

Fondo For.te Avviso 2/14

CORSI GRATUITI DI AGGIORNAMENTO PER DIPENDENTI

MANIFESTAZIONE DI INTERESSE AI CORSI PROPOSTI
da restituire a mezzo fax al n. 0434 541865 oppure via e-mail a formazione@terziaria.pn.it

Con la presente l'Azienda sotto indicata, dichiara l'interesse e la disponibilità a partecipare ad una o più delle seguenti attività formative proposte nel Piano territoriale per la Provincia di Pordenone.

Corsi per aree tematiche	Ore	N.Dip. (interessati ai corsi)	Di cui	
			Uomini	Donne
Lingue straniere				
lingua straniera BASE (indicare): <input type="checkbox"/> Inglese <input type="checkbox"/> Russo <input type="checkbox"/> Cinese	24			
lingua straniera AVANZATA (indicare): <input type="checkbox"/> Inglese <input type="checkbox"/> Russo <input type="checkbox"/> Cinese	24			
lingua straniera BASE COMMERCIALE e per il turismo (indicare): <input type="checkbox"/> Inglese <input type="checkbox"/> Russo <input type="checkbox"/> Cinese	24			
lingua straniera AVANZATA COMMERCIALE e per il turismo (indicare): <input type="checkbox"/> Inglese <input type="checkbox"/> Russo <input type="checkbox"/> Cinese	24			
Marketing distributivo				
il nuovo cliente: come è cambiato in tempo di crisi e nell'era dell'e-commerce il cliente	8			
i segreti della accoglienza e della comunicazione persuasiva per vendere	16			
la vetrina, il primo strumento di vendita	16			
come scegliere il social network che fa per me	4			
email marketing: la newsletter per la promozione e la customer care	16			
Marketing turistico				
marketing dei servizi turistici: marketing territoriale e promozione del territorio	8			
web marketing turistico – social e media marketing	12			
Aggiornamento per rivenditori/intermediari di servizi turistici (travel agent)	8			
il nuovo cliente europeo ed extraeuropeo: tecniche di accoglienza, strumenti innovativi e comportamento	16			
front-office turistico per il cliente straniero	16			
Interrogare e gestire efficacemente il meteo nazionale e locale in tempo reale	4			
Ristorazione				
la gestione del catering e il buffet salato	6			
aperitivo creativo: stupire con poco	6			
preparare stuzzichini creativi in pochi minuti	6			
piatti estivi di carne	4			
l'abc del vino per addetti sala	18			
caffetteria: la preparazione del caffè e la decorazione	12			
enogastronomia tipica e valorizzazione dei prodotti tipici	8			
Gestione aziendale				
abbattere i costi e migliorare il servizio (il processo lean)	16			
Gestione manageriale e innovativa del food & beverage	16			

Tecniche di comunicazione e sviluppo delle abilità personali				
comunicazione per il front-office	16			
tecniche di ascolto e comunicazione efficace	16			
il valore dell'accoglienza e dell'empatia	12			
chi siamo e cosa facciamo in 140 caratteri	8			
parlare in pubblico e farsi apprezzare	12			
saper affrontare e gestire situazioni problematiche - il cliente difficile	8			
siamo tutti sulla stessa barca! - come creare un clima collaborativo e di fiducia nel team di lavoro per favorire il successo dell'azienda	16			
cercare alleanze per soddisfare il cliente	8			
come rispondere alle 5 domande del cliente	16			
emozionare il consumatore	12			
fidelizzare il cliente con informazioni di valore	16			
gestire al meglio il nostro tempo e quello del cliente	8			
ascoltare i nostri clienti nei social network	8			
ascoltare i tre linguaggi del cliente	12			
Informatica				
strumenti di office automation	20			
creare e gestire un database clienti per effettuare azioni di marketing	12			
l'informatica applicata alle attività operative welcome: accoglienza cliente, gestione informazione e follow up	16			
strumenti informatici per il turista e tecnologie cloud	12			
strumenti web 2.0 per comunicare e lavorare	16			

Ragione sociale:

P.IVA

Referente

Telefono:

Data, _____

Timbro e firma _____