



Ente Bilaterale Settore Terziario



Ente Bilaterale Settore Turismo



con il contributo della
Camera di Commercio
Vicenza

PROVINCIA DI VICENZA

FORMAZIONE FINANZIATA: I CORSI DI APRILE E MAGGIO



e|esac
formazione



FORMAZIONE FINANZIATA: I CORSI DI APRILE E MAGGIO

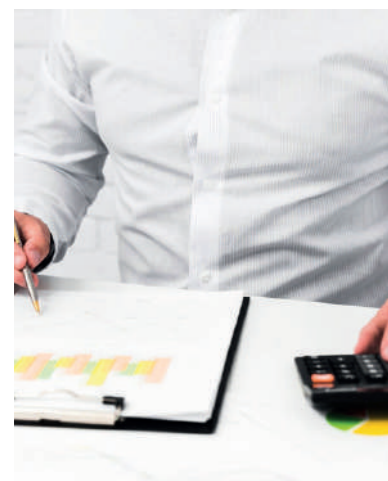
- Dal miglioramento del processo d'acquisto alla riduzione dei costi totali - FORMAZIONE A DISTANZA
- Contabilità generale - Livello avanzato
- La valutazione tecnica ed economica dei fornitori
- Cosa fare e cosa NON fare in caso di reclami da parte del cliente - FORMAZIONE A DISTANZA
- Tecniche di vendita avanzate
- Quando la rete di vendita è indiretta: progettazione e monitoraggio delle performance - FORMAZIONE A DISTANZA
- L'arte di comunicare: dalla struttura del discorso all'espressività - FORMAZIONE A DISTANZA
- Le relazioni di valore che creano valore
- Marketing operativo: il delicato passaggio da strategia a piano di azione - FORMAZIONE A DISTANZA
- Le neuroscienze delle abitudini - FORMAZIONE A DISTANZA
- Educazione alla calma e gestione dello stress - FORMAZIONE A DISTANZA
- Riunione ed email: come renderli strumenti strategici ed efficaci - FORMAZIONE A DISTANZA
- Retail Etiquette - Galateo Contemporaneo per accogliere al meglio i tuoi clienti
- Aumentare la produttività: investire tempo per guadagnare tempo - FORMAZIONE A DISTANZA

- L'arte di dare e ricevere feedback - FORMAZIONE A DISTANZA
- I fondamenti della Brand Identity
- Inglese pre intermedio - Livello A2 - FORMAZIONE A DISTANZA
- L'inglese per gli addetti alla vendita - FORMAZIONE A DISTANZA
- Phonetics and listenign english - FORMAZIONE A DISTANZA
- Inglese intermedio - Livello B1 - FORMAZIONE A DISTANZA
- Business English: l'inglese per le relazioni professionali - FORMAZIONE A DISTANZA
- Analisi dei dati con Excel
- Presentazioni efficaci in Power Point - FORMAZIONE A DISTANZA
- Google Ads essentials: impara Google Ads da zero - FORMAZIONE A DISTANZA
- Social Media Strategy per la tua impresa: aumenta il coinvolgimento con i media digitali - FORMAZIONE A DISTANZA
- Video professionali con smartphone
- Canva: la grafica per la comunicazione aziendale - FORMAZIONE A DISTANZA
- Office base: Word, Excel, Power Point
- Vendita con Instagram - Livello avanzato - FORMAZIONE A DISTANZA
- Power B.I. - la Business Intelligence di Microsoft - FORMAZIONE A DISTANZA

APPROFONDISCI DI SEGUITO



AREA AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO



Dal miglioramento del processo d'acquisto alla riduzione dei costi totali

FORMAZIONE A DISTANZA
Durata: 15 ore

Calendario:
**dal 2 aprile
al 14 maggio 2024**

Orario: 20.00-22.30

Dal miglioramento del processo d'acquisto alla riduzione dei costi totali: è ciò che il corso intende promuovere, dotando i partecipanti di competenze e metodologie per centrare questi obiettivi. Partendo da una visione ampia del processo d'acquisto e individuando gli elementi che possono incidere sui costi, si andranno ad ottimizzare sistemi e procedure aziendali, rendendo più efficiente l'intera organizzazione.

SCOPRI IL CORSO



Contabilità generale Livello avanzato

Durata: 18 ore

Calendario:
**dall'8 aprile
al 13 maggio 2024**

Orario: 20.00-23.00

Il corso è pensato per chi ha le conoscenze di base della contabilità generale e desidera approfondire le tecniche di rilevazione delle situazioni aziendali più complesse, con l'obiettivo di gestire la contabilità in autonomia, fino alla redazione del bilancio aziendale. Inoltre, si imparerà a fare una valutazione sui fornitori, approfondendo gli strumenti per sviluppare relazioni migliori, in un'ottica di ottimizzazione del processo d'acquisto.

SCOPRI IL CORSO



La valutazione tecnica ed economica dei fornitori

Durata: 15 ore

Calendario:
**dall'8 maggio
al 5 giugno 2024**

Orario: 20.00-23.00

Nella gestione del processo d'acquisto è di fondamentale importanza disporre di adeguati strumenti per la selezione e la valutazione dei fornitori, garantendo all'azienda acquisti sicuri e in linea con gli obiettivi del business aziendale.

Il corso intende illustrare gli strumenti più adeguati per sviluppare le relazioni migliori con i fornitori, in un'ottica di ottimizzazione del processo d'acquisto.

SCOPRI IL CORSO

AREA COMMERCIALE E VENDITA



Cosa fare e NON fare in caso di reclami da parte del cliente

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:
**dal 2 aprile
al 7 maggio 2024**

Orario: 20.00-22.30

Come gestire i reclami in maniera costruttiva, senza conflitti, fidelizzando il cliente. Il momento del reclamo può diventare infatti anche un'occasione per mettere in risalto il valore dell'azienda. Il corso intende fornire ai partecipanti le metodologie e strategie per rispondere in modo adeguato ad eventuali reclami, adottando tecniche comunicative che facilitano il dialogo e portano a riconquistare il rapporto di fiducia con il proprio interlocutore.

SCOPRI IL CORSO



Tecniche di vendita avanzate

Durata: 15 ore

Calendario:
**dall'8 aprile
al 6 maggio 2024**

Orario: 20.00-23.00

Per poter diventare un venditore eccellente diventa sempre più determinante conoscere i processi psicologici che innescano l'acquisto e quei comportamenti da mettere, o non mettere, in atto nei confronti del cliente che si appresta ad acquistare. Il corso illustra le moderne tecniche di vendita e negoziazione commerciale, approfondendo le modalità più efficaci per concludere qualsiasi tipo di trattativa.

SCOPRI IL CORSO



Quando la rete di vendita è indiretta: progettazione e monitoraggio delle performance

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:
dal 2 al 30
maggio 2024

Orario: 20.00-22.30

Sono sempre di più le aziende che si concentrano sui dettagli per strutturare una rete di vendita in grado di massimizzare i risultati. Nel caso della gestione di una rete di vendita indiretta è fondamentale instaurare un rapporto di fiducia con i collaboratori esterni, che aiutano l'azienda a trovare clienti interessati all'acquisto di determinati prodotti/servizi, e di misurarne i risultati. Il corso si pone l'obiettivo di individuare le migliori strategie di gestione della rete di vendita indiretta: dalla selezione dei partner cui affidarsi, al monitoraggio degli obiettivi.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Marketing operativo: il delicato passaggio da strategia a piano di azione

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:
dal 7 maggio
al giugno 2024

Orario: 20.00-22.30

Questo percorso formativo, pratico e interattivo, accompagnerà i partecipanti ad acquisire le competenze per pianificare ed attuare una strategia di marketing aziendale vincente, evitando di incorrere nei più diffusi errori di traduzione, dalla teoria all'azione, di quanto programmato. Un approccio corretto servirà altresì ad eliminare ciò che mette a rischio i risultati desiderati.

[SCOPRI IL CORSO](#)



AREA MARKETING E COMUNICAZIONE



L'arte di comunicare: dalla struttura del discorso all'espressività

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 8 ore

Calendario:
dal 2 al 23 aprile 2024

Orario: 20.00-22.00

È un percorso formativo rivolto a tutte le persone che vogliono migliorare la comunicazione con gli altri, utilizzando le tecniche più efficaci per parlare in pubblico. Si andrà, quindi, ad allenare il linguaggio verbale, non verbale e paraverbale attraverso esercizi pratici. Quattro moduli per imparare a essere più efficaci nell'esposizione e conduzione di progetti, riunioni e presentazioni aziendali.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Le neuroscienze delle abitudini

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 10 ore

Calendario:
dal 4 aprile
al 9 maggio 2024

Orario: 13.00-15.00

Le neuroscienze aiutano a comprendere meglio i meccanismi che stanno alla base della formazione delle abitudini e le azioni necessarie per creare nuovi automatismi, in grado di migliorare la nostra vita. Il corso permette di approfondire come il cervello crea e mantiene le abitudini e come agire di conseguenza, per portare il cambiamento nelle dinamiche aziendali, dove spesso sono presenti difficoltà legate ad abitudini create nel tempo.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Le relazioni di valore che creano valore

Durata: 15 ore

Calendario:
dal 15 aprile al 13
maggio 2024

Orario: 20.00-23.00

Nei contesti professionali la collaborazione è la base di tutte le relazioni, sia tra colleghi, fornitori, clienti e così via. Stabilire e gestire rapporti di fiducia e di valore con i vari interlocutori è, quindi, una delle competenze indispensabili per raggiungere gli obiettivi che il contesto di mercato impone. Le relazioni di valore non solo agevolano la risoluzione di situazioni conflittuali, ma sono "terreno fertile" per lo sviluppo di nuove opportunità.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Educazione alla calma e gestione dello stress

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 8 ore

Calendario:
dal 2 al 30 maggio
2024

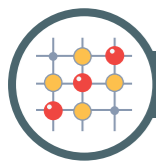
Orario: 20.00-22.00

Questo corso è stato ideato per favorire l'attenzione all'ascolto attivo, attraverso l'educazione alla calma. Riuscire a mantenere un atteggiamento tranquillo in situazioni di tensione diventa, infatti, un fattore fondamentale per disporre della giusta presenza in ciò che si fa e per gestire le emozioni in modo positivo. Inoltre, l'educazione alla calma favorisce la consapevolezza delle reali possibilità che si hanno a disposizione per controllare lo stress di tipo cronico.

[SCOPRI IL CORSO](#)



AREA CRESCITA E SVILUPPO DELLE PERSONE



STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE



Riunione ed email: come renderli strumenti strategici ed efficaci

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:
dal 2 al 18 aprile 2024

Orario: 20.00-22.30

Questo corso condivide un metodo per organizzare e partecipare a riunioni aziendali che abbiano la caratteristica di essere efficaci strumenti strategici. Si apprenderà, inoltre, un metodo per scrivere email capaci di andare dritte al punto e si approfondiranno i vari strumenti di comunicazione a disposizione dell'azienda, per comprendere qual è il più adatto ed efficace in determinate situazioni.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Retail Etiquette - Galateo Contemporaneo per accogliere al meglio i tuoi clienti

Durata: 8 ore

Calendario:
dal 22 aprile
al 13 maggio 2024

Orario: 20.00-22.00

In un mondo in cui l'esperienza del cliente è fondamentale per il successo del business, l'elevata qualità del servizio è un elemento distintivo che può fare la differenza. Questo training è progettato per fornire al personale Retail le competenze e le conoscenze necessarie per offrire un servizio professionale ed efficace e che si distingue per l'attenzione ai dettagli e il rispetto delle norme di comportamento.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Aumentare la produttività: investire tempo per guadagnare tempo

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:
dal 23 aprile
al 28 maggio 2024

Orario: 20.00-22.30

Questo corso è rivolto a chi vuole rivedere il proprio modo di lavorare con l'obiettivo di aumentare la propria produttività, ottimizzare il tempo, smettendo di sprecare le giornate a rincorrere le cose da fare, senza ottenere i risultati desiderati. Il corso insegna come investire in modo efficace il proprio tempo per guadagnare tempo.

[SCOPRI IL CORSO](#)



L'arte di dare e ricevere feedback

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:
dal 2 maggio
al 16 giugno 2024

Orario: 20.00-22.30

Dare e ricevere feedback è una competenza che non solo rivela la propria professionalità, ma permette di comunicare il proprio punto di vista con efficacia ed eleganza.

In questo corso si condividono le regole base per comunicare in modo assertivo e dare e ricevere feedback in modo utile ed efficace.

[SCOPRI IL CORSO](#)



I fondamenti della Brand Identity

Durata: 12 ore

Calendario:
dal 15 maggio
al 5 giugno 2024

Orario: 20.00-23.00

La creazione di una Brand Identity efficace non può prescindere dalla conoscenza dell'azienda, dei suoi obiettivi e dei suoi valori.

Il corso fornirà sia nozioni teoriche che esercitazioni pratiche, nelle quali i partecipanti verranno guidati passo dopo passo nel processo di ideazione della Brand Identity.

Coprirà elementi chiave sia del posizionamento strategico, come l'individuazione del target e l'analisi dei competitor, che elementi chiave della progettazione visiva, come logo, tipografia, colore, e applicazione su diversi media.

[SCOPRI IL CORSO](#)

AREA LINGUE STRANIERE



Inglese pre intermedio - Livello A2

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 18 ore

Calendario:
dal 4 aprile
al 23 maggio 2024

Orario: 20.00-22.30

Il corso è finalizzato a fornire ai partecipanti una conoscenza teorico-pratica della lingua inglese, fino al raggiungimento del livello A2. In pratica, permetterà allo studente di comprendere frasi ed espressioni di uso frequente relative ad ambiti di immediata rilevanza e di descrivere in termini semplici aspetti del proprio vissuto, esperienze ed avvenimenti.

[SCOPRI IL CORSO](#)



L'inglese per gli addetti alla vendita

FORMAZIONE A DISTANZA
Durata: 16 ore

Calendario:
**dall'8 aprile
al 27 maggio 2024**

Orario: 13.00-15.00

[SCOPRI IL CORSO](#)

Accogliere con naturalezza il cliente straniero nel proprio punto vendita, illustrando al meglio i prodotti e sapendo cogliere e gestire le sue esigenze, sono elementi che danno qualità al punto vendita e ne attribuiscono un vantaggio competitivo. Il corso intende trasmettere le regole grammaticali della lingua inglese, sviluppare una certa abilità nella conversazione e far acquisire ai partecipanti le espressioni idiomatiche utili allo scambio di informazioni nel punto vendita.



Phonetics & Listening Comprehension (Livello A2-B1)

FORMAZIONE A DISTANZA
Durata: 15 ore

Calendario:
**dal 16 aprile
al 28 maggio 2024**

Orario: 20.00-22.30

[SCOPRI IL CORSO](#)

Il corso offre ai partecipanti un'importante occasione per conversare in inglese. Questa pratica, svolta con la supervisione del docente del corso, andrà a migliorare la pronuncia, la proprietà di linguaggio e la fluidità nell'esposizione. L'obiettivo è allenare la capacità di comunicare e di comprendere messaggi in inglese.



Inglese intermedio Livello B1

FORMAZIONE A DISTANZA
Durata: 15 ore

Calendario:
**dal 2 al 23 maggio
2024**

Orario: 20.00-22.30

[SCOPRI IL CORSO](#)

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 inglese.



Business English: l'inglese per le relazioni professionali

FORMAZIONE A DISTANZA
Durata: 15 ore

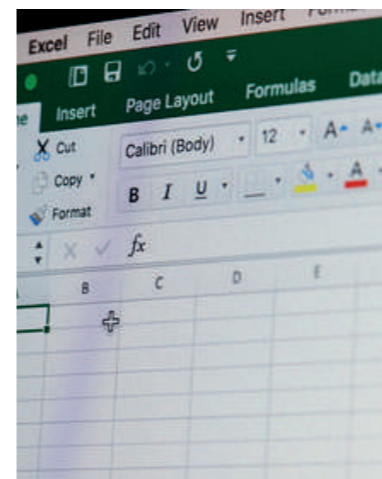
Calendario:
**dal 16 maggio al 20
giugno 2024**

Orario: 20.00-22.30

[SCOPRI IL CORSO](#)

Il corso ha l'obiettivo di creare una solida base di vocaboli adatti per comunicare in lingua inglese nelle varie situazioni professionali. Il corso consente, inoltre, di acquisire informazioni per favorire le relazioni con l'estero, ponendo particolare attenzione alla comunicazione in inglese tramite e-mail e conference call.

AREA ICT, WEB, SOCIAL NETWORK



Analisi dei dati con Excel

Durata: 15 ore

Calendario:
**dal 3 aprile
al 15 maggio 2024**

Orario: 20.00-23.00

[SCOPRI IL CORSO](#)

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



Presentazioni efficaci in Power Point

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:
**dal 4 aprile
al 9 maggio 2024**

Orario: 20.00-22.30

[SCOPRI IL CORSO](#)

PowerPoint è diventato uno dei software più utilizzati in azienda, punto di riferimento per chi deve presentare progetti, esporre analisi/ricerche o più semplicemente trasferire attraverso le slides alcuni concetti. Obiettivo del corso è fornire ai partecipanti le competenze necessarie per creare presentazioni professionali e gestirne il contenuto in ottica di efficacia comunicativa.



Google Ads essentials: impara Google Ads da zero

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:
**dal 4 aprile
al 12 maggio 2024**

Orario: 20.00-22.30

[SCOPRI IL CORSO](#)

Il corso è progettato per fornire agli studenti una panoramica completa e dettagliata dello strumento e del suo utilizzo: dalla creazione dell'account pubblicitario, passando per la scelta della tipologia di campagna e la creazione di annunci efficaci, al monitoraggio e alla valutazione dell'efficacia delle campagne. Si propone di introdurre i partecipanti nel mondo di Google Ads per la promozione attiva del proprio business, aiutandoli a raggiungere il proprio pubblico target in modo mirato, misurabile ed efficiente.



Social Media Strategy per la tua impresa: aumenta il coinvolgimento con i media digitali

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 39 ore

Calendario:
dal 9 aprile al 9 luglio 2024

Orario: 20.00-23.00

In un mondo sempre più digitale è fondamentale, soprattutto per le piccole-medie imprese, comprendere e sfruttare appieno la comunicazione con i social network, stimolare il coinvolgimento (engagement) e programmare una strategia digitale. Il corso è progettato appositamente per titolari/dipendenti di aziende desiderosi di ottenere un vantaggio competitivo nel mercato digitale e interessati ad acquisire le competenze necessarie per operare efficacemente in questa realtà.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Office base: Word, Excel, Power Point

Durata: 15 ore

Calendario:
dal 2 al 30 maggio 2024

Orario: 20.00-23.00

Il corso, rivolto agli esperti nell'utilizzo di Excel, fornirà indicazioni per la creazione, mediante editing di codice, di Macro VBA.

Questo permetterà di aumentare la produttività del programma automatizzando e velocizzando in sicurezza tutto quello che si può fare dall'interfaccia (e oltre), in particolare le operazioni ripetitive complesse.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Video professionali con smartphone

Durata: 15 ore

Calendario:
dal 15 aprile al 13 maggio 2024

Orario: 20.00-23.00

Il corso è un'opportunità unica per acquisire competenze fondamentali nel campo della produzione video utilizzando uno strumento comune a tutti: lo smartphone. Guidati da professionisti nel settore della produzione video, i partecipanti avranno l'opportunità di apprendere le tecniche e le strategie necessarie per creare contenuti video di qualità. Questo corso è progettato appositamente per aziende e professionisti che hanno la necessità di acquisire gli strumenti necessari per sviluppare contenuti video coinvolgenti e di impatto con il proprio smartphone.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Vendita con Instagram - Livello avanzato

FORMAZIONE A DISTANZA

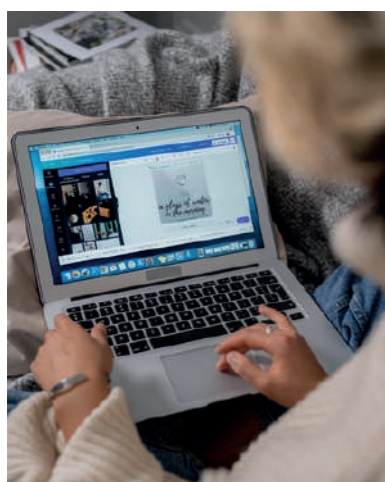
Durata: 12 ore

Calendario:
dal 2 al 30 maggio 2024

Orario: 20.00-22.30

Quali algoritmi stanno alla base di Instagram? In che modo i contenuti possono essere resi virali? Quali sistemi di automazione possono rendere Instagram il tuo più fedele alleato nella pubblicizzazione del tuo brand, dei tuoi servizi e prodotti? Il corso si pone l'obiettivo di fornire strumenti pratici e strategici per la gestione ottimale di Instagram e del proprio profilo on line in ottica di Digital Strategy.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Canva: la grafica per la comunicazione aziendale

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 15 ore

Calendario:
dal 23 aprile al 28 maggio 2024

Orario: 20.00-22.30

Canva è uno strumento di progettazione grafica che permette di realizzare piccoli progetti personalizzati in grado di dare valore alla comunicazione aziendale e identità di brand, risparmiando tempo e denaro. Il corso si concentrerà sugli strumenti tecnici per utilizzare Canva, con l'obiettivo di acquisire autonomia nella progettazione grafica di base.

[SCOPRI IL CORSO](#)



Power B.I. - La Business Intelligence di Microsoft

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 18 ore

Calendario:
dal 28 maggio al 9 luglio 2024

Orario: 20.00-22.30

Gli addetti ai lavori trascorrono fino all'80% del loro tempo nella preparazione e modellazione di dati provenienti da svariati Data Sources. Tutto ciò ritarda notevolmente i processi decisionali. Con adeguati supporti e specifiche competenze è possibile ottimizzare e velocizzare il proprio lavoro. Il corso si pone l'obiettivo di introdurre il partecipante nell'affascinante mondo della Business Intelligence (BI), per l'analisi dei dati e la creazione di cruscotti aziendali.

[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 dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo 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. Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e 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.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative **finanziate** dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

Ogni informazione sulle modalità organizzative e didattiche è disponibile presso la Segreteria di Esac Formazione o presso la Segreteria degli Enti Bilaterali. (tel. **0444/964300** - info@esacformazione.it).



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

e-mail: entebilaterale@ascom.vi.it