

CREDIAMO
NELLA CRESCITA



CATALOGO CORSI
IN AUTOFINANZIAMENTO

CATEGORIE

COMUNICAZIONE

CREATIVITÀ

ECONOMIA

INFORMATICA

LINGUE

PRODUZIONE

RISORSE UMANE

COMUNICAZIONE

■ ANALISI DELL'ESPERIENZA CLIENTE - BASE	5
▲ ANALISI DELL'ESPERIENZA CLIENTE - AVANZATO	6
◆ BRAND MANAGEMENT - BASE	7
◆ BRAND MANAGEMENT - AVANZATO	8
▼ CONTENT MARKETING PER AZIENDE - BASE	9
■ CONTENT MARKETING PER AZIENDE - AVANZATO	10
▲ CREARE EVENTI EFFICACI	11
◆ DAL SITO-VETRINA ALL'E-COMMERCE B2B O B2C	12
▼ DEFINIZIONE DELLE POLITICHE DI CANALE - BASE	13
■ DEFINIZIONE DELLE POLITICHE DI CANALE - AVANZATO	14
▲ GESTIONE DELLA RETE VENDITA VERSO IL MERCATI ESTERI	15
◆ IL SITO INTERNET: NORME, CONTRATTI, TUTELE E CONSIGLI	16
▼ LINKEDIN PER VENDERE - BASE	17
■ LINKEDIN PER VENDERE - AVANZATO	18
▲ MARKETING - BASE	19

COMUNICAZIONE

◆ MARKETING DIGITALE - BASE	20
▼ MARKETING DIGITALE - APPROFONDIMENTO	21
■ PARLARE IN PUBBLICO	22
▲ PNL - PROGRAMMAZIONE NEO LINGUISTICA	22
◆ PRIVACY E ATTIVITA' PROMOZIONALE E DI MARKETING	23
▼ STRATEGIA AZIENDALE PER I SOCIAL - BASE	24
■ STRATEGIA AZIENDALE PER I SOCIAL - AVANZATO	25
▲ STRATEGIE DI VENDITA	26
◆ SVILUPPO MERCATO RUSSO - INTRODUTTIVO	26
◆ SVILUPPO MERCATO RUSSO - BASE	27
▼ SVILUPPO MERCATO RUSSO - INTERMEDIO	28
■ SVILUPPO MERCATO RUSSO - AVANZATO	29
▲ SVILUPPO MERCATO RUSSO - FULL PROGRAM	30
◆ TECNICHE DI VENDITA - BASE	31
▼ TECNICHE DI VENDITA - AVANZATO	31
■ WEB MARKETING - BASE	32
▲ WEB MARKETING - AVANZATO	32

ANALISI DELL'ESPERIENZA DEL CLIENTE *INTRODUZIONE, STRATEGIA OUTSIDE-IN*

■ **COSTO** € 150,00 iva inclusa

▲ **DOCENTE** CRISTIANO NORDIO

◆ **DURATA** 8 ORE

▼ **DESTINATARI** OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Le imprese di successo sono quelle capaci di far vivere al consumatore un'**esperienza complessiva superiore rispetto alle aspettative e ai competitor**. Non si tratta semplicemente di qualità di prodotti e servizi, ma di Customer Experience, ovvero di come il cliente percepisce la sua interazione complessiva con l'azienda in ogni momento e per ogni punto di contatto: spazi fisici o virtuali, sito web, social media, operatore del call center, addetto al front office, brochure informative e così via.

I clienti valutano in modo positivo o negativo ogni interazione e, sulla base di quanto questa li ha aiutati a raggiungere i propri obiettivi o di quanto ha soddisfatto i loro bisogni, creano, rafforzano o modificano la loro personale percezione dell'impresa o del brand.

E decidono di conseguenza.

Per questo corso il partecipante avrà diritto ad uno sconto del 20% per l'acquisto di una o più scatole da gioco ain't a GAME* con gli strumenti che verranno utilizzati a lezione.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

- ◆ Il valore della Customer Experience.
- ◆ Il percorso del cliente dall'awareness all'advocacy.
- ◆ Ricreare l'esperienza del cliente.
- ◆ Analisi degli obiettivi, desideri, bisogni e valutazioni del cliente nel suo viaggio passo-passo.
- ◆ I touchpoint attuali e potenziali e il trigger point: definizione e individuazione.
- ◆ Delineare la proposizione del valore: cosa offrire al cliente e quando?
- ◆ Comprensione dell'offerta essenziale, ampliata ed effettiva.
- ◆ Dall'analisi dell'esperienza del cliente alla strategia: innovazione, marketing e commercializzazione.

Attività pratiche con strumenti specifici in base alle esigenze dell'azienda

◆ OBIETTIVI

- ◆ Comprendere come i clienti percepiscono le interazioni e valutano le prestazioni della vostra azienda e come queste condizionano le loro scelte e favorendo l'adozione di comportamenti di ascolto reale del cliente.
- ◆ Comprendere dove, in ogni momento del viaggio, intervenire per conquistarli, fidelizzarli, ridurre il tasso di abbandono e migliorarne il potenziale di crescita
- ◆ Fare pratica con strumenti di supporto
- ◆ Progettare nuovi prodotti, servizi ed esperienze che vadano oltre le loro aspettative, ad alto coinvolgimento e personalizzati.



COMUNICAZIONE

ANALISI DELL'ESPERIENZA DEL CLIENTE

APPROFONDIRIMENTO, STRATEGIA OUTSIDE-IN

■ **COSTO** € 300,00 iva inclusa

▲ **DOCENTE** CRISTIANO NORDIO

◆ **DURATA** 16 ORE

▼ **DESTINATARI** OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Le imprese di successo sono quelle capaci di far vivere al consumatore un'esperienza complessiva superiore rispetto alle aspettative e ai competitor. Non si tratta semplicemente di qualità di prodotti e servizi, ma di Customer Experience, ovvero di come il cliente percepisce la sua interazione complessiva con l'azienda in ogni momento e per ogni punto di contatto: spazi fisici o virtuali, sito web, social media, operatore del call center, addetto al front office, brochure informative e così via.

I clienti valutano in modo positivo o negativo ogni interazione e, sulla base di quanto questa li ha aiutati a raggiungere i propri obiettivi o di quanto ha soddisfatto i loro bisogni, creano, rafforzano o modificano la loro personale percezione dell'impresa o del brand.

E decidono di conseguenza.

Per questo corso il partecipante avrà diritto ad uno sconto del 20% per l'acquisto di una o più scatole da gioco ain't a GAME* con gli strumenti che verranno utilizzati a lezione.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

- ◆ Il valore della Customer Experience.
- ◆ Il percorso del cliente dall'awareness all'advocacy.
- ◆ Ricreare l'esperienza del cliente.
- ◆ Analisi degli obiettivi, desideri, bisogni e valutazioni del cliente nel suo viaggio passo-passo.
- ◆ I touchpoint attuali e potenziali e il trigger point: definizione e individuazione.
- ◆ Delineare la proposizione del valore: cosa offrire al cliente e quando?
- ◆ Comprensione dell'offerta essenziale, ampliata ed effettiva.
- ◆ Dall'analisi dell'esperienza del cliente alla strategia: innovazione, marketing e commercializzazione.

Attività pratiche con strumenti specifici in base alle esigenze dell'azienda

◆ OBIETTIVI

- ◆ Comprendere come i clienti percepiscono le interazioni e valutano le prestazioni della vostra azienda e come queste condizionano le loro scelte e favorendo l'adozione di comportamenti di ascolto reale del cliente.
- ◆ Comprendere dove, in ogni momento del viaggio, intervenire per conquistarli, fidelizzarli, ridurre il tasso di abbandono e migliorarne il potenziale di crescita
- ◆ Fare pratica con strumenti di supporto
- ◆ Progettare nuovi prodotti, servizi ed esperienze che vadano oltre le loro aspettative, ad alto coinvolgimento e personalizzati.



COMUNICAZIONE

BRAND MANAGEMENT

INTRODUTTIVO, STRATEGIA OUTSIDE-IN

■ **COSTO** € 150,00 iva inclusa

▲ **DOCENTE** CRISTIANO NORDIO

◆ **DURATA** 8 ORE

▼ **DESTINATARI** OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

I **valori e l'immagine dell'azienda** sono un patrimonio da custodire e promuovere. Il brand non costituisce solo uno strumento attraverso cui rendere il nostro prodotto riconoscibile nel mercato, non è solo una questione di colori, stile e coerenza del messaggio, ma è il dialogo sulla fiducia e sulle aspettative tra noi e i nostri clienti. E' una promessa, la nostra promessa di essere davvero la scelta migliore e che la fiducia riposta non sarà tradita. Il brand è un'esperienza. La promessa è l'emozione che si vuole trasmettere!

Avere una strategia di brand oggi non costituisce più una opportunità ma una condizione necessaria per essere competitivi in mercati sempre più globali.

Per questo corso il partecipante avrà diritto ad uno sconto del 20% per l'acquisto di una o più scatole da gioco ain't a GAME* con gli strumenti che verranno utilizzati a lezione.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

- ◆ Il brand come centro delle strategie di marketing, commercializzazione e comunicazione.
- ◆ La definizione della Vision e della cultura aziendale
- ◆ Gli elementi costitutivi del brand: valori, immagine e posizionamento.
- ◆ La definizione dei valori aziendali.
- ◆ Il posizionamento tra brand identity e brand image.
- ◆ L'immagine del brand e la definizione della personalità.
- ◆ Brand e strategie di marketing.
- ◆ Brand e strategie di comunicazione

Attività pratiche con strumenti specifici in base alle esigenze dell'azienda

◆ OBIETTIVI

- ◆ Costruire, migliorare e comunicare il proprio brand ed essere in grado di costruire strategie di branding efficaci e efficienti.
- ◆ individuare i valori fondanti della brand image utili ad aumentare la differenziazione e la fedeltà alla marca.
- ◆ Fare pratica con strumenti di supporto
- ◆ Comprendere e analizzare il posizionamento del tuo brand evidenziando le aree di miglioramento e definendo le linee guida per tutte le attività di content marketing e comunicazione.



COMUNICAZIONE

BRAND MANAGEMENT

APPROFONDIMENTO, STRATEGIA OUTSIDE-IN

■ COSTO	€ 300,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	CRISTIANO NORDIO
◆ DURATA	16 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

I **valori e l'immagine dell'azienda** sono un patrimonio da custodire e promuovere. Il brand non costituisce solo uno strumento attraverso cui rendere il nostro prodotto riconoscibile nel mercato, non è solo una questione di colori, stile e coerenza del messaggio, ma è il dialogo sulla fiducia e sulle aspettative tra noi e i nostri clienti. E' una promessa, la nostra promessa di essere davvero la scelta migliore e che la fiducia riposta non sarà tradita. Il brand è un'esperienza. La promessa è l'emozione che si vuole trasmettere!

Avere una strategia di brand oggi non costituisce più una opportunità ma una condizione necessaria per essere competitivi in mercati sempre più globali.

Per questo corso il partecipante avrà diritto ad uno sconto del 20% per l'acquisto di una o più scatole da gioco ain't a GAME* con gli strumenti che verranno utilizzati a lezione.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

- ◆ Il brand come centro delle strategie di marketing, commercializzazione e comunicazione.
- ◆ La definizione della Vision e della cultura aziendale
- ◆ Gli elementi costitutivi del brand: valori, immagine e posizionamento.
- ◆ La definizione dei valori aziendali.
- ◆ Il posizionamento tra brand identity e brand image.
- ◆ L'immagine del brand e la definizione della personalità.
- ◆ Brand e strategie di marketing.
- ◆ Brand e strategie di comunicazione

Attività pratiche con strumenti specifici in base alle esigenze dell'azienda

◆ OBIETTIVI

- ◆ Costruire, migliorare e comunicare il proprio brand ed essere in grado di costruire strategie di branding efficaci e efficienti.
- ◆ individuare i valori fondanti della brand image utili ad aumentare la differenziazione e la fedeltà alla marca.
- ◆ Fare pratica con strumenti di supporto
- ◆ Comprendere e analizzare il posizionamento del tuo brand evidenziando le aree di miglioramento e definendo le linee guida per tutte le attività di content marketing e comunicazione.



COMUNICAZIONE

CONTENT MARKETING PER AZIENDE *INTRODUZIONE*

■ COSTO	€ 85,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ALESSIA BELLON
◆ DURATA	4 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il modo di raccontarsi è cambiato perché i nostri clienti cercano nuove informazioni, dati e storie online. Capire questo cambio di paradigma è fondamentale. E' mettere al centro il cliente anche nel modo in cui descriviamo ogni singolo prodotto e servizio. Il content marketing è una tecnica che serve a far desiderare i nostri prodotti e servizi ai clienti che li stanno cercando ora online.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

I contenuti del corso saranno modulati sulla base delle attività già svolte dai dipendenti e dall'azienda. Attività di formazione, di confronto su casi reali e attività pratiche, anche con l'uso di canvas, in base alle esigenze dell'azienda.

◆ OBIETTIVI

- ◆ La sfida del content marketing
- ◆ Le fonti del content marketing
- ◆ Come ripensare i contenuti oggi prodotti dall'azienda
- ◆ Capire come posizionare online la nostra azienda
- ◆ Capire cosa sta cercando oggi il nostro potenziale cliente.
- ◆ Come convertire le visite online in contatti
- ◆ Content marketing differenziato per i vari canali social aziendali

CONTENT MARKETING PER AZIENDE *APPROFONDIMENTO*

■ COSTO	€ 150,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ALESSIA BELLON
◆ DURATA	8 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il modo di raccontarsi è cambiato perché i nostri clienti cercano nuove informazioni, dati e storie online. Capire questo cambio di paradigma è fondamentale. E' mettere al centro il cliente anche nel modo in cui descriviamo ogni singolo prodotto e servizio. Il content marketing è una tecnica che serve a far desiderare i nostri prodotti e servizi ai clienti che li stanno cercando ora online.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

I contenuti del corso saranno modulati sulla base delle attività già svolte dai dipendenti e dall'azienda. Attività di formazione, di confronto su casi reali e attività pratiche, anche con l'uso di canvas, in base alle esigenze dell'azienda.

◆ OBIETTIVI

- ◆ La sfida del content marketing
- ◆ Le fonti del content marketing
- ◆ Come ripensare i contenuti oggi prodotti dall'azienda
- ◆ Capire come posizionare online la nostra azienda
- ◆ Capire cosa sta cercando oggi il nostro potenziale cliente.
- ◆ Come convertire le visite online in contatti
- ◆ Content marketing differenziato per i vari canali social aziendali

CREARE EVENTI EFFICACI

CALCOLO ROI NEGLI EVENTI ONLINE ED OFFLINE

■ COSTO	€ 460,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ENRICO BELLI
◆ DURATA	40 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning.

- ▶ *Organizziamo eventi per lavoro o per piacere ma sono sempre troppo poco frequentati?*
- ▶ *Vuoi cercare di canalizzare gli sforzi di una manifestazione o di una fiera nel modo giusto?*
- ▶ *E' andata bene, o non è andata bene?*
- ▶ *Abbiamo organizzato tutto nel modo più appropriato?*
- ▶ *Utilizzeremo bene i frutti di questo impegno oppure abbiamo sempre la percezione di non rendere efficaci i contatti e le relazioni costruite in queste vere e proprie occasioni?*

Nel nostro percorso di analisi su queste domande abbiamo sviluppato un percorso formativo in grado di dare gli strumenti pratici per la **costruzione di eventi efficaci** in grado di restituirci il ROI (calcolo del ritorno dell'investimento).



COMUNICAZIONE

DAL SITO-VETRINA ALL' E-COMMERCE B2B O B2C *PARTIRE SICURI*

■ COSTO	€ 85,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	DANIELE LONGO
◆ DURATA	4 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Diversificare il business sì, vendere online sì, ma... senza farsi male!

Corso base per **approcciare il commercio elettronico**, rivolto all'imprenditore ed ai suoi collaboratori che si occupino di progettare e realizzare il progetto e-commerce aziendale.

◆ OBIETTIVI

Illustrazione dei contenuti e dell'impostazione del sito dal lato del rispetto delle discipline applicabili: Codice civile, norme europee, decreto sul commercio elettronico. Condizioni di vendita e Codice del Consumo. Garanzie e gestione resi e reclami.

Corso interattivo e di taglio pratico: chi partecipa avrà un orientamento sul da farsi e una check list di adempimenti e di accorgimenti per realizzare al meglio l'attività online.



COMUNICAZIONE

DEFINIZIONE DELLE POLITICHE DI CANALE *INTRODUZIONE, STRATEGIA OUTSIDE-IN*

■ **COSTO** € 150,00 iva inclusa

▲ **DOCENTE** CRISTIANO NORDIO

◆ **DURATA** 8 ORE

▼ **DESTINATARI** OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Fino a 10 anni fa il “viaggio del cliente” era relativamente breve. Pochi erano i punti di contatto e il numero di interazioni con l'azienda. Oggi, lo sviluppo del mondo digitale ha moltiplicato questi punti di interazione. Si parla di esperienza multicanale. Questo cambiamento nel comportamento d'acquisto richiede all'azienda modifiche corrispondenti. Emerge la necessità di capire come gestire i canali per garantire ai propri clienti un'esperienza complessiva che sia coerente, integrata e omogenea. I canali servono per consegnare la proposta di valore e il modo in cui la si consegna ha effetti sulla differenziazione percepita: possono rendere l'esperienza d'acquisto un mero soddisfacimento standard del bisogno oppure qualcosa di superiore che fa fare “wow!”. Oppure renderla talmente negativa da precludere qualsiasi tipo di futura relazione. Non si tratta più di gestire solo la vendita ma l'insieme dei momenti di interazione con il cliente tenendo conto delle aspettative, emozioni e bisogni di quest'ultimo in modo da scegliere di volta in volta il canale adeguato e la modalità di relazione.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

- ◆ Le politiche di canale
- ◆ Ricreare l'esperienza del cliente
- ◆ Analisi degli obiettivi, desideri, bisogni e valutazioni del cliente nel suo viaggio passo-passo.
- ◆ I touchpoint attuali e potenziali e il trigger point: definizione e individuazione.
- ◆ Dall'analisi dell'esperienza del cliente alla tattica: la selezione dei canali di comunicazione, vendita e distribuzione.
- ◆ Dall'analisi dell'esperienza alla tipologia di relazione da instaurare: come viene condizionata dalla tipologia di interazione, dalla natura dell'informazione e dal contesto fisico e emotivo in cui avviene.

◆ OBIETTIVI

- ◆ Comprendere come i clienti percepiscono le interazioni e valutano le prestazioni della vostra azienda e come queste condizionano le loro scelte e favorendo l'adozione di comportamenti di ascolto reale del cliente.
- ◆ Comprendere come creare valore per il cliente e come trasferirgli il valore generato presidiando i punti di contatto reali e potenziali con strumenti commerciali e di comunicazione o di marketing
- ◆ Fare pratica con strumenti di supporto
- ◆ Ottimizzare gli investimenti commerciali e di comunicazione definendo quale mezzo in ogni preciso momento sia il più idoneo per la gestione della relazione azienda-cliente e la massimizzazione dell'esperienza



COMUNICAZIONE

DEFINIZIONE DELLE POLITICHE DI CANALE

APPROFONDIMENTO, STRATEGIA OUTSIDE-IN

■ **COSTO** € 300,00 iva inclusa

▲ **DOCENTE** CRISTIANO NORDIO

◆ **DURATA** 16 ORE

▼ **DESTINATARI** OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Fino a 10 anni fa il “viaggio del cliente” era relativamente breve. Pochi erano i punti di contatto e il numero di interazioni con l'azienda. Oggi, lo sviluppo del mondo digitale ha moltiplicato questi punti di interazione. Si parla di esperienza multicanale. Questo cambiamento nel comportamento d'acquisto richiede all'azienda modifiche corrispondenti. Emerge la necessità di capire come gestire i canali per garantire ai propri clienti un'esperienza complessiva che sia coerente, integrata e omogenea. I canali servono per consegnare la proposta di valore e il modo in cui la si consegna ha effetti sulla differenziazione percepita: possono rendere l'esperienza d'acquisto un mero soddisfacimento standard del bisogno oppure qualcosa di superiore che fa fare “wow!”. Oppure renderla talmente negativa da precludere qualsiasi tipo di futura relazione. Non si tratta più di gestire solo la vendita ma l'insieme dei momenti di interazione con il cliente tenendo conto delle aspettative, emozioni e bisogni di quest'ultimo in modo da scegliere di volta in volta il canale adeguato e la modalità di relazione.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

- ◆ Le politiche di canale
- ◆ Ricreare l'esperienza del cliente
- ◆ Analisi degli obiettivi, desideri, bisogni e valutazioni del cliente nel suo viaggio passo-passo.
- ◆ I touchpoint attuali e potenziali e il trigger point: definizione e individuazione.
- ◆ Dall'analisi dell'esperienza del cliente alla tattica: la selezione dei canali di comunicazione, vendita e distribuzione.
- ◆ Dall'analisi dell'esperienza alla tipologia di relazione da instaurare: come viene condizionata dalla tipologia di interazione, dalla natura dell'informazione e dal contesto fisico e emotivo in cui avviene.

◆ OBIETTIVI

- ◆ Comprendere come i clienti percepiscono le interazioni e valutano le prestazioni della vostra azienda e come queste condizionano le loro scelte e favorendo l'adozione di comportamenti di ascolto reale del cliente.
- ◆ Comprendere come creare valore per il cliente e come trasferirgli il valore generato presidiando i punti di contatto reali e potenziali con strumenti commerciali e di comunicazione o di marketing
- ◆ Fare pratica con strumenti di supporto
- ◆ Ottimizzare gli investimenti commerciali e di comunicazione definendo quale mezzo in ogni preciso momento sia il più idoneo per la gestione della relazione azienda-cliente e la massimizzazione dell'esperienza



COMUNICAZIONE

RETE VENDITA E STRATEGIA VERSO IL MERCATI ESTERI

■ COSTO	€ 460,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	DIEGO SMANIO
◆ DURATA	40 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Lo **sviluppo dell'Export** è sicuramente una delle dinamiche più complesse e necessarie per la crescita e il rafforzamento del business aziendale.

Il percorso che vi presentiamo è il frutto di anni di successi nella consulenza per l'internazionalizzazione. Andremo ad affrontare l'analisi del commercio estero, per scegliere il mercato e la gestione dei distributori, gli strumenti di analisi delle condizioni di fattibilità dei progetti di internazionalizzazione con un focus particolare sul Made in Italy.

Il percorso è adatto alle imprese che vogliono capire come approcciarsi all'Export ma anche a chi vuole innovare il proprio approccio verso nuovi mercati.

Il percorso verrà sviluppato da uno degli esperti di spicco che abbiamo potuto incontrare lungo la nostra storia in questo settore. Il programma verrà inviato su richiesta.

IL SITO INTERNET: NORME, CONTRATTI, TUTELE E CONSIGLI

■ COSTO	€ 85,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	DANIELE LONGO
◆ DURATA	4 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il contenuto essenziale e necessario di un sito aziendale, dalle norme del codice civile alla privacy.

Corso rivolto a chi desidera conoscere gli elementi necessari che un sito aziendale deve contenere, e deve affidare l'incarico di crearlo, aggiornarlo, indicizzarlo, gestirne le funzionalità.

◆ OBIETTIVI

illustrare la disciplina che regola le informazioni di legge sui siti web, le responsabilità, gli obblighi dal lato privacy e dal lato tutela del consumatore e in generale dell'utente.

Corso di taglio essenzialmente pratico: alla fine il partecipante avrà chiara una check list per evitare rischi legati alla conformazione del sito o contenziosi con i fornitori di servizi sul web.

LINKEDIN PER VENDERE

CORSO BASE

■ COSTO	€ 150,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ALESSIA BELLON
◆ DURATA	8 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

LinkedIn è da alcuni anni la piattaforma social più efficace per le aziende BtoB. Dal 2020, con l'assenza delle fiere e meeting come momento di contatto, questo canale di comunicazione è cresciuto e rafforzato.

Ogni azienda deve sapere gestire questo canale, conoscerne le regole, gli strumenti, i tempi e le tecniche più efficaci per incontrare nuovi potenziali clienti.

I risultati in termini di relazioni e vendite sono garantiti.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

I contenuti del corso saranno modulati sulla base delle attività già svolte dai dipendenti e dall'azienda su questa piattaforma social.

Attività di formazione, di confronto su casi reali e attività pratiche, anche con l'uso di canvas, in base alle esigenze dell'azienda.

◆ OBIETTIVI

- ◆ Come ottimizzare la presenza dei dipendenti dell'azienda
- ◆ I punti chiave della pagina aziendale
- ◆ Come costruire un piano editoriale per LinkedIn
- ◆ Le basi per fare social selling
- ◆ Le tecniche di lead generation
- ◆ Quando e come utilizzare LinkedIn Ads e LinkedIn Sales Navigator

LINKEDIN PER VENDERE

CORSO AVANZATO

■ COSTO	€ 300,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ALESSIA BELLON
◆ DURATA	16 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

LinkedIn è da alcuni anni la piattaforma social più efficace per le aziende BtoB. Dal 2020, con l'assenza delle fiere e meeting come momento di contatto, questo canale di comunicazione è cresciuto e rafforzato.

Ogni azienda deve sapere gestire questo canale, conoscerne le regole, gli strumenti, i tempi e le tecniche più efficaci per incontrare nuovi potenziali clienti.

I risultati in termini di relazioni e vendite sono garantiti.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

I contenuti del corso saranno modulati sulla base delle attività già svolte dai dipendenti e dall'azienda su questa piattaforma social.

Attività di formazione, di confronto su casi reali e attività pratiche, anche con l'uso di canvas, in base alle esigenze dell'azienda.

◆ OBIETTIVI

- ◆ Come ottimizzare la presenza dei dipendenti dell'azienda
- ◆ I punti chiave della pagina aziendale
- ◆ Come costruire un piano editoriale per LinkedIn
- ◆ Le basi per fare social selling
- ◆ Le tecniche di lead generation
- ◆ Quando e come utilizzare LinkedIn Ads e LinkedIn Sales Navigator

MARKETING

CORSO BASE

■ COSTO	€ 460,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ENRICO BELLI
◆ DURATA	40 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il percorso ha l'obiettivo di dare prospettive utili ad affrontare i nuovi paradigmi del mercato della Data Driven Economy e Customer Oriented dando strumenti concreti per la realizzazione di un piano di sviluppo costante, monitorato e duraturo nel tempo.

MARKETING DIGITALE

CORSO BASE

■ COSTO	€ 85,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ALESSIA BELLON
◆ DURATA	4 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il marketing digitale offre molteplici canali da poter organizzare per raggiungere il prospect e fidelizzare il cliente. Il panorama è ampio e serve essere consapevoli su quali leve toccare per raggiungere i risultati sperati partendo da budget e risorse di tempo limitate. Questo corso offre chiarezza sulle varie attività di comunicazione online che un'azienda può valutare per creare un sistema di comunicazione aziendale armonico e focalizzato.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

I contenuti del corso saranno modulati sulla base delle attività già svolte dai dipendenti e dall'azienda. Attività di formazione, di confronto su casi reali e attività pratiche, anche con l'uso di canvas, in base alle esigenze dell'azienda.

◆ OBIETTIVI

- ◆ Cos'è il marketing digitale e i vantaggi
- ◆ Quali sono le attività principali da sfruttare a nostro vantaggio
- ◆ Come scegliere quali attività mettere in campo per prima e fare una prima stima di investimento
- ◆ Individuare i buyer personas
- ◆ Come costruire un primo semplice piano di comunicazione aziendale



COMUNICAZIONE

MARKETING DIGITALE

CORSO AVANZATO

■ COSTO	€ 85,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ALESSIA BELLON
◆ DURATA	4 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il marketing digitale offre molteplici canali da poter organizzare per raggiungere il prospect e fidelizzare il cliente. Il panorama è ampio e serve essere consapevoli su quali leve toccare per raggiungere i risultati sperati partendo da budget e risorse di tempo limitate. Questo corso offre chiarezza sulle varie attività di comunicazione online che un'azienda può valutare per creare un sistema di comunicazione aziendale armonico e focalizzato.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

I contenuti del corso saranno modulati sulla base delle attività già svolte dai dipendenti e dall'azienda. Attività di formazione, di confronto su casi reali e attività pratiche, anche con l'uso di canvas, in base alle esigenze dell'azienda.

◆ OBIETTIVI

- ◆ Cos'è il marketing digitale e i vantaggi
- ◆ Quali sono le attività principali da sfruttare a nostro vantaggio
- ◆ Come scegliere quali attività mettere in campo per prima e fare una prima stima di investimento
- ◆ Individuare i buyer personas
- ◆ Come costruire un primo semplice piano di comunicazione aziendale

PARLARE IN PUBBLICO

■ COSTO	€ 460,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ENRICO BELLI
◆ DURATA	40 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Parlare in pubblico catturando l'attenzione di tutti, riuscire ad esprimere tutti i concetti che ci eravamo prefissati in modo da farci capire, cogliere le impressioni della platea utili per gestire con dinamica il nostro discorso è ciò che desidereremo per poter fare il salto di qualità nella nostra professione o nella nostra vita. Ci piacerebbe poterlo fare in modo naturale, eppure. Si può imparare attraverso un percorso pensato per renderlo una nostra dote.

PNL

PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA

■ COSTO	€ 460,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	STEFANO FORONI
◆ DURATA	40 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

La programmazione neo linguistica e l'analisi transazionale ci permettono di gestire situazioni di stress, comprendendo il contesto e strutturando una modalità di azione congrua.

Un percorso che ci permette di vivere consapevolmente la relazione con gli altri in modo maturo e professionale.



COMUNICAZIONE

PRIVACY E ATTIVITA' PROMOZIONALE E DI MARKETING

■ COSTO	€ 85,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	DANIELE LONGO
◆ DURATA	4 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

La disciplina del trattamento dei dati personali e il marketing B2B e B2C.

Corso base per chiunque nell'impresa voglia gestire correttamente e senza rischi di sanzioni o contenzioso le attività promozionali e di marketing, fatte in casa o attraverso fornitori esterni.

◆ OBIETTIVI

Illustrazione della disciplina privacy europea e dei provvedimenti del Garante Privacy sul trattamento dati per finalità di marketing e per finalità di profilazione del cliente e del prospect.

Corso teorico-pratico, interattivo: poche slides e molti esempi e discussione di casi.

STRATEGIA AZIENDALE PER I SOCIAL CORSO BASE

■ COSTO	€ 150,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ALESSIA BELLON
◆ DURATA	8 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

I nostri potenziali clienti e clienti sono sui canali social. Ogni canale social (Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, Whatsapp...) ha registri di comunicazione diversi.

Dove e come comunicare? Come misurare l'efficacia della nostra azione? Serve prima di tutto capire in quale piattaforma social sono i nostri clienti ideali e poi confrontarci su quali sono le regole di coinvolgimento delle persone, gli strumenti a disposizione, quali contenuti offrire, quale tono di voce usare, la frequenza di pubblicazione per essere efficaci.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

I contenuti del corso saranno modulati sulla base delle attività già svolte dai dipendenti e dall'azienda. Attività di formazione, di confronto su casi reali e attività pratiche, anche con l'uso di canvas, in base alle esigenze dell'azienda.

◆ OBIETTIVI

- ◆ Definire i buyer personas aziendali
- ◆ Definire gli obiettivi aziendali di comunicazione
- ◆ Definire una strategia aziendale per i social
- ◆ Selezionare i canali social più efficaci
- ◆ Costruire un piano di comunicazione e un piano editoriale di pubblicazione contenuti

STRATEGIA AZIENDALE PER I SOCIAL CORSO AVANZATO

■ COSTO	€ 300,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ALESSIA BELLON
◆ DURATA	16 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

I nostri potenziali clienti e clienti sono sui canali social. Ogni canale social (Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, Whatsapp...) ha registri di comunicazione diversi.

Dove e come comunicare? Come misurare l'efficacia della nostra azione? Serve prima di tutto capire in quale piattaforma social sono i nostri clienti ideali e poi confrontarci su quali sono le regole di coinvolgimento delle persone, gli strumenti a disposizione, quali contenuti offrire, quale tono di voce usare, la frequenza di pubblicazione per essere efficaci.

▲ COME SI SVOLGE IL CORSO

I contenuti del corso saranno modulati sulla base delle attività già svolte dai dipendenti e dall'azienda. Attività di formazione, di confronto su casi reali e attività pratiche, anche con l'uso di canvas, in base alle esigenze dell'azienda.

◆ OBIETTIVI

- ◆ Definire i buyer personas aziendali
- ◆ Definire gli obiettivi aziendali di comunicazione
- ◆ Definire una strategia aziendale per i social
- ◆ Selezionare i canali social più efficaci
- ◆ Costruire un piano di comunicazione e un piano editoriale di pubblicazione contenuti

STRATEGIE DI VENDITA

■ COSTO	€ 460,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	STEFANO FORONI
◆ DURATA	40 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il programma vuole dar le basi del Direct Marketing e di come poter affrontare, partendo dal proprio percorso di consapevolezza, lo sviluppo commerciale d'impresa.

Il percorso è adatto sia per le imprese che vogliono cominciare a sviluppare nuovi mercati, sia per le persone che vogliono rafforzare il loro percorso di crescita, anche imprenditoriale.

SVILUPPO MERCATO RUSSO

CORSO INTRODUTTIVO

■ COSTO	€ 35,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	MARYIA YURYNA BRANDOLINI
◆ DURATA	2 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

- ◆ Aspetti psicologici e culturali. I modi di fare, tipi di aziende, differenti tipi di gestione.
- ◆ Cultura, stereotipi, comunicazione di successo, i tabù.
- ◆ La conoscenza per lavorare in modo più veloce ed efficace.
- ◆ Come consolidare la posizione aziendale e i rapporti commerciali sul mercato russo.
- ◆ Accorciare le distanze culturali per realizzare vendite di successo.



COMUNICAZIONE

SVILUPPO MERCATO RUSSO

CORSO BASE

■ COSTO	€ 50,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	MARYIA YURYNA BRANDOLINI
◆ DURATA	3 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Le aziende iscritte al corso possono preparare delle domande scritte e raccontare le loro difficoltà legate al mondo del mercato Russo.

Le domande vanno trasmesse al docente in anticipo e le risposte saranno integrate nella parte didattica. La parte finale di ogni lezione (circa 30 minuti prima del termine) sarà interattiva. Vuol dire che le aziende potranno interagire e fare ulteriori domande sul materiale per ottenere le risposte immediate.

Il corso verrà ampliato da una serie di slide con la struttura degli argomenti e gli strumenti grafici necessari.

Alla fine del corso il file DI presentazione sarà condiviso con tutti i partecipanti.

◆ CONTENUTI

- ◆ Capire la mentalità russa nel contesto imprenditoriale
- ◆ Acquisire strumenti efficaci per penetrare mercati russofoni
- ◆ Rafforzare la propria presenza sul mercato
- ◆ Aumentare la qualità dei contatti
- ◆ Creare la giusta immagine aziendale per la mentalità commerciale russa
- ◆ Aumentare il fatturato sul mercato russo
- ◆ Evitare gli errori più gravi che possono allontanare dal business in Russia
- ◆ Conoscere gli strumenti e i bonus di internazionalizzazione a fondo perduto per la regione Veneto

SVILUPPO MERCATO RUSSO

CORSO INTERMEDIO

■ **COSTO** € 50,00 iva inclusa

▲ **DOCENTE** MARYIA YURYNA BRANDOLINI

◆ **DURATA** 3 ORE

▼ **DESTINATARI** OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Le aziende iscritte al corso possono preparare delle domande scritte e raccontare le loro difficoltà legate al mondo del mercato Russo.

Le domande vanno trasmesse al docente in anticipo e le risposte saranno integrate nella parte didattica. La parte finale di ogni lezione (circa 30 minuti prima del termine) sarà interattiva.

Vuol dire che le aziende potranno interagire e fare ulteriori domande sul materiale per ottenere le risposte immediate. Il corso verrà ampliato da una serie di slide con la struttura degli argomenti e gli strumenti grafici necessari.

Alla fine del corso il file di presentazione sarà condiviso con tutti i partecipanti.

■ CONTENUTI

- ◆ Capire la mentalità russa nel contesto imprenditoriale
- ◆ Acquisire strumenti efficaci per penetrare mercati russofoni
- ◆ Rafforzare la propria presenza sul mercato

- ◆ Aumentare la qualità dei contatti
- ◆ Creare la giusta immagine aziendale per la mentalità commerciale russa
- ◆ Aumentare il fatturato sul mercato russo
- ◆ Evitare gli errori più gravi che possono allontanare dal business in Russia
- ◆ Conoscere gli strumenti e i bonus di internazionalizzazione a fondo perduto per la regione Veneto
- ◆ Aspetti storici della mentalità russa, territori e culture regionali, diverse mentalità dei paesi russofoni (Ex-Urss)
- ◆ Tipi di aziende in Russia, modelli di management
- ◆ Immagine aziendale russa e italiana
- ◆ Ambizione e motivazione imprenditoriali/lavorative in Russia, negoziazione degli accordi, potere decisionale, potere della parola, lealtà, protocollo delle trattative linguaggio, uso del Tu e del Lei
- ◆ Agenda giornaliera, timing
- ◆ Distribuzione in Russia. Pratiche doganali, dazi, trasporti, IVA, certificati, normative. Importatore, distributore, dealer locali. Magazzino, garanzia, assistenza post-vendita, assistenza tecnica, resi.
- ◆ Figura dell'agente, visitare l'azienda russa, prima impressione, ricevere in azienda italiana
- ◆ Fattore tempo, scadenze, corrispondenza
- ◆ Personale con/senza la padronanza delle lingue straniere (Eng, It), fiere, eventi B2B
- ◆ Figura dell'interprete, figura del consulente di internazionalizzazione, le situazioni poco chiare, le incognite della mentalità italiana per la mentalità russa, pregiudizi e stereotipi nel business (it-rus)
- ◆ Le paure dei russi nei confronti delle aziende italiane. aspettative dei russi nei confronti delle aziende italiane
- ◆ Bandi e voucher di internazionalizzazione al fondo perduto (regionale e nazionale)



COMUNICAZIONE

SVILUPPO MERCATO RUSSO

CORSO AVANZATO

■ **COSTO** € 50,00 iva inclusa

▲ **DOCENTE** MARYIA YURYNA BRANDOLINI

◆ **DURATA** 3 ORE

▼ **DESTINATARI** OVER 18

Le aziende iscritte al corso possono preparare delle domande scritte e raccontare le loro difficoltà legate al mondo del mercato Russo. Le domande vanno trasmesse al docente in anticipo e le risposte saranno integrate nella parte didattica. La parte finale di ogni lezione (circa 30 minuti prima del termine) sarà interattiva. Vuol dire che le aziende potranno interagire e fare ulteriori domande sul materiale per ottenere le risposte immediate. Il corso verrà ampliato da una serie di slide con la struttura degli argomenti e gli strumenti grafici necessari. Alla fine del corso il file di presentazione sarà condiviso con tutti i partecipanti.

■ CONTENUTI

- ◆ Capire la mentalità russa nel contesto imprenditoriale
- ◆ Acquisire strumenti efficaci per penetrare mercati russofoni
- ◆ Rafforzare la propria presenza sul mercato
- ◆ Aumentare la qualità dei contatti
- ◆ Creare la giusta immagine aziendale per la mentalità commerciale russa
- ◆ Aumentare il fatturato sul mercato russo

- ◆ Evitare gli errori più gravi che possono allontanare dal business in Russia
- ◆ Conoscere gli strumenti e i bonus di internazionalizzazione a fondo perduto per la regione Veneto
- ◆ Aspetti culturali della mentalità russa
- ◆ Istruzione, fattore età, famiglia, cucina
- ◆ Pranzi e cene di lavoro, etichetta della tavola
- ◆ Regali e omaggi, festività russe
- ◆ Italiani visti dai russi
- ◆ Arroganza e umiltà, umorismo, temi tabù, pettegolezzi
- ◆ Uso dei contanti, truffe
- ◆ Rapporti personali, diffidenza, dove dire SI, dove dire NO
- ◆ Anni '90, Anni 2000, Anni 2010-2020
- ◆ Stereotipi sui russi
- ◆ Abbigliamento, femminilità russa
- ◆ Tempo libero, come viaggiano
- ◆ Brutte figure, uso della voce alta nei posti pubblici
- ◆ Situazioni divertenti
- ◆ Argomento politica
- ◆ Russi ignoranti, russi all'avanguardia
- ◆ Gusto personale, crescita personale
- ◆ Etica e livello di norma personale, amicizia vera e falsa
- ◆ Rapporti di lavoro costruiti nel tempo
- ◆ Distanza sociale
- ◆ Affidabilità, cordialità, fiducia
- ◆ Il fascino italiano
- ◆ Made in Italy - posizionamento rispetto ai competitors mondiali

Conclusioni:
fattori chiave per un rapporto commerciale di successo e a lungo termine.



COMUNICAZIONE

SVILUPPO MERCATO RUSSO

FULL PROGRAM

■ **COSTO** € 50,00 iva inclusa

▲ **DOCENTE** MARYIA YURYNA BRANDOLINI

◆ **DURATA** 3 ORE

▼ **DESTINATARI** OVER 18

Le aziende iscritte al corso possono preparare delle domande scritte e raccontare le loro difficoltà legate al mondo del mercato Russo. Le domande vanno trasmesse al docente in anticipo e le risposte saranno integrate nella parte didattica. La parte finale di ogni lezione (circa 30 minuti prima del termine) sarà interattiva. Vuol dire che le aziende potranno interagire e fare ulteriori domande sul materiale per ottenere le risposte immediate. Il corso verrà ampliato da una serie di slide con la struttura degli argomenti e gli strumenti grafici necessari. Alla fine del corso il file di presentazione sarà condiviso con tutti i partecipanti.

■ CONTENUTI

- ◆ Capire la mentalità russa nel contesto imprenditoriale
- ◆ Acquisire strumenti efficaci per penetrare mercati russofoni
- ◆ Rafforzare la propria presenza sul mercato
- ◆ Aumentare la qualità dei contatti
- ◆ Creare la giusta immagine aziendale per la mentalità commerciale russa
- ◆ Aumentare il fatturato sul mercato russo

- ◆ Evitare gli errori più gravi che possono allontanare dal business in Russia
- ◆ Conoscere gli strumenti e i bonus di internazionalizzazione a fondo perduto per la regione Veneto
- ◆ Aspetti culturali della mentalità russa
- ◆ Istruzione, fattore età, famiglia, cucina
- ◆ Pranzi e cene di lavoro, etichetta della tavola
- ◆ Regali e omaggi, festività russe
- ◆ Italiani visti dai russi
- ◆ Arroganza e umiltà, umorismo, temi tabù, pettegolezzi
- ◆ Uso dei contanti, truffe
- ◆ Rapporti personali, diffidenza, dove dire SI, dove dire NO
- ◆ Anni '90, Anni 2000, Anni 2010-2020
- ◆ Stereotipi sui russi
- ◆ Abbigliamento, femminilità russa
- ◆ Tempo libero, come viaggiano
- ◆ Brutte figure, uso della voce alta nei posti pubblici
- ◆ Situazioni divertenti
- ◆ Argomento politica
- ◆ Russi ignoranti, russi all'avanguardia
- ◆ Gusto personale, crescita personale
- ◆ Etica e livello di norma personale, amicizia vera e falsa
- ◆ Rapporti di lavoro costruiti nel tempo
- ◆ Distanza sociale
- ◆ Affidabilità, cordialità, fiducia
- ◆ Il fascino italiano
- ◆ Made in Italy - posizionamento rispetto ai competitors mondiali

Conclusioni:
fattori chiave per un rapporto commerciale di successo e a lungo termine.



COMUNICAZIONE

TECNICHE DI VENDITA

CORSO BASE:

■ COSTO	€ 300,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	DIEGO SMANIO
◆ DURATA	16 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ CONTENUTI DEL CORSO

- ◆ Che cos'è la vendita
- ◆ Tipologie di vendite
- ◆ Elementi della vendita
- ◆ Le fasi della vendita "consulenziale"
- ◆ Analisi del cliente
- ◆ Gli obiettivi
- ◆ La gestione del contatto telefonico
- ◆ Il primo contatto
- ◆ La "centratura"
- ◆ Le regole di un approccio efficace
- ◆ Errori da evitare
- ◆ La valutazione del cliente
- ◆ La presentazione
- ◆ Tipologie di presentazione
- ◆ La fase della conclusione
- ◆ Ostacoli alla fase di conclusione
- ◆ Tecniche per concludere la vendita
- ◆ Il Post vendita

CORSO AVANZATO:

■ COSTO	€ 600,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	DIEGO SMANIO
◆ DURATA	32 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ CONTENUTI DEL CORSO

Contenuti del corso base + APPROFONDIMENTO:

- ◆ Gestione del cliente al telefono
- ◆ Dalla pianificazione alla gestione degli agenti
- ◆ Come gestire un budget di area
- ◆ Dalla fidelizzazione alla customer satisfaction
- ◆ Dalla Pianificazione di un progetto di internazionalizzazione alla gestione di un ufficio estero
- ◆ Dalla pianificazione alla costruzione di una rete vendita internazionale.

WEB MARKETING

CORSO BASE:

■ COSTO	€ 460,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ILARIA D'ALESSIO
◆ DURATA	40 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il digitale non è il futuro, è il presente, anzi, in molti paesi, è il passato. Questo percorso è destinato alla formazione per le aziende e per i privati. Parleremo di web, social, capendo come fare ordine alle nostre idee utilizzando le opportunità e gli strumenti di promozione presenti nella rete per valorizzarle al meglio. Per imparare a gestire in modo autonomo i social e non solo.

CORSO AVANZATO:

■ COSTO	€ 460,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	MICHELE DA ROLD
◆ DURATA	40 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il percorso è fortemente indirizzato alla generazione di lead, partirà con un numero ridotto di persone per poter costruire un vero e proprio percorso di sviluppo in affiancamento per massimizzare l'efficacia della propria presenza nel web che permetta una rapida e strutturata conversione. Il corso è la continuità naturale per percorso di Base.

CREATIVITÀ

■ DISEGNO DAL VERO E MODELLATO	34
▲ INTAGLIO BASE	34
◆ FALEGNAMERIA BASE	35
▼ LABORATORIO DI DISEGNO 3D A MANO	35
■ LABORATORIO DI INTAGLIO E SCULTURA	36
▲ LABORATORIO DI PITTURA SU LEGNO	36
◆ PITTURA AD OLIO	25
▼ SCULTURA E VOLTI LIGNEI NELLA TRADIZIONE POPOLARE	26
■ TECNICA DELL’AFFRESCO	26
▲ TECNICA DEL GRAFFITO	27
◆ TECNICA DEL MARMORINO	28
▼ TECNICA DELLE MERIDIANE	29
■ TECNICA DEGLI STUCCHI	30

DISEGNO DAL VERO E MODELLATO

■ COSTO	€ 480,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	RAUL BARATTIN
◆ DURATA	60 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il corso si basa su nozioni di disegno artistico dal vero (nudo artistico e anatomia). Il percorso si svolge in 15 lezioni (60 ore totali) suddiviso in una prima fase dedicata

al “disegno dal vero” con modello/a e una seconda fase di modellato (creta e plastilina). E' rivolto a persone che vogliono imparare a riprodurre e rappresentare la figura umana “contemporanea” con insegnamento personalizzato in base alle abilità del singolo.

E' aperto a tutti (anche a chi si avvicina per la prima volta al disegno dal vero e al modellato), in modo semplice ed efficace, saranno affrontate tematiche quali le proporzioni, prospettiva, volumi generali del corpo umano. Saranno tenute in particolare considerazione le tecniche della Matita, del Chiaroscuro e dell'Acquerello... Le metodologie affrontate potranno poi essere utilizzate per qualunque disciplina artistica si voglia intraprendere.

INTAGLIO BASE

■ COSTO	€ 290,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	MORENO DE BIASI
◆ DURATA	40 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il corso è rivolto a tutti gli amanti del legno e anche

a coloro che fino ad ora non si sono mai cimentati in questa nobile lavorazione, l'obbiettivo è che ogni partecipante impari o affini l'arte dell'intaglio realizzando opere in bassorilievo. Il tema di questo corso seguirà tecniche di intaglio con decorazioni floreali e ornamentali. Il docente si rende disponibile comunque alla realizzazione di progetti personalizzati. Le prime ore di corso saranno dedicate al disegno con alcune nozioni basilari sul tema scelto. Le lezioni seguenti saranno svolte in modo da permettere al corsista di apprendere le varie tecniche dell'intaglio, dell'affilatura, della conoscenza del legno e degli stili, il tutto ovviamente graduato a seconda delle capacità di ogni allievo. Ogni partecipante avrà a disposizione una postazione e le attrezzature necessarie per poter mettere in pratica le nozioni fornite e realizzare una sua opera. Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

FALEGNAMERIA BASE

■ COSTO	€ 300,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	MORENO DE BIASI
◆ DURATA	28 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

E' prevista una prima fase preparatoria necessaria per sperimentare le tecniche di lavorazione dove verranno effettuate delle prove con giunzioni semplici. L'obiettivo

finale è di portare ogni partecipante alla realizzazione completa di un vassoio in legno con incastri a coda di rondine.

Durante lo svolgimento del corso ai partecipanti saranno trasmesse nozioni in materia di sicurezza negli ambienti di lavoro, sulle principali essenze lignee e loro caratteristiche, conoscenza e utilizzo dei principali utensili manuali, verranno trattati argomenti per fornire le competenze di base per lavorare in autonomia su piccoli progetti di falegnameria. Ogni partecipante avrà a disposizione una postazione, il materiale e gli attrezzi necessari per poter mettere in pratica le nozioni fornite e realizzare il proprio manufatto.

DISEGNO 3D A MANO

■ COSTO	€ 60,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	SARA ANDRICH
◆ DURATA	6 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

"Come posso realizzare dei lavori che sembrano più tridimensionali?" Laboratorio di disegno per la realizzazione di lavori con alta resa tridimensionale e di illusione ottica. Dai primi rudimenti del disegno fino al raggiungimento dell'illusione tridimensionale. Una vera sfida per dare ai propri lavori maggiore carattere e particolarità.

INTAGLIO E SCULTURA

■ COSTO	€ 290,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	BEPPINO LORENZET
◆ DURATA	40 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Il corso si propone di far conoscere ai partecipanti le tecniche base per la scultura e l'intaglio su legno. Le lezioni sono di tipo praticoesperienziale: ogni partecipante

avrà a disposizione una postazione e le attrezzature necessarie per poter mettere in pratica le nozioni fornite e realizzare una propria "opera d'arte". In base alle abilità, alla preparazione e alle inclinazioni il docente è disponibile a variare il programma indirizzando gli allievi alla realizzazione di un manufatto intagliato in bassorilievo oppure una creazione a tuttotondo. Il corso vuole essere uno strumento per dare libero sfogo alla propria creatività attraverso la lavorazione del legno, materia nobile e di antica tradizione. Il corso è didatticamente accessibile sia a persone che già sono in possesso di piccole nozioni sul tema sia a chi si avvicina per la prima volta a questa attività artistica in quanto si partirà dalle basi della stessa.

PITTURA SU LEGNO

■ COSTO	€ 100,00 iva inclusa
▲ DOCENTE	ANDRICH SARA
◆ DURATA	10 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ DESCRIZIONE DEL CORSO

Si andranno a conoscere e sperimentare diverse tecniche pittoriche su legno. Partendo da elaborati in legno, attraverso l'utilizzo di colori, pigmenti e cere si procederà a completare i lavori attraverso il colore. Il materiale sul quale mettere in pratica gli insegnamenti e le varie tecniche sarà fornito dalla Scuola. Nulla vieta al partecipante di valutare con l'insegnante di poter lavorare su lavori propri.

PITTURA A OLIO

Scuola d'Arte e Scultura "Augusto Murer"

Costo: € 100,00 iva inclusa

Ore di formazione: 9

Numero minimo di partecipanti: 15

Destinatari: aperto a tutti - over 16

Descrizione del corso:

Il corso prevede quattro incontri di 2.5 h (totale 10 ore). Durante il corso si apprenderà quali sono i materiali per la pittura ad olio e le differenti tecniche di stesura del colore attraverso lo studio di dipinti e opere dei grandi

maestri del passato. Attraverso campiture piatte, velature e dettagli realizzati a pennello o spatola si porrà attenzione alla teoria del colore e alle mescolanze. Un viaggio nell'arte creando arte!



CREATIVITÀ

SCULTURA E VOLTI LIGNEI NELLA TRADIZIONE POPOLARE

Scuola d'Arte e Scultura "Augusto Murer"

Costo: € 290,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 16

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Le lezioni sono prevalentemente di tipo pratico-esperienziale: ogni partecipante avrà a disposizione una postazione e le attrezzature necessarie per poter mettere in pratica le nozioni fornite e realizzare un suo manufatto. In base alle abilità, alla preparazione e alle inclinazioni, il docente è disponibile a variare il programma indirizzando gli allievi alla realizzazione di un manufatto intagliato oppure, dando seguito al lavoro svolto nelle edizioni precedenti sul tema dei volti lignei e delle tradizioni popolari, di una maschera.



CREATIVITÀ

TECNICA DELL'AFFRESCO

Costo: € 280,00 iva inclusa

Ore di formazione: 24

Numero minimo di partecipanti: 8

Destinatari: Over 18 - Principianti che intendono avvicinarsi tramite un corso base.

Descrizione del corso:

Formare i partecipanti alla pittura delle grandi superfici fornendo loro gli strumenti teorici e un bagaglio metodologico per affrontare percorsi artistici legati alle proprie attitudini.

Il corso di affresco consiste in una parte teorica e una parte tecnica da svolgersi in laboratorio. Nella teoria vengono affrontati gli aspetti inerenti la calce aerea e idraulica, gli intonaci

nella storia inoltre Storia e tecnologia della decorazione ad affresco. Nel laboratorio si svolgeranno le pratiche dell'intonacatura, della progettazione grafica e della pittura eseguita su supporti di laterizio preventivamente preparati per l'affresco. L'allievo sarà guidato nell'esecuzione di un pannello decorato ad affresco.



CREATIVITÀ

TECNICA DEL GRAFFITO

Costo: € 280,00 iva inclusa

Ore di formazione: 24

Numero minimo di partecipanti: 8

Destinatari: Over 18 - Principianti che intendono imparare la tecnica del graffito.

Descrizione del corso:

Fornire agli operatori del settore artistico quali pittori, decoratori, addetti al restauro, la possibilità di potersi avvicinare alla tecnica del graffito, per conoscere le potenzialità della calce e delle sue relative varianti. Il corso sulla tecnica del graffito consiste in una parte teorica e una parte tecnica da svolgersi in laboratorio. Gli argomenti del corso sono:

- Teoria: la calce aerea e idraulica, i cementi, gli intonaci nella storia
 - Storia e tecnologia della tecnica a graffito
 - Esecuzione di un pannello decorato a graffito
- Ogni partecipante realizzerà un graffito nel pieno rispetto delle modalità e dei tempi esecutivi corretti, dettati dalla tecnica artistica in questione.



CREATIVITÀ

TECNICA DEL MARMORINO

Costo: € 280,00 iva inclusa

Ore di formazione: 24

Numero minimo di partecipanti: 8

Destinatari: Over 18 - Principianti che intendono avvicinarsi tramite un corso base oltre che a artigiani, restauratori, artisti, architetti, ingegneri o decoratori sensibili alla calce e ai suoi innumerevoli utilizzi.

Descrizione del corso:

Far conoscere l'uso di materie prime come la calce, la polvere di marmo e i pigmenti naturali, le metodologie e le tecniche applicative antiche, necessarie per ottenere un materiale, il marmorino e lo stucco, adatto a moltissimi scopi decorativi. Le lezioni teoriche introduttive saranno brevi, mentre saranno lasciati ampi

spazi alle prove e dimostrazioni pratiche. I temi affrontati saranno i seguenti:

- Teoria: la calce aerea e idraulica, gli intonaci nella storia
- Storia e tecnologia della tecnica a marmorino
- Esecuzione di un pannello decorato a marmorino



CREATIVITÀ

TECNICA DELLE MERIDIANE

Costo: € 290,00 iva inclusa

Ore di formazione: 38

Numero minimo di partecipanti: 12

Destinatari: Over 18 - Principianti che intendono avvicinarsi tramite un corso base oltre che a artigiani, restauratori, artisti, architetti, ingegneri o decoratori sensibili alla calce e ai suoi innumerevoli utilizzi.

Descrizione del corso:

I temi affrontati sono i seguenti:

- spiegazione generale sul funzionamento delle meridiane
- realizzazione di modellini di carta
- calcolo delle coordinate del luogo
- determinazione della declinazione della parte
- progettazione linee orarie
- progettazione linee stagionali
- laboratorio: preparazione dello spolvero
- laboratorio: preparazione dello gnomone e verifiche
- laboratorio: preparazione della meridiana su pannello

TECNICA DEGLI STUCCHI

Costo: € 280,00 iva inclusa

Ore di formazione: 24

Numero minimo di partecipanti: 8

Destinatari: Over 18 - Principianti che intendono avvicinarsi tramite un corso base oltre che a artigiani, restauratori, artisti, architetti, ingegneri o decoratori sensibili alla calce e ai suoi innumerevoli utilizzi.

Descrizione del corso:

Principianti appassionati della materia che intendono avvicinarsi tramite un corso base oltre che a artigiani, restauratori, artisti, architetti, ingegneri o decoratori sensibili alla calce e ai suoi innumerevoli utilizzi. I temi affrontati sono i

seguenti:

- Teoria: la calce aerea e idraulica, gli intonaci nella storia, lo stucco veneziano
- Storia e tecnologia della decorazione a stucco
- Esecuzione di un pannello decorato a stucco



CREATIVITÀ

ECONOMIA

pag. 1 di 2

AGILE E DESIGN THINKING

BUSINNES PRODUCT CANVAS

CONTABILITA' E BILANCIO AZIENDALE

CREARE RETI PROFESSIONALI

CROWDFUNDING E STARTUP

DIRITTO DEL LAVORO

FUNDRAISING ED EUROPROGETTAZIONE

GESTIONE MAGAZZINO

GESTIONE DEGLI APPALTI

GPP GREEN PUBLIC PROCUREMENT



ECONOMIA

pag. 2 di 2

LEAN PRODUCTION, VALUE STREAM MAP E LEAN MANAGEMENT

MARCHI E BREVETTI

M.E.P.A.

PRIVACY E GDPR

SCELTA DEL CRM E DELL'ORGANIZZAZIONE COMMERCIALE

SPRINT DESIGN

STRUMENTI DIGITALI DI GESTIONE AZIENDALE

PROMO-COMMERCIALIZZAZIONE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

STRUMENTI INFORMATICI PER DIALOGARE CON LA PA

WORKSHOP LEGO SERIOUS PLAY

AGILE E DESIGN THINKING

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

BUSINESS PRODUCT CANVAS

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

CONTABILITÀ E BILANCIO AZIENDALE

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

CREARE RETI PROFESSIONALI

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

CROWDFOUNDING E STARTUP

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.

DIRITTO DEL LAVORO

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

FUNDRAISING ED EUROPROGETTAZIONE

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

GESTIONE MAGAZZINO

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

GESTIONE DEGLI APPALTI

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

GREEN PUBLIC PROCUREMENT

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

LEAN PRODUCTION, VALUE STREAM MAP E LEAN MANAGEMENT

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

MARCHI E BREVETTI:

Proprietà intellettuale e marcatura CE

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

M.E.P.A.

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

PRIVACY E GDPR

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

SCELTA DEL CRM E DELL'ORGANIZZAZIONE COMMERCIALE

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

SPRINT DESIGN

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

STRUMENTI DIGITALI DI GESTIONE AZIENDALE

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

ATTIVITÀ DI PROMO-COMMERCIALIZZAZIONE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

STRUMENTI INFORMATICI PER DIALOGARE CON LA PA

Firma Elettronica, Fattura Elettronica, SpID

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppato con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

WORKSHOP LEGO SERIOUS PLAY

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



ECONOMIA

INFORMATICA

pag. 1 di 4

ADOBE ILLUSTRATOR

ADOBE INDESIGN

ADOBE PHOTOSHOP

ARDUINO E RASPBERRY PER LA PROTOTIPAZIONE RAPIDA

AUTOCAD BASE

AUTOCAD AVANZATO

BITCOIN & BLOCKCHAIN



INFORMATICA

pag. 2 di 4

BLENDER

C# C PHYTON

DATA VISUALIZATION ED INFOGRAFICHE

DRONI USO E NORMATIVA (IL NUOVO PATENTINO)

EXCEL BASE

EXCEL AVANZATO

FOTOGRAMMETRIA PER I BENI ARCHITETTONICI

FUSION360



INFORMATICA

pag. 3 di 4

GIS

INTELLIGENZA ARTIFICIALE PREDITTIVA

MODELLAZIONE 3D E RENDERING IPER REALISTICO

PROGETTAZIONE BIM

PROTOTIPAZIONE DI DESIGN

PROTOTIPAZIONE ELETTRONICA

REALTÀ VIRTUALE, INTRODUZIONE ED APPLICAZIONI



INFORMATICA

pag. 4 di 4

RESTAURO DIGITALE DEI BENI CULTURALI

RHINOCEROS BASE

RHINOCEROS AVANZATO - GRASSHOPPER

ROS - ROBOT OPERATION SYSTEM

SOLIDWORKS

TAGLIO LASER E INCISIONI

PREPARAZIONE CERTIFICAZIONE INFORMATICA ECDL

VISUAL BASIC

ADOBE ILLUSTRATOR

Costo: € 250,00 iva inclusa

Ore di formazione: 12

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:



INFORMATICA

ADOBE INDESIGN

Costo: € 250,00 iva inclusa

Ore di formazione: 12

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:



INFORMATICA



ADOBE PHOTOSHOP

Costo: € 250,00 iva inclusa

Ore di formazione: 12

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:



INFORMATICA

ARDUINO E RASPBERRY PER LA PROTOTIPAZIONE RAPIDA

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al

based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



INFORMATICA

AUTOCAD BASE

Costo: € 250,00 iva inclusa

Ore di formazione: 25

Numero minimo di partecipanti: 10

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Il corso si pone l'obiettivo di far raggiungere ai corsisti autonomia nella gestione di un progetto bidimensionale base, sviluppato in ambiente digitale.

Lo strumento che viene proposto è Autocad della softwarehouse Autodesk.

Il corso base di disegno CAD è rivolto a tutti coloro che per interesse professionale, per passione o per curiosità intendono affacciarsi alla rappresentazione bidimensionale nell'ambito del design.

E' rivolto sia a persone del tutto digiune della materia, sia a chi ha una minima esperienza idi disegno tecnico.

Il corso viene strutturato con una parte introduttiva di

trasmissione delle nozioni generali e indispensabili per comprendere la materia negli aspetti operativi: vengono illustrate tipologie e criteri che sono le basi fondamentali di un disegno 2D.

Si passa poi ad una comunicazione specifica di Autocad per apprendere rapidamente la logica del software e impostare un progetto.

Si continua con esercitazioni differenziate nelle quali i corsisti devono applicare quanto appreso.

Il corso si conclude con la produzione, attraverso il software, di stampe dei progetti realizzati.

AUTOCAD AVANZATO

Costo: € 250,00 iva inclusa

Ore di formazione: 25

Numero minimo di partecipanti: 10

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Il corso si propone di approfondire le tecniche di lavoro e i comandi caratteristici di AutoCAD; personalizzare il sistema per adattarlo alle esigenze dell'utente, gestire progetti completi imparando ad utilizzare correttamente tutte le funzionalità disponibili. I temi trattati sono: il Disegno parametrico in AutoCAD 2D, le tecniche avanzate di modifica e gestione

del disegno, le opzioni avanzate interfaccia e personalizzazione, blocchi dinamici e parametrici, attributi compilabili, collegamenti a Excel e database, riferimenti esterni ed immagini, gestione annotazioni e loro dimensionamento, stampa e pubblicazione dei progetti in AutoCAD, personalizzazione avanzata, introduzione al 3D di AutoCAD.



INFORMATICA

BITCOIN & BLOCKCHAIN

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



INFORMATICA



BLENDER

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.

C# C PHYTON

Costo: € 490,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.

DATA VISUALIZATION ED INFOGRAFICHE

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



INFORMATICA



DRONI USO E NORMATIVA (IL NUOVO PATENTINO)

Costo: € 320,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



INFORMATICA

EXCEL BASE

Costo: € 200,00 iva inclusa

Ore di formazione: 12

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



INFORMATICA



FOTOGRAMMETRIA PER I BENI ARCHITETTONICI

Costo: € 250,00 iva inclusa

Ore di formazione: 30

Numero minimo di partecipanti: 8

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

“L'attività si baserà su: digitalizzazione e disegno di prospetti/rilievi architettonici, mosaicatura foto, ortofoto, georeferenziazione, principi di stratigrafia muraria, mappatura del degrado di pareti e superfici, utilizzo di strumentazioni digitali, realizzazione di modelli tridimensionali adatti al rilievo architettonico”



INFORMATICA

FUSION360

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



INFORMATICA



GIS

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.

INTELLIGENZA ARTIFICIALE PREDITTIVA

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



INFORMATICA

MODELLAZIONE 3D E RENDERING IPER REALISTICO

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



INFORMATICA

PROGETTAZIONE BIM

Costo: € 200,00 iva inclusa

Ore di formazione: 12

Numero minimo di partecipanti: 8

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

L'obiettivo formativo del corso BIM (Building Information Modeling) è fornire ai partecipanti la conoscenza degli strumenti e delle procedure per la rappresentazione grafica del progetto architettonico attraverso l'uso di elementi parametrici, mediante i quali è possibile realizzare modelli tridimensionali complessi, ottenendo gli elenchi degli

elementi costruttivi ai fini del computo dei materiali e dei preventivi di costo.

PROTOTIPAZIONE DI DESIGN

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



INFORMATICA

PROTOTIPAZIONE ELETTRONICA

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.



INFORMATICA

REALTÀ VIRTUALE INTRODUZIONE ED APPLICAZIONI

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

Un percorso innovativo di approfondimento delle ultime tematiche relative al percorso sviluppate con una metodologia orientata al based problem learning. Il programma verrà inviato su richiesta.

SONO INTERESSATO



INFORMATICA



RESTAURO DIGITALE DEI BENI CULTURALI

Costo: € 350,00 iva inclusa

Ore di formazione: 60

Numero minimo di partecipanti: 8

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

L'attività si baserà su: produrre 3d di un manufatto da scansione e da fotogrammetria, differenze tra scansione e fotogrammetria, modellazione 3d e rendering, creazione di un museo virtuale online.



INFORMATICA

RHINOCEROS BASE

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

L'attività si baserà su: produrre 3d di un manufatto da scansione e da fotogrammetria, differenze tra scansione e fotogrammetria, modellazione 3d e rendering, creazione di un museo virtuale online.



RHINOCEROS AVANZATO GRASSHOPPER

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

L'attività si baserà su: produrre 3d di un manufatto da scansione e da fotogrammetria, differenze tra scansione e fotogrammetria, modellazione 3d e rendering, creazione di un museo virtuale online.



INFORMATICA

ROS - ROBOT OPERATION SYSTEM

Costo: € 490,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

L'attività si baserà su: produrre 3d di un manufatto da scansione e da fotogrammetria, differenze tra scansione e fotogrammetria, modellazione 3d e rendering, creazione di un museo virtuale online.

SONO INTERESSATO



INFORMATICA



SOLIDWORKS

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

L'attività si baserà su: produrre 3d di un manufatto da scansione e da fotogrammetria, differenze tra scansione e fotogrammetria, modellazione 3d e rendering, creazione di un museo virtuale online.

TAGLIO LASER E INCISIONI

Costo: € 460,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

L'attività si baserà su: produrre 3d di un manufatto da scansione e da fotogrammetria, differenze tra scansione e fotogrammetria, modellazione 3d e rendering, creazione di un museo virtuale online.

PREPARAZIONE CERTIFICAZIONE INFORMATICA ECDL

Costo: € 600,00 - 3/6 persone

€ 240,00 10/15 persone

Ore di formazione: 32

Numero minimo di partecipanti: 3

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

MODULO 1. Computer Essentials: Il modulo Computer Essentials è l'evoluzione dei moduli: "Concetti di base dell'ICT" e "Uso del computer e gestione dei file" (Moduli 1 e 2 dell'ECDL Core). Il presente modulo definisce i concetti e le competenze fondamentali per l'uso dei dispositivi elettronici, la creazione e la gestione dei file, le reti e la sicurezza dei dati.

MODULO 2. Online Essentials: Il modulo Online Essentials è l'evoluzione dei moduli:

"Concetti di base dell'ICT" e "Navigazione e comunicazione in rete" (Moduli 1 e 7 dell'ECDL Core). Il presente modulo definisce i concetti e le competenze fondamentali necessari alla navigazione sulla rete, ad un'efficace metodologia di ricerca delle informazioni, alla comunicazione online e all'uso della posta elettronica.

MODULO 3. Word Processing: Il modulo "Elaborazione testi" richiede che il candidato dimostri la capacità di usare un programma di elaborazione testi per creare lettere e documenti.

MODULO 4. Spreadsheet: Il modulo "Fogli elettronici" richiede che il candidato comprenda il concetto di foglio elettronico e dimostri di saperlo utilizzare per produrre dei risultati accurati.

VISUAL BASIC

Costo: € 490,00 iva inclusa

Ore di formazione: 40

Numero minimo di partecipanti: 6

Destinatari: aperto a tutti - over 18

Descrizione del corso:

L'attività si baserà su: produrre 3d di un manufatto da scansione e da fotogrammetria, differenze tra scansione e fotogrammetria, modellazione 3d e rendering, creazione di un museo virtuale online.



INFORMATICA

LINGUE

■ INGLESE A1

▲ INGLESE B1

INGLESE A1

■ COSTO	€ 250,00 iva inclusa
◆ DURATA	30 ORE
▼ DESTINATARI	OVER 18

■ GRAMMATICA

- Verbo *to be*, pronomi soggetto
- Aggettivi possessivi
- Sostantivi singolari e plurali
- Aggettivi
- Imperativi
- Present Simple
- Le domande
- Possessivi *'s, Whose*
- Preposizioni di tempo e luogo
- Avverbi ed espressioni di frequenza
- Can / can't
- *Present continuous vs present simple*
- Pronomi oggetto
- *Like + verb + ing*
- *Past simple of to be*
- *Past simple*: verbi regolari e irregolari
- *There is / there are, some / any + sostantivi plurali*
- *There was / there were*
- Quantità: *how much / how many, a lot of..*
- Aggettivi comparativi e superlativi
- *To be going to* (pianificare), espressioni in tempo futuro
- *To be going to* (prevedere)
- Avverbi (modo e modificatori)
- Verbo + *to + infinitive*
- *Articoli determinativi*
- *Present perfect vs simple past*

■ VOCABOLARIO

- Giorni della settimana, numeri
- Paesi
- Cose: *in, on, under*
- Modificatori: *very, really, quite...*
- Sentimenti
- Modelli di verbo
- Lavori e domande
- Routine quotidiana
- Mesi, avverbi ed espressioni di frequenza
- Frasi verbali
- Il tempo e le stagioni
- Parole in una storia
- La data, i numeri ordinali
- Formazione delle parole
- Espressioni del tempo passato
- *Go, have, get*
- La casa
- Preposizioni: luogo e movimento
- Cibo e bevande
- Contenitori di cibo
- Numeri alti
- Luoghi ed edifici
- Vacanze in città
- Avverbi comuni
- Telefoni e internet
- Participi passati irregolari

INGLESE B1

■ **COSTO** € 250,00 iva inclusa

◆ **DURATA** 30 ORE

▼ **DESTINATARI** OVER 18

■ GRAMMATICA

- Presente perfetto e continuo, azione e non azione verbi d'azione
- Forme future: *present continuous, to be going to, will / won't*
- *Present perfect vs past simple*
- *Present perfect + for / since, present perfect continuous*
- Scegliere tra comparativi e superlativi
- Articoli: *a / an, the, no article*
- Obbligo e divieto: *have to, must, should*
- Capacità e possibilità: *can, could, to be able to*
- Tempi passati: *simple, continuous, perfect*
- Abitudini e stati passati e presenti
- Passivo (tutti i tempi)
- Modali di deduzione: *might, can't, must*
- Primo condizionale e clausole temporali future + *when, until...*
- Secondo condizionale, scegliere tra i condizionali
- Discorso: frasi e domande

■ VOCABOLARIO

- Cibo e cucina
- Famiglia, aggettivi di personalità
- Soldi
- Aggettivi forti: esausto, stupito...
- Trasporti
- Collocazione: verbi / aggettivi + preposizioni
- Linguaggio telefonico
- *-ed / -ing* aggettivi
- Sport
- Relazioni
- Cinema
- Il corpo
- Educazione
- Casa e lavoro
- Dispositivi elettronici
- Sostntivi composti
- Crimine