

Attività in collaborazione con Ebter

Corsi di Formazione per Titolari ed Addetti

Offerta 2023

FORMAZIONE MANAGERIALE E GESTIONALE			
N°	CORSO	DURATA (ore)	DESTINATARI
1	<ul style="list-style-type: none"> Approfondimento sulla ricerca, selezione, interazione e gestione del personale <p>Affidarsi al proprio istinto e alla propria esperienza spesso può non bastare. Il corso si pone come obiettivo quello di fornire le giuste tecniche e metodologie per individuare al meglio i propri collaboratori e garantire un clima positivo all'interno della propria attività.</p>	16	Imprenditori e personale qualificato che si occupano della ricerca e gestione del personale.
2	<ul style="list-style-type: none"> Relazione efficace e gestione del conflitto <p>Nella società complessa come quella attuale, la comunicazione ha assunto ormai una centralità strategica in tutte le sfere delle prassi individuali e organizzative. I cambiamenti sempre più veloci umentano il numero di conflitti organizzativi e fra i professionisti delle aziende ed il cittadino/cliente. Le persone sono quindi sempre più chiamate a lavorare per prevenire o gestire conflitti. Avere efficaci processi di comunicazione e saper affrontare e risolvere positivamente un conflitto consentono una crescita importante</p>	24	Il corso della durata di due giornate più una di follow up per 24 ore complessive è rivolto a tutte quelle realtà che fanno dell'interazione tra colleghi e con i clienti il proprio punto di forza.

	delle persone coinvolte.		
3	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicare efficacemente per vendere <p>Il corso parte dalla necessità di sostenere i venditori nel delicato e sempre più complesso processo di vendita e, contemporaneamente, di sviluppare capacità di: lavorare sull'identificazione del bisogno e la gestione della relazione (accogliere, prendere in carico, mantenere l'autocontrollo e reagire in modo assertivo all'aggressività del cliente); sviluppare tecniche di vendita appropriate ai diversi clienti e contesti.</p>	24	Il corso della durata di due giornate più una di follow up, per 24 ore complessive, è rivolto a tutti i venditori che hanno la necessità di sviluppare competenze avanzate per comunicare e vendere efficacemente
4	<ul style="list-style-type: none"> • Customer Care <p>La Customer care è l'insieme di tutti i servizi forniti ai clienti prima, durante e dopo l'acquisto di un prodotto o di un servizio. L'assistenza ricevuta dal cliente è relativa a chiarimenti, informazioni, reclami e garanzia sui prodotti presenti in catalogo ed è orientata alla fidelizzazione e all'accrescimento della customer satisfaction).</p>	12	Il corso è rivolto al personale che si interfaccia con il pubblico, anche a distanza.
5	<ul style="list-style-type: none"> • E-commerce marketing <p>In un mondo sempre più digitale, la vendita online rappresenta oggi un'opzione non più trascurabile.</p>	12	Il corso si rivolge a tutte quelle aziende attive nella vendita online o pronte a sperimentare.
6	<ul style="list-style-type: none"> • Instagram Marketing <p>Fornire un'adeguata formazione finalizzata ad un uso professionale di Instagram, consentendo ai partecipanti di acquisire le competenze tecniche e strategiche per sfruttare al meglio le potenzialità offerte dal social network con lo scopo di migliorare la presenza e la visibilità della propria azienda sul web.</p>	24	Il corso è rivolto ai datori di lavoro e ai dipendenti che si occupano di gestire i canali social dell'attività.
7	<ul style="list-style-type: none"> • Instagram Marketing Avanzato <p>Consentire a titolari di aziende ed addetti di affinare le competenze sull'uso di Instagram già acquisite durante il modulo base, al fine di sfruttare al meglio le potenzialità offerte dall'app. Gli allievi potranno iniziare un percorso personalizzato sulle pagine aziendali</p>	24	Il corso è rivolto ai datori di lavoro e ai dipendenti che si occupano di gestire i canali social dell'attività.

	che potranno proseguire in autonomia al termine del modulo.		
8	<ul style="list-style-type: none"> • Social media advertising Consentire a titolari di aziende ed addetti di sfruttare strategicamente gli strumenti a disposizione per creare campagne pubblicitarie sui social media. 	8	Il corso è rivolto ai datori di lavoro e ai dipendenti che si occupano di gestire i canali social dell'attività.
9	<ul style="list-style-type: none"> • Influencer marketing Comprendere come investire nell'influencer marketing e costruire un canale pubblicitario specifico con un tasso di share elevato e un pubblico interessato: la community di un influencer. 	8	Il corso è rivolto ai datori di lavoro e ai dipendenti che si occupano di gestire i canali social dell'attività.
10	<ul style="list-style-type: none"> • Gestione dello stress e sviluppo della resilienza Stress e resilienza sono concetti troppo spesso abusati e non capiti. Il corso ha come obiettivo quello di far acquisire ai partecipanti quelle conoscenze e competenze di base nella gestione dello stress e nello sviluppo della resilienza che portino ad una crescita del benessere personale, non solo nell'ambito lavorativo ma anche nella vita di tutti i giorni. 	22	Imprenditori e personale dipendente

FORMAZIONE TECNICO-PROFESSIONALE			
N°	CORSO	DURATA (ore)	DESTINATARI
1	<ul style="list-style-type: none"> Pacchetto Office: dalla A alla Z Corso base in cui si entra in contatto con tutti gli strumenti messi a disposizione da Microsoft Office e che agevolano di gran lunga il proprio lavoro.	12	Imprenditori, responsabili e personale dipendente
2	<ul style="list-style-type: none"> Excel Cosa è e come Excel ci rende la vita più facile: dalla semplicità e immediatezza dei calcoli alla creazione di precise e chiare tabelle	16	Imprenditori, responsabili e personale dipendente
3	<ul style="list-style-type: none"> Assaggiatori di Olio Vergine ed Extravergine di Oliva Approfondire la conoscenza di tutti gli elementi culturali che ruotano intorno al mondo dell'olivo, imparando a valutare le caratteristiche sensoriali dell'olio vergine ed extravergine di oliva e ad apprezzarne pregi e difetti.	12	Imprenditori, responsabili e personale dipendente
4	<ul style="list-style-type: none"> Food Photography Come utilizzare la fotografia per presentare al meglio i prodotti alimentari.	6	Attività che si occupano della vendita di generi alimentari
5	<ul style="list-style-type: none"> Fotografia sui social La foto sui social media: come farla al meglio, quali errori evitare e perché non va sottovalutata.	6	Attività commerciali che sono presenti attivamente sui social media o che capiscono il vantaggio di esserlo
6	<ul style="list-style-type: none"> La birra, la bevanda più amata: conoscerla per promuoverla al meglio Il corso si pone l'obiettivo di far acquisire ai partecipanti gli elementi di base per la promozione di una delle bevande più amate. Si analizzerà la storia, le principali tipologie birrarie, il processo produttivo, le materie prime utilizzate e le tecniche di una corretta degustazione. La parte teorica sarà affiancata da una parte pratica	6	Imprenditori, responsabili e personale dipendente che si occupano di promuoverla in prima persona o tramite i propri canali di comunicazione

	che prevede la degustazione di 4 birre		
7	<ul style="list-style-type: none"> • Abbinamento cibo vino. Il giusto bicchiere per ogni portata <p>Il giusto abbinamento cibo-vino rappresenta oggi una competenza essenziale per rendere un buon servizio al cliente, soddisfare le sue esigenze e accrescere di conseguenza i ricavi.</p> <p>Il corso fornisce ampie basi agli operatori del settore che non hanno la possibilità di intraprendere un più strutturato e completo percorso per sommelier. Gli incontri prevedono lezioni pratiche in cui verranno compilate le schede di abbinamento in maniera guidata, spiegando i vari passaggi. In dettaglio, questi appuntamenti affrontano i seguenti argomenti: imparare a riconoscere le diverse sensazioni percepibili all'assaggio dei cibi e dei vini; capire quali vini possono abbinarsi meglio a date pietanze e perché; comprendere appieno il funzionamento della tecnica di abbinamento cibo vino per contrapposizione e concordanza; svolgere al meglio la propria professione attraverso una preparazione specifica sul tema dell'abbinamento tra cibo e vino.</p> <p>In questi incontri viene insegnata l'analisi sensoriale del cibo e la tecnica di abbinamento cibo vino per contrapposizione e concordanza.</p> <p>Dopo aver chiarito le principali sensazioni organolettiche riscontrabili nei cibi e nei vini, i partecipanti scopriranno perché e come alcuni vini si abbinino al meglio a determinate ricette, esaltando profumi e sapori sia del cibo sia del vino.</p>	12	Imprenditori, responsabili e personale dipendente che si interfacciano con il cliente
8	<ul style="list-style-type: none"> • Allestimento vetrine e interni: il primo punto di contatto con il cliente <p>Come rendere più appetibili i prodotti all'interno di un'area commerciale e in vetrina; come organizzare i prodotti in maniera visibile rispettando l'identità del brand. Entrano in gioco la comunicazione visiva, l'estetica, il marketing, l'analisi delle vendite e</p>	16	Imprenditori, responsabili e personale dipendente che si occupano di gestire gli spazi all'interno dell'attività.

	la pianificazione di attività commerciali e promozionali mirate.		
--	--	--	--

FORMAZIONE LINGUISTICA

N°	CORSO	DURATA (ore)	DESTINATARI
1	<ul style="list-style-type: none"> • Microconversazioni Professionali in lingua FRANCESE/INGLESE/TEDESCO <p>Il corso di conversazione si rivolge a piccoli gruppi è ha la finalità di sviluppare un vocabolario tecnico specifico per lo svolgimento del lavoro tramite lo scambio di esperienze dei partecipanti</p> <p>I docenti madrelingua avranno il compito di intrattenere in piacevole colloquio, discorrere e dialogare della vita lavorativa nella lingua straniera prescelta traendo dalle esperienze esposte dagli allievi tutti gli elementi utili al parlare nella lingua straniera prescelta nel contesto lavorativo. L'obiettivo ultimo è quello di fornire al lavoratore gli strumenti per una corretta, fluida ed efficace interazione con il cliente.</p>	20	Il corso si rivolge al personale che lavora a stretto contatto con i clienti

FORMAZIONE IN MATERIA DI SICUREZZA E SALUTE NEI LUOGHI DI LAVORO			
N°	CORSO	DURATA (ore)	DESTINATARI
1	• Formazione Addetto all’Emergenza – Antincendio livello 2 (ex rischio medio)	8	Addetti.
2	• Aggiornamento Addetto all’Emergenza – Antincendio livello 2 (ex rischio medio)	5	Addetti.
3	• Formazione Addetto all’Emergenza – Antincendio livello 1 (ex rischio basso)	4	Addetti.
4	• Aggiornamento Addetto all’Emergenza – Antincendio livello 1 (ex rischio basso)	2	Addetti.
5	• Formazione dei Lavoratori (rischio basso)	8	Tutto il personale.
6	• Aggiornamento dei Lavoratori (rischio basso)	6	Tutto il personale.
7	• Formazione Datore di Lavoro Responsabile Servizio Prevenzione e Protezione (rischio basso)	16	Datori di lavoro.
8	• Aggiornamento Datore di Lavoro Responsabile Servizio Prevenzione e Protezione (rischio basso)	6	Datori di lavoro.
9	• Formazione Addetto al Primo Soccorso Aziendale (gruppi B/C)	12	Addetti.

10	<ul style="list-style-type: none"> • Aggiornamento Addetto al Primo Soccorso Aziendale (gruppi B/C) 	4	Addetti.
11	<ul style="list-style-type: none"> • Formazione su Emergenza, Rianimazione e Tecniche BLSD - Basic Life Support and Defibrillation <p>Apprendere le tecniche di rianimazione cardiopolmonare ed imparare ad utilizzare correttamente i dispositivi di defibrillazione portatili per fornire una risposta celere nei casi di emergenza dovuti ad arresto cardiocircolatorio.</p>	5	Addetti.
12	<ul style="list-style-type: none"> • Haccp addetti 	4	Addetti
13	<ul style="list-style-type: none"> • Haccp Responsabili 	6	Addetti