penetrano la mente inconscia del consumatore, conquistano la sua fiducia catturano il suo interesse
- Quali strumenti utilizzare per adottare la migliore strategia di convincimento di un potenziale cliente
- Quali sono gli elementi distintivi della Guerrilla Marketing, ovvero il Guerrilla Marketing sul web
- Quali sono le strategie vincenti per fare Guerrilla Marketing col massimo dell'efficacia
- Attrarre l'attenzione del pubblico con oggetti, immagini, parole
- Fare in modo che i clienti abbiano un rapporto più duraturo con il prodotto o servizio

MODULO 2: STORYTELLING & STORYSELLING (8 ORE)

Obiettivi:

Lo storytelling, ovvero la comunicazione "improntata alla narrazione di storie", molto spesso emozionale, risulta oggi indispensabile per creare un senso di appartenenza al brand e immedesimazione da parte del cliente attuale o potenziale. Il corso analizza le potenzialità dello storytelling come tecnica di marketing e di comunicazione funzionale allo sviluppo di un progetto, all'acquisizione di visibilità e interazioni online e al miglioramento della reputazione. Verrà approfondito anche il tema dello storyselling, ovvero la narrazione finalizzata alla vendita di prodotti e servizi.

Contenuti didattici:

- Quali sono i più importanti casi di successo nell'ambito dello storytelling e della comunicazione emozionale
- Che cos'è la Unique Selling Proposition
- Come rendere unico il proprio business e farlo emergere differenziandolo dagli altri
- Come far notare il proprio brand con una storia che comunichi la sua personalità e dimostri vicinanza empatica al pubblico
- Come ideare storie in cui il prodotto o servizio è un eroe che risolve le problematiche dei clienti
- Come raccontare l'utilità del proprio prodotto o servizio in funzione di una problematica del target
- Come fare leva sulle emozioni per suscitare l'interesse del pubblico
- Come fare leva sui numeri per sorprendere il pubblico e trasmettere informazioni chiare e oggettive
- Come servirsi dello schema narrativo canonico e degli archetipi di Vogler nella propria storia
- Come scegliere e mantenere coerente un registro linguistico (tone of voice)
- Come usare video e immagini per fare storytelling online
- Come scegliere e collaborare con gli influencer
- Come servirsi di Instagram Stories e Facebook Live per fare storytelling "in diretta"
- Come fare storytelling e storyselling in ambito e-Commerce

MODULO 3: BUSINESS BLOGGING (8 ORE)

Obiettivi:

Un corso per imprenditori, marketer, liberi professionisti e startupper finalizzato all'apprendimento del Blogging come strumento di marketing. Scrivere post, articoli e news su un Blog aziendale è una grande occasione per avere visibilità online, instaurare relazioni più strette coi propri fan fino a convertirli in clienti e fidelizzare chi ha già scelto i prodotti o servizi del brand. Il Blog è al centro di un vero e proprio ecosistema digitale: imparare l'uso corretto di altri strumenti digitali per il Business Blogging come i social network, i software analitici e i tool di monitoraggio permette quindi di raggiungere completamente i risultati ottimali.

Contenuti didattici:

- A cosa serve un Blog aziendale
- Come scegliere il CMS (Content Management System) per la gestione del proprio Blog
- Perché il CMS WordPress è il più utilizzato al mondo
- Come impostare l'indirizzo del proprio Blog aziendale acquistando un dominio personalizzato
- Che cosa sono e come si usano le pagine fisse, i post, le categorie e gli argomenti
- Come identificare il proprio lettore ideale effettuando analisi quantitative e qualitative
- Come scegliere un registro linguistico (tone of voice) coerente con la personalità dell'azienda
- Come creare contenuti informativi e di qualità per portare il proprio blog al successo
- Come creare call to action efficaci per invitare i lettori a compiere determinate azioni
- Come pubblicare contenuti con costanza seguendo un calendario editoriale
- Come tracciare un piano editoriale preciso ed efficace

- Come si ottimizzano i testi di un post per posizionarlo meglio sui motori di ricerca (SEO)
- Come promuovere i propri articoli attraverso i social network
- Quale stile usare per pubblicare un post sui social network
- Come servirsi delle strategie lead magnet per trasformare i lettori in contatti

Destinatari:

Imprenditori, marketer, liberi professionisti e startupper

Durata del corso:

24 ore

Edizioni, metodologie formative, sede di svolgimento:

Unica edizione, il corso si divide in 3 moduli da 8 ore ciascuno, tutte le ore saranno erogate presso la società Mentora s.r.l, sita in via Adriano Olivetti 24/26, Roma.

Materiale didattico:

Slide + eBook sul tema della giornata per tutti i partecipanti

Numero partecipanti:

Il corso verrà avviato a fronte di una partecipazione minima di 3 allievi e per un massimo di 15 allievi.

Costo:

Intero corso 400€ + IVA

Singolo Modulo 150€ + IVA

Attestato di partecipazione:

L'attestato di partecipazione verrà rilasciato dall'Ente solo dopo aver verificato che almeno il 70% delle ore previste per l'intero corso è stato effettivamente svolto dal partecipante.

DIGITAL STRATEGY

MODULO 1: INSTAGRAM MARKETING (8 ORE)

Obiettivi:

Un corso per imprenditori, marketer, liberi professionisti e startupper finalizzato all'apprendimento del social network Instagram come strumento di marketing. Instagram è uno dei social network più popolari al mondo e ha grande successo verso un pubblico giovane o interessato a immagini e video di particolare impatto estetico. Rappresenta dunque un'importantissima piazza da presidiare per dare visibilità al proprio brand e instaurare relazioni più dirette col pubblico. Foto, video, gallery, stories, inserzioni, hashtag, bot, IGTV: tutte le feature di Instagram saranno analizzate con cura per rivelare come utilizzarle al meglio.

Contenuti didattici:

- La storia di Instagram: come è nato e quali feature aggiuntive ha ricevuto col passare del tempo
- Come portare il proprio profilo al successo
- Come realizzare immagini e video di qualità
- Come scegliere un nome utente e un nome completo che si facciano notare
- Come scrivere una bio efficace
- A cosa serve un profilo Instagram aziendale
- Come sfruttare al meglio lo spazio per i link
- Come scrivere una caption efficace per i propri post
- Come trovare, scegliere e suddividere gli hashtag per dare ai propri contenuti la massima visibilità
- Come pubblicare costantemente contenuti di qualità
- Come funziona l'algoritmo di Instagram
- Come acquisire nuovi follower usando i set di hashtag, i giveaway e gli shoutout
- Come acquisire nuovi follower usando tecniche contrarie alla policy: bot, Power Like e Like Bombing
- Quali sono le caratteristiche delle Instagram Stories, della Instagram TV e dei post sponsorizzati.

MODULO 2: LINKEDIN MARKETING (8 ORE)

Obiettivi:

Un corso diretto a liberi professionisti, imprenditori, startupper e giovani che si affacciano sul mercato del lavoro, finalizzato all'apprendimento delle tecniche di marketing più efficaci per avere visibilità e nuovi contatti su LinkedIn, il più famoso social network professionale. La piattaforma è di notevole utilità per instaurare consulenze, rapporti di lavoro e vendite business-to-business. Pubblicare post e articoli su LinkedIn, specie se raggiungono alti livelli di engagement, permette inoltre di consolidare la posizione e la reputazione del professionista o dell'azienda sul web.

Contenuti didattici:

- Come è strutturato e come funziona LinkedIn
- Le tecniche più efficaci per compilare il proprio profilo e creare contenuti
- Quali sono i 5 livelli di influenza che può avere un profilo su LinkedIn
- Cosa occorre fare per portare il proprio profilo a un livello di influenza superiore
- Le azioni chiave per avere successo su LinkedIn, suddivise in 4 aree: Awareness, Interest, Engagement, Conversion
- Come aggiornare costantemente il proprio profilo e incentivare la condivisione dei propri contenuti
- Come redigere un piano editoriale efficace su LinkedIn
- Quali sono le 8 buone norme per promuoversi professionalmente su LinkedIn
- Qual è l'atteggiamento da adottare in caso di commenti negativi e altre difficoltà
- Come pianificare la propria strategia di comunicazione su LinkedIn, monitorarla e aggiornarla
- Come convertire conversazioni online in rapporti tangibili, seguendo persone e tematiche d'interesse in modo da creare un network di professionisti con cui collaborare.

MODULO 3: FACEBOOK MARKETING (8 ORE)

Obiettivi:

Un corso che mostra ai manager di imprese di qualsiasi settore e dimensione tutti i vantaggi che può portare un'attività di comunicazione strategica su Facebook a livello d'immagine, di customer care, di fidelizzazione e di acquisizione di nuovi clienti. Si studierà come usare nel modo migliore profili, pagine e gruppi, si esamineranno tutti i possibili tipi di post e i loro utilizzi ideali, si affronterà il tema del rapporto col pubblico, spiegando come rispondere ai commenti e come disinnescare potenziali crisi.

Contenuti didattici:

- Quali sono le differenze tra profili, pagine e gruppi Facebook e come usarli in modo corretto ed efficace
- Come pubblicare i propri post su Facebook
- Che differenza c'è tra organico e sponsorizzato
- Come impostare correttamente una pagina Facebook
- Come utilizzare al meglio le informazioni contenute negli Insight
- Quali ruoli esistono nella gestione di una pagina Facebook
- Come ottimizzare i contenuti su Facebook dal punto di vista grafico
- Quali sono le strategie più efficaci per comunicare su Facebook
- Come si redige un buon piano editoriale
- Come scrivere un post di successo: copy, grafica e call-to-action (CTA)
- Quali sono i tool più utili per gestire le proprie attività su Facebook da veri professionisti
- Come funzionano, in generale, le inserzioni su Facebook
- Che cos'è il cross-posting e come si fa
- Come gestire e moderare un gruppo Facebook
- Come utilizzare Facebook Workplace per la propria azienda

Destinatari:

Imprenditori, marketer, liberi professionisti e startupper

Durata del corso:

24 ore

Edizioni, metodologie formative, sede di svolgimento:

Unica edizione, il corso si divide in 3 moduli da 8 ore ciascuno, tutte le ore saranno erogate presso la società Mentora s.r.l, sita in via Adriano Olivetti 24/26, Roma.

Materiale didattico:

Slide + eBook sul tema della giornata per tutti i partecipanti

Numero partecipanti:

Il corso verrà avviato a fronte di una partecipazione minima di 3 allievi e per un massimo di 15 allievi.

Costo:

Intero corso 400€ + IVA

Singolo Modulo 150€ + IVA

Attestato di partecipazione:

L'attestato di partecipazione verrà rilasciato dall'Ente solo dopo aver verificato che almeno il 70% delle ore previste per l'intero corso è stato effettivamente svolto dal partecipante.

HEALTHCARE MARKETING

MODULO 1: MARKETING SANITARIO (8 ORE)

Obiettivi:

Royal Health è il corso definitivo sul marketing sanitario perché unisce le lezioni dei grandi maestri del passato alle ultimissime novità digitali e tecnologiche, con una sintesi immediata, efficace e di facile lettura di tutte le informazioni provenienti da libri, eventi, corsi, conferenze, interviste a grandi professionisti ed esperienze personali. Il corso prefissa i seguenti obiettivi:

- Acquisire una mentalità da medico-imprenditore
- Analizzare il mercato, il pubblico e i competitor
- Tracciare un piano marketing
- Creare il tuo brand che ti farà distinguere da tutti gli altri
- Stabilire i prezzi più adatti per raggiungere i tuoi obiettivi
- Allestire al meglio il tuo studio medico o la tua farmacia per mettere a suo agio il paziente e sollecitare l'acquisto

Contenuti didattici:

- Marketing
- Communication
- Digital
- Get Started

MODULO 2: SANITA' DIGITALE (8 ORE)

Obiettivi:

La digitalizzazione della sanità permette notevoli vantaggi per l'amministrazione e la gestione dei pazienti e dei loro dati e fornisce molti strumenti utili per rivoluzionare le tecniche di diagnosi, le terapie e il rapporto medico-paziente. Il corso prefissa i seguenti obiettivi:

- Applicazione della sanità digitale
- Come digitalizzare la tua struttura sanitaria
- Quanto è digitalizzata la società in Italia e in Europa
- Quanti e quali cittadini possono essere maggiormente interessati alla sanità digitale
- Quali sono gli ostacoli alla digitalizzazione della società e della sanità
- Che benefici complessivi può portare la sanità digitale a tutta la società
- Quali sono le prospettive future della sanità digitale
- Com'è cambiato il rapporto medico-paziente con la diffusione del web 2.0

Contenuti didattici:

- L'INNOVAZIONE DIGITALE IN SANITÀ
- LO STATO DELL'ARTE DELLA SANITÀ ELETTRONICA NEL CONTESTO EUROPEO, NAZIONALE E REGIONALE
- I CITTADINI E LA SANITÀ DIGITALE
- I POTENZIALI OSTACOLI, I BENEFICI ATTESI E LE PROSPETTIVE FUTURE DELL'INNOVAZIONE DIGITALE IN SANITÀ
- LA CULTURA DIGITALE NELLA REALTÀ OSPEDALIERA: LE APPLICAZIONI
- COMUNICAZIONE DIGITALE

MODULO 3: BUSINESS BLOGGING & VISUAL CONTENT PER IL SETTORE FARMACEUTICO E SANITARIO (8 ORE)

Obiettivi:

L'obiettivo formativo principale del corso è trasferire un nuovo approccio al marketing digitale, insieme a una serie di nozioni tecniche e creative indispensabili per comunicare sul web in modo efficace. Lo studio di case history di successo sarà un elemento essenziale per dare ai partecipanti degli esempi d'eccellenza da prendere come punti di riferimento per l'ideazione delle proprie attività di blogging e visual content.

Contenuti didattici:

- La rivoluzione digitale
- Come funzionano (e a cosa servono) blog e sito web
- Come progettare un blog
- Come scrivere testi efficaci

Destinatari:

Tutti gli imprenditori che lavorano nel settore farmaceutico e sanitario

Durata del corso:

24 ore

Edizioni, metodologie formative, sede di svolgimento:

Unica edizione, il corso si divide in 3 moduli da 8 ore ciascuno, tutte le ore saranno erogate presso la società Mentora s.r.l., sita in via Adriano Olivetti 24/26, Roma.

Materiale didattico:

Slide + eBook sul tema della giornata per tutti i partecipanti

Numero partecipanti:

Il corso verrà avviato a fronte di una partecipazione minima di 3 allievi e per un massimo di 15 allievi.

Costo:

Intero corso 400€ + IVA

Singolo Modulo 150€ + IVA

Attestato di partecipazione:

L'attestato di partecipazione verrà rilasciato dall'Ente solo dopo aver verificato che almeno il 70% delle ore previste per l'intero corso è stato effettivamente svolto dal partecipante.

FOOD AND WINE MARKETING

MODULO 1: WINE MARKETING (8 ORE)

Obiettivi:

Un corso diretto alle piccole e medie imprese del settore vinicolo per far crescere il proprio business a livello nazionale e internazionale con le più avanzate tecniche di comunicazione digital e unconventional.

Contenuti didattici:

- Quali sono le particolarità del vino come prodotto e il suo valore simbolico
- Com'è strutturato il mercato del vino in Italia e nel mondo
- Quali sono le strategie e partnership vincenti per promuovere i propri vini
- Ad utilizzare in modo efficace il marketing territoriale con l'enoturismo, le visite in cantina, la vendita diretta, i wine club e la partecipazione a movimenti e associazioni
- Cosa accade nel cervello del consumatore in seguito agli stimoli sensoriali
- Come persuadere i consumatori all'acquisto del proprio vino in modo efficace
- Come promuovere il proprio vino sul web

MODULO 2: FOOD MARKETING (8 ORE)

Un corso diretto alle piccole e medie imprese, con l'obiettivo di far ottenere a chi vi partecipa un inquadramento generale rispetto all'organizzazione del settore e alle politiche di valorizzazione dei prodotti gastronomici alimentari.

Aiuterà ad anticipare e rispondere in maniera strategica alle tendenze dei nuovi consumatori, sviluppo del proprio brand aziendale e dei prodotti di riferimento, strategie di marketing ad hoc per il settore "Food", sfruttare il mondo digitale per promuovere al meglio i propri prodotti.

Contenuti didattici:

- Food Marketing Management
- Food Communication Management

MODULO 3: TOURISM MARKETING (8 ORE)

Obiettivi:

Un corso diretto ai gestori di strutture ricettive, imprese di ristorazione e più in generale del settore turistico per rilanciare la propria attività utilizzando le nuove tecniche di marketing locale e digitale per attirare clienti, fidelizzarli, ricevere recensioni top e scatenare il passaparola.

Contenuti didattici:

- Che cosa differenzia il marketing turistico dal marketing per tutti gli altri settori
- Identificare le tipologie dei clienti ideali col modello delle buyer personas
- Posizionare la propria azienda in modo da attrarre il target chiave
- Utilizzare nel modo migliore i materiali di comunicazione cartacei
- Comunicare meglio di persona con la clientela, in modo da soddisfarla e fidelizzarla
- Creare eventi per dare visibilità alla propria struttura
- Utilizzare le tecniche di Guerrilla Marketing per incuriosire il pubblico e scatenare il passaparola
- Gestire la propria presenza e la propria reputazione online
- Curare i contenuti del sito e del blog aziendale
- Creare una particolare offerta accessibile da una specifica landing page
- Gestire in modo strategico gli account social aziendali
- Lanciare campagne social per raggiungere il proprio target ideale
- Moderare commenti, critiche e recensioni su social network, portali di rating e di prenotazione
- Selezionare e contattare gli influencer più adatti per dare notorietà alla propria struttura

Destinatari:

Imprenditori, marketer, liberi professionisti

Durata del corso:

24 ore

Edizioni, metodologie formative, sede di svolgimento:

Unica edizione, il corso si divide in 3 moduli da 8 ore ciascuno, tutte le ore saranno erogate presso la società Mentora s.r.l, sita in via Adriano Olivetti 24/26, Roma.

Materiale didattico:

Slide + eBook sul tema della giornata per tutti i partecipanti

Numero partecipanti:

Il corso verrà avviato a fronte di una partecipazione minima di 3 allievi e per un massimo di 15 allievi.

Costo:

Intero corso 400€ + IVA

Singolo Modulo 150€ + IVA

Attestato di partecipazione:

L'attestato di partecipazione verrà rilasciato dall'Ente solo dopo aver verificato che almeno il 70% delle ore previste per l'intero corso è stato effettivamente svolto dal partecipante.

ADOBE:

PREMIERE, INDESIGN, ILLUSTRATOR, AFTER EFFECT E PHOTOSHOP

MODULO 1: INDESIGN (24 ORE)

Obiettivi:

Il corso professionale di Adobe InDesign è finalizzato alla formazione di un operatore grafico capace di creare depliant, cataloghi, libri e riviste con impaginazione grafica avanzata. Saranno utilizzati tutti gli strumenti messi a disposizione dal software Adobe InDesign. Durante il corso si utilizzerà il software Adobe InDesign, il programma di produzione editoriale utilizzato, principalmente, per la creazione di documenti con esigenze grafiche e tipografiche ad alto livello. Si avrà la possibilità di apprendere tutti gli strumenti del programma, si svolgeranno una serie di esercitazioni seguite dal docente, al fine di ottimizzare l'apprendimento e lo sviluppo dei lavori e sviluppare un progetto didattico che sarà seguito e ottimizzato dal proprio istruttore.

Contenuti didattici:

- Introduzione alla grafica editorial
- Introduzione a InDesign
- Il Layout ed i colori
- Oggetti di testo e la composizione tipografica
- L'output: analisi formato stampa
- Gli strumenti di disegno e le immagini

MODULO 2: PREMIERE (24 ORE)

Obiettivi:

Uno dei migliori programmi per la realizzazione di un montaggio video con il computer. Oltre alle normali operazioni di editing video, Premiere permette di inserire in modo semplice: transizioni, effetti speciali, titoli, trasparenze e effetti di movimento. Il corso illustrerà tutti gli aspetti e tutte le potenzialità del programma. Saranno descritti tutti gli strumenti e tutte le finestre di lavoro, verranno illustrate le operazioni di base e quelle avanzate, sarà spiegato come gestire l'acquisizione delle clip, come elaborarle, come inserire le dissolvenze, come gestire le trasparenze, i titoli e gli effetti. Infine sarà descritto come utilizzare ed esportare il prodotto finale, sia verso il Web e le applicazioni multimediali, sia verso la distribuzione televisiva.

Contenuti didattici:

- Premiere Pro - Concetti di base
- Effetti e transizioni
- Effetti Audio
- Esportazioni e prodotti finali

MODULO 3: ILLUSTRATOR (24 ORE)

Obiettivi:

La grafica vettoriale è una tecnica utilizzata in computer grafica per descrivere un'immagine. Un'immagine descritta con la grafica vettoriale è chiamata immagine vettoriale. Adobe Illustrator è il software standard industriale per la creazione di grafica vettoriale per la stampa e il Web. Questo corso pratico è progettato per essere utilizzato su entrambe le piattaforme Windows e Macintosh, sia nella teoria che nella pratica. Durante il corso si utilizzerà il software Adobe Illustrator dedicato al disegno e la stampa professionale. Il programma offre, inoltre, strumenti che consentono ai designer di grafica un livello di produttività senza precedenti, con pagine master, nuove interfacce utente e sofisticati strumenti di illustrazione vettoriale, per aumentare il flusso di lavoro creando una sola volta e pubblicando quindi attraverso svariati supporti, tra i quali stampa e Web. Durante il corso saranno utilizzati tutti gli strumenti messi a disposizione dal programma, una serie di esercitazioni saranno seguite dall'istruttore al fine di ottimizzare l'apprendimento e lo sviluppo dei progetti.

Contenuti didattici:

- Introduzione al programma
- Il colore
- Elaborazione di un testo
- Gli oggetti
- Filtri, strumenti e funzioni varie
- Esportazione e stampa

MODULO 4: AFTER EFFECT (24 ORE)

Obiettivi:

After Effects è il software standard industriale nel settore della postproduzione cinematografica per creare animazioni, ambientazioni ed effetti speciali. Il cinema lo usa da anni e la conoscenza di questo straordinario software è d'obbligo per chiunque voglia lavorare nel settore degli effetti speciali per film, video, DVD e Web. Il corso illustrerà tutti gli aspetti e tutte le potenzialità del programma. Con After Effects sarà possibile produrre grafica in movimento ed effetti visivi, potrà importare filmati già montati ad esempio con Adobe Premiere per rielaborarli e potrà esportare il lavoro in formato Flash Video.

Contenuti didattici

- Introduzione ad After Effects
- Le composizioni
- L'animazione
- I livelli ed il colore,
- le maschere e gli effetti
- Il testo
- Rendering ed esportazione

MODULO 5: PHOTOSHOP (24 ORE)

Obiettivi:

Adobe Photoshop è il programma maggiormente utilizzato nel mondo della grafica computerizzata, in particolar modo per il fotoritocco e la realizzazione di effetti e fotomontaggi assolutamente unici nel loro genere. Il corso è finalizzato alla formazione di un grafico di alto livello professionale in grado lavorare nel campo della grafica pubblicitaria e dell'elaborazione delle immagini, dare vita alle proprie idee tramutandole in progetti sorprendenti, spendibili in tutti i settori che considerano l'immagine come elemento fondamentale di comunicazione ed espressività. Durante il corso si utilizzerà il software Adobe Photoshop il programma per l'ottimizzazione e l'elaborazione dell'immagine digitale, viene utilizzato per creare, ritoccare e migliorare immagini. È un programma usato per designer grafici, fotografi ed illustratori professionali. Saranno utilizzati tutti gli strumenti messi a disposizione dal programma, una serie di esercitazioni saranno seguite dall'istruttore al fine di ottimizzare l'apprendimento e lo sviluppo dei progetti. Per accedere al corso non è richiesta alcuna conoscenza precedente di grafica e fotodigitalizzazione.

Contenuti didattici

- Introduzione a Photoshop
- La barra degli strumenti
- Filtri e livelli
- Lavorare con le fotografie

Destinatari:

Il corso è destinato a tutti coloro che vogliono accrescere le proprie capacità in ambito grafico

Durata del corso:

120 ore

Edizioni, metodologie formative, sede di svolgimento:

Unica edizione, il corso si divide in 5 moduli da 24 ore ciascuno, tutte le ore saranno erogate presso la società Mentora s.r.l, sita in via Adriano Olivetti 24/26, Roma.

Numero partecipanti:

Il corso verrà avviato a fronte di una partecipazione minima di 4 allievi e per un massimo di 15 allievi.

Costo:

Intero corso 1800€ + IVA

Singolo modulo 500€ + IVA

Attestato di partecipazione:

L'attestato di partecipazione verrà rilasciato dall'Ente solo dopo aver verificato che almeno il 70% delle ore previste per l'intero corso è stato effettivamente svolto dal partecipante.

PRIVACY GDPR E PROTEZIONE DEI DATI

MODULO 1: IL CONSENSO, LE INFORMATIVE PRIVACY E LE FIGURE FONDAMENTALI (8 ORE)

Obiettivi:

Il Corso della durata di 6 ore chiarisce e distingue i ruoli e responsabilità delle figure privacy obbligatorie in azienda. Saranno chiariti inoltre gli obblighi di redazione delle informative privacy dei Soggetti Interessati.

Contenuti didattici:

- Fondamenti di liceità del consenso
- Informativa privacy 13 e 14 del GDPR
- Privacy e marketing
- Diritti degli Interessati
- Cancellazione dei dati
- Titolare
- Referente interno
- Incaricato
- Responsabile esterno del trattamento
- Sub-responsabile del trattamento
- DPO
- Amministratore di sistema

MODULO 2: PRINCIPI FONDAMENTALI DEL TRATTAMENTO DATI PERSONALI (4 ORE)

Obiettivi:

Il corso mira ad indicare i principi fondamentali che sono alla base della nuova regolamentazione europea ed italiana in merito al trattamento dei dati personali.

Contenuti didattici:

- Regolamento GDPR europeo e rapporti con il Codice privacy
- Fondamenti di liceità del trattamento
- Obblighi di informativa privacy
- Diritti degli interessati
- Le figure-chiave: Titolare, responsabile e incaricato del trattamento
- DPO e Amministratore di sistema
- Misure di accountability di titolari e responsabili (valutazione di impatto, registro dei trattamenti, misure di sicurezza)
- Violazione dei dati personali

MODULO 3: PRINCIPI DI ACCOUNTABILITY (4 ORE)

Obiettivi:

Il corso della durata di 3 ore introduce il principio fondamentale di responsabilizzazione nel trattamento dati secondo il GDPR.

Contenuti didattici:

- Registro del trattamento
- Valutazione di Rischio
- Misure di sicurezza
- Data Breach e registro delle violazioni

Destinatari:

Il corso è principalmente rivolto a dirigenti, dipendenti e liberi professionisti che svolgono o intendono svolgere attività che implicano raccolta, conservazione o trattamento di dati personali.

Durata del corso:

12 ore

Edizioni, metodologie formative, sede di svolgimento:

Unica edizione, il corso si divide in 3 moduli, 2 moduli da 4 ore ciascuno ed un modulo da 8 ore, tutte le ore saranno erogate presso la società Mentora s.r.l, sita in via Adriano Olivetti 24/26, Roma.

Numero partecipanti:

Il corso verrà avviato a fronte di una partecipazione minima di 4 allievi e per un massimo di 15 allievi.

Costo:

Intero corso 350€ + IVA

Singolo modulo: 8 ore 150€ + IVA; 4 ore 140 + IVA

Attestato di partecipazione:

L'attestato di partecipazione verrà rilasciato dall'Ente solo dopo aver verificato che almeno il 70% delle ore previste per l'intero corso è stato effettivamente svolto dal partecipante.

CONTABILITA'

MODULO 1: PAGHE E CONTRIBUTI (80 ORE)

Obiettivi:

Il discente, saprà compiere tutte le operazioni tipiche del Consulente del Lavoro quali pratiche contrattuali di assunzione, adempimenti Inail, Inps, TFR, Cud, Unimens, Unilav ecc... Questo corso si propone quindi di formare una figura tecnico-specialistica, addetta alla gestione ed amministrazione del personale, nella gestione delle tipologie di contratti di lavoro e nell'elaborazione delle buste paga e di tutti gli adempimenti ad esse collegate.

Contenuti didattici:

- Il CCNL e la parte economica contrattuale.
- Gli elementi retributivi in busta paga: (competenze fisse, elementi variabili, fringe)
- Le assenze giustificate in busta paga (permessi, festività, ferie, congedi...)
- Le mensilità aggiuntive
- Il concetto d'imponibile previdenziale ed il calcolo dei contributi previdenziali.
- La denuncia individuale all'Inps – EMENS
- Il versamento dei contributi previdenziali - DM10
- Il modello CUD – il modello 770
- Il versamento delle ritenute fiscali
- Il TFR terminazione e calcolo dell'importo e delle imposte
- Denuncia annuale delle retribuzioni all'INAIL

MODULO 2: IL MODELLO UNIEMENS (4 ORE)

Obiettivi:

Il partecipante approfondirà il tema riguardante l'UNIEMENS e tutti gli adempimenti ad esso collegati per evitare sanzioni di qualsiasi genere.

Contenuti didattici:

- I contributi azienda su Dm10 – Emens – Uniemens: quantificazione e modalità di calcolo

MODULO 3: L'AUTOLIQUIDAZIONE (4 ORE)

Obiettivi:

Il partecipante approfondirà il tema riguardante l'autoliquidazione INAIL, le scadenze da rispettare per essere in regola.

Contenuti didattici:

- L'autoliquidazione Inail: calcolo del premio

MODULO 4: CALCOLO DEI CONTRIBUTI (4 ORE)

Obiettivi:

Il partecipante approfondirà il tema riguardante il calcolo dei contributi, le scadenze da rispettare per essere in regola.

Contenuti didattici:

- Il calcolo dei contributi in busta paga – introduzione al calcolo dei contributi aziendali

MODULO 5: IL TFR (4 ORE)

Obiettivi

Il partecipante approfondirà il tema riguardante il TFR, quando spetta e come viene calcolato.

Contenuti didattici

- Il calcolo del TFR: analisi conteggi annuali e cenni sulla tassazione

Destinatari:

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono accrescere le proprie competenze in materia di paghe e contributi.

Durata del corso:

96 ore

Edizioni, metodologie formative, sede di svolgimento:

Unica edizione, il corso si divide in 5 moduli, 4 moduli da 4 ore ciascuno ed un modulo da 80 ore, tutte le ore saranno erogate presso la società Mentora s.r.l, sita in via Adriano Olivetti 24/26, Roma.

Numero partecipanti:

Il corso verrà avviato a fronte di una partecipazione minima di 4 allievi e per un massimo di 15 allievi.

Costo:

Intero corso 1600€ + IVA.

Singolo modulo: 80 ore 1400€ + IVA – 4 ore 140 € + iva

Attestato di partecipazione:

L'attestato di partecipazione verrà rilasciato dall'Ente solo dopo aver verificato che almeno il 70% delle ore previste per l'intero corso è stato effettivamente svolto dal partecipante.

INGLESE LIVELLO INTERMEDIO: B2

Obiettivi

- Comprensione di una discussione relativa ad un campo specialistico
- Comunicare in modo spontaneo e fluente, in modo da interagire normalmente con l'interlocutore, senza sforzi rilevanti da parte di entrambi
- Esprimersi in modo chiaro e esaustivo su molti argomenti, esponendo il proprio punto di vista, fornendo i pro e i contro delle varie opzioni
- Stilare dei testi chiari e articolati inerenti argomenti disparati.

Contenuti didattici:

Ogni lezione si divide in: grammar, pronunciation, vocabulary ed esercizi; questo per dare allo studente una comprensione completa della lingua.

Destinatari:

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono accrescere le proprie competenze in lingue straniere.

Durata del corso:

40 ore

Edizioni, metodologie formative, sede di svolgimento:

Unica edizione, tutte le ore saranno erogate presso la società Mentora s.r.l, sita in via Adriano Olivetti 24/26, Roma.

Numero partecipanti:

Il corso verrà avviato a fronte di una partecipazione minima di 4 allievi e per un massimo di 15 allievi.

Costo:

1200€ + IVA.

Attestato di partecipazione:

L'attestato di partecipazione verrà rilasciato dall'Ente solo dopo aver verificato che almeno il 70% delle ore previste per l'intero corso è stato effettivamente svolto dal partecipante.

GUIDA ALL'UTILIZZO DEL PACCHETTO MICROSOFT OFFICE

MODULO 1: WORD (8 ORE)

Obiettivi:

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare le conoscenze e le competenze dei destinatari relative alle applicazioni fondamentali di Microsoft Word;

Contenuti didattici

- Tecniche di selezione e modifica dei testi
- Formato Carattere (tipo, stile, grandezza, effetti, spaziatura, posizione);
- Formato Paragrafo (rientri, allineamento, interlinea, spaziatura, interruzione pagina);
- Tabulazioni e il righello. Bordi e sfondi. Elenchi puntati e numerati;
- Tabelle (creazione, manipolazione, inserimento dati e formattazione);
- Formato del documento, intestazioni e piè di pagina. Colonne, Sezioni e Note;
- Controllo ortografico, Thesaurus, il Glossario;
- Trova e Sostituisci;
- Stampare un documento (anteprima e opzioni);
- Stili (creazione, modifica ed applicazione). Documenti strutturati. Gestione dei livelli;
- Modelli (realizzazione ed utilizzo);
- Stampa unione (documento base e dati);
- La grafica nei documenti. Le Word-Art;
- Personalizzazione dell'ambiente di lavoro

MODULO 2: EXCEL (8 ORE)

Obiettivi:

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare le conoscenze e le competenze dei destinatari sugli aspetti fondamentali delle applicazioni Excel e far acquisire agli stessi le funzioni di base ed il metodo di lavoro necessari per l'elaborazione e l'analisi

Contenuti didattici:

- il foglio di lavoro, le zone, le celle;
- Ambiente di lavoro di Excel, i menù e le barre di strumenti;
- I riferimenti di cella: assoluti, relativi e misti;
- Immissione di numeri, stringhe di testi e le formule. I valori di errore;
- Le funzioni: funzioni temporali, logiche, di testo, matematiche, statistiche, informative;
- Operazioni con il mouse e la tastiera. I tasti scorciatoia;
- Il formato delle celle e la formattazione del foglio di lavoro;

- Stampa: le modalità, impostazioni della pagina e le opzioni avanzate;
- Grafici con Excel: creazione, formattazione e modifica;
- Database: creazione e gestione, ordinamento, filtri e subtotali;
- L'integrazione tra Excel e Word.

MODULO 3: POWER POINT (8 ORE)

Obiettivi:

Il corso ha l'obiettivo di far acquisire le competenze necessarie per la pianificazione e la progettazione delle presentazioni attraverso l'utilizzo di formattazioni e tecniche di layout avanzate e l'applicazione di effetti multimediali;

Contenuti didattici:

- Lo schermo di PowerPoint;
- Autocomposizione di una presentazione;
- Utilizzo, Inserimento e Visualizzazione di diapositive;
- Tecniche di selezione e modifica dei testi;
- Modalità di visualizzazione di una presentazione;
- I Modelli e gli Schemi di diapositive;
- Disegnare oggetti e tabelle in una diapositiva;
- Creare un organigramma;
- Inserimento di sfondi, suoni, immagini, filmati ed animazioni;
- Importazione di tabelle Word o Fogli di calcolo Excel;
- Impaginazione di grafici;
- Stampare un documento (anteprima e opzioni);
- Fare una presentazione;
- Le barre degli strumenti di PowerPoint.

MODULO 4: ACCESS (8 ORE)

Obiettivi:

Il corso ha l'obiettivo di fornire tutte le conoscenze tecniche, teoriche ed operative necessarie per la progettazione, lo sviluppo, la realizzazione e la gestione di database di vario genere e per varie finalità;

Contenuti didattici:

- Il database: record, campi, relazioni;
- L'ambiente di lavoro di Access: la finestra database ed i principali menù;
- Uso delle tabelle: copiare, spostare ed eliminare i dati, formattare il foglio dati;
- Ricerca dei dati, ordinamento, uso dei filtri, il filtro in base a maschera;
- Utilizzo del carattere jolly, degli operatori logici e di confronto;
- Query di selezione, i diversi tipi di Join;

- Query con parametri e Query di Raggruppamento. Calcolo totali e di espressioni;
- Scambio di dati con le altre applicazioni. Tabelle collegate;
- Uso delle autocomposizioni per la creazione di Maschere e Report;
- La creazione di tabelle. Tipo e dimensione dei campi. I campi memo;

MODULO 5: OUTLOOK (8 ORE)

Obiettivi:

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai destinatari una panoramica completa di tutte le potenzialità di Microsoft Outlook e rendere gli stessi in grado di migliorare l'organizzazione del proprio lavoro.

Contenuti didattici:

- Gestire la messaggistica
- Pianificare, creare appuntamenti, riunioni ed eventi
- Gestione delle attività
- Gestire i contatti e le informazioni dei contatti personali
- Organizzare le informazioni

Destinatari

Il percorso formativo è destinato a coloro i quali lavorano quotidianamente con i sistemi informatici e vogliono acquisire una maggiore competenza nell'utilizzo di Microsoft Office

Durata del corso:

40 ore

Edizioni, metodologie formative, sede di svolgimento:

Unica edizione, il corso si divide in 5 moduli da 8 ore ciascuno, tutte le ore saranno erogate presso la società Mentora s.r.l, sita in via Adriano Olivetti 24/26, Roma.

Numero partecipanti:

Il corso verrà avviato a fronte di una partecipazione minima di 4 allievi e per un massimo di 15 allievi.

Costo:

Intero corso 1200€ + IVA

Singolo modulo 250€ + IVA

Attestato di partecipazione:

L'attestato di partecipazione verrà rilasciato dall'Ente solo dopo aver verificato che almeno il 70% delle ore previste per l'intero corso è stato effettivamente svolto dal partecipante.

SICUREZZA RISCHIO BASSO

MODULO 1: ANTINCENDIO (4 ORE)

Obiettivi:

Fornire le conoscenze necessarie a ricoprire l'incarico di addetto alla squadra antincendio secondo quanto previsto dal D.M. 10/03/98.

Contenuti didattici:

- L'incendio e la prevenzione
- Protezione antincendio e procedure da adottare in caso di incendio
- Esercitazioni

MODULO 2: PRIMO SOCCORSO (12 ORE)

Obiettivi:

Il presente corso intende assolvere agli obblighi formativi per gli Addetti al Primo Soccorso in attività lavorative a Rischio Basso. Per queste figure l'articolo 37 del D.Lgs. 81/08 rimanda al D.M. 388/2003 che prevede un percorso formativo composto da una sessione teorica e da una pratica per l'attuazione delle misure di primo intervento interno e per l'attivazione degli interventi di primo soccorso.

Contenuti didattici:

Come previsto dalla normativa di riferimento (All 4. del DM. 338/03) il corso sarà suddiviso in tre moduli così strutturati a livello di obiettivi didattici:

- Allertare il sistema di soccorso
- Riconoscere un'emergenza sanitaria
- Attuare gli interventi di primo soccorso
- Conoscere i rischi specifici dell'attività svolta
- Acquisire conoscenze generali sui traumi in ambiente di lavoro
- Acquisire conoscenze generali sulle patologie specifiche in ambiente di lavoro
- Acquisire capacità di intervento pratico

MODULO 3: FORMAZIONE GENERALE E SPECIFICA (8 ORE)

Obiettivi:

Fornire l'adeguata informazione e formazione dei lavoratori sulle misure generali di tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori nei luoghi di lavoro.

Contenuti didattici:

- Nozioni di Formazione Generale
- Nozioni di Formazione Specifica

Destinatari:

Il corso è rivolto alle aziende con rischio basso.

Durata del corso:

24 ore

Edizioni, metodologie formative, sede di svolgimento:

Unica edizione, il corso si divide in 3 moduli: 1 modulo da 4 ore e 2 moduli da 8 ore ciascuno, tutte le ore saranno erogate presso la società Mentora s.r.l, sita in via Adriano Olivetti 24/26, Roma.

Numero partecipanti:

Il corso verrà avviato a fronte di una partecipazione minima di 6 allievi e per un massimo di 15 allievi.

Costo:

Intero corso 500€ + IVA

Singolo modulo: Antincendio 150€ + IVA; Primo Soccorso 220€ + IVA; Formazione generale e specifica 150€ + IVA.

Attestato di partecipazione:

L'attestato di partecipazione verrà rilasciato dall'Ente solo dopo aver verificato che almeno il 90% delle ore previste per l'intero corso è stato effettivamente svolto dal partecipante (In caso di acquisto dei corsi singoli l'attestato verrà rilasciato a fronte di una partecipazione del 100%).