



OFFERTA  
FORMATIVA

---

**2025**



**SBS** è la scuola di formazione manageriale di Acimac, Acimall, Amaplast e Ucima, specializzata nella crescita professionale del personale delle imprese nei settori produttivi di beni strumentali.

Con un'offerta formativa mirata, SBS supporta le aziende operanti nelle automazioni e nelle tecnologie per la produzione ceramica, per la lavorazione del legno, della plastica e della gomma e per il confezionamento/packaging, rispondendo alle esigenze di formazione di tutti i livelli aziendali, dal top management agli operatori di linea.

**SBS** promuove la diffusione delle conoscenze più avanzate e dei metodi di insegnamento più innovativi, con l'obiettivo di contribuire allo sviluppo e alla competitività delle **aziende italiane**.

Riteniamo che il miglioramento professionale sia il primo passo verso l'eccellenza personale e aziendale, soprattutto in un contesto strategico e innovativo come quello dei beni strumentali.

**Grazie alla capacità di adattarsi alle specifiche necessità organizzative, gestionali e produttive delle imprese, SBS offre un'ampia gamma di strumenti formativi, consulenziali di alto livello, progettati su misura per il settore.**

La nostra **offerta a catalogo** è suddivisa in:

- 1 Corsi interaziendali, organizzati per aree tematiche
- 2 Percorsi formativi
- 3 Focus specifici di settore

## CORSI E AREE TEMATICHE

Ogni area tematica del catalogo è accompagnata da un **codice QR**, che permette di accedere facilmente alle informazioni aggiornate sul nostro sito, incluse le date dei corsi, i dettagli dei programmi e le quote di partecipazione. In questo modo, potrete consultare in tempo reale tutte le informazioni necessarie per individuare le soluzioni formative più adatte alle vostre esigenze.

*Nella versione digitale del catalogo, cliccando sul titolo, è possibile consultare la scheda dettagliata di ciascun corso.*

### MODALITÀ:

---



**ONLINE:**  
formazione con docente e partecipanti collegati da remoto, in modalità sincrona

---



**IN AULA** - formazione in presenza c/o sede fisica  
Milano: Centro Direzionale Milanofiori - Palazzo F3, Assago  
Modena: VILLA MARCHETTI - Via Fossa Buracchione, Baggiovara  
Altro: formazione in presenza c/o sedi territoriali diverse

---



**BLENDED:**  
formazione mista che prevede ore/incontri in presenza alternati a momenti di formazione online

## AREE TEMATICHE

	<b>AMBIENTE E SOSTENIBILITÀ</b>	pag. 4
	<b>AMMINISTRAZIONE E FINANZA</b>	pag. 5
	<b>COMMERCIALE E MARKETING</b>	pag. 6
	<b>DIGITAL TRANSFORMATION (Cybersecurity, Data Management, AI)</b>	pag. 8
	<b>EXPORT (fisco, dogane, contratti)</b>	pag. 10
	<b>HR E SOFT SKILLS</b>	pag. 11
	<b>OPERATION (produzione, commessa, service)</b>	pag. 12
	<b>SUPPLY CHAIN (acquisti, logistica, magazzino)</b>	pag. 13
	<b>TECNICA NORMATIVA</b>	pag. 14
	<b>SICUREZZA SUL LAVORO</b>	pag. 16

## PERCORSI FORMATIVI

I PERCORSI FORMATIVI di SBS sono programmi articolati in più moduli, che insieme forniscono una visione completa e approfondita di una specifica area aziendale o funzione aziendale.



### AI e Vendite: il commerciale al passo coi tempi

Ottimizzare il lavoro del sales attraverso strumenti avanzati di intelligenza artificiale



### Integrating Sustainability

Dalla sostenibilità come compliance alla sostenibilità come elemento del purpose aziendale



### Export for beginners

I pilastri doganali e fiscali del commercio internazionale di macchine e impianti, con l'analisi di casi concreti



### Gestione e controllo delle commesse nel settore dei beni strumentali

Strumenti pratici per analizzare e gestire il ciclo di vita delle commesse, dalla loro origine e sviluppo fino alla fase finale di rendicontazione



### Pillole per la comunicazione B2B

Spunti per perfezionare la propria comunicazione B2B



### HR LAB: Recruiting 5.0

Nuove competenze tecnologiche e "umane" necessarie ai professionisti HR per rispondere alla talent scarcity



### Sales Skills Lab

Laboratorio di pratica su skills commerciali



### Microsoft Power BI: Strumenti e potenzialità

Funzioni e potenzialità della piattaforma Microsoft POWER BI per il settore dei beni strumentali



### Technical sales in action

Percorso completo sulle strategie di vendita, dall'intelligence alla trattativa, che offre soluzioni pratiche e concrete per la vendita di Beni Strumentali





AREE TEMATICHE

## AMBIENTE E SOSTENIBILITÀ

La sostenibilità per il business è un “must have” per tutte le aziende. Rappresenta una leva strategica e una grande opportunità di innovazione anche per il settore dei beni strumentali/machinery. In questa area tematica verranno trattati tutti i temi funzionali allo sviluppo di competenze specifiche all’interno delle organizzazioni, che saranno così in grado di affrontare la transizione ecologica e gli obiettivi dettati dall’ Agenda 2030.

PER DETTAGLI  
SU DATE E COSTI  
DI PARTECIPAZIONE:

CORSI	DURATA	SEDE
La tassonomia europea come strumento per valutare la sostenibilità ambientale	3	Online
La sostenibilità dei prodotti: strumenti operativi (CFP-LCA-EPD)	4	GtH Varese
Sostenibilità e gestione della forza lavoro: adempimento normativo e attrattività verso i talenti	8	Online
Sostenibilità nel settore dei beni strumentali: dall'ABC alla redazione del bilancio	6	Online
Il calcolo dell'impronta carbonica del percorso verso la neutralità	4	Online
La sostenibilità sociale: tappa imprescindibile nella roadmap ESG	4	Online
Il rating di sostenibilità: strumenti e strategia	3	Online
Sistema di gestione della parità di genere, diversità e inclusione	3	Online
Sistemi di gestione (ISO 14001 - 45001 ambiente e sicurezza): come organizzare la sostenibilità nelle aziende della meccanica strumentale	4	Online
Rifiuti: gestione conforme alla normativa e registro RENTRI	4	Online



AREE TEMATICHE

## AMMINISTRAZIONE E FINANZA

I fondamenti della gestione finanziaria e amministrativa aziendale, con focus su bilancio, controllo di gestione, rendicontazione e strumenti per la pianificazione e il monitoraggio delle performance economiche. Un'offerta formativa pensata per aziende che scelgono di ottimizzare i propri processi decisionali, gestire i rischi patrimoniali e sfruttare le più recenti tecnologie per il supporto finanziario e amministrativo.

PER DETTAGLI  
SU DATE E COSTI  
DI PARTECIPAZIONE:

CORSI	DURATA	SEDE
Il bilancio per non esperti	8	Online
Finance for non financial manager	16	Online
Guida pratica agli adeguati assetti: come evitare rischi patrimoniali	24	Online
Gli adeguati a ssetti nel sistema contabile: come impostare e controllare il budget delle vendite per arrivare al cash flow	8	Online
Full costing: limiti e pericoli di imputare i costi fissi al prodotto	8	Online
Controllo di gestione e budget	8	Online
Power BI e DAX per l'amministrazione e il finance	12	Online
Il rendiconto finanziario	11	Blended
Il bilancio per non esperti	8	Milano



AREE TEMATICHE

## COMMERCIALE E MARKETING

In questa area confluiscono le mille sfaccettature del ruolo di venditore di macchine e impianti che non possono prescindere dalla conoscenza del mercato: strategie commerciali, abilità relazionali, padronanza degli strumenti di marketing digitale, passaggi di ruolo, sviluppo della rete commerciale, gestione del team commerciale, strumenti di AI per il sales. Tutto in ottica b2b per il comparto Machinery.

PER DETTAGLI  
SU DATE E COSTI  
DI PARTECIPAZIONE:

CORSI COMMERCIALE	Durata	Sede
Chat GPT for sales - base	4	Online
Trovare nuovi clienti con AI: ChatGPT e altri tools	8	Online
Concorrenti senza segreti: Competitive intelligence con AI	8	Online
Conoscere la Buyer persona con AI	8	Online
Excel per le vendite: analizzare e interpretare i dati base	8	Online
Excel per le vendite: analizzare e interpretare i dati avanzato	8	Online
Lab: Building Trust	3	Online
Value Pricing: quanto vale il mio prodotto	8	Online
Lab: Communicating Value	3	Online
Public speaking per venditori: trasmettere affidabilità e competenza davanti al cliente	8	Modena
Lab: Difficult Price Increase Conversation	3	Online
Pipeline Management & Forecasting: fondamenta per giovani commerciali	16	Blended
Lab: Value Based Selling	3	Online
Lab: Closing Sales	3	Online
Public speaking per venditori: trasmettere affidabilità e competenza davanti al cliente	8	Milano
Vendere componentistica	8	Milano



CORSI COMMERCIALE	Durata	Sede
Ingredienti principali della vendita: intelligence e comunicazione	16	Blended
Intervista negoziale e tecniche di comunicazione	16	Blended
Negoziazione di beni strumentali	20	Blended
Lab: Negotiation Skills	3	Online
La Negoziazione di beni strumentali	20	Treviso

CORSI MARKETING	Durata	Sede
Strategie di comunicazione digitale: dal pensiero al risultato	8	Online
Pianificazione editoriale online: la narrazione, ai tempi del web	3	Online
Newsletter e DEM che convertono: Focus scrittura	3	online
Newsletter e DEM che convertono: Focus strumento	2	Online
Social media policy: valore al tuo brand, senza boomerang	2	Online
Comunicazione tecnica: semplificare concetti complessi per il b2b	4	Online
Creatività applicata: tecniche innovative per campagne b2b d'impatto	4	Online
Storytelling visivo: integrare testo e immagini nelle comunicazioni B2B	3	Online



AREE TEMATICHE

## DIGITAL TRANSFORMATION

La trasformazione digitale è il nuovo paradigma industriale che sta trasformando il modo in cui le imprese adottano tecnologie avanzate per affrontare le sfide contemporanee. L'utilizzo dell'intelligenza artificiale, la gestione strategica dei dati e la protezione delle infrastrutture digitali consentono di migliorare i processi aziendali, sostenere l'innovazione e garantire operazioni sicure in un contesto sempre più connesso. La formazione vuole supportare le imprese in questo percorso, offrendo strumenti concreti per cogliere le opportunità del cambiamento e gestire con consapevolezza i rischi legati alla trasformazione digitale.

PER DETTAGLI  
SU DATE E COSTI  
DI PARTECIPAZIONE:



CORSI DATA MANAGEMENT		Durata	Sede
	Power BI: Beginners	9	Online
	Power BI: Advanced	9	Online
Commerciale	Excel per le vendite: analizzare e interpretare i dati base	8	Online
Commerciale	Excel per le vendite: analizzare e interpretare i dati avanzato	8	Online
Amministrazione e finanza	Power BI e DAX per l'amministrazione e il finance	12	Online
Operation	Data Analytics per l'ottimizzazione dei processi produttivi	12	Online

CORSI CYBERSECURITY		Durata	Sede
Tecnica e normativa	Cybersecurity per l'automazione industriale ISO 62443-6-1	16	Blended
Tecnica e normativa	NIS 2: obblighi e responsabilità del Punto di Contatto	4	Online





CORSI AI		Durata	Sede
	Tecniche di Prompt Engineering	8	Online
	Microsoft Copilot	6	Online
Commerciale	Chat GPT for sales - base	4	Online
Commerciale	Trovare nuovi clienti con AI: ChatGPT e altri tools	8	Online
Commerciale	Concorrenti senza segreti: Competitive intelligence con AI	8	Online
Commerciale	Conoscere la Buyer persona con AI	8	Online
Supply chain	Vendor Rating con AI	8	Online
HR e soft skills	Recruiting basato su AI	4	Online
HR e soft skills	Time management con AI	4	Online



AREE TEMATICHE

## EXPORT (FISCO, DOGANE, CONTRATTI)

Le principali regolamentazioni che disciplinano il commercio internazionale di macchine e impianti, con particolare riferimento alla contrattualistica e agli aspetti doganali e fiscali (i pilastri base e le nozioni più avanzate).

PER DETTAGLI  
SU DATE E COSTI  
DI PARTECIPAZIONE:

CORSI	Export	Fisco	Dogane	Contratti	Durata	Sede
Novità 2025: ultime novità in materia di internazionalizzazione			●		3	Online
Come evitare di subire cause all'estero e negoziare da una posizione di vendita				●	2	Online
Il contratto nazionale e internazionale di agenzia				●	2	Online
Fiscalità internazionale		●			3	Online
Incoterms 2020			●		3	Online
Tecnica e legislazione doganale			●		3	Online
Vendita di impianti e macchinari all'estero				●	8	Online
Origine della merce			●		3	Online
Incoterms e pagamenti internazionali: quale l'impatto	●				6	Online
Classificazione doganale di macchine e impianti (con focus ricambi)			●		4	Online
Gestione della proprietà intellettuale in azienda	●				5	Online
Export Lab			●		16	Modena
Le condizioni generali nella vendita internazionale				●	3	Online
Export Lab			●		16	Milano
Carenza e/o aumento dei prezzi delle materie prime				●	3	Online



AREE TEMATICHE

## HUMAN RESOURCE E SOFT SKILLS

L'area HR e Soft skills si concentra sullo sviluppo delle competenze interpersonali e gestionali, essenziali per migliorare la comunicazione, la leadership e il lavoro di squadra all'interno delle aziende. Questi corsi aiutano i dipendenti a crescere professionalmente e a creare un ambiente di lavoro più collaborativo ed efficace.

PER DETTAGLI  
SU DATE E COSTI  
DI PARTECIPAZIONE:

CORSI	HR	Soft skills	Durata	Sede
Recruiting basato su AI	•		4	Online
Time management con AI	•		4	Online
Meeting online e riunioni in presenza		•	4	Online
Il change management per valorizzare i processi di innovazione		•	9	Online
Intergenerazionalità	•		8	Online
Officina delle abilità manageriali		•	8	Online
Trasferte del personale dipendente nel mondo	•		9	Online
Il buget del personale	•		8	Online
I nuovi trend del recruiting e l'analisi del fabbisogno	•		4	Online
Il colloquio di selezione	•		8	Blended
Assessment : dalla teoria alla pratica	•		8	Modena
Da tecnico a responsabile: percorso di carriera		•	24	Online
Public speaking: come coinvolgere l'ascoltatore		•	7	Online
La busta paga	•		24	Online
Negoziazione quotidiana: technicalities		•	16	Modena
Problem solving & decision making		•	16	Online



AREE TEMATICHE

## OPERATIONS (COMMESSA, PRODUZIONE E SERVICE)

L'area tematica Operations si focalizza sull'ottimizzazione dei processi aziendali legati alla produzione, alla gestione dei servizi e alla manutenzione, con l'obiettivo di migliorare l'efficienza operativa, ridurre i costi e aumentare la competitività. Questa area include un insieme integrato di competenze e strumenti per il controllo delle performance operative, la pianificazione strategica e la risoluzione di problemi complessi, garantendo una gestione efficace delle risorse e dei progetti.

PER DETTAGLI  
SU DATE E COSTI  
DI PARTECIPAZIONE:

CORSI	commessa	produzione	service	Durata	Sede
Diamo valore ai servizi: nuovi segmenti di business			•	8	Online
Progettare servizi remunerativi			•	8	Online
La gestione ottimale dei servizi			•	8	Modena
Controllare i costi dei servizi			•	8	Modena
Pianificazione e gestione della produzione		•		16	Online
Trouble Shooting: trovare la causa radice dei guasti in manutenzione		•		8	Online
Controllo di gestione per le imprese che lavorano su commessa	•			14	Modena
Manutenzione efficiente strumenti e strategie per manutentori e trasfertisti		•		8	Online
Project Management	•			21	Modena
Lean Production		•		16	Online
Introduzione al metodo Six Sigma		•		16	Online
Value Stream Mapping		•		8	Online
PMO - Project Management Office	•			14	Modena
Data Analytics per l'ottimizzazione dei processi produttivi		•		12	Online
Project Management	•			21	Milano
Il venditore mascherato			•	16	Modena
Pianificazione della produzione su commessa		•		8	Milano



AREE TEMATICHE

## SUPPLY CHAIN (ACQUISTI, LOGISTICA E MAGAZZINO)

In quest'area si acquisiscono ed affinano le competenze e gli strumenti per ottimizzare la gestione della rete di fornitura, del magazzino e della logistica, con uno sguardo sempre rivolto alle nuove tecnologie e all'impatto sull'ambiente, mantenendo il focus sul settore machinery e sulle sue caratteristiche.

PER DETTAGLI  
SU DATE E COSTI  
DI PARTECIPAZIONE:

CORSI	Acquisti	Logistica/ Magazzino	DURATA	SEDE
Strumenti efficaci per gli acquisti del settore machinery, focus sull'Intelligenza Artificiale	●		8	Online
Costo Ipotetico: come costruirlo per impostare la strategia di acquisto	●		8	Online
Vendor Rating con AI	●		8	Online
Gli snodi cruciali della negoziazione con i fornitori	●		8	Modena
Pianificare il flusso degli acquisti con un efficiente piano di montaggio	●		8	Online
Dinamiche di magazzino e variabili produttive: ottimizzare la gestione delle scorte		●	12	Online
Analisi delle performance di magazzino		●	8	Online
Excel per ufficio acquisti	●		8	Online



AREE TEMATICHE

## TECNICA E NORMATIVA

In questa area sono trattate le principali normative che disciplinano la progettazione di macchine e impianti destinati a mercati UE ed extra-UE (conformità, requisiti di sicurezza, obblighi e tutele per il costruttore), gli aspetti sempre più mandatori legati alla cybersecurity, le caratteristiche della documentazione tecnica, gli elementi propri del processo di manutenzione e manutenibilità degli impianti, i modelli gestionali per una corretta conduzione dell'ufficio tecnico.

PER DETTAGLI  
SU DATE E COSTI  
DI PARTECIPAZIONE:



CORSI	Durata	Sede
La nuova norma EN 415-4 sulla sicurezza dei pallettizzatori	8	Modena
Gli interblocchi dei ripari mobili, il posizionamento dei dispositivi di protezione e l'accesso con tutto il corpo (norme ISO 14119, ISO 13855 e ISO/DIS 12895)	4	Online
Gli arresti di emergenza nelle macchine e impianti	4	Online
Mercato Nordamericano: le regole per soddisfare i criteri di conformità e certificazione dei quadri elettrici e delle macchine industriali	8	Online
NIS 2: obblighi e responsabilità del Punto di Contatto	4	Online
Il manuale di istruzioni e le dichiarazioni di conformità	8	Online
Nuovo regolamento macchine: gli obblighi per i fabbricanti	16	Milano
Gli accessi alle macchine: soluzioni per la conformità	4	Online
Cybersecurity per l'automazione industriale	16	Blended
Adobe InDesign per manualisti	16	Online
Circuiti con funzioni di sicurezza UNI EN ISO 13849-1 (teoria + pratica)	16	Modena



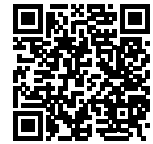
Manuale d'uso e manutenzione: progettazione	16	Online
Progettare macchine conformi alla norma CEI EN 60204 - Progettazione base	8	Online
Progettare macchine conformi alla norma CEI EN 60204 - Progettazione avanzata e prove pratiche	8	Modena
Nuovo regolamento macchine: gli obblighi per i fabbricanti	16	Modena
10218-2: la nuova Norma per la Sicurezza nella robotica industriale	8	Online
La progettazione e la costruzione dei ripari fissi e mobili	4	Online
Conformità delle macchine: novità normative	4	Online



## SICUREZZA SUL LAVORO

### FORMAZIONE OBBLIGATORIA

PER DETTAGLI  
SU DATE E COSTI  
DI PARTECIPAZIONE:



Con SBS la formazione sicurezza non è solo adeguarsi alle norme, ma **momento decisivo per trasferire competenza, responsabilità e condividere valori aziendali con i propri dipendenti.**

Ogni lavoratore è una risorsa fondamentale per l'azienda: il datore di lavoro deve formarlo ed informarlo sui rischi insiti nelle diverse tipologie di lavorazione, nell'uso delle attrezzature, sulle diverse procedure organizzative e sulle misure di prevenzione e protezione aziendali.

SBS realizza la formazione per i lavoratori, i preposti, i dirigenti e i datori di lavoro. Forma i principali attori del Sistema di Prevenzione e Protezione aziendale, gli addetti alle squadre di emergenza, gli operatori delle principali attrezzature e chi è esposto a particolari tipologie di rischio (lavori in quota, in

prossimità di tensione elettrica, in ambienti confinati, ecc...)

Il catalogo sicurezza SBS è in linea con le norme che disciplinano la materia, sempre aggiornato e fruibile anche via web.

Dove la normativa lo consente i corsi possono essere seguiti anche online, in modalità sincrona, asincrona oppure presso le nostre aule:

- Via Paganelli, 20 - Modena
- Via Collegio Vecchio, 9 - Fiorano M.se - MO

Ricordiamo che la formazione proposta può essere svolta direttamente in azienda. Non esitate a contattarci per la definizione di piani personalizzati.

***“La sicurezza è un investimento: costruisci il tuo futuro senza rischi e pianifica con noi la formazione giusta!”***





# ALTRI SERVIZI



**SBS offre una gamma completa di servizi e soluzioni personalizzate, pensate per potenziare le competenze del personale e sostenere una crescita costante delle aziende del settore beni strumentali.**



## **FORMAZIONE AZIENDALE**

Formazione dal taglio sartoriale, progettata in sinergia con l'azienda per rispondere ad esigenze specifiche e rafforzare le competenze interne. Grazie ad una consolidata esperienza e conoscenza del settore del mercato, e ad un network di docenti specializzati, SBS realizza soluzioni formative studiate per potenziare le competenze interne e stimolare l'innovazione aziendale.

## **FORMAZIONE FINANZIATA**

SBS supporta l'azienda nella progettazione, redazione, gestione e rendicontazione della domanda di finanziamento sui conti formazione Fondimpresa e Fondirigenti aziendali, facilitando l'accesso a risorse dedicate allo sviluppo delle competenze.

## **GESTIONE PROGETTI FORMATIVI 5.0**

Servizio integrato in risposta al piano Transizione 5.0, che prevede:

- l'analisi di prefattibilità per verificare la sostenibilità del progetto;
- la strutturazione di un piano formativo Industria 4.0/5.0;
- L'erogazione dei progetti formativi;
- la rendicontazione delle spese, nel rispetto dei requisiti normativi.



**SBS+**  
MANAGEMENT  
ACADEMY

**SBS+ Management Academy è l'hub per la formazione d'eccellenza dedicato a executive manager e leader aziendali, con focus sul settore di beni strumentali.**

Affianchiamo le aziende con programmi di formazione first class, mirati e personalizzati, che consentono ai manager di sviluppare competenze trasversali per orientare la crescita aziendale, aumentare l'efficienza complessiva della propria organizzazione e integrare le opportunità di business a seconda degli assetti di mercato futuri.

[www.sbsplus.it](http://www.sbsplus.it)



**SCOPRI I NOSTRI  
BOOTCAMP CORPORATE!**

SBS+ Management Academy affianca le aziende nella costruzione di progetti cuciti su misura sulle proprie necessità. I nostri bootcamp sono una possibile fonte di ispirazione, per un progetto personalizzato e declinato sull'esigenza aziendale. Il team SBS+ mette a disposizione professionisti esperti per accompagnare l'azienda nella creazione di un progetto indimenticabile.



**SCOPRI I NOSTRI  
BOOTCAMP CORPORATE!**

**GUIDARE SQUADRE VINCENTI:  
IL CASO FRECCHE TRICOLORI**

**LEADERSHIP HORSE EXPERIENCE:  
POTENZIA LA TUA LEADERSHIP**

**PIT STOP VINCENTE:  
TRASFORMA LO STRESS IN SLANCIO**





Lo staff di SBS è a disposizione per rispondere in modo mirato alle vostre esigenze attraverso progetti formativi elaborati su misura e soluzioni customizzate

COME ISCRIVERSI:

ACCEDI AL SITO

[WWW.SCULABENISTRUMENTALI.IT](http://WWW.SCULABENISTRUMENTALI.IT)

SELEZIONA IL CORSO DI TUO INTERESSE

CLICCA SU [ISCRIVITI](#)

IN COLLABORAZIONE CON



SBS - Scuola Beni Strumentali  
Via Fossa Buracchione, 84 - 41126 Baggiovara (MO)  
T. 059 512 108 - [formazione@scuolabenistrumentali.it](mailto:formazione@scuolabenistrumentali.it)  
[www.scuolabenistrumentali.it](http://www.scuolabenistrumentali.it)