



IL FUTURO È IN FORMAZIONE

Proposta formativa 2021
1981-2021 | 40 anni di formazione



ACCADEMIA D'IMPRESA

Accademia d'Impresa è l'Azienda speciale della Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Trento. Si occupa della progettazione e della realizzazione di attività formative finalizzate all'aggiornamento e alla specializzazione delle competenze professionali degli operatori turistici e commerciali del Trentino.

Accademia d'Impresa realizza corsi formativi basati su metodologie didattiche attive con una costante attenzione alle esigenze degli operatori. L'esperienza, quel motore del fare che costituisce da sempre la forma più autentica di formazione implicita, ha bisogno della formazione esplicita, quella situata nella relazione tra docente e partecipante, per affrontare le sfide presentate dallo scenario in cui le aziende oggi operano.

Accademia d'Impresa crede da sempre nel valore della relazione virtuosa tra esperto ed operatore che ha il suo fulcro non solo nell'istruzione intesa come trasmissione di sapere, ma soprattutto nell'apprendimento dinamico e centrato sulle esigenze concrete e vitali delle persone e delle organizzazioni.

La formazione secondo Accademia d'Impresa

Accademia d'Impresa si distingue per la ricerca di metodologie didattiche attive e partecipative, attraverso l'impiego di esercitazioni, case history e forme laboratoriali che facilitino l'apprendimento. Partendo dall'ascolto sempre più attento delle esigenze degli operatori economici del Trentino, Accademia d'Impresa progetta e realizza iniziative formative in risposta alla situazione economica attuale.

Aree di intervento formativo

FORMAZIONE CONTINUA

Per rimanere aggiornati ed essere sempre al passo con i tempi. Propone progetti formativi finalizzati all'aggiornamento e alla specializzazione delle competenze professionali degli operatori turistici e commerciali con l'obiettivo di:

incrementare conoscenze e competenze per far fronte ai continui cambiamenti del panorama economico, tecnologico e sociale, adeguando la propria professionalità alle richieste del mercato e ai cambiamenti in atto;

potenziare il livello di digitalizzazione delle imprese e favorire la loro propensione alla promozione e commercializzazione in rete di prodotti e dei servizi;

promuovere la cultura di territorio attraverso la valorizzazione delle produzioni tipiche trentine.

L'offerta formativa di quest'area propone più interventi tematici caratterizzati da differenti livelli di complessità sinergicamente combinabili tra di loro. Questo permette di personalizzare i percorsi di apprendimento e di soddisfare esigenze formative diverse.

FORMAZIONE ABILITANTE

Un progetto che diventa realtà. Propone corsi per il conseguimento dell'abilitazione all'esercizio di attività professionali regolamentate (L.P. 05/06). I percorsi formativi abilitanti hanno l'obiettivo di sostenere lo sviluppo delle competenze per l'esercizio delle professioni e di garantire i relativi requisiti in conformità alle leggi provinciali e nazionali di riferimento.





"L'innovazione non è il 'colpo di genio'. È lavoro duro. E questo lavoro dovrebbe essere organizzato sistematicamente in tutte le funzioni dell'organizzazione, e a tutti i livelli di management".

Questo scriveva vent'anni fa Peter Drucker, uno delle voci più autorevoli del pensiero manageriale. Aveva il dono della sintesi e della totale assenza di retorica, anche per questo, oltre che per la sua notevole lucidità di pensiero, quanto andava dicendo alcuni anni fa merita di essere ascoltato.

Mai come nell'anno appena trascorso abbiamo potuto constatare quanto sia difficile gestire il cambiamento, quanto non vi siano per esso "colpi di genio", ma un lavoro costante in due direzioni:

- "l'efficienza del noto", quindi interventi di tipo organizzativo, gestionale e finanziario per consentire all'impresa di ristrutturare e razionalizzare la propria attività;
- "l'esplorazione dell'ignoto", intesa come quell'insieme di competenze e strumenti da mettere in campo per innovare la propria offerta, intercettare mutati bisogni e modalità di acquisto, implementare una strategia adeguata a tempi complessi.

La formazione è chiamata a sostenere entrambe le direzioni. Accademia d'Impresa nel 2020 ha portato avanti, con ottimi riscontri, un programma coraggioso di iniziative formative, che hanno spaziato dai temi di gestione d'impresa alla promozione delle produzioni locali, utilizzando il più possibile le nuove tecnologie senza rinunciare all'aula. Per il 2021 mettiamo in campo un'offerta ancora più articolata e ricca di proposte, nella profonda convinzione che la formazione e l'aggiornamento delle competenze possa costituire, oggi più che mai, un fattore competitivo importante.

Terminiamo ricordando che il 2021 è un anno importante per noi: 40 anni di attività. L'Azienda speciale della Camera di Commercio I.A.A. di Trento è stata fondata nel 1981, con l'obiettivo di sostenere con gli strumenti della formazione gli imprenditori trentini del turismo e commercio. Accademia è ancora qui, e ancora oggi le parole-chiave che guidano il nostro lavoro sono queste: servizio, innovazione, territorio, imprenditorialità.

IL PRESIDENTE
Natale Rigotti

IL DIRETTORE
Bruno Degasperì

SOMMARIO



PMI ACADEMY

p. 9

- Customer experience e digital marketing
- Innovazione e strategia, le chiavi per il futuro dell'impresa
- Gestione finanziaria e controllo di gestione
- Open management, l'innovazione nella leadership e nell'organizzazione

p.12

p.12

p.13

p.13



DIGITAL BUSINESS PER PMI E DIGITAL TOURISM

p.14

- Marketing in un mondo digitale: trovare clienti su web e social
- Vendere su Amazon: i Marketplace per l'Italia e l'estero
- Whatsapp e Telegram per il business
- Da Google Adwords a Google Ads
- Digital Marketing, SEO, SEM e Google ADS per il turismo
- Google Analytics e Google Data Studio
- LinkedIn: uno strumento al servizio delle aziende
- Introduzione all'automation marketing
- Instagram Marketing
- Facebook Marketing
- Ristoratori e la presenza online

p.15

p.16

p.16

p.16

p.16

p.17

p.17

p.17

p.17

p.18

p.18



ADOTTA GLI STRUMENTI UTILI PER LA TUA IMPRESA

p.19

- Business Manager di Facebook: introduzione allo strumento
- Local SEO: le potenzialità di Google my business
- Il recruitment online
- Il Goal Mapping
- Un'immagine = 1.000 parole
- Ciak si gira! Un video che racconta
- Il colloquio di selezione

p.20

p.20

p.20

p.21

p.21

p.21

p.21



PRENDITI CURA DEL TUO CLIENTE

p.22

- Tecniche di vendita in 5 fasi
- La gestione del colloquio di vendita
- Il post-vendita. La cura del cliente come vendita ripetuta nel tempo

p.23

p.23

p.23



MIGLIORA LA TUA COMUNICAZIONE E METTILA A SERVIZIO DELL'IMPRESA

p.24

- Storytelling
- Le notizie dell'azienda
- Dall'analisi della comunicazione interna al piano di comunicazione
- Parlare in pubblico on line

p.25
p.25
p.25
p.25



RAFFORZA LE TUE COMPETENZE CON EMPOWERMENT E LEADERSHIP

p.26

- Cura di sé e degli altri
- Valorizzare le competenze di Time Management, di delega e di coordinamento
- Sbagliando si impara? L'errore come feedback
- Ricomincio da capo. Laboratorio per nuovi Manager
- Employer brandig

p.27
p.27
p.27
p.28
p.28



FARE IMPRESA AL FEMMINILE

p.29

- Seminari
 - Gocce di leadership
 - Le donne e la società
 - Donne e lavoro
- Master W.O.W. Work out, women

p.30
p.30
p.30
p.30
p.31



VALORIZZA I PRODOTTI DEL TERRITORIO

p.32

- Il mondo dei formaggi
- Un anno con la cucina trentina
- Alta formazione con l'università degli studi di scienze gastronomiche di Pollenzo
- La cucina del territorio
- Il piacere del gusto
- La formazione continua per i B&B di qualità in Trentino
- Il vino: dalla vite al bicchiere
- La birra
- I formaggi
- I prodotti trentini in webinar
- Formazione sul territorio per la valorizzazione dei prodotti tipici
- Il senso del gusto ed esperienze pratiche di dinamismo sensoriale

p.33
p.33
p.34
p.34
p.35
p.36
p.36
p.36
p.37
p.37
p.38
p.39
p.39



PORTA I PRODOTTI TARENTINI A SCUOLA

p.40

- I prodotti trentini vanno a scuola
- Educazione sensoriale e alimentare
- I prodotti trentini testimoni del gusto

p.41
p.41
p.41



FORMAZIONE ABILITANTE

p.42

- Somministrazione e vendita alimenti (S.V.A.) p.43
- Agenti e rappresentanti di commercio p.43
- Agenti d'affari in mediazione nel settore immobiliare e/o ortofrutticolo p.44
- Addetti ai servizi di controllo delle attività di intrattenimento e di spettacolo in luoghi aperti al pubblico o in pubblici esercizi p.44
- Formazione micologica, corso di formazione per micologo p.45
- Seminario di aggiornamento per micologo p.45



ATTIVITÀ FORMATIVE CON LA C.C.I.A.A. DI TRENTO

p.46

- Corsi di formazione per gli utenti del Registro delle Imprese e dell'Albo delle Imprese artigiane p.47
- Il Tutor aziendale nell'Alternanza scuola-lavoro p.47



ALTRAFORMAZIONE PER LA CULTURA D'IMPRESA

p.48

- L'impresa in un libro p.49
- Dialoghi con l'impresa p.49

PMI ACADEMY

La formazione manageriale per le imprese trentine



Formazione dinamica, flessibile e orientata allo sviluppo manageriale di chi si occupa in prima persona della gestione delle PMI



Quote di iscrizione competitive (grazie al contributo dell'Accordo di programma tra Provincia Autonoma e Camera di Commercio I.A.A. di Trento)



Programmazione nei fine settimana (venerdì pomeriggio e sabato mattina)



Possibilità di far partecipare più persone per impresa



Networking con altri imprenditori

PMI ACADEMY

La formazione manageriale per le imprese trentine

PERIODO

da aprile a novembre 2021

OBIETTIVI

L'obiettivo di fondo del progetto "PMI ACADEMY" è quello di contribuire alla crescita della managerialità delle imprese trentine, a fronte delle sfide sempre più complesse che oggi devono affrontare.

Attraverso questo percorso i partecipanti svilupperanno maggiori competenze e conoscenze su:

- nuovi modelli di business e definizione di piani strategici
- sviluppo di scenari futuri anche di lungo periodo
- processi innovativi e creazione del valore aziendale
- razionalizzazione dei processi decisionali
- metodi di analisi e di valutazione
- ottimizzazione del sistema finanziario d'impresa
- valorizzazione e gestione delle risorse umane
- dialogo efficace con i mercati

METODOLOGIA

Il progetto "PMI ACADEMY" è suddiviso in **4 aree tematiche** correlate tra loro.

Queste aree costituiscono un percorso di General Management che potrà essere fruito per intero o nelle sue singole parti, permettendo di scegliere le proposte più aderenti ai bisogni dei partecipanti e delle loro aziende.

#1 PMI ACADEMY

CUSTOMER EXPERIENCE E DIGITAL MARKETING

Ha una durata di **36 ore di formazione**, suddivise in **4 appuntamenti** che si svolgeranno **nel fine settimana**.

Gli incontri saranno rivolti ad **imprenditori, manager e collaboratori** dell'area marketing delle **MPMI del Trentino** che sono coinvolti nelle scelte legate all'investimento sulla **comunicazione e promozione** del proprio prodotto e servizio.

#2 PMI ACADEMY

INNOVAZIONE E STRATEGIA, LE CHIAVI PER IL FUTURO DELL'IMPRESA

Ha una durata di **36 ore di formazione**, suddivise in **4 appuntamenti** che si svolgeranno **nel fine settimana**. Gli incontri saranno rivolti ad **imprenditori, manager e collaboratori** dei vertici aziendali delle **MPMI del Trentino** che assumono un ruolo determinante nei processi decisionali legati alla definizione della **strategia dell'impresa**.

#3 PMI ACADEMY

GESTIONE FINANZIARIA E CONTROLLO DI GESTIONE

Ha una durata di **36 ore di formazione**, suddivise in **4 appuntamenti** che si svolgeranno **nel fine settimana**.

Gli incontri saranno rivolti ad **imprenditori e manager** delle **MPMI del Trentino** che sono chiamati a gestire la **parte finanziaria dell'azienda** ed a **collaboratori** interessati ad approfondire il proprio ruolo di **supporto al management** d'impresa.

#4 PMI ACADEMY

OPEN MANAGEMENT, L'INNOVAZIONE NELLA LEADERSHIP E NELL'ORGANIZZAZIONE

Ha una durata di **36 ore di formazione**, suddivise in **4 appuntamenti** che si svolgeranno **nel fine settimana**.

Gli incontri saranno rivolti ad **imprenditori, manager e collaboratori** dei vertici aziendali delle **MPMI del Trentino** che si occupano **dell'organizzazione e della gestione delle risorse umane** con ruoli di responsabilità.



CUSTOMER EXPERIENCE E DIGITAL MARKETING

PERIODO

9, 10, 23, 24 aprile e 14, 15, 28, 29 maggio 2021

venerdì dalle 14.30 alle 18.30

sabato dalle 8.30 alle 13.30

DURATA

36 ore di formazione, suddivise in 4 appuntamenti che si svolgeranno nel fine settimana

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di:

- far comprendere il percorso d'acquisto del cliente e orientare all'analisi di tutte le fasi di contatto tra cliente e azienda
- ampliare la conoscenza del proprio cliente e il rapporto con il prodotto/servizio offerto
- progettare nuovi servizi ed esperienze di coinvolgimento del cliente
- sviluppare una cultura aziendale che riconosca il valore dei clienti acquisiti e sappia orientarsi alla customer experience
- rendere la strategia la chiave di volta nell'attività di promozione e comunicazione del prodotto
- declinare i contenuti sviluppati nella customer experience in contenuti adatti agli strumenti digitali
- definire la figura e il ruolo del web marketing manager all'interno delle dinamiche aziendali, con focus sulle sue competenze da sviluppare
- analizzare e razionalizzare i percorsi prevalenti che fanno i clienti online e capire quali strumenti utilizzare per convertire
- monitorare i dati per misurare la ricaduta di scelte strategiche

CONTENUTI

- introduzione alla customer experience
- tecnologie abilitanti per il customer experience management
- guardare un servizio con gli occhi del cliente: qual è l'esperienza reale in tutte le fasi di contatto tra cliente ed azienda?
- come valutare il servizio alla luce di bisogni e desideri del cliente
- ripensare/innovare il servizio offerto sulla base dell'analisi del cliente
- i nuovi touchpoint potenziali: definizione e individuazione
- come proporre valore nella customer experience
- definire gli obiettivi e la strategia della customer experience nell'online customer journey
- scrittura per il web, video e immagini e le basi dell'usabilità
- Social Media: Facebook, Instagram, YouTube & co
- Web reputation, PR online, targhetizzazione delle ads
- la digital analytics: l'importanza delle statistiche
- l'e-mail marketing come strumento di contatto continuo con i clienti

METODOLOGIA

Oltre alla formazione d'aula, il percorso prevede momenti di orientamento formativo, formazione online, personal assesment e open webinar su argomenti di specifico interesse. Sarà dato particolare spazio al contatto con realtà e case histories che possano ispirare nello sviluppo delle attività imprenditoriali.

DOCENTI

Miriam Bertoli

Digital & Content Marketing Consultant, guida le aziende nel disegnare la loro presenza nei punti di contatto digitali, allineandola agli obiettivi di business

Elisa Guardabasso

Consulente HR e d'Innovazione (Design Thinking e Progettazione strategica) e professionista appassionata di innovazione, comunicazione e nuove tecnologie

Enrica Tomasi

Sociologa, communication trainer, formatrice e consulente

INNOVAZIONE E STRATEGIA, LE CHIAVI PER IL FUTURO DELL'IMPRESA

PERIODO

16, 17 aprile, 7, 8, 21, 22 maggio e 4, 5 giugno 2021

venerdì dalle 14.30 alle 18.30

sabato dalle 8.30 alle 13.30

DURATA

36 ore di formazione, suddivise in 4 appuntamenti che si svolgeranno nel fine settimana

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di:

- fornire uno strumento di interpretazione della realtà e delle opportunità per la costruzione di progetti creativi e innovativi
- costruire l'idea imprenditoriale sulla base di ipotesi, obiettivi, misurazione e validazione
- definire una strategia d'impresa più attenta e approfondita basata su ipotesi e obiettivi analizzati e condivisi
- sviluppare la capacità di vision
- fornire elementi per valutare le evoluzioni strategiche e il raggiungimento degli obiettivi prefissati per poter attuare misure di correzione adeguate e tempestive
- stimolare lo strategic thinking come opportunità dell'imprenditore per il futuro dell'impresa

CONTENUTI

- scenari ed evoluzioni possibili per immaginare il futuro della propria attività
- ipotesi, obiettivi, metodo di validazione degli obiettivi. La costruzione dell'idea d'impresa come definizione di un progetto scientifico
- la strategia aziendale costruita su scenari, evoluzioni, ipotesi e dati per dare concretezza e opportunità di verifica alle idee imprenditoriali
- la traduzione della strategia in attività aziendali

METODOLOGIA

Oltre alla formazione d'aula, il percorso prevede momenti di orientamento formativo, formazione online, personal assesment e open webinar su argomenti di specifico interesse. Sarà dato particolare spazio al contatto con realtà e case histories che possano ispirare nello sviluppo delle attività imprenditoriali.

DOCENTI

Antonio Castagna

Coach e formatore free lance, si occupa di gestione delle relazioni in contesti organizzativi

Andrea Stefani

Esperto di processi e strumenti di pianificazione strategica, programmazione e controllo. Partner dello studio ST di Padova

Francesco Brunori

Fa parte del team fondatore di Skopia, startup innovativa, spin-off dell'Università di Trento, collegata alla cattedra UNESCO sui Sistemi Anticipanti

GESTIONE FINANZIARIA E CONTROLLO DI GESTIONE

PERIODO

1, 2, 15, 16, 29, 30 ottobre e 12, 13 novembre 2021

venerdì dalle 14.30 alle 18.30

sabato dalle 8.30 alle 13.30

DURATA

36 ore di formazione, suddivise in 4 appuntamenti che si svolgeranno nel fine settimana

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di:

- fornire gli strumenti di base per l'applicazione delle attività di controllo di gestione
- illustrare le modalità per realizzare il piano di sviluppo aziendale attraverso azioni di monitoraggio e miglioramento delle performance e di applicazione di indici di controllo
- introdurre elementi di previsione e pianificazione della gestione finanziaria per conoscere quali strumenti esistano e come sceglierli
- approfondire l'utilizzo dello strumento controllo di gestione nella prevenzione delle criticità aziendali e indicazioni di base per l'accesso alle procedure adottabili in tema di crisi d'impresa.

CONTENUTI

- introduzione e nozioni per la lettura e la corretta interpretazione del bilancio aziendale
- il controllo di gestione: il monitoraggio degli agenti interni ed esterni e la costruzione di indici e strumenti analitici
- l'interpretazione del ciclo clienti, del ciclo fornitori e del ciclo bancario
- il settore amministrativo aziendale e la sua interazione con l'organizzazione aziendale e con tutti gli stakeholders di sistema
- la determinazione del fabbisogno finanziario d'impresa e delle finalità di finanziamento
- sviluppare un Business Plan finanziario a lungo e a breve termine
- il rischio di indebitamento
- le attività istruttorie degli istituti di credito
- la distinzione tra crisi economiche e crisi finanziarie
- il controllo di gestione nella prevenzione della crisi e le azioni possibili
- il Decreto Lgs.n. 14 dd. 12 gennaio 2019
- laboratorio di verifica sull'implementazione del controllo di gestione

METODOLOGIA

Oltre alla formazione d'aula, il percorso prevede momenti di orientamento formativo, formazione online, personal assessment e open webinar su argomenti di specifico interesse. Sarà dato particolare spazio al contatto con realtà e case histories che possano ispirare nello sviluppo delle attività imprenditoriali.

DOCENTI

Francesco Crepaz

Docente e consulente in materia finanziaria. Dopo un lavoro come dipendente di una banca locale, si occupa oggi di pianificazione, finanza di impresa e controllo di gestione e di accompagnamento al finanziamento a start-up e neoimprese giovanili

Alessandro Moschini

Commercialista e docente in materia finanziaria

OPEN MANAGEMENT, L'INNOVAZIONE NELLA LEADERSHIP E NELL'ORGANIZZAZIONE

PERIODO

8, 9, 22, 23 ottobre e 5, 6, 19, 20 novembre 2021

venerdì dalle 14.30 alle 18.30

sabato dalle 8.30 alle 13.30

DURATA

36 ore di formazione, suddivise in 4 appuntamenti che si svolgeranno nel fine settimana

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di:

- aiutare a riconoscere il ruolo di leader all'interno dell'attività, identificando il modello di riferimento
- aiutare a comprendere le modalità migliori per gestire al meglio le relazioni all'interno dell'azienda affinché possano essere più efficaci
- far conoscere i nuovi modelli di leadership e di gestione delle relazioni all'interno dell'azienda, in particolare l'open leadership
- far applicare il modello di leadership alla relazione con i collaboratori definendone una modalità che sia coerente
- sostenere l'individuare di un'organizzazione interna all'impresa adeguata agli obiettivi aziendali e coerente con il modello di leadership di riferimento

CONTENUTI

- la leadership e i modelli possibili
- l'open leadership, scenari e strumenti per nuove modalità di relazione con il personale
- le competenze proprie dell'open leadership
- le relazioni con i collaboratori nell'open leadership e le modalità per gestire nel modo più efficace i team di lavoro
- l'organizzazione aziendale: principi e modalità
- l'open organization: riflessioni e strumenti su nuovi modelli di organizzazione

METODOLOGIA

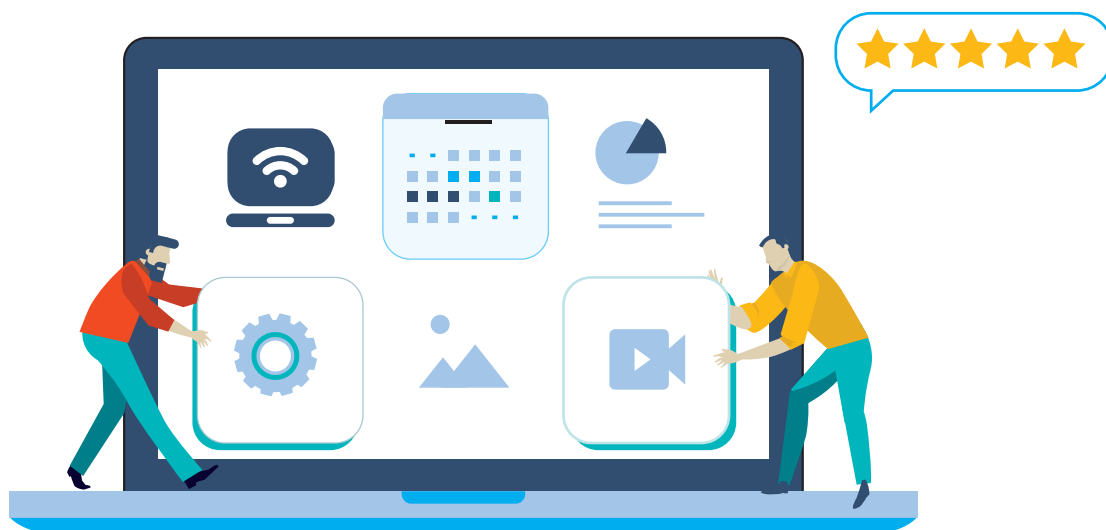
Oltre alla formazione d'aula, il percorso prevede momenti di orientamento formativo, formazione online, personal assessment e open webinar su argomenti di specifico interesse. Sarà dato particolare spazio al contatto con realtà e case histories che possano ispirare nello sviluppo delle attività imprenditoriali.

DOCENTE

Paolo Bruttini

Psicosocioanalista, esperto di sviluppo della leadership, di team building e di comportamento manageriale

DIGITAL BUSINESS PER PMI E DIGITAL TOURISM



- Vuoi migliorare la presenza online della tua azienda e sviluppare la strategia comunicativa e di marketing sul web?
- Hai un'impresa e vuoi saperne di più sui linguaggi, le tecniche e gli strumenti del mondo digitale per promuovere in modo opportuno il tuo brand?
- Ti interessa capire come implementare nuove strategie per connetterti al mercato online?

I nostri corsi sono pensati per aiutarti a cogliere le opportunità della rete e a non trovarti impreparato di fronte ai possibili nuovi scenari dell'economia futura.

DIGITAL BUSINESS & DIGITAL TOURISM

PERIODO

da gennaio a dicembre 2021

OBIETTIVI

Questi momenti formativi intendono aiutare i partecipanti a:

- definire il proprio piano di marketing digitale
- avere una visione chiara su obiettivi e strategia rispetto all'uso che un'impresa può fare della comunicazione sui Social Media
- comprendere come si inserisce lo strumento Email nell'ecosistema di comunicazione digitale mercato/imprese
- capire le potenzialità di una pagina aziendale su Facebook e sapere come ottimizzarne la presenza
- orientarsi tra le sigle dell'ADV e comprenderne le logiche di funzionamento
- promuovere l'uso e l'elaborazione dei dati per verificare le azioni progettate e implementate

METODOLOGIA

Le iniziative formative si distinguono in diverse tipologie a seconda della durata e del metodo formativo impiegato:



INTRODUZIONE AL DIGITAL MARKETING

Un percorso, a due livelli di complessità che si compongono di 4 appuntamenti per il primo e di 3 per il secondo, rivolto ad imprenditori, titolari di MPMI trentine, liberi professionisti o dipendenti che si occupano della comunicazione e della promozione online del proprio prodotto e servizio.



CORSI DI DIGITAL MARKETING

Approfondimenti della durata di una/due giornate di formazione sulle ultime novità dal mondo della comunicazione digitale. Sono corsi finalizzati ad affrontare le tematiche e le strategie decisive di cui imprenditori, titolari di MPMI trentine, liberi professionisti e dipendenti hanno bisogno per promuovere il loro business online.



PILLOLE DI DIGITAL MARKETING

Brevi iniziative di aggiornamento della durata di 4 ore di formazione l'una, rivolte a coloro che intendono informarsi ed avvicinarsi a nuovi canali e nuovi strumenti di comunicazione per raggiungere in modo efficace i propri utenti e clienti online.



INTRODUZIONE AL DIGITAL MARKETING

MARKETING IN UN MONDO DIGITALE: TROVARE CLIENTI SU WEB E SOCIAL

DURATA

16 ore di formazione per il I° livello
12 ore di formazione per il II° livello

PERIODO

da gennaio a dicembre 2021
(il corso sarà attivato in base alle richieste d'interesse)

CONTENUTI

I° livello:

- Marketing in un mondo digitale: l'online customer journey
 - perchè investire nel marketing digitale
 - il percorso d'acquisto online
 - dal target alla marketing personas
 - la unique selling proposition
- Ispirare: i social network come strumento di awareness
 - con i social che ci faccio?
 - progettare la comunicazione social
 - visibilità organica vs visibilità a pagamento
 - tips & tricks per ottimizzare la presenza
- Chi cerca trova: Google e la SEO
 - come funziona Google?
 - la SEO nelle strategie di Marketing
 - Inbound Marketing e contenuti di valore
 - Google My business nelle ricerche local
- Da utente a cliente
 - il sito web come arma di conversione
 - gli obiettivi di un sito
 - progettare un sito web efficace
 - i dettagli che fanno la differenza

2° livello:

- Lavorare in maniera complessa:
 - la targetizzazione delle pubblicità
 - il pixel di tracciamento
 - l'advertising che funziona
 - Google ads vs Facebook ads
- Email marketing come strumento di fidelizzazione
 - la differenza tra Newsletter ed Email commerciale
 - raccogliere e gestire correttamente i contatti
 - quale strategia applicare per obiettivi diversi
 - tips & tricks e analisi dei risultati
- Calcolare il ritorno sull'investimento
 - leggere le performance delle pubblicità
 - capire quanto rende un sito internet
 - definire il ritorno sull'investimento

METODOLOGIA

Al termine del percorso in aula, sarà possibile richiedere un momento di **formazione individualizzata** per affrontare con il docente temi che riguardano esigenze legate al proprio business.

DOCENTE

Gianmario Modena
Formatore e consulente di digital marketing

VENDERE SU AMAZON: I MARKETPLACE PER L'ITALIA E L'ESTERO

DURATA

8 ore di formazione online

PERIODO

febbraio 2021

CONTENUTI

- i marketplace generalisti e verticali
- sito e-commerce proprietario o marketplace? Facciamo chiarezza
- vendere b2b o b2c online: le grandi differenze
- vendere su amazon: formule e tariffe applicabili
- come promuovere i propri prodotti su amazon
- gli altri marketplace: Alibaba, ebay, Eprice, Tmall

METODOLOGIA

Il corso vuole aiutare in modo pratico chi intende vendere online, con esempi ed esercitazioni che permettano di analizzare i marketplace e scegliere le piattaforme più adatte al proprio business.

DOCENTE

Andrea Boscaro
Fondatore del think Tank dedicato al marketing digitale "The Vortex"

WHATSAPP E TELEGRAM PER IL BUSINESS

DURATA

4 ore di formazione online

PERIODO

marzo 2021

CONTENUTI

- nuovi sistemi di messaggistica e interfacce conversazionali per rendere più efficaci le interazioni con i clienti
- gestire servizi di informazione, migliorando l'integrazione tra la comunicazione sul sito web e quella sui social network
- processi di commercializzazione su piattaforme interattive

METODOLOGIA

Il corso avrà un taglio pratico per dare la possibilità ad imprenditori, collaboratori e gestori di strutture commerciali e ricettive di fornire fin da subito un nuovo canale di comunicazione ai propri utenti e clienti.

DOCENTE

Segio Cagol
Si occupa di progetti di innovazione nel settore del turismo digitale

GOOGLE ANALYTICS E GOOGLE DATA STUDIO

DURATA

8 ore di formazione (4 ore in aula e 4 ore online)

PERIODO

aprile 2021

CONTENUTI

- introduzione alla Web Analytics: i concetti di Buyer Personas e di Micromomenti
- gli strumenti e il linguaggio della web analytics
- il mondo di Google Analytics: le principali difficoltà di tracciamento e di interpretazione dei dati con uno sguardo rivolto al futuro scenario "cookie-less", la configurazione dell'account e Pannello di Amministrazione
- i principali Rapporti dell'area Pubblico, Acquisizione, Comportamento e Conversioni
- il collegamento con Google Ads, Search Console, social media: il pixel di Facebook e Google Tag Manager
- le Conversioni Multicanale e i Modelli di Attribuzione
- l'A/B Testing e Google Optimise e Google Data Studio

METODOLOGIA

Il corso aggiornerà sull'evoluzione degli strumenti di web analytics, aiutando ad interpretare in modo semplice i dati per individuare opportunità di migliorare della propria attività online.

DOCENTE

Andrea Boscaro
Fondatore del think Tank dedicato al marketing digitale "The Vortex"



CORSI DI DIGITAL MARKETING

DIGITAL MARKETING, SEO, SEM E GOOGLE ADS PER IL TURISMO

DURATA

16 ore di formazione in aula

DATE

12 e 19 maggio 2021 dalle 9.00 alle 18.00

CONTENUTI

- organizzazione dei contenuti e delle informazioni in modo da favorire la conversione direttamente attraverso il proprio sito
- le ultime novità del mercato e del Web
- la corretta ottimizzazione di un sito internet
- i principi generali di funzionamento dei motori di ricerca
- gestione del budget dedicato in ambito SEO & SEA
- integrazione degli strumenti SEO & SEA ed il content marketing
- Google ADS: creazione di un account personale e creazione di una campagna

METODOLOGIA

Il corso, attraverso un approccio pratico, è finalizzato ad affrontare le tematiche e strategie decisive per la commercializzazione di una struttura ricettiva nel 2021.

DOCENTE

Armando Travaglini
Digital Marketing Manager, supporta le strutture ricettive nella definizione delle migliori strategie digitali per acquisire nuovi clienti e fidelizzarli

DA GOOGLE ADWORDS A GOOGLE ADS

DURATA

8 ore di formazione (4 ore in aula e 4 ore online)

PERIODO

giugno 2021

CONTENUTI

- dalla keyword alla audience: l'evoluzione dell'offerta pubblicitaria di Google
- gli ambienti di pianificazione di Google Ads
- l'operatività di Google Ads: impostazioni, annunci, estensioni
- il Google display Network
- il tracciamento e la valutazione delle campagne attraverso il conversion tracker di Google Ads e Google Analytics
- il retargeting su Google Ads: perché farlo e come farlo

METODOLOGIA

Il corso vuole aiutare, in modo pratico, a comprendere i cambiamenti che hanno riguardato il Search engine Advertising, osservando le funzionalità e individuando le strategie alla base della pianificazione su Google Ads. Una parte sarà dedicata ad apprendere le tecniche della "comunicazione persuasiva" applicata al copy degli annunci.

DOCENTE

Andrea Boscaro
Fondatore del think Tank dedicato al marketing digitale "The Vortex"

INTRODUZIONE ALL'AUTOMATION MARKETING

DURATA

12 ore di formazione

DATE

29 settembre 2021 dalle ore 9.00 alle ore 18.00
e 30 settembre 2021 dalle ore 9.00 alle ore 13.00

CONTENUTI

- che cosa significa automation marketing
- i motivi per cui non devi automatizzare
- 15 vantaggi che l'automazione può portare alla tua azienda
- quello che precede la vendita: la marketing automation
- durante la vendita: la sales automation
- il dopo: automatizzare delivery e post vendita
- consigli utili, tips & tricks

METODOLOGIA

Il corso alternerà momenti teorici durante i quali si analizzeranno le dinamiche e la strategia tipica dell'automation marketing, ad un laboratorio pratico in cui si inizierà a costruire il proprio progetto di automatizzazione.

DOCENTE

Marco dal Rin Zanco
CEO e fondatore di Larin
"connect the dot"

LINKEDIN

Uno strumento al servizio delle aziende

DURATA

8 ore di formazione (4 ore in aula e 4 ore online)

PERIODO

giugno 2021

CONTENUTI

- la relazione digitale: costruirsi un "marchio personale" per accreditare le proprie competenze e relazionarsi al meglio con i clienti. Il personal branding
- LinkedIn per l'azienda: le strategie a disposizione delle aziende per essere presenti su LinkedIn
- le soluzioni gratuite e a pagamento che LinkedIn mette a disposizione della aziende: la Pagina, i Gruppi, le soluzioni pubblicitarie
- LinkedIn per il professionista: anatomia di un profilo, foto, riepilogo, impostazioni e come farsi trovare
- i contenuti su LinkedIn: post, articoli, documenti

METODOLOGIA

Il corso vuole far comprendere in modo pratico l'importanza della presenza online su LinkedIn per professionisti, attraverso l'osservazione delle tecniche di personal branding online e di social selling, con un forte accenno alle attività sponsorizzate.

DOCENTE

Andrea Boscaro
Fondatore del think Tank sul marketing digitale "The Vortex"

INSTAGRAM MARKETING

DURATA

12 ore di formazione (8 ore in aula e 4 ore online)

PERIODO

ottobre 2021

CONTENUTI

- la comunicazione digitale: strumento ed opportunità
- cos'è e come funziona Instagram
- perché un'immagine vale più di mille parole
- progettare, produrre, selezionare i contenuti e decidere con quale frequenza pubblicarli
- tecniche e tattiche per sviluppare un rapporto di familiarità con i followers
- Reels, Stories e vetrina: le novità e come usarle
- l'uso professionale di Instagram e le campagne ADS
- individuazione delle metriche qualitative e quantitative per valutazioni efficaci e capaci di restituire informazioni utili per la riprogettazione delle strategie

METODOLOGIA

Il corso, attraverso un approccio pratico ed esercitazioni, vuole avvicinare all'utilizzo professionale di Instagram ed alle strategie da percorrere per ottenere una certa efficacia comunicativa.

DOCENTI

Sergio Cagol
Si occupa di progetti di innovazione nel settore del turismo digitale

Paola Faravelli
Imprenditrice e Blogger

FACEBOOK MARKETING

DURATA

8 ore di formazione in aula

DATA

16 novembre 2021 dalle 9.00 alle 18.00

CONTENUTI

- come ottimizzare la pagina Facebook per farsi trovare e riconoscere in modo professionale
- Facebook Copywriting: consigli, strategie e best practice con esempi reali
- piccole imprese, la formula per campagne pubblicitarie di successo
- retargeting: cos'è e come impostare il pixel di tracciamento
- l'utilizzo delle campagne di Facebook advertising per il percorso di conversione
- analisi dei risultati e ritorno sull'investimento

METODOLOGIA

Il corso vuole mostrare, attraverso una parte teorica seguita da un momento laboratoriale, l'analisi dell'online customer journey e l'efficacia dell'utilizzo della piattaforma advertising di Facebook.

DOCENTE

Gianmario Modena
Formatore e consulente di digital marketing



PILLOLE DI DIGITAL MARKETING

RISTORATORI E LA PRESENZA ONLINE

DURATA

4 ore di formazione online

PERIODO

In definizione

CONTENUTI

- Marketing digitale per la ristorazione
- prenotare il tuo ristorante con lo smartphone
- quali strategie imprenditoriali si applicano online per ottenere eccellenti performance
- quali strumenti utilizzare per il tuo progetto di digital marketing per comunicare, informare e vendere online
- diventare un Digital Chef: proponi la tua personale ricetta del successo online

METODOLOGIA

L'iniziativa avrà un taglio pratico per dare la possibilità agli operatori della ristorazione di utilizzare fin da subito e in maniera strategica gli strumenti appresi (sito, scheda di Google my business, whatsapp business e social network).

DOCENTE

Luca Bove
Consulente e Formatore sulla local strategy



ADOTTA GLI STRUMENTI UTILI PER LA TUA IMPRESA



- Sei alla ricerca di strumenti utili e di immediata applicazione per migliorare le tue performance e quelle della tua azienda?
- Hai poco tempo da dedicare al tuo aggiornamento e necessiti di elementi pratici per poter intervenire con soluzioni veloci ai tuoi problemi?
- Hai già delle conoscenze di base su determinati argomenti, ma ti servirebbe un approfondimento per affrontare in modo pratico alcune situazioni irrisolte?

I nostri corsi sono pensati per fornire una "cassetta degli attrezzi" con strumenti innovativi e di veloce fruizione, su funzioni aziendali diverse, dal marketing alla gestione delle risorse umane.

I corsi si rivolgono ad imprenditori, liberi professionisti e collaboratori che vogliono investire sulla crescita delle proprie competenze, attraverso l'apprendimento di elementi utili e di immediata applicazione.

BUSINESS MANAGER DI FACEBOOK: INTRODUZIONE ALLO STRUMENTO

DURATA

4 ore di formazione online

PERIODO

febbraio 2021

OBIETTIVI

Il corso intende approfondire le potenzialità dello strumento "Business Manager" di Facebook, attraverso una panoramica sulle funzionalità e gli obiettivi che permette di raggiungere. Negli ultimi anni infatti è diventato un tool indispensabile per chiunque voglia fare marketing a livello professionale e vendere attraverso i social.

CONTENUTI

- a cosa serve concretamente il Business Manager: quando e perché aprirlo
- come aprire e impostare correttamente il Business Manager
- analisi del pannello e descrizione delle aree più significative
- i vari livelli di permesso degli utenti
- gestire le tue pagine social tramite Business Manager
- il Business Manager per gli account pubblicitari
- i Partner: cosa sono e a cosa servono
- i Progetti: cosa sono e quando utilizzarli
- come condividere Pixel e Pubblici con altri account

METODOLOGIA

Il corso sarà caratterizzato da una parte teorica introduttiva, affiancata da un momento laboratoriale, dove si metteranno in pratica i consigli e le best practice per migliorare la gestione della propria presenza aziendale sui social ed online.

DOCENTE

Gianmario Modena
formatore e consulente di digital marketing

LOCAL SEO: LE POTENZIALITÀ DI GOOGLE MY BUSINESS

DURATA

4 ore di formazione online

PERIODO

febbraio 2021

OBIETTIVI

Il corso intende aiutare chi gestisce un'attività commerciale o di servizio, nell'ottimizzare la presenza online dell'impresa, attraverso la scheda di Google My Business, per fare in modo che le persone siano facilitate nella ricerca di prodotti e servizi che si trovano nel raggio di qualche chilometro dalla sede della stessa. 9 persone su 10 infatti, utilizzano lo smartphone per cercare informazioni su un luogo che poi visitano entro una settimana.

CONTENUTI

- introduzione alla Local SEO: contesto e mercato
- importanza della app Google Maps
- perché si usa la Local Search
- dove possiamo apparire e come farsi trovare in locale
- Google My Business: tipologie di pagine locali
- consigli per il ranking local, le recensioni e come gestirle
- la SEO classica
- altre ottimizzazioni
- gestione di foto e video
- altri sistemi Local
- webinar, Q&A e aggiornamenti per il 2021

METODOLOGIA

Il corso sarà caratterizzato da una parte teorica introduttiva, affiancata da un momento laboratoriale, dove si metteranno in pratica i consigli e le best practice per migliorare la gestione della propria presenza aziendale sui social ed online.

DOCENTE

Luca Bove
Consulente e Formatore sulla local strategy

IL RECRUITMENT ONLINE

DURATA

4 ore di formazione

DATA

28 settembre 2021 dalle 9.00 alle 13.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di far acquisire le tecniche e le metodologie per impostare correttamente l'attività di ricerca del personale.

CONTENUTI

- impostazione della ricerca: dall'analisi del ruolo da ricoprire alla definizione del profilo di competenze del candidato ideale
- le diverse tipologie di requisiti da ricercare
- come redigere un annuncio efficace
- le fonti di ricerca: canali tradizionali e strumenti innovativi
- la "lettura" del CV e le tecniche di screening delle candidature

METODOLOGIA

La formazione sarà caratterizzata da esercitazioni sull'analisi del ruolo, sull'individuazione dei requisiti, sulla stesura di un annuncio e sulla lettura di un CV per la preparazione di un'intervista di selezione, attraverso supporti audiovisivi e la discussione interattiva.

DOCENTE

Alessandra Sebaste
Psicologa del lavoro e delle organizzazioni

IL GOAL MAPPING

DURATA

4 ore di formazione

DATA

10 marzo 2021 dalle 9.00 alle 13.00

OBIETTIVI

Il corso intende far conoscere una tecnica semplice ed efficace che aiuti a scegliere gli obiettivi, definendo la strada per raggiungerli, senza perdere di vista ciò che veramente si desidera. Questo approccio permetterà di riprendere slancio e positività e dare un cambio alle abitudini negative.

CONTENUTI

- la connessione e focalizzazione degli obiettivi
- il ruolo della consapevolezza
- la costruzione della propria Goal Map

METODOLOGIA

La formazione sarà caratterizzata da esercitazioni in una combinazione tra neuroscienze e tecniche di coaching motivazionale.

DOCENTE

Paola Larger
Coach in Goal Mapping

CIAK SI GIRA! UN VIDEO CHE RACCONTA

DURATA

4 ore di formazione

DATA

6 maggio 2021 dalle 14.00 alle 18.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di aiutare a migliorare la comunicazione della propria attività e le sue peculiarità, valorizzando il proprio business, attraverso immagini e video di qualità da utilizzare sui canali social.

CONTENUTI

- caratteristiche del cellulare e potenzialità
- cosa è possibile fare e cosa non conviene fare
- file video per social, siti, posta elettronica e stampa
- come si usa il cellulare in modalità video
- quali accessori e programmi per fare un video professionale
- differenze fra ambienti illuminati ed ambienti scuri
- modalità di ripresa e tecniche di illuminazione
- come gestire l'audio e come realizzarne uno di buona qualità
- come fare un video efficace e realizzare buone immagini per la promozione della propria attività
- i tempi della comunicazione video
- cenni di diritto per l'utilizzo di immagini con persone

METODOLOGIA

La formazione sarà caratterizzata da una breve introduzione teorica e un laboratorio pratico con l'utilizzo di smartphone e tablet per la produzione autonoma di immagini efficaci.

DOCENTE

Poli Corrado
Maestro artigiano fotografo, si occupa di pubblicità e di editoria per le aziende attraverso la fotografia

UN'IMMAGINE = 1000 PAROLE

DURATA

4 ore di formazione

DATA

15 aprile 2021 dalle 14.00 alle 18.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di aiutare a migliorare la comunicazione della propria attività e le sue peculiarità, valorizzando il proprio business, attraverso immagini e video di qualità da utilizzare sui canali social.

CONTENUTI

- caratteristiche del cellulare e potenzialità
- preparazione dei file fotografici per social, siti internet, posta elettronica e stampa
- come si usa il cellulare in modalità foto ed in modalità video
- modalità di ripresa e tecniche di illuminazione
- modalità oggetti e modalità ritratto
- modalità foto dinamiche e statiche
- accenni su Tecniche di timelapse e foto panoramiche
- cenni sulla foto di food e cenni di diritto fotografico per l'uso di persone a scopo promozionale

METODOLOGIA

La formazione sarà caratterizzata da una breve introduzione teorica e un laboratorio pratico con l'utilizzo di smartphone e tablet per la produzione autonoma di immagini efficaci.

DOCENTE

Poli Corrado
Maestro artigiano fotografo, si occupa di pubblicità e di editoria per le aziende attraverso la fotografia

IL COLLOQUIO DI SELEZIONE

DURATA

4 ore di formazione

DATA

19 ottobre 2021 dalle 14.00 alle 18.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire gli strumenti per impostare la ricerca e la selezione del personale, adeguata alle richieste aziendali e ai profili professionali.

CONTENUTI

- prima del colloquio: capire cosa si sta cercando
- come strutturare il colloquio
- l'apertura del colloquio
- la condotta del colloquio e i vari tipi di domanda
- la chiusura del colloquio e la valutazione della persona

METODOLOGIA

La formazione sarà caratterizzata da esercitazioni sull'analisi del ruolo per la preparazione di un'intervista di selezione, attraverso supporti audiovisivi e discussione interattiva.

DOCENTE

Alessandra Sebaste
Psicologa del lavoro e delle organizzazioni

PRENDITI CURA DEL TUO CLIENTE



- Vuoi essere un punto di riferimento per il tuo cliente, anticipando le sue necessità e facendolo sentire speciale?
- Vuoi trasmettere positività ed entusiasmo per l'azienda e i prodotti che rappresenti creando un'esperienza di acquisto unica?
- Ti serve supporto per curare nel dettaglio e migliorare tutto il processo, dalla fase iniziale al post vendita, per fidelizzare il cliente e mantenere un contatto duraturo nel tempo?

I nostri corsi sono pensati per migliorare la gestione del processo di vendita e la relazione con il cliente.

I corsi si rivolgono agli imprenditori del settore del commercio e ai loro dipendenti, e più in generale a chiunque svolga un lavoro centrato sulla vendita.

TECNICHE DI VENDITA IN 5 FASI

DURATA

14 ore di formazione

DATE

20 e 27 aprile 2021 dalle 9.00 alle 17.00

OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso ha l'obiettivo di fornire gli strumenti più efficaci, le tecniche e gli stratagemmi per condurre il processo di vendita improntato sulla relazione duratura e spontanea con il cliente.

CONTENUTI

- come presentare il proprio prodotto o servizio impiegando tecniche derivate da principi dello storytelling
- l'utilizzo strategico delle domande per acquisire una capacità di analisi dei bisogni
- la clusterizzazione del comportamento di acquisto del cliente tramite l'utilizzo di uno specifico modello
- come differenziare l'offerta sulla base del comportamento d'acquisto del cliente
- la chiusura di una trattativa

METODOLOGIA

Il corso sarà caratterizzato da lezioni teoriche, alternate ad esercitazioni d'aula e analisi di casi di studio.

DOCENTE

Leonardo Frontani
Fondatore di W.I.L.D. Learning and Facilitation, sviluppa e implementa un nuovo approccio alla facilitazione dell'apprendimento degli adulti

LA GESTIONE DEL COLLOQUIO DI VENDITA

DURATA

7 ore di formazione

DATA

11 maggio 2021 dalle 9.00 alle 17.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare una maggiore attenzione agli elementi che caratterizzano il colloquio di vendita, implementando una comunicazione chiara e orientata all'obiettivo e alla fidelizzazione del cliente.

CONTENUTI

- le diverse fasi del processo di vendita
- la consapevolezza del proprio cambio di ruolo a seconda delle diverse fasi del processo di vendita
- gestire la relazione con il cliente individuando i key point fondamentali per ogni colloquio
- assumere una competenza consulenziale nei confronti del potenziale cliente
- indagare i bisogni dei clienti e farne emergere di nuovi

METODOLOGIA

Il corso sarà caratterizzato da lezioni teoriche, alternate ad esercitazioni d'aula e analisi di casi di studio.

DOCENTE

Leonardo Frontani
Fondatore di W.I.L.D. Learning and Facilitation, sviluppa e implementa un nuovo approccio alla facilitazione dell'apprendimento degli adulti

IL POST-VENDITA

La cura del cliente come vendita ripetuta nel tempo

DURATA

7 ore di formazione

DATA

25 maggio 2021 dalle 9.00 alle 17.00

OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso ha l'obiettivo di sostenere nella gestione curata del post-vendita e di tutte quelle attività che tendono a rinnovare la fiducia del cliente nel tempo.

CONTENUTI

- connessione tra cliente e servizio
- le strategie di cross-selling e up-selling
- assumere una competenza consulenziale nei confronti del potenziale cliente
- indagare i bisogni dei clienti e farne emergere di nuovi
- gestire le obiezioni e il reclamo
- incentivare e rafforzare la fidelizzazione del cliente
- fare benchmarking

METODOLOGIA

Il corso sarà caratterizzato da lezioni teoriche, alternate ad esercitazioni d'aula e analisi di casi di studio.

DOCENTE

Leonardo Frontani
Fondatore di W.I.L.D. Learning and Facilitation, sviluppa e implementa un nuovo approccio alla facilitazione dell'apprendimento degli adulti

MIGLIORA LA TUA COMUNICAZIONE E METTILA A SERVIZIO DELL'IMPRESA



- Vuoi migliorare la comunicazione interna ed esterna della tua realtà aziendale per aumentare l'efficienza e il senso di appartenenza da un lato, ed ottenere maggiore visibilità dall'altro?
- Lavori in team e vuoi creare un clima motivante e sereno che favorisca relazioni lavorative efficaci?
- In tempo di web conference e riunioni online, vuoi imparare a gestire emozioni e tempo nel tuo modo di comunicare in pubblico sul web?

I nostri corsi sono pensati per trasmettere competenze professionali nel campo della comunicazione, anche a fronte dei cambiamenti recenti che le aziende stanno affrontando. Le iniziative aiuteranno a migliorare la propria attività e le performance della propria azienda, attraverso la costruzione di relazioni efficaci.

Si rivolgono ad imprenditori, manager e loro collaboratori intenzionati a migliorare, attraverso la comunicazione, relazioni, clima e produttività all'interno della propria realtà lavorativa.

PARLARE IN PUBBLICO ONLINE

DURATA

12 ore di formazione

DATE

2, 9, 16 e 23 febbraio 2021 dalle 10.00 alle 13.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di sostenere i partecipanti nello sviluppo del proprio potenziale di comunicazione, nel gestire le emozioni faticose e nel costruire una presentazione efficace sia in presenza che online.

CONTENUTI

- entrare in relazione con il pubblico attraverso il linguaggio
- la creazione di una struttura narrativa
- il linguaggio verbale e non verbale nella comunicazione in presenza e online
- condurre e moderare una web conference
- gli strumenti del relatore in presenza e online

METODOLOGIA

Attraverso laboratori sulla voce ed esercitazioni sull'efficacia comunicativa, il corso permetterà di sperimentare nella pratica le tecniche di comunicazione in pubblico.

DOCENTE

Patrick Facciolo

Formatore e consulente per la comunicazione, è stato conduttore di Radio Italia solomusicaitaliana

LE NOTIZIE DELL'AZIENDA

DURATA

14 ore di formazione

DATE

27 maggio e 8 giugno 2021 dalle 9.00 alle 17.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di sensibilizzare all'importanza del racconto e del patrimonio di conoscenza dell'azienda. Attraverso nuove tecniche di comunicazione, si imparerà a valorizzare quelle informazioni utili e di interesse per ottenere visibilità.

CONTENUTI

- il patrimonio di conoscenza dell'azienda e gli elementi che possono destare interesse nei media e nel pubblico
- l'informazione e la notizia: cosa le distingue e come possono essere valorizzate
- la scelta delle "notizie" e il coinvolgimento dei media

METODOLOGIA

Attraverso case history, esercitazioni e laboratori di narrazione, si favorirà l'apprendimento di contenuti teorici.

DOCENTI

Andrea Bolner

Consulente manageriale, è esperto di marketing e social media

Angelo Conte

Giornalista de L'Adige

DALL'ANALISI DELLA COMUNICAZIONE INTERNA AL PIANO DI COMUNICAZIONE

DURATA

14 ore di formazione

DATE

6 e 13 ottobre 2021 dalle 9.00 alle 17.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di far riflettere sulle scelte di comunicazione interna, attraverso l'impostazione e il miglioramento della strategia e l'individuazione delle aree in cui i canali e gli scambi non funzionano adeguatamente, così come spesso evidenziato dalla fase di lockdown e di smart working.

CONTENUTI

- il processo comunicativo: quando si comunica, come si comunica, perché si comunica internamente all'impresa
- le modalità comunicative interne all'azienda
- gli errori e le buone prassi della comunicazione per una relazione lavorativa efficace
- un piano di comunicazione efficace per l'impresa

METODOLOGIA

Attraverso proposte di lavoro ed esercitazioni, si favorirà la ricerca di soluzioni e strategie di intervento. Il laboratorio per la definizione del piano di comunicazione interna costituirà la parte centrale del corso.

DOCENTI

Enrica Tomasi

Sociologa, communication trainer, formatrice e consulente

STORYTELLING

DURATA

14 ore di formazione

DATE

9 e 10 novembre 2021 dalle 9.00 alle 17.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire gli strumenti per la progettazione della narrazione d'impresa, valorizzando il capitale narrativo esistente e sviluppando nuove tecniche di storytelling.

CONTENUTI

- come si crea l'identità narrativa di un brand
- cosa intendiamo per capitale narrativo e perché è importante nella costruzione della propria reputazione
- come si crea un habitat narrativo per il proprio pubblico
- quali linguaggi utilizzare per ogni canale di diffusione

METODOLOGIA

Il corso sarà caratterizzato da una metodologia attiva. Attraverso case history, esercitazioni e laboratori di narrazione, si favorirà l'apprendimento di contenuti teorici.

DOCENTE

Bianca Borriello

Specializzata in narrazione dei brand delle aziende, è professionista in intelligenza linguistica

RAFFORZA LE TUE COMPETENZE CON EMPOWERMENT E LEADERSHIP



- Senti il bisogno di rafforzare le tue competenze per raggiungere obiettivi di successo?
- Vuoi potenziare la tua leadership e la tua capacità di innovazione?
- Rivesti un ruolo di responsabilità e senti il bisogno di perfezionare le tue capacità organizzative?

I nostri corsi sono pensati per fornirti un supporto nell'acquisizione di quelle competenze necessarie per il rafforzamento del tuo ruolo e per il successo della tua azienda.

I corsi sono rivolti ad imprenditori ed imprenditrici, manager e loro collaboratori motivati ed interessati a sviluppare nuove conoscenze, allenando specifiche competenze nell'ambito dell'empowerment e della leadership, con un'attenzione particolare alla motivazione e allo sviluppo di un pensiero positivo.

CURA DI SÉ E DEGLI ALTRI

Pratiche di ben-essere nelle organizzazioni

DURATA

14 ore di formazione

DATE

15 e 22 febbraio 2021 dalle 9.00 alle 12.30 online
19 e 26 febbraio 2021 dalle 10.00 alle 13.30 outdoor

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di accompagnare i partecipanti alla scoperta delle diverse pratiche, strumenti e suggerimenti per la promozione del proprio benessere e della cura di sé.

CONTENUTI

- la cura di sé, il suo significato e il suo valore
- come il meccanismo dello stress impatta sulla nostra vita
- i propri meccanismi di reazione allo stress
- la comunicazione assertiva per la cura delle relazioni
- tecniche di rilassamento corporeo
- pratiche quotidiane di benessere
- l'applicazione delle pratiche di benessere nelle aziende

METODOLOGIA

La formazione si svolgerà attraverso un laboratorio di apprendimento esperienziale con esercizi pratici.

DOCENTE

Beatrice Monticelli
Esperta in apprendimento esperienziale lavora come formatrice e facilitatrice di processi per varie organizzazioni e come counsellor sistemico - relazionale con singoli o gruppi

VALORIZZARE LE COMPETENZE DI TIME MANAGEMENT, DI DELEGA E DI COORDINAMENTO

DURATA

14 ore di formazione

DATE

24 e 31 marzo 2021 dalle 9.00 alle 17.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di affiancare i partecipanti nell'allenamento delle competenze organizzative e delle capacità di gestione del tempo.

CONTENUTI

- le principali problematiche connesse alla gestione delle riunioni e/o meeting
- strumenti per l'auto-valutazione e per l'analisi della propria modalità di partecipazione alle riunioni e/o al coordinamento delle stesse
- delega e leadership nel coordinamento di persone e nei momenti decisionali
- la gestione delle priorità nella nostra organizzazione quotidiana: organizzazione delle attività con la matrice di Eisenhower

METODOLOGIA

Il corso sarà caratterizzato da una metodologia attiva.

DOCENTE

Gian Paolo Barison
Formatore e facilitatore Lego® Serious Play®, facilita lo sviluppo delle soft skills e del benessere in azienda

SBAGLIANDO SI IMPARA?

L'errore come feedback

DURATA

14 ore di formazione

DATE

19 e 26 maggio 2021 dalle 9.00 alle 17.00

OBIETTIVI

Il corso si propone di accompagnare i partecipanti in un processo di miglioramento delle attività professionali, attraverso la costruzione della propria motivazione, generando desiderio, ambizione e fiducia. L'analisi costruttiva degli errori permetterà di costruire competenze di autoefficacia, pensiero positivo e competenze necessarie per la spinta all'azione.

CONTENUTI

- cosa si intende per errore nei sistemi complessi, distinguendo fra buoni e cattivi errori
- l'analisi degli errori commessi e il loro utilizzo come spunto utile per modificare il proprio modo di pensare
- la costruzione della fiducia come elemento centrale per costruire una sana cultura dell'errore

METODOLOGIA

La formazione sarà caratterizzata da momenti teorici alternati ad esercitazioni pratiche che diventano spunti da cui partire per proporre riflessioni e per ampliare la visione rispetto al tema.

DOCENTE

Mascia Alberti
Consulente manageriale nei processi di analisi, cambiamento, sviluppo e trasformazione della cultura organizzativa con progetti di ri-organizzazione e Change Management

RICOMINCIO DA CAPO

Laboratorio per nuovi manager

DURATA

14 ore di formazione

DATE

22 e 29 settembre 2021 dalle 9.00 alle 17.00

OBIETTIVI

Il corso si propone di sviluppare una forte consapevolezza del ruolo di manager e delle competenze necessarie per gestire al meglio i propri collaboratori, motivarli, riconoscerli, farli crescere, affrontando in modo adeguato il cambiamento di ruolo.

CONTENUTI

- definizione di cos'è la visione e quali sono gli elementi importanti per poterla identificare
- comprendere l'importanza dei valori nella visione, per definire quali comportamenti e atteggiamenti siano adeguati e quali no
- individuare la missione e definire le nuove azioni per realizzare la visione
- costruzione degli obiettivi per iniziare ad agire nella direzione data dalla visione
- configurazione chiara del ruolo di manager: competenze, responsabilità, autorevolezza

METODOLOGIA

La formazione si svolgerà attraverso una metodologia di tipo tradizionale. Momenti di lezione frontale si alterneranno ad occasioni di confronto in gruppo ed esercitazioni pratiche.

DOCENTE

Dania Buzzacchi
Executive Coach, Professional Certified Coach, Team Coach

EMPLOYER BRANDING

Promuovere la propria azienda per attrarre talenti e per il benessere dei dipendenti

DURATA

14 ore di formazione

DATE

20 e 27 ottobre 2021 dalle 9.00 alle 17.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di promuovere l'azienda come "il miglior luogo di lavoro possibile" creando un ritorno economico interno ed esterno. Interno, perché aiuta a conservare buoni rapporti con i propri talenti; esterno perché premia le aziende che innovano, prendendosi cura del capitale umano.

CONTENUTI

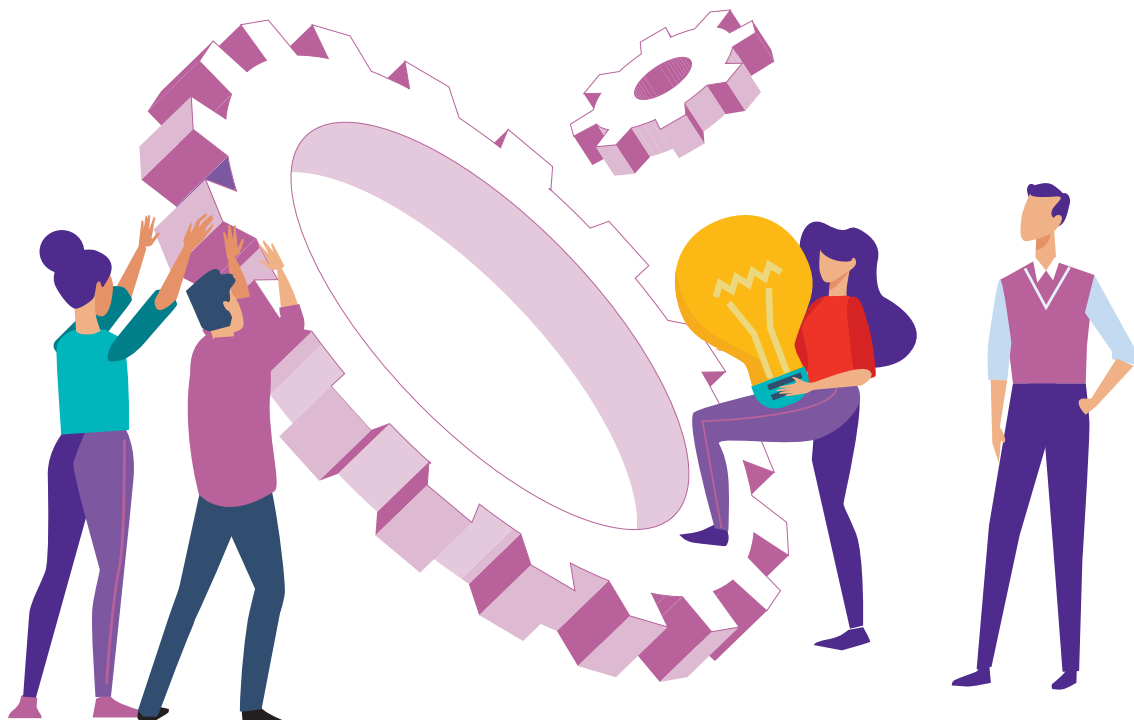
- il marketing per le risorse umane: attrarre i talenti
- posizionare il proprio Brand sotto il profilo occupazionale
- il dipendente come "cliente interno"
- strumenti di welfare aziendale

METODOLOGIA

La formazione si svolgerà attraverso lezioni frontali ed esercitazioni pratiche sul "perché" farlo, su "come" e sul "che cosa", con consigli concreti realizzabili anche da piccole imprese.

DOCENTE

Leonardo Frontani
Fondatore di W.I.L.D. Learning and Facilitation, sviluppa e implementa un nuovo approccio alla facilitazione dell'apprendimento degli adulti



FARE IMPRESA AL FEMMINILE



- Sei un'imprenditrice o vorresti diventarlo, per realizzare un tuo progetto o un tuo sogno nel cassetto?
- Hai un progetto e vuoi approfondirne gli aspetti economici e strategici per portarlo alla realtà e al successo?
- Vuoi imparare a valorizzare le tue idee e rafforzare la tua capacità di leadership?

Le nostre attività sono pensate per le donne che desiderano essere più preparate nella gestione di un'azienda e che vogliono migliorare o ripensare il proprio progetto professionale e di vita.

All'interno dei corsi proponiamo anche un percorso individuale di **ORIENTAMENTO FORMATIVO** che, a partire dall'esplorazione degli obiettivi professionali di ciascuno, permette la definizione di un cammino di crescita e sviluppo delle competenze necessarie per la realizzazione del proprio progetto.

SEMINARI

Partecipazione libera

Imprenditrici ed aspiranti tali avranno l'opportunità di partecipare a tre incontri gratuiti che vedranno l'alternarsi di voci al femminile di coloro che quotidianamente lasciano un'impronta nel mondo dell'imprenditoria e quindi nella nostra società odierna.

Queste occasioni di scambio mirano ad offrire un fondamentale momento di riflessione sul più ampio ventaglio di strumenti ed opportunità a disposizione per favorire lo sviluppo imprenditoriale delle donne, favorendo lo scambio di informazioni, esperienze professionali e fornendo informazioni utili per la costruzione di scenari.

GOCCE DI LEADERSHIP

Dialogo con Cristina Melchiorri, imprenditrice, manager, performance coach e autrice del libro "Gocce di leadership. Riflessioni ed esperienze per un modello di leadership più sostenibile" edizioni ESTE 2020

DATA

8 febbraio 2021 dalle ore 10.30 alle ore 12.30 – webinar online

Il tema della leadership e della necessaria revisione dei modelli di riferimento è un tema di cui si discute da molto tempo, ma che si è rivelato quanto mai urgente a seguito dell'emergenza Covid-19. Questo webinar gratuito online offrirà la possibilità di confrontarsi sul nuovo modo di lavorare nelle aziende e sui nuovi equilibri ricercati che mostrano sempre più come i gruppi necessitino di nuovi leader con specifiche caratteristiche. Per essere efficaci, questi ruoli di leader richiedono qualità che spesso vengono ricondotte alla figura femminile. Cristina Melchiorri imprenditrice, manager, performance coach e autrice del libro "Gocce di leadership. Riflessioni ed esperienze per un modello di leadership più sostenibile" edizioni ESTE 2020, ci aiuterà ad osservare ed analizzare la figura del leader di oggi ed a capire come le donne possano esprimere al meglio le proprie potenzialità in questo ruolo.

DONNE E LAVORO

Racconti di vita e di imprenditoria al femminile attraverso la testimonianza diretta di chi si occupa in prima persona di un'azienda in rosa

PERIODO

giugno 2021

La realizzazione del proprio progetto imprenditoriale e il racconto del percorso che ne ha permesso il successo, diventa spesso un utile esempio e un possibile modello a cui ispirarsi per le altre aspiranti imprenditrici ed imprenditori. Nel mondo dell'imprenditoria femminile non è facile però trovare esempi di chi ce l'ha fatta, non perché non esistano, anzi, ma spesso non viene concesso loro il giusto spazio e la dovuta visibilità. Dare voce alle storie delle aziende condotte da donne, permette di riconoscere come anche in Trentino, ci siano molte realtà che meritano di essere menzionate e che contribuiscono in modo importante all'economia del nostro territorio. Ecco perché in questo incontro gratuito aperto a tutte/i, ci sarà l'occasione di uno scambio proficuo fra chi ha già realizzato il proprio progetto e chi sta cercando di trasformare il proprio sogno nel cassetto in una solida realtà imprenditoriale.

DONNE E SOCIETÀ

Numeri a confronto per un dibattito sullo stretto legame esistente fra occupazione femminile e sviluppo socio-economico

PERIODO

novembre 2021

Lo sviluppo dell'imprenditoria femminile e la conseguente occupazione delle donne, sono risultati in maggiore crescita negli ultimi anni sia a livello provinciale che nazionale, per questo gli scenari immaginati portavano a credere che i numeri sarebbero cresciuti ulteriormente. L'emergenza sanitaria legata alla pandemia in corso e le conseguenti difficoltà economiche, hanno dimostrato come esistano molti reali legami fra l'evoluzione dell'occupazione al femminile e il progredire della nostra società. Molte sono infatti le situazioni che ne condizionano l'evoluzione e la crescita: questo e altri temi legati al mondo dell'imprenditoria verranno affrontati nell'incontro gratuito aperto a tutte/i.



MASTER W.O.W.

WORK OUT, WOMEN

DURATA

82 ore di formazione

PERIODO

8 marzo - maggio 2021 con un incontro a settimana

DESTINATARIE

Il Master è rivolto alle aspiranti imprenditrici che intendano realizzare un progetto.

OBIETTIVI

Il Master è finalizzato allo sviluppo delle competenze di base per l'avvio di un'attività imprenditoriale. Aiuterà quindi le aspiranti imprenditrici a riconoscere ed allenare le competenze trasversali essenziali e la definizione del proprio business plan per iniziare un'attività di successo.

CONTENUTI

- leadership personale: la proattività nelle situazioni difficili e la capacità di assumersi rischi
- autolimitazioni nella definizione di un progetto professionale, come affrontarle e superarle
- business plan: definizione di un proprio piano di programmazione economico-finanziaria
- strategia aziendale in connessione con il business plan
- definizione degli aspetti economici di un progetto d'impresa in collegamento con la gestione finanziaria
- marketing digitale: strategia e strumenti di un asset fondamentale
- contributi, agevolazioni e possibili investitori
- il proprio progetto di crescita professionale

METODOLOGIA

Il Master prevede l'alternarsi di momenti di riflessione e allenamento delle soft skills nonché l'elaborazione pratica del progetto professionale, con particolare attenzione allo sviluppo di capacità tecniche di tipo economico e strategico.

DOCENTI

Beatrice Monticelli

Esperta in apprendimento esperienziale, lavora come formatrice e facilitatrice di processi per varie organizzazioni e come counsellor sistemico-relazionale con singoli o gruppi

Antonio Castagna

Coach e formatore free lance, si occupa di gestione delle relazioni in contesti organizzativi

Andrea Stefani

Esperto di processi e strumenti di pianificazione strategica, programmazione e controllo. Partner dello studio ST di Padova

Carlo Matassoni

È docente con esperienza pluriennale nell'area economico-finanziaria e svolge l'attività di commercialista e di Revisore dei Conti e OdV

Emanuele Lise

Formatore di digital marketing

VALORIZZA I PRODOTTI DEL TERRITORIO



- Lavori nel campo della ristorazione e del turismo e vuoi proporre ai tuoi ospiti un'offerta enogastronomica in cui risaltino i prodotti tipici trentini?
- Sei un appassionato che ama cucinare o a cui interessa avvicinarsi al mondo delle produzioni locali per imparare a conoscerle e degustarle?

I nostri corsi di cucina e laboratori del gusto sono pensati per trasmettere la cultura del buon mangiare e del buon bere, attraverso la conoscenza dei prodotti e delle ricette del nostro territorio.

IL MONDO DEI FORMAGGI

Aggiornamento per Maestri assaggiatori ONAF

DURATA

5 ore di formazione

DATA

16 gennaio 2021 dalle 9.00 alle 14.00

DESTINATARI

Il corso è rivolto ai Maestri assaggiatori ONAF del Trentino.

OBIETTIVI

Il corso di aggiornamento permette ai partecipanti di mantenere e migliorare le proprie capacità di assaggio per prendere parte, come giurati, ai concorsi organizzati in Trentino e a livello nazionale. Favorisce inoltre la creazione di un gruppo/albo di esperti a cui accedere per attività di valorizzazione e promozione dei formaggi locali.

CONTENUTI

- le nuove frontiere del gusto, uno sguardo sul futuro della degustazione
- aspetti qualitativi, caratteristiche che identificano le diverse tipologie di formaggio
- approfondimenti sulle D.O.P. e sui formaggi più rappresentativi della produzione casearia italiana
- prove pratiche di descrizione e degustazione

METODOLOGIA

La parte di formazione teorica sarà affiancata da prove pratiche di descrizione e degustazione dei formaggi.

DOCENTI

Giampaolo Gaiarin
Delegato regionale ONAF

Francesco Gubert
Maestro assaggiatore ONAF

Mauro De Concini
Maestro assaggiatore ONAF

UN ANNO CON LA CUCINA TRENTINA

Incontri a tema sui piatti della tradizione trentina

DURATA

3 ore per ogni corso

PERIODO

da febbraio a dicembre 2021 dalle 18.00 alle 21.00

DESTINATARI

I corsi sono rivolti agli appassionati di enogastronomia e a tutti coloro che desiderano approfondire la propria conoscenza sulla tradizione culinaria trentina.

OBIETTIVI

Durante i corsi i partecipanti verranno coinvolti da uno chef professionista nella riscoperta delle preparazioni più tipiche della cucina trentina, attraverso la realizzazione delle ricette originali legate alle caratteristiche storico-culturali dei prodotti. Non mancheranno proposte di possibili interpretazioni e varianti del gusto, dal passato al presente, a seconda della stagionalità.

METODOLOGIA

I corsi si svolgono all'interno di una cucina didattica professionale dove i partecipanti, supportati dalle ricette stampate, potranno assistere in diretta alla preparazione di piatti elaborati da uno chef esperto di cucina tradizionale. Al termine di ogni corso si degusteranno le preparazioni in abbinamento a vini trentini, presentati da un sommelier.

LA TRADIZIONE DELLA DOMENICA:

"polenta e cunel" alimento prezioso per grandi e piccoli
8 febbraio 2021 con Chef Walter Miori

PESCE D'APRILE!

Non uno scherzo, ma un'eccellenza del Trentino
13 aprile 2021 con Chef Stefano Bertoni

DALLA VALLE INCANTATA...

erbe e fiori nei piatti di primavera
4 maggio 2021 con Chef Daniele Tomasi

LA ZUCCA...

colora l'autunno
21 settembre 2021 con Chef Daniele Tomasi

IL BROCCOLO DI TORBOLE...

nei piatti d'inverno
23 novembre 2021 con Chef Stefano Bertoni

I DOLCI DI NATALE

14 dicembre 2021 con Chef Loris Oss Emer



ALTA FORMAZIONE CON L'UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI SCIENZE GASTRONOMICHE DI POLLENZO

PERIODO

da marzo a ottobre 2021

DESTINATARI

I corsi sono rivolti a chef, ristoratori, operatori presso gastronomie, banconieri e consumatori evoluti.

OBIETTIVI

I corsi intendono fornire approfondimenti su diverse categorie merceologiche alimentari, attraverso giornate tematiche ad alto livello formativo, organizzate in sinergia con l'Università degli Studi di Scienze gastronomiche di Pollenzo.

METODOLOGIA

I corsi si svolgono all'interno di una cucina didattica professionale dove i partecipanti potranno acquisire contenuti teorici, ma anche tecniche pratiche, affiancati da esperti del settore. Al termine di ogni incontro vi sarà la degustazione guidata delle preparazioni elaborate durante il corso.

IL RISO ITALIANO DI QUALITÀ

15 marzo 2021 dalle 9.30 alle 14.30 per operatori e dalle 18.00 alle 21.00 per consumatori

CONTENUTI

- il panorama risicolo italiano
- le principali aree di coltivazione del riso in Italia
- classificazione merceologica delle varietà
- proprietà nutrizionali
- tecnica di valutazione sensoriale
- proposte gastronomiche

DOCENTI

Maurizio Tabacchi
Agronomo, referente del Presidio Slow Food Riso Gigante VerCELLI e socio di Ideariso

Cristiano Gramegna
Chef dell'Osteria Rosso di Sera - Castelletto Sopra Ticino (NO)

CRUDITÀ DI PESCE D'ACQUA DOLCE

10 maggio 2021 dalle 9.30 alle 14.30 per operatori e dalle 18.00 alle 21.00 per consumatori

CONTENUTI

- specie ittiche italiane e locali
- stagionalità della pesca
- scelta del pesce
- trattamenti per la sicurezza dell'alimento
- conservazione, elaborazione, taglio e ricette

DOCENTI

Alessandro Marieni
Ittiologo e tecnico ambientale impegnato nella gestione sostenibile delle risorse

Stefano Bertoni
Chef appassionato del territorio presso Arte e Sapori Lasino

VANTAGGI DELLE PRODUZIONI LOCALI

27 settembre 2021 dalle 9.30 alle 14.30 per operatori e dalle 18.00 alle 21.00 per consumatori

CONTENUTI

- valori e benefici nella scelta dei prodotti più vicini a noi

- attenzione verso le produzioni del nostro territorio
- saper scegliere, elaborare, descrivere e valorizzare i prodotti a km 0

DOCENTI

Silvio Barbero
Vice presidente dell'Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo, è stato Segretario Nazionale di Slow Food Italia

Fiorenzo Varesco
Chef dell'Osteria storica Morelli di Canezza-TN

LE CARNI BOVINE

18 ottobre 2021 dalle 9.30 alle 14.30 per operatori e dalle 18.00 alle 21.00 per consumatori

CONTENUTI

- tagli minori
- tempi e modalità delle frollature
- utilizzo diversificato della proposta gastronomica
- conservazione

DOCENTI

Sergio Capaldo
Veterinario, collaboratore dell'Università degli Studi di Scienze Gastronomiche di Pollenzo, presidente del Consorzio "La Granda", responsabile dell'area "razze animali" della F. Slow Food per la Biodiversità

Walter Miori
Chef e consulente tecnico per la ristorazione

LA CUCINA DI TERRITORIO Corsi per operatori della ristorazione

DURATA

8 ore di formazione per ogni corso

PERIODO

Da febbraio a ottobre 2021 dalle 18.00 alle 22.00

DESTINATARI

I corsi sono rivolti ad operatori della ristorazione ed ai loro collaboratori.

OBIETTIVI

I corsi si propongono di diffondere una maggiore cultura del prodotto locale, portando i partecipanti a valorizzare le ricette della tradizione, a lavorare, trasformare e conservare correttamente le materie prime, a creare un menù nel rispetto del territorio e della stagionalità.

METODOLOGIA

I corsi si svolgono all'interno di una cucina didattica professionale dove i partecipanti potranno assistere in diretta alla preparazione di nuove ricette a cura di uno chef esperto di cucina tradizionale. Al termine di ogni corso si degusteranno le preparazioni in abbinamento a vini trentini, presentati da un sommelier.

LA CUCINA DEL TRENINO A MISURA DI BAMBINO

22 e 23 febbraio 2021

MELA, PATATA, BROCCOLI E CAVOLI

I prodotti trentini nei menù d'autunno

25 e 26 ottobre 2021

DOCENTE

Walter Miori
Chef e consulente tecnico per la ristorazione

IL PIACERE DEL GUSTO

Formazione per la cultura enogastronomica

DURATA

12 ore di formazione per ogni corso

PERIODO

da marzo a novembre 2021

DESTINATARI

I corsi sono rivolti ad operatori del settore della ristorazione, della vendita e della distribuzione alimentare ed a consumatori evoluti in campo enogastronomico.

OBIETTIVI

I corsi si propongono di ampliare e aggiornare le conoscenze dei partecipanti in tema di enogastronomia, con particolare attenzione ai seguenti aspetti:

- qualità dei prodotti e relativi criteri di individuazione
- contenuti storico-culturali, analisi sensoriale e riconoscimento dei vari prodotti
- varietà e biodiversità dei prodotti locali
- valorizzazione delle peculiarità del territorio

METODOLOGIA

I corsi si svolgono all'interno di una cucina didattica professionale dove i partecipanti potranno acquisire contenuti teorici, ma anche tecniche pratiche, affiancati da esperti del settore. Al termine di ogni incontro vi sarà la degustazione guidata delle preparazioni elaborate durante il corso.

LA PASTICCERIA MODERNA - II LIVELLO

8, 9 e 16 marzo 2021 dalle 14.30 alle 18.30

CONTENUTI

Durante il corso, dedicato a chi ha già le basi della pasticceria, si imparerà a realizzare torte e dolci secondo le linee della pasticceria moderna, con l'utilizzo di creme bavaresi e mousses con inserti croccanti di cioccolato e frutta secca pralinata o di gelatine alla frutta. Si creeranno sia decorazioni molto raffinate che sobrie secondo diverse tecniche, come l'uso di gelatine a specchio o trasparenti, decori finissimi di cioccolato, frutta fresca e zucchero artistico.

DOCENTE

Loris Oss Emer

Chef esperto di cucina e di pasticceria classica e creativa

ERBE SELVATICHE COMMESTIBILI

Dalla raccolta spontanea, al giardino alimurgico

18, 19, 25 e 26 maggio 2021 dalle 15.00 alle 18.00

CONTENUTI

Il corso sarà un viaggio alla scoperta delle erbe spontanee che si possono trovare nei prati e nei boschi del Trentino. Con la guida di un esperto botanico, si avrà l'opportunità di entrare nel mondo delle piante alimurgiche, approfondendo tutti gli aspetti necessari al riconoscimento e all'utilizzo delle specie selvatiche commestibili. Dalle più pregiate, alle più curiose essenze mangerecce, il corso darà anche spunti di coltivazione delle specie più interessanti. Non mancherà la parte pratica di raccolta e la trasformazione in cucina di squisite proposte gastronomiche elaborate da uno chef esperto di cucina tradizionale.

DOCENTI

Lisa Angelini

Esperta in ambito botanico e agroecologico

Walter Miori

Chef e consulente tecnico per la ristorazione

IL LUSSO DEL GUSTO

Nuovi format di lusso nella cucina vegetariana e del territorio

5, 6, 12 e 13 ottobre 2021 dalle 15.00 alle 18.00

CONTENUTI

Le ricette della tradizione italiana stanno tornando in auge anche grazie allo street food che sta facendo sempre più tendenza con proposte gourmet adattate a cibo di strada da giovani chef stellati legati al proprio territorio d'origine ed ai prodotti enogastronomici di alta qualità. Durante il corso, dedicato agli operatori della ristorazione ed ai consumatori evoluti, sarà possibile provare nuove ricette vegetariane, veloci ma di qualità per soddisfare le modalità di consumo e i gusti della nostra società contemporanea (piatti dello Street Food gourmet, insalate e insalatone, cereali e zuppe gourmet, fine dining).

DOCENTE

Nicola Michieletto

Chef che opera nel campo della ristorazione salutista. In sinergia con un'équipe medica e tecnologi alimentari ha approfondito studi in relazione al cibo come industria, cibo come alimento, cibo come cura

SOTTO IL SEGNO DEI PESCI

Specialità di lago e di mare da portare in tavola

9, 10, 16 e 17 novembre 2021 dalle 15.00 alle 18.00

CONTENUTI

Il corso offrirà una panoramica sulle specialità d'acqua dolce del Trentino: acquisto, conservazione e pulizia del pesce di lago e torrente. Operatori della ristorazione e consumatori evoluti interessati a questa offerta gastronomica, impareranno nuovi usi e preparazioni sia crude che marinate, e tecniche di cottura innovative. Dal mare al Trentino, vedremo anche come il pesce di mare è entrato nella tradizione gastronomica del nostro territorio con idee sfiziose per valorizzare prodotti come il merluzzo "baccalà", aringa, sgombro, sardine e anguilla.

DOCENTI

Walter Miori

Chef e consulente tecnico per la ristorazione



LA FORMAZIONE CONTINUA PER I B&B DI QUALITÀ IN TRENINO

DURATA

dalle 3 alle 7 ore di formazione per ogni corso

PERIODO

da gennaio a novembre 2021

DESTINATARI

I corsi sono rivolti ai gestori di B&B aderenti all'Associazione B&B di Qualità in Trentino.

OBIETTIVI

I corsi intendono incrementare le competenze gestionali richieste nella conduzione di un B&B, aiutando i partecipanti a valorizzare la distintività della propria offerta, rispetto ad altre strutture turistiche ed a favorire la conoscenza e l'utilizzo di prodotti locali nella preparazione delle colazioni.

METODOLOGIA

Durante i corsi si acquisiranno nozioni di tipo teorico, affiancate a momenti pratici, come laboratori e degustazioni guidate di prodotti gastronomici.

COME TROVARE NUOVI CLIENTI ATTRAVERSO I CANALI SOCIAL E INTERNET

26 gennaio e 2 febbraio 2021 dalle 14.30 alle 17.30
con Emanuele Lise, Digital strategic planner

FOTO E VIDEO PER LA COMUNICAZIONE ONLINE

18 febbraio 2021 dalle 14.00 alle 18.00
con Corrado Poli, Maestro artigiano fotografo

DOLCI LIEVITATI PER LA COLAZIONE

17 e 18 marzo 2021 dalle 14.30 alle 18.00
con Eliseo Bertini, Maestro d'arte bianca

LA DISCIPLINA FISCALE DEL B&B

13 aprile 2021 dalle 14.30 alle 17.30
con Laura Fraizingher, consulente del lavoro

L'ANGOLO DELLE ESSENZE

Le tisane che raccontano il territorio

5 maggio 2021 dalle 14.00 alle 18.00
con Lisa Angelini, esperta in ambito botanico e agroecologico

MIELE. DOLCEZZA A COLAZIONE

Qualità e variabili organolettiche dei mieli del Trentino

14 ottobre 2021 dalle 14.30 alle 17.30
con Maria Grazia Brugnara, esperta conoscitrice delle produzioni trentine

COME RENDERE UNA CAMERA ACCOGLIENTE

18 novembre 2021 dalle 14.00 alle 18.00
con Matteo Bonazza, esperto di prodotto turistico e destination management

IL VINO: DALLA VITE AL BICCHIERE

Laboratori didattici per imparare a conoscere e degustare il vino

DURATA

10 ore di formazione a edizione

PERIODO

marzo-maggio 2021

DATE I^ EDIZIONE

22, 23, 29 e 30 marzo 2021 dalle 20.00 alle 22.30

DATE II^ EDIZIONE

17, 18, 24 e 25 maggio 2021 dalle 20.00 alle 22.30

DESTINATARI

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono avvicinarsi al mondo del vino attraverso gli aspetti della viticoltura, dell'enologia locale e delle principali caratteristiche delle regioni italiane.

OBIETTIVI

Durante il corso i partecipanti impareranno la tecnica di degustazione per conoscere le diverse tipologie e le caratteristiche dei vini trentini e non, anche in abbinamento al cibo.

CONTENUTI

Il vino, dove, come si produce e come si degusta:

- cenni di viticoltura ed enologia
- tecnica di degustazione
- degustazione guidata di 4 vini

Vini rappresentativi del territorio, le regole e i fortificati:

- vini da vitigni autoctoni del Trentino
- legislazione
- vini speciali
- degustazione guidata di 4 vini

Nord, centro, sud e isole del vino:

- principali aree viticole italiane
- i vitigni che raccontano l'Italia
- degustazione guidata di 4 vini

Le forme del vino, la miscita e l'abbinamento con il cibo:

- i bicchieri del vino, tecnica di servizio
- principi fondamentali dell'abbinamento
- cena didattica con abbinamento cibo-vino

METODOLOGIA

Durante il corso si acquisiranno nozioni di tipo teorico affiancate, durante ogni incontro, da prove pratiche di degustazione di quattro vini. In occasione dell'ultimo incontro sarà possibile sperimentare la tecnica di abbinamento vino-cibo nel contesto di una cena didattica.

DOCENTI

Rosaria Benedetti
Sommelier

Paolo Benati
Sommelier

Stefano Bertoni
Chef

LA BIRRA

Laboratorio didattico per imparare a conoscerla e a degustarla

DURATA

10 ore di formazione

DATE

12, 13, 19 e 20 ottobre 2021 dalle 20.00 alle 22.30

DESTINATARI

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono avvicinarsi al mondo della birra, attraverso la conoscenza delle materie prime, delle tecniche di produzione e del metodo di degustazione.

OBIETTIVI

Durante il corso i partecipanti avranno la possibilità di avvicinarsi alla tecnica di degustazione della birra per conoscere, attraverso i colori e i profumi, le piacevoli sensazioni che questo prodotto può regalare. Sarà possibile inoltre approfondire gli stili birrai che caratterizzano le birre nazionali e internazionali e le caratteristiche sensoriali che distinguono le birre artigianali dalle produzioni industriali.

METODOLOGIA

Durante il corso si acquisiranno nozioni di tipo teorico affiancate da prove di degustazione guidata di varie tipologie di birra con la presenza di un produttore di birra artigianale del Trentino.

CONTENUTI

- la birra: storia, produzione e degustazione
- gli stili birrai
- le birre artigianali e le produzioni trentine
- cena didattica con proposte gastronomiche per la valorizzazione dell'abbinamento cibo-birra

DOCENTI

Romano Gnesotto
Sommelier e Maestro d'arte brassicola

Stefano Bertoni
Chef appassionato del territorio presso Arte e Sapori Lasino

I FORMAGGI

Laboratorio didattico per imparare a conoscere e degustare i formaggi del Trentino

DURATA

12 ore di formazione

DATE

23, 30 settembre, 4 e 11 ottobre 2021 dalle 20.00 alle 23.00

DESTINATARI

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono avvicinarsi al mondo dei formaggi attraverso la conoscenza della materia prima, delle tecniche di produzione e del metodo di degustazione.

OBIETTIVI

Durante il corso i partecipanti avranno la possibilità di avvicinarsi al mondo dell'assaggio dei formaggi e di scoprire, attraverso i colori e i profumi, le piacevoli sensazioni che questo prodotto può offrire. Particolare attenzione sarà riservata alle produzioni di malga, preziosa risorsa per un territorio legato alla montagna.

CONTENUTI

Dal formaggio al latte:

- come l'alimentazione animale influenza la qualità del latte
- tecniche di produzione dei formaggi freschi
- assaggio di tipologie diverse di latte
- degustazione guidata di formaggi freschi

Dal latte al formaggio:

- classificazione dei formaggi
- tecniche di produzione che ne influenzano le diverse tipologie
- i formaggi D.O.P. del Trentino
- degustazione guidata di formaggi

Le produzioni d'alpeggio:

- peculiarità ambientali e tecnologiche che caratterizzano le produzioni di malga
- degustazione guidata di formaggi di malga

A tavola con il formaggio:

- il taglio dei formaggi
- cena didattica con proposte gastronomiche per la valorizzazione dei formaggi a tavola

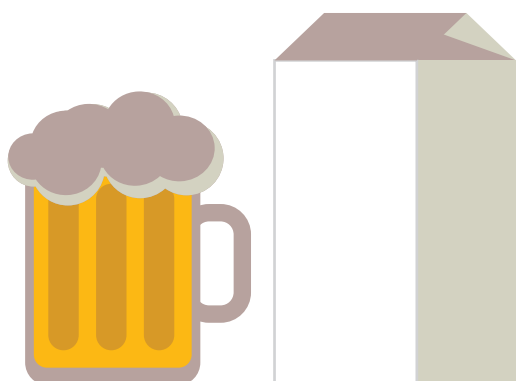
METODOLOGIA

Durante il corso si acquisiranno nozioni di tipo teorico affiancate da prove pratiche di assaggio e degustazioni guidate di varie tipologie di formaggio. A conclusione del corso, una cena didattica per la valorizzazione dei formaggi a tavola.

DOCENTI

Francesco Gubert
Dottore Agronomo in agricoltura di montagna e Maestro assaggiatore ONAF

Stefano Bertoni
Chef appassionato del territorio presso Arte e Sapori Lasino



I PRODOTTI TARENTINI IN WEBINAR

Appuntamenti di approfondimento online

DURATA

1 ora di formazione ad incontro

PERIODO

In definizione

DESTINATARI

Gli appuntamenti online sono rivolti ad operatori del settore della ristorazione, della vendita e della distribuzione alimentare e agli appassionati di enogastronomia.

OBIETTIVI

I corsi si propongono di ampliare e aggiornare le conoscenze dei partecipanti in tema di enogastronomia, con particolare attenzione alle produzioni trentine.

CONTENUTI**LA MELA:****IL FRUTTO SIMBOLO DEL TARENTINO****LA BIRRA IN TARENTINO:****PILLOLE DI STORIA E CURIOSITÀ****METODOLOGIA**

Gli appuntamenti online daranno l'opportunità ai partecipanti non solo di ascoltare, ma anche di dialogare con i relatori e gli altri partecipanti.

DOCENTI

Livio Fadanelli

Consulente, esperto del settore ortofrutticolo

Romano Gnesotto

Sommelier esperto nell'arte brassicola



IL SENSO DEL GUSTO ED ESPERIENZE PRATICHE DI DINAMISMO SENSORIALE

Laboratorio didattico per scoprire come funzionano i nostri sensi nell'assaggio del vino

DURATA

10 ore di formazione

DATE

28, 29 ottobre, 4 e 5 novembre 2021 dalle 20.00 alle 22.30

DESTINATARI

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono esplorare il mondo dell'analisi sensoriale del vino, ad operatori del mondo del vino e ad appassionati di enogastronomia.

OBIETTIVI

Il corso accompagnerà i partecipanti nell'esplorazione del mondo sensoriale per approfondire le proprie capacità di riconoscimento gustativo attraverso le dinamiche della degustazione. Durante il corso si imparerà a riconoscere e descrivere con competenza le sensazioni legate ai gusti fondamentali percepite durante l'assaggio del vino.

CONTENUTI

- "percezione dolce"
descrittori puri, falsi miti e sensazioni correlate
degustazione guidata di vini dolci
- "percezione acida e sapida"
descrittori puri, falsi miti e sensazioni correlate
degustazione guidata di vini bianchi
- "percezione amara e metallica"
descrittori puri, falsi miti e sensazioni correlate
degustazione guidata di vini: qualità e difetti
- "percezione astringente"
descrittori puri, falsi miti e sensazioni correlate
degustazione guidata di vini rossi

METODOLOGIA

Durante il corso si acquisiranno nozioni di tipo teorico affiancate, durante ogni incontro, da prove pratiche di assaggio e degustazione di varie tipologie di vino.

DOCENTI

Loris Cazzanelli
Enologo

Mauro De Concini
Sommelier ed esperto di analisi sensoriale

FORMAZIONE SUL TERRITORIO PER LA VALORIZZAZIONE DEI PRODOTTI TIPICI TARENTINI

I corsi saranno attivati su richiesta sul territorio trentino

DURATA

6/8/9 ore di formazione a corso

PERIODO

In definizione

DESTINATARI

I corsi sono rivolti ad operatori del settore della ristorazione, della vendita e della distribuzione alimentare.

OBIETTIVI

I corsi si propongono di ampliare e aggiornare le conoscenze dei partecipanti in tema di enogastronomia:

CONTENUTI

STILE TARENTODOC, BOLLICINE DI MONTAGNA

- analisi sensoriale
 - le caratteristiche alla base del TARENTODOC
 - analisi sensoriale declinata al TARENTODOC
 - degustazione guidata di Basi e Riserve di annate diverse
- il TARENTODOC sulla carta vini
 - indicazioni e proposte
 - tecnica di servizio
- gli abbinamenti gastronomici
 - dimostrazioni pratiche e prove di abbinamento

CONOSCERE I FORMAGGI DEL TARENTINO

- Dal foraggio al latte
- Dal latte al formaggio
- Le produzioni d'alpeggio

LA CUCINA DI TERRITORIO: CONOSCENZA, VALORIZZAZIONE ED UTILIZZO DEI PRODOTTI TIPICI TARENTINI

- la conoscenza dei prodotti tipici trentini
 - le ricette della tradizione
 - l'uso delle materie prime: lavorazione, trasformazione e corretta conservazione
 - come proporre un menù della tradizione nel rispetto del territorio

METODOLOGIA

Durante i corsi si acquisiranno nozioni di tipo teorico affiancate da prove pratiche con laboratori finalizzati alla degustazione di prodotti, con particolare attenzione a quelli presenti sul territorio di svolgimento dell'iniziativa.

DOCENTI

Stefano Bertoni
Chef appassionato del territorio - Arte e Sapori, Lasino, TN

Walter Miori
Chef e consulente tecnico per la ristorazione

Paolo Benati
Sommelier, esperto di enogastronomia

Francesco Gubert
Dottore Agronomo in agricoltura di montagna

Maria Grazia Brugnara
Esperta conoscitrice delle produzioni trentine

PORTA I PRODOTTI TRENTINI A SCUOLA



- Sei un insegnante e vuoi sensibilizzare i tuoi studenti ad una corretta alimentazione?
- Credi che la conoscenza del territorio passi anche attraverso una maggiore consapevolezza delle produzioni locali e dei produttori a km 0?
- Ti piacerebbe integrare l'insegnamento frontale con attività pratiche e interattive che destino curiosità nei tuoi alunni?

I nostri laboratori didattici sono pensati per le scuole che intendono intraprendere percorsi di educazione alimentare e sensoriale per i propri studenti.

I PRODOTTI TARENTINI VANNO A SCUOLA

Proposta formativa per alunni delle scuole primarie trentine

DURATA

3 ore di formazione a edizione

PERIODO

15 edizioni da gennaio a dicembre 2021

OBIETTIVI

Gli incontri hanno l'obiettivo di far conoscere ai bambini i principali prodotti agroalimentari trentini, attraverso una storia fantastica narrata in maniera teatrale. I protagonisti di questa storia sono Dina la Contadina e i principali prodotti tipici del Trentino: salumi, formaggi, frutta, verdura, farina da polenta, trota, salmerino, miele, che i bambini potranno toccare con mano e assaggiare.

DOCENTE

Stefania De Carli
Formatrice e divulgatrice

EDUCAZIONE SENSORIALE E ALIMENTARE

Proposta formativa per docenti e studenti delle scuole secondarie trentine di primo e secondo grado

DURATA

12 ore di formazione a edizione

PERIODO

4 edizioni da gennaio a dicembre 2021

OBIETTIVI

I corsi si propongono di ampliare e aggiornare le conoscenze dei partecipanti in tema di enogastronomia, con particolare attenzione alle produzioni trentine.

DOCENTI

Maria Grazia Brugnara
Referente dei percorsi formativi che Accademia d'Impresa organizza nell'area cultura di prodotto, sommelier ed esperta conoscitrice delle produzioni trentine

Paolo Benati
Sommelier, esperto di enogastronomia

Livio Fadanelli
Consulente, esperto del settore ortofrutticolo

Francesco Gubert
Dottore Agronomo in agricoltura di montagna

I PRODOTTI DEL TARENTINO TESTIMONI DEL GUSTO

Percorso di educazione sensoriale e alimentare per studenti degli Istituti Professionali Alberghieri trentini

DURATA

24 ore di formazione a edizione

PERIODO

5 edizioni da gennaio a dicembre 2021

OBIETTIVI

Durante il percorso i ragazzi conosceranno il territorio attraverso le specifiche produzioni con attività didattiche curate da esperti del settore agroalimentare. Ci saranno momenti teorici sulla cultura del prodotto, dei produttori e del territorio d'origine e attività pratiche di degustazione e di riconoscimento delle caratteristiche dei diversi prodotti locali.

DOCENTI

Maria Grazia Brugnara
Referente dei percorsi formativi che Accademia d'Impresa organizza nell'area cultura di prodotto, sommelier ed esperta conoscitrice delle produzioni trentine

Paolo Benati
Sommelier, esperto di enogastronomia

Livio Fadanelli
Consulente, esperto del settore ortofrutticolo

Francesco Gubert
Dottore Agronomo in agricoltura di montagna

FORMAZIONE ABILITANTE



- Intendi avviare e gestire un'attività ma ti manca il titolo per farlo?
- Vuoi ottenere l'abilitazione per svolgere una professione che la richiede?

I nostri corsi abilitanti sono pensati per fornirti le competenze e il requisito di legge necessario per svolgere la professione che desideri.

SOMMINISTRAZIONE E VENDITA ALIMENTI (S.V.A.)

DURATA

4/5 giorni alla settimana con orario serale o mattutino
125 ore di formazione a edizione

PERIODO

16 edizioni (a Trento e in sedi periferiche)
da gennaio a dicembre 2021

OBIETTIVI

Il corso si propone di fornire le conoscenze, le competenze e il requisito di legge per poter gestire pubblici esercizi che somministrano e/o vendono alimenti e bevande.

DESTINATARI

Il corso è rivolto a quanti intendono avviare o gestire attività nel settore della somministrazione di alimenti e bevande come ristoranti, bar, pizzerie, alberghi con bar e ristoranti aperti al pubblico.

CONTENUTI

- analisi delle competenze professionali relative all'imprenditore nella somministrazione e nel commercio alimentare
- marketing aziendale
- comunicazione e competenze relazionali nella gestione dell'attività
- legislazione fiscale
- tecnica e legislazione commerciale
- sviluppo dei pubblici esercizi
- legislazione sociale e del lavoro
- merceologia
- legislazione igienico-sanitaria nel settore dell'igiene e dell'autocontrollo nella lavorazione degli alimenti/sistema HACCP
- il vino e le altre produzioni agroalimentari trentine
- la gestione del bar
- la tutela del consumatore nel commercio alimentare
- nozioni di sicurezza alimentare
- elementi nutrizionali
- celiachia e preparazione di pasti senza glutine
- prevenzione e sicurezza del lavoro
- prevenzione antincendio
- introduzione ai principi normativi sul consumo delle bevande alcoliche
- ecoristorazione

CERTIFICAZIONE

È previsto un esame finale

AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

DURATA

3 o 4 giorni alla settimana in orario serale
2 edizioni
100 ore di formazione a edizione

PERIODO

gennaio-dicembre 2021

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di garantire la professionalità e il requisito di legge per chi intende svolgere l'attività di agente e/o rappresentante di commercio.

DESTINATARI

Il corso è rivolto a quanti intendono svolgere attività autonoma come agenti e rappresentanti di commercio.

CONTENUTI

- il processo di sviluppo della professionalità
- disciplina legislativa e contrattuale degli agenti di commercio
- marketing e organizzazione nelle vendite
- legislazione tributaria e contabilità
- cenni sul sistema pensionistico per gli agenti e rappresentanti di commercio
- la relazione con il cliente
- nozioni di diritto commerciale e adempimenti formali per l'inizio dell'attività di agente e rappresentante di commercio

CERTIFICAZIONE

È previsto un esame finale



AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE NEI SETTORI IMMOBILIARE E/O ORTOFRUTTICOLO

DURATA

4 giorni alla settimana in orario diurno o serale
5 edizioni

144 ore per "Agenti d'affari in mediazione nel settore immobiliare" e 96 ore per "Agenti d'affari in mediazione nel settore ortofrutticolo (1 edizione)"

PERIODO

gennaio-dicembre 2021

OBIETTIVI

Il corso prepara il partecipante per sostenere l'esame di abilitazione per l'esercizio dell'attività di agenti d'affari in mediazione nei settori immobiliare e ortofrutticolo.

DESTINATARI

Il corso è rivolto alle persone che intendono svolgere l'attività nei settori dell'intermediazione immobiliare e/o ortofrutticola.

CONTENUTI

- il processo di sviluppo della professionalità
- legislazione sulla disciplina dell'attività di mediatore
- diritto civile
- diritto tributario
- l'attività del mediatore: teoria e pratica
- gestione della vendita e negoziazione

Settore immobiliare:

- estimo
- diritto tavolare
- il mercato immobiliare della provincia di Trento

Settore ortofrutta:

- produzione prodotti ortofrutticoli
- raccolta e conservazione prodotti ortofrutticoli
- contrattualistica specifica per mediatori ortofrutticoli

CERTIFICAZIONE

È previsto un esame finale presso la Camera di Commercio di residenza o domicilio professionale

ADDETTI AI SERVIZI DI CONTROLLO DELLE ATTIVITÀ DI INTRATTENIMENTO E DI SPETTACOLO IN LUOGHI APERTI AL PUBBLICO O IN PUBBLICI ESERCIZI

DURATA

3 o 4 giorni alla settimana in orario serale

2 edizioni

90 ore di formazione a edizione

PERIODO

gennaio-dicembre 2021

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire la necessaria professionalità, le competenze e il relativo requisito di legge per poter essere iscritti nell'elenco del "personale addetto ai servizi di controllo delle attività di intrattenimento e di spettacolo", tenuto presso il Commissariato del Governo.

DESTINATARI

Il corso è rivolto a coloro che intendono svolgere l'attività di addetto ai servizi di controllo delle attività di intrattenimento e di spettacolo.

CONTENUTI

3 aree tematiche: giuridica, tecnica e psicologico-sociale

- legislazione in materia di ordine e sicurezza pubblica
- disposizioni di legge e regolamenti che disciplinano le attività di intrattenimento di pubblico spettacolo e di pubblico esercizio
- funzioni e attribuzioni dell'addetto al controllo
- norme penali (parte introduttiva)
- norme penali e responsabilità dell'addetto al controllo (parte operativa)
- collaborazione con le forze di polizia e delle polizie locali
- disposizioni in materia di prevenzione degli incendi
- salute e sicurezza nei luoghi di lavoro
- nozioni di primo soccorso sanitario
- nozioni sui rischi legati all'uso e abuso di alcool e di sostanze stupefacenti
- comunicazione interpersonale (anche in relazione alla presenza di persone diversamente abili)
- tecniche di mediazione dei conflitti
- tecniche di interposizione (contenimento, autodifesa, sicurezza dei terzi)

CERTIFICAZIONE

È previsto un esame finale

FORMAZIONE MICOLOGICA CORSO DI FORMAZIONE PER MICOLOGO

I^ sessione

DURATA

150 ore di formazione

PERIODO

26 luglio - 13 agosto 2021

27 settembre - 2 ottobre 2021

dal lunedì al sabato dalle 8.30 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di preparare gli esperti micologi che dovranno garantire la vigilanza sulla commestibilità dei funghi messi in commercio o per il consumo familiare, come disciplinato dalla legge 352/93 e dal D.P.R. 376/95 che prevede la formazione di personale da destinare ad attività di riconoscimento e di controllo dei funghi epigei, nell'ambito di strutture pubbliche o private.

METODOLOGIA

La formazione sarà caratterizzata da momenti teorici e pratici con escursioni sul territorio per la raccolta e la valutazione direttamente in campo del materiale fungino.

DESTINATARI

La prima sessione del corso è rivolta al personale delle Aziende Sanitarie e di altri Enti pubblici con funzioni di vigilanza e controllo, operatori di strutture private che svolgono attività di preparazione o confezionamento di funghi epigei spontanei, privati cittadini e appassionati di micologia.

SEMINARIO DI AGGIORNAMENTO PER MICOLOGO

Attività primaria del micologo: determinazione dei funghi epigei, modalità e problematiche

APPROFONDIMENTO DELLA FAMIGLIA CORTINARIACEAE,
IL GENERE CORTINARIUS

DURATA

40 ore di formazione

PERIODO

23 - 27 agosto 2021

OBIETTIVI

Il seminario intende dare continuità all'aggiornamento del micologo con iniziative finalizzate all'approfondimento delle discipline micologiche, con riferimento allo sviluppo delle nuove conoscenze della ricerca scientifica in materia e alla ricaduta sull'esercizio delle attività professionali rispetto alle funzioni e competenze del micologo.

METODOLOGIA

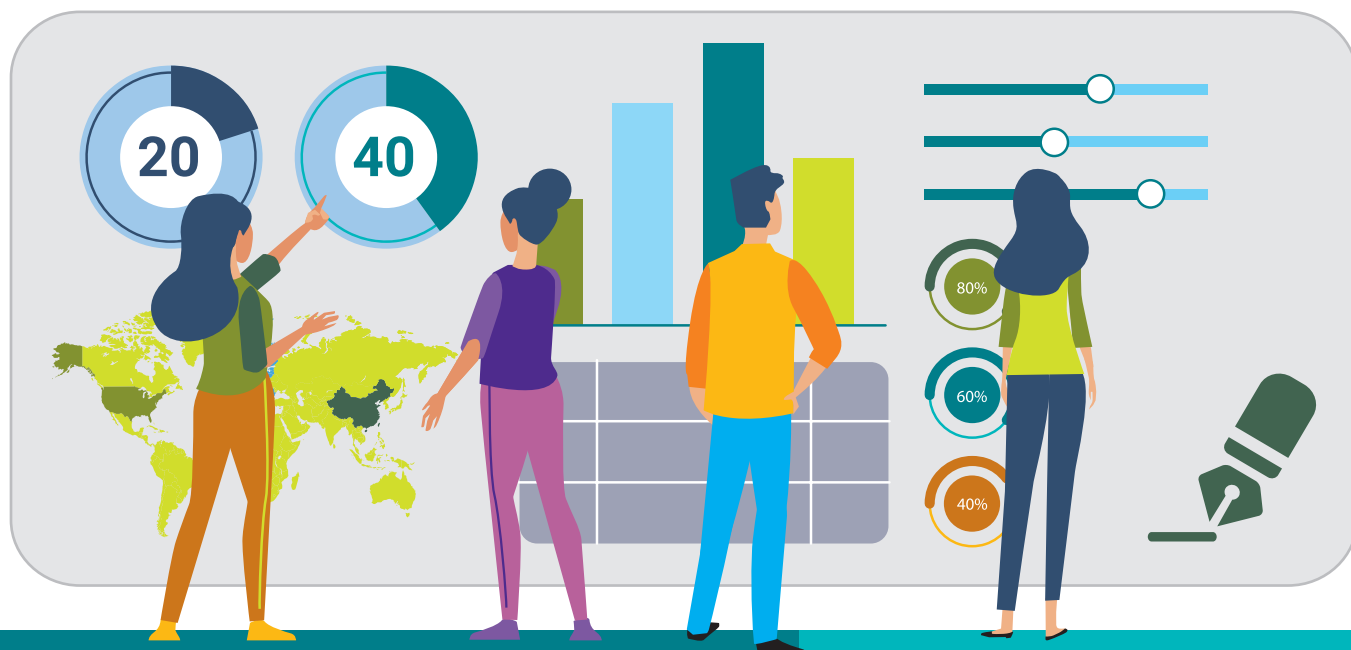
La formazione sarà caratterizzata da momenti teorici e pratici con escursioni sul territorio per la raccolta e la valutazione direttamente in campo del materiale fungino.

DESTINATARI

Il seminario di aggiornamento è riservato a micologi, pubblici o privati, che abbiano conseguito l'attestato di Micologo a Trento o in altre regioni italiane.



ATTIVITÀ FORMATIVE IN COLLABORAZIONE CON LA CAMERA DI COMMERCIO I.A.A. DI TRENTO



- La tua azienda deve aggiornarsi sulle nuove normative e sugli adempimenti recenti che prevedono l'uso di software o supporti dedicati?
- Stai cercando una via per semplificare il modo di operare della tua realtà aziendale per risparmiare tempo ed eseguire le procedure richieste nella maniera più corretta?

I nostri corsi, organizzati in collaborazione con la Camera di Commercio I.A.A di Trento, forniscono alle aziende gli strumenti necessari per rispondere in maniera corretta ad adempimenti normativi e all'aggiornamento di procedure telematiche previste dall'Ente.

CORSI DI FORMAZIONE PER GLI UTENTI DEL REGISTRO DELLE IMPRESE E DELL'ALBO DELLE IMPRESE ARTIGIANE

DESTINATARI

I corsi sono rivolti a studi professionali, Associazioni di categoria, imprenditori, iscritti al Registro delle Imprese e dell'Albo Artigiani della C.C.I.A.A. di Trento e allo Sportello Unico delle Attività Produttive (SUAP).

OBIETTIVI

L'obiettivo dei corsi è quello di riuscire a rendere operativo il passaggio dallo sportello "fisico" a quello "virtuale", consentendo una semplificazione del modus operandi da parte delle imprese e degli addetti ai lavori attraverso procedure e modalità telematiche.

CONTENUTI

- utilizzo del software e preparazione delle pratiche
- predisposizione di adempimenti particolari da effettuare in prossimità di scadenze
- aggiornamento a fronte di nuove normative

IL TUTOR AZIENDALE NELL'ALTERNANZA SCUOLA - LAVORO

DESTINATARI

Il corso è rivolto a coloro che hanno assunto o assumeranno il ruolo di tutor aziendale nell'alternanza scuola – lavoro.

OBIETTIVI

L'obiettivo del corso è quello di chiarire il contesto normativo, organizzativo e didattico dell'Alternanza Scuola Lavoro e di trasmettere competenze per la gestione di tutte le fasi previste: dalla progettazione, alla didattica, alla valutazione delle prestazioni e dell'efficacia del percorso.

CONTENUTI

- l'alternanza scuola-lavoro, una metodologia formativa: obiettivi generali e le esperienze in Trentino
- il contesto normativo, il processo di attuazione, ruoli, responsabilità e attività
- metodi, strumenti didattici e processo di valutazione



ALTRAFORMAZIONE PER LA CULTURA D'IMPRESA



- Sei un'imprenditrice o un imprenditore che ha voglia di migliorarsi e vuole chiarirsi le idee su cosa significa fare impresa oggi?
- Sei attento alle dinamiche socio-economiche attuali e ti interessano i racconti d'impresa per trarne spunti originali ed applicabili?

L'*Altra*formazione propone iniziative, al di fuori dei contesti e delle modalità tradizionali, finalizzate a creare interesse attorno ai temi della cultura d'impresa.

L'IMPRESA IN UN LIBRO

Incontri con l'autore

PERIODO

giugno - luglio 2021

OBIETTIVI E CONTENUTI

Una rassegna letteraria, giunta alla sua terza edizione, per la promozione della cultura d'impresa organizzata in collaborazione con Palazzo Roccabruna.

Attraverso tre incontri con l'autore, aperti a tutti, si darà vita ad uno scambio con gli scrittori sui temi più cari oggi agli imprenditori ed alle persone attente alle dinamiche socio-economiche attuali.

Un intreccio fra letteratura, economia ed esperienza professionale che permetterà di riflettere su temi come l'organizzazione aziendale, le nuove forme di management, il nesso tra lavoro e valorizzazione del territorio e dei suoi prodotti.

DIALOGHI CON L'IMPRESA

PERIODO

gennaio - dicembre 2021

OBIETTIVI E CONTENUTI

Dieci seminari online, dedicati a imprenditori e manager di piccole e medie imprese su temi relativi a nuove tematiche importanti per le PMI come:

- l'evoluzione dei modelli di business
- l'importanza di investire in conoscenza
- le novità per l'accesso al credito
- il controllo di gestione come strumento di tutela per le responsabilità dell'amministrazione
- il project management adattivo e agile
- l'open management per la crescita delle potenzialità dei collaboratori
- la customer experience per orientare il digital marketing
- progetti di successo e passaggi generazionali che possono ispirare gli ascoltatori
- la strategia d'impresa come strumento di orientamento in un mondo sempre più complesso
- la nuova frontiera delle certificazioni ambientali indipendenti.



comunicazione
formazione
aggiornamento
competenze

ristorazione

imprenditrice
azienda

cambiamento

futuro

risorse umane

leadership

Trentino

social network

imprenditorialità

formazione

professionista

cucina

sfida

competenze



innovazione

competenze

formazione

futuro

leadership

risorse umane

imprenditrice

sfida

cucina

Trentino

competenze

servizio

professionista

economia

digital marketing

strategia

abilitazione

rete



ACCADEMIA D'IMPRESA
Via Asiago, 2 - 38123 Trento - **tel. 0461.382382**
email: iscrizioni@accademiadimpresa.it
www.accademiadimpresa.it

ntidaimmagi.ne.it



SEGUICI SUI NOSTRI CANALI SOCIAL
[#accademiadimpresa](https://www.instagram.com/accademiadimpresa)