

Con un catalogo corsi completamente rinnovato, ITER propone soluzioni mirate per una formazione professionale altamente qualificata rivolta alle aziende, alla Pubblica Amministrazione a consulenti e liberi professionisti.

I corsi ITER propongono percorsi formativi con un **taglio estremamente pratico ed operativo** che permettono di mettere in atto quanto appreso in aula fin da subito. Non solo formazione frontale e teorica, ma vere e proprie sessioni interattive che coinvolgono i partecipanti con casi pratici, esercitazioni e momenti di confronto.

Ogni docente mette a disposizione la propria esperienza sul campo per una formazione più efficace che mai. **Un momento di incontro e confronto** con altri manager e professionisti che, sulla base della nostra esperienza, permette di approfondire tematiche e aspetti che difficilmente si trovano scritti sui manuali.

I formatori sono docenti di comprovata esperienza d'aula e sul campo, che possono mettere a disposizione la propria esperienza e conoscenza nelle diverse aree e offrire spunti anche per approfondimenti successivi. Le quote di iscrizione prevedono **tariffe ridotte** per adesioni anticipate e **condizioni agevolate per iscrizioni multiple**, ovvero per la partecipazione di più iscritti dalla stessa azienda ad un corso o per chi pianifica più corsi con ITER, scegliendo tra le diverse tematiche a catalogo.

In house oppure On demand: con i corsi ITER hai tutta la flessibilità che cerchi.

Se il numero dei partecipanti di una stessa azienda lo permette, è possibile richiedere di pianificare il corso presso la sede dell'azienda al fine di abbattere costi di trasferta e ottimizzare l'organizzazione dei percorsi formativi: in questo caso ci occuperemo di pianificare il corso in house adattando calendario e programma alle esigenze dei partecipanti.

Non solo: siamo disponibili a realizzare percorsi formativi ON DEMAND, sulla base delle esigenze specifiche di ciascuna azienda.

Formula Soddisfatti o rimborsati. Una garanzia in più.

Tutti i nostri corsi prevedono la formula **Soddisfatti o rimborsati**: in 25 anni siamo lieti di constatare che nessuno ne ha mai usufruito a riprova della qualità dei percorsi formativi e dei docenti che collaborano con noi.

Al termine dei corsi viene rilasciato un attestato di frequenza, oltre al materiale didattico del corso messo a disposizione dal docente.

Ti interessa un particolare argomento ma non lo trovi a catalogo?

Segnalaci la tua preferenza e verificheremo la pianificazione dei prossimi mesi.

Vuoi un corso su misura?

Contattaci e ne parleremo con i nostri docenti:

via email: iter@iter.it oppure telefonandoci al nr 02 099 98 91

NOVITÀ:

Sei un'azienda e vuoi sponsorizzare un corso di formazione e promuovere il tuo brand o la tua soluzione o servizio?

Contattaci per sapere come entrare in contatto con lead qualificati

via email: iter@iter.it oppure telefonandoci al nr 02 099 98 91

PROSSIMI CORSI

Il calendario aggiornato, i programmi e le schede dei docenti sul sito: www.iter.it

AREE TEMATICHE

Dal 1989 ITER organizza eventi e corsi di alta formazione professionale. Un punto di riferimento per un mondo in evoluzione. Il nostro catalogo corsi prevede le seguenti categorie.

Digital Marketing

In un mercato sempre più innovativo e in cambiamento, anche gli strumenti di marketing e comunicazione cambiano. Diventa importante formare nuove competenze nell'ambito del digitale: cambiano i modelli di business, le modalità di acquisizione dei clienti e le logiche dei processi di acquisto in azienda, che nascono sempre dalla ricerca di informazioni in rete. Servono nuove competenze in ambito marketing, che possano sfruttare le opportunità del digitale e prevenire rischi e minacce da esso derivanti. I corsi di questa sezione, sono volti a studiare modelli e best practice, trend di mercato per strutturare un business model da adattare alla propria azienda e realtà.

ALCUNI TEMI:

- SAI USARE I SOCIAL MEDIA PER AUMENTARE LE VENDITE?
- CONTENT MARKETING
- INBOUNG MARKETING
- IoT – INTRODUZIONE ALL' INTERNET OF THINGS
- E- COMMERCE, REGOLE ATTUALI E PROSPETTIVE

Business Management

Quest'area comprende tematiche legate alla formazione di manager e professionisti nella gestione del business, con lo scopo di ottimizzare le tecniche di vendita e la gestione degli affari in un mercato globale in continuo cambiamento. I percorsi formativi si possono adattare sia a chi deve avviare una nuova attività, sia a chi vuole migliorare le performance della propria azienda o business unit, con un approccio organico e strutturato.

ALCUNI TEMI:

- TECNICHE DI VENDITA DI BASE
- TECNICHE DI VENDITA AVANZATO
- NEGOZIAZIONE E PERSUASIONE
- PUBLIC SPEAKING
- TIME MANAGEMENT
- IL VOLTO E I GESTI NON MENTONO: IMPARARE A RICONOSCERE LE EMOZIONI E LE MENZOGNE CON IL METODO EKMAN
- MAPPATURA, ANALISI E MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI AZIENDALI
- VALORIZZAZIONE ASSET IP. PATENT BOX E GARANZIE BANCARIE

Innovation & Technology

La sezione dedicata all'innovazione nasce dall'esperienza di ITER in eventi sulle tematiche delle nanotecnologie, biotecnologie, stampa 3D e information technology. La sezione comprende quindi corsi altamente specialistici, tenuti da formatori con forte esperienza nella ricerca e sviluppo e in ambito aziendale. I corsi partono da un approfondimento di concetti teorici, all'analisi del mercato e all'approfondimento di applicazioni di business.

ALCUNI TEMI:

- CYBERSECURITY: CORSO DI SOPRAVVIVENZA
- CYBERSECURITY: ENCRYPTION
- CYBERSECURITY: INSIDER
- MATERIALI COMPOSITI
- STAMPA 3D: UNA PANORAMICA DELL'INDUSTRIA
- IoT – INTRODUZIONE ALL'INTERNET OF THINGS E DRONI

Normative

Importante sezione dei corsi ITER è quella dedicata alle Normative che, grazie alla collaborazione con avvocati ed esperti dei differenti settori, affronta nel dettaglio le novità normative legate al mondo dell'innovazione e del digitale. Importanti spunti di riflessione e di approfondimento per poter passare dalla teoria alla pratica: i corsi prevedono infatti momenti di confronto che permettono anche uno scambio di esperienze e una verifica di soluzione di casi reali.

ALCUNI TEMI:

- REGOLAMENTO EUROPEO SULLA PRIVACY
- IL NUOVO CODICE DEI CONTRATTI PUBBLICI
- INTRODUZIONE ALLE ISPEZIONI DEL GARANTE PRIVACY
- MISURE DI SICUREZZA
- ANALISI DEI RISCHI: MAPPATURA E VALUTAZIONE DEI RISCHI DI UN'ORGANIZZAZIONE
- TUTELA DEI MARCHI
- TUTELA DEL DESIGN
- MARKETING E PRIVACY AI TEMPI DEI BIG DATA
- MISURE DI SICUREZZA PER LE PA
- VIDEOSORVEGLIANZA
- INTRODUZIONE ALLA NORMA ISO27001
- TRATTAMENTO DEI DATI IN SANITA'
- E-HEALTH: FARMACI E DISPOSITIVI MEDICI ON-LINE
- PRIVACY E LAVORO: REGOLE PER IL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI DEI LAVORATORI DA PARTE DI SOGGETTI PUBBLICI E PRIVATI
- PUBBLICITA' DIGITALE: QUANDO E' LECITA E QUANDO NO, QUALI SONO LE REGOLE
- BIOMETRIA

TITOLI A CATALOGO

In questa sezione proponiamo un elenco dei corsi del catalogo ITER: se sei interessato ad un tema, segnalacelo in maniera tale da ricevere la pianificazione delle prossime date.

DIGITAL
MARKETING

DIGITAL MARKETING

SAI USARE I SOCIAL MEDIA PER AUMENTARE LE VENDITE?

E' sempre più vera la frase: se s'ignorano i Social Media è come se si ignorassero i clienti. I Social media infatti sono un canale privilegiato per chi fa marketing e vuole conoscere il proprio pubblico.

Partecipando alla "vita" sui Social Media è infatti possibile per le Aziende instaurare un dialogo diretto con i clienti, imparare a conoscerli meglio e capire cosa pensino e a cosa siano interessati.

Valorizzare la propria *Voce Aziendale* e *Saper Ascoltare i Clienti* sono i due elementi di una strategia social di successo.

Obiettivi del corso:

- Conoscere i fondamenti della comunicazione sui social media
- Scoprire come sfruttare i social media per conoscere gli interessi dei clienti e cogliere le informazioni migliori da usare nel marketing online
- Promozione sui social media
- Focus su LinkedIn e le reti professionali
- Focus su Quora e le piattaforme di condivisione della conoscenza Modelli di pianificazione per una strategia di social marketing efficace

Target:

- Responsabili Marketing
- Account Marketing
- Account Marketing di Agenzie di comunicazione

CONTENT MARKETING

I Clienti sono in rete e cercano informazioni sulle soluzioni disponibili per decidere cosa acquistare. La vostra azienda è in grado di fornire le risposte più convincenti e interessanti?

Oggi non è più sufficiente fare pubblicità e proporsi ai potenziali acquirenti con gli strumenti di marketing tradizionale, ma è necessario essere presenti in modo visibile dove vengono condotte le ricerche e distinguersi con informazioni interessanti, di valore, capaci di convincere il pubblico.

Obiettivi del corso:

- Conoscere i fondamentali del Content Marketing e dell'Inbound Marketing
- Scoprire come il settore business to business possa trarre vantaggi immediati da una strategia di content marketing
- Creare modelli di pianificazione per una strategia di content marketing efficace

Target:

- Responsabili Marketing
- Account Marketing
- Account Marketing di Agenzie di comunicazione

INBOUND MARKETING

Trovare online i clienti è in assoluto il modo più economico e più rapido per garantirsi un flusso di opportunità commerciali da condividere con la forza vendite dell'azienda.

Nella nostra attività di marketing, siamo sicuri di rivolgerci al pubblico giusto?

Sappiamo tracciare il profilo dei potenziali interlocutori più adatti in modo da creare i giusti contenuti?

Conosciamo come accompagnare i lettori nel processo di formazione fino al momento migliore per proporre un'offerta commerciale?

I colleghi delle vendite sono soddisfatti della qualità dei nominativi che il marketing condivide con loro?

Saper maneggiare bene i principi dell'Inbound Marketing è garanzia di poter raggiungere importanti risultati di marketing capaci di incidere positivamente sulle vendite.

Obiettivi del corso:

- Principi di Inbound Marketing e differenze con le altre forme di Marketing Offline e Online
 - La costruzione dei profili (buyer personas) del pubblico potenziale
 - Come creare contenuti adatti a tutti
 - La definizione del percorso di acquisto (buyer's journey)
 - Come creare contenuti per ogni fase del percorso di acquisto
- Costruire la reputazione online come esperti di mercato

Target:

- Responsabili Marketing
- Responsabili Commerciali
- Account Marketing e Account Vendite
- Account Marketing di Agenzie di comunicazione

IoT – INTRODUZIONE ALL’INTERNET DELLE COSE E DRONI

L’IoT è una delle tecnologie dominanti fra quelle esistenti sul mercato e coinvolge diversi profili fra i quali quello relativo alle modifiche tecniche e di progetto che l’impresa deve considerare per fabbricare un prodotto in compliance con quanto richiesto dalla normativa vigente, in particolare in materia di protezione dei dati personali e sicurezza.

Da tempo ormai sono arrivati quasi alla portata di tutti modelli di droni di vario genere tuttavia l’uso di questi apparecchi che può sembrare del tutto innocuo, solleva seri problemi dal punto di vista sia della responsabilità che della tutela di diritti fondamentali quali la sicurezza e la privacy. Le applicazioni nel mondo del lavoro sono molteplici: ispezione di luoghi difficilmente raggiungibili, monitoraggio a distanza, riprese cinematografiche, ma tutti questi impieghi rischiano di sollevare complesse problematiche al momento solo marginalmente trattate.

Obiettivi del corso:

Il corso mira a fornire ai Partecipanti la conoscenza dei profili attualmente problematici in materia di IoT e compliance- privacy e propone una panoramica per potersi responsabilmente avvicinare al mondo dei droni.

Target:

- Per partecipare al seminario non sono necessari particolari requisiti e/o competenze.
- E’ suggerito a tutte le imprese ed in particolare a chi abbia l’esigenza di utilizzare, ora od in futuro, la tecnologia legata all’IoT ed ai droni, sia come produttore che come utilizzatore.
- E’ in generale rivolto a tutti coloro che sono semplicemente interessati a scoprire qualcosa di più sull’ “Internet delle cose” e sulle regole e problematiche riguardanti l’utilizzo dei droni

E-COMMERCE, REGOLE ATTUALI E PROSPETTIVE

Il commercio elettronico sta radicalmente soppiantando i classici punti vendita in molte fasce di mercato. Il fenomeno è destinato ad una diffusione sempre più capillare ed esponenziale. Per queste ragioni ed al fine di cogliere e sfruttare tutte le opportunità dell’e-commerce, è necessario conoscere la sua regolamentazione nonché le tendenze ed i numeri da esso generati visti da una prospettiva aziendale. Di riflesso, risulta fondamentale capire come identificare e tutelare i marchi, i diritti di autore ed il design nella comunicazione digitale e nell’*e-commerce*.

Obiettivi del corso:

- fornire la conoscenza della base giuridica che regola il commercio online e degli adempimenti da ottemperare nello specifico settore
- comprendere il funzionamento delle più moderne piattaforme di e-commerce,
- trasmettere le nozioni riguardanti la tutela dei diritti di proprietà industriale legata al commercio via internet
- Costruire la reputazione online come esperti di mercato

Target:

- Progettisti di siti on line
- Marketing manager e responsabili commerciali



CORSI ALTA FORMAZIONE

- Consulenti e-commerce
- Agenzie di web marketing

TECNICHE DI VENDITA: CORSO LIVELLO BASE

Quando, diversi anni fa, ho iniziato a lavorare come commerciale, ero assolutamente certa che non sarei stata in grado di vendere neanche una banana alla scimmia più affamata del mondo. Non era per me. Chi mi ha selezionata mi diceva che ero nata per questo lavoro ma non è che ci credessi molto...

Forse la mia selezionatrice esagerava un tantino, ma è andata a finire che non credo di essermi mai divertita tanto al lavoro in vita mia come in quegli anni.

Vendevamo spazi pubblicitari, cartacei, in un mondo che si stava digitalizzando. Intorno a me in molti hanno abbandonato dopo poche settimane. Io ho avuto la fortuna di avere una solidissima formazione, una valida insegnante e tecniche rapide e mirate. Il resto è stato esercizio e sperimentazione.

Molto spesso chi si avvicina al lavoro del commerciale non riesce a ricevere una formazione mirata interna all'azienda. Questo seminario ha lo scopo di dare alcuni degli elementi di base delle tecniche di vendita a chi ha iniziato da poco.

Si tratteranno in particolare le basi delle fasi di vendita e alcune tecniche specifiche, dirette e semplici per adattare il proprio modello comunicativo agli altri e semplificare la trattativa.

Obiettivi del corso:

Questo è un corso estremamente pratico, ogni argomento trattato verrà supportato da esempi ed esercitazioni calati nella pratica quotidiana.

Obiettivo finale è dare al partecipante un modello di trattativa da seguire ed una serie di strumenti pratici ed immediatamente applicabili per raggiungere velocemente una buona relazione con il cliente e concludere la trattativa con efficacia.

Il corso propone un insieme di tecniche, sistemi e strumenti pratici di gestione del tempo che consentono all'utente di svolgere in modo più produttivo il proprio tempo e meno stressante la propria vita.

Target:

Commerciali, consulenti, venditori, rappresentanti e tutti coloro che intrattengono trattative con i clienti. In particolar modo questo seminario è dedicato a chi sta iniziando o ha iniziato da poco il mestiere del commerciale.

TECNICHE DI VENDITA: CORSO LIVELLO AVANZATO

Le obiezioni dei clienti sono sempre opportunità. Un cliente che non fa obiezioni è disinteressato, uno che ne fa, invece, sta già valutando se comprare oppure no.

I corsi di vendita e di comunicazione rivolta al cliente sono molto utili, soprattutto se forniscono strumenti e approcci innovativi. La questione è annosa: venditori si nasce o si diventa? Dal nostro punto di vista un buon commerciale è una combinazione delle due cose ed il giusto corso è in grado di potenziare tanto il talento ancora inespresso, quanto il professionista esperto, dando una nuova definizione al modo di approcciarsi al cliente.

Talvolta succede che chi fa già da tempo il mestiere del commerciale o del consulente entri nella routine, usando con tutti le stesse tattiche consolidate, gli stessi schemi o addirittura le stesse frasi. Questo fa perdere efficacia all'intervento del venditore e spesso lo àncora a modelli di risposta che non lo conducono a superare efficacemente ogni obiezione posta dal cliente e ad adattarsi a clienti sempre più esigenti e informati, in un panorama di forte concorrenza.

Come del resto talvolta succede che chi sta iniziando un percorso da venditore si senta un po' a corto di leve e di trucchi del mestiere che ancora non ha acquisito.

In questo corso entrambe le prospettive verranno considerate e arricchite, perché la trattativa col cliente è un'arte che non ci si ferma mai di imparare.

Obiettivi del corso:

Questo è un corso estremamente pratico, ogni argomento trattato verrà supportato da esempi ed esercitazioni calati nella pratica quotidiana. Mira a fornire modelli di comunicazione specifici per proporre efficacemente un prodotto o servizio ai clienti. Aiuta a comprendere in che modo ogni persona pensa, immagazzina le informazioni e le rielabora e come questo meccanismo supporti il processo decisionale d'acquisto. Stimola ad usare ed apprendere tecniche diversificate per superare qualsiasi obiezione del cliente. Indica strumenti per individuare quali sono le leve di interesse del cliente. Ed infine stimola e direziona la capacità del commerciale ad adattarsi all'interlocutore

Target:

Commerciali, consulenti, venditori, rappresentanti e tutti coloro che intrattengono trattative con i clienti. Adatto a chi sta iniziando questo lavoro e si vuole mettere alla prova, e mirato specificamente a chi già fa il lavoro del commerciale, dal momento che non si tratteranno le tecniche di base della vendita.

NEGOZIAZIONE E PERSUASIONE

Esistono in circolazione svariati corsi, libri e risorse multimediali che si occupano di tecniche di vendita. Poche di esse però si interfacciano anche con gli aspetti più specifici e efficaci della negoziazione e della persuasione.

Esistono svariate tecniche infatti che esplorano quali siano le leve che motivano le persone ad agire, ad ascoltare, ad acquistare e molti modi, quindi, per utilizzare queste leve al fine di attrarre l'interesse ed aumentare le possibilità di concludere un accordo.

La fase della trattativa è il cuore di una contrattazione e spesso viene affidata all'inclinazione e alla personale capacità di favella, mentre con poche e mirate tecniche può diventare un veloce e funzionale strumento alla portata di tutti.

Obiettivi del corso:

Obiettivo di questo corso è fornire gli strumenti necessari per poter essere efficaci negoziatori, per concludere trattative, vendite e accordi in modo positivo. Per interessare, catturare l'attenzione e creare coinvolgimento negli altri.

Target:

Il corso si rivolge in particolare a tutti coloro che hanno a che fare con complesse dinamiche di relazione: commerciali, venditori, consulenti e tutti coloro che in generale intrattengono relazioni con i clienti.

PUBLIC SPEAKING: ELEMENTI DI BASE

Oggi la maggior parte di noi è scarsamente abituata a tenere discorsi davanti ad un pubblico, eppure sempre più spesso ci troviamo a dover sostenere una riunione con più persone, a presentare un prodotto o un'idea, a parlare durante conferenze o convention. Saperlo fare senza timore e con efficacia può essere un fattore determinante.

Obiettivi del corso:

Il corso mira a far acquisire alcuni capisaldi dell'arte di parlare in pubblico. Fornisce gli strumenti necessari per imparare a tenere discorsi in pubblico efficaci e ben strutturati, sperimentandoli immediatamente

Target:

Il corso è rivolto a tutti coloro che devono tenere discorsi davanti ad un pubblico più o meno ampio, presentazioni, convention, conferenze, riunioni...

TIME MANAGEMENT

Sviluppare strategie per massimizzare il proprio tempo, riorganizzarsi, smettere di rincorrere le attività quotidiane generando un nuovo tempo di qualità. Il corso si rivolge a coloro che desiderano imparare a gestire meglio e ottimizzare il proprio tempo sia nella vita privata che in quella professionale e diminuire il livello di stress dato dalla sensazione di rincorrere continuamente impegni e scadenze.

Obiettivi del corso:

Al termine del corso sarai in grado di:

- * Gestire il tuo in modo efficace e ottimizzare i risultati.
- * Avere più tempo per te stesso, per migliorare la qualità del lavoro e per dedicarsi a ciò che è importante.
- * Distinguere le urgenze dalle priorità e dare a ciascuna il suo ruolo e il suo spazio.
- * Pianificare, organizzarti e delegare.

Il corso propone un insieme di tecniche, sistemi e strumenti pratici di gestione del tempo che consentono all'utente di svolgere in modo più produttivo il proprio tempo e meno stressante la propria vita.

Target:

Il corso è adatto a tutti. In particolare a tutti quei ruoli organizzativi e di coordinamento di progetti, tempi, risorse.

IL VOLTO E I GESTI NON MENTONO: IMPARARE A RICONOSCERE LE EMOZIONI E LE MENZOGNE CON IL METODO EKMAN

Avete presente quando state parlando con qualcuno e una vocina scatta nella vostra testa e dice: “humm c’è qualcosa che non va, non ma la sta dicendo giusta...”? Ecco, quella sensazione arriva da segnali non verbali ed espressioni del viso che ci dicono che c’è un’incongruenza tra le parole che vengono pronunciate e il modo in cui questo viene fatto.

Ognuno di noi possiede già in qualche grado la capacità di intercettare queste incongruenze, ma spesso non è in grado di portare quest’abilità a livello di consapevolezza e utilizzarla quando serve.

Paul Ekman, psicoterapeuta statunitense, ha studiato per anni (decenni a dire la verità) le espressioni del volto, in che modo le emozioni si manifestano sul viso delle persone, come e perché cerchiamo di nasconderle e camuffarle mentendo. Ha messo a punto un sistema scientifico per dimostrare le sue teorie e insegnare alle persone l’abilità di riconoscere e comprendere gesti significativi ed espressioni del viso.

Obiettivi del corso:

Il seminario ha l’obiettivo di far sviluppare maggiori e nuove capacità di osservazione dell’aspetto non verbale di una comunicazione; far emergere a livello di consapevolezza osservazioni normalmente inconsapevoli ed utilizzarle per comprendere il reale messaggio dell’interlocutore.

Normalmente siamo capaci di distinguere un’emozione dall’altra in modo casuale ed istintivo, al termine di questa giornata avrete la possibilità di riconoscere il manifestarsi delle principali famiglie di emozioni: felicità, tristezza, paura, sorpresa, disgusto, disprezzo, rabbia. Soprattutto sarete in grado di vedere le micro-espressioni che passano sul volto del vostro interlocutore e coglierne i segnali di incongruenza e potenziale menzogna o omissione. Durante la giornata parleremo di com’è nato lo studio delle espressioni e delle micro-espressioni e di come funziona il complesso equilibrio verità/menzogna, ma soprattutto useremo molte immagini e video per imparare in modo pratico e divertente a riconoscerle.

Target:

Il corso si rivolge in particolare a: venditori, commerciali, consulenti, coordinatori, selezionatori, e a chi si occupa di assistenza clienti, pubbliche relazioni e risorse umane. È adatto più in generale a tutti coloro che svolgono un lavoro di relazione, di vendita o hanno funzioni coordinative..

MAPPATURA, ANALISI E MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI AZIENDALI

“Non sempre cambiare equivale a migliorare, ma per migliorare bisogna cambiare.” SIR WINSTON CHURCHILL

L’organizzazione innovativa, sia essa una PMI o una multinazionale, deve per poter sopravvivere in un mondo in continuo cambiamento, essere ripensata in maniera flessibile con strumenti che permettano di misurare e monitorare le performance aziendali. L’analisi dei processi aziendali e il loro miglioramento diventa quindi un’attività fondamentale e propedeutica a tutte le attività di mappatura e ottimizzazione dei processi, quali ad esempio: Sistemi di qualità, procedure di sicurezza e gestione della privacy, gestione documentale e smaterializzazione.

Obiettivi del corso:

Il corso di pone come obiettivo di definire le linee guida per analizzare i processi aziendali e attivare con successo progetti di Business Process Management (BPM) o di Process Re-engineering, fornendo strumenti operativi e metodologie utilizzabili fin dal giorno successivo al corso. Dalle metodologie di disegno dei processi, all'individuazione dei colli di bottiglia, dai processi AS IS a quelli TO BE.

Target:

Direttori, Quadri, Responsabili di funzione, Responsabili Organizzazione, Responsabili Sistemi Informativi, Responsabili Sistemi di Gestione della Qualità, Data Protection Officer o Responsabili della Privacy, Responsabili della Conservazione, Responsabili del Protocollo, Consulenti Aziendali.

VALORIZZAZIONE ASSET IP, PATENT BOX E GARANZIE BANCARIE

Nel 2015, il Governo ha finalizzato un regime di tassazione agevolata molto vantaggioso per le imprese, meglio conosciuto come "Patent Box". A dispetto del nome, che richiama solo i "patents", si tratta in realtà di uno strumento che riguarda non solo i brevetti, ma anche i marchi, il design, le opere dell'ingegno, il know-how aziendale e le royalties che derivano dal loro sfruttamento. Questa nuova ed importante normativa, che deve ancora essere completata in alcuni punti ma che è già in vigore, mira ad incentivare la ricerca e sviluppo nel nostro Paese e la valorizzazione degli asset di proprietà intellettuale.

Obiettivi del corso:

Il corso mira a fornire ai Partecipanti la conoscenza necessaria per usufruire di questo regime agevolato. Spiega inoltre come e perché valorizzare al meglio gli asset quali tecnologie, brevetti, know-how, marchi, design e opere dell'ingegno, anche alla luce del Patent Box ed anche nei rapporti infragruppo.

Target:

Per partecipare al seminario non sono necessari particolari requisiti e competenze.

E' suggerito a tutte le imprese e, in particolare, a chi abbia (o pensi di poter avere) un patrimonio tecnologico o un *made in Italy* dei propri prodotti e servizi da difendere, nonché marchi, design e prodotti dell'industria culturale (media e audiovisivi, musica) e software.

E' suggerito anche a chi è semplicemente interessato a scoprire qualcosa di più sulle agevolazioni fiscali o su come valorizzare i propri asset di proprietà intellettuale

CYBERSECURITY: CORSO DI SOPRAVVIVENZA

In un mercato sempre più interconnesso, diventa fondamentale ripensare i processi aziendali e di produzione in maniera completamente differente, tenendo conto che alle opportunità del digitale e di internet, si affiancano minacce e vulnerabilità che possono portare ad effetti anche dirompenti sui budget e sulla privacy. Alle imprese e al Sistema Paese serve un approccio strutturato e sistematico di governance dell'information security e della privacy. Il problema infatti non è solo tecnologico, ma risiede anche nel comportamento delle persone che in maniera più o meno consapevole possono adottare delle pratiche non corrette che aumentano il rischio di cyber attacchi.

Obiettivi del corso:

In questo corso verranno illustrati tutti i pilastri della cyber security: principi base, minacce e strumenti di protezione per governare un mondo che cambia. Verranno affrontate anche le metodologie di misurazione del rischio per poterlo quantificare in modo appropriato e definire un piano di investimenti.

Target:

La progettazione del corso consente anche a chi ha ruoli di management all'interno dell'azienda di comprendere meglio i temi della protezione dei dati e delle informazioni (quindi CEO, CIO, CFO, HR, COO, ecc.)

CYBERSECURITY: ENCRYPTION

L'encryption è un metodo di codificare i messaggi in un formato che sia impossibile da leggere per chi non è autorizzato a farlo. Si tratta, in parole povere, del modo migliore per tenere i dati al sicuro da spie, ladri o divulgazioni accidentali. Il dibattito sull'encryption è molto importante e complesso e la discussione in merito si sposta anche al di fuori dell'ambito della security. Spesso le aziende non si rendono conto di quanto sia importante e di come potrebbero usarla per proteggere i propri dati.

Obiettivi del corso:

In questo corso specialistico verrà affrontato il tema della cifratura, verranno analizzati i diversi metodi di cifratura e gli algoritmi che la governano che, a loro volta, verranno mappati su prodotti di mercato. Le limitazioni, le vulnerabilità e le infrastrutture aziendali necessarie saranno un corollario di tutto il corso.

Target:

Il corso è indirizzato a responsabili informativi, security manager, CISO, responsabili privacy, DPO e chiunque voglia approfondire i temi della sicurezza informatica, della protezione dei dati e delle informazioni (quindi CEO, CIO, CFO, HR, COO, ecc.)

CYBERSECURITY: INSIDER

Oggi gli utenti rappresentano l'elemento chiave nell'infrastruttura di sicurezza aziendale purtroppo, a differenza dei computer, il loro cervello non può essere messo in sicurezza facilmente.

Obiettivi del corso:

In questo corso verrà affrontato approfonditamente il tema degli insider e delle minacce provenienti dagli utenti interni all'azienda così come gli attacchi di filiera, i fenomeni psicologici che aumentano il rischio e le metodologie di protezione.

Target:

Il corso è indirizzato a tutti coloro che vogliono approfondire i temi della sicurezza dei dati e dalla prevenzione da attacchi informatici

MATERIALI COMPOSITI

I materiali compositi sono materiali composti da più materiali semplici differenti. Attraverso l'uso delle nanotecnologie, è oggi possibile creare materiali dalle caratteristiche innovative, impensabili fino a pochissimi anni fa.

Obiettivi del corso:

Scopo del corso è fornire una preparazione specifica sui materiali compositi (polimerici, metallici, ceramici, ibridi) individuandone le principali applicazioni (aerospazio, difesa, navale, automotive, etc.). Verranno introdotti i concetti di base sia sui materiali (fibre, matrici, catalizzatori) che sul materiale composito in quanto tale (definizione generale, comportamento, etc.), descrivendone la fenomenologia secondo le principali teorie della micro e macromeccanica. Verranno illustrate le principali tecnologie di fabbricazione (RTM, Filament Winding, sacco a vuoto, etc.) e di caratterizzazione (morfologica e funzionale) mediante test e microscopia ottica ed elettronica.

Particolare attenzione verrà dedicata alla simulazione numerica del comportamento dei compositi e dei loro processi di fabbricazione, attraverso programmi applicativi dedicati. S'individuano i principali settori interessati al mondo dei materiali compositi polimerici e non, nonché la possibilità di sviluppare tecnologie trasversali innovative attraverso l'uso di settori ad alto livello tecnologico quali le nanotecnologie (ex. compositi polimerici nanostrutturati con proprietà di multifunzionalità). Verranno presentati i principali aspetti di *safety* ed ecocompatibilità. Infine, si analizzerà il settore delle nanotecnologie dal punto di vista economico – commerciale andando a identificare gli aspetti di marketing e di business a livello internazionale nel medio e lungo periodo.

Target:

Dirigenti e funzionari addetti all'innovazione, trasferimento tecnologico e ricerca di enti pubblici, privati e associazione di categoria, addetti e specialisti dei processi tecnologici e di fabbricazione, dottorandi e ricercatori.

STAMPA 3D: UNA PANORAMICA DELL'INDUSTRIA

Traceremo una panoramica allargata delle principali tecnologie, materiali, e applicazioni della stampa 3D, nota anche come manifattura additiva a livello industriale. Il corso poi verterà sugli altri elementi che compongono il ciclo creativo, offrendo quindi una panoramica dei principali software di modellazione 3D e dei sistemi di scansione 3D. L'elemento centrale del workshop sarà l'analisi dell'industria in generale e delle principali tipologie di aziende che la compongono a livello mondiale e italiano: produttori di stampanti 3D industriali, produttori di stampanti 3D personali, distributori e produttori di consumabili, editori di software, produttori di scanner 3D, 3D printing e 3D scanning service provider, fablab, makerspace, siti e comunità online legati alla stampa 3D. Andremo poi a vedere le principali applicazioni industriali e non della stampa 3D, del presente e del futuro prossimo, con uno sguardo alle nuove possibilità offerte da questi strumenti produttivi, a livello industriale, personale e anche biomedicale. Verranno inoltre illustrati diversi modelli di business e case history di successo per start-up e aziende consolidate che hanno introdotto la manifattura additiva nella loro filiera produttiva.

Obiettivi del corso:

Il corso offrirà una visione concreta di quella che è l'industria della stampa 3D oggi e di quelle che sono le prospettive a medio e lungo termine per singoli individui, professionisti, piccole e medie aziende, università e istituzioni.

Target:

Professionisti attivi nei settori:

- Produzione e/o progettazione
- Design
- Marketing e/o commerciale
- Consulenza nel settore industriale
- Centri servizi
- Documentazione tecnica

IoT – INTRODUZIONE ALL'INTERNET DELLE COSE E DRONI

L'IoT è una delle tecnologie dominanti fra quelle esistenti sul mercato e coinvolge diversi profili fra i quali quello relativo alle modifiche tecniche e di progetto che l'impresa deve considerare per fabbricare un prodotto in compliance con quanto richiesto dalla normativa vigente, in particolare in materia di protezione dei dati personali e sicurezza.

Da tempo ormai sono arrivati quasi alla portata di tutti modelli di droni di vario genere tuttavia l'uso di questi apparecchi che può sembrare del tutto innocuo, solleva seri problemi dal punto di vista sia della responsabilità che della tutela di diritti fondamentali quali la sicurezza e la privacy. Le applicazioni nel mondo del lavoro sono molteplici: ispezione di luoghi difficilmente raggiungibili, monitoraggio a distanza, riprese cinematografiche, ma tutti questi impieghi rischiano di sollevare complesse problematiche al momento solo marginalmente trattate.

Obiettivi del corso:

Il corso mira a fornire ai Partecipanti la conoscenza dei profili attualmente problematici in materia di IoT e compliance - privacy e propone una panoramica per potersi responsabilmente approcciare al mondo dei droni.

Target:

- Per partecipare al seminario non sono necessari particolari requisiti e/o competenze.
- E' suggerito a tutte le imprese ed in particolare a chi abbia l'esigenza di utilizzare, ora od in futuro, la tecnologia legata all'IoT ed ai droni, sia come produttore che come utilizzatore.
- E' in generale rivolto a tutti coloro che sono semplicemente interessati a scoprire qualcosa di più sull'Internet delle cose" e sulle regole e problematiche riguardanti l'utilizzo dei droni

IL NUOVO REGOLAMENTO EUROPEO PRIVACY UE

"La sicurezza dei dati è un valore aggiunto, non un inutile costo. Le imprese che capiranno che bisogna investire su questo saranno più competitive e in grado di battere la concorrenza" - Antonello Soro, Presidente Autorità Garante Privacy

Il nuovo Regolamento europeo sulla protezione dei dati, introduce un'unica legislazione in tutte e 28 le nazioni dell'UE. In Italia prenderà il posto dell'attuale Codice Privacy (Dlgs 196/2003). Le aziende dovranno adeguarsi alle nuove disposizione, non solo per evitare pesanti sanzioni, ma anche per essere più competitive in un mercato unico digitale.

Obiettivi del corso:

Obiettivo del corso è illustrare le principali novità che devono essere rispettate anche da aziende che hanno sede al di fuori dell'Unione Europea in materia di trattamento dei dati personali e sicurezza delle informazioni: diritto all'oblio, portabilità dei dati, notifiche di violazioni, privacy-by-design. Verranno analizzati i nuovi concetti e delineata la figura del Responsabile della Protezione dei dati, il Data Protection Officer. Non da ultimo un vademecum per pianificare, all'interno dell'organizzazione o della PA, un percorso di adeguamento al nuovo assetto normativo.

Target:

Responsabili del Personale, Responsabili e addetti ICT, Ufficio Legale, Responsabili Ufficio Marketing, Titolari e Responsabili del trattamento, Consulenti, Responsabili che operano in ambito del trattamento del dato in Azienda e nella Pubblica Amministrazione. Amministratori di sistema. Tutti coloro che hanno nominato un Responsabile Esterno al Trattamento.

IL NUOVO CODICE DEI CONTRATTI PUBBLICI: COSA CAMBIA NEL MERCATO DELLE GARE D'APPALTO

Le tematiche oggetto di tale modulo saranno analizzate con un approccio fortemente orientato a fornire strumenti concreti per la soluzione delle questioni che più interessano gli operatori economici in sede di partecipazione alle procedure ad evidenza pubblica, passando attraverso una continua analisi comparativa tra la disciplina del D.Lgs. 163/2006 e la disciplina del D.Lgs. 50/2016, come novellata dal decreto correttivo D.Lgs. 56/2017 e dalla Legge 96/2017.

A tal fine, ampio spazio sarà dedicato ad esercitazioni collettive e all'analisi dei principali documenti di gara in un'ottica orientata alla conoscenza e alla padronanza degli strumenti cardine per un'efficace partecipazione alle gare pubbliche.

Obiettivi del corso:

- Confronto D.Lgs. 163/2006 – D.Lgs. 50/2016 ed evidenziazione dei profili di maggior novità;
- Profili di novità apportati dal “correttivo”: cosa cambia;
- Le ulteriori modifiche della “manovra correttiva” (L. 96/2017);
- Acquisizione di un metodo di lavoro volto a garantire un’efficace partecipazione alle gare pubbliche, evitando di incorrere nelle cause di esclusione più frequenti, ma prevenibili;
- Acquisizione di un efficace metodo di analisi e compilazione degli atti di gara e in particolare del DGUE.

Target:

Imprese private: Responsabili uffici gare pubbliche e acquisti; società di ingegneria ed architettura.
Pubbliche Amministrazioni: Dirigenti, funzionari e responsabili del settore gare e contratti di pubbliche amministrazioni, soggetti aggiudicatori, organismi di diritto pubblico. Liberi professionisti operanti nel settore.

INTRODUZIONE ALLA ISPEZIONI DEL GARANTE. Come prepararsi, fare gli audit interni e prevenire le sanzioni alla luce del regolamento europeo in materia di protezione dei dati personali

"Nel labirinto non ci si perde. Nel labirinto ci si trova." H. Kern

Negli ultimi anni le attività di ispezioni del Garante privacy sono in crescita: solo nel 2015 il Garante Privacy ha contestato ben 1.700 violazioni amministrative e riscosso circa **3 milioni 500 mila euro**. Il nuovo regolamento europeo in materia di privacy prevede un inasprimento **delle sanzioni** amministrative a carico di imprese e pubbliche amministrazioni: nel caso di violazioni dei principi e disposizioni del regolamento, le sanzioni, in casi particolari, possono infatti arrivare **fino a 10/20 milioni di euro o per le imprese fino al 2%-4% del fatturato mondiale totale annuo dell'esercizio precedente, se superiore**.

Il nuovo Regolamento europeo sulla protezione dei dati, introduce il **principio di Accountability** secondo il quale il Titolare al Trattamento dei dati deve dimostrare di aver adottato i modelli organizzativi e le misure di sicurezza fisiche e logiche per proteggere i dati. L'azienda deve quindi pianificare opportune verifiche ispettive interne la cui supervisione deve essere svolta da personale adeguatamente formato.

Obiettivi del corso:

L'incontro ha l'obiettivo di illustrare alle imprese, consulenti, addetti come si svolgono le ispezioni del Garante e come esaminare e risolvere le principali criticità con opportune tecniche di audit.

Target:

Responsabili del Personale, Responsabili e addetti Ict, addetti Ufficio Legale di aziende ed enti pubblici, Responsabili Ufficio Marketing, Titolari e Responsabili del trattamento, consulenti, amministratori di Sistema, avvocati, commercialisti.

Tutti coloro che hanno nominato un Responsabile Esterno al Trattamento.

MISURE DI SICUREZZA

I titolari del trattamento sono tenuti ad adottare le misure minime, idonee, necessarie di sicurezza volte ad assicurare un livello idoneo di protezione dei dati personali. Anche per comunicazioni elettroniche

accessibili al pubblico. Il codice definisce le misure minime di sicurezza da rispettare nei casi di trattamento con e senza l'ausilio di strumenti elettronici, nonché le particolare cautele nel caso di dati sensibili.

Obiettivi del corso:

La tutela del dato personale è imprescindibile dall'adozione di efficaci misure di sicurezza logica, fisica ed organizzativa. Questo comporta una presa di consapevolezza da parte delle organizzazioni per la verifica delle stesse e l'adozione di modelli di riferimento. In questo corso faremo una esposizione delle varie misure di sicurezza toccando tutti gli ambiti in vari scenari e tipologie di aziende considerando come base di partenza l'analisi dei rischi.

Target:

Responsabili del Personale, Responsabili e addetti ICT, Ufficio Legale, Responsabili Ufficio Marketing, Titolari e Responsabili del trattamento, Consulenti, Responsabili che operano in ambito del trattamento del dato in Azienda e nella Pubblica Amministrazione. Amministratori di sistema. Tutti coloro che hanno nominato un Responsabile Esterno al Trattamento.

ANALISI DEI RISCHI: mappatura e valutazione dei rischi di un'organizzazione

Oggi come non mai le organizzazioni sono esposte ad una moltitudine di rischi, di attacchi informatici ed in generale di perdite di dati. Una puntuale analisi dei rischi permette di individuare, capire e ridurre le vulnerabilità aziendali sia tecniche che organizzative implementando i corretti piani d'azione volti a ridurre e/o eliminare le aree di rischio individuate

Obiettivi del corso:

Fornire gli elementi base ed i supporti necessari per la conoscenza e l'eventuale implementazione di un sistema di analisi dei rischi all'interno di un'organizzazione, sia essa un'azienda privata che una Pubblica Amministrazione.

Target:

Responsabili Privacy, Responsabili Sicurezza, Responsabili IT, Responsabili Qualità, chiunque tratti dati aziendali sensibili o meno.

TUTELA DEI MARCHI

Il 23 marzo del 2016 è entrato in vigore il nuovo regolamento sul marchio europeo, che introduce rilevanti elementi di novità rispetto all'istituto del marchio, anche a livello nazionale, essendo considerato un "pacchetto unico" con la direttiva gemella. Queste nuove regole toccano e modificano e da tempo dibattuti della disciplina dei segni distintivi, proponendo soluzioni innovative che mirano ad aumentare il grado di tutela dei diritti.

Obiettivi del corso:

Il seminario mira a fornire ai Partecipanti la conoscenza di base della disciplina dei marchi e delle innovazioni apportate dalla normativa europea.

Spiega inoltre come queste nuove norme possano essere utilmente invocate per proteggere e tutelare nel modo migliore i segni distintivi utilizzati nella propria attività d'impresa.

Target:

Per partecipare al seminario non sono necessari particolari requisiti e competenze.

E' suggerito a tutte le imprese e, in particolare, a chi abbia segni distintivi (di qualunque tipo) od un portafogli marchi da tutelare.

E' suggerito anche a chi è semplicemente interessato a scoprire qualcosa di più sull'istituto del marchio e sulla normativa europea in materia di marchi.

TUTELA DEL DESIGN

La protezione del design è un tema complesso e passa attraverso forme alternative di tutela, che occorre scegliere con oculatezza

I settori fashion, food e arredamento hanno delle particolarità che saranno messe in luce e che aiuteranno a migliorare gli obiettivi dell'impresa e del designer

La contraffazione su Internet è un problema crescente per designer e imprese

Conviene registrare o no? Come difendersi?

Obiettivi del corso:

Il corso mira a fornire ai Partecipanti la conoscenza necessaria e basilica per poter comprendere con quali mezzi è possibile tutelare il design, anche per quanto riguarda la contraffazione via web

Spiega inoltre quali sono le particolarità dei principali settori quali la moda, il cibo ed il packaging e l'arredamento

Target:

Per partecipare al seminario non sono necessari particolari requisiti e competenze.

E' suggerito a tutte le imprese ed a designer che creano, producono o commercializzano design.

E' suggerito inoltre a chi è semplicemente interessato a scoprire qualcosa di più sul mondo del design

MARKETING E PRIVACY AI TEMPI DEL BIG DATA

Le imprese per sviluppare i propri servizi ed il proprio business devono costruire una relazione di fiducia con i propri clienti che si basa anche sul trattamento dei dati personali e sul principio di trasparenza; creare nuovi contatti per i potenziali clienti e fidelizzare i precedenti contatti è strategico per restare sul mercato; sempre nuove sfide all'orizzonte: Big data, Internet degli oggetti, Open data: come è possibile trattare correttamente i dati senza incorrere in sanzioni e responsabilità privacy?

Obiettivi del corso:

Illustrare i principi e le regole per ricercare nuovi clienti, promuovere le attività di impresa in modo lecito e corretto con gli strumenti tecnologici di comunicazione (sms, fax, newsletter, app, social media, carte di fidelizzazione) senza incorrere in sanzioni e responsabilità privacy.

Quali sono i principali adempimenti privacy in materia di marketing?

Come effettuare un audit in materia di privacy e marketing?

Quale è l'impatto del regolamento europeo in materia di protezione dei dati personali sul marketing? Sui big data?

Target:

Responsabili e addetti uffici marketing responsabili Ict, consulenti, responsabili e addetti comunicazione

MISURE DI SICUREZZA PER LE PA

In data 4 aprile 2017 è stato pubblicato il documento relativo alle misure minime di sicurezza che tutte le PA devono adottare entro il 31/12/2017. Tale documento illustra le misure da verificare ed eventualmente da adottare per una corretta e sicura gestione dei dati.

“La Direttiva del Presidente del Consiglio dei Ministri 1 agosto 2015, in considerazione dell'esigenza di consolidare un sistema di reazione efficiente, che raccordi le capacità di risposta delle singole Amministrazioni, con l'obiettivo di assicurare la resilienza dell'infrastruttura informatica nazionale, a fronte di eventi quali incidenti o azioni ostili che possono compromettere

il funzionamento dei sistemi e degli assetti fisici controllati dagli stessi, visto anche l'inasprirsi del quadro generale con un preoccupante aumento degli eventi cibernetici a carico della Pubblica Amministrazione, sollecita tutte le Amministrazioni e gli Organi chiamati ad intervenire nell'ambito degli assetti nazionali di reazione ad eventi cibernetici a dotarsi, secondo una tempistica definita e comunque nel più breve tempo possibile, di standard minimi di prevenzione e reazione ad eventi cibernetici. A fine di agevolare tale processo l'Agenzia per l'Italia Digitale è stata impegnata a rendere prontamente disponibili indicatori degli standard di riferimento,

in linea con quelli posseduti dai maggiori partner del nostro Paese e dalle organizzazioni internazionali di cui l'Italia è parte.”

Obiettivi del corso:

Fornire un quadro di insieme sulla normativa e una guida per poter identificare eventuali gap e risolverli adeguandosi alla normativa in oggetto

Target:

Funzionari PA, operatori PA, Consulenti, Responsabili IT, coloro che hanno contatti con la PA

VIDEOSORVEGLIANZA

L'Autorità Garante per la protezione dei dati personali ha varato nuove regole per i soggetti pubblici e privati che intendono installare telecamere e sistemi di videosorveglianza. Il nuovo provvedimento generale introduce importanti novità in considerazione: dell'aumento massiccio di sistemi di videosorveglianza per diverse finalità (prevenzione accertamento e repressione dei reati, sicurezza pubblica, tutela della proprietà privata, controllo stradale etc.) e dei numerosi interventi legislativi adottati in materia.

Obiettivi del corso:

La videosorveglianza è un tema caldo e la sua applicazione spazia in molteplici scenari e contesti. In questo corso vedremo come essere conformi alla normativa e quali impatti comporta l'installazione di un sistema videosorveglianza.

Target:

Responsabili del Personale, Responsabili e addetti ICT, Ufficio Legale, Responsabili Ufficio Marketing, Titolari e Responsabili del trattamento, Consulenti, Responsabili che operano in ambito del trattamento del dato in Azienda e nella Pubblica Amministrazione. Amministratori di sistema. Tutti coloro che hanno nominato un Responsabile Esterno al Trattamento.

INTRODUZIONE ALLA NORMA ISO 27001: SICUREZZA DEI DATI E DELLE INFORMAZIONI

I dati e le informazioni aziendali sono elementi vitali per la sopravvivenza di un'organizzazione e per lo sviluppo del proprio business, in qualunque contesto l'azienda operi. Implementare un sistema per il controllo e la gestione dei dati, diventa pertanto un'attività critica per le organizzazioni. La norma ISO 27001 permette di utilizzare uno schema comune e riconosciuto sul mercato.

Obiettivi del corso:

Il corso illustra i requisiti della norma ISO/IEC 27001, al fine di fornire gli strumenti e le conoscenze di base per una pianificazione ed implementazione di un sistema di gestione dei dati e delle informazioni, che rispetti i requisiti di sicurezza e che si basi su una corretta analisi dei rischi.

Target:

Responsabili Privacy, Responsabili Sicurezza, Responsabili IT, Responsabili Qualità

TRATTAMENTO DEI DATI IN SANITA'

Il dossier sanitario elettronico è lo strumento costituito presso un'unica struttura sanitaria (un ospedale, un'azienda sanitaria, una casa di cura), che raccoglie informazioni sulla salute di un paziente al fine di documentarne la storia clinica presso quella singola struttura e offrirgli un migliore processo di cura. Si differenzia dal fascicolo sanitario elettronico in cui invece confluisce l'intera storia clinica di una persona generata da più strutture sanitarie. Le linee guida del Garante Privacy garantiscono maggiori tutele per i dati dei pazienti, più trasparenza e obbligo per le strutture sanitarie pubbliche e private. Considerata la

particolare delicatezza delle informazioni trattate, il Garante ha stabilito l'adozione di elevate misure di sicurezza.

Obiettivi del corso:

Il Dossier sanitario elettronico è ormai una realtà ed in alcune regioni italiane lo è anche il Fascicolo sanitario elettronico. Ma l'adozione di queste metodologie cosa comporta? Che rischi per i dati dei pazienti? Quali implicazioni abbiamo nella gestione delle cartelle cliniche? A queste ed altre domande risponderemo in questo corso facendovi capire l'importanza e la delicatezza del trattamento del dato sanitario.

Target:

Responsabili del Personale, Responsabili e addetti ICT, Ufficio Legale, Responsabili Ufficio Marketing, Titolari e Responsabili del trattamento, Consulenti, Responsabili che operano in ambito del trattamento del dato in Azienda e nella Pubblica Amministrazione. Amministratori di sistema. Tutti coloro che hanno nominato un Responsabile Esterno al Trattamento.

E-HEALTH: FARMACI E DISPOSITIVI MEDICI ON-LINE

La pubblicità digitale ed il commercio elettronico stanno soppiantando i classici metodi di acquisto ed i punti vendita oltre ad influenzare la volontà stessa di acquisto in ambito sanitario

Obiettivi del corso:

Il seminario mira a fornire ai partecipanti la conoscenza degli adempimenti da ottemperare e dei divieti da seguire nella commercializzazione on line dei farmaci e dei dispositivi medici

Target:

Il corso è suggerito a tutte le imprese ed in particolare a chi intenda rivolgersi ad un pubblico di consumatori per la vendita diretta di farmaci e dispositivi medici tramite internet. In generale è rivolto a chi è interessato ad acquisire maggiori e dettagliate informazioni sulle regole riguardanti questa tipologia di vendita on line.

LA PRIVACY DEL LAVORATORE SUL LUOGO DI LAVORO: REGOLE PER IL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI DEI LAVORATORI DA PARTE DI SOGGETTI PUBBLICI E PRIVATI

Il tema della privacy e lavoratore è particolarmente delicato e complesso: il principio generale dell'Autorità del Garante della Protezione dei dati personali è che il lavoratore può trattare informazioni personali solo se strettamente indispensabili all'esecuzione del rapporto di lavoro. I dati possono essere trattati solo dal personale incaricato assicurando idonee misure di sicurezza per proteggerli da intrusioni o divulgazioni illecite. Sul luogo di lavoro va assicurata la tutela dei diritti, delle libertà fondamentali e della dignità delle persone garantendo la sfera della riservatezza nelle relazioni personali e professionali. Si deve inoltre rispettare il principio di correttezza, secondo cui le caratteristiche essenziali dei trattamenti devono essere rese note ai lavoratori. I trattamenti devono essere effettuati per finalità determinate, esplicite e legittime in base ai principi di pertinenza e non eccedenza.

Obiettivi del corso:

Il corso si propone di illustrare con un linguaggio semplice ma in maniera esaustiva e completa il complesso tema della privacy sul posto di lavoro sia in ambiente pubblico che privato, alla luce delle linee guida dell'Autorità del Garante Protezione dati personali. Risposte concrete a situazioni reali e contingenti nelle realtà lavorative: Si possono installare impianti di videosorveglianza sul posto di lavoro? si può installare un software che controlla il traffico da/per Internet prodotto dai computer (dipendenti) della propria LAN? La posta elettronica aziendale è riservata? Si possono rilevare le impronte digitali dei lavoratori? I cartellini identificativi devono riportare tutti i dati anagrafici? Si possono affiggere nella bacheca aziendale le informazioni sulle malattie e i permessi? Il dipendente assente per malattia deve consegnare il certificato con la diagnosi?

Target:

Responsabili del Personale, Responsabili e addetti ICT, Ufficio Legale, Responsabili Ufficio Marketing, Titolari e Responsabili del trattamento, Consulenti, Responsabili che operano in ambito del trattamento del dato in Azienda e nella Pubblica Amministrazione. Amministratori di sistema. Tutti coloro che hanno nominato un Responsabile Esterno al Trattamento.

PUBBLICITA' DIGITALE

Oggi la pubblicità digitale è un mezzo fondamentale e necessario per le aziende che intendono promuovere i propri prodotti e servizi raggiungendo le persone giuste, con il messaggio giusto, al momento giusto. Il corso introduce i destinatari alle nuove regole relative alla pubblicità nel mondo digitale, analizzando anche i social network, i contest e la normativa in materia di privacy.

Obiettivi del corso:

Il corso si propone di offrire una panoramica di cosa è lecito e cosa non lo è in materia di pubblicità, capire come gestire tutte le iniziative pubblicitarie nel digitale allo scopo di ottenere i massimi risultati nella correttezza legislativa

Target:

Marketing manager, digital officer, operatori pubblicitari, manager di agenzie pubblicitarie, commerciali.

BIOMETRIA

Biometria: La biometria non è una scienza nuova, risale a tempi molto antichi. La definizione che troviamo (Wikipedia) è: "La biometria (dalle parole greche bios = "vita" e métron = "conteggio" o "misura") è la disciplina che studia le grandezze biofisiche allo scopo di identificarne i meccanismi di funzionamento, di misurarne il valore e di indurre un comportamento desiderato in specifici sistemi tecnologici". La biometria studia gli aspetti biometrici quindi relativi alla persona all'uomo. L'uomo è sempre al centro e deve essere considerato sotto tutti gli aspetti compresi la dignità dell'interessato. Ma parlare di Biometria richiede un

approccio multidisciplinare e sistemico, infatti impatta sugli aspetti relativi alla tecnologia, alle implicazioni socio-culturali, alle applicazioni ed alla legislazione. In questo corso parleremo della biometria, delle caratteristiche biometriche, della tecnologia e della legislazione applicabile.

Obiettivi del corso:

Obiettivo del corso è di illustrare casi pratici di utilizzo di sistemi biometrici, in ambito privato ed aziendale, nel rispetto della normativa sulla Privacy.

Target:

Responsabili del Personale, Responsabili e addetti ICT, Ufficio Legale, Responsabili Ufficio Marketing, Titolari e Responsabili del trattamento, Consulenti, Responsabili che operano in ambito del trattamento del dato in Azienda e nella Pubblica Amministrazione. Amministratori di sistema. Tutti coloro che hanno nominato un Responsabile Esterno al Trattamento.

INFO UTILI

Iscrizioni

E' possibile iscriversi ai corsi a Catalogo, tramite il sito www.iter.it con carta di credito o PayPal, oppure tramite bonifico compilando l'apposito modulo.

Le iscrizioni, salvo esaurimento posti disponibili, chiudono 24 ore prima dell'inizio del corso. Un'email di convocazione e conferma di avvenuta iscrizione viene inviata a tutti i partecipanti regolarmente registrati. I corsi sono soggetti a conferma da parte dell'organizzazione, che verrà inviata almeno 3 giorni prima della data di svolgimento. Dal momento che i corsi sono a numero chiuso, non è possibile presentarsi per l'iscrizione la mattina stessa.

Sostituzione, disdetta e annullamento.

È prevista la possibilità di sostituzione del partecipante con altro dipendente della stessa azienda, società o ente. In caso di disdetta pervenuta per iscritto entro 15 giorni prima del corso non sarà effettuata alcuna trattenuta; dopo tale data non è previsto alcun rimborso, ma verrà inviata la documentazione. In caso di annullamento da parte dell'organizzazione la responsabilità sarà limitata al rimborso per i servizi non prestati con il limite della quota versata. Ai sensi dell'Art. 1341 CC approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta.

Clausola rimborso.

Se al termine della mattinata del primo giorno (ore 12,30) non è soddisfatto, ha diritto di interrompere il corso, comunicandolo subito al relatore e richiedendo il rimborso della quota versata all'organizzazione, rimborso che sarà eseguito entro le tre settimane successive, con una trattenuta di 40 euro + iva per i costi amministrativi per ciascun iscritto. L'eventuale documentazione consegnata dovrà essere restituita. L'Organizzazione non rimborsa nessuna altra spesa.

Sede del corso.

La sede del corso è indicata nelle informazioni di ciascuna edizione del corso.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

ITER SRL
via Sacchini 20 – 20131 MILANO
Tel 02 099 9891
iter@iter.it
www.iter.it