



con il contributo della  
Camera di Commercio  
Vicenza



Ente Bilaterale Settore Terziario



Ente Bilaterale Settore Turismo

PROVINCIA DI VICENZA

# FORMAZIONE FINANZIATA: I CORSI DI NOVEMBRE E DICEMBRE



**e|esac**  
formazione



## FORMAZIONE FINANZIATA: I CORSI DI NOVEMBRE E DICEMBRE

- Leggere il bilancio – Corso avanzato
- Controllo di gestione e analisi di bilancio
- La gestione della rete commerciale
- Gestire reclami e richieste del cliente – FORMAZIONE A DISTANZA
- Intelligenze e neuromarketing: strategie di vendita e comunicazione tra relazioni e tecnologia FORMAZIONE A DISTANZA
- Corso base per commerciali
- Parole per vendere
- Scrivere post di successo – FORMAZIONE A DISTANZA
- Digital speaking: la comunicazione virtuale efficace FORMAZIONE A DISTANZA
- Il marketing della fidelizzazione: assicurarsi la fedeltà del cliente
- Alimentazione consapevole e #focus donna
- Tecniche di assertività per sviluppare la propria leadership FORMAZIONE A DISTANZA
- La customer centricity : mettere il cliente al centro FORMAZIONE A DISTANZA
- Team working: saper lavorare in squadra FORMAZIONE A DISTANZA
- Aumentare la produttività, investire tempo per guadagnare tempo FORMAZIONE A DISTANZA
- Mediare la conflittualità: da problema a opportunità
- Let's talk: conversazione in lingua inglese FORMAZIONE A DISTANZA
- Mail & telephone english – FORMAZIONE A DISTANZA
- Inglese pre intermedio – Livello A2 – FORMAZIONE A DISTANZA
- Francese pre-intermedio – Livello A2 – FORMAZIONE A DISTANZA
- Gestione delle password e sicurezza online FORMAZIONE A DISTANZA
- TikTok per il business – FORMAZIONE A DISTANZA
- Uso avanzato di microsoft excel
- SEO completo: strategie per migliorare la visibilità
- Power B.I. – la business intelligence di microsoft FORMAZIONE A DISTANZA
- Tutte le potenzialità di ChatGPT – FORMAZIONE A DISTANZA
- Analisi dei dati con excel
- Google ADS essentials: impara google ads da zero FORMAZIONE A DISTANZA
- Amazon seller academy – FORMAZIONE A DISTANZA
- La sicurezza informatica in azienda
- Oltre ChatGPT – le nuove frontiere dell'intelligenza artificiale

### APPROFONDISCI DI SEGUITO



## AREA AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO



### Leggere il bilancio Corso avanzato

Durata: 18 ore

Calendario:  
**dal 4 novembre  
al 9 dicembre 2024**

Orario: 20.00-23.00

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. Si rivolge prevalentemente al personale amministrativo che necessita di approfondire l'analisi di bilancio e acquisire una solida preparazione professionale in materia. Il corso porta ad affinare le capacità critiche per prendere decisioni senza compromettere l'equilibrio economico finanziario dell'azienda.

[SCOPRI IL CORSO](#)



### Controllo di gestione e analisi di bilancio

Durata: 24 ore

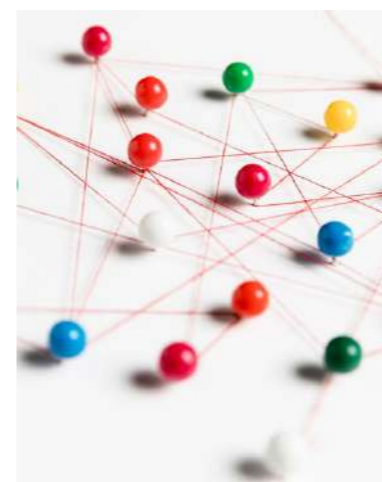
Calendario:  
**dal 7 novembre  
al 12 dicembre 2024**

Orario: 9.00-13.00

La gestione di un'impresa richiede la creazione di un sistema integrato di pianificazione, analisi e controllo di progetti e attività, da attuare entro determinati tempi e secondo i costi preventivati. Il controllo di gestione si configura, quindi, come processo direzionale mirato ad attuare un controllo tempestivo e puntuale dei costi, dei ricavi e dell'andamento finanziario e per definire il margine di contribuzione dei prodotti.

[SCOPRI IL CORSO](#)

## AREA COMMERCIALE E VENDITA



### La gestione della rete commerciale

Durata: 12 ore

Calendario:  
**dal 4 al 25  
novembre 2024**

Orario: 20.00-23.00

Il corso è progettato per fornire una formazione completa e dettagliata per chiunque desideri eccellere nello sviluppo e gestione delle reti di vendita. I partecipanti svilupperanno le tecniche e le capacità per creare e coordinare efficacemente il team, affrontandone problematiche e possibilità di crescita: dalla pianificazione strategica ai processi di vendita efficaci, fino allo sviluppo delle capacità di leadership necessarie per ispirare e guidare i venditori. Ci si focalizzerà anche sulla costruzione e gestione di una rete vendita: il reclutamento, la formazione, la motivazione, la gestione dei conflitti, l'analisi dei dati di performance.

[SCOPRI IL CORSO](#)



### Gestire reclami e richieste del cliente

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
**dal 7 novembre  
al 5 dicembre 2024**

Orario: 20.00-22.30

La contestazione da parte del cliente? può essere un'opportunità, se viene accolta con capacità di ascolto e si mette in campo un atteggiamento proattivo mirato al problem solving. In questo corso andremo ad esplorare e testare le tecniche attraverso la quale gestire un ampio ventaglio di casistiche: dalle più semplici obiezioni ai reclami, fino alla gestione dei clienti più difficili e aggressivi.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## Intelligenze e neuromarketing: strategie di vendita e comunicazione tra relazioni e tecnologia

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 7 novembre  
al 12 dicembre 2024

Orario: 13.00-15.00

Il corso intende approfondire argomenti di interesse per chi si occupa di vendita e di gestione delle relazioni umane, con particolare attenzione al campo psicologico e neuroscientifico. Si cercherà di calare nello specifico le teorie presentate tramite video o interviste raccolte per creare un piccolo vademecum di comportamenti e stile comunicativo virtuosi tenendo conto delle nuove ricerche in merito e degli strumenti disponibili.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## Corso base per commerciali

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 14 novembre  
al 5 dicembre 2024

Orario: 20.00-23.00

Il "corso di base per commerciali" offre una formazione completa sul processo di vendita efficace, fornendo una bussola per orientarsi tra le sfide del mercato. Attraverso una dinamica che alterna lezioni frontali, gaming illustrativi e role playing coinvolgenti, fin dalla prima lezione gli iscritti impareranno ad interpretare il loro ruolo non solo come un semplice venditore, ma come un consulente, che crea valore per il cliente, costruendo soluzioni su misura e instaurando un rapporto di fiducia duraturo.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## Parole per vendere

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 20 novembre  
all'11 dicembre 2024

Orario: 20.00-23.00

In un mercato sempre più competitivo, l'attenzione al cliente è necessaria e la professione del venditore richiede preparazione e aggiornamento continui. Nel momento in cui ci si relaziona con un cliente anche le parole hanno un valore che è importante conoscere per dare risposta a ciò che cerca l'interlocutore, costruendo fin da subito una relazione positiva e fiduciaria.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## AREA MARKETING E COMUNICAZIONE



## Scrivere post di successo

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 12 novembre  
al 10 dicembre 2024

Orario: 20.00-22.30

Per coinvolgere il lettore è di fondamentale importanza gestire la presenza sui diversi social in maniera strategica e integrata, creando i contenuti giusti per il target giusto e, soprattutto, nel modo più consono. In un momento storico caratterizzato da una soglia di attenzione sempre più bassa e da un numero di contenuti sempre più alto, creare post coinvolgenti sui social network è diventata una sfida che non sempre piccoli e grandi brand sono in grado di cogliere completamente.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## Digital speaking: la comunicazione virtuale efficace

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 12 novembre  
al 10 dicembre 2024

Orario: 20.00-22.30

Il corso è rivolto a coloro che, nel proprio lavoro quotidiano, utilizzano call conferences o video call sia con i propri colleghi e partner sia con clienti e fornitori, e pertanto necessitano di acquisire competenze di digital speaking. Tra i contenuti che si affronteranno: le piattaforme e i tools più innovativi per la comunicazione online, quali competenze servono per eccellere nel digital speaking, le strategie per ingaggiare attivamente l'audience on line.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## Il marketing della fidelizzazione: assicurarsi la fedeltà del cliente

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 18 novembre  
al 2 dicembre 2024

Orario: 9.00-13.00

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](#)

## AREA CRESCITA E SVILUPPO DELLE PERSONE



### Alimentazione consapevole e #Focus donna

Durata: 8 ore

Calendario:  
il 6 e il 14  
novembre 2024

Orario: 19.00-23.00

Il rapporto tra alimentazione e lavoro è un tema sempre più analizzato dagli esperti di organizzazioni aziendali. Gli studi dimostrano infatti che promuovere stili di vita sani e investire in un'alimentazione equilibrata incide in modo significativo sul benessere psicofisico del lavoratore, riducendo così l'insorgere di malattie o l'incidenza di infortuni, e aumentando le performance della persona con ricadute positive sull'azienda stessa.

[SCOPRI IL CORSO](#)



### Tecniche di assertività per sviluppare la propria leadership

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 7 novembre  
al 5 dicembre 2024

Orario: 20.00-22.30

Sapersi relazionare in maniera empatica, assertiva, sensibile e funzionale può rappresentare un vero e proprio vantaggio competitivo nella gestione dei rapporti professionali, portando al raggiungimento degli obiettivi prefissati e migliorando il clima aziendale. Il corso intende trasmettere conoscenze e tecniche per stabilire relazioni di efficacia immediata e costruire rapporti di lungo periodo fondati sulla reciproca fiducia.

[SCOPRI IL CORSO](#)



### Team working: saper lavorare in squadra

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 12 novembre  
al 10 dicembre 2024

Orario: 20.00-22.30

Perché un team lavori bene è necessario che tutti i suoi componenti desiderino essere parte della stessa squadra. decisioni e progetti vanno compresi e condivisi, in considerazione dell'impatto che hanno sul business aziendale, pertanto è indispensabile il passaggio da un'ottica individuale ad una di gruppo. Il corso consente di apprendere le tecniche di team building indispensabili per trasformare il proprio gruppo di lavoro in una squadra affiatata, pronta ad accettare ogni sfida e a vincerla con successo.

[SCOPRI IL CORSO](#)



### Aumentare la produttività, investire tempo per guadagnare tempo

FORMAZIONE A DISTANZA

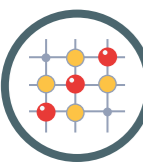
Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 14 novembre  
al 12 dicembre 2024

Orario: 20.00-22.30

Questo corso è rivolto a chi vuole rivedere le proprie abitudini e il modo di lavorare, con l'obiettivo di aumentare la 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](#)



## STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE



### La customer centricity: mettere il cliente al centro

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 5 novembre  
al 3 dicembre 2024

Orario: 20.00-22.30

Un'azienda è davvero customer oriented quando ogni settore dell'organizzazione, nel proprio agire quotidiano, ha costantemente a mente l'impatto che il proprio lavoro ha sul cliente finale e agisce con l'obiettivo di rendere la customer experience sempre la migliore esperienza possibile.

[SCOPRI IL CORSO](#)



### Mediare la conflittualità: da problema a opportunità

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 20 novembre  
al 10 dicembre 2024

Orario: 20.00-23.00

Riconoscere le reali situazioni di conflitto, saperle prevenire, o attuare delle strategie di mediazione, si rivela di basilare importanza nel contesto lavorativo, perché consente di operare in ambienti positivi, che facilitano il raggiungimento degli obiettivi. Il corso ha l'obiettivo di aiutare imprenditori e collaboratori a riconoscere le situazioni che potenzialmente possono condurre al conflitto e fornisce gli strumenti essenziali per gestire le situazioni di contrasto attraverso le tecniche di negoziazione.

[SCOPRI IL CORSO](#)

## AREA LINGUE STRANIERE



### Let's talk: conversazione in lingua inglese Livello B1

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 15 ore

Calendario:  
dal 5 novembre  
al 10 dicembre 2024

Orario: 20.00-22.30

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 comunicare, in vari ambiti, in lingua inglese.

[SCOPRI IL CORSO](#)



### Mail & telephone english

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 6 novembre  
all'11 dicembre 2024

Orario: 13.00-15.00

Il corso è focalizzato sulla conoscenza dei vocaboli più utili e adatti ad una conversazione telefonica o via e-mail in lingua inglese, che velocizzano la comunicazione e la comprensione, con il vantaggio di svolgere la propria attività in maniera efficiente. Il corso fornisce le competenze per gestire in inglese telefonate o uno scambio di e-mail, in situazioni specifiche: gestione clienti e fornitori; richieste di pagamento; negoziazioni, lamentele e scuse.

[SCOPRI IL CORSO](#)



### Inglese pre intermedio Livello A2

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 15 ore

Calendario:  
dal 12 novembre  
al 10 dicembre 2024

Orario: 20.00-23.00

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 e 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](#)



### Francese pre-intermedio Livello A2

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 15 ore

Calendario:  
dal 14 novembre  
al 12 dicembre 2024

Orario: 20.00-23.00

Il corso si propone di fornire ai partecipanti un numero importante di vocaboli di uso quotidiano così come una struttura grammaticale tale da permettere un utilizzo chiaro e corretto delle forme lessicali e sintattiche della lingua francese, con potenziamento delle competenze e abilità linguistiche orali.

[SCOPRI IL CORSO](#)

## AREA ICT, WEB, SOCIAL NETWORK



### Gestione delle password e sicurezza online

FORMAZIONE A DISTANZA

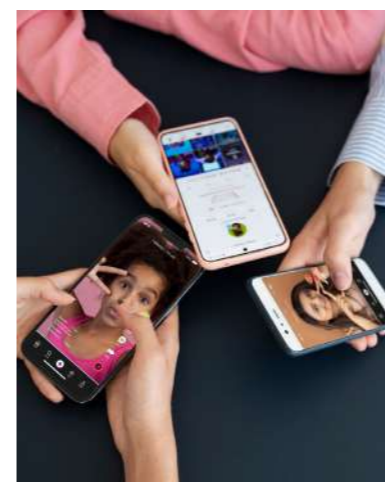
Durata: 8 ore

Calendario:  
dal 4 al 25  
novembre 2024

Orario: 12.00-14.00

Il corso "gestione delle password e sicurezza online" è un programma intensivo progettato per fornire agli utenti le competenze necessarie per proteggere i propri account e dati personali sulle principali piattaforme online come facebook, instagram, google e sui dispositivi mobili. Attraverso una combinazione di lezioni teoriche, esercitazioni pratiche e discussioni, gli studenti acquisiranno una comprensione approfondita delle migliori pratiche di sicurezza informatica.

[SCOPRI IL CORSO](#)



### TikTok per il business

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
dal 5 novembre  
al 3 dicembre 2024

Orario: 20.00-22.30

TikTok, l'applicazione amata dai millennial e dalla generazione z, ha raggiunto in Italia 9,7 milioni di utenti. Si calcola che a TikTok le persone trascorrono 32 ore e 12 minuti al mese ed è tra le app più scaricate. Il corso illustra i fondamenti di TikTok per pianificare una presenza aziendale, nonché le tecniche più efficaci per comunicare con gli utenti, al fine di migliorare significativamente le vendite.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## Uso avanzato di Microsoft Excel

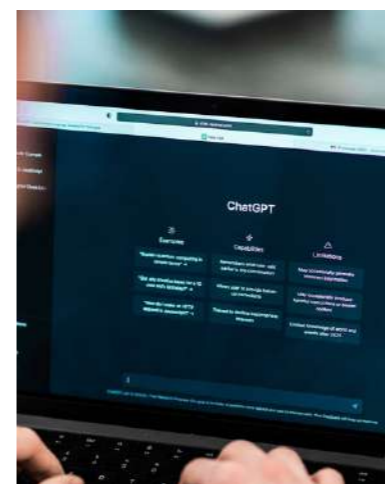
Durata: 18 ore

Calendario:  
**dal 6 novembre  
all'11 dicembre 2024**

Orario: 20.00-23.00

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](#)



## Tutte le potenzialità di ChatGPT

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
**dal 7 novembre  
al 5 dicembre 2024**

Orario: 20.00-22.30

Usi già ChatGPT e vuoi padroneggiare le applicazioni più avanzate? allora questo è il corso giusto: andremo a capire come scrivere un prompt efficace grazie al prompt engineering; esploreremo la possibilità di automatizzare i flussi di lavoro e di collegare chatgpt con piattaforme di produttività, crm e sistemi aziendali per un utilizzo più dinamico; comprenderemo come i modelli ai possono avere pregiudizi incorporati e come affrontare questo problema e affronteremo il tema di come utilizzare in modo etico e trasparente questi strumenti. Un corso che fornisce visione chiara delle potenzialità avanzate di chatgpt, con strumenti pratici per integrarli nelle proprie attività quotidiane.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## SEO completo: strategie per migliorare la visibilità online

Durata: 15 ore

Calendario:  
**dal 6 novembre  
al 4 dicembre 2024**

Orario: 20.00-23.00

Il corso SEO completo mira a formare titolari o addetti alla comunicazione sulle strategie seo (search engine optimization) per posizionare al meglio il proprio sito internet sui motori di ricerca, anche in un'ottica di e-commerce. tra i temi affrontati. Come individuare le keyword più rilevanti, come analizzare la concorrenza, i metodi per ottimizzare il sito sia a livello di contenuti che di fruibilità, il link building, il content marketing, il monitoraggio e l'analisi delle performance e molto altro ancora.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## Analisi dei dati con Excel

Durata: 15 ore

Calendario:  
**dall'11 novembre  
al 9 dicembre 2024**

Orario: 20.00-23.00

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.

[SCOPRI IL CORSO](#)



## Power B.I. – La business intelligence di microsoft

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 18 ore

Calendario:  
**dal 7 novembre  
al 12 dicembre 2024**

Orario: 20.00-23.00

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](#)



## Google ADS essentials: impara google ads da zero

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 12 ore

Calendario:  
**dal 12 novembre  
al 10 dicembre 2024**

Orario: 20.00-22.30

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.

[SCOPRI IL CORSO](#)



### Amazon seller academy

FORMAZIONE A DISTANZA

Durata: 30 ore

Calendario:  
**dal 12 novembre  
al 12 dicembre 2024**

Orario: 20.00-23.00

Il corso amazon seller academy, ovvero come aprire un negozio di successo sulla principale piattaforma marketplace, offre un programma intensivo, finalizzato a fornire agli imprenditori le conoscenze e le competenze necessarie per avviare e gestire con successo un negozio online. attraverso una combinazione di lezioni pratiche, studi di casi e discussioni in classe, i partecipanti al corso acquisiranno le competenze per utilizzare al meglio la piattaforma amazon, massimizzando le vendite e ottimizzando le operazioni necessarie.

**SCOPRI IL CORSO**



### La sicurezza informatica in azienda

Durata: 15 ore

Calendario:  
**dal 13 novembre  
al 4 dicembre 2024**

Orario: 9.00-13.00

La digitalizzazione offre innumerevoli vantaggi, ma comporta anche, se mal gestita, grandi rischi che possono compromettere il lavoro di anni. In questo corso teorico-pratico scopriremo come mettersi al riparo e tutelarsi dai pericoli che ne derivano, prendendo coscienza delle possibili vulnerabilità del proprio sistema informatico. obiettivo: riconoscere, gestire e neutralizzare le principali minacce che mettono in pericolo i nostri dati e ci espongono ad attacchi hacker.

**SCOPRI IL CORSO**



### Oltre ChatGPT - Le nuove frontiere dell'intelligenza artificiale

Durata: 12 ore

Calendario:  
**dal 18 novembre  
al 9 dicembre 2024**

Orario: 20.00-23.00

Questo corso fornisce a manager e professionisti una panoramica completa e aggiornata sulle più recenti innovazioni nel campo dell'intelligenza artificiale, andando oltre chatgpt. I partecipanti scopriranno una vasta gamma di strumenti ia all'avanguardia e impareranno come integrarli efficacemente nei loro flussi di lavoro per aumentare la produttività e stimolare l'innovazione.

Senza necessità di conoscenze tecniche pregresse, si acquisiranno competenze pratiche nell'utilizzo di diverse piattaforme ia, comprendendone potenzialità e limiti.

**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 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](http://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](tel:0444964300) - [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)