

Operazione PRO-GENERE: AZIONI DI FORMAZIONE PROPEDEUTICA ALLA CERTIFICAZIONE DELLA PARITA' DI GENERE

Corso: **IL PROCESSO DI CERTIFICAZIONE: MODALITA', TEMPI, RISORSE**

Codice: 2024-22316/RER/7.

Febbraio 2026

Data	Orario	Argomento	Sede/aula
Giovedì 19/02/2026	09:00 - 13:00 (4.00 ore)	Presentazione corso e patto formativo. Il processo di certificazione : modalità tempi risorse. Le fonti: I documenti di programmazione e le leggi La storia: da Olympe De Gouges a Samantha Cristoforetti. Bias pregiudizi e stereotipi, a partire dal vocabolario. Definizione dei concetti di discriminazione e molestie, molestia sessuale. Docente: NATALIA MARAMOTTI	Nuovo Cescot Emilia Romagna AULA 2 VIDEOCONFERENZA
Giovedì 26/02/2026	09:00 - 13:00 (4.00 ore)	Il processo di certificazione : modalità tempi risorse. Conoscere la norma PDR 125:2022. L'Approccio alla procedura. La struttura. I termini e le definizioni. Gli indicatori di performance. Le 6 Aree: i kpi di ciascuna. Analisi dal paragrafo 5.2 al paragrafo 5.7 della Norma di riferimento. Pianificare e attuare politiche di genere. Analisi dal paragrafo 6 della Norma di riferimento. Il Sistema di gestione per il mantenimento delle politiche per la parità di genere. Docente: NATALIA MARAMOTTI	Nuovo Cescot Emilia Romagna AULA 2 VIDEOCONFERENZA

Totale ore Mese: 8

Marzo 2026

Data	Orario	Argomento	Sede/aula
Giovedì 05/03/2026	09:00 - 13:00 (4.00 ore)	Posizionare il Servizio: strategia e Narrazione La parità di genere come leva di posizionamento competitivo Come collegare il servizio ai bisogni concreti delle PMI (es. attrarre talenti, reputazione, bandi) Creare una narrazione di valore: dal "compliance" al "vantaggio competitivo" Segmentazione e Targeting Mappatura delle imprese associate: settori, dimensioni, maturità organizzativa Identificare i target prioritari: chi è pronto, chi è sensibile, chi va stimolato Adattare il messaggio: linguaggio e argomenti per settori diversi (es. commercio, turismo, servizi) Docente: FILIPPO FERRARI	Nuovo Cescot Emilia Romagna AULA 2 VIDEOCONFERENZA

Data	Orario	Argomento	Sede/aula
Giovedì 12/03/2026	09:00 - 13:00 (4.00 ore)	Il Pitch Efficace: Cosa Dire e Come Dirlo Elementi chiave di una proposta commerciale efficace Tecniche di comunicazione assertiva e ascolto attivo Simulazioni guidate: presentare il servizio in 3, 10, 20 minuti Gestione delle Obiezioni e Resistenze Le obiezioni più frequenti: "costa troppo", "non mi serve", "è una moda" Tecniche per rispondere: riformulazione, evidenze pratiche, casi reali Costruire fiducia attraverso il dialogo consulenziale Co-progettazione con le Imprese Proporre un affiancamento graduale (audit iniziale, supporto, formazione) Costruire percorsi personalizzati in funzione dei gap rilevati Collaborare con società partner o enti di certificazione Toolkit Operativo per Funzionari Materiali base da utilizzare: brochure, schede FAQ, check preliminari Come usare strumenti di CRM e tracciamento contatti Organizzare follow-up e mantenere relazioni calde Docente: FILIPPO FERRARI	Nuovo Cescot Emilia Romagna AULA 2 VIDEOCONFERENZA

Totale ore Mese: 8

Le lezioni si terranno presso le seguenti sedi:

Nuovo Cescot Emilia Romagna
Via Don Giuseppe Bedetti 26, 40100 BOLOGNA (BO)

Riferimenti

Sede operativa Nuovo Cescot Emilia Romagna - Via Don Giuseppe Bedetti 26, 40100 BOLOGNA (BO)

Tutor ASTOLFI CINZIA - Tel. 0516380357 - Email c.astolfi@cescot.emilia-romagna.it