



E.D.G.E. - EMPOWERMENT DIGITALE E GREEN PER L'ECCELLENZA NELLA GESTIONE D'IMPRESA

Operazione Rif PA 2024-23381/RER approvata dalla Regione Emilia-Romagna
con DGR 1955 del 21/10/2024 e cofinanziata dal Fondo Sociale europeo+ 2021/2027

UN PROGETTO AL SERVIZIO DELLE COMPETENZE, PER AZIENDE PIÙ VERDI, DIGITALI E INCLUSIVE

Benvenuti al nostro catalogo di **8 corsi di formazione**, progettati per rispondere alle esigenze di aggiornamento e riqualificazione professionale nel contesto della **transizione ecologica e digitale**.

La nostra offerta formativa è **modulare** e **personalizzabile**, ideata per sviluppare competenze digitali e tecnico-professionali in ambiti aziendali strategici come **amministrazione, finanza, controllo, commerciale, marketing** e **internazionalizzazione**.

Obiettivi del progetto

Il progetto **E.D.G.E.** si allinea alle priorità delineate nei principali documenti programmatici regionali e comunitari, fornendo una risposta mirata alle sfide poste dalla transizione ecologica e digitale.

L'acquisizione di competenze avanzate, come l'**analisi e la visualizzazione dei dati**, il **marketing digitale** e l'**e-commerce**, migliorerà significativamente l'occupabilità dei partecipanti, promuovendo inclusione ed equità, e supporterà le imprese nel rafforzare il proprio sistema produttivo.

Modalità di Partecipazione

I corsi sono destinati a **persone occupate e non occupate residenti o domiciliate in Emilia-Romagna**.

A fronte di un numero di partecipanti a un singolo progetto/edizione superiore al numero di posti disponibili, saranno prioritariamente ammesse le persone che non ricoprono ruoli di imprenditore o lavoratore autonomo.

Le attività formative si svolgeranno sia in aula che online, adattandosi alle esigenze dei partecipanti e garantendo l'accessibilità.

I corsi sono **frequentabili in serie** secondo un "learning path" personalizzato che consentirà ai partecipanti di costruire un **percorso formativo coerente con le proprie esigenze e necessità professionali e in linea con il proprio profilo**.

In sintesi, Il nostro catalogo di corsi di formazione permanente rappresenta un'opportunità unica per sviluppare competenze avanzate e affrontare con successo le sfide della transizione ecologica e digitale. Vi invitiamo a esplorare le nostre proposte e a partecipare ai percorsi formativi che meglio rispondono alle vostre esigenze professionali.

I CORSI

ESPERTO IN ESG E FINANZA SOSTENIBILE

Durata: 64 ore

- *Livello Intermedio*
- Competenze in criteri ambientali, sociali e di governance (ESG), finanza sostenibile e reporting per strategie aziendali responsabili.

Il corso mira a formare professionisti in grado di navigare il complesso panorama normativo legato alla finanza sostenibile, fornendo strumenti per comprendere la Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) e gli obblighi di rendicontazione ESG. Saranno approfondite le dinamiche dei mercati finanziari e l'utilizzo di strumenti innovativi come green bonds e sustainability-linked loans, per facilitare l'accesso a capitali destinati a investimenti in tecnologie e processi produttivi ecologici. Gli obiettivi includono anche lo sviluppo di competenze per la misurazione e la comunicazione dell'impatto ESG. I partecipanti impareranno a utilizzare metodi e strumenti avanzati per monitorare le performance di sostenibilità, migliorare l'accesso ai mercati finanziari e attrarre investitori sempre più attenti ai criteri ESG. La capacità di rendicontare in modo chiaro e trasparente le iniziative ESG contribuirà a consolidare la fiducia di clienti, investitori e stakeholder. Dal punto di vista sociale, il percorso intende favorire l'adozione di pratiche che promuovano il benessere organizzativo, la diversità e l'inclusione, rafforzando le relazioni con le comunità locali. Questi aspetti, cruciali per le aziende dell'Emilia-Romagna, miglioreranno la reputazione aziendale e faciliteranno l'attrazione e la fidelizzazione dei talenti, rispondendo alla crescente attenzione verso modelli di lavoro etici e responsabili.

Infine, il corso punta a sviluppare competenze di governance responsabile, basate sull'integrazione dei principi ESG nei processi decisionali. I partecipanti saranno in grado di promuovere una gestione aziendale trasparente e resiliente, riducendo i rischi legali e reputazionali e migliorando l'efficacia operativa.

CONTENUTI

- Introduzione ai principi ESG e alla loro integrazione nelle strategie aziendali
- Analisi del quadro normativo, con focus sulla Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)
- Strumenti per l'assessment di sostenibilità e configurazione di piani d'azione strategici
- Definizione e tendenze della finanza sostenibile
- Analisi di strumenti come green bonds e sustainabilitylinked loans
- Dinamiche dei mercati finanziari e criteri ESG per investimenti sostenibili
- Simulazioni di progetti finanziati tramite strumenti ESG
- Metodi per monitorare e misurare le prestazioni ESG
- Redazione del bilancio di sostenibilità e utilizzo di strumenti di reporting
- Comunicazione strategica e trasparente verso stakeholder, con focus su fiducia e reputazione aziendale
- Modelli di governance basati sui principi ESG
- Promozione di trasparenza, inclusione e diversità
- Coinvolgimento delle comunità locali e gestione delle relazioni con stakeholder
- Elaborazione di strategie ESG integrate e monitorabili

I CORSI

ANALIZZARE E VISUALIZZARE I DATI CON OFFICE 365 (EXCEL, POWER BI E COPILOT)

Durata: 24 ore

- *Livello intermedio*
- Gestione avanzata di dati, creazione di dashboard e automazione con strumenti di IA.

I partecipanti acquisiranno competenze avanzate nell'utilizzo di Excel, Power Query e Power Pivot per la gestione, modellazione e analisi di grandi volumi di dati strutturati e non strutturati. Saranno in grado di creare modelli di dati relazionali, utilizzare formule avanzate come le espressioni DAX e realizzare report interattivi che rappresentano in modo intuitivo gli indicatori chiave di performance aziendale (KPI). Il corso includerà l'uso di strumenti di intelligenza artificiale come Copilot, che consentono di automatizzare processi analitici, suggerire approcci innovativi e ottimizzare la visualizzazione e l'interpretazione dei dati.

Un aspetto centrale del percorso sarà lo sviluppo di competenze per la creazione di dashboard interattive tramite Power BI, indispensabili per esplorare dati, identificare trend e anomalie e supportare il decisioni making. I partecipanti apprenderanno come integrare Excel e Power BI per creare un ecosistema analitico capace di rispondere in tempo reale alle esigenze aziendali, trasformando i dati in informazioni utili e azionabili.

CONTENUTI

- Gestione avanzata dei dati con Excel, utilizzando Power Query per importazione e pulizia e Power Pivot per la modellazione relazionale
- Applicazione di formule complesse ed espressioni DAX per analisi approfondite
- Introduzione a Copilot per automazione e ottimizzazione dei processi analitici
- Creazione di dashboard interattive con Power BI per il monitoraggio dei KPI
- Analisi di trend, anomalie e opportunità attraverso visualizzazioni dinamiche
- Sviluppo di report personalizzati e integrazione di Power BI con Excel per costruire un ecosistema analitico completo
- Utilizzo di Copilot per migliorare la visualizzazione e l'interpretazione dei dati
- Automazione dei processi analitici con Copilot, supporto decisionale tramite analisi predittiva e creazione di scenari simulativi
- Integrazione degli strumenti di Office 365 per una collaborazione efficace
- Applicazione pratica con casi studio reali

I CORSI

FOSTERING AN INCLUSIVE WORKPLACE: GENERATIONAL SYNERGY AND CULTURE BUILDING

Durata: 24 ore

- *Livello avanzato*
- Creazione di ambienti di lavoro inclusivi e sinergie intergenerazionali (erogato in inglese).

Attraverso un approccio integrato, i partecipanti acquisiranno la capacità di identificare i valori, i comportamenti e le credenze che definiscono l'identità aziendale, allineandoli agli obiettivi strategici per migliorare il senso di appartenenza, ridurre il turnover e incrementare la motivazione dei collaboratori, con ricadute positive sull'efficienza e sulla competitività delle imprese. Inoltre, queste competenze contribuiranno a rafforzare il posizionamento delle aziende come realtà sostenibili e attrattive per i talenti. Il percorso affronta anche il tema della gestione delle dinamiche intergenerazionali, offrendo strumenti pratici per valorizzare le diversità presenti nella forza lavoro. Le imprese della regione, caratterizzate da una significativa coesistenza di generazioni, potranno trarre vantaggio da strategie che promuovono il trasferimento di conoscenze, riducendo conflitti e favorendo l'innovazione. Parallelamente, l'adozione di pratiche inclusive diventa un elemento distintivo per rispondere alla crescente attenzione verso la sostenibilità sociale da parte di stakeholder come clienti, investitori e dipendenti. Tali approcci inclusivi migliorano non solo il clima aziendale, ma rafforzano anche la reputazione aziendale nei mercati internazionali. Grazie all'erogazione in lingua inglese, il corso contribuisce inoltre al miglioramento delle competenze linguistiche, ampliando le possibilità di operare in contesti internazionali e favorendo l'applicazione pratica della lingua in situazioni professionali.

CONTENUTI

- Principi fondamentali della cultura organizzativa, inclusi valori, comportamenti e credenze, con focus sull'allineamento all'identità aziendale e agli obiettivi strategici
- Analisi del ruolo di una cultura chiara nel favorire senso di appartenenza, motivazione e competitività
- Concetti di diversità e inclusione, con approfondimento sulla gestione delle dinamiche intergenerazionali
- Strategie per valorizzare le differenze generazionali, trasformare i conflitti in innovazione e promuovere il trasferimento di conoscenze
- Best practice per creare ambienti inclusivi e resilienti, attrattivi per talenti e stakeholder
- Metodi per lo sviluppo e il monitoraggio di obiettivi SMART
- Tecniche di valutazione delle prestazioni e utilizzo del feedback come leva per il miglioramento continuo
- Sistemi strutturati di performance management per migliorare trasparenza, produttività e allineamento agli obiettivi aziendali

I CORSI

KNOWLEDGE MANAGEMENT: LA CONOSCENZA COME ASSET AZIENDALE STRATEGICO

Durata: 24 ore

- *Livello base*
- Strumenti per mappare, organizzare e valorizzare il capitale intellettuale aziendale.

Il corso mira a sviluppare conoscenze su modelli di gestione, strumenti di misurazione del capitale intellettuale e tecniche di condivisione delle informazioni. Gli obiettivi includono l'acquisizione di abilità come fornire feedback costruttivi, supportare il rafforzamento delle competenze altrui e facilitare l'interazione tra colleghi per favorire l'apprendimento collettivo. Infine, si punta a sviluppare attitudini legate alla motivazione e guida di team, contribuendo alla trasmissione e alla valorizzazione delle conoscenze distintive dell'impresa.

CONTENUTI

- Principi di Knowledge Management e tecniche per mappare conoscenze strutturate e non strutturate
- Creazione di sistemi per documentare e organizzare informazioni critiche, con focus su tassonomie e tagging per un accesso rapido
- Analisi delle conoscenze strategiche come vantaggio competitivo
- Utilizzo di piattaforme digitali come Wiki aziendali e repository collaborativi per raccogliere e condividere conoscenze
- Sistemi di tagging e categorizzazione per ottimizzare l'accesso alle informazioni
- Integrazione del know-how in strumenti operativi, con attenzione alla sicurezza dei dati. Integrazione del Knowledge Management nella strategia aziendale per migliorare produttività e innovazione
- Creazione di comunità di pratiche per favorire collaborazione e apprendimento
- Monitoraggio delle performance e sviluppo di piani per valorizzare la conoscenza come asset strategico

I CORSI

DIGITAL MARKETING & STRATEGY EXPERT

Durata: 64 ore

- *Livello avanzato*
- Strategie di marketing digitale, SEO, advertising e analisi delle performance.

L'approccio formativo si concentra sull'analisi del pubblico e sulla costruzione di value proposition efficaci, utilizzando strumenti avanzati come Google Analytics e CRM per segmentare il target in base a dati comportamentali e psicografici. Attraverso la mappatura del customer journey e l'uso del Value Proposition Canvas, si mira a creare messaggi persuasivi che combinano aspetti razionali ed emotivi per influenzare le decisioni di acquisto. Le principali leve del marketing digitale, come SEO, content marketing, social media e campagne pubblicitarie, saranno affrontate con un focus su tecniche avanzate quali l'ottimizzazione per featured snippets e l'analisi di metriche strategiche (CTR, CPC, ROAS). L'integrazione di strumenti di marketing automation come HubSpot e Salesforce permetterà di sviluppare workflow automatizzati, migliorando il lead nurturing e la personalizzazione dell'esperienza utente lungo tutte le fasi del funnel di marketing. Un aspetto centrale sarà il tracciamento e l'interpretazione dei dati, grazie a strumenti come Google Tag Manager, che consentiranno di configurare e monitorare metriche chiave quali ROI, CAC e CLV. L'utilizzo di dati analitici supporta decisioni mirate per ottimizzare le performance delle campagne. Parallelamente, il corso approfondirà il content marketing strategico, con tecniche per la creazione e distribuzione di contenuti di impatto su piattaforme come YouTube e TikTok, sfruttando strumenti come SEMrush e BuzzSumo per identificare trend e migliorare la visibilità.

La gestione della reputazione del brand verrà potenziata attraverso strategie di Digital PR, con l'obiettivo di costruire relazioni con influencer, blogger e media per rafforzare visibilità e autorevolezza online. Saranno trattati anche i principi dell'omnicanalità e del mobile marketing, ottimizzando siti e app per dispositivi mobili e implementando campagne geolocalizzate, garantendo un'esperienza fluida tra punti di contatto fisici e digitali.

CONTENUTI

- Introduzione al marketing strategico con focus su obiettivi, analisi SWOT e segmentazione del target tramite dati comportamentali e psicografici
- Creazione di buyer personas, mappatura del customer journey e progettazione di proposte di valore personalizzate con il Value Proposition Canvas
- SEO e SEM per l'ottimizzazione dei contenuti e gestione di campagne pay-per-click
- Social media marketing per piattaforme come Facebook e TikTok e tecniche di content marketing per creare contenuti di impatto
- Analisi di metriche come CTR, CPC e ROAS per ottimizzare campagne pubblicitarie
- Marketing automation con HubSpot per creare workflow automatizzati e ottimizzare la gestione clienti tramite CRM
- Monitoraggio delle performance con Google Analytics e Tag Manager, con focus su ROI, CAC e CLV
- Creazione di dashboard e strategie per migliorare reputazione e risultati aziendali

I CORSI

PROGETTARE E VENDERE CON L'E-COMMERCE

Durata: 24 ore

- *Livello intermedio*
- Pianificazione e gestione di piattaforme e-commerce, dal marketing alla logistica.

Uno degli obiettivi principali del corso è integrare l'e-commerce nella strategia aziendale complessiva, partendo dall'identificazione dei modelli di business più appropriati. Questo processo richiede un'analisi approfondita delle dinamiche del mercato digitale e una pianificazione strategica attenta alle sue specificità. In particolare, un elemento cruciale è la capacità di definire e mappare la customer journey, ovvero il percorso decisionale del cliente. Gli strumenti per comprendere i touchpoint e ottimizzare l'esperienza utente saranno al centro del programma, offrendo ai partecipanti le competenze necessarie per creare offerte accattivanti e competitive. In parallelo, il corso si concentra sull'utilizzo strategico del digital marketing, essenziale per incrementare la visibilità di un brand e delle sue proposte. L'e-commerce non si limita alla vendita di prodotti, ma si configura come un potente strumento di profilazione dei clienti, fidelizzazione e comunicazione. I partecipanti acquisiranno un approccio data-driven, imparando a identificare KPI e metriche rilevanti per monitorare le performance del sito, oltre a implementare strategie correttive in tempo reale. L'uso avanzato di analytics e tecniche di analisi predittiva li aiuterà a prevedere trend di mercato e ad adattare l'offerta in modo proattivo, rendendo il business più reattivo e competitivo.

Un altro elemento cardine del corso è la gestione operativa e l'integrazione tra le diverse funzioni aziendali che contribuiscono al successo di un canale e-commerce. La logistica, il magazzino, il customer care e i servizi omnicanale devono operare in sinergia per garantire un'esperienza utente fluida e soddisfacente. Inoltre, saranno affrontati gli aspetti normativi e legali, indispensabili per un professionista del settore. La conoscenza delle leggi sulla privacy, delle regole contrattuali e della fiscalità internazionale rappresenta una competenza fondamentale per chi opera nel commercio digitale.

CONTENUTI

- Analisi dei modelli di business B2B e B2C, tendenze del mercato digitale e definizione della value proposition
- Mappatura del customer journey per ottimizzare i touchpoint e migliorare l'esperienza utente
- Progettazione strategica e monitoraggio delle performance attraverso KPI
- SEO e SEM per ottimizzare la visibilità online
- Pianificazione di campagne su Google Ads e social media, tecniche di email marketing e automazione
- Utilizzo di strumenti analitici come Google Analytics per un approccio data-driven
- Creazione di contenuti strategici per incrementare conversioni e fidelizzazione
- Integrazione tra logistica, magazzino e customer care per una gestione fluida dell'e-commerce
- Implementazione di servizi omnicanale e analisi degli aspetti normativi, incluse privacy e fiscalità internazionale
- Ottimizzazione dei processi e studio di case study regionali di successo

I CORSI

GENERATIVE AI PER IL CUSTOMER SERVICE

Durata: 24 ore

- *Livello avanzato*
- Applicazione dell'intelligenza artificiale per ottimizzare l'assistenza clienti e l'esperienza utente.

Il corso si propone di sviluppare competenze avanzate nell'applicazione dell'Intelligenza Artificiale (IA) per trasformare e migliorare la customer experience. Tra gli obiettivi principali c'è l'acquisizione di una solida padronanza degli algoritmi di machine learning, utili per analizzare dati storici e prevedere i comportamenti futuri dei clienti. Questo permetterà di personalizzare le offerte in modo più mirato e strategico, rispondendo in maniera proattiva alle aspettative del mercato.

Un altro aspetto chiave è l'apprendimento delle tecniche per progettare e integrare chatbot intelligenti e assistenti virtuali. Questi strumenti, alimentati da IA, consentono di gestire le richieste dei clienti in tempo reale, migliorando l'efficienza operativa e riducendo sensibilmente i tempi di attesa, con un impatto positivo sulla soddisfazione complessiva dell'utente.

Il corso punta anche a formare i partecipanti sull'utilizzo dell'IA per innovare i processi di progettazione e sviluppo di prodotti. Attraverso la creazione di prototipi virtuali e test in scenari simulati, sarà possibile accelerare il time-to-market e abbattere i costi legati alla prototipazione tradizionale, rendendo le imprese più competitive e agili.

Infine, i partecipanti apprenderanno come sfruttare l'analisi dei dati per ottimizzare strategie di vendita e post-vendita. Grazie all'IA, sarà possibile interpretare dati complessi e tradurli in decisioni operative che migliorino l'efficacia delle attività commerciali e la qualità dei servizi offerti, in linea con gli obiettivi di digitalizzazione e innovazione che stanno plasmando il mercato attuale.

CONTENUTI

- Introduzione a Intelligenza Artificiale e Machine Learning per migliorare la customer experience
- Analisi di dati storici per prevedere comportamenti futuri e personalizzare offerte
- Segmentazione e clusterizzazione per identificare nicchie di mercato e target specifici
- Uso di KPI e analisi predittiva per ottimizzare strategie di customer service, con focus su privacy e normative
- Integrazione dei chatbot e assistenti virtuali nei processi aziendali per la gestione di richieste in tempo reale
- Automazione delle interazioni, monitoraggio e miglioramento delle performance per ottimizzare l'efficienza operativa
- Utilizzo dell'IA per lo sviluppo di prototipi virtuali e test in ambienti simulati
- Ottimizzazione del time-to-market e riduzione dei costi attraverso processi digitalizzati
- Personalizzazione di prodotti e servizi basata su dati comportamentali
- Monitoraggio delle performance e integrazione del customer feedback per innovazioni continue

I CORSI

CHANGE MANAGEMENT: COME TRASFORMARE L'INCERTEZZA IN OPPORTUNITÀ

Durata: 24 ore

- *Livello base*
- Metodologie per guidare il cambiamento organizzativo in contesti complessi.

Il corso è pensato per sviluppare competenze avanzate nel Change Management, affrontando le sfide poste dai contesti aziendali sempre più caratterizzati da Volatilità, Incertezza, Complessità e Ambiguità (VUCA), e attraverso una combinazione di conoscenze tecniche, abilità pratiche e attitudini proattive, si propone di formare professionisti in grado di affrontare le sfide del futuro e sostenere la crescita delle imprese regionali in un contesto globale in continua evoluzione.

Gli obiettivi formativi del corso comprendono l'approfondimento e l'applicazione di metodologie consolidate come Agile Management, Lean Management e Risk Management. L'Agile Management, con un approccio iterativo e flessibile, ottimizza la gestione dei progetti e favorisce la collaborazione tra team per adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato. Il Lean Management si concentra sull'eliminazione degli sprechi e sul miglioramento continuo, incrementando l'efficienza operativa e creando valore per il cliente. Il Risk Management fornisce strumenti per identificare, valutare e mitigare i rischi, garantendo una pianificazione strategica resiliente.

CONTENUTI

- Principi del Change Management e contesti VUCA (Volatilità, Incertezza, Complessità e Ambiguità)
- Metodologie Agile, Lean e Risk Management per affrontare l'incertezza e gestire il cambiamento
- Gestione della resistenza al cambiamento e pianificazione di trasformazioni organizzative
- Tecniche avanzate di problem solving e decision making per affrontare scenari complessi
- Identificazione, valutazione e mitigazione dei rischi operativi, strategici e finanziari
- Sviluppo di strategie resilienti per adattarsi a dinamiche di mercato mutevoli
- Creazione di una cultura aziendale resiliente e innovativa, con focus su leadership adattiva e collaborazione interfunzionale
- Feedback costruttivo e promozione del miglioramento continuo per favorire la coesione organizzativa
- Integrazione di pratiche digitali e sostenibili nelle strategie aziendali

CONTATTI

**Per maggiori informazioni chiamaci
al numero 059 829364**

**o invia una e-mail all'indirizzo
corsi@wtraining.it**

**Scansiona il codice QR per
contattarci su Whatsapp**



W.TRAINING