

GRATIS

Per te un modulo formativo personalizzato* per la tua azienda

È un servizio riservato agli Associati di Confcommercio Imprese per l'Italia - Trentino

NON SEI SOCIO?

La quota associativa costa meno di quanto vale il corso!
E in più ... tutti i vantaggi di essere Socio (convenzioni per risparmiare, consulenze per il tuo business, un riferimento importante per fornirti risposte professionali)

Per la tua Formazione, chiama lo **0461/880405** o invia un'email a **formazione@unione.tn.it**

Scopri tutte le opportunità ed i vantaggi riservati agli Associati! **i nostri soci HANNO DI PIÙ**

* con minimo 6 dipendenti partecipanti, in orario di lavoro



for.te.

For.Te. è il più importante tra i Fondi interprofessionali per la formazione continua, per numero di aziende che lo hanno scelto; è rappresentativo dei diversi settori economici e del tessuto imprenditoriale italiano, fatto di piccole, medie, grandi aziende.

Il successo delle aziende e dei lavoratori, nel raggiungimento dei rispettivi obiettivi, è anche il successo di For.Te.



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
TRENTINO

Via Solteri, 78 - 38121 Trento

Tel. 0461/880111 - Fax 0461/880300

Email: info@unione.tn.it

P. Iva 00205640220 e C.F. 80011050228

PEC: confcommercio@pec.unione.tn.it

www.unione.tn.it



@ConfcommercioTN



Confcommercio Trentino



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

TRENTINO

UNIONE DELLE IMPRESE, DELLE ATTIVITÀ
PROFESSIONALI E DEL LAVORO AUTONOMO



L'Unione
TI-FA

for.te.



La formazione è un investimento: il suo effetto nel lungo periodo porta vantaggi competitivi all'azienda, ai collaboratori, a tutto il comparto. Questa lettura si traduce sia in fidelizzazione delle risorse sia in crescita del business.

La formazione rappresenta quindi un punto di incontro tra le potenzialità dell'individuo, e quelle dell'azienda, tra il sapere individuale, e il saper fare organizzativo.

È mirata a fornire all'azienda maggior competenza e potenzialità. Investire sul personale significa, fidelizzazione delle risorse attraverso un innalzamento professionale, significa condivisione di una visione futura: le risorse umane sono il nostro principale patrimonio.

Giovanni Bort

Presidente Confcommercio Trentino

Marco Fontanari

Vicepresidente Confcommercio Trentino con delega alla Formazione

ESEMPI DI MODULI FORMATIVI REALIZZABILI

COMMERCIO

Vetrinistica (abbigliamento)
Vetrinistica (oggettistica)
Allestimenti e scenografie - audiovisivi ed impianti illuminotecnici
Visual abbigliamento
Visual oggettistica
Visual calzature
Visual pelletterie
Vetrinistica a tema (Pasqua - Natale - svendite - eventi)
Packaging
PNL per la vendita, orientamento ed analisi del cliente
Gestione promozioni e svendite - abbigliamento e altro

RISTORANTI E PUBBLICI ESERCIZI

Barman - corso base
Barman - corso avanzato
Pasticceria/gelateria - preparare colazioni
Conoscere e degustare il vino
Caffetteria - pasticceria bar colazioni
Bar Bianco - brunch
Catering, bevande e alimentazione

LEGISLAZIONE E AMMINISTRAZIONE

Privacy
Scelta fornitori, soggiorni, hotel, marchi e certificazioni
MEPAT
Logistica aziendale per migliorare organizzazione e gestione attività
Gestione del credito
Analisi di bilancio e IVA
Gestione dei rapporti con l'amministrazione finanziaria in sede di verifica
Strumenti a supporto della pianificazione e programmazione finanziaria
Comportamento non competitivo - garanzie sociali
Selezione del personale
Internazionalizzazione
Prevenzione predittiva dei reati nelle nostre città
Riorganizzazione aziendale

INFORMATICA

Corrispondenza commerciale - perfetta, veloce, pratica
Excel Speed Business
Grafica e rendering
Basi di Computer Grafica, volantini, immagini
Creazione pagine web in autonomia
Office base
Smartphone e le app per il business - come trarne vantaggi

LINGUE STRANIERE

Tedesco - livello base
Tedesco - professionale
Inglese - livello base
Inglese - livello intermedio
Inglese - livello avanzato

AMBITO ALBERGHIERO

Housekeeping
Brand Identity
Pricing alberghiero - gestione ottimale dei ricavi con politiche di prezzo
Revenue management e budgeting

MARKETING

Gestione delle relazioni con cliente
Gli sport del nostro territorio
Il cliente nell'epoca della crisi ed i comportamenti d'acquisto del consumatore
Conoscere il territorio
Geomarketing
Social media marketing
E-Commerce
Couponing
Web marketing
Tecniche psicologiche di vendita
Customer satisfaction
Personal branding