



Ente Bilaterale Settore Terziario

PROVINCIA DI VICENZA

FORMAZIONE FINANZIATA: I CORSI DI GIUGNO



e|esac
formazione



FORMAZIONE FINANZIATA I CORSI DI GIUGNO

- Le azioni per un efficace recupero del credito
- Dico quel che penso: ecco come
- Il marketing relazionale: l'eccellenza nel servizio al cliente - FORMAZIONE A DISTANZA
- Personal branding per gli addetti vendita
- Yoga training: rafforzare la coscienza di sé
- La resilienza come capacità aziendale
- La selezione efficace del personale: strumenti e tecniche
- Francese base - Livello A1 - FORMAZIONE A DISTANZA
- Let's talk: conversazione in lingua - FORMAZIONE A DISTANZA
- Analisi dei dati con excel - FORMAZIONE A DISTANZA
- Engagement nei social: come creare coinvolgimento FORMAZIONE A DISTANZA
- E-mail marketing con Mailchimp

APPROFONDISCI DI SEGUITO

AREA AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO

- **Le azioni per un efficace recupero del credito (12 ore) dal 5 giugno 2023**

Il corso illustra le modalità, il linguaggio, l'atteggiamento da adottare nella gestione dei clienti che non pagano. Questa situazione, se non affrontata tempestivamente e in modo corretto, mette a rischio i flussi di cassa e la stabilità finanziari dell'azienda. Il corso si focalizza sull'attività di recupero crediti tramite telefono e comunicazioni e-mail.

[SCOPRI IL CORSO](#)



AREA MARKETING E COMUNICAZIONE

- **Dico quel che penso: ecco come - (12 ore) - dal 7 giugno 2023**

Nelle relazioni di vendita o commerciali la verità è un concetto spesso ambiguo: dobbiamo dire quel che pensiamo o è meglio comunicare quel che ci sembra più giusto per arrivare al nostro obiettivo? La verità fa male, come diceva una vecchia canzone, o è risolutiva? Una risposta assoluta non esiste, ma in molti casi, una comunicazione centrata porta ad ottenere il massimo. Trovare il coraggio, le parole più appropriate per dire la verità, significa acquisire credibilità, rompere le barriere della diffidenza e creare un vero rapporto di fiducia con gli altri.

[SCOPRI IL CORSO](#)



- **Il marketing relazionale: l'eccellenza nel servizio al cliente** (12 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA** dal 13 giugno 2023

Costruire una relazione duratura con i clienti diventa sempre più difficile sia per l'elevata competitività del mercato, sia per la variabilità delle richieste dei consumatori. Il corso mette a fuoco le strategie di fidelizzazione dei clienti da mettere in atto a seconda delle diverse realtà commerciali, orientando ciascuna azienda alla creazione di valore e al miglioramento della qualità dei propri servizi.

[SCOPRI IL CORSO](#)

AREA COMMERCIALE E VENDITA

- **Personal branding per gli addetti vendita** (8 ore) - **il 19 giugno 2023**

Fare Personal Branding significa imparare a comunicare quello che sappiamo fare, come lo sappiamo fare e i benefici che con la nostra professionalità possiamo dare agli altri. La chiave per un personal brand efficace per gli addetti alla vendita è affermarsi come esperti, costruendo una reputazione solida. Durante il corso impareremo che in questo percorso conta molto la nostra immagine esteriore, ma altrettanto importanti sono le nostre capacità di comunicazione interpersonale, le nostre doti di "venditori", il tono della nostra voce, la nostra capacità di gestione del tempo e dello stress.

[SCOPRI IL CORSO](#)



AREA CRESCITA E SVILUPPO DELLE PERSONE

- **Yoga training: rafforzare la coscienza di sé** (12 ore) - **dal 5 giugno 2023**

Lo Yoga Training è un programma fisico-mentale di rafforzamento del proprio benessere interiore che può influire positivamente nelle performance business, in virtù della stretta interconnessione che esiste fra corpo e psiche. Il corso è svolto da un esperto della disciplina che opera da anni nel mondo delle imprese, ed è stato pensato in forma di consulenza di gruppo, sia nella parte di training fisico, sia nella sua fase applicativa ai fini aziendali. Nello specifico, andrà ad agire sul recupero dell'energia fisica, emotiva e mentale; sulla gestione dello stress; sulle capacità decisionali e di comunicazione.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **La resilienza come capacità aziendale** (12 ore) - **dal 5 giugno 2023**

Coltivare la resilienza, come abilità e strategia di lavoro e come qualità collettiva a livello aziendale, è una caratteristica che consente di fronte alle sfide che emergono quotidianamente nel contesto professionale. L'individuo resiliente non è infatti colui che ignora o nega le difficoltà ma, al contrario, è colui che riesce ad andare avanti, con una forza rinnovata, con una più approfondita e consapevole conoscenza di sé.

[SCOPRI IL CORSO](#)



AREA STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE

- **La selezione efficace del personale: strumenti e tecniche** (12 ore) **dall'8 giugno 2023**

Il corso offre una panoramica degli strumenti teorici e tecnici per impostare correttamente l'attività di ricerca e selezione del personale e condurre un processo di selezione efficace. Il programma tratterà argomenti che riguardano la gestione dell'intero processo di selezione: dalla scelta dei diversi canali per la ricerca (per il recruiting) alla valutazione del curriculum dei vari candidati, fino alla conduzione dei colloqui individuali.

[SCOPRI IL CORSO](#)



LINGUE STRANIERE

- **Francese base - Livello A1** (18 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA** **dall'8 giugno 2023**

Il corso si propone di fornire ai partecipanti un numero importante di vocaboli di uso quotidiano così come una struttura grammaticale di base, tale da permettere di utilizzare la lingua francese nella comunicazione orale e scritta.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Let's talk: conversazione in lingua inglese** (15 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA** **dal 13 giugno 2023**

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

[SCOPRI IL CORSO](#)



AREA ICT, WEB, SOCIAL NETWORK

- **Analisi dei dati con excel** (15 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA** **dal 6 giugno 2023**

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](#)



- **Engagement nei social: come creare coinvolgimento (12 ore) - FORMAZIONE A DISTANZA dall'8 giugno 2023**

L'obiettivo che ci poniamo facendo social media marketing è spesso quello di creare engagement. Ma sappiamo come fare? Si può "progettare" il coinvolgimento? Il corso insegna a costruire esperienze sui social media che generano engagement e che andranno a fare parte della più ampia strategia di digital marketing aziendale. Ricordiamoci, infatti, che se quello che postiamo sui social non fa breccia nell'immaginario del pubblico, a poco serve investire tempo e risorse.

SCOPRI IL CORSO

- **E-mail marketing con Mailchimp (12 ore) - dal 12 giugno 2023**

Il corso di formazione su Mailchimp è dedicato a coloro che desiderano imparare a utilizzare efficacemente questa piattaforma di email marketing per la promozione dei loro prodotti, servizi o attività. Durante il corso, i partecipanti acquisiranno competenze pratiche per creare liste di contatti, creare campagne di email marketing, automatizzare le campagne, analizzare i risultati e ottimizzare le strategie di email marketing utilizzando la piattaforma Mailchimp.

SCOPRI IL CORSO

Informazioni utili

I contenuti completi, i calendari e le schede di adesione dei corsi sono disponibili sul sito 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. 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**).



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

e-mail: entebilaterale@ascom.vi.it