

**L'ACQUISIZIONE DELL'OSPITE
COMUNICARE EFFICACEMENTE AL TELEFONO E VIA EMAIL**

Descrizione	La figura di receptionist di un hotel ne rappresenta l'immagine ed è spesso il primo contatto con il cliente. Un ottimo approccio telefonico e una corretta gestione della comunicazione via email diventano fondamentali per acquisire il cliente, facendo sì che confermi la prenotazione. Lavorando sulle competenze comunicative e sull'approccio nei confronti del cliente, si migliora notevolmente la percezione esterna dell'hotel e si creano notevoli opportunità in termini di vendite.
Argomenti	Le regole della comunicazione La comunicazione al telefono Una voce deliziante Come rispondere alle email in modo efficace La proposta di vendita Gli errori da evitare
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Alessandra Covi
Durata	8 ore
Edizioni	1
Proponente	ADAVA
Attuatore	Adava Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBT

LA SPA VINCENTE**GESTIRE LA SPA IN MODO ECCELLENTE PER FARLA DIVENTARE UNA FONTE DI REDDITO E UN'ATTRATTIVA PER L'OSPITE**

Descrizione	Come si gestisce una spa di successo? Come si fa a renderla trainante per il proprio Hotel? È necessario conoscere approfonditamente il settore wellness, il cliente spa e le regole di gestione efficace. La relazione con il cliente, l'organizzazione e la motivazione del personale a lavorare in modo eccellente, sono strumenti su cui lavorare per ottenere risultati migliori di quelli ottenuti fino ad oggi.
Argomenti	I nuovi trend del wellness Identikit del cliente che cerca la vacanza wellness Differenziarsi nell'offerta per essere competitivi La SPA, cuore dell'hotel: l'importante sinergia tra tutti i settori L'eccellenza come abitudine quotidiana La gestione efficace della Spa: orari, prenotazioni, prezzi Dalla prenotazione all'arrivo dell'ospite: comunicare la spa con efficacia Organizzare un'accoglienza eccellente e far vivere al cliente un'esperienza unica e gratificante Deliziare il cliente: la valorizzazione della relazione Procedure e protocolli Spa: la base per un'ottima gestione Lo Spa menu: chiarezza, semplicità e redditività Dettagli che fanno la differenza Gli allestimenti funzionali agli obiettivi di vendita Idee per distinguersi e fidelizzare Il Wellness va programmato: eventi, promozioni, allestimenti, proposte stagionali Come gestire efficacemente il personale Come gestire la Spa in assenza o carenza di personale Case history di successo
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Alessandra Covi
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	ADAVA
Attuatore	Adava Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT

LA COMUNICAZIONE EFFICACE CON LO STAFF

Descrizione	<i>Chi gestisce un hotel sa bene quanto sia importante il ruolo del personale per la buona riuscita della propria attività. Oggi più di ieri è complesso gestire i collaboratori e fidelizzarli. Un nuovo approccio è quello di considerare i collaboratori come i clienti: anche loro vanno attirati con una proposta di lavoro accattivante (non solo dal punto di vista economico) e vanno poi fidelizzati, perché rimangano in un ambiente per loro stimolante. La comunicazione gioca un ruolo fondamentale in questo processo e un buon leader deve eccellere in questa competenza relazionale.</i>
Argomenti	<i>Lavorare in team. Il ruolo del leader Le regole di una buona leadership Come migliorare la comunicazione interna Ogni persona è diversa: la comunicazione efficace con i collaboratori Come gestire gli errori dei collaboratori dal punto di vista della comunicazione Stabilire le regole del gioco e comunicarle efficacemente Il team meeting come strumento di lavoro, organizzarlo e gestirlo al meglio.</i>
Destinatari	<i>Titolari, responsabili e capi servizio</i>
Docente	<i>Alessandra Covi</i>
Durata	<i>8 ore</i>
Edizioni	<i>1</i>
Proponente	<i>ADAVA</i>
Attuatore	<i>Adava Servizi Srl</i>
Ente di riferimento	<i>EBT</i>

TRAINING IN REVENUE MANAGENT

Descrizione	<i>Un laboratorio per apprendere l'analisi quotidiana dei dati necessaria all'implementazione della corretta strategia volta alla massimizzazione delle performance e la gestione giornaliera della strategia tariffaria per tutti i segmenti di mercato in base: alla pressione della domanda, alle dinamiche di mercato, alla concorrenza, all'ottimizzazione delle vendite per le diverse tipologie di camera.</i>
Argomenti	<i>L'importanza della correttezza dei dati Analisi dei dati storici Analisi dei dati previsionali Come leggere e interpretare le statistiche di produzione</i>
Destinatari	<i>Titolari, responsabili e capi servizio</i>
Docente	<i>Paolo Debellini, Silvia Quaglini di Elastic Hotel</i>
Durata	<i>8 ore</i>
Edizioni	<i>1</i>
Proponente	<i>ADAVA</i>
Attuatore	<i>Adava Servizi Srl</i>
Ente di riferimento	<i>EBT</i>

**I PROTAGONISTI DELLA PRIMA COLAZIONE:
IL CAFFÈ E IL CAPPUCCINO**

Descrizione	<p>Teoria, tecniche e consigli per preparare un espresso impeccabile e servire un cappuccino perfetto, esplorando le possibilità creative della Latte Art.</p> <p>In questo corso impareremo a conoscere le varie tipologie di caffè, le macchine maggiormente utilizzate, i nuovi metodi di estrazione. Approfondiremo la gestione degli aspetti economici del bar con una visione strategica ed un obiettivo di crescita.</p> <p>Scopriremo che decorare un cappuccino significa avere a cuore l'ospite, il cliente: coccolarlo con un prodotto nuovo che unisca la tecnica, la bravura e la fantasia del barista alla qualità del prodotto servito.</p>
Argomenti	<p>Il caffè. Cenni Storici</p> <p>Tecnica della regolazione delle macine del macinadosatore e controllo del peso/grammatura caffè</p> <p>Il caffè espresso: la tecnica di estrazione</p> <p>Tecniche di montatura del latte</p> <p>Realizzazione cappuccino</p> <p>Latte art</p> <p>Approfondimenti pratici</p>
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Matteo Fanciulli
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	ADAVA
Attuatore	Adava Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBT

LA RISTORAZIONE CON METODO NELLE STRUTTURE RICETTIVE

Descrizione	Organizzazione e gestione delle attività di ristorazione, conoscenza del prodotto, della cucina italiana e del territorio, strategie gestionali e marketing
Argomenti	<u>Food Cost</u> : Cenni sul controllo di gestione - Il punto di pareggio - Definizione e contesti di utilizzo - I principali KPI di analisi - Scheda ricetta ed inventario, spreco e sfrido - La gestione dei fornitori e degli acquisti - Esercitazioni Pratiche <u>Revenue Management</u> : Definizioni ed utilizzi - Il modello di business - Conoscere gli indicatori - Migliorare la marginalità - Tips di vendita: impostare strategia di Up e Cross Selling <u>Menù Strategy</u> : Definizioni e progettazione - Matrici di analisi: SWOT e BCG - Fattori di influenza su ricavi e profitti: ingegnerizzare - Il pricing - Il Design: best practice
Destinatari	Titolari, responsabili e capi servizio
Docente	Matteo Gamberi
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	ADAVA
Attuatore	Adava Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT

LE RISORSE UMANE NEI REPARTI DELLA RISTORAZIONE

Descrizione	Se l'azienda cresce sul mercato, la sua struttura interna dovrebbe fare altrettanto, introducendo strumenti più adatti a favorire la fluidità della comunicazione: questi due aspetti non sono sempre direttamente proporzionali, per cui i rapporti tra le persone spesso "non funzionano".
Argomenti	Leadership: - Che cosa è la leadership, la cultura aziendale - il principio causa/effetto - perchè funziona un team di lavoro? - Esercitazione pratica Gestione interna: - Organigramma – Perché la voce non basta - Policy/carta dei valori - redigere un mansionario - come e perché - Meeting e briefing Elementi di crescita personale: Atteggiamento e comportamento - Efficacia es efficienza - Programmazione personale e problem solving Il Reclutamento: Definizioni e progettazione - Come impostare un processo di selezione - Colloquio: best practice - Onboarding e processo di inserimento - Produttività
Destinatari	Titolari, responsabili e capi servizio
Docente	Matteo Gamberi
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	ADAVA
Attuatore	Adava Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBT

QUALIFICARE E VALORIZZARE IL SERVIZIO DI SALA

Descrizione	<p>Il professionista di sala deve acquisire la capacità di far vivere all'Ospite un'esperienza totalizzante, carica di emozione e di cultura.</p> <p>Il servizio di sala, così come la cucina, rappresenta il fattore di successo di un ristorante. È pertanto necessario dimostrarsi preparati agli occhi del nostro Ospite acquisendo le basi della sommellerie e la conoscenza dei prodotti del territorio.</p> <p>Con questo corso impareremo a raccontare, a presentare e servire il vino secondo le principali regole della sommellerie e a conoscere e valorizzare i prodotti agroalimentari con un corretto abbinamento.</p>
Argomenti	<p>Servizio del vino in sala e gestione della cantina</p> <p>Approfondimento vini Valle d'Aosta</p> <p>Avvicinamento ai principali vini delle regioni italiane</p> <p>Introduzione ai vini francesi</p> <p>Selezione dei vini e canali di acquisto</p> <p>Primi passi verso la degustazione e l'abbinamento</p> <p>Il mondo della birra e dei distillati</p>
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	AIS VALLE D'AOSTA
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	ADAVA
Attuatore	Adava Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBT

CORSO DI LINGUA INGLESE PER IL PERSONALE DI SALA

Descrizione	La conoscenza dell'inglese è fondamentale nell'arte dell'accoglienza. Piccoli gruppi omogenei per lo studio ed il perfezionamento della lingua. Vari livelli.
Argomenti	Accoglienza del cliente e accompagnamento al tavolo Descrizione del menù Consigli su piatti e bevande Ordinazione Servizio al tavolo
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Madrelingua WSE
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	ADAVA
Attuatore	Adava Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT

**LA PANIFICAZIONE NELLE STRUTTURE RICETTIVE
TECNICHE DI LIEVITAZIONE, UTILIZZO DELLE FARINE SPECIALI, COTTURE E METODOLOGIE DELLA
PANIFICAZIONE GOURMET.**

Descrizione	Un'esperienza da non perdere con lo Chef Griffa, professionista della lievitazione tanto rigoroso nella ricerca delle farine quanto attento nell'uso della tecnica e nella cura del prodotto finale. Approfondimento e demo del pane in biga (bianco e ai semi), pane in cassetta, pan brioche, crackers e focacce.
Argomenti	Le materie prime in panificazione: caratteristiche e utilizzo Tecnica e produzione pratica degli impasti base per pani e loro trasformazione Impasti diretti e indiretti, bighe, poolish, autolisi La pasticceria del panificatore: realizzazione di impasti di base di pasticceria e di diversi prodotti da forno Il salato in panificio: realizzazione di prodotti di gastronomia per buffet, pizze e focacce Prodotti per la prima colazione moderni Il lievito naturale e i grandi lievitati
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Chef Paolo Griffa
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	ADAVA
Attuatore	Adava Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT

**WEB MARKETING PER CAMPING VILLAGE
STRATEGIE E PROGETTI WEB PER STRUTTURE PLEIN AIR**

Descrizione	Ogni struttura ricettiva ha come obiettivo quello di raggiungere il pubblico giusto, farsi trovare dai potenziali clienti, conquistarli e fidelizzarli. Per questo è fondamentale scegliere le migliori strategie di digital marketing e cogliere le nuove opportunità che possano aiutarti a raggiungere gli obiettivi previsti e far crescere la tua attività.
Argomenti	USP, brand, posizionamento strategico: i fondamentali del marketing Analisi dei concorrenti: un framework operativo Le 4 aree del Sistema di Marketing Turistico: brand, utenti, sito, prenotazioni Visibilità e pianificazione delle strategie di Web Marketing Turistico Struttura ottimale del sito e caratteristiche fondamentali per essere presenti online Video ed immagini: come conquistare il visitatore nei primi secondi e trasformarlo in cliente Visibilità online: SEO e campagne pubblicitarie a pagamento (search, display e remarketing) Strategie per la disintermediazione dalle OTA Social Media, blog, passaparola: cosa fare e cosa non fare Gestione della reputazione online: come avere clienti soddisfatti che parlano bene della struttura Fidelizzare gli ospiti grazie all'email marketing ed alle newsletter Landing page: strategie per incrementare le conversioni e tasso di conversione della struttura
Destinatari	Titolari strutture camping village, dipendenti e collaboratori in ambito del marketing
Docente	Docenti da definire di Titanka!
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	FAITA Valle d'Aosta
Attuatore	Adava Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBT

LABORATORIO DI PRODUZIONE DI CONTENUTI WEB PER CAMPING VILLAGE

Descrizione	<p>Scrivere correttamente per il web è importante, soprattutto se vuoi produrre contenuti di qualità per il tuo Camping Village.</p> <p>Il corso è finalizzato all'acquisizione di strumenti per la produzione di contenuti web, per comunicare efficacemente attraverso testi e visual.</p> <p>Specializzarsi nella creazione di testi persuasivi, nonché offerte commerciali in grado di vendere e pacchetti dedicati a specifiche ricorrenze o periodi dell'anno, attività, quest'ultima, che si rivela utilissima per incrementare la visibilità del tuo sito web e attrarre tante nuove richieste di soggiorno.</p>
Argomenti	<p>I principi del Body Copy sul Web</p> <p>I principi del Content Design</p> <p>Come strutturare l'architettura informativa di una pagina web</p> <p>Come scrivere un testo attrattivo</p> <p>Come costruire una landing page in relazione agli obiettivi da perseguire</p> <p>Come far emergere i punti di forza del brand/prodotto</p> <p>Come scrivere in modo adeguato per la SEO</p> <p>Come usare le immagini affinché valorizzino il messaggio</p> <p>Come sfruttare davvero i link strategici (e quando non usarli)</p> <p>Che tono di voce utilizzare in relazione al target</p>
Destinatari	Titolari strutture camping village, dipendenti e collaboratori in ambito del marketing
Docente	Docenti da definire di Titanka!
Durata	8 ore
Edizioni	1
Proponente	FAITA Valle d'Aosta
Attuatore	Adava Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBT

BARTENDER	
Descrizione	Il corso sarà finalizzato ad acquisire le competenze relative all'allestimento della postazione del barman e alle tecniche di preparazione dei cocktails.
Argomenti	<p>Allestimento e preparazione della postazione</p> <p>Conoscenza degli strumenti e dei bicchieri</p> <p>I distillati</p> <p>I liquori</p> <p>La birra (tipi di birre; tipi di spillature)</p> <p>Il vino (apertura bottiglie e servizio)</p> <p>Tecniche di preparazione dei cocktails più conosciuti</p> <p>Frozen drinks</p> <p>Tecniche pratiche di versaggio, miscelazione e misurazioni delle dosi</p>
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Bernardo Ferro
Durata	16 ore
Edizioni	3
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi srl
Ente di Riferimento	EBT

**ESPERTO IN
CAFFETTERIA E
LATTEART**

Descrizione	Il corso sarà finalizzato ad acquisire le competenze legate alla realizzazione di un espresso perfetto abbinato a tecniche di latteart.
Argomenti	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
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Bernardo Ferro
Durata	16 ore
Edizioni	3
Proponente	Confcommercio Valle d'Aosta
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBT



Descrizione	<p>Ai professionisti che intendono approfondire le varie tecniche di preparazione e produzione di prodotti da forno di altissima qualità. Ai titolari di pizzerie e ristoranti che vogliono proporre ai propri clienti diverse tipologie di pane realizzati con specifiche tecniche di panificazione</p> <p>Una grande competenza nella realizzazione del pane attraverso un'attenta selezione delle farine e diverse tecniche di lavorazione di impasti diretti e indiretti o pasta di riporto. Gestione ottimale delle lievitazioni e cotture nel rispetto dei tempi in base alle tipologie di pane prodotte, insieme a tutti gli accorgimenti necessari che permetteranno la realizzazione di un pane profumato, alveolato e fragrante.</p> <p>Durante il corso verranno spiegate le tecniche di impastamento e cottura per ottenere un pane leggero e gustoso da realizzare in ristorante con diversi tipi di farina così da offrire ai propri clienti un prodotto di qualità, fresco, personalizzato ed esclusivo tutti i giorni</p>
Argomenti	<p>PARTE TEORICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • I principali cereali e le loro differenze: il grano e la sua genetica • La farina: caratteristiche chimico/fisiche e reologiche, proteine, carboidrati, grassi, sali minerali, informazioni sul sacco, conservazione e immagazzinamento • L'azione del lievito negli impasti diretti e nei prefermenti; le diverse tipologie di lieviti in commercio, caratteristiche e percentuali di utilizzo • Analisi delle tecniche di produzione e la loro sequenza operativa <p>PARTE PRATICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizzazione di impasti per pane con differenti tecniche di impastamento • Utilizzo dei prefermenti e della pasta di riporto • Utilizzo di farine dalle differenti caratteristiche • Tecniche di formatura diversificata per tipologie di pane • Gestione della lievitazione degli impasti diretti e indiretti e cottura nel forno elettrico e a legna
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Scuola Italiana pizzaioli
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT/EBC (panetterie)
	<p>A tutti i partecipanti verrà rilasciato il kit pizzaiolo della scuola italiana pizzaioli (Libro/dispensa grembiule, Bloc notes, Cappellino, Maglietta)</p> <p>Al termine del corso è prevista la consegna dell'attestato di frequenza della scuola italiana pizzaioli.</p>

PIZZAIOLO I LIVELLO

Descrizione	Il corso è rivolto a chi desidera imparare il mestiere del pizzaiolo ed è senza esperienza. Ai pizzaioli che hanno imparato “sul campo” oppure ai professionisti e titolari di ristoranti che vogliono conoscere ed approfondire la teoria e la pratica necessarie per operare con successo nel settore della pizza.
Argomenti	I principali cereali 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
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Scuola Italiana Pizzaioli
Durata	40 ore
Edizioni	1
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT
	A tutti i partecipanti verrà rilasciato il kit pizzaiolo della scuola italiana pizzaioli (Libro/dispensa grembiule, Bloc notes, Cappellino, Maglietta) Al termine del corso è prevista la consegna dell'attestato di frequenza della scuola italiana pizzaioli.

PIZZA NAPOLETANA

Descrizione	Il corso ha l'obiettivo di formare i pizzaioli sulle tecniche di produzione e lavorazione dell'impasto per Pizza Napoletana STG e Contemporanea, sulla scelta delle materie prime e sul loro utilizzo, sulle attrezzature consentite, le tecniche di infornamento e cottura ottimale.
Argomenti	Brevi cenni di storia della pizza napoletana Il disciplinare della pizza Napoletana STG: gli ingredienti, metodo specifico di produzione e lavorazione Caratteristiche della farina e dell'impasto nella produzione della pizza napoletana: preparazione impasto, formatura e lievitazione Farcitura: l'importanza della selezione delle materie prime Evoluzione della pizza napoletana: la contemporanea. Riflessioni su impasti, cotture e ricette Realizzazione della ricetta tradizionale prevista dal disciplinare della pizza Napoletana STG Realizzazione dell'impasto tradizionale diretto con doppia lievitazione e con prefermento: differenze e similitudini rispetto la ricetta tradizionale Stesure del disco con la tecnica napoletana Cottura nei tempi previsti dal disciplinare Analisi delle caratteristiche del prodotto finito
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Scuola Italiana Pizzaioli
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT
	A tutti i partecipanti verrà rilasciato il kit pizzaiolo della scuola italiana pizzaioli (Libro/dispensa grembiule, Bloc notes, Cappellino, Maglietta) Al termine del corso è prevista la consegna dell'attestato di frequenza della scuola italiana pizzaioli

PIZZA SENZA GLUTINE

Descrizione	Il corso ti consentirà di apprendere tecniche di impasto, formatura e cottura di diverse tipologie di pizza insieme a tutti gli aspetti fondamentali per organizzare la tua produzione gluten free in sicurezza.
Argomenti	La pizza senza glutine: materie prime, condimenti e bevande idonee, etichettatura e certificazioni per un approvvigionamento sicuro. Procedure e buone pratiche in pizzeria: conservazione, lavorazione, cottura, servizio in sala e da asporto Il menù senza glutine: accoglienza e comunicazione con il cliente celiaco Haccp e le normative di sicurezza alimentare nel senza glutine Attrezzature e abbigliamento dedicato Realizzazione impasto a mano e in impastatrice con miscela senza glutine Realizzazione impasto con farine alternative Tecnica di impastamento, formatura e stesura Taratura e cottura nel forno elettrico nei tempi previsti dalla pizza senza glutine Preparazione della biga senza glutine Realizzazione dell'impasto senza glutine per teglia e pala Precotture e cotture nel forno elettrico Impiattamento della pizza senza glutine
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Scuola Italiana Pizzaioli
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT
	A tutti i partecipanti verrà rilasciato il kit pizzaiolo della scuola italiana pizzaioli (Libro/dispensa grembiule, Bloc notes, Cappellino, Maglietta) Al termine del corso è prevista la consegna dell'attestato di frequenza della scuola italiana pizzaioli



Descrizione	In questo corso si affronteranno teoria e pratica necessarie alla preparazione di alcuni lievitati iconici come il panettone, la colomba e la focaccia dolce . Verranno spiegate le tecniche di impastamento e cottura per ottenere un grande lievitato leggero e gustoso da realizzare in pizzeria con diversi tipi di farina, per poter offrire ai propri clienti un prodotto di qualità, personalizzato ed esclusivo.
Argomenti	<p>I cereali, la farina: caratteristiche organolettiche, proteine, glutine, amido, enzimi Il lievito: morfologia, metabolismo in assenza e presenza di ossigeno, la produzione, il suo ruolo nell'impasto, azione del lievito in relazione alle temperature, la curva di lievitazione e le diverse tipologie di lievito.</p> <p>Le farine più adatte per la preparazione dei grandi lievitati in pizzeria Miscele o semilavorati: cosa sono e come semplificano la lavorazione nel mondo della pasticceria L'azione del lievito nell'impasto. Le diverse tipologie di lieviti in commercio, caratteristiche e funzionalità Descrizione delle attrezzature e minuterie necessarie per la realizzazione del panettone Descrizione del prefermento biga Realizzazione di impasti per panettone con differenti tipologie di farine e miscele Lavorazione con il lievito madre essiccato Lievitazioni, formatura e cottura nelle varie forme Taratura del forno per la cottura Impasto per il panettone con biga Impasto per il panettone con lievito madre Cotture delle differenti tipologie di prodotto in forno elettrico Produzione e gestione dei biscotti con diverse farine Realizzazione della pasta frolla per i prodotti secchi farciti Realizzazione del pan di spagna per la produzione di torte in diversi formati Produzione del plumcake in diverse misure</p>
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Scuola Italiana Pizzaioli
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT
	<p>A tutti i partecipanti verrà rilasciato il kit pizzaiolo della scuola italiana pizzaioli (Libro/dispensa grembiule, Bloc notes, Cappellino, Maglietta) Al termine del corso è prevista la consegna dell'attestato di frequenza della scuola italiana pizzaioli</p>

L'APERITIVO PERFETTO

Descrizione	Il corso è progettato per formare esperti nella preparazione di aperitivi veloci, sfiziosi e perfetti per il momento dell'happy hour. La formazione garantirà di acquisire le competenze per offrire ai clienti un banco dedicato all'aperò tenendo conto dei fattori quali stagionalità, analisi costi stoccaggio e conservazione
Argomenti	Differenza tra aperitivo e apericena Preparazione di cocktails "perfetti" per l'happy hour Preparazione del banco dedicato all'aperò I diversi happy hour: al tavolo, al buffet, à la carte Salse e condimenti Food Paring
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Bernardo Ferro
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT

IL TUO MENU' GLUTEN FREE

Descrizione	Il corso è progettato per formare esperti della ristorazione in grado di realizzare un menù con preparazioni gluten free ricco di spunti e privo di rischi di contaminazione
Argomenti	La base della cucina "sglutinata" La pasta fresca all'uovo e all'acqua La base per gli gnocchi Pastella per i fritti Il lievito madre I panini Il pan bauletto I grissini
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Tiziana Dujany e Giorgia Sarlo
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBT

IL TUO MENU' VEGANO

Descrizione	Il corso è progettato per formare esperti della ristorazione in grado di realizzare un menù con preparazioni vegan abbinato a strategie di food cost per approcciare al meglio i calcoli quotidiani delle singole preparazioni.
Argomenti	Metodologia e scelta delle materie prime Conoscere gli ingredienti Le singole preparazioni con i giusti food match Chimica degli alimenti Proposte pratiche di Menù Vegan con target prezzo medio – medio/alto ed alto
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Piero Billia
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT

ESPERTO DEL SETTORE AGROALIMENTARE DEL TERRITORIO

Descrizione	Il corso sarà finalizzato ad acquisire le competenze legate alla conoscenza, storia e tradizione dei prodotti tipici del territorio valdostano con particolare attenzione ai piatti innovativi e prodotti biologici del luogo.
Argomenti	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
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Diego Bovard
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBT

ASSAGGIATORE DI BIRRA

Descrizione	Il corso sarà finalizzato ad acquisire le competenze legate alle materie prime, alla degustazione e conservazione della birra
Argomenti	Materie prime e produzione Degustazioni Analisi della birra I differenti tipi di birra nel mondo Legislazione Conservazione e Servizio Degustazione Abbinamento cibo/birra
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Antonio Pistilli
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBT

CORSO DI GALATEO NELLA RISTORAZIONE

Descrizione	È progettato per apprendere le armi vincenti del moderno galateo, imparando a destreggiarsi con eleganza e disinvoltura in ogni situazione, evitando lo stress dell'improvvisazione e le cadute di stile. Durante il corso si comprenderà il rapporto tra pratica e storia e si esaminerà come le buone maniere e l'etichetta modifichino la nostra quotidianità lavorativa. Grazie alla comprensione dei fenomeni storici, i partecipanti prenderanno coscienza della sensibilità legata al galateo
Argomenti	Cenni storici sull'origine del galateo Destreggiarsi nella quotidianità lavorativa La postura La voce Le buone maniere con gli ospiti Il galateo a tavola Il galateo nella conversazione Dialettica e buone maniere
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Samuele Briatore
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBT

CORSO DI VISUAL MERCHANDISER BASE

Descrizione	È progettato per apprendere le principali tecniche di posizionamento della merce in vetrina applicate a strategie commerciali di vendita e marketing per un'adeguata presentazione.
Argomenti	Analisi della figura professionale I vari settori merceologici Il concept store Le figure professionali nel processo di vendita I punti vendita nel mondo: il negozio che parla La vetrina e le sue regole La ripartizione dei prodotti La scenografia
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Giuliani Lombardi
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBC

CORSO DI FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE E MARKETING RELAZIONALE

Descrizione	È progettato sull'attitudine al problem solving con cui si affrontano le situazioni complesse ed il lavoro in team. Il corso ha l'obiettivo di accrescere la consapevolezza e la capacità di analisi delle proprie "soft skills", attraverso esercitazioni che diano al professionista la possibilità di osservare il proprio operato non soltanto dal punto di vista tecnico per ottimizzare la customer experience
Argomenti	L'importanza della customer satisfaction Il valore percepito dal cliente Le 5 P della qualità Tipologie di Customer Satisfaction Dal call center ai Social Network Evoluzione e tendenze 9 fattori che migliorano la soddisfazione del cliente Il marketing emozionale La fidelizzazione
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Giuliani Lombardi
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBC

CORSO DI PUBLIC SPEAKING

Descrizione	Il corso è progettato per trasmettere come parlare in modo efficace, per migliorare la comunicazione dal vivo, davanti una videocamera o in webinar. Prevede approfondimenti su come scrivere un discorso, coinvolgere il pubblico mettendo un focus sull'esposizione efficace.
Argomenti	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
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Roberto Rasia
Durata	16 ore
Edizioni	1
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBC/EBT

GOVERNANCE AMBIENTALE AZIENDALE

Descrizione	È progettato per trasmettere agli imprenditori obiettivi di sviluppo e crescita nella sicurezza e compliance riducendo i rischi ed i costi, aumentando competenze e consapevolezza ambientale. Si approfondirà il tema della sostenibilità per affrontare le sfide del futuro e le esigenze del mercato attraverso l'organizzazione, il controllo e l'effettiva prevenzione.
Argomenti	L'impresa ed il suo ambiente Le strategie di crescita per un'azienda "sostenibile" Aspetti operativi e strategici La governance ambientale aziendale e le sue implicazioni Analisi e studio di modelli "sostenibili" Comunicare la sostenibilità in modo efficace
Destinatari	TITOLARI
Docente	Fabrizio Bertolino
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBC/EBT

ADDETTO BANCONIERE

Descrizione	È progettato per formare figure professionali con caratteristiche prettamente esecutive, in grado di svolgere compiti connessi alla vendita di prodotti alimentari ed intervenire nel processo lavorativo di trasformazione degli alimenti destinati alla vendita, unendo alle conoscenze tecniche del mestiere la capacità di comunicazione con il cliente.
Argomenti	Formazione attività pratiche nella vendita prodotti freschi e gastronomia Competenze relative alla gestione delle attività di magazzino Apprendimento tecniche espositive atte a valorizzare il prodotto Tecniche di operazioni di taglio, confezionamento e prezzatura degli alimenti
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Stefano Lunardi
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBC

STORE MANAGER NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

Descrizione	E' progettato per trasmettere e ad approfondire gli argomenti specifici della Grande Distribuzione Organizzata e a far acquisire le principali conoscenze tecniche e professionali del settore.
Argomenti	Competenze di organizzazione del punto vendita individuando le diverse tipologie di reparti e le figure professionali che si possono trovare all'interno di un moderno ipermercato Nozioni sulla qualità e la sicurezza alimentare Le varie tipologie di imballaggi e i metodi di confezionamento alimentare Barriera casse, cassa centrale e ufficio informazioni Tecniche di esposizione dei prodotti, le tecniche di vendita e di promozione e come Progettare un assortimento vincente
Destinatari	Titolari e Responsabili Punto Vendita
Docente	Oriana Moretto
Durata	16 ore
Edizioni	3
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBC

IL CONTROLLO DI GESTIONE

Descrizione	Il corso fornisce una <i>visione ampia del controllo di gestione</i> e mette a punto <i>strumenti e modelli particolareggiati tipici dei Controller</i> . Facili da implementare e utilizzare, i metodi e gli strumenti approfonditi in aula costituiscono la base del successo di chi opera in quest'area funzionale o di chi vuole mettere a punto un nuovo sistema di controllo aziendale.
Argomenti	Strumenti e metodologie di controlling Predisposizione ed apprendimento di un controllo integrato di gestione Predisposizione di budget Gestione consuntivi Analisi dei margini Gestione reportistica comprensiva di indici di andamento economico
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Luigi D'Aquino
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di Riferimento	EBC

TECNICHE DI VENDITA

Descrizione	Il corso fornisce ed approfondisce gli aspetti strategici ed operativi legati all'area commerciale: dalla strategia di vendita al coordinamento della forza vendita, dalla trattativa commerciale all'utilizzo di strumenti di vendita specifici, inbound e outbound.
Argomenti	Tecniche e psicologia di vendita La negoziazione efficace La vendita "be to be" Key Account Telemarketing Customer service
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Giuliana Lombardi
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBC

IL CONCEPT STORE

Descrizione	La formazione fornisce la preparazione per creare un concept store di alta qualità, con gamme di prodotti e marchi insoliti rispetto ad un negozio tradizionale.
Argomenti	Cos'è un concept store A cosa serve Come aprirlo Storia ed esempi di concept store famosi Strategie di vendita per un concept store Servizi evoluti per il concept store del futuro L'experience Marketing
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Giuliana Lombardi
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBC

E- COMMERCE MANAGER

Descrizione	La formazione fornisce la preparazione per diventare un supervisore nella gestione del reparto di uno store digitale. Il corso garantirà l'acquisizione di competenze di gestione del sito web, la gestione degli account social e la pubblicità sul web.
Argomenti	La figura dell'e-commerce manager La creazione e gestione del sito e-commerce L'utilizzo degli strumenti di Analisi Il controllo di gestione Le vendite online Il marketing online
Destinatari	Titolari, dipendenti e collaboratori
Docente	Nicolò Balzani
Durata	16 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBC

CORSO DI ITALIANO PER STRANIERI

Descrizione	È progettato e orientato allo sviluppo delle abilità linguistiche abbinato a lezioni di conversazione e letture guidate per comprendere i contenuti della nostra cultura. I corsi mirano a fornire gli strumenti necessari per un'efficace integrazione nel contesto sociale, professionale o accademico.
Argomenti	Sviluppo della abilità linguistiche Ascoltare, leggere, parlare, interagire, scrivere Approfondimenti socioculturali La grammatica
Destinatari	TITOLARI
Docente	DA DEFINIRE
Durata	80 ore
Edizioni	2
Proponente	Confcommercio VdA
Attuatore	Ascom Servizi Srl
Ente di riferimento	EBC/EBT

