



laboratorio di sviluppo manageriale

Catalogo di Seminari di formazione
dedicato alle Aziende associate ad Assagenti





sommario

Presentazione.....	pag. 3
Informazioni di base.....	pag. 4
Schema corsi.....	pag. 5

DETTAGLIO CORSI

Area di Competenze Tecnico Professionali	pag. 6
Area di Competenze Gestionali.....	pag. 9
Area di Competenze Manageriali	pag. 12

Calendario.....	pag. 17
Docenti.....	pag. 18



presentazione

A distanza di 6 anni dalla precedente, Assagenti ha il piacere di presentare la quarta edizione del Laboratorio di Sviluppo Manageriale richiesta a gran voce da molti associati sulla base del successo riscontrato nelle edizioni precedenti.

Ancora una volta, con questa iniziativa l'Associazione intende dedicare attenzione e risorse alla formazione offrendo un servizio innovativo per le aziende in linea con i più avanzati e sperimentati sistemi di formazione realizzati a livello associativo ed aziendale sia nazionale che internazionale. Come nelle esperienze precedenti per focalizzare gli argomenti e renderli il più possibile adeguati alle esigenze delle imprese associate è stato realizzato un aggiornamento dell'analisi dei fabbisogni formativi attraverso la somministrazione di un questionario.

L'indagine svolta ha confermato la necessità di dedicare le iniziative del catalogo al middle management e sono quindi finalizzate allo sviluppo ed all'aggiornamento delle competenze professionali e manageriali dei responsabili di settore.

È convinzione dell'Associazione che le persone, con le loro professionalità e la loro motivazione, siano un fattore di potenziamento della competitività e del successo delle imprese, questo vale in particolare per **i middle managers** la cui posizione strategica contribuisce ad assicurare la realizzazione degli obiettivi aziendale in un contesto di responsabilità operativa. La formula del catalogo è rimasta invariata: un catalogo di seminari di formazione dedicato alle persone che operano all'interno delle Aziende associate ad Assagenti.

Il catalogo è pertanto strutturato come una serie di iniziative programmate e calendarizzate in modo che ogni partecipante possa pianificare e prevedere il proprio percorso individuale. Anche in questa occasione l'Associazione si avvale della collaborazione di partner qualificati nuovi o che avevano già contribuito al successo delle edizioni precedenti.



informazioni di base

AREE DI COMPETENZA

- **Tecnico Professionali:** ha l'obiettivo di approfondire e implementare le conoscenze tecniche legate alla propria attività lavorativa
- **Gestionali:** ha l'obiettivo di approfondire e implementare le abilità di utilizzo dei sistemi di gestione aziendale
- **Manageriale:** ha l'obiettivo di fornire tecniche e strumenti per lo sviluppo delle competenze di efficacia personale.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

50 euro a partecipante a seminario

DATE

Da ottobre 2021 a febbraio 2022.

Per facilitare l'organizzazione e la gestione dei corsi è necessario iscriversi entro la fine del mese precedente le iniziative, utilizzando questo link:



LINK FORM DI PARTECIPAZIONE
<https://forms.gle/ggcCbY8LTMXAahv37>

Le date potranno subire variazioni che verranno tempestivamente comunicate.

SEDE DEI CORSI

Associazione Agenti Marittimi
Piazza Dante 6/6 - 16121 Genova

NUMERO DI PARTECIPANTI

Da un minimo di 8 ad un massimo di 15, a seconda degli obiettivi e dell'efficacia didattica.

I corsi si svolgeranno in presenza, con green pass, tranne il corso "La normativa IVA e gli aspetti doganali: compravendite, operazioni doganali, contratti di utilizzo sulle navi e gestione merci" che si svolgerà a distanza.

Nel caso di un numero di iscrizioni superiore ai 15 posti previsti per le norme anti Covid il corso sarà replicato.

Qualora la situazione pandemica non permettesse neanche la presenza di 15 persone i corsi saranno comunque erogati on line.

schema corsi

	tema		durata	data	orario
tecnico professionali	La normativa IVA e gli aspetti doganali: compravendite, operazioni doganali, contratti di utilizzo delle navi e gestione merci		6 ore 2 ore	28 ottobre '21 18 novembre '21 da definire	14.00/17.00
	Il risk management per le aziende di shipping		4 ore	17 gennaio '22	14.00/18.00
gestionali	La gestione efficace del recupero crediti		12 ore	12 gennaio '22 26 gennaio '22 9 febbraio '22	14.00/18.00
	La customer care come strumento di fidelizzazione e sviluppo dei clienti: applicazione ad aziende di servizi logistici		12 ore	20 gennaio '22 27 gennaio '22 3 febbraio '22	14.00/18.00
manageriali	Public speaking advanced 		16 ore	2 novembre '21 16 novembre '21 9 dicembre '21 16 dicembre '21	9.00/13.00
	Allenare la squadra: le carte vincenti per un team di successo		8 ore	23 novembre '21 30 novembre '21	9.00/13.00
	Contrasto e conflitto: come gestire, negoziare e risolvere		8 ore	25 novembre '21 2 dicembre '21	9.00/13.00
	La gestione efficace delle riunioni in inglese 		12 ore	11 gennaio '22 18 gennaio '22 25 gennaio '22	9.00/13.00



area di competenze
tecnico professionali

approfondimento e implementazione delle conoscenze
tecniche legate alla propria attività lavorativa



corso on line
piattaforma
GoToMeeting



data mod 1
28.10.21
data mod 2
18.11.21



orario
giovedì
14.00/17.00



partecipanti
aperto anche
ai non associati



durata
6 + 2 ore
da definire

la normativa IVA e gli aspetti doganali:

compravendite, operazioni doganali, contratti di utilizzo delle navi e gestione merci

DOCENTI **Carla Bellieni**
Vincenzo Casaregola
Benedetto Santacroce

OBIETTIVI DEL CORSO

- Approfondire le tematiche IVA nei rapporti internazionali, alla luce dei chiarimenti e provvedimenti emanati sino a oggi e delle ultime novità introdotte.
- Fornire ai partecipanti gli strumenti più adeguati per implementare le competenze in materia di IVA e affrontare in modo efficace le problematiche relative agli scambi internazionali.
- Fornire un inquadramento giuridico fiscale delle principali operazioni interessanti il comparto marittimo
- Fornire elementi per la proceduralizzazione dei cicli attivo e passivo ai fini IVA adeguandoli alle successive attività di controllo

Il corso prevede un ulteriore incontro di 2 ore inteso come **question time** in data da definire

CONTENUTI MODULO 1

- Inquadramento giuridico delle operazioni
- Inquadramento ai fini IVA: territorialità e regime, focus sulle operazioni tipiche:
 - Compravendita
 - Locazione a scafo nudo
 - Noleggio a tempo e a viaggio
 - Slot charter
 - Importazione ed esportazione
 - Intermediazioni

CONTENUTI MODULO 2

- Cessione di beni e prestazioni di servizi
- Inquadramento delle norme nazionali per le operazioni territorialmente nazionali, intracomunitarie ed alle importazioni
- Inquadramento delle norme doganali rilevanti nella fornitura di bordo (alle navi e alle imbarcazioni di diporto)



il risk management

per le aziende di shipping



data
17.01.22



orario
lunedì
14.00/18.00



partecipanti
15 persone



durata
4 ore

DOCENTE Alberto Comitardi

OBIETTIVI DEL CORSO

- Ruolo del raccomandatario e del mediatore: attività e conseguenze in caso di errori od omissioni
- Metodologie di riduzione del rischio: contractual risk management e quality management system
- Metodologie di trasferimento del rischio: assicurazione

CONTENUTI

- Analisi degli obblighi e delle responsabilità del raccomandatario e del mediatore marittimo in Italia
- Raccomandatario: predisposizione della documentazione relativa alla merce, emissione della documentazione
- Raccomandatario: emissione, circolazione ed importanza della polizza di carico
- Raccomandatario: rilascio della merce e inoltro a destino
- Mediatore: fixture negotiation e rischi correlati nel noleggio di navi
- Mediatore: post-fixture e rischi correlati, con particolare attenzione alle demurrage clause nei contratti di trasporto liquido
- Mediatore: il diritto alla commissione
- Assicurazione: analisi dei mercati disponibili e delle tipologie di coperture offerte
- Cyber risk



area di competenze **gestionali**

approfondimento e implementazione delle abilità
di utilizzo dei sistemi di gestione aziendale



la gestione efficace del recupero crediti



date

12.01.22
26.01.22
09.02.22



orario

mercoledì
14.00/18.00



partecipanti

15 persone



durata

12 ore

DOCENTE **Nicola Traverso**

OBIETTIVI DEL CORSO

- La gestione del credito come componente fondamentale della complessiva gestione aziendale
- Acquisire strumenti e competenze legali di prevenzione delle insolvenze
- Come rendere più efficace il recupero crediti partendo da una corretta organizzazione e strutturazione di processi e reporting

CONTENUTI

- Rischio del credito e credit management
- Credito e contratto
- Recupero giudiziale del credito
- Fase esecutiva
- Insolvenza e crisi
- Amministrazione straordinaria grandi imprese in crisi
- La riforma fallimentare e il nuovo Codice della Crisi
- L'aspetto fiscale del recupero crediti



la customer care come strumento di fidelizzazione e sviluppo clienti:

applicazione ad aziende di servizi logistici



date

20.01.22
27.01.22
03.02.22



orario

giovedì
14.00/18.00



partecipanti

15 persone



durata

12 ore

DOCENTE **Domenico Di Lauro**

OBIETTIVI DEL CORSO

- La centralità del cliente è il principio che sta alla base della Customer Care: l'obiettivo del corso sarà quello di tradurre questo principio in azioni concrete, spendibili nella propria realtà lavorativa, affinché il cliente decida di fidelizzarsi

CONTENUTI

- Il concetto di fidelizzazione del cliente
- Come portare il cliente al "centro"
- Quali sono i processi di riferimento da implementare
- Quali sono gli obiettivi che un'azienda si può dare e come misurarli
- Come disegnare un'organizzazione che consenta di fidelizzare il cliente
- Come effettuare il controllo e la gestione dei risultati e del cambiamento necessario
- Il ruolo delle persone nella fidelizzazione del cliente



area di competenze **manageriali**

presentazione di tecniche e strumenti per lo sviluppo
delle competenze di efficacia personale



public speaking - advanced

DOCENTE Millica Anne Robertson



365

date

02.11.21
16.11.21
09.12.21
16.12.21



orario

9.00/13.00



partecipanti

15 persone



durata

16 ore

OBIETTIVI DEL CORSO

- Sviluppare la consapevolezza delle differenze della presentazione rispetto alla lingua italiana: la tecnica della comunicazione coinvolgente che sfrutta i punti di forza e le caratteristiche personali.
- Analizzare il parlare in pubblico in lingua inglese rivolto a una platea italiana in confronto a quella costituita da ascoltatori internazionali.

CONTENUTI

- Proporsi e comunicare in modo sicuro e convincente
- Acquisire la consapevolezza di sé e del contesto

- Come raccogliere informazioni e strutturare una presentazione: vocabulary building
- Linguaggio semplice e strutture linguistiche concise: italiano vs inglese
- Individuare il target e valutare le proprie peculiarità
- Esposizione di dati e argomenti avvalendosi della propria personalità
- Guidare gli interventi: fraseologia nei casi difficili, domande ostili
- Mantenimento dell'attenzione, frasi fatte, citazioni
- Gestione delle problematiche
- Improvvisazione e rimando delle risposte
- Contributi esterni, riferimenti e fonti
- Introduzione di aneddoti esplicativi
- Come evitare battute incomprensibili e scontate



allenare la squadra: le carte vincenti per un team di successo



date

23.11.21
30.11.21



orario

martedì
9.00/13.00



partecipanti

15 persone



durata

8 ore

DOCENTI

**Elisabetta Fiorentino
Marialuisa Olivieri**

OBIETTIVI DEL CORSO

- Approfondire gli strumenti e le attenzioni relazionali per gestire un gruppo anche a distanza.
- Individuare le criticità principali che la gestione della comunicazione e delle relazioni all'interno della squadra comportano
- Apprendere e sperimentare tecniche e strumenti concreti di comunicazione e di gestione del proprio gruppo

CONTENUTI

- Membership e leadership: i ruoli e le responsabilità
- Gestire e sviluppare un team ad elevata performance: area dei risultati e area del clima
- Motivazione del gruppo di lavoro



contrasto e conflitto: come gestire, negoziare e risolvere



365

date

25.11.21
02.12.21



orario

giovedì
9.00/13.00



partecipanti

15 persone



durata

8 ore

DOCENTI **Elisabetta Fiorentino**
Marialuisa Olivieri

OBIETTIVI DEL CORSO

- Approfondire le dinamiche di formazione dei conflitti in ambito organizzativo e delle loro implicazioni sui rapporti interpersonali e di gruppo
- Riflettere sui possibili approcci alla gestione dei conflitti, al fine di adattare il proprio stile alla situazione ed al contesto
- Fornire alcuni spunti e tecniche per affrontare situazioni relazionali complesse, basate su approcci orientati all'assertività e alla negoziazione.

CONTENUTI

- Contrasto e conflitto: le fonti potenziali del conflitto, i segnali, i blocchi
- Il ruolo dei sentimenti e delle emozioni nelle divergenze e nel conflitto
- Contestualizzare il conflitto
- La gestione dei conflitti: trappole e punti di attenzione
- Approcci e stili di gestione del conflitto in contesti differenti



lingua
inglese

la gestione efficace delle riunioni in inglese



365

date

11.01.22
18.01.22
25.01.22



orario

martedì
9.00/13.00



partecipanti

15 persone



durata

12 ore

DOCENTE **Millica Anne Robertson**

OBIETTIVI DEL CORSO

- Perfezionare e facilitare la gestione delle riunioni
- Implementare le proprie capacità nel guidare una riunione in lingua inglese verso il raggiungimento degli obiettivi prefissati e migliorando la propria leadership
- Migliorare le proprie capacità nel gestire situazioni di analisi, confronto, brainstorming e presa di decisione

CONTENUTI

- Le basi della conduzione di una riunione: obiettivi, pianificazione, partecipazione e chiusura
- Il ruolo del leader: clima, gestione delle divergenze, la comunicazione efficace
- Ascoltare e fare domande
- Comunicazione non verbale



calendario corsi

OTTOBRE '21

- normativa IVA

				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

NOVEMBRE '21

- normativa IVA
- public speaking
- team di successo
- contrasto e conflitto

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

DICEMBRE '21

- public speaking
- contrasto e conflitto

		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

legenda

- area professionale
- area gestionale
- area manageriale

GENNAIO '22

- normativa IVA
- recupero crediti
- riunioni efficaci
- customer care

					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	14	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

FEBBRAIO '22

- recupero crediti
- customer care

	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						



docenti

Esperti dei settori di riferimento
specificatamente orientati al mondo dello shipping

CARLA BELLINI

Dottore Commercialista in Genova, specialista in fiscalità nell'economia del mare.

È autore e coautore di pubblicazioni in materia di diritto tributario su riviste e quotidiani specializzati (Sole 24 Ore, Euroconference), relatore in convegni sulla fiscalità in area shipping e yachting organizzati da Ordini Professionali e organizzazioni internazionali.

Assiste Operatori ed Associazioni del settore. È membro dell'EU Legal Consortium del MYBA dell'International Yacht Arbitration Council.

VINCENZO CASAREGOLA

Ufficiale Superiore della Guardia di Finanza laureato in Scienze della Sicurezza Economico-Finanziaria.

Docente presso Istituti di formazione della Guardia di Finanza, ricopre ruoli di docente e relatore presso Università e presso la Business School del Sole 24 Ore.

È autore e coautore di pubblicazioni in materia di diritto tributario, su riviste e quotidiani specializzati (Sole 24 Ore, Eutekne, il Finanziere, Fisco e Tasse), ed è stato relatore in convegni su fisco e nautica organizzati da Ordini Professionali.

L'intervento è a titolo personale e non impegna la pubblica amministrazione di competenza.

ALBERTO COMITARDI

Group Advisor per gli Special Risks presso Cambiaso Riso Group da agosto 2021.

È Avvocato italiano e solicitor in Inghilterra e Galles, membro associato della Average Adjusting Association, membro della Baltic Exchange, con esperienza anche a bordo di navi da carico e in uffici commerciali armatoriali.

Ha lavorato presso Thomas Miller a Londra dal 2010 al 2021 come underwriter, sino a raggiungere la carica di director. Thomas Miller è uno dei leader mondiali nella gestione delle mutue assicurazioni nel settore trasporti con oltre 125 anni di storia e premi in eccesso a 1.3 miliardi di dollari raccolti tra i vari club, quali UK P&I Club, UK Defence Club, TT Club, ITIC, UK War Risk Club, Hellenic War Risk Club.



DOMENICO DI LAURO

Consulente Mylia, brand di Adecco Srl, esperto di formazione manageriale, con specializzazione in customer care. Consulente di Direzione di trentennale esperienza.

ELISABETTA FIORENTINO

Partner Insight Risorse Umane, consulente nell'area HR, si occupa di sviluppo delle competenze trasversali mediante la formazione e il coaching.

MILICA ANNE ROBERTSON

Direttore didattico studi L.I. Service Srl. Responsabile della progettazione e gestione della formazione. Si occupa di sviluppo delle competenze trasversali mediante la formazione e il coaching in lingua inglese.

BENEDETTO SANTACROCE

Pubblicista, Avvocato tributarista in Roma (Studio Legale Tributario Santacroce & Partners), già membro del VAT Expert Group della Commissione Europea, collabora assiduamente con importanti riviste del settore.

Ha sviluppato la sua preparazione professionale prima nell'Amministrazione finanziaria e, poi, presso la Commissione Europea Direzione Generale Fiscalità e Unione Doganale.

Professore a contratto presso l'Università degli Studi Niccolò Cusano.

NICOLA TRAVERSO

Consulente Mylia, brand di Adecco Srl, avvocato specializzato in consulenza alle imprese in ambito contrattualistica commerciale, contenzioso civile, esecuzioni, gestione del credito e compliance aziendale.

Docente forense nelle succitate materie presso enti partner, università e associazioni di categoria.

MARIALUISA ULIVIERI

Consulente Insight Risorse Umane nell'area HR e sviluppo organizzativo.

Si occupa di sviluppo competenze trasversali. mediante la formazione e il coaching.

Counselor professionista avanzata.



ASSAGENTI

Associazione Agenti Raccomandatori Mediatori Marittimi Agenti Aerei - Genova

Piazza Dante 6/6 • 16121 Genova - Italy • Tel. +39.010.591595 • Fax +39.010.590883
assagenti.it • info@assagenti.it

