

## CORSI GRATUITI IN PARTENZA

### corso 1 - LA RIVOLUZIONE CULTURALE DEL COMMERCIO: I PROTAGONISTI DEL CAMBIAMENTO

docente: GIULIANO PELLIZZARI – Consulente marketing e strategia d'impresa  
giornate: mercoledì 9 e mercoledì 16 novembre (tot. 8 ore)  
orari: dalle 14.00 alle 18.00 | sede: ASCOM Pordenone

### corso 2 - INGLESE – LIVELLO AVANZATO

docente: GIANFRANCO PEZZOT  
giornate: mercoledì 16/11 – 23/11 – 30/11 – 7/12 – 14/12 – 11/01 – 18/01 – 25/01 (tot. 24 ore)  
orari: dalle 15.00 alle 18.00 | sede: ASCOM Pordenone

### corso 3 - AUMENTARE PRODUTTIVITA' E BENESSERE IN AZIENDA

docente: MARCO ZAMBONI – Allenatore d'impresa, Counsellor Professionista  
giornate: lunedì 21 novembre 2016 (tot. 8 ore)  
orari: dalle ore 09,00 alle ore 13,00 e dalle 14,00 alle 18,00 | sede: ASCOM Pordenone

#### invia la richiesta di partecipazione a:

**Vera Porracin** e-mail [vera.formazione@terziaria.pn.it](mailto:vera.formazione@terziaria.pn.it) tel. 0434 549465

**Rossella Cavallini** e-mail [cavallini@ifoa.it](mailto:cavallini@ifoa.it) tel. 0434 549420

Compilando i seguenti dati si richiede l'iscrizione al corso. L'eventuale disdetta della partecipazione al corso, dovrà pervenire, in forma scritta, almeno 7 gg prima della data fissata per l'inizio dello stesso corso. Ci riserviamo la possibilità di annullare il corso qualora il numero degli iscritti non sia tale da garantirne il buon successo. In tal caso la comunicazione avverrà mediante contatto telefonico o e-mail (unicamente ai partecipanti che avranno fornito la propria adesione scritta compilando in ogni sua parte la richiesta di iscrizione).

### ANAGRAFICA AZIENDA

Rag. sociale \_\_\_\_\_ P.IVA/C.F. \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_

### ANAGRAFICA PARTECIPANTE/I

Corso (indicare 1, 2, 3)	Cognome	Nome	Cod. Fisc.	Data assunz.
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

Data \_\_\_\_\_ Firma (leggibile) \_\_\_\_\_

**INFORMATIVA SULLA PRIVACY:** Ai sensi del D.Lgs. 196/03, informiamo che i dati raccolti con la presente scheda saranno trattati da Terziaria srl (Centro di Assistenza Tecnica di Ascom Pordenone riconosciuto dalla Regione F.V.G. con Decreto n° 857/Com. del 28.11.2000) e utilizzati ai fini organizzativi e per rendicontazione dell'attività formativa obbligatoria e per eventuali verifiche da parte di organi di controllo. In ogni momento potrete richiedere l'aggiornamento, il blocco o la cancellazione dei dati qui comunicati. Il conferimento dei dati è facoltativo; il mancato conferimento comporta l'impossibilità di eseguire le prestazioni richieste. Titolare del trattamento è Terziaria srl - P.le dei Mutilati n. 4 - 33170 Pordenone – tel. 0434.549411

## COSTI

- **GRATUITO** per i dipendenti
- **GRATUITO** per i titolari e collaboratori che partecipano con almeno un dipendente
- Nel caso in cui non partecipi almeno un dipendente i costi sono i seguenti:
  - Corsi 1 e 3:
    - soci ASCOM 28,69+IVA (tot. € 35,00)
    - non soci ASCOM 49,18+IVA (tot. € 60,00)
  - Corso 2:
    - soci ASCOM 49,18+IVA (tot. € 60,00)
    - non soci ASCOM 77,87+IVA (tot. € 95,00)

## SCHEDA CORSO 1:

### LA RIVOLUZIONE CULTURALE DEL COMMERCIO: I PROTAGONISTI DEL CAMBIAMENTO

- docente: GIULIANO PELLIZZARI – Consulente marketing e strategia d'impresa
- giornate: mercoledì 9 e mercoledì 16 novembre (tot. 8 ore)
- orari: dalle 14.00 alle 18.00 | sede: ASCOM Pn

## CONTENUTI DEL CORSO

Il percorso è esclusivamente pratico e prevede l'utilizzo di tecniche di visualizzazione, analisi, pianificazione e organizzazione della attività di marketing e vendita per il negozio. Durante il corso verranno analizzati casi reali, ma soprattutto verranno utilizzati i casi dei partecipanti per generare risposte alle domande che ogni giorno i commercianti si pongono.

## OBIETTIVI

Obiiettivo del corso è rendere ciascun partecipante in grado di partecipare attivamente alla vita aziendale, fornendo gli strumenti utili per saper cogliere e valutare le opportunità che si presentano.

Talvolta infatti si è talmente indaffarati da non rendersi conto delle potenzialità e delle opportunità; Affaccendati a tal punto da non seguire bene la gestione dei rapporti con la clientela e la promozione di nuovi prodotti. Per queste ragioni e per uscire dalle abitudini mentali, è necessario iniziare a guardare il proprio punto vendita in modo diverso, più trasparente alle emozioni che hanno sedimentato la nostra percezione quotidiana.

**SCHEDA CORSO 2:****INGLESE LIVELLO AVANZATO**

- docente: GIANFRANCO PEZZOT
- giornate: mercoledì 16/11 – 23/11 – 30/11 – 7/12 – 14/12 – 11/01 – 18/01 – 25/01 (tot. 24 ore)
- orari: dalle 15.00 alle 18.00 | sede: ASCOM Pn

**OBIETTIVI**

Obiettivo del corso è portare l'allievo ad un livello di conoscenza della lingua inglese che a fine percorso didattico gli consenta di:

Comprendere le sfumature di un messaggio (ironia e sarcasmo, allusioni colloquiali e riferimenti culturali) e intrattenere conversazioni che possono riguardare un'ampia serie di argomenti in lingua inglese.

Comprendere testi di varia natura anche con strutture grammaticali di una certa complessità e con frasi idiomatiche di uso comune.

Redigere facilmente e in forma corretta un testo scritto in lingua inglese avvalendosi delle strutture più complesse della perifrasi e della morfologia.

**PREREQUISITI:** livello B1/buona conoscenza dei tempi verbali

**SCHEDA CORSO 3:****AUMENTARE PRODUTTIVITA' E BENESSERE IN AZIENDA**

- docente: MARCO ZAMBONI – Allenatore d'impresa, Counsellor Professionista
- giornate: lunedì 21 novembre 2016 | sede: ASCOM PN
- orari: dalle ore 09,00 alle ore 13,00 e dalle 14,00 alle 18,00 | durata: 8 ore

**OBIETTIVI E CONTENUTI DEL CORSO**

Adattarsi al cambiamento, risolvere problemi, gestire relazioni e conflitti, saper decidere sono alcune delle competenze che acquisirai per poterle poi giocare nella tua vita lavorativa di tutti i giorni.

Verranno prese in esame le life skills (identificate dall'OMS), ossia una gamma di abilità cognitive, emotive e relazionali di base, che consentono alle persone di operare con competenza sia sul piano individuale che su quello sociale. In particolare verranno sviluppate quelle abilità e capacità che ci permettono di acquisire un comportamento versatile e positivo, grazie al quale possiamo affrontare efficacemente le richieste e le sfide della vita lavorativa, vivendo positivamente le dinamiche del lavoro di squadra e del rapporto con i clienti.

Le life skill individuate dall'oms e oggetto del corso sono: Consapevolezza di sé, Gestione delle emozioni, Gestione dello stress, Empatia, Creatività, Senso critico, Prendere buone decisioni, Risolvere problemi, Comunicazione efficace, Relazioni efficaci.