CORSI DI FORMAZIONE ON-LINE

Obiettivo principale dei Corsi di Formazione è accrescere e potenziare le **competenze trasversali** e **specifiche** dei lavoratori e degli imprenditori, al fine di rendere l'Azienda più competitiva.
Con questa premessa i **destinatari** dei percorsi formativi sono **TITOLARI e DIPENDENTI** delle Aziende del territorio, interessati ad essere più produttivi ed affinare le proprie competenze professionali.

****

- Ciclo di seminari: I RAPPORTI CON LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Ciclo di seminari sui rapporti con la Pubblica Amministrazione.
Gli incontri forniranno una disamina delle regole generali che guidano l'agire della Pubblica Amministrazione, un'analisi della semplificazione amministrativa per l'attività di impresa, un approfondimento sulle modalità dei controlli e delle sanzioni e le nozioni sulle basi dei diritti dei consumatori per evitare errori da parte degli esercenti le attività commerciali.

Clicca qui per conoscere le date e gli orari del corso

- UNA PILLOLA DI ENERGIA POSITIVA: COME RISCOPRIRE UNA NUOVA NORMALITÀ

Gli addetti vendita vivono in questo periodo una molteplicità di pensieri e di sentimenti. La contentezza di aver ripreso l'attività lavorativa si accompagna alla preoccupazione di mancanza di clienti e alle ridotte occasioni di vendita. L'attenzione alle norme igieniche e di sicurezza si accompagna alla preoccupazione per la propria incolumità come per quella dei propri cari.
Come spesso capita quando i pensieri sono molti e contraddittori aumentano le occasioni di conflitto, di incomprensione tra le persone, siano essere colleghi o clienti.
La sessione ha quindi l'obiettivo di dare sostegno agli addetti vendita nel comprendere le varie reazioni delle persone e di guidarle verso esperienze di vendita sicure e appaganti.

Clicca qui per conoscere le date e gli orari del corso

- LINKEDIN PER IL BUSINESS: FAI CRESCERE LA TUA ATTIVITÀ

LinkedIn è uno strumento potentissimo che consente alle aziende di trovare nuovi contatti commerciali, interagire con i propri clienti, promuovere la propria attività e monitorare la concorrenza. Obiettivo del percorso formativo è quindi quello di far acquisire alle aziende consapevolezza delle potenzialità di questo strumento, utilizzandolo nel modo più vantaggioso possibile per la propria attività.

Clicca qui per conoscere le date e gli orari del corso

- COMUNICARE IN MODO EFFICACE CON LA MASCHERINA

Questo momento storico, di trasformazione profonda, rivoluzionerà il nostro modo di vivere e relazionarci con gli altri, ed abbiamo quindi bisogno di esplorare, sperimentare nuovi strumenti, acquisire consapevolezza e sviluppare nuove competenze.

Clicca qui per conoscere le date e gli orari del corso

- COME REALIZZARE UN CONTENUTO VIDEO EFFICACE

- cosa e come comunicare
- definizione di una scaletta
- scelta della videocamera da utilizzare
- controllo dell'audio
- l'illuminazione
- lo sfondo
- l'inquadratura
- postura e linguaggio non verbale
- post produzione (Mac, Windows, Mobile)

Clicca qui per conoscere le date e gli orari del corso

- COMPANY PROFILE - LA CARTA D'IDENTITÀ DELLA TUA AZIENDA

Qualcosa di più di una semplice presentazione, potremmo dire che si tratti piuttosto dell'impronta digitale della tua attività.
Impareremo a capire cos'è, come si struttura e a cosa serve.
Il corso sarà strutturato in tre fasi, nella prima apprenderemo come individuare gli elementi essenziali, nella seconda il discente in autonomia andrà ad individuare quelli riferiti alla sua realtà, nella terza ci sarà il confronto per affinare il lavoro svolto individualmente.

Clicca qui per conoscere le date e gli orari del corso

RISTORAZIONE E MONDO ALBERGHIERO

- DISTRIBUIRE IL PIATTO IN ERA POST COVID-19: FOOD DELIVERY E TAKE AWAY

Il corso fornisce gli strumenti interpretativi e le soluzioni legislative, produttive e tecnologiche per rispondere a bisogni e pressioni di cambiamento in atto.
Servito consegnato a domicilio o asportato dal cliente? Il piatto cucinato segue ora diverse strade per essere gustato dal nostro cliente. In ogni caso il cliente deve vivere una positiva esperienza dal gusto e il ristoratore deve fare i conti con food cost, intermediazione e salvaguardia di filosofia di cucina e mood di accoglienza del proprio ristorante.

Clicca qui per conoscere le date e gli orari del corso

- MENU DESIGN E MENU DIGITAL POST COVID-19

Corso pratico per acquisire le basi del Menu Design per il tuo Ristorante: Menu online, offline, Menu board e menu digitale.
Nel corso di formazione «Full Immersion Day», apprenderai:

✦ Strategie di analisi, creazione e narrazione della proposta ristorativa con il Menu.
✦ Strumenti di progettazione per il Menu online, il menu tavoli e il menu board. Digitale Vs Cartaceo.
✦ Progettazione integrata del menu, allineato a offerta brand identity.
✦ Tecniche di storytelling attraverso il Menu.
✦ Tecniche di vendita attraverso il Menu.

Clicca qui per conoscere le date e gli orari del corso

- COSTRUIRE RELAZIONI EFFICACI CON IL CLIENTE (E TRA COLLEGHI) INDOSSANDO LA MASCHERINA

Un corso dedicato a professionisti della accoglienza e della ristorazione, per acquisire consapevolezza su come comunicare in modo efficace anche indossando la mascherina, costruire relazioni con i clienti e ridurre al minimo il rischio di incomprensione tra colleghi. Il corso alternerà momenti di formazione a opportunità di condivisione e confronto

Clicca qui per conoscere le date e gli orari del corso

****

COSTI

I corsi potrebbero beneficiare di alcune agevolazioni.
Contattaci per conoscere le eventuali agevolazioni riservate alla Tua Azienda.

INFORMAZIONI

Vera Porracin: vera.formazione@terziaria.pn.it – 0434 549465
Valentina Maistrello: maistrello@ifoa.it – 0434 549420

Terziaria srl – CAT