

Protocollo n. **442/2018**

Settore di riferimento
Commercio Turismo Servizi

Tipologia del Piano
Aziendale

Finalità del Piano
Competitività d'impresa/innovazione

Titolo
HUMAN CAPITAL LEADER

Finanziario

**Contributo
FONDIR**

37.180,10 €

**Cofinanziamento
Privato**

0,00 €

Totale

€ 37.180,10

Breve descrizione del Piano

Denso Sales Italia è fornitore leader di tecnologie, sistemi e componenti avanzati si occupa delle vendite degli stessi nel settore automotive. si vuole implementare nei dirigenti nuove competenze comunicative, relazionali e di leadership per sviluppare nuovo sistema di gestione

DATI DEL SOGGETTO PRESENTATORE

Denominazione
DENSO ITALY

Codice Fiscale
12487600152

Elenco imprese coinvolte

Denominazione	Dirigenti in formazione	Unità in formazione	Monte ore	% Cofin. Obbligatorio	Contributo Richiesto a FONDIR	Contributo Privato	Totale Finanziario
12487600152 - DENSO ITALY	8	26	193	0	37.180,10 €	0,00 €	37.180,10 €
TOTALE	8	26	193		€ 37.180,10	€ 0,00	€ 37.180,10

Elenco Progetti

Titolo	Ore Percorso Formativo	Totale Ore da erogare	Tipologia	Contributo FONDIR
HUMAN CAPITAL LEADER	8	8	Progetto Aziendale (collettivo) attuato da Struttura Formativa	4.113,60 €
TEAM PEOPLE MANAGEMENT	18	36	Progetto Aziendale (collettivo) attuato da Struttura Formativa	7.506,00 €
HUMAN CAPITAL LEADER - FOLLOW UP	8	8	Progetto Aziendale (collettivo) attuato da Struttura Formativa	3.336,00 €
TEAM PEOPLE MANAGEMENT - coaching	10	70	Progetto Individuale attuato da Struttura Formativa	17.290,00 €
MASTER EMBA	71	71	Progetto Interaziendale	4.934,50 €
TOTALE	115	193		€ 37.180,10