

VETRINISTICA E VISUAL MERCHANDISING

Durata: corso di 12 ore

suddivise in 4 lezioni di 3 ore ciascuna – 2 lezioni teoriche e 2 c/o attività commerciali coinvolte
(lunedì mattina)

1^ edizione date : 6 - 13 - e 20 giugno 2022 dalle ore 9,00 alle 13,00

2^ edizione date : 3 - 10 - e 17 ottobre 2022 dalle ore 9,00 alle 13,00

Allievi: massimo 12 allievi

Programma: Il corso intende trasferire ai partecipanti le regole fondamentali per l'allestimenti di tutti gli spazi espositivi del negozio, sia quelli interni sia le vetrine. Inoltre, oltre agli spazi espositivi fisici si parlerà anche della vetrina virtuale ovvero delle pagine sociale e dei siti aziendali in quanto così come si pone cura per l'allestimento delle vetrine fisiche del proprio negozio, così è necessario, al giorno d'oggi, avere altrettanta cura nel comporre le vetrine digitali.

Contenuti:

- **Le 10 regole per una vetrina perfetta e il lay out del negozio**
 - o la giusta quantità di merce da esporre
 - o una illuminazione equilibrata
 - o lo stile espositivo

- **L'importanza di una corretta scelta cromatica**
 - o la teoria dei colori
 - o Il punto focale
 - o quanti colori accostare in vetrina
 - o L'utilizzo emozionale dei colori

- **Vetrina fisica e vetrina digitale: come e cosa comunichiamo con i Social**
 - o I social: nostri alleati
 - o Le strategie comunicative
 - o L'importanza dei video

- **La tecnologia nel RETAIL: cosa troveremo DOMANI nei nostri negozi?**
 - o QR Code,
 - o RFID,
 - o eliminazione delle Casse,
 - o vetrine interattive
 - o ...e altre diavolerie!

- **Scenografia in vetrina: come ottenere effetto WOW in modo facile e low cost**
 - o come farsi venire idee vincenti e trovare facilmente ispirazione
 - o l'utilizzo di "materiali poveri"

FACEBOOK, TWITTER E GLI ALTRI – BASI DI SOCIAL MEDIA MARKETING

Durata: corso di 12 ore

suddivise in 4 lezioni di 3 ore ciascuna oppure 3 lezioni da 4 ore ciascuna a seconda dell'orario

date:

16 - 23 - 30 giugno 2022 e 7 luglio dalle ore 20,00 alle 23,00

Allievi: massimo 20 allievi

Programma: Il corso affronterà i principali social network in ottica di business e verrà spiegato come utilizzarli per promuovere le proprie attività commerciali rispondendo a queste domande:

- Cosa sono i social network – Facebook, Twitter, LinkedIn, etc. – e come funzionano?
- Come posso usarli per sviluppare i miei affari?
- Quali sono gli errori e i rischi più comuni e come posso evitarli?
- I social media possono essere veramente utili per i nostri affari?

In effetti i social network sono strumenti potentissimi per sostenere le nostre attività ma bisogna saperli usare con molta attenzione perché i rischi di sbagliare sono molti. Scoprire come funzionano i principali social e come possono essere di aiuto allo sviluppo del business è ciò che ci si prefigge in questo corso.

Contenuti:

- Presentazione dei principali social network e del loro funzionamento
- Tecniche di utilizzo dei social network al fine di aumentare il proprio business
- Strumenti, regole e trucchi del mestiere del marketing sui social network
- Informazioni utili per creare contenuti che attraggono clienti e creano reputazione
- Errori e rischi più frequenti del social media marketing

LA VALUTAZIONE FINANZIARIA PER LE DECISIONI DI INVESTIMENTO:
LA REDAZIONE DEL BUSINESS PLAN

Durata: corso di 12 ore

suddivise in 4 lezioni di 3 ore ciascuna oppure 3 lezioni da 4 ore ciascuna a seconda dell'orario

novembre 2022 dalle ore 20,00 alle 22,00

Allievi: massimo 20 allievi

Programma: Il corso si propone di fornire le metodologie per una accurata realizzazione del business plan.

La previsione finanziaria serve per molteplici scopi: guidare le scelte di gestione; comunicare in modo formale ai finanziatori le proprie aspettative e scelte future; comprendere la capacità di rimborso; valutare i piani di ristrutturazione, ecc..

Queste le domande a cui si cercherà di dare una risposta:

- Come fare a pianificare, fare un budget, fare delle previsioni, effettuare rendiconti e gestire i rischi?
- Come si imposta la previsione?
- Quali sono le informazioni necessarie?
- Come misurare il fabbisogno finanziario prospettico?
- Si può giocare d'anticipo?

Contenuti:

- Il business plan per valutare ciò che fate e che farete
- Dal piano operativo al flusso di cassa corrente: il piano delle vendite, il piano del costo del venduto e il piano dei costi operativi
- Dal current cash flow all'operating cash flow: il piano commerciale e il piano degli investimenti
- La valutazione della convenienza economica
- La determinazione dei flussi finanziari prospettici e la valutazione della fattibilità finanziaria
- I piani aziendali e le conseguenze finanziarie (la sostenibilità) delle scelte strategiche e operative
- Autovalutazione delle proprie competenze mediante casi aziendali e momenti di discussione e di confronto

L'IMPORTANZA DEL NETWORK TERRITORIALE

Durata: corso di 12 ore

suddivise in 4 lezioni di 3 ore ciascuna oppure 3 lezioni da 4 ore ciascuna a seconda dell'orario

Date : 5-12-19 e 26 settembre 2022 dalle ore 20,00 alle ore 23,00

Allievi: massimo 20 allievi

Programma: Il corso si propone di trasferire ai partecipanti gli strumenti per capire che lavorare in gruppo per fare sistema è un valore aggiunto “nel” e “del” Territorio in cui le imprese vivono ed interagiscono con il mercato. Gli incontri verranno strutturati in modalità LAB partecipativi, interattivi ed esperienziali dove, interagendo “insieme”, si aprono prospettive personali e professionali in ottica di “divenire”

Contenuti:

- Cassetta degli attrezzi: quali strumenti ci servono “OGGI”?
- Costruire un nuovo mindset
- La Fasi della costruzione di un Gruppo/Team
- Canvas e ... altro ancora

TECNICHE DI VENDITA

Durata: corso di 12 ore

suddivise in 4 lezioni di 3 ore ciascuna oppure 3 lezioni da 4 ore ciascuna a seconda dell'orario

fine ottobre - prime 2 settimane di novembre 2022 dalle ore 20,00 alle 23,00.

Allievi: massimo 20 allievi

Programma: Verranno forniti ai discenti strumenti concreti per l'analisi dei bisogni dell'interlocutore e la corretta presentazione delle proposte d'acquisto. Il fine è quello di permettere un miglioramento della propria comunicazione d'impresa, attraverso la scoperta di nuovi percorsi della comunicazione polisensoriale ed emozionale.

Contenuti:

- I presupposti per un approccio comunicativo efficace
- Introduzione al marketing ed alla comunicazione non convenzionale
- Elementi di self marketing e di contaminazione fra comunicazione convenzionale e non convenzionale per migliorare la promozione del proprio business
- Guerrilla marketing per sorprendere e colpire
- La seduzione dei sensi: comunicazione polisensoriale (olfattiva, aromatica, visiva, tattile, uditiva)
- L'evoluzione del passaparola: marketing e comunicazione virale
- Marketing esperienziale per emozionare e sedurre il consumatore
- Il "Lovemark"

PRIMO SOCCORSO

Durata: corso di 12 ore

suddivise in 3 lezioni da 4 ore ciascuna a seconda dell'orario

(lunedì mattina)

1^ edizione luglio 2022

2^ edizione dicembre 2022

Allievi: massimo 12 allievi

Programma: Il corso ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti le conoscenze e competenze previste dal D.Lgs n. 81 del 09/04/2008 art. 45, necessarie ad attuare in azienda le procedure più elementari di Primo Soccorso

Contenuti:

- Allertare il sistema di soccorso: a) cause e circostanze dell'infortunio (luogo dell'infortunio, numero delle persone coinvolte, stato degli infortunati, ecc.); b) comunicare le predette informazioni in maniera chiara e precisa ai Servizi di assistenza sanitaria di emergenza
- Riconoscere un'emergenza sanitaria: a) raccolta delle informazioni; b) previsione dei pericoli evidenti e di quelli probabili;
- Accertamento delle condizioni psicofisiche del lavoratore infortunato: a) funzioni vitali (polso, pressione, respiro); b) stato di coscienza; c) ipotermia e ipertermia
- Nozioni elementari di anatomia e fisiologia dell'apparato cardiovascolare e respiratorio
- Tecniche di autoprotezione del personale addetto al soccorso
- Sostenimento delle funzioni vitali: a) posizionamento dell'infortunato e manovre per la pervietà delle prime vie aeree; b) respirazione artificiale, c) massaggio cardiaco esterno;
- Riconoscimento e limiti d'intervento di primo soccorso: a) lipotimia, sincope, shock; b) edema polmonare acuto; c) crisi asmatica; d) dolore acuto stenocardico; e) reazioni allergiche; f) crisi convulsive; g) emorragie esterne post-traumatiche e tamponamento emorragico.
- Conoscere i rischi specifici dell'attività svolta.

- Acquisire conoscenze generali sui traumi in ambiente di lavoro: a) cenni di anatomia dello scheletro, b) lussazioni, fratture e complicanze, c) traumi e lesioni cranio-encefalici e della colonna vertebrale, d) traumi e lesioni toraco addominali.
- Acquisire conoscenze generali sulle patologie specifiche in ambiente di lavoro: a) lesioni da freddo e da calore, b) lesioni da corrente elettrica, c) lesioni da agenti chimici, d) intossicazioni; e) ferite lacerate contuse, f) emorragie esterne.

- Acquisire capacità di intervento pratico: a) principali tecniche di comunicazione con il sistema di emergenza del S.S.N., b) principali tecniche di primo soccorso nelle sindromi cerebrali acute, c) principali tecniche di primo soccorso nella sindrome respiratoria acuta, d) principali tecniche di rianimazione cardio polmonare, e) principali tecniche di tamponamento emorragico, f) Principali tecniche di sollevamento, spostamento e trasporto del traumatizzato, g) principali tecniche di primo soccorso in caso di esposizione accidentale ad agenti chimici e biologici.