LA

FORMAZIONE

COME STRUMENTO DI INNOVAZIONE E CRESCITA
DELLE RISORSE DEL NOSTRO TERRITORIO

Confcommercio
Valle d'Aosta

ASCOM
SERVIZI

E.B.R.T.
Ente Bilaterale Regionale
del Turismo

EBC
ENTE BILATERALE REGIONALE
DEL COMMERCIO E TERZIARIO

CHI PUÒ PARTECIPARE?

La nostra formazione è rivolta sia ai lavoratori che vogliono accrescere le proprie competenze professionali, sia ai datori di lavoro

I corsi saranno gratuiti per gli Associati Confcommercio VdA e iscritti agli Enti Bilaterali del Commercio e del Turismo

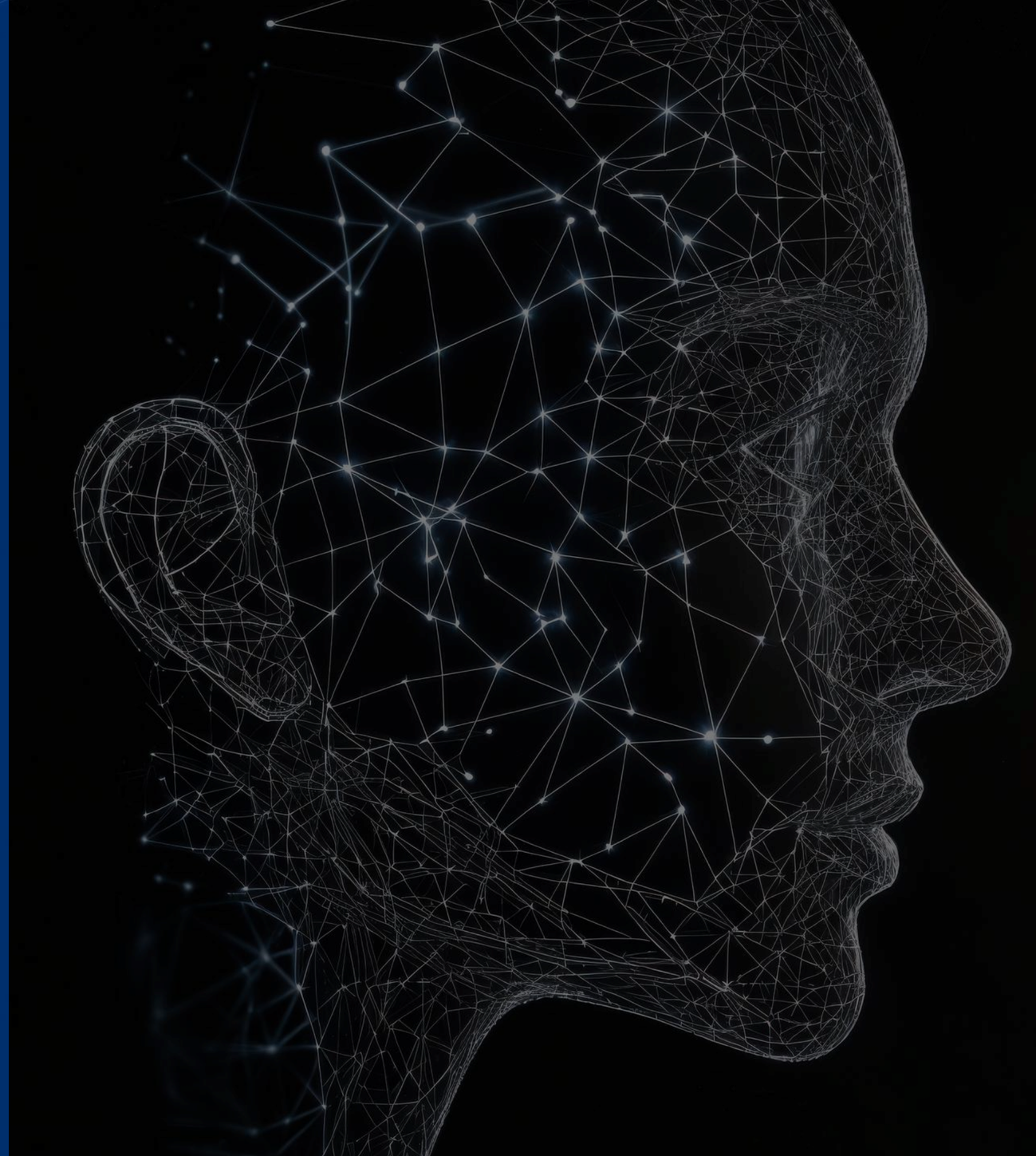


L’INTELLIGENZA ARTIFICIALE: STRUMENTI E STRATEGIE PER LA TUA AZIENDA

Ore corso previste: 16

Un corso pratico per imparare a usare l'AI per risparmiare tempo, creare contenuti efficaci e potenziare l’attività sul territorio. I commercianti che sfruttano l’AI possono essere in grado di offrire un servizio migliore e creare un vantaggio competitivo.

Docente:
Nicolò Balzani



LINUX PER IL COMMERCIO: GESTIONE OPERATIVA E SICUREZZA DEI SISTEMI AZIENDALI

Ore corso previste: 8

Il corso offre una formazione pratica su Linux, specifica per il settore del commercio (e-commerce, POS).
I partecipanti imparano a gestire il sistema da riga di comando, occupandosi di aspetti operativi come utenti, permessi e software. Il programma copre anche il controllo di servizi critici (web server, database) e le basi della sicurezza, come la configurazione di un firewall, l'analisi dei log e l'esecuzione di backup. La formazione si conclude con la risoluzione di problemi reali per applicare le competenze acquisite.

Docente:
Bertucco Simone



CYBER SECURITY: PROTEGGERE DATI, CLIENTI E REPUTAZIONEHISTORY COMPANY

Ore corso previste: 8

Il corso analizza inizialmente le minacce informatiche specifiche per il settore del commercio, come phishing, ransomware e attacchi ai sistemi POS, spiegando perché i dati dei clienti e delle transazioni sono un bersaglio primario. Successivamente, si concentra sulla difesa umana, insegnando al personale a creare password sicure con autenticazione a più fattori, a riconoscere email e siti fraudolenti e a gestire i dati dei clienti nel rispetto del GDPR. Vengono poi illustrate le difese tecnologiche essenziali, sottolineando l'importanza di antivirus, aggiornamenti software costanti, protezione della rete con firewall e strategie di backup efficaci per garantire il ripristino dei dati. La formazione si conclude con un modulo pratico su come reagire a un incidente di sicurezza, definendo i primi passi da compiere e come strutturare un semplice piano di risposta per gestire l'emergenza.



Docente:

Bertucco Simone

L’IDENTITÀ DEL RUOLO E LA MOTIVAZIONE DEL TEAM DI LAVORO: LE CHIAVI DEL SUCCESSO PER LA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE

Giorni corso previsti: 2

L’orientamento al cliente e il ruolo del coordinatore
Il circolo virtuoso: la cassetta degli attrezzi
La psicologia dei gruppi e la genesi del leader
L’organizzazione del consenso: stili di conduzione e senso di appartenenza
La struttura e le patologie della comunicazione
Il senso della motivazione dei collaboratori
Lo “spirito” del controllo e della valutazione: la crescita professionale dei collaboratori
Il processo di delega e gli errori di delega
I momenti chiave di “critica” e “felicitazione”
Train Within Industry (TWI): il tema della formazione sul campo

Docente:

Mercurio Misura srl



VISUAL COMMERCE

Ore corso previste: 8

Il corso parte dalle basi, insegnando a definire l'identità visiva del brand (colori, font) e a impostarla su Canva. Si passa poi alla creazione pratica di contenuti statici efficaci, come post per promozioni e prodotti, applicando le principali regole di composizione grafica. La formazione prosegue con i formati dinamici, mostrando come progettare Storie interattive, caroselli e brevi video promozionali utilizzando anche app mobile.
L'ultima parte è dedicata all'ottimizzazione del lavoro: i partecipanti impareranno a creare template riutilizzabili e ad adattare rapidamente i design ai vari social media, per un flusso di lavoro veloce e coerente.

Docente:
Carere Marco



COMUNICAZIONE INTERNA E CONTENUTI PER SOCIAL MEDIA

Ore corso previste: 16

Questo corso offre un'occasione unica per sviluppare competenze interne nella creazione di grafiche, foto e video per i social media e la comunicazione aziendale.

Docente:
Carere Marco



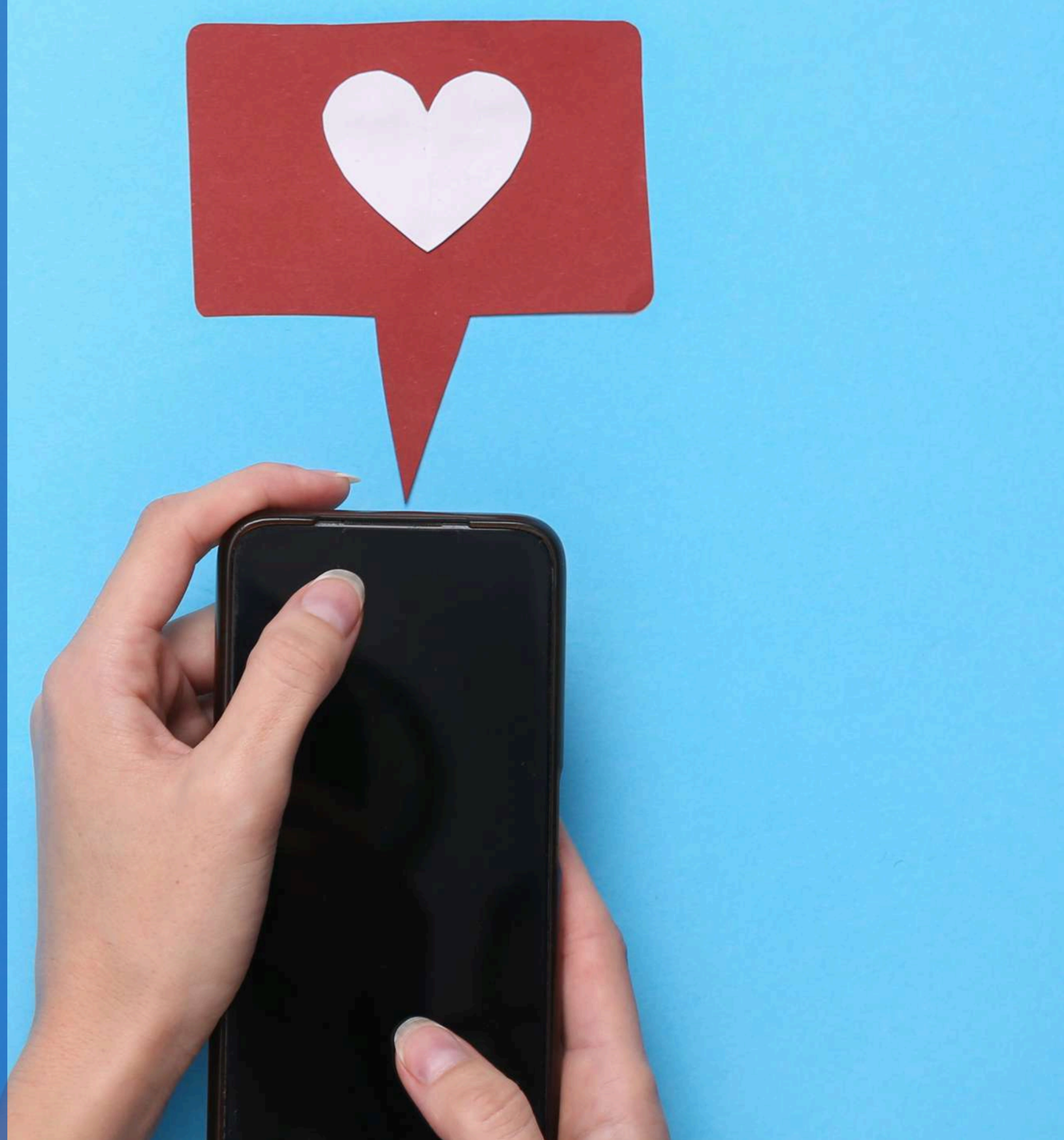
SOCIAL MEDIA BASE

Ore corso previste: 8

Il percorso formativo inizia con le fondamenta strategiche, guidando i partecipanti a definire obiettivi concreti, a identificare il proprio cliente ideale e a scegliere i canali social più efficaci per il commercio, con un focus su Facebook e Instagram. Si passa poi al cuore della gestione pratica: la creazione dei contenuti. I partecipanti impareranno a pianificare un calendario editoriale semplice, a scattare foto dei prodotti con lo smartphone e a scrivere testi (didascalie) che invoglino all'azione. Verrà data particolare enfasi all'interazione con la community, spiegando come rispondere a commenti e messaggi per costruire un rapporto di fiducia. Infine, il corso si conclude con una panoramica su come leggere le statistiche di base per capire cosa funziona e introduce i concetti fondamentali della pubblicità a pagamento, mostrando come "sponsorizzare" un post per raggiungere più clienti a livello locale.

Docente:

Carere Marco



CORSO DI PUBLIC SPEAKING

Ore corso previste: 16

Comunicare in Video
Comunicare dal video
Vincere la paura del pubblico
I focus per un’esposizione efficace
Le tecniche migliori per imparare un discorso
Coinvolgere il pubblico
I consigli per la comunicazione non verbale
Gli esercizi per curare al meglio la chiave del linguaggio verbale e non verbale

Docente:
Armand Fabrizio/ Rasia Roberto

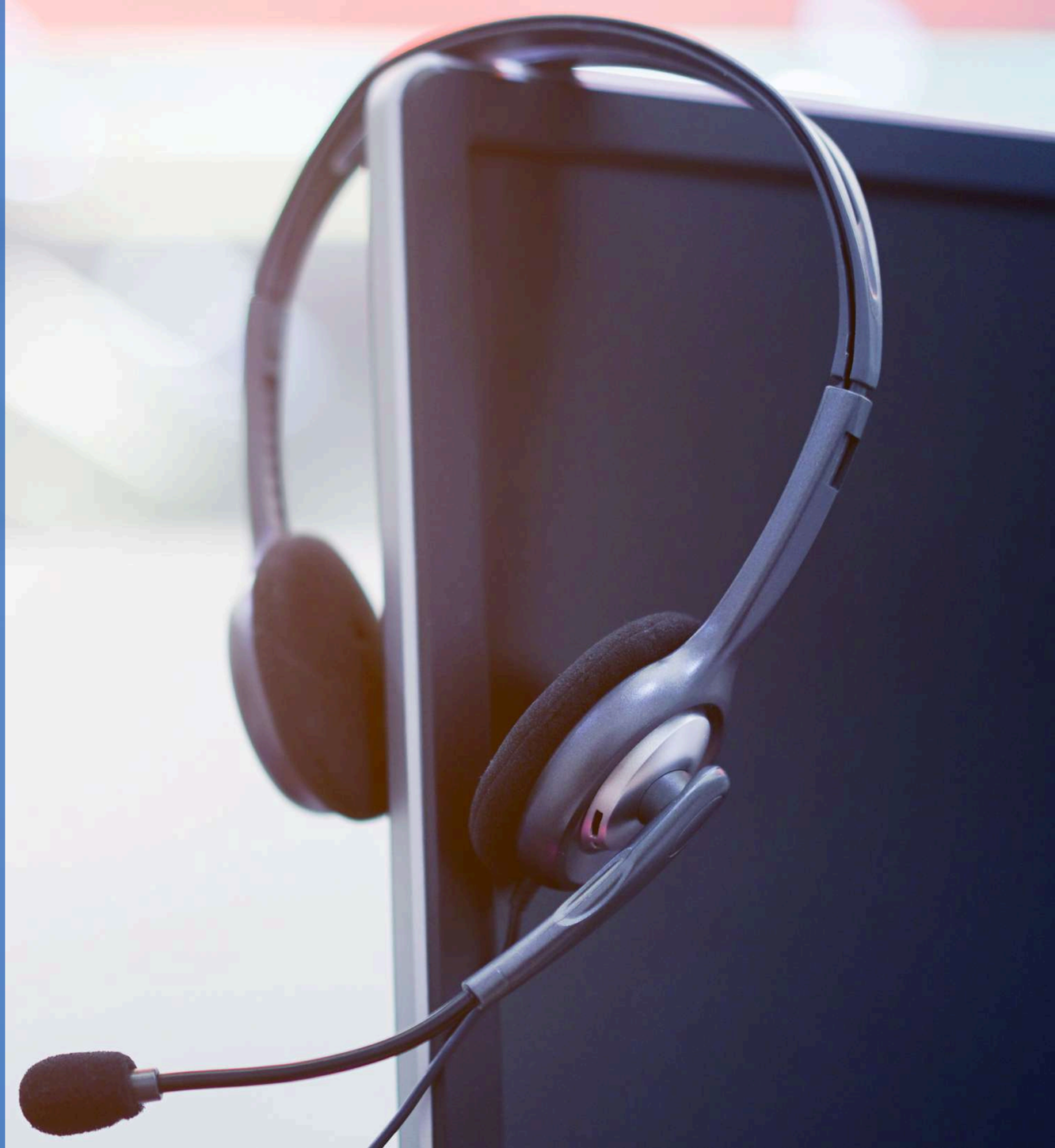


TECNICHE DI VENDITA

Ore corso previste: 16

Tecniche e psicologia di vendita
La negoziazione efficace
La vendita “be to be”
Key Account
Telemarketing
Customer service

Docente:
Giuliana Lombardi



BENVENUTO IN VALLE! ACCOGLIENZA, PERSUASIONE, FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE

Ore corso previste: 16

Il ruolo del personale a contatto col cliente
Il valore dell'Accoglienza: quanto conta la prima impressione
Le domande e l'ascolto come chiave di scoperta delle esigenze
Il linguaggio e lo stile: cosa ostacola e cosa favorisce la relazione
Le motivazioni d'acquisto: le linee guida che conducono alla scelta
La proposta dei nostri prodotti: i vantaggi per il cliente
La gestione delle obiezioni: atteggiamenti e tecniche per superarle
La fase di congedo: molto più di un "arrivederci"!

Docente:
Mercurio Misura Srl

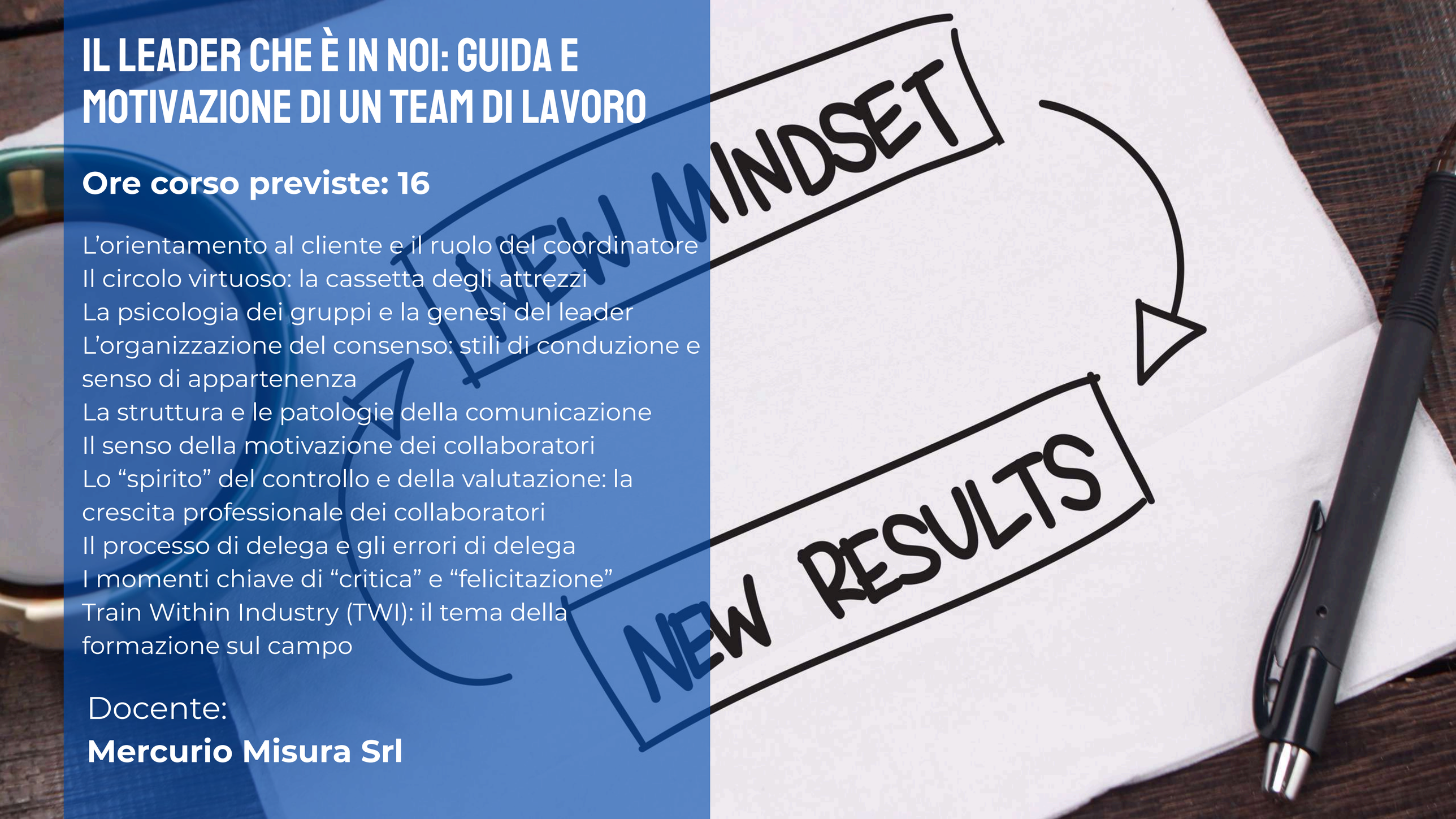


IL LEADER CHE È IN NOI: GUIDA E MOTIVAZIONE DI UN TEAM DI LAVORO

Ore corso previste: 16

L’orientamento al cliente e il ruolo del coordinatore
Il circolo virtuoso: la cassetta degli attrezzi
La psicologia dei gruppi e la genesi del leader
L’organizzazione del consenso: stili di conduzione e senso di appartenenza
La struttura e le patologie della comunicazione
Il senso della motivazione dei collaboratori
Lo “spirito” del controllo e della valutazione: la crescita professionale dei collaboratori
Il processo di delega e gli errori di delega
I momenti chiave di “critica” e “felicitazione”
Train Within Industry (TWI): il tema della formazione sul campo

Docente:
Mercurio Misura Srl



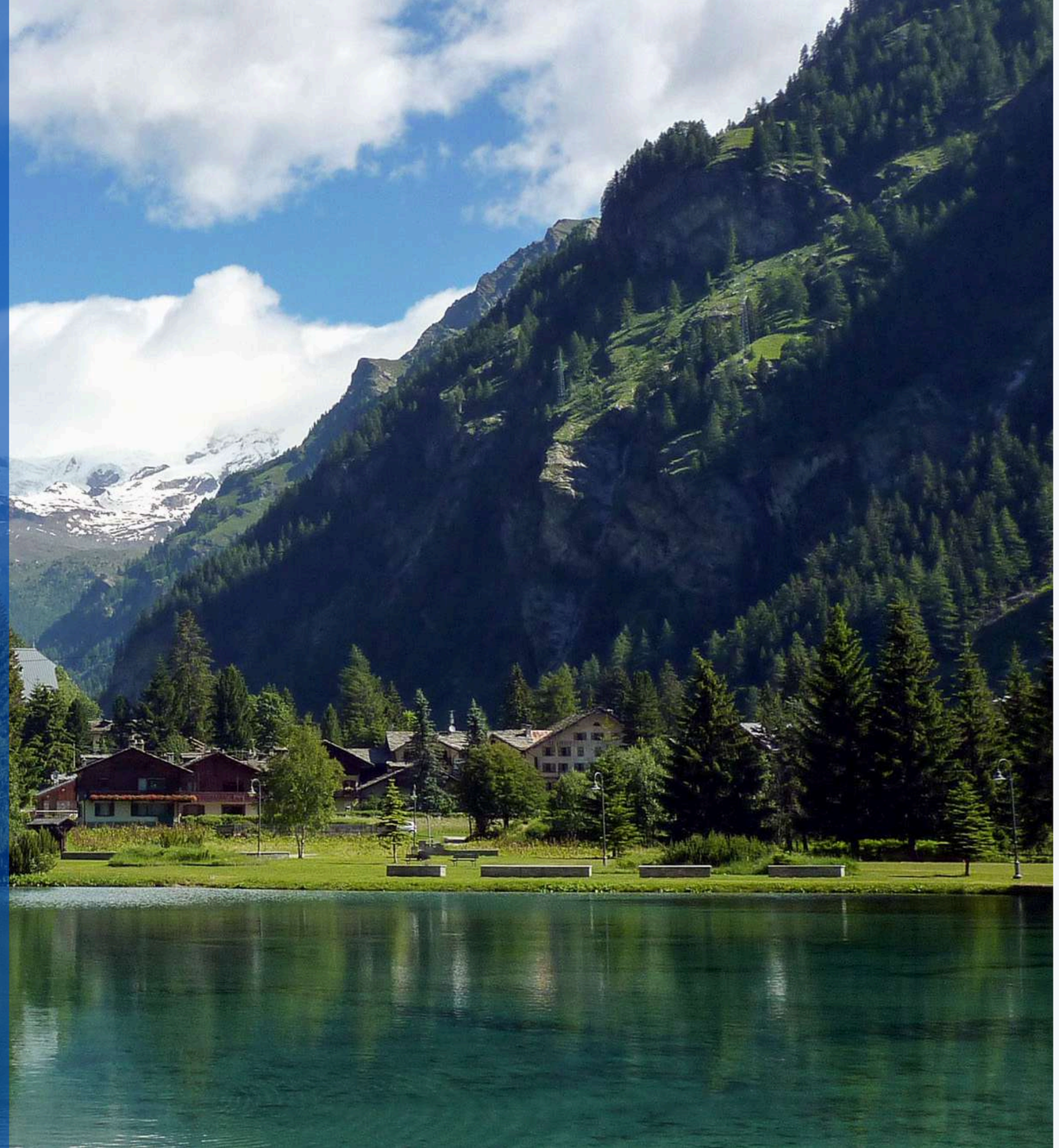
GENERAZIONI A CONFRONTO: LA RICCHEZZA DELLE ESPERIENZE. TRADIZIONE E INNOVAZIONE, INSIEME PER IL FUTURO DELLA VALLE.

Ore corso previste: 16

Gli elementi cardine del nostro ruolo: cosa significa essere imprenditrici nella Valle
Noi nella Valle: ieri, oggi e domani
La ricchezza delle differenze e il valore delle esperienze
Il nostro ruolo in una realtà che cambia: la bussola del cambiamento
Le nostre attività allo specchio: spunti per un trattamento di bellezza
Comunicare tra noi per comunicare meglio agli altri: conflitti, empatia e feedback
Comunicare il valore della Valle...insieme

Docente:

Mercurio Misura Srl



CORSO DI LINGUA INGLESE PER PRINCIPIANTI - LIVELLO A2

Ore corso previste: 20

Il corso copre le basi della comunicazione generale e le interazioni telefoniche/email essenziali. Si focalizza poi su contesti specifici: le procedure di accoglienza turistica, le tecniche di vendita e assistenza al cliente e la gestione di prenotazioni, orari e servizi di ristorazione. Il programma si conclude con simulazioni pratiche in entrambi i settori.



Docente:

Simone Bertucco / English Center

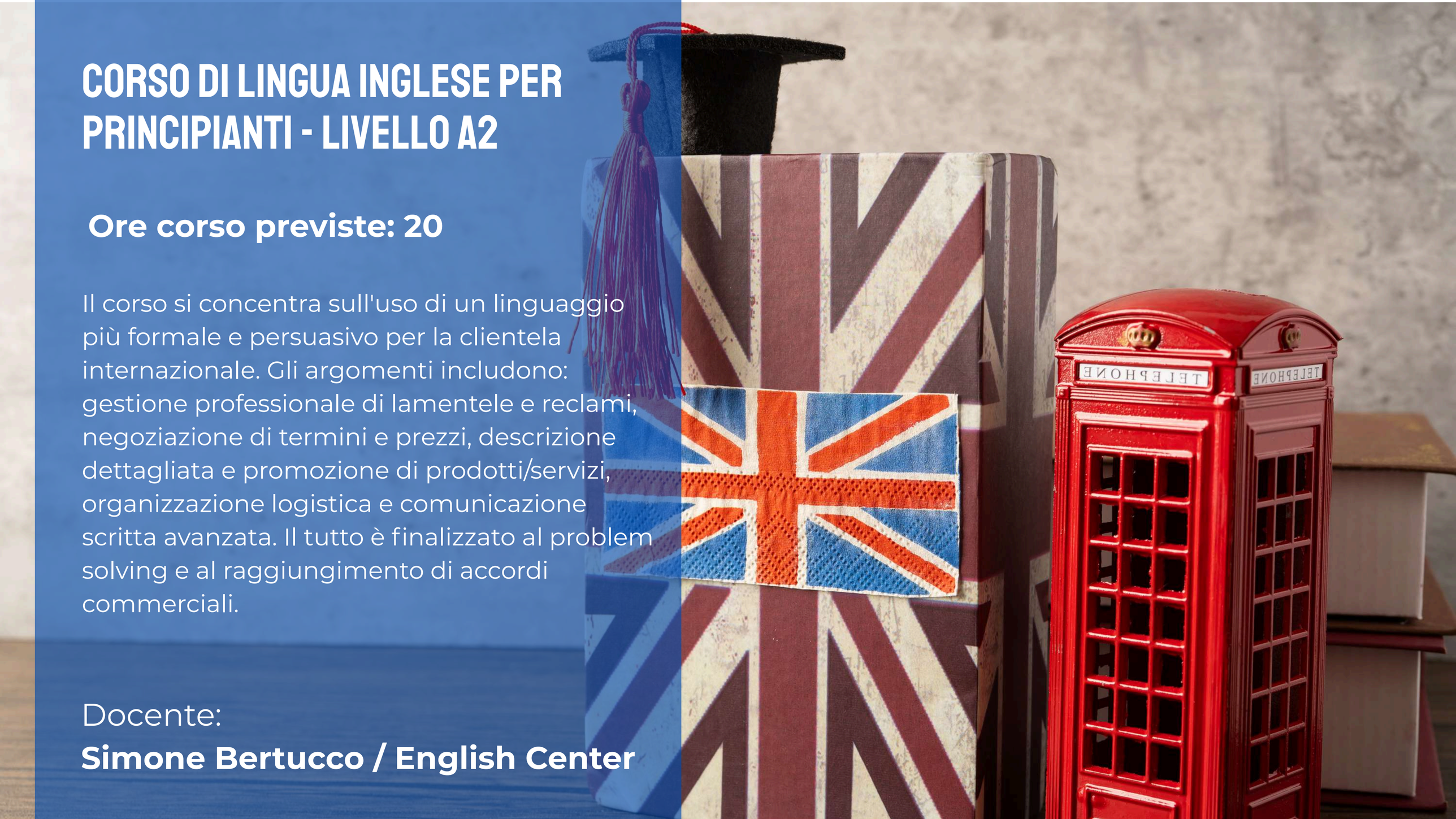
CORSO DI LINGUA INGLESE PER PRINCIPIANTI - LIVELLO A2

Ore corso previste: 20

Il corso si concentra sull'uso di un linguaggio più formale e persuasivo per la clientela internazionale. Gli argomenti includono: gestione professionale di lamentele e reclami, negoziazione di termini e prezzi, descrizione dettagliata e promozione di prodotti/servizi, organizzazione logistica e comunicazione scritta avanzata. Il tutto è finalizzato al problem solving e al raggiungimento di accordi commerciali.

Docente:

Simone Bertucco / English Center



BARTENDER BASE

Ore corso previste: 16

Allestimento e preparazione della postazione
Conoscenza degli strumenti e dei bicchieri
I distillati
I liquori
La birra (tipi di birre; tipi di spillature)
Il vino (apertura bottiglie e servizio)
Tecniche di preparazione dei cocktails più conosciuti
Frozen drinks
Tecniche pratiche di versaggio, miscelazione e misurazioni delle dosi

Docente:
AIS/AIBES



BARTENDER I^LIVELLO

Ore corso previste: 40

Deontologia del bartender
La storia dei Bar italiani: il futurismo, storia dei Cocktail’s più importanti
Dall’uva al vino: la vinificazione la fermentazione, i vini liquorosi
La spumantizzazione: Metodo classico, Martinotti, Il successo dello Spritz, gli Sparkling Cocktail
Il Vermouth: storia, cultura e la modernizzazione
La distillazione: tecniche prodotti, il gin, il successo di un distillato
Il Brandy: una lunga storia italiana, il Cognac: il fratello maggiore di oltr’alpe
Dalla Birra al whiskey: il passo e breve storia e distillazione, la spillatura dalla bottiglia, i cocktail a base del nobile distillato

Impugnatura bottiglie e tecniche di dosaggio
Tecniche di dosaggio, Metal Pur, Jigger
Dall’uva al vino la vinificazione la fermentazione i vini liquorosi Il vino nei cocktail prove di dosaggio, uso dello Shaker
Negroni, l’americano, il Cocktail Martini
Il perfetto Gin Tonic e i Cocktail a base di Gin
Il Sidecar, B&B, e altri cocktail a base di questi distillati Le decorazioni

Docente:
AIS/AIBES

ESPERTO IN CAFFETTERIA E LATTEART

Ore corso previste: 16

Macinatura, pressatura e preparazione del caffè
La preparazione del cappuccino: la corretta montatura del latte e le diverse preparazioni (caffè macchiato, latte macchiato, marocchino e cioccolata)
Altre preparazioni: Orzo, Ginseng, the e tisane
Disegni base e complessi di Latte Art

Docente:
Iuri Grandini



PIZZAIOLO I LIVELLO

Ore corso previste: 40

I principali cerali e le loro differenze: il grano e la sua genetica
La farina: caratteristiche chimico/fisiche
L'acqua e i parametri analitici: calcolo della temperatura e la sua gestione negli impasti
L'azione del lievito: i lieviti in commercio, caratteristiche e funzionalità
I carboidrati e i miglioratori
Il sale e l'olio: la loro importanza
Le attrezzature: utensili da lavoro, impastatrici, forni e frigoriferi
Tipologie di forni: elettrici, a gas e a legna e il loro funzionamento
Preparazione dell'impasto per pizza classica con impastatrice
Gestione degli impasti diretti, semidiretti e indiretti
Spezzatura e formatura delle pagnotte
Manipolazione e stesura dell'impasto
Gestione degli impasti a controllo refrigerato
Il valore dei condimenti
Pratica di stesura con più metodologie
Gestione del forno e cotture a temperature differenti ed analisi dei risultati

Docente:

Scuola Italiana Pizzaioli



PALA, PINSA, TEGLIA E FOCACCIA LIGURE E PUGLIESE

Ore corso previste: 24

A chi desidera apprendere le varie tecniche di produzione, lievitazione, stesura e cottura della pala e pinsa alla romana, della pizza in teglia, focaccia ligure e pugliese. Ai professionisti, titolari di pizzerie e chef che vogliono approfondire la teoria e la pratica necessarie per realizzare gli stili di pizza, altamente richiesti dal mercato, ideali come base gourmet per valorizzare ingredienti di altissima qualità.

Docente:
Scuola Italiana Pizzaioli



SMART BAKERY

Ore corso previste: 40

Cenni storici: introduzione alla storia della panificazione e della pasticceria da forno
Cereali: differenze tra cereali con e senza glutine
Approfondimento sul grano tenero e grano duro
Composizione e tipologie di farine: struttura della cariosside di frumento, farine in uso nel corso
Come scegliere la farina giusta per ogni preparazione
Panoramica sugli ingredienti principali
Approfondimento sui processi di lievitazione e sul loro controllo
Differenze nei metodi di impastamento diretto e indiretto
Utensili di lavoro indispensabili
Impastatrici in commercio e le loro differenze
Forni elettrici: differenze nelle modalità di utilizzo
Regole per la sicurezza sul lavoro, igiene e pulizia delle attrezzature utilizzate
Preparazione degli Impasti
Lavorazione dei Prodotti Salati:
Produzione di Prodotti Dolci da Forno:
Cottura
Analisi dei Risultati

Docente:

Scuola Italiana Pizzaioli



CORSI ESPERIENZIALI DI CONOSCENZA DEI PRODOTTI DEL TERRITORIO

Ore corso previste: 8

Produzione e trasformazione delle materie prime nelle filiere agroalimentari
Individuazione delle produzioni tipiche della filiera locale
Conoscenza delle caratteristiche tecniche e sensoriali degli alimenti del territorio
Prodotti dop
Prodotti DOP
Prodotti DOC
La tradizione enogastronomica della Valle d’Aosta

Docente:
Diego Bovard/Igor Mathiou



L’INTELLIGENZA ARTIFICIALE: STRUMENTI E STRATEGIE PER LA TUA AZIENDA

Ore corso previste: 16

Le Basi dell'AI e il Prompting Efficace Impareremo a "dialogare" con l'Intelligenza Artificiale per ottenere esattamente i risultati desiderati, trasformandola in un assistente personale.
Creazione di Contenuti a 360° Un laboratorio pratico per creare post per i social, testi per email (con ChatGPT/Gemini), grafiche d'impatto (Canva) e brevi video virali (CapCut/Caption).
Strategie di Marketing e Customer Care Useremo l'AI per definire un piano di comunicazione, fare ricerche di mercato per trovare nuove idee promozionali (con Perplexity) e capire meglio le esigenze dei tuoi clienti.
Integrazione Pratica e Piano d'Azione Definiremo un flusso di lavoro sostenibile e un piano d'azione personalizzato per applicare fin da subito le competenze acquisite nella tua attività.

Docente:

Nicolò Balzani



ATTIVITA' DI TEAM BUILDING PER GIOVANI IMPRENDITORI

Giorni corso previsti: 2

Verranno svolte lezioni frontali con focus su team building.
Visita azienda vinicola mirata all'evoluzione aziendale e al passaggio generazionale.
Cena di gruppo.
Il giorno seguente, docenza presso Ascom BRA su sviluppo e crescita dei prodotti.
Sopralluogo in azienda per analisi processi di produzione e prove pratiche.
Assaggi e degustazioni finali.

Docente:
Ascom BRA/Aziende Langhe



QUALIFICARE E VALORIZZARE IL SERVIZIO DI SALA

Ore corso previste: 16

L’immagine del servizio e il ruolo del personale di sala
Quali mezzi per quali obiettivi?
La ricerca dei motivi d’acquisto
Il nostro linguaggio: rischi ed opportunità
Postura e prossemica
Le fasi della comunicazione: dall’accoglienza al congedo
L’ascolto e la scoperta del cliente
Il nostro menù: proposta e argomentazione
Guidare gli indecisi: come abbracciare obiezioni e perplessità e favorire la scelta

Docente:
Mercurio Misura



PASTA FRESCA ROMAGNOLA “DALLA ROMAGNA ALLE ALPI: LA SFOGLIA DELL’AZDÒRA”

Ore corso previste: 12

In Romagna, l’azdòra è la regina della cucina: mani forti e gentili che impastano farina e uova, il mattarello che danza sulla spianatoia, profumo di casa che avvolge.

Con lei, la pasta fresca non è solo cibo, ma un gesto d’amore e di memoria.

Ora questa tradizione scende dai colli romagnoli e sale fino alle vette della Valle d’Aosta: tra montagne, boschi e aria pura, scopriremo insieme i segreti dell’azdòra.

Impareremo a stendere la sfoglia sottile, tagliare tagliatelle dorate, chiudere cappelletti e orecchioni, unendo alla passione romagnola l’ospitalità valdostana.

Un incontro tra cuore e mani, dove la tradizione incontra le Alpi, e il calore della sfoglia incontra la freschezza dell’aria di montagna.

Docente:

Giacomo Tasselli / GIALLO



0165 40004 interno 2
389 0224635
formazione@confcommerciovda.it
www.confcommerciovda.it

0165 40004 interno 5
s.ghignone@entibilaterali.vda.it

Confcommercio
Valle d'Aosta

ASCOM SERVIZI

E.B.R.T.
Ente Bilaterale Regionale del Turismo

EBC
ENTE BILATERALE REGIONALE DEL COMMERCIO E TERZIARIO

