

FORMAZIONE FINANZIATA I CORSI DI GENNAIO E FEBBRAIO

- Contabilità clienti e fornitori
- L'elaborazione del budget aziendale
- Il controllo dei costi in azienda
- Contabilità generale - Livello base
- Educazione finanziaria: come investire i risparmi
- Leadership & Membership: lavorare efficacemente in team
- Self empowerment: consapevolezza di sé, delle proprie potenzialità e del proprio agire
- Relazione e comunicazione efficace: come ottimizzare il lavoro d'ufficio
- Il nuovo ruolo dell'addetto vendita nel Retail omnicanale
- L'inglese per gli addetti alla vendita
- Strumenti per un'efficace visita commerciale: la vendita di valore
- Inglese base - Livello A1
- Tendenze e colori delle stagioni della moda e storia della moda
- Spagnolo base - Livello A1
- Come vendere di più e meglio in negozio con il modello di vendita assistita
- Inglese pre intermedio - Livello A2
- Il marketing della fidelizzazione: assicurarsi la fedeltà del cliente
- I social network per le piccole aziende commerciali
- Piano di comunicazione e marketing digitale
- Foto e video per i Social Media
- Presentazioni efficaci in Power Point
- Microsoft Excel - Corso base
- Aumenta il tuo fatturato con TikTok, adesso!
- Canva: la grafica per la comunicazione aziendale
- Office base: Word, Excel e Power Point

APPROFONDISCI DI SEGUITO

AREA AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO

- **Contabilità clienti e fornitori** (18 ore)

Il percorso formativo, attraverso test ed esempi pratici, presenta e analizza le diverse operazioni contabili, approfondendo la corretta applicazione delle procedure amministrative.

L'obiettivo è fornire le competenze tecniche di base indispensabili a coloro che, appena assunti o di nuova nomina nei servizi amministrativi, abbiano la necessità di essere operativi, in tempi brevi, nella gestione della contabilità clienti e fornitori.

SCOPRI IL CORSO



- **L'elaborazione del budget aziendale (15 ore) - FORMAZIONE A DISTANZA**

Il percorso formativo ha l'obiettivo di orientare la cultura d'impresa verso il processo di budgeting, al fine di migliorare la capacità di simulazione e governo degli obiettivi. Ciò consentirà, inoltre, di maturare una maggior consapevolezza sugli equilibri economico-finanziari aziendali.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Il controllo dei costi in azienda (15 ore)**

Il corso, che si configura come un'introduzione ad un tema complesso, si propone di fornire ai partecipanti gli strumenti utili per impostare correttamente ed efficacemente un sistema di controllo dei costi aziendali, al fine di ottimizzare le risorse e di eliminare le fonti di eventuali sprechi.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Contabilità generale - Livello base (18 ore) - FORMAZIONE A DISTANZA**

Il corso permette l'acquisizione delle competenze avere una certa autonomia nell'ambito delle scritture contabili, delle rilevazioni di fatture di acquisto e vendita, sui metodi della contabilità del ciclo attivo e passivo. Inoltre, prepara ad utilizzare la logica delle scritture contabili in funzione delle esigenze di bilancio e degli adempimenti fiscali dell'azienda.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Educazione finanziaria: come investire i risparmi (15 ore)**

Il corso consentirà ai partecipanti di apprendere le regole base sul funzionamento dei mercati finanziari, di analizzare i vari prodotti disponibili, in base alle loro caratteristiche e finalità, con l'obiettivo di raggiungere una conoscenza finanziaria tale da permettere di poter scegliere e operare consapevolmente.

[SCOPRI IL CORSO](#)

AREA COMMERCIALE E VENDITA



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

La clientela di oggi è sempre più attenta a ciò che acquista e richiede al personale di vendita informazioni precise (anche attraverso i canali Web e Social), accuratezza nel servizio e professionalità lungo tutto il processo di acquisto. Obiettivo del corso è fornire agli operatori del commercio al dettaglio le competenze, oggi necessarie, per gestire le vendite sia nel negozio fisico che nel negozio online.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Strumenti per un'efficace visita commerciale: la vendita di valore (12 ore)**

La visita commerciale rappresenta ancora oggi lo strumento di vendita più utilizzato. La conferma della visita da parte di un cliente è di per sé già un importante segnale di predisposizione all'acquisto, ma l'incontro e la trattativa sono fasi determinanti per il successo della vendita. Il corso intende, quindi, trasferire ai partecipanti le tecniche per pianificare e strutturare una visita commerciale che abbia buone chances di concludersi con esito positivo.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Tendenze e colori delle stagioni della moda e storia della moda (8 ore)**

Saper raccontare la moda per conquistare il cliente appassionato e migliorare i propri risultati nelle vendite. Ecco il corso giusto per conoscere quali sono i capi iconici e gli stilisti che maggiormente hanno influenzato le tendenze moda, dal Novecento ai giorni nostri, tanti spunti per costruire una narrazione coinvolgente ed efficace in grado di valorizzare anche la propria proposta commerciale.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Come vendere di più e meglio in negozio con il modello di vendita assistita** (16 ore)

Corso utile per il personale di vendita per acquisire gli strumenti più efficaci per gestire con successo tutte le fasi che portano il cliente all'acquisto. In particolare, verranno approfondite le competenze relazionali, proprie del modello di vendita assistita, che portano il cliente ad affidarsi con fiducia al venditore.

[SCOPRI IL CORSO](#)

AREA MARKETING E COMUNICAZIONE

- **Il marketing della fidelizzazione: assicurarsi la fedeltà del cliente** (12 ore) -
FORMAZIONE A DISTANZA

La fidelizzazione della clientela è il sistema delle azioni di marketing orientate al mantenimento del flusso di clienti e si concretizza in una sequenza di azioni volte a creare negli stessi il più elevato grado di soddisfazione possibile. Un cliente soddisfatto e fidelizzato è un cliente che ritorna e rinnova i suoi acquisti. Pertanto, determinate azioni di marketing assicurano stabilizzazione e continuità nei flussi dei ricavi, migliorando la redditività aziendale.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Piano di comunicazione e marketing digitale** (15 ore)

In questo corso, il concetto di Digital Marketing sarà sviluppato a tutto campo, superando l'identificazione - tra l'altro errata - tra Digital Marketing e Social Media. I social, infatti, sono solo uno dei possibili strumenti di comunicazione a disposizione dell'azienda. Nel corso si lavorerà, quindi, sulla creazione di una strategia di comunicazione completa, orientata al raggiungimento degli obiettivi aziendali e/o di marketing prefissati.

[SCOPRI IL CORSO](#)



AREA CRESCITA E SVILUPPO DELLE PERSONE

- **Leadership & Membership: lavorare efficacemente in team** (12 ore)

Obiettivo del corso è analizzare il fenomeno delle dinamiche di gruppo al fine di identificare il ruolo del Leader: dove si colloca, quali sono le responsabilità del suo ruolo, quale la sua funzione all'interno del team. Il percorso formativo porta i destinatari a comprendere come approcciare al Team, creando orientamento alle performance e clima positivo.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Self empowerment: consapevolezza di sé, delle proprie potenzialità e del proprio agire** (12 ore)

Il "Self empowerment" è il processo di crescita e di rafforzamento del senso di fiducia della persona sulle proprie capacità. Il corso consente ai partecipanti di adottare un approccio orientato all'autoconsapevolezza di sé e all'autoefficacia, passando dall'analisi delle proprie potenzialità, per tradurle in migliori performance professionali e personali attraverso l'ausilio di determinate tecniche.

[SCOPRI IL CORSO](#)



AREA STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE

• **Relazione e comunicazione efficace: come ottimizzare il lavoro d'ufficio** (12 ore)

Un corso per migliorare lo "spirito di squadra tra colleghi", utilizzando una corretta comunicazione, l'ascolto attivo e la capacità di dirimere eventuali conflitti. Obiettivo: instaurare relazioni ottimali tra colleghi con ricadute positive in termini di qualità del lavoro e di performance.

[SCOPRI IL CORSO](#)



LINGUE STRANIERE

• **L'inglese per gli addetti alla vendita** (15 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

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.

[SCOPRI IL CORSO](#)

• **Inglese base - Livello A1** (18 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

Saper capire e farsi capire in inglese: il corso consente di apprendere le regole grammaticali di base e una buona fluency nella formulazione di frasi e strutture.

Si impareranno, inoltre, un buon numero di espressioni d'uso, la grammatica e la pronuncia, utili per affrontare situazioni tipo nella quotidianità e nei rapporti lavorativi.

[SCOPRI IL CORSO](#)

• **Spagnolo base - Livello A1** (18 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

Il corso permette di imparare la corretta pronuncia, le strutture grammaticali di base, ma fornisce anche una conoscenza essenziale delle espressioni idiomatiche correnti utili per affrontare situazioni tipo nella quotidianità e nei rapporti lavorativi.

[SCOPRI IL CORSO](#)

• **Inglese Pre-Intermedio - Livello A2** (18 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

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](#)



AREA ICT, WEB, SOCIAL NETWORK

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

Il corso intende illustrare le potenzialità dei social network ai fini della promozione aziendale: dialogare con i propri clienti, proporre prodotti e servizi, condividere immagini e documenti con l'obiettivo di accrescere il proprio volume di affari.

[SCOPRI IL CORSO](#)



- **Foto e video per i Social Media** (12 ore)

Le foto e i video pubblicati sui social sono i contenuti più visti online dal consumatore che sta decidendo se acquistare un prodotto o servizio. Il corso mostra ai partecipanti le tecniche per scattare foto e girare video utilizzabili per fini promozionali e di business, prestando attenzione anche alle normative sulle licenze e sui permessi per l'uso.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Presentazioni efficaci in Power Point** (12 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

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.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Microsoft Excel - Corso base** (15 ore)

Il corso presenta l'uso del programma Excel. Attraverso esercitazioni pratiche, spiega le funzioni utili alla gestione aziendale e alle problematiche più comuni. I partecipanti avranno così a disposizione gli strumenti per elaborare e gestire fogli di calcolo e realizzare grafici di buona resa estetica e di agile lettura.

[SCOPRI IL CORSO](#)



- **Aumenta il tuo fatturato con TikTok, adesso!** (12 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

Utilizzare TikTok come social aziendale e interagire con gli utenti in modo efficace può tradursi nell'opportunità di acquisire nuovi clienti e aumentare così il proprio fatturato. Il corso, rivolto a chi ha già una conoscenza di base dello strumento, permetterà ai partecipanti di approfondire il funzionamento di TikTok (dalla creazione di video brevi allo sviluppo di vere e proprie strategie editoriali) e di utilizzare al meglio il proprio account pubblicitario per guadagnare visibilità.

[SCOPRI IL CORSO](#)

- **Canva: la grafica per la comunicazione aziendale** (15 ore) - **FORMAZIONE A DISTANZA**

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](#)

- **Office base: Word, Excel e Power Point** (15 ore)

Il corso, attraverso esercitazioni pratiche, illustra le potenzialità dei programmi Word, Excel e Power Point per agevolare la gestione aziendale, ma anche per semplificare e velocizzare alcune attività del proprio quotidiano, come la predisposizione di documenti, elaborazione di fogli di calcolo, tabelle e slides.

[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 0444 963400

e-mail: entebilaterale@ascom.vi.it