

Fondo FOR.TE 2016 / 2017

Formazione gratuita dei dipendenti

Le tematiche formative

- LINGUE STRANIERE ● INFORMATICA ED E COMMERCE ● RISTORAZIONE E BAR
- HOTEL ● GESTIONE DI IMPRESA ● MARKETING DISTRIBUTIVO
- TECNICHE DI VENDITA E COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE

in presenza di almeno 6 partecipanti di una stessa impresa e' possibile realizzare il corso in azienda con il consulente/docente di propria scelta

puoi accedere a questa opportunità utilizzando il catalogo dei corsi in partenza allegato

per info

Vera Porracin, e-mail vera.formazione@terziaria.pn.it tel. 0434 549465

Rossella Cavallini, e-mail cavallini@ifoa.it tel. 0434 549420

Note informative:

Le imprese interessate devono essere aderenti, o aderire ora, al Fondo For.Te, (Fondo paritetico interprofessionale per la formazione continua). L'adesione al fondo For.Te. è semplice ed è gratuita e si ottiene inserendo nella denuncia UNIFORMI (ex DM10) il codice "FITE". Nel caso di non adesione al fondo For.Te, l'impresa è tenuta a versare comunque il contributo all'INPS, senza però in questo caso, usufruire di alcun beneficio diretto.

Il Fondo FOR.TE finanzia esclusivamente la formazione per i lavoratori DIPENDENTI inclusi gli APPRENDISTI ed i corsi vengono effettuati in orario di lavoro.

Principali caratteristiche del Piano Formativo For.Te.

- Progettato ad hoc per le imprese della provincia ed in particolare per i settori del Commercio-Turismo-Ristorazione-Servizi;
- Realizzata assieme alle imprese tenendo conto dei bisogni formativi indicati dai titolari;
- Corsi d'aula e online con utilizzo di docenti e consulenti specializzati da realizzarsi in 24 mesi (entro dicembre 2017);
- Ogni azienda può liberamente scegliere il percorso ritenuto più utile per i propri dipendenti e per la crescita del proprio business (scegliere i titoli ritenuti più utili tra quelli disponibili);
- In presenza di almeno 6 partecipanti di una stessa impresa e' possibile realizzare il corso in azienda con il consulente/docente di propria scelta;
- Per i non aderenti al Fondo For.Te si ricorda che l'adesione al Fondo è semplice e gratuita. Si può fare in qualsiasi momento (tramite il proprio consulente paghe);
- La partecipazione ai corsi deve avvenire in orario di lavoro;
- I corsi si terranno, di norma, presso le aule di Terziaria in Pordenone e/o presso le aziende

Con la presente, l'Azienda sotto indicata segnala l'interesse a partecipare ad una o più delle seguenti attività formative proposte nel Piano territoriale per la Provincia di Pordenone (**segnare con X i titoli di interesse**)

Anagrafica azienda

Ragione sociale			
C.F. / Partita IVA			
REFERENTE AZIENDALE da contattare per l'attività formativa.1579	Cognome e nome		
	Tel.		
	E-mail		

INFORMATICA

	ore		ore
Strumenti di office automation - livello base	20	Creare e gestire un database clienti per azioni di marketing	12
Strumenti di office automation - livello avanzato	20	Strumenti web 2.0 per comunicare e lavorare e tecnologie cloud	16

RISORAZIONE - BAR - HOTEL

	ore		ore
La gestione del catering e il buffet salato	6	Caffetteria innovativa: la preparazione del caffè e le prime colazioni	12
Aperitivo creativo: stupire con poco	6	Principi di igiene e manipolazione degli alimenti	4
L'abc del vino per addetti sala	18	Gestione manageriale e innovativa del food & beverage	16
Front-office turistico-alberghiero: l'accoglienza del cliente	16	Web Marketing Turistico - Social media marketing e promozione	12

ABILITA' PERSONALI

	ore		ore
Lingua straniera livello base INGLESE	24	Cercare alleanze per emozionare e soddisfare il cliente	8
Lingua straniera livello base RUSSO	24	Fidelizzare il cliente con informazioni di valore	16
Lingua straniera livello base CINESE	24	Gestire al meglio il nostro tempo e quello del cliente	8
Lingua straniera livello avanzato INGLESE	24	Ascoltare i nostri clienti nei social network	8
Lingua straniera livello avanzato RUSSO	24	Siamo tutti sulla stessa barca! - come creare un clima collaborativo	16
Lingua straniera livello avanzato CINESE	24	Saper affrontare e gestire situazioni problematiche: il cliente difficile	8
La comunicazione con il cliente e la gestione dei conflitti	16	Il valore dell'accoglienza e dell'empatia	12
Comunicazione per il front office	16	Parlare in pubblico	12
Tecniche di ascolto e comunic efficace	16		

MARKETING E VENDITE

	ore		ore
Marketing aziendale e tecniche di vendita	20	Accoglienza e tecniche di vendita - 24 ore	24
Il nuovo cliente in tempo di crisi e nell'era dell'e-commerce	8	Come conquistare il cliente - 24 ore	24
i segreti della accoglienza e della comunicazione	16	La vendita visiva - 24 ore	24
Accoglienza e tecniche di vendita - 24 ore	16	e-commerce: web marketing, direct marketing, social marketing	12
Il nuovo cliente europeo ed extraeu: tecniche di accoglienza, strum innov	16	La vetrina il primo strumento di vendita	16
Come scegliere il social network che fa per me	4		

GESTIONE AZIENDALE

	ore		ore
Abbattere i costi e migliorare il servizio (il processo lean)	16		

In presenza di almeno 6_ partecipanti di una stessa impresa e' possibile realizzare il corso in azienda con il consulente/docente di propria scelta *

CORSI AZIENDALI PERSONALIZZATI indicare gli argomenti *

	ore		ore

Inviare a: e-mail vera.formazione@terziaria.pn.it - cavallini@ifoa.it Fax 0434 541865