



Camera di Commercio
Nuoro



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
NUORO - OGLIASTRA

Il Commercio

Evoluzione Imprenditoriale nel Commercio

Offerta formativa per le imprese del settore commercio

La **Camera di Commercio di Nuoro**, in collaborazione con la **Confesercenti** e la **Confcommercio** organizza un programma formativo dedicato alle imprese del settore commercio.

I corsi, **completamente gratuiti**, potranno essere frequentati da titolari d'impresa e/o loro collaboratori che operano nel territorio di riferimento (*la vecchia provincia di Nuoro*), iscritte alla Camera di Commercio di Nuoro ed in regola con il pagamento dei diritti camerali.

ELENCO CORSI

CORSO DI LINGUA STRANIERA

Lingue trattate: **INGLESE, TEDESCO, FRANCESE, SPAGNOLO**

Programma didattico:

- il **primo modulo**, della durata di 6 ore affronta le tematiche del Quadro Comune Europeo di riferimento per la conoscenza delle lingue straniere (QCER) e la valutazione del livello iniziale da effettuarsi attraverso la somministrazione di un test
- il **secondo modulo**, della durata di 24 ore, sviluppa le principali nozioni di base della lingua inglese, le parole chiave del vocabolario e il linguaggio utile alla comunicazione con i clienti di lingua straniera ;
- il **terzo modulo**, della durata di 10 ore, serve ad approfondire la conoscenza degli stili comunicativi e al loro utilizzo nelle attività lavorative.

Durata per singolo corso: 40 ore

CORSO DI TECNICHE DI VENDITA

Il corso si rivolge ai lavoratori del settore commercio la cui attività professionale all'interno dell'azienda, si svolge prevalentemente a stretto contatto con la clientela.

Programma didattico:

- **primo modulo**, Il rapporto di vendita (comunicazione a due o più persone, ascolto attivo del cliente, rispettare il cliente) - **ore 3**
- **secondo modulo**, Il cliente (la psicologia del cliente, customer care, customer satisfaction) - **ore 3**
- **terzo modulo**, Il punto vendita (come valorizzare il proprio negozio, la comunicazione visiva) - **ore 2**

Durata per singolo corso: 8 ore

LA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA

La conoscenza degli aspetti amministrativo contabili che sottendono la gestione del punto vendita sono spesso demandati a professionisti esterni. Capire quali aspetti sono rilevanti sia da un punto di vista contabile, fiscale e soprattutto nel capire come gestire i rapporti con soggetti quali Agenzia delle Entrate, Equitalia e Banche non può essere semplicemente delegato a terzi, ma condiviso. L'obiettivo del corso è quello di trasmettere ai partecipanti le competenze generali sui seguenti temi:

- “Leggere” il punto vendita;
- La Promozione del punto vendita;
- Aspetti patrimoniali, economici e fiscali;
- Perché il bilancio è importante;
- I rapporti con le agenzie di riscossione;
- I rapporti con le banche.

Durata per singolo corso: 40 ore (5 giornate da 8 ore)

LAT ART (L'ARTE DEL CAPPUCCINO)

Un cappuccino, non un semplice rito quotidiano, ma qualcosa di più intrigante per incuriosire il cliente. Latte art è un modo per rendere più accattivante il cappuccino con decorazioni e disegni che lo rendono bello e curioso. Un modo per essere professionali, ma soprattutto più attenti al cliente.

Programma didattico

- Le basi del latte art;
- Tecniche e gesti;
- I disegni;
- Strumenti del latte art;
- I nuovi cappuccini in 3D

Durata per singolo corso: 8 ore

EBAY SVUOTARE IL MAGAZZINO

Il corso si rivolge ad imprenditori del commercio per spiegare praticamente le potenzialità di vendita on line di un grande portale di vendita come Ebay.

Programma del corso:

- Cosa è Ebay; Il mondo come mercato;
- Meccanismi di funzionamento;
- Inserimento dei prodotti, foto e prezzi;
- Gestire un asta;
- Come farsi pagare in modo sicuro;

Durata del Corso 8 ore in aula informatica.

E' richiesta una buona conoscenza dell'uso del PC e di navigazione on line

HOT CHOCOLATE (TECNICHE DI USO DEL CIOCCOLATO)

Il corso è diretto a ristoratori e titolari di pubblici esercizi che vogliono apprendere i concetti base sull'uso del cioccolato

Programma didattico

- Storia e Leggende sul Cioccolato. Dalle origini alla produzione di massa
- Il semilavorato ed il tempraggio;
- Lo scioglimento del cioccolato i vari modi;
- Metodologia della produzione delle praline modellate;
- Metodologia della produzione delle praline a forchetta;
- Metodologia della produzione delle praline ganache (ripieni e creme).

Durata del Corso 8 ore. Verrà fornita l'attrezzatura d'aula ad ogni partecipante.

INTAGLIO ARTISTICO DI FRUTTA E VERDURA

Il **corso sulle tecniche di intaglio** mira ad insegnare le tecniche di base dell'Arte della **Scultura su Frutta e Verdure**, attraverso la quale poter realizzare veri e propri capolavori floreali e sculture con forme varie, da utilizzare come guarnizione per valorizzare un piatto di cibo, dolci, gelati o come decorazione di centri tavola.

Le lezioni tenute da professionisti del settore, verteranno sulle tecniche e modalità di utilizzo dei coltelli e dei vari utensili necessari per la realizzazione degli intagli secondo le due principali tipi di scultura: la scultura della buccia e la scultura tridimensionale.

Conoscere l'**arte della scultura vegetale** è un notevole valore aggiunto per chef, pasticceri, gelatieri, barman, maître..., che oggi sempre più tendono ad impreziosire con questa tipologia di decorazioni fantasiose e suggestive, le proprie proposte gastronomiche e culinarie, così come la presentazione delle tavola e la mise en place di banchetti esclusivi e cerimonie.

Durata per singolo corso: 12 ore

VETRINISTICA

Modulo A (ore 8)

- Introduzione alla vetrinistica
- Gli attrezzi del vetrinista
- Ubicazione e struttura e tipologie di vetrina
- Composizione: le linee, le forme, i gruppi, la profondità
- Sostegni e attrezzi per la vetrina
- Idea guida: allestimento a tema

Modulo B (ore 12)

- Panoramica sull'esposizione di articoli diversi: Articolo caldo - freddo
- Accessori
- Elementi di scenografia
- Creatività e comunicazione in vetrina
- La luce e il colore in vetrina
- Esercitazioni pratiche

Durata per singolo corso: 20 ore

BARMAN

Programma didattico:

- Modulo A

gli attori del bar, la cura della persona e dell'igiene; Le norme comportamentali; L'organizzazione del personale; Il rapporto con il cliente; L'utilizzo corretto degli strumenti di lavoro e servizio corretto; mise en place per mescita e miscelazione - **ore 10**

- Modulo B

l'introduzione al bartending e alla figura del bar tender; l'organizzazione e set-up della work station; storia e sviluppo American Bar;

Il ricettario (cocktail IBA , FASHION , e Sviluppo Base);

Le tecniche di preparazione: BUILT , STRAIGHT UP , SHOOTERS , FROZEN , LAYER

Le tipologie di Cocktails e le meccaniche di miscelazione - **ore 20**

Durata per singolo corso: 30 ore

COMUNICAZIONE E MARKETING

Primo modulo (la comunicazione - ore 12)

- La comunicazione; Gli elementi della comunicazione;
- Il Soggetto emittente e il Soggetto ricevente; Il Canale; Il Codice; La Codifica e la Decodifica del messaggio; Il Feedback; Il Messaggio;
- La comunicazione nel governo dell'impresa; Le aree della comunicazione d'impresa
- Il communication mix: forme, mezzi e veicoli per la comunicazione d'impresa Pianificazione, organizzazione e controllo delle attività di comunicazione

Secondo modulo (Il marketing - ore 18)

- Cos 'è il marketing? Cosa significa fare marketing?
- Il mercato, La segmentazione del mercato
- Il posizionamento del prodotto, Il Marketing mix.
- Il Prodotto; Le fasi dalla creazione del prodotto alla sua distribuzione.
- La Promozione del prodotto.
- Le regole per una Pubblicità efficace; Il Prezzo.
- Il Contesto.

E COMMERCE

L'obiettivo del corso è quello di mettere a disposizione delle aziende gli strumenti conoscitivi necessari ad avviare un'attività di promozione online consapevole ed efficace.

In particolare si tenterà di:

- offrire ai partecipanti gli strumenti e le opportunità grazie alle quali è possibile promuovere un'attività imprenditoriale su internet
- creare delle competenze vere all'interno delle aziende, ad esempio attraverso la creazione di uno staff tecnico dedicato alla gestione delle attività di search engine marketing, sia strategiche che operative.
- gestire un sito web e-Commerce per promuovere e vendere i propri beni e servizi.
- fornire le metodologie grazie alle quali è possibile misurare il successo di un'azione di marketing online.

Ambiti formativi sulla quale si baserà il corso:

- **E-COMMERCE:** avviamento e gestione di un'attività di vendita online attraverso piattaforme professionali, strategie per aumentare le vendite e fidelizzare i clienti.
- **SOCIAL NETWORKS** : promozione di un'impresa, un e-shop, un'attività o un evento attraverso l'utilizzo dei social network e degli strumenti dedicati a coinvolgere gli utenti e trasformarli in clienti.
- **SEO:** tecniche di ottimizzazione del codice sorgente, dell'architettura informativa, dei contenuti e strategie di link building e link baiting.
- **WEB ANALYTICS:** analizzare le performance del proprio sito internet attraverso le piattaforme di web analytics in grado di individuare i canali di traffico più efficaci, i percorsi di navigazione sul proprio sito e le criticità.
- **ADVERTISING:** attivazione, pianificazione e ottimizzazione delle campagne promozionali online e misurazione del ritorno sugli investimenti.

Durata del corso: 50 ore

Indicazioni su come iscriversi ai Corsi di Formazione

- 1) Compilare la scheda di partecipazione.
- 2) Successivamente la scheda deve essere inviata, a partire dal 8 gennaio 2014 ed entro e non oltre il 25 gennaio 2014, alternativamente:

Via fax al numero 0784 208534

Oppure via email a: corsicommercio@gmail.com

Per informazioni:

Confesercenti riferimento Monica Careddu 0784 30188-32188

Confcommercio riferimento Maria Grazia Noto 0784 38922—30470

- 3) Le domande verranno accettate per ordine cronologico di arrivo.
- 4) Ogni impresa potrà iscrivere al massimo 2 (due) partecipanti a corso con l'esclusione del corso “**E. commerce**”, dove è ammesso un solo partecipante per impresa. In quest'ultimo caso si potrà indicare un secondo partecipante che verrà ammesso solo nel caso si siano resi disponibili ulteriori posti.
- 6) I partecipanti verranno contattati e verrà comunicata la data e la sede del corso.
- 7) corsi si terranno a principalmente a Nuoro, ma è possibile organizzare i corsi in territori o luoghi dove si raggiunga un numero di partecipanti significativo.



Camera di Commercio
Nuoro



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
NUORO - OGLIASTRA

Scheda di Iscrizione ai corsi EI COMMERCIO

Inviare al numero di fax 0784 208534 o via email corsicommercio@gmail.com

Il sottoscritto _____

Titolare e Legale Rappresentante dell'impresa _____

Attività svolta _____

Telefono _____ Email _____

Indirizzo _____ Località _____

Partita IVA _____ Num. Iscr.ne CCIAA di Nuoro _____

Richiede di poter partecipare al programma formativo E. I. Commercio ed in particolare si iscrive ai seguenti corsi:

Corso (indicare il nome del corso/i prescelto)	Nome Partecipante

Il sottoscritto dichiara di aver letto le indicazioni su come iscriversi ai corsi

Data _____

Timbro e Firma _____