

Attività primo semestre 2018



da oltre 100 anni

CAMERA DI COMMERCIO CANTONE TICINO
industria | artigianato | servizi

La Cc-Ti	6
<hr/>	
Formazione puntuale	8
Formazione Export	9
Formazione Risorse Umane	11
Formazione Diritto del lavoro	19
Formazione Comunicazione	22
Formazione Vendita	28
Condizioni generali	33
<hr/>	
Scuola manageriale	34
<hr/>	
Eventi	36
<hr/>	
International Desk	38
<hr/>	
Servizi	40
<hr/>	
Contatti	42
<hr/>	

“Non puoi costruire il carattere e il coraggio privando l'uomo dell'iniziativa e dell'indipendenza”.

Abraham Lincoln

Ispirandoci a questi valori ci impegniamo - con passione e competenza - per l'economia ticinese, con particolare attenzione ai molteplici e variegati interessi dei nostri associati.



Cari tutti,

sempre di più le aziende sono confrontate ad un'accresciuta concorrenza che necessita di un bisogno costante di innovazione, di tutela della qualità dei propri prodotti e servizi, così come di una continua capacità a tessere, mantenere ed estendere la propria rete di contatti.

Consapevoli che per poter fare ciò servono informazioni attuali ed affidabili, formazioni puntuali e costruite sulla base delle esigenze reali degli imprenditori, così come possibilità concrete di networking, e più in generale un accompagnamento costante nella propria gestione aziendale, la Cc-Ti è lieta di proporvi questo dépliant dedicato alle attività del primo semestre 2018.

In questo opuscolo è presentata, in modo pratico e veloce, una panoramica di formazioni (puntuali o di lunga durata), eventi diversi, missioni economiche

e servizi mirati pensati appositamente per facilitare gli imprenditori nella loro attività quotidiana. Questo dépliant, che sarà pubblicato semestralmente, racchiude infatti i nostri principali progetti pensati per favorire lo sviluppo e il supporto all'attività degli associati.

Proprio per poter rispondere al meglio alle vostre esigenze, la Cc-Ti è da sempre molto ricettiva all'attualità. La seguente pubblicazione non vuole quindi essere esaustiva. Attraverso i nostri principali canali di informazione, di cui sono indicati i riferimenti in ultima pagina, vi permetteranno di restare costantemente aggiornati sulle nostre novità. I collaboratori Cc-Ti, di cui trovate le coordinate nella pagina contatti, saranno inoltre lieti di valutare e modulare insieme a voi le proposte Cc-Ti.

L'anno che si appresta a cominciare sarà ricco di novità, pensate per avvicinarci sempre di più ai nostri soci e dialogare con voi.

Buona lettura e buoni affari!

Luca Albertoni
Direttore Cc-Ti

La Cc-Ti

La Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino (Cc-Ti) è l'associazione mantello dell'economia ticinese.

La Cc-Ti ha come scopo di garantire la prosperità economica del tessuto economico e quindi il benessere del Cantone Ticino.

Per salvaguardare la libertà economica - sancita nella Costituzione federale all'Articolo 27 -, ed assicurare così un'economia forte al nostro Cantone, la Cc-Ti persegue quattro obiettivi principali:

- Il promovimento di condizioni quadro favorevoli a tutti i settori economici
- La garanzia di informazioni utili e puntuali
- L'offerta di servizi di qualità
- L'accesso ad una rete di contatti selezionata e consolidata

Fondata
nel 1917 come
entità
al 100% privata

1'000 soci
individuali e oltre
40 associazioni
di categoria affiliate

Rappresenta oltre
7000 aziende
e 135'000 posti
di lavoro

Membro
dell'associazione
delle Camere
di commercio
e dell'industria
svizzere (CCIS)

Membro
di economiesuisse
e USAM

Parte di una
rete di contatti
internazionali

Perché esserne socio?

- Tutela e promozione degli interessi imprenditoriali
- Accesso ad informazioni e approfondimenti esclusivi
- Ampia offerta di servizi di qualità atti a facilitare la gestione aziendale
- Rete di contatti solida e capillare
- Garanzia di trattamento imparziale, indipendentemente dalle proprie caratteristiche aziendali

Scoprite in dettaglio tutti i servizi offerti nelle pagine 40 e 41.

Formazione puntuale

In qualunque ambiente lavorativo è indispensabile far sì che tutti i collaboratori, dal primo all'ultimo, sentano di essere parte di un progetto comune. Attraverso la formazione continua il collaboratore si sente valorizzato e contribuisce così alla crescita aziendale con maggiore impegno e motivazione, permettendo all'azienda di restare dinamica e al passo con i tempi e quindi competitiva sul mercato. La formazione continua rappresenta dunque un investimento per il benessere futuro dell'impresa.

La formazione puntuale Cc-Ti vuole rispondere alle esigenze formative dei suoi associati fornendogli corsi di approfondimento nelle seguenti aree tematiche: export, risorse umane, diritto del lavoro, comunicazione, vendita.

Fate formazione, portate cultura in azienda, formatevi!

Cécile Chiodini Polloni
Responsabile formazione puntuale
corsi@cc-ti.ch
www.cc-ti.ch/formazione-puntuale

La seguente offerta formativa non è esaustiva. La Cc-Ti è infatti molto ricettiva alle esigenze dei suoi associati. Sul sito Cc-Ti potrete rimanere sempre aggiornati.

Crediti ed incassi documentari nel commercio con l'estero

Presentazione

Il credito documentario è lo strumento più utilizzato per assicurarsi il pagamento nel commercio con l'estero. In pratica la banca s'impegna, su ordine di un suo cliente, a procedere al pagamento di un importo di denaro convenuto non appena entrerà in possesso di determinati documenti le cui caratteristiche sono predeterminate con precisione. Per ridurre al massimo gli errori - così da evitare costi supplementari, problemi nella stesura dei documenti e ritardi nella consegna della merce - l'esportatore dovrebbe fornire le indicazioni più opportune già all'apertura del credito documentario.

Destinatari

Collaboratori attivi nel settore delle esportazioni con conoscenze di base di crediti documentari.

Relatore

Cristian Follo, Trade Finance, Credit Suisse Lugano.

Formazione

Export

Quando

Giovedì 22 febbraio
e 1 marzo 2018
13:30-17:30

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 420.- soci Cc-Ti
CHF 450.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 490.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Lunedì 12 febbraio 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

Gli Incoterms 2010

Presentazione

Gli Incoterms sono regole internazionali create nel 1936 per l'interpretazione di determinate forme contrattuali nell'ambito del sistema commerciale internazionale. Negli ultimi decenni gli Incoterms hanno subito diverse revisioni importanti con lo scopo di soddisfare le nuove tecniche di trasporto e i nuovi metodi di compensazione e di transazione.

Destinatari

Corso di base per i collaboratori attivi nel settore delle esportazioni.

Relatore

Adamo Pitzalis, Senior Logistics Staff Manager, GE Power, Steam Power Systems, General Electric (Switzerland) GmbH.

Formazione

Export

Quando

Giovedì 12 aprile 2018
13:30-17:30

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Lunedì 2 aprile 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

Il certificato di salario

Presentazione

Il corso permette di acquisire le conoscenze teoriche e pratiche necessarie per far fronte agli obblighi del datore di lavoro di allestire un certificato di salario conforme alla legge per ogni collaboratore.

Il certificato di salario è il documento più importante per la dichiarazione d'imposta delle persone fisiche con un'attività lavorativa dipendente. Il modulo attesta tutti gli elementi del salario (prestazioni a contanti e vantaggi valutabili in denaro) e le spese. Le istruzioni della Conferenza fiscale svizzera (CFS) e dell'Amministrazione federale delle contribuzioni (AFC) sono vincolanti per la compilazione del certificato di salario valido in tutta la Svizzera.

Destinatari

Tutte le persone che si occupano di risorse umane: collaboratrici e collaboratori dell'ufficio risorse umane, responsabili HR di piccole, medie e grandi aziende, consulenti di selezione, imprenditori, dirigenti.

Relatrice

Angela Furrer, ha conseguito l'attestato federale di specialista in risorse umane e specialista in finanza e contabilità. Lavora nel reparto risorse umane di un'azienda internazionale, insegna in vari enti ed è esperta in materia di contabilità presso i Corsi per Adulti del Cantone Ticino.

Formazione

Risorse Umane

Quando

Lunedì 5 febbraio 2018
13:30-17:30

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Giovedì 25 gennaio 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

Reclutamento e selezione del personale

Presentazione

Il corso toccherà gli aspetti importanti inerenti le fasi del processo di reclutamento e selezione, le politiche, le procedure e il ruolo del selezionatore.

Scopo del corso è quello di fornire le tecniche e gli strumenti necessari per impostare correttamente un programma di reclutamento e selezione di figure professionali da indirizzare ai più diversi settori produttivi.

Destinatari

Tutte le persone che si occupano di risorse umane: collaboratrici e collaboratori dell'ufficio risorse umane, responsabili HR di piccole, medie e grandi aziende, consulenti di selezione, imprenditori, dirigenti.

Relatrice

Sabrina Canosa, già assistente per un decennio del Direttore Risorse umane presso un grande istituto bancario. Relatrice FSEA, formatrice per adulti nell'ambito della comunicazione e dell'orientamento al cliente e relatrice ai corsi HR sul tema comunicazione.

Formazione

Risorse Umane

Quando

Giovedì 8 febbraio 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Lunedì 29 gennaio 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

La valutazione del periodo di prova

Presentazione

L'ingresso di un nuovo collaboratore in azienda è sempre un momento delicato sia per la persona che per l'organizzazione stessa. Saper individuare un percorso di inserimento per valorizzare le specifiche competenze del neo-assunto è una sfida che le aziende devono affrontare. La corretta gestione del processo di inserimento aumenta il senso di fidelizzazione e appartenenza all'azienda evitando spiacevoli inconvenienti e costi ulteriori.

Scopo del corso è di sviluppare consapevolezza in merito all'utilità della definizione di un percorso di inserimento dei neo-assunti e della valutazione del periodo di prova come momento di confronto reciproco.

Destinatari

Tutti i responsabili di funzione e di reparto, tutor aziendali, manager, le persone che si occupano di risorse umane e coloro che desiderano capire e conoscere meglio le dinamiche della valutazione del periodo di prova.

Relatrice

Sabina Zucchiatti, laurea in Gestione delle Risorse Umane e certificata Executive Coach (EEC International Coach Federation). Lavora da oltre 15 anni nelle Risorse Umane in contesti multinazionali nei settori industriali e nei servizi. Attualmente è Responsabile delle Risorse Umane presso una Società di Ingegneria a Lugano e docente in Risorse Umane presso la SIC Ticino.

Formazione

Risorse Umane

Quando

Mercoledì 7 marzo 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Lunedì 26 febbraio 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

La gestione delle assenze

Presentazione

Il corso toccherà gli aspetti importanti inerenti una gestione proattiva delle assenze per malattia (brevi assenze frequenti e di lunga durata) e infortunio in azienda, con presentazione delle pietre miliari, degli strumenti principali, approfondimento ed esercizi della tecnica dei colloqui.

Scopo del corso è di spiegare vantaggi e svantaggi di tale strumento ed illustrare le tappe necessarie per implementarlo in azienda.

Destinatari

Tutte le persone che si occupano di risorse umane: collaboratrici e collaboratori dell'ufficio risorse umane, responsabili HR di piccole, medie e grandi aziende, consulenti di selezione, imprenditori, dirigenti, liberi professionisti.

Relatore

Giacomo Pelazzi, Capo sezione risorse umane presso la Citta di Locarno, formatore per il corso di specialisti del personale e per la SSEA in materia di marketing, gestione e conduzione del personale.

Formazione

Risorse Umane

Quando

Giovedì 8 marzo 2018
09:00-17:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 420.- soci Cc-Ti
CHF 450.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 490.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Lunedì 26 febbraio 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

L'imposizione alla fonte del reddito da attività lucrativa dipendente

Presentazione

Il corso permette di acquisire le conoscenze pratiche necessarie per far fronte agli obblighi del datore di lavoro, sia nei confronti dell'autorità fiscale, sia nei confronti dell'assoggettato stesso.

Destinatari

Collaboratori delle risorse umane, dirigenti di azienda, imprenditori, persone con dipendenti assoggettati alle imposte alla fonte.

Relatrice

Angela Furrer, ha conseguito l'attestato federale di specialista in risorse umane e specialista in finanza e contabilità. Lavora nel reparto risorse umane di un'azienda internazionale, insegna in vari enti ed è esperta in materia di contabilità presso i Corsi per Adulti del Cantone Ticino.

Formazione

Risorse Umane

Quando

Lunedì 26 marzo 2018
13:30-17:30

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 16 marzo 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

L'allestimento pratico di attestati di lavoro

Presentazione

Migliaia di persone giornalmente esibiscono e/o richiedono a chi di competenza, un attestato di lavoro per gli usi e i motivi più disparati. Il documento fornito al richiedente varia molto da azienda ad azienda, da persona a persona e quindi non ci sono modelli specifici, ma delle indicazioni che, in un certo senso, regolano l'allestimento e, di conseguenza, la lettura e la giusta interpretazione di questo importante documento. La non corretta e inequivocabile formulazione in questo documento può avere ripercussioni gravi sia per la persona che lo riceve sia per quella che lo emette.

Destinatari

Tutte le persone che si occupano di HR: collaboratrici, collaboratori del settore HR, responsabili HR di piccole, medie e grandi imprese, consulenti del personale, esperti in transizione di carriera, imprenditori, dirigenti.

Relatrice

Sabrina Canosa, già assistente per un decennio del Direttore Risorse umane presso un grande istituto bancario. Relatrice FSEA, formatrice per adulti nell'ambito della comunicazione e dell'orientamento al cliente e relatrice ai corsi HR sul tema comunicazione.

Formazione

Risorse Umane

Quando

Mercoledì 11 aprile 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Lunedì 2 aprile 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

L'allestimento del conteggio salariale

Presentazione

L'allestimento del conteggio salariale è legato in maniera imprescindibile ad alcuni aspetti quali il contratto individuale di lavoro, CCL, leggi e assicurazioni sociali. Il corso si prefigge di spiegare le possibili voci presenti in un conteggio salariale toccando gli aspetti più importanti relativi alle deduzioni sociali così come quelli relativi ai regolamenti interni e le direttive aziendali.

Destinatari

Tutte le persone che si occupano di risorse umane: collaboratrici e collaboratori dell'ufficio risorse umane, responsabili HR di piccole, medie e grandi aziende, consulenti di selezione, imprenditori, dirigenti.

Relatore

Roberto Santacroce, ha conseguito l'attestato federale di specialista in risorse umane, lavora presso La Posta Svizzera SA e ricopre il ruolo di Responsabile HR per il Ticino.

Formazione

Risorse Umane

Quando

Lunedì 16 e 23 aprile 2018
13:30-17:30

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 420.- soci Cc-Ti
CHF 450.- membri di associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 490.- tutti gli altri interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 6 aprile 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

Il dossier del personale

Presentazione

Il dossier del personale è la raccolta di tutte le informazioni importanti del collaboratore - dall'entrata all'uscita - e pertanto rappresenta la storia stessa dell'azienda. Il corso si prefigge di valutare i diversi sistemi di organizzazione e tenuta del dossier e toccherà gli aspetti più importanti relativi alla protezione dei dati personali.

Destinatari

Tutte le persone che si occupano di risorse umane: collaboratrici e collaboratori dell'ufficio risorse umane, responsabili HR di piccole, medie e grandi aziende, consulenti di selezione, imprenditori, dirigenti.

Relatore

Roberto Santacroce, ha conseguito l'attestato federale di specialista in risorse umane, lavora presso La Posta Svizzera SA e ricopre il ruolo di Responsabile HR per il Ticino.

Formazione

Risorse Umane

Quando

Giovedì 16 maggio 2018
13:30-17:30

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Lunedì 7 maggio 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

Legge federale sul lavoro: modulo 1 e modulo 2

Presentazione

La legge sul lavoro si prefigge di proteggere i lavoratori dai pregiudizi alla salute derivati dall'esercizio di un'attività lavorativa. Da un lato contiene disposizioni sulla salute in generale e dall'altro prescrizioni sulla durata del lavoro e del riposo. Il corso sarà articolato su due moduli: nel primo verranno date le necessarie informazioni per avere una panoramica generale sulla Legge federale e sulle relative ordinanze, mentre il secondo modulo sarà dedicato alla soluzione di esercizi svolti in gruppo.

Destinatari

Responsabili e collaboratori dell'ufficio risorse umane, imprenditori, dirigenti, liberi professionisti, tutti coloro interessati alla Legge federale sul lavoro.

Relatore

Gianluca Chioni, capoufficio, Ufficio dell'Ispettorato del lavoro del Cantone Ticino.

Formazione

Diritto del lavoro

Quando

Giovedì 1 e mercoledì 28
febbraio 2018
09:00-17:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 270.- soci Cc-Ti
CHF 310.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 350.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Modulo 1:
Venerdì 19 gennaio 2018
Modulo 2:
Lunedì 19 febbraio 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

Diritto del lavoro: le vacanze

Presentazione

Il lavoratore deve svolgere le vacanze in base a quanto stabilito dalla legge (diritto privato o pubblico) ed entrambe le parti contrattuali devono vegliare a che le norme legali siano rispettate. A prima vista sembrerebbe essere una problematica semplice, ma vi sono situazioni in cui bisogna prestare la massima attenzione (pagamento vacanze, riduzione delle vacanze, lavoro per terzi durante le vacanze, ecc.). Il corso permetterà di acquisire le conoscenze di base per gestire al meglio questo diritto/dovere.

Destinatari

Tutte le persone che si occupano di risorse umane: collaboratrici e collaboratori dell'ufficio risorse umane, responsabili HR di piccole, medie e grandi aziende, consulenti di selezione, imprenditori, dirigenti.

Relatrice

Rosella Chiesa Lehmann, avvocato e notaio, titolare dell'omonimo studio a Mendrisio. È Presidente dell'Ordine dei notai del Canton Ticino e membro supplementare della Commissione esaminatrice per il notariato, nonché docente da diversi anni di diritto del lavoro per i corsi di specialista in risorse umane con attestato federale.

Formazione

Diritto del lavoro

Quando

Lunedì 12 marzo 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 2 marzo 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

Diritto del lavoro: la disdetta

Presentazione

Con l'aiuto di esempi si approfondiranno le modalità per disdire il contratto di lavoro correttamente, nonché i mezzi a disposizione del destinatario della disdetta per contestarla. Il codice delle obbligazioni stabilisce infatti che per una disdetta abusiva o straordinaria (in assenza di motivi gravi) vi possono essere delle sanzioni.

Lo scopo del corso è di far acquisire le conoscenze di base nell'ambito delle problematiche connesse con la disdetta del contratto di lavoro, con un'attenzione particolare ai casi di disdetta abusiva, in tempo inopportuno e per motivi gravi.

Destinatari

Tutte le persone che si occupano di risorse umane: collaboratrici e collaboratori dell'ufficio risorse umane, responsabili HR di piccole, medie e grandi aziende, consulenti di selezione, imprenditori, dirigenti.

Relatrice

Rosella Chiesa Lehmann, avvocato e notaio, titolare dell'omonimo studio a Mendrisio. È Presidente dell'Ordine dei notai del Canton Ticino e membro supplementare della Commissione esaminatrice per il notariato, nonché docente da diversi anni di diritto del lavoro per i corsi di specialista in risorse umane con attestato federale.

Formazione

Diritto del lavoro

Quando

Martedì 8 maggio 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 27 aprile 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

Il telefono... la voce dell'azienda

Presentazione

Il centralino costituisce un punto di incontro fondamentale ed insostituibile fra la realtà aziendale ed il mondo esterno. È per questo motivo che il personale addetto deve trasformarsi da soggetto "passivo", inteso come mero raccoglitore di dati, a soggetto "vivo", in grado di proporsi come filtro efficace ed autonomo tra l'impresa, i clienti potenziali ed acquisiti ed il mercato in genere. Quindi a chi gestisce quotidianamente il centralino è richiesto fiuto, tatto, sensibilità, gentilezza, pazienza e grande disponibilità. Anche quando il servizio è costituito da una serie di operazioni brevi e ripetitive, l'esito complessivo deve essere la percezione di alta qualità e nessuna impresa ne può fare a meno: cominciando dal centralino.

Destinatari

Tutti coloro che desiderano migliorare il loro approccio con l'interlocutore telefonico.

Relatore

Gabriele Tonucci, ha maturato una lunga esperienza operativa nella vendita. In seguito è stato responsabile di programmi e personale di formazione presso primarie società di servizi. Dal 2004 è attivo come professionista nella formazione in ambito comportamentale, commerciale e manageriale.

Formazione

Comunicazione

Quando

Martedì 30 gennaio 2018
13:30-17:30

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 19 gennaio 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

Fare squadra

Presentazione

Molti dicono, sentono o leggono che bisogna “fare squadra”, ma pochi dicono o sanno cosa significhi e come si fa.

Intanto affermiamo che una “squadra” esiste se i membri di un collettivo accantonano ogni particolarismo per orientare le proprie energie verso un obiettivo comune. Questa è sinergia.

Da qui si apre un mondo di considerazioni sulle relazioni tra capo e membri del collettivo e tra i membri stessi del collettivo (dicono nulla le parole simpatia e antipatia?) perché è “l’intesa” che fa la differenza tra un collettivo vincente e uno perdente. E allora? E allora bisogna sapere come si fa a diventare membri sinergici del collettivo ovvero coach di successo del collettivo. Insomma bisogna sapere come “fare squadra”.

Ma questo ve lo spieghiamo durante il corso.

Destinatari

Tutti coloro che desiderano migliorare lo spirito di gruppo all’interno del loro ambiente.

Relatore

Gabriele Tonucci, ha maturato una lunga esperienza operativa nella vendita. In seguito è stato responsabile di programmi e personale di formazione presso primarie società di servizi. Dal 2004 è attivo come professionista nella formazione in ambito comportamentale, commerciale e manageriale.

Formazione

Comunicazione

Quando

Martedì 13 marzo 2018
13:30-17:30

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d’iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d’iscrizione

Venerdì 2 marzo 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

L'efficienza come metodo

Presentazione

L'attenzione ai costi e alla loro riduzione è un tema di costante attualità per ogni organizzazione. La crescente competitività nel comparto delle imprese ed i "tagli" di risorse nell'ambito delle amministrazioni spesso si concretizzano in semplicistiche manovre di riduzione di personale. Oggi il mercato, il pubblico, i consumatori, gli utenti, i clienti (e ovviamente gli imprenditori ed i Direttori generali) richiedono di ottimizzare il costo di prodotti e servizi. Si impone dunque un approccio che porti a diagnosticare l'(in)efficienza, gli sprechi di ricchezza, in modo oggettivo ed economicamente ponderato, propedeutico alla presa di decisioni strategiche.

Destinatari

Tutti coloro che desiderano implementare l'efficienza sul posto di lavoro.

Relatore

Antonio Chiodaroli, possiede competenze più che ventennali come consulente nell'azione e nella formazione manageriale e commerciale di imprese industriali e di servizi, pubbliche e private. Ha esperienze nella conduzione di progetti di gestione delle risorse umane, miglioramento dell'efficienza, studio dei mercati e sviluppo delle vendite. È laureato con lode in Scienze Politiche ed ha seguito corsi di management presso l'Università dell'Arizona.

Formazione

Comunicazione

Quando

Mercoledì 21 marzo 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Lunedì 12 marzo 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

Tecniche di conduzione delle riunioni

Presentazione

La riunione è uno dei sistemi di comunicazione più discussi, vituperati e necessari. Il suo insuccesso deriva da carenze di preparazione, conduzione e partecipazione sicché invece di trovarsi a lavorare in gruppo, ci si ritrova a far parte di un'accozzaglia, fonte di discordie e di inconcludenze talché, spesso, la riunione «vera» comincia quando è finita la riunione «ufficiale». Eppure - anche in questo caso (tutt'altro che raro) - con adeguati accorgimenti si può rendere produttivo un consesso di poche o tante persone fino a far affermare che la riunione era - ancorché discussa e vituperata - necessaria.

Destinatari

Tutti coloro che desiderano rendere produttive le riunioni.

Relatore

Antonio Chiodaroli, possiede competenze più che ventennali come consulente nell'azione e nella formazione manageriale e commerciale di imprese industriali e di servizi, pubbliche e private. Ha esperienze nella conduzione di progetti di gestione delle risorse umane, miglioramento dell'efficienza, studio dei mercati e sviluppo delle vendite. È laureato con lode in Scienze Politiche ed ha seguito corsi di management presso l'Università dell'Arizona.

Formazione

Comunicazione

Quando

Martedì 27 marzo 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Lunedì 12 marzo 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

L'interazione sinergica tra collaboratore e capo

Presentazione

Questo corso propone riflessioni e metodi a collaboratori (motivati o demotivati, entusiasti o rassegnati) e a capi (rigidi o flessibili, autoritari o autorevoli) affinché operino sinergicamente per il successo dell'azienda, comprendendo le reciproche esigenze, difficoltà ed opportunità sicché le emozioni siano per tutti positive durante e dopo l'orario di lavoro.

Destinatari

Tutti coloro che desiderano migliorare la collaborazione in azienda.

Relatore

Antonio Chiodaroli, possiede competenze più che ventennali come consulente nell'azione e nella formazione manageriale e commerciale di imprese industriali e di servizi, pubbliche e private. Ha esperienze nella conduzione di progetti di gestione delle risorse umane, miglioramento dell'efficienza, studio dei mercati e sviluppo delle vendite. È laureato con lode in Scienze Politiche ed ha seguito corsi di management presso l'Università dell'Arizona.

Formazione

Comunicazione

Quando

Martedì 10 aprile 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 30 marzo 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

Scrivere lettere, relazioni, e-mail: tecniche, trucchi, trappole

Presentazione

Saper comunicare è una competenza indispensabile.

Ogni giorno parliamo e scriviamo a famigliari, amici, clienti, utenti, colleghi, superiori e via elencando.

Pochi nascono con la predisposizione alla lingua scritta, con la capacità di saper giocare a piacimento con le parole, però scrivere è un'arte che chiunque può imparare.

Si può apprendere come padroneggiare la chiarezza di esposizione, la stesura di testi efficaci con la giusta forma grammaticale, con l'intento di influenzare il comportamento di chi legge.

La scrittura è pensiero destinato a durare nel tempo, è testimonianza: è importante che sia una buona testimonianza del nostro pensiero.

Destinatari

Tutti coloro che desiderano migliorare la propria comunicazione scritta.

Relatore

Antonio Chiodaroli, possiede competenze più che ventennali come consulente nell'azione e nella formazione manageriale e commerciale di imprese industriali e di servizi, pubbliche e private. Ha esperienze nella conduzione di progetti di gestione delle risorse umane, miglioramento dell'efficienza, studio dei mercati e sviluppo delle vendite. È laureato con lode in Scienze Politiche ed ha seguito corsi di management presso l'Università dell'Arizona.

Formazione

Comunicazione

Quando

Mercoledì 23 maggio 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Lunedì 14 maggio 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

La vendita consulenziale

Presentazione

Se definiamo di successo un sistema che fa aumentare le vendite e le rende durature nel tempo grazie alla fidelizzazione del cliente, allora possiamo affermare che la vendita consulenziale è di successo perché ha portato risultati decisamente interessanti ai venditori che la praticano.

Per raggiungere i risultati il venditore dev'essere capace di tenere contemporaneamente in equilibrio la consapevolezza di sé, la profilazione del cliente, il potenziale del cliente e la singola situazione di vendita.

Serve dunque il metodo, il sistema da seguire e da migliorare costantemente per non lasciare nulla al caso perché l'improvvisazione non paga: il successo viene da allenamento, pratica e formazione.

Destinatari

Tutti coloro che desiderano migliorare i loro risultati di vendita.

Relatore

Gabriele Tonucci, ha maturato una lunga esperienza operativa nella vendita. In seguito è stato responsabile di programmi e personale di formazione presso primarie società di servizi. Dal 2004 è attivo come professionista nella formazione in ambito comportamentale, commerciale e manageriale.

Formazione

Vendita

Quando

Martedì 6 febbraio 2018
13:30-17:30

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 26 gennaio 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

Conoscenze specifiche secondo la legge sui prodotti chimici

Presentazione

I partecipanti apprenderanno come informare correttamente ed efficacemente la clientela nella preparazione e vendita di prodotti pericolosi. Una parte importante di questa formazione consiste nell'apprendimento di conoscenze specifiche dell'ordinanza sui prodotti chimici. Con il superamento di un esame previsto a fine corso sarà certificata l'acquisizione della competenza specifica.

Destinatari

Il corso è indirizzato a tutte quelle aziende che forniscono o intendono fornire a titolo commerciale una sostanza o un preparato particolarmente pericoloso e il cui personale non ha conoscenze specifiche acquisite con una formazione professionale riconosciuta.

Relatori

Dr. Mauro Togni, Dip. Territorio, Sezione protezione aria, acqua e suolo.

Ing. Siria Silini, Consulenze geologiche e ambientali SA.

Formazione

Vendita

Quando

Martedì 20 e 27 febbraio 2018
09:00-17:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 450.- soci Cc-Ti
CHF 450.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 690.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 16 febbraio 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

Fondamenti di conduzione di un negoziato

Presentazione

L'abilità negoziale deve rappresentare un comportamento che consenta di raggiungere buoni accordi, favorire le relazioni che contano, elaborare proficue intese, risolvere conflitti e individuare reciproci vantaggi nelle situazioni in cui si scontrano posizioni e interessi diversi. La negoziazione dunque richiede, quale ne sia l'oggetto, la padronanza di tecniche per una proficua preparazione ed una sagace conduzione. Per ottenere risultati più incisivi nella vita di tutti i giorni è quindi necessario potenziare la propria arte negoziale.

Destinatari

Tutti coloro che desiderano migliorare il loro stile di negoziazione.

Relatore

Antonio Chiodaroli, possiede competenze più che ventennali come consulente nell'azione e nella formazione manageriale e commerciale di imprese industriali e di servizi, pubbliche e private. Ha esperienze nella conduzione di progetti di gestione delle risorse umane, miglioramento dell'efficienza, studio dei mercati e sviluppo delle vendite. È laureato con lode in Scienze Politiche ed ha seguito corsi di management presso l'Università dell'Arizona.

Formazione

Vendita

Quando

Martedì 29 maggio 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 18 maggio 2018

Maggiori informazioni

[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

La gestione dei reclami

Presentazione

Il reclamo è una rimostranza per qualcosa ritenuto iniquo, ingiusto o falso rispetto alle promesse - esplicite od implicite - di un prodotto/servizio. Il reclamo è un fastidio. È un fastidio per chi lo riceve ed è soprattutto un fastidio per chi lo fa. È accertato che solo un'infima percentuale di clienti esprime il malcontento: gli altri tacciono. Ma non ricomprano. Però poi parlano.

Il reclamo è un'opportunità. È - quando fondato - la segnalazione di un problema foriero di miglioramenti nel prodotto/servizio o nella capacità di comunicare dell'azienda, allo scopo di fidelizzare il cliente e motivarlo al riacquisto. Ogni reclamo va trattato con professionalità.

Come? Lo diremo in questo corso.

Destinatari

Personale, sia di front-office che di back-office, che voglia agire professionalmente e attivamente nel contatto con clienti delusi.

Relatore

Antonio Chiodaroli, possiede competenze più che ventennali come consulente nell'azione e nella formazione manageriale e commerciale di imprese industriali e di servizi, pubbliche e private. Ha esperienze nella conduzione di progetti di gestione delle risorse umane, miglioramento dell'efficienza, studio dei mercati e sviluppo delle vendite. È laureato con lode in Scienze Politiche ed ha seguito corsi di management presso l'Università dell'Arizona.

Formazione

Vendita

Quando

Martedì 5 giugno 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 25 maggio 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

Il post vendita come prevendita

Presentazione

Sviluppare nuovi clienti è assai più faticoso e costoso che sviluppare affari con quelli che già si hanno. Il professionista della vendita sa che ciò che il cliente acquista è la speranza che il prodotto/servizio aggiunga un qualche valore (utilitaristico, estetico, relazionale, ecc.) alla vita sua o della sua azienda. Per accompagnare il cliente nella scoperta e verifica che la speranza si concretizzi - e dunque indurre alla fidelizzazione, all'entusiasmo e al riacquisto - servono azioni mirate di post vendita. Per attuare con successo l'azione di post vendita occorre perciò un metodo, un procedimento operativo, che identifichi chi-fa-cosa, se e quando ne valga l'investimento.

Destinatari

Tutti coloro che desiderano migliorare le proprie tecniche di vendita e di fidelizzazione della clientela.

Relatore

Antonio Chiodaroli, possiede competenze più che ventennali come consulente nell'azione e nella formazione manageriale e commerciale di imprese industriali e di servizi, pubbliche e private. Ha esperienze nella conduzione di progetti di gestione delle risorse umane, miglioramento dell'efficienza, studio dei mercati e sviluppo delle vendite. È laureato con lode in Scienze Politiche ed ha seguito corsi di management presso l'Università dell'Arizona.

Formazione

Vendita

Quando

Martedì 12 giugno 2018
09:00-13:00

Dove

Sale corsi VI piano Cc-Ti
Corso Elvezia 16
6900 Lugano

Quota d'iscrizione

CHF 210.- soci Cc-Ti
CHF 230.- membri di
associazioni affiliate alla Cc-Ti
CHF 250.- tutti gli altri
interessati

Termine d'iscrizione

Venerdì 1 giugno 2018

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale

Condizioni generali

Iscrizioni

Per tutti i corsi di formazione l'iscrizione è obbligatoria e può essere effettuata tramite il nostro sito accedendo alla corrispondente pagina del corso o per e-mail.

Conferma di iscrizione

Dal nostro sito *www.cc-ti.ch*: se l'iscrizione è stata effettuata correttamente apparirà un messaggio di conferma di ricezione.

Seguirà un e-mail di conferma di ricezione.

Al raggiungimento del numero minimo di partecipanti verrà inviata per posta una conferma di iscrizione con relativa fattura.

Costi

La formazione è esente da IVA. Di regola il pagamento va effettuato prima dello svolgimento del corso.

Annullamenti

In caso di impedimento il/la partecipante può farsi sostituire da un'altra persona. Per annullamenti fino a 7 giorni prima dell'inizio di ogni modulo sarà percepito un contributo alle spese del 30% della quota. Dopo questo termine sarà riscossa la quota totale.

Modifiche

La Cc-Ti si riserva il diritto di annullare un corso in caso di scarsa partecipazione. Il luogo o altri dettagli possono essere soggetti a modifiche.

Attestati

Ai partecipanti che avranno frequentato interamente un corso verrà rilasciato un attestato di frequenza.

Scuola manageriale

La Cc-Ti, da anni impegnata nell'ambito della formazione dei futuri dirigenti e collaboratori di direzione, gestisce e propone corsi manageriali che portano all'ottenimento di diplomi federali.

Nel mercato del lavoro attuale oltre la metà delle PMI, in Svizzera, si trova in difficoltà a trovare candidati idonei per i posti vacanti. Il 25% di queste, ossia circa 90'000 PMI, lamentano una carenza acuta di personale qualificato, soprattutto in posti dirigenziali. A questo proposito è stato varato un nuovo ciclo delle scuole manageriali targate Cc-Ti, che inizierà nel febbraio 2018 per ottenere il titolo di "Specialista della gestione PMI" con il diploma federale, dopo il superamento degli esami finali. Il corso è erogato in collaborazione con l'Istituto svizzero per la formazione di capi azienda - SIU/IFCAM.

Lisa Pantini
Collaboratrice Scuola manageriale
091 911 51 32
pantini@cc-ti.ch
www.cc-ti.ch/formazione

Specialista della gestione PMI con diploma federale

Presentazione

Lo specialista in gestione PMI è un professionista che può guidare un'impresa di piccola e media grandezza. Questa formazione di lunga durata è di ampio respiro in quanto trasversale su molteplici competenze aziendali e comparti settoriali. Una volta ottenuto il diploma federale, questa figura professionale potrà assumere la direzione operativa di tutti gli ambiti di una PMI e/o divenire quadro in una grande azienda. Lo specialista in gestione PMI possiede una visione globale dell'azienda ed è in grado di valutare le attività, di attribuirle ai differenti settori e delegare chiaramente i compiti.

Lo scopo di questo corso è dunque quello di formare correttamente, attraverso moduli specifici tematici, i futuri dirigenti delle PMI e quadri delle aziende.

Destinatari

Professionisti e impiegati che vogliono acquisire le competenze e le conoscenze per dirigere/assumere la posizione di quadro in una PMI e/o coordinare e guidare un reparto di un'azienda di dimensioni più grandi.

Contenuti

Il corso si articola in 352 ore-lezioni. Si tratteranno: Gestione generale dell'impresa / Leadership, comunicazione, gestione del personale / Organizzazione / Contabilità / Marketing, pubbliche relazioni, rapporti con i fornitori e la clientela / Diritto per la gestione d'impresa per le PMI / Modulo interdisciplinare finale

Quando

Dal 26 febbraio 2018 al giugno 2019. Le lezioni si tengono il lunedì dalle 13:15 alle 17:15

Dove

Centro Professionale Trevano via Trevano 6952 Canobbio

Quota d'iscrizione

CHF 8'600.-* soci Cc-Ti
CHF 9'600.-* non soci Cc-Ti
* esami esclusi

Termine d'iscrizione

Mercoledì 31 gennaio 2017

Iscrizioni

www.cc-ti.ch/formazione/specialista-gestione-pmi

Eventi

La Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino (Cc-Ti) organizza annualmente eventi diversi al fine di offrire ai propri associati un aggiornamento costante sui temi attuali di maggior interesse per la loro attività, così come la possibilità di estendere la rete di contatti.

Maggiori informazioni

Cassia Casagrande
Responsabile comunicazione
casagrande@cc-ti.ch

Informazioni per gli eventi dedicati al settore Export

Valentina Rossi
Responsabile settore Export
valentina@cc-ti.ch

Iscrizioni

L'iscrizione agli eventi è obbligatoria e deve essere effettuata online sul sito Cc-Ti
www.cc-ti/eventi

La seguente lista eventistica non vuole essere esaustiva, in quanto la Cc-Ti è molto ricettiva all'attualità ed è inoltre partner di numerosi eventi o manifestazioni.

Tutti i dettagli e le novità in ambito eventistico sono presenti sul nostro sito
www.cc-ti.ch/eventi

Eventi tematici

Gli eventi tematici sono pensati per approfondire i quattro argomenti di interesse per gli imprenditori a cui annualmente la Cc-Ti dedica in particolar modo la sua attenzione.

Aprile

Giornata dell'export

Maggio

Cloud, big data e cyber security

Settembre

Nuove forme di lavoro tra tecnologia e sostenibilità

Dicembre

Smart life, quando la tecnologia migliora la qualità

Eventi Paese

Gli eventi Paese hanno l'obiettivo di informare gli associati Cc-Ti su alcuni mercati oggi particolarmente interessanti per estendere o rafforzare il proprio business all'estero.

26.02.2018 **11:45-14:00**

Evento Paese Egitto

Dove: Spazi Cc-Ti, Lugano

07.06.2018 **16:30-18:30**

Evento Paese Cina

Dove: da definire

24.09.2018 **16:30-18:30**

Evento Paese Azerbaijan

Dove: Hotel Parco Paradiso, Lugano

28.11.2018 **11:45-14:00**

Evento Paese Colombia

Dove: Spazi Cc-Ti, Lugano

Networking breakfast

I networking breakfast sono una novità. L'idea è di fornire a scadenze regolari informazioni interessanti e permettere ai soci Cc-Ti di estendere la loro rete di contatti, creando o rafforzando sinergie interessanti.

8 lunedì all'anno **08:00-09:00**

Date primo semestre:

29.01.2018

05.03.2018

16.04.2018

14.05.2018

Dove: Spazi Cc-Ti, Lugano

Eventi statistici

Gli eventi statistici sono pensati per presentare alcuni dati esclusivi. In questo modo la Cc-Ti vuole contribuire a rendere ancor più veritiera la fotografia dell'economia ticinese.

22.01.2018 **10:00-14:00**

Presentazione dati Inchiesta congiunturale. Segue Business lunch.

Dove: Spazi Cc-Ti, Lugano

28.03.2018 **10:00-14:00**

Presentazione dati statistici Bak Basel Economics.

Segue Business lunch.

Dove: Spazi Cc-Ti, Lugano

101° Assemblea generale ordinaria

Ottobre

L'Assemblea generale ordinaria rappresenta il bilancio dell'attività annuale della Cc-Ti.

International Desk

L'International Desk della Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino (Cc-Ti) ha come obiettivo strategico quello di potenziare la presenza del tessuto imprenditoriale ticinese nel mondo. Attraverso l'informazione e la prestazione di servizi ad hoc la Cc-Ti favorisce lo sviluppo di contatti con mercati esteri.

Chiara Crivelli
Responsabile International Desk Cc-Ti
crivelli@cc-ti.ch
www.cc-ti.ch/international-desk

Missioni economiche

Presentazione

Le missioni economiche che la Cc-Ti organizza annualmente hanno come scopo quello di offrire alle aziende associate la possibilità concreta di espandere le loro attività anche all'estero, grazie ad incontri con potenziali partner, rappresentanti governativi, visite aziendali e presentazioni sull'economia locale.

Il tutto sempre in collaborazione con le Ambasciate svizzere in loco e il supporto di Switzerland Global Enterprise (S-GE).

Nel 2018 la Cc-Ti ha deciso di rafforzare le relazioni con i mercati su cui si è focalizzata già da diversi anni, come la Russia e alcuni Paesi dello spazio CSI (Ucraina, Kazakistan), ma anche l'Iran. Saranno inoltre aperti ulteriori canali verso mercati ancora "nuovi" per la Cc-Ti, come l'Azerbaijan e la Cina.

Destinatari

Tutte le aziende interessate a determinati mercati esteri.

Quota d'iscrizione

Il prezzo - distinto per i soci e i non soci Cc-Ti - varia a seconda della tipologia della missione commerciale

Maggiori informazioni

www.cc-ti.ch/

international-desk

Servizi

Attraverso l'offerta di servizi diversi e mirati, la Cc-Ti si impegna a sostenere i propri associati nella loro quotidiana gestione aziendale. In questo modo la Cc-Ti si propone quale sostegno alle aziende, favorendone il loro sviluppo attraverso informazioni, formazioni e consulenze specifiche e servizi puntuali, nonché tramite l'estensione della loro rete di contatti. Grazie a questa offerta di servizi - diversa e modulabile sulle esigenze dei propri soci, siano essi aziende o associazioni - la Cc-Ti vuole contribuire alla loro prosperità economica e quindi al benessere del Canton Ticino.

Per maggiori informazioni sui nostri servizi visitate il nostro sito web: www.cc-ti.ch o contattate il personale competente (indirizzi di posta elettronica nelle pagine seguenti)

Tra i servizi offerti figurano:

Informazioni
utili alla gestione
aziendale

Legalizzazioni
(Certificati d'origine,
Carnet ATA, CITES)

Consulenze
in ambito
export

International Desk e
missioni economiche
all'estero

Eventi
e conferenze
a tema

Formazione
puntuale e Scuole
manageriali

Gestione
di segretariati
d'associazioni
di categoria

Servizio
giuridico/arbitrato
e mediazione

Cassa
assegni
familiari

Banca dati
Swissfirms
(www.swissfirms.ch)

Contatti

Direzione

Luca Albertoni
Direttore Cc-Ti

Alberto Riva
Vice Direttore Cc-Ti

Relazioni esterne

Avv. Michele Rossi
Delegato
rossi@cc-ti.ch

Chiara Crivelli
Collaboratrice
crivelli@cc-ti.ch

Comunicazione ed eventi

Cassia Casagrande
Responsabile
casagrande@cc-ti.ch

Lisa Pantini
Collaboratrice (soci)
pantini@cc-ti.ch

Export, Legalizzazioni/ Carnet ATA/Cites e International Desk

Valentina Rossi
Responsabile
valentina@cc-ti.ch

Legalizzazioni/ Carnet ATA/Cites

Muriel Campi
Collaboratrice
campi@cc-ti.ch

Martina Grisoni
Collaboratrice
grisoni@cc-ti.ch

Giulia Scalzi
Collaboratrice
scalzi@cc-ti.ch

International Desk

Chiara Crivelli
Responsabile
crivelli@cc-ti.ch

Formazione puntuale

Cécile Chiodini Polloni
Responsabile
chiodini@cc-ti.ch

Giulia Scalzi
Collaboratrice
scalzi@cc-ti.ch

Scuola manageriale

Roberto Klaus
Direttore SSIB Ticino
klaus@cc-ti.ch

Gianluca Pagani
Collaboratore
pagani@cc-ti.ch

Lisa Pantini
Collaboratrice
pantini@cc-ti.ch

Segretariato associazioni

Alberto Riva
Segretario Ticinomoda
riva@cc-ti.ch

Michele Merazzi
Segretario UPSA,
AIET, ASPAT
merazzi@cc-ti.ch

Manuela Caffi
Segretariato UPSA, AIET,
Ticinomoda, ASPAT
caffi@cc-ti.ch

Lia Guidali
Segretariato UPSA, AIET,
Ticinomoda, Commissione
paritetica cantonale
nel ramo del disegno,
Commissione professionale
paritetica cantonale per gli
ingegneri, gli architetti e le
professioni affini
guidali@cc-ti.ch

Lisa Pantini
Segretariato
Federcommercio
pantini@cc-ti.ch

Valentina Rossi
Segretariato LCTA
valentina@cc-ti.ch

Servizio giuridico/arbitrato e mediazione

Avv. Michele Rossi
Responsabile
rossi@cc-ti.ch

Monica Foglia
Collaboratrice
foglia@cc-ti.ch

Cassa assegni famigliari

Alberto Riva
Gerente
riva@cc-ti.ch

Monica Foglia
Collaboratrice
foglia@cc-ti.ch

Relazioni con i soci e associazioni

Lisa Pantini
Responsabile (soci)
pantini@cc-ti.ch

Roberto Klaus
Responsabile (associazioni)
klaus@cc-ti.ch

Gianluca Pagani
Collaboratore (associazioni)
pagani@cc-ti.ch

Economato

Germano Trabucchi
Responsabile
trabucchi@cc-ti.ch

**Camera di commercio
dell'industria
dell'artigianato e dei servizi
del Cantone Ticino (Cc-Ti)**

Corso Elvezia 16
6900 Lugano
Svizzera

Tel +41 (0)91 911 51 11

info@cc-ti.ch

www.cc-ti.ch



© Cc-Ti 2018 Tutti i diritti riservati

Responsabile del progetto Cassia Casagrande, Responsabile
comunicazione ed eventi Cc-Ti

Progetto grafico Studio Daulte, via B. Luini 12a, 6600 Locarno

Fotografie Digitalflow, via Stoppa 10, 6830 Chiasso

Stampa Progetto Stampa, via Simen 7a, 6830 Chiasso

Tiratura 5'000 copie

Pubblicazione semestrale



Per restare sempre aggiornati sulle numerose attività
Cc-Ti consultate i nostri diversi canali di informazione:

Sito web www.cc-ti.ch

Newsletter *Cc-Ti*, *Cc-Ti export*, *Cc-Ti formazione*

Ticino Business

I nostri social media    



da oltre 100 anni

CAMERA DI COMMERCIO CANTONE TICINO
industria | artigianato | servizi