

Interattiva

COMMERCIALISTI ED ESP. CONTABILI

Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, pra	40244	Comunicare efficacemente per iscritto	2	1,5
Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, pra	40245	Comunicare per sviluppare le relazioni	2	2
Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, pra	40246	Comunicare per migliorare la comprensione	3	3
Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, pra	40248	Ascoltare, influenzare e gestire situazioni difficili	4	4
Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, pra	40249	Dinamiche della comunicazione interpersonale	3	2,5
Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, pra	40250	Strumenti per la comunicazione	2	2
Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, pra	40251	Gestire le differenze culturali	3	3
Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, diper	40252	Stabilire un fine condiviso	2	2
Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, diper	40255	Confronto e risoluzione dei conflitti	2	2
Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, diper	40256	Perseguire l'integrazione aziendale	2	2
Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, diper	40259	Creare un team ad alte prestazioni	2	2
Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, diper	40260	Superare gli attriti: apprezzare la diversità nei team	3	2,5
Commercialisti	B.1.1: Informatica e sistemi informativi per la g	40330	European Computer Driving Licence - Versione 2007	23	23
Commercialisti	B.1.1: Informatica e sistemi informativi per la g	40332	Microsoft Word 2007: Nozioni Fondamental	4	4
Commercialisti	B.1.1: Informatica e sistemi informativi per la g	40333	Microsoft Excel 2007: Nozioni Fondamentali	4	4
Commercialisti	B.1.1: Informatica e sistemi informativi per la g	40334	Microsoft Outlook 2007: Nozioni Fondamentali	4	4
Commercialisti	B.1.1: Informatica e sistemi informativi per la g	40335	Microsoft PowerPoint 2007: Nozioni Fondamentali	4	4
Commercialisti	B.1.1: Informatica e sistemi informativi per la g	40336	Microsoft Word 2007: utente avanzato	4	4
Commercialisti	B.1.1: Informatica e sistemi informativi per la g	40337	Microsoft Excel 2007: utente avanzato	4	4
Commercialisti	B.1.1: Informatica e sistemi informativi per la g	40338	Microsoft Outlook 2007: utente avanzato	4	4
Commercialisti	B.1.1: Informatica e sistemi informativi per la g	40339	Microsoft Power Point 2007: utente avanzato	4	4
Commercialisti	B.1.9: Tutela della privacy e trattamento dei d	40262	Privacy 196/03	3	3
Commercialisti	B.2.8: Qualità e soddisfazione del cliente	40296	Stabilire gli obiettivi di prestazione per il team	4	4
Commercialisti	B.2.8: Qualità e soddisfazione del cliente	40297	Coaching in una cultura orientata al servizio	3	2,5
Commercialisti	B.2.8: Qualità e soddisfazione del cliente	40298	Superare le aspettative del cliente	3	2,5
Commercialisti	B.2.8: Qualità e soddisfazione del cliente	40299	Strategia del servizio del cliente	3	2,5
Commercialisti	B.2.8: Qualità e soddisfazione del cliente	40300	Migliorare il processo di fornitura del servicic	2	2
Commercialisti	B.2.8: Qualità e soddisfazione del cliente	40302	Attraversare indenni il processo di cambiamento	4	4
Commercialisti	B.3.1: Gestione e sviluppo delle risore umane	40303	Pianificazione e analisi delle risorse umane	2	2
Commercialisti	B.3.1: Gestione e sviluppo delle risore umane	40436	Business English	15	15
Commercialisti	B.3.2: Gestione del tempo e della produttività	40304	Analizzare l'uso del tempo	2	2
Commercialisti	B.3.2: Gestione del tempo e della produttività	40306	Definire obiettivi e priorità nell'uso del tempc	2	2
Commercialisti	B.3.2: Gestione del tempo e della produttività	40307	Gestire il tempo	3	2,5
Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	40308	Competenze di coaching	6	6
Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	40309	Revisione delle prestazioni	4	4
Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	40310	Il ruolo del leader nel processo di cambiamentc	3	3

Interattiva

Area	Categoria	Codice	Titolo	CFP	Ore
Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	40311	Comprensione e confronto nei problemi di performance	3	3
Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	40312	Progettare un'efficace valutazione della performance	3	2,5
Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	40313	Comprensione del conflitto	3	2,5
Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	40314	Fornire un feedback: Guida per il manager	4	4
Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	40315	Pianificazione della presentazione	3	2,5
Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	40316	Esposizione della presentazione	2	2
Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	40317	Problem solving: fondamentali	2	1,5
Commercialisti	C.13: MARKETING	40397	Elementi di strategia di marketing	3	3
Commercialisti	C.13: MARKETING	40398	Analizzare il mercato	3	2,5
Commercialisti	C.13: MARKETING	40399	Fattori competitivi nel marketing strategico	3	2,5
Commercialisti	C.13: MARKETING	40400	Redigere un piano di marketing: fase 1	3	3
Commercialisti	C.13: MARKETING	40401	Redigere un piano di marketing: strategia creativa	3	2,5
Commercialisti	C.13: MARKETING	40402	Creare una campagna di marketing	4	4
Commercialisti	C.13: MARKETING	40403	Gestione del marketing	4	4
Commercialisti	C.13: MARKETING	40404	Analisi finanziaria per il successo del marketing	4	4
Commercialisti	C.3.1: Ciclo di strategia e controllo: strategia; p	40318	Impostare un budget operativo	4	3,5
Commercialisti	C.3.1: Ciclo di strategia e controllo: strategia; p	40319	Gestire efficacemente i budget	3	3
Commercialisti	C.3.1: Ciclo di strategia e controllo: strategia; p	40320	Utilizzare i rendiconti finanziari nelle decisioni aziendali	3	3
Commercialisti	C.3.1: Ciclo di strategia e controllo: strategia; p	40321	Principi fondamentali del budget	3	3
Commercialisti	C.3.1: Ciclo di strategia e controllo: strategia; p	40322	Pianificazione dei budget	3	2,5
Commercialisti	C.4.10: Tecnica bancaria: concessione del credito	40329	Introduzione alla finanza	3	2,5
Commercialisti	C.4.1: Analisi strategico-competitiva dell'impresa	40419	Componenti fondamentali per un piano aziendale	4	3,5
Commercialisti	C.4.1: Analisi strategico-competitiva dell'impresa	40420	Sviluppo di una strategia per un mercato target	3	2,5
Commercialisti	C.4.1: Analisi strategico-competitiva dell'impresa	40421	Comprendere il posizionamento	3	3
Commercialisti	C.4.1: Analisi strategico-competitiva dell'impresa	40422	Piano di marketing e vendite	3	3
Commercialisti	C.4.1: Analisi strategico-competitiva dell'impresa	40423	Determinare i prezzi per la redditività	3	2,5
Commercialisti	C.4.1: Analisi strategico-competitiva dell'impresa	40424	Presentare il piano	3	2,5
Commercialisti	C.4.2: Analisi delle dinamiche economico-finanziarie	40425	Le basi della pianificazione aziendale integrata	5	4,5
Commercialisti	C.4.2: Analisi delle dinamiche economico-finanziarie	40426	Il potenziale dell'autoapprendimento	3	2,5
Commercialisti	C.4.2: Analisi delle dinamiche economico-finanziarie	40427	Il linguaggio della contabilità e della finanza	3	3
Commercialisti	C.4.2: Analisi delle dinamiche economico-finanziarie	40428	Fonti di finanziamento	3	2,5
Commercialisti	C.4.3: Pianificazione degli investimenti (capital budgeting)	40323	Comprendere i rendiconti finanziari	3	2,5
Commercialisti	C.4.3: Pianificazione degli investimenti (capital budgeting)	40324	Analizzare al di là dei numeri	3	3
Commercialisti	C.4.3: Pianificazione degli investimenti (capital budgeting)	40325	Gestione della liquidità	3	2,5
Commercialisti	C.4.3: Pianificazione degli investimenti (capital budgeting)	40326	Analisi e rendiconti finanziari	3	2,5
Commercialisti	D.3.27: La responsabilità amministrativa degli amministratori	40405	Responsabilità amministrativa delle imprese D.Lgs. 231/2001	10	10
IN ACC	Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, partner	Utilizzare in maniera efficace e-mail e messaggistica istantanea		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, partner	Indirizzare e redistribuire le e-mail		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, partner	Gestire le e-mail		3
IN ACC	Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	Basi di leadership: Motivare i dipendenti		3
IN ACC	Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	Basi di leadership: Costruire la propria influenza come leader		3
IN ACC	Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	Basi di leadership: Guidare con l'intelligenza emotiva		3
IN ACC	Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	Basi di leadership: Guidare lo svolgimento del business		3
IN ACC	Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	Basi di leadership: Guidare l'innovazione		3
IN ACC	Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	Basi di leadership: Guidare il cambiamento		3
IN ACC	Commercialisti	B.3.3: Gestione dei collaboratori e leadership	Basi di leadership: Creare il proprio piano di sviluppo della leadership		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Guidare i team: Lanciare un team di successo		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Guidare i team: Sviluppare il team e la sua cultura		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Guidare i team: Definire obiettivi, ruoli e linee guida		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Guidare i team: Creare fiducia e coinvolgimento		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Guidare i team: Promuovere una comunicazione e collaborazione efficaci		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Guidare i team: Motivare e ottimizzare la prestazione		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Guidare i team: Gestire il conflitto		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Guidare i team: Gestire i team virtuali		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, partner	Abilità fondamentali per telefonate professionali		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Essere un membro efficace del team		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Definire obiettivi e responsabilità nel team		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Elementi di un team coeso		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Comunicazione efficace del team		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.3: Rapporti interni con collaboratori, dipendenti	Usare il feedback per migliorare la prestazione del team		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, partner	Basi di telelavoro: massimizzare la produttività come dipendente a distanza		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, partner	Basi di telelavoro: strategie di comunicazione per i dipendenti a distanza		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, partner	Generare idee creative e innovative: Aumentare la creatività		3
IN ACC	Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, partner	Generare idee creative e innovative: Massimizzare la creatività del team		3

Interattiva

	Area	Categoria	Codice	Titolo	CFP	Ore
IN ACC	Commercialisti	A.2.2: Rapporti esterni con colleghi, clienti, pra		Generare idee creative e innovative: Verificare e sviluppare idee		3
IN ACC	Commercialisti			Anatocismo e usura nei rapporti bancari: Problematiche inerenti capitalizzazione degli interessi, CN		1
IN ACC	Commercialisti			Anatocismo bancario: interventi legislativi e giurisprudenziali		1
IN ACC	Commercialisti			Che cosa è un contratto derivato: definizione economica		1
IN ACC	Commercialisti			Contratti derivati: caratteristiche generali, logica integrata attivo-passivo e rischio contabile e finan		1
IN ACC	Commercialisti	C.4.6: Strumenti e servizi di finanza innovativa		Aspetti tecnico contabili dei derivati		1,5
IN ACC	Commercialisti	D.2.16: Obbligazioni, responsabilità patrimoniale		La perizia di parte a corredo della citazione in giudizio o della mediazione/transazioni		1
IN ACC	Commercialisti	D.2.16: Obbligazioni, responsabilità patrimoniale		Passaggio generazionale dell'impresa e trasformazione di società in Trust		1
IN ACC	Commercialisti	D.2.16: Obbligazioni, responsabilità patrimoniale		Aspetti fiscali del Trust		1,25
IN ACC	Commercialisti	D.2.16: Obbligazioni, responsabilità patrimoniale		Contratto di affidamento fiduciario a beneficio di disabile e Utilità del Trust di garanzia in sede di al		1
IN ACC	Commercialisti	D.2.16: Obbligazioni, responsabilità patrimoniale		Contratto di affidamento fiduciario a beneficio di minori		1