









CODICE CATALOGO REGIONALE	TITOLO CORSO	DATE 1° EDIZIONE	DATE 2° EDIZIONE	DATE 3° EDIZIONE
 5915	PROFESSIONISTI NELLA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE	30/09/2005	28/10/2005	25/11/2005
		07/10/2005	04/11/2005	02/12/2005
		14/10/2005	11/11/2005	09/12/2005
 6063	GLI ERRORI IMPERDONABILI DEL VENDITORE: PERCHE' IL CLIENTE NON ACQUISTA	04/10/2005	03/11/2005	02/12/2005
		11/10/2005	10/11/2005	09/12/2005
		18/10/2005	17/11/2005	16/12/2005
 5843	LA FINANZA AGEVOLATA	05/10/2005	04/11/2005	30/11/2005
		12/10/2005	11/11/2005	07/12/2005
		19/10/2005	18/11/2005	14/12/2005
 4990	LA TRATTATIVA:UN PERCORSO A SEMAFORI	03/10/2005	02/11/2005	01/12/2005
		10/10/2005	09/11/2005	08/12/2005
		17/10/2005	16/11/2005	15/12/2005
		24/10/2005	23/11/2005	22/12/2005
 801	LEADERSHIP E GESTIONE DEL PERSONALE	27/09/2005	25/10/2005	22/11/2005
		04/11/2005	02/11/2005	29/11/2005
		11/11/2005	08/11/2005	06/12/2005
 6066	AMBIENTE E CULTURA AZIENDALE	28/09/2005	26/10/2005	23/11/2005
		05/10/2005	02/10/2005	30/11/2005
		12/10/2005	09/11/2005	07/12/2005
 6101	CANDID CAMERA TRAINING	29/09/2005	27/10/2005	24/11/2005
		06/10/2005	03/11/2005	01/12/2005
		13/10/2005	10/11/2005	09/12/2005
 5789	QUALITA' DEL SERVIZIO E STRATEGIE DI FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI	26/09/2005	24/10/2005	21/11/2005
		03/10/2005	07/11/2005	05/12/2005
		10/10/2005	14/11/2005	12/12/2005