

## FORMAZIONE FINANZIATA I CORSI DI NOVEMBRE E DICEMBRE

- Leggere il bilancio d'esercizio - Corso avanzato
- I costi ed il funzionamento del credito bancario
- Capire la finanza: tecniche e strumenti a servizio dell'impresa
- Il nuovo ruolo dell'addetto vendita nel Retail omnicanale
- Gestire positivamente il reclamo per costruire fidelizzazione
- Il Social Selling nel Fashion Retail
- Il discorso del re: corso di dizione e sviluppo della voce
- Psicologia dei consumi e neuromarketing: il funzionamento della mente nel processo di scelta
- Leadership e intelligenza situazionale
- Autostima e crescita professionale
- Il modello Perk nelle organizzazioni: azione e facilitazione del modello Purpose-Empathy-Resilience-Kindness
- Gestione del tempo e dello stress in ufficio
- Let's talk: conversazione in lingua inglese - Livello B1
- Inglese intermedio - Livello B1
- Analisi dei dati con Excel
- CANVA PRO: la grafica per la comunicazione aziendale - Livello avanzato
- Uso avanzato di Microsoft Excel
- I social network per le piccole aziende commerciali
- Comunicare e vendere con Whatsapp Business
- Prova delle cessioni intracomunitarie e delle esportazioni

**APPROFONDISCI DI SEGUITO**

### AREA AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO

- **Leggere il bilancio d'esercizio - Corso avanzato** (15 ore)

Il corso è dedicato all'analisi e all'interpretazione dei dati di bilancio e prende in esame le logiche che determinano il reddito e il capitale dell'impresa. Il corso si rivolge al personale amministrativo che necessita approfondire l'analisi di bilancio e acquisire una solida preparazione professionale, nonché capacità critiche per prendere decisioni senza compromettere l'equilibrio economico finanziario dell'azienda.

**SCOPRI IL CORSO**

- **I costi ed il funzionamento del credito bancario** (15 ore)

Il corso analizza i costi dei servizi che la banca svolge per conto della propria clientela. Capire l'incidenza delle commissioni, delle competenze addebitate e delle spese di vario tipo, quali contropartite dei servizi resi, non solo diventa economicamente conveniente, poiché si apprendono gli spazi di manovra per ridurle, ma concorre ad accrescere la cultura finanziaria di ciascuno. Il corso prenderà in esame anche il cosiddetto "Processo del merito Creditizio", ossia l'iter attraverso il quale si accede al credito bancario.

**SCOPRI IL CORSO**



- **Capire la finanza: tecniche e strumenti a servizio dell'impresa** (16 ore)

Obiettivo del corso è fornire ai partecipanti una visione completa sulla finanza d'azienda con approccio pratico e concreto. In tal modo si arriverà ad analizzare il mercato di riferimento e le opportunità di investimento dell'impresa, e a delineare una strategia che porti ad avere un bilancio attivo nel breve e lungo termine, grazie alla generazione di profitto e alla riduzione dei rischi.

[SCOPRI IL CORSO](#)

## **AREA COMMERCIALE E VENDITA**



- **Il nuovo ruolo dell'addetto vendita nel Retail omnicanale** (20 ore)

Quella dell'addetto alla vendita è ritenuta una professione tradizionale, ma è anche un lavoro in profonda trasformazione a causa dell'utilizzo delle nuove tecnologie. Oggi, infatti, all'addetto vendita, oltre alla professionalità nel seguire il cliente negli acquisti, vengono richieste competenze per la gestione dei canali Web e Social del punto vendita, nonché capacità di anticipare ed individuare le esigenze del cliente, orientandone le scelte. Il corso tratterà gli aspetti del nuovo ruolo dell'addetto vendita nel retail di oggi.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Gestire positivamente il reclamo per costruire fidelizzazione** (12 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

La capacità di gestire in maniera corretta il reclamo del cliente può rappresentare una grande opportunità nella costruzione di relazioni di fiducia, generando valore per il punto vendita. Il corso si propone di traferire ai partecipanti indicazioni utili per poter gestire i reclami in modo costruttivo ed empatico, tale da fidelizzare il cliente e assicurare all'azienda un vantaggio competitivo.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Il Social Selling nel Fashion Retail** (12 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

Il Social Selling è un nuovo approccio alla vendita e alla generazione di contatti qualificati che si svolge nell'ambito dei Social Media, ma non coincide con il Social Media Marketing. È una pratica che si basa sulla costruzione di relazioni e sulla creazione di valore, con l'obiettivo finale di vendere prodotti o servizi, e che si integra con il marketing offline, in quanto genera incontri e appuntamenti commerciali.

[SCOPRI IL CORSO](#)

## **AREA MARKETING E COMUNICAZIONE**

- **Il discorso del Re: corso di dizione e sviluppo della voce** (12 ore)

Il corso consentirà ai partecipanti di impostare discorsi, monologhi e conversazioni con la corretta musicalità, la migliore assertività e una nuova naturalezza consapevole. Essenziale per questo obiettivo sarà l'acquisizione dell'esatta pronuncia delle parole e l'esercizio della voce nei suoi diversi toni.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Psicologia dei consumi e neuromarketing: il funzionamento della mente nel processo di scelta** (15 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

Il corso di psicologia dei consumi e neuromarketing è un vero e proprio ingresso nella mente del consumatore. I processi di scelta sono infatti variegati e spesso inconsapevoli: con l'aiuto delle più recenti tecniche di indagine e delle neuroscienze, il corso metterà in luce cosa realmente avviene a livello emozionale e cognitivo di fronte ad uno stimolo (sia esso pubblicitario o comunicativo di un prodotto o servizio) e come, di conseguenza, costruire messaggi appetibili ad ogni livello per i propri prospect.

[SCOPRI IL CORSO](#)





## AREA CRESCITA E SVILUPPO DELLE PERSONE

### • Leadership e intelligenza situazionale (12 ore)

Obiettivo del corso è fornire ai partecipanti strumenti utili ad analizzare le situazioni complesse e a prendere decisioni manageriali in ambito organizzativo, acquisendo determinazione, ma anche capacità adattative ai diversi contesti. Il corso sarà una buona palestra per allenarsi alla flessibilità situazionale richiesta al ruolo del leader di oggi.

[SCOPRI IL CORSO](#)

### • Autostima e crescita professionale (12 ore)

L'obiettivo principale del corso è quello di guidare la persona a comprendere cos'è l'autostima e il suo valore determinante del successo in contesti personali e professionali. Il corso si rivolge, quindi, a chiunque voglia aumentare la conoscenza di se stesso, valorizzando le proprie potenzialità, per intraprendere percorsi di crescita personale e di pensiero positivi e nuovi.

[SCOPRI IL CORSO](#)

## AREA STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE

### • Il modello Perk nelle organizzazioni: azione e facilitazione del modello Purpose-Empathy-Resilience-Kindness (15 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

Sempre più spesso si parla di modelli di lavoro e leadership maggiormente improntati sulla qualità dei rapporti e sul benessere dell'individuo. La produttività è, infatti, dipendente dalle dinamiche organizzative, e questo diventa molto evidente in tempi di perturbazione e difficoltà. Il modello PERK, acronimo di Scopo, Coinvolgimento, Resilienza, Gentilezza, e inaugurato dalla University of California (Berkeley), fornisce un valido e semplice vademecum pratico e tecnico, condivisibile e praticabile in qualsiasi realtà organizzativa e aziendale.

[SCOPRI IL CORSO](#)

### • Gestione del tempo e dello stress in ufficio (12 ore)

Per mantenere il focus su ciò che è davvero importante e difendersi dalle urgenze quotidiane e dalle trappole della distrazione diviene quindi necessario prevedere una pianificazione precisa delle proprie attività e attuare una strategia di gestione del tempo efficace. Obiettivo del corso è individuare le strategie di gestione del tempo necessarie per ottimizzare il proprio lavoro e respingere i cosiddetti "ladri di tempo".

[SCOPRI IL CORSO](#)



## LINGUE STRANIERE

### • Let's talk: conversazione in lingua inglese - Livello B1 (15 ore) **FORMAZIONE A DISTANZA**

Il corso allena i partecipanti a comprendere e rispondere in inglese, in modo da acquisire una buona padronanza della lingua. L'obiettivo è quindi quello di potenziare le abilità espressive, la fluidità nell'esposizione e le capacità di comprensione della lingua.

[SCOPRI IL CORSO](#)



- **Inglese intermedio - Livello B1 (15 ore) - FORMAZIONE A DISTANZA**

Il corso di inglese intermedio sarà incentrato sul perfezionamento della conversazione, della produzione scritta, della lettura e dell'ascolto all'interno di possibili situazioni reali, con l'obiettivo di raggiungere un buon livello di padronanza della lingua.

[SCOPRI IL CORSO](#)

## **AREA ICT, WEB, SOCIAL NETWORK**

- **Analisi dei dati con Excel (15 ore) - FORMAZIONE A DISTANZA**

Il corso è incentrato sull'utilizzo di Excel per analizzare e interpretare i dati aziendali. Si approfondiranno quindi le funzioni logiche e di ricerca, lavorando con informazioni provenienti da uno o più file, attraverso tecniche specifiche di uso del foglio di calcolo valide sia per Microsoft Excel che per Libre Office Calc.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **CANVA PRO: la grafica per la comunicazione aziendale - Livello avanzato (15 ore) - FORMAZIONE A DISTANZA**

Il corso, dal taglio pratico, consentirà ai partecipanti di apprendere le tecniche per realizzare grafiche semi-professionali sfruttando tutti gli strumenti proposti da Canva PRO, la versione avanzata di Canva. Il nuovo programma facilita, infatti, il raggiungimento dei propri obiettivi e la creazione di progetti sorprendenti.

[SCOPRI IL CORSO](#)



- **Uso avanzato di Microsoft Excel (15 ore)**

Il corso Excel avanzato fornisce le competenze tecnico pratiche necessarie per utilizzare le numerose funzioni presenti nelle librerie di Excel. Durante l'attività in aula saranno analizzate e applicate le funzioni più evolute complesse: dalle funzioni testo a quelle di statistica, per realizzare cartelle di lavoro efficienti ed articolate.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **I social network per le piccole aziende commerciali - Livello avanzato (12 ore) - FORMAZIONE A DISTANZA**

Il percorso intende trasferire ai partecipanti un quadro completo e dettagliato sull'utilizzo dei social network come strumento di marketing e promozione. Si tratta di un modulo avanzato, rivolto a chi possiede le conoscenze di base relative all'impiego del social network come canale di comunicazione.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Comunicare e vendere con Whatsapp Business (12 ore)**

Il corso fornisce le competenze per sfruttare Whatsapp come strumento di engagement, comunicazione e di vendita. Il programma prevede l'analisi degli aspetti della relazione con il cliente e come integrare l'applicazione per mantenere sempre comunicazioni attive ed interessanti per gli utenti.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## **AREA INTERNAZIONALIZZAZIONE**

### • **Prova delle cessioni intracomunitarie e delle esportazioni** (7 ore)

Il corso ha come obiettivo approfondire e chiarire quali procedure, norme e documenti sono utili e necessari al fine di provare la movimentazione della merce sia in ambito comunitario, sia al di fuori dell'Unione Europea.

Durante il corso saranno illustrate le recenti norme italiane ed europee, nonché le ultime sentenze, fornendo così l'occasione per fare il punto sulle novità che interessano la materia

**SCOPRI IL CORSO**

## **Informazioni utili**

I contenuti completi, i calendari e le schede di adesione dei corsi sono disponibili sul sito [www.esacformazione.it](http://www.esacformazione.it).

Il costo dei corsi è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza.

La partecipazione ai corsi è riservata al personale dipendente delle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Settori Commercio e Turismo ed il C.I.P. del Terziario e sono in regola con i versamenti contributivi previsti dagli stessi.

Per partecipare è necessario inviare la scheda di adesione ai corsi prescelti, scaricabile dal sito [www.esacformazione.it](http://www.esacformazione.it). Le aziende che avranno inviato la relativa iscrizione saranno contattate per la conferma delle date di svolgimento dei corsi.

In caso di eccesso di richieste verrà compiuta una selezione, a discrezione dell'Ente organizzatore, per favorire il coinvolgimento di allievi provenienti dal maggior numero possibile di aziende.

Ogni informazione sulle modalità organizzative e didattiche è disponibile presso la Segreteria di Esac Formazione o presso la Segreteria dell'Ente Bilaterale (**tel. 0444/964300 - [info@esacformazione.it](mailto:info@esacformazione.it)**).



36100 VICENZA - Via L. Faccio, 38  
Tel. 0444 964300 - Fax 0444963400

**e-mail: [entebilaterale@ascom.vi.it](mailto:entebilaterale@ascom.vi.it)**