



Vito Vacca

Profilo Professionale breve

Vito Vacca è specializzato in consulenza di organizzazione e supporto alle piccole e medie imprese, con oltre 20 anni di esperienza professionale. Dal 2006, Team Leader e Key Expert per la Commissione Europea in programmi di Assistenza Tecnica e di Formazione Specialistica in differenti Paesi Europei (ha lavorato e vissuto per oltre quattro anni all'estero).

Dal 2001 al 2003 e' stato Vice Presidente della Associazione Italiana Formatori (AIF), e dal 1997 al 2006 Consigliere Nazionale AIF.

In Italia ha svolto attività di assistenza tecnica e di formazione per le maggiori Agenzie Nazionali di Sviluppo (Sviluppo Italia, FORMEZ, Europrogetti & Finanza, Gruppo SOGES, etc), per Patti Territoriali (8), per Parchi Scientifici e Tecnologici (3), nonché per le principali Camere di Commercio (13) ed Associazioni degli Industriali (5).

Ha collaborato con Università in Italia (Bari, Bologna, Lecce) e all'estero (Bucarest), e con Business School (CUOA, LUISS Management, SPEGEA, Aforisma, etc).

Ha scritto e pubblicato per ITALIA OGGI, Franco Angeli, IPSOA Editore, Libri Scheiwiller (Gruppo Il Sole 24 Ore), Franco Maria Ricci.

Ha partecipato in qualità di esperto a programmi televisivi di RAI 1, RAI 3, The Money Channel Romania, Radio France Internationale.



INCUBATORE PER L'INNOVAZIONE
E LO SVILUPPO D'IMPRESA

c/o Incubatore di Impresa di Candela
Località Serra Giardino Area Artigianale
71025 Candela (Fg) Italia
Tel. +39 0885 653997
www.idea-impresa.eu info@idea-impresa.eu

in collaborazione con:



"Operazione finanziata dal PRS della Regione Puglia 2007-2013; PSL Meridaunia; Fondo FEASR; Asse IV, Mis 431"



esperto **dott. Vito Vacca**

INCUBATORE DI IMPRESE DI CANDELA



a. Obiettivi dell'Attività

Fornire agli imprenditori partecipanti un'assistenza sul campo in relazione alla loro attività imprenditoriale, che sia già consolidata oppure in fase di avvio. Si partirà dalle caratteristiche chiave dell'imprenditore per passare ad analizzare le principali funzioni aziendali.

Successivamente, si aiuterà ad utilizzare al meglio lo strumento strategico del Business Plan per giungere ad un migliore approccio nella gestione aziendale, attraverso il pieno coinvolgimento di tutti i collaboratori.

Per arrivare a soffermarsi sul marketing e sulle tecniche di vendita in mercati che sono diversi da quelli del passato, e che richiedono un approccio professionale alla penetrazione commerciale dei prodotti e/o dei servizi.



b. Programma dell'Attività

SESSIONE 1:

Le caratteristiche dell'imprenditore

- Esperienze
- Conoscenze
- Attitudini
- Capacità
- Motivazione
- Leadership
- Nella Produzione e nei Servizi

SESSIONE 2:

Le principali funzioni aziendali

- Logistica
- Produzione
- Amministrazione
- Gestione
- Marketing
- Vendite

SESSIONE 3:

Il business plan come strumento strategico

- La Compagine Societaria
- Analisi del Mercato e della Concorrenza
- La Raccolta dei Dati
- Definizione degli Obiettivi e della Strategia
- Descrizione degli Investimenti e del Piano di fattibilità tecnica
- Analisi della Struttura organizzativa
- Mercati di Sbocco e Segmenti di Marketing
- Proiezioni economico - finanziarie

SESSIONE 4:

La gestione dell'attività di impresa

- Gestione verticale
- Gestione per obiettivi
- Gestione per progetti
- Gestione per la qualità

- Come affrontare i nuovi mercati
- Come utilizzare al meglio lo strumento Internet
- Come fare impresa in un ambiente globalizzato

SESSIONE 5:

Le risorse umane

- Scegliere e motivare i collaboratori
- Le tipologie di Leadership
- L'Organizzazione interna
- I Processi Operativi
- Il Miglioramento Continuo
- La Gestione per ottenere la Qualità

SESSIONE 6:

Vendere e fidelizzare i clienti

- Come proporre nel modo migliore i prodotti e/o servizi
- Come organizzare la comunicazione efficace
- Le Tecniche di Vendita e di "follow-up"
- Il "Customer Care"
- L'orientamento al Cliente
- Il "Front Desk" come presidio strategico
- Dalla soddisfazione alla fidelizzazione dei Clienti

c. Articolazione dell'attività

L'attività si articola in 8 giornate di assistenza tecnica presso l'Incubatore di Candela. Nel pomeriggio delle prime 6 giornate sono previste Sessioni di formazione imprenditoriale di 4 ore ciascuna, per un totale di 24 ore in aula. Nelle mattine delle prime 6 giornate, e nelle intere 2 ultime giornate, si svolgerà l'attività di follow-up sul campo a favore delle imprese.

d. Materiale per i partecipanti

Presentazioni in Power Point (PPP).

e. Costo del corso: € 800,00