



POR FSE 2014-2020 / OPPORTUNITÀ E INCLUSIONE



ALTA SCUOLA DI OROLOGERIA

Corso biennale **Orologiaio riparatore**

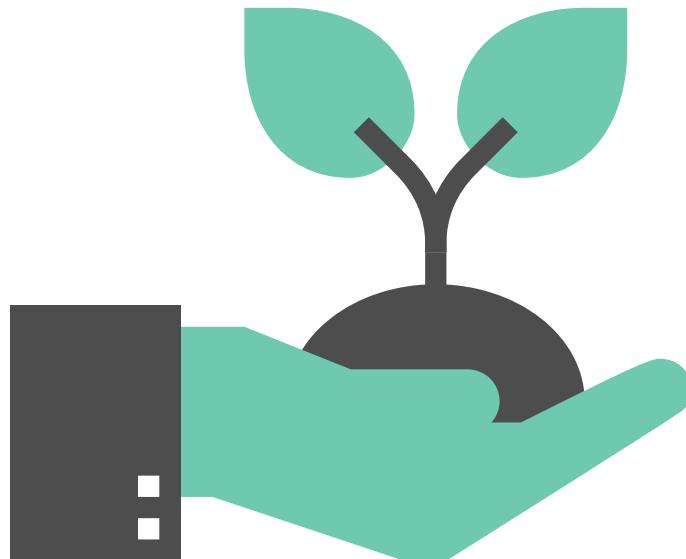


CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

CHI È CAPAC

CAPAC è una Fondazione **senza scopo di lucro**,
voluta dal sistema delle **imprese del terziario** milanesi e lombarde,
che si occupa da 60 anni di **formazione e accompagnamento al lavoro**.
La nostra missione è
coltivare talenti e soddisfare il bisogno di nuove competenze delle aziende.



DOV'È CAPAC

SEDE CENTRALE

Milano, Viale Murillo 17

ALTRÉ SEDI

Milano, Via Amoretti 30

Lodi, Via Hausmann 11

Legnano, Piazza San Magno 15

PROMUOVONO E SOSTENGONO CAPAC



LA NOSTRA SCUOLA

Ci rivolgiamo a persone ambiziose che desiderino intraprendere la professione di orologiaio riparatore.

Ogni studente, sul proprio banco di lavoro, imparerà a diagnosticare e revisionare i componenti di un orologio e, cosa fondamentale per questa figura professionale, a coordinare il lavoro delle mani e degli occhi.

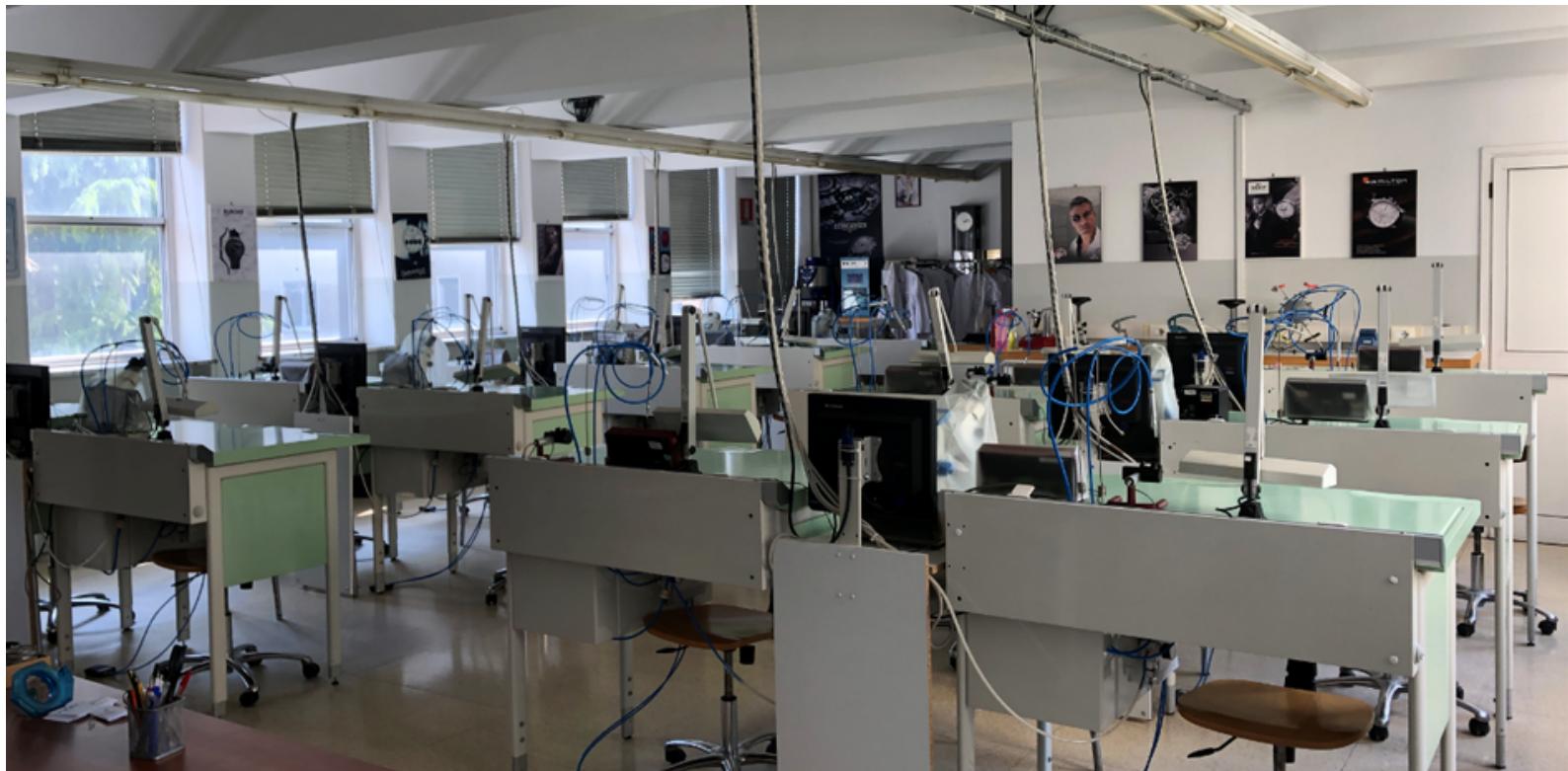
Accanto alla teoria e pratica delle tecniche di riparazione e revisione di un orologio, una parte del programma didattico è dedicata allo studio delle due lingue del settore, francese e inglese, e all'informatica e comunicazione, che saranno trattate con indirizzo specifico in ambito orologeria.

Al secondo anno sono previste 200 ore di stage presso le più importanti aziende e laboratori del settore.

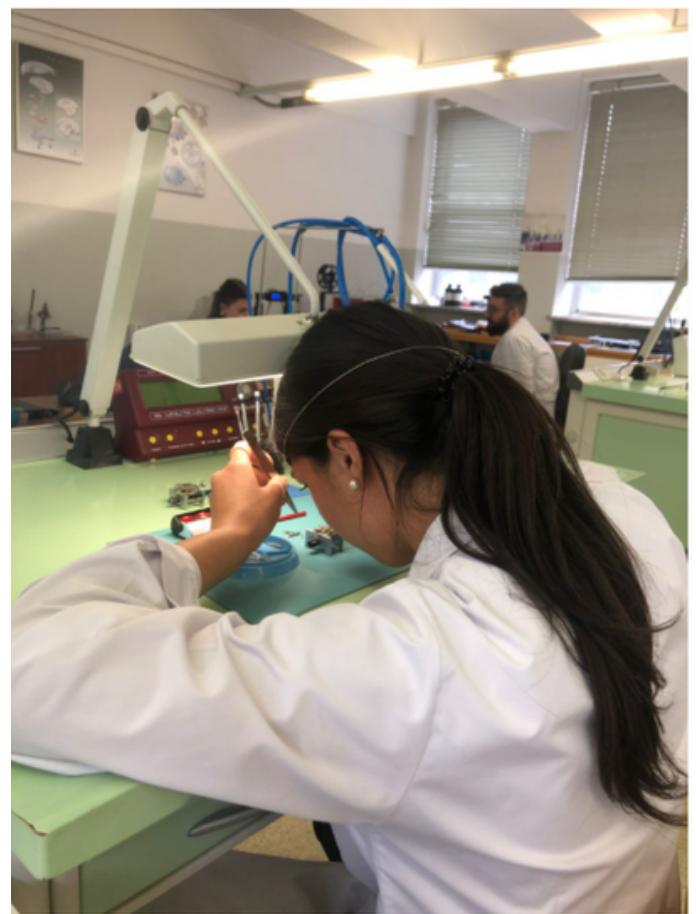
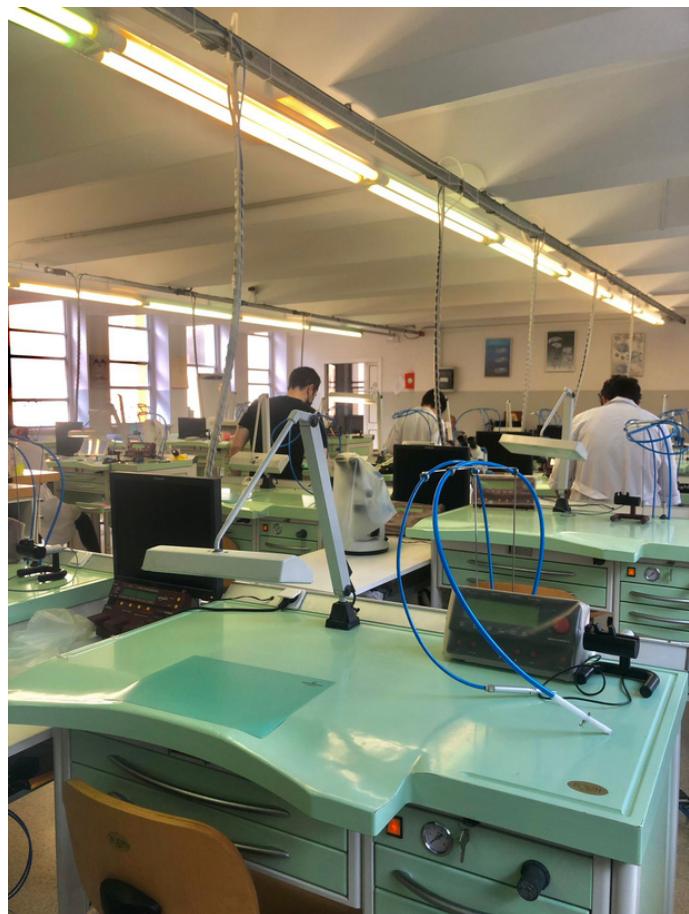
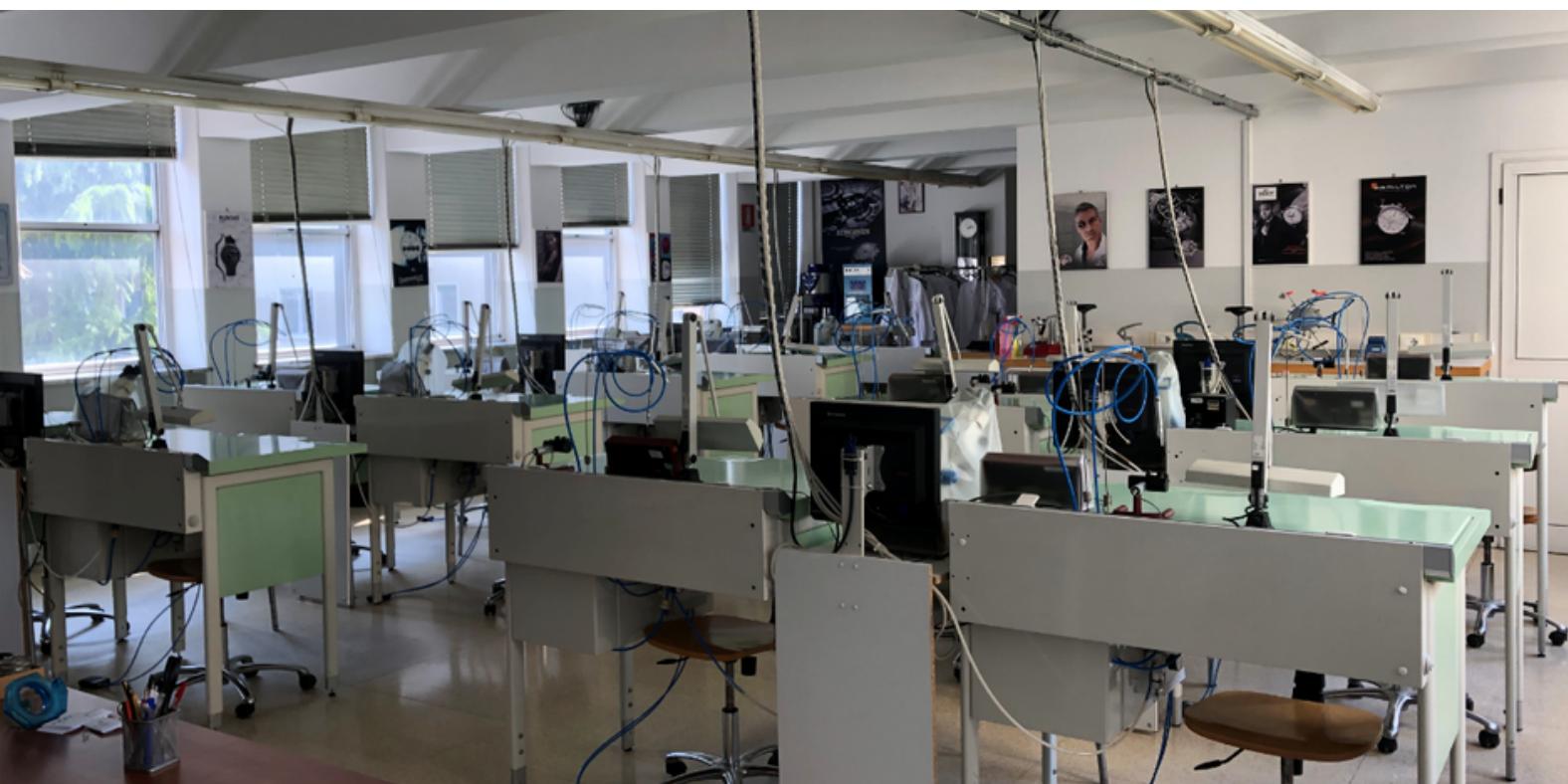
Assorologi, partner promotore del corso, collaborerà alla realizzazione di tutto il percorso formativo.

L'obiettivo del corso di orologeria è quello di dare agli studenti una conoscenza approfondita del lavoro pratico dell'orologiaio.

L'attenzione alla tradizione dell'arte orologeria si coniuga all'interesse per la ricerca e lo sviluppo; il programma infatti propone unitamente a tecniche di orologeria secolari le più recenti applicazioni diagnostiche effettuate attraverso l'utilizzo di moderne apparecchiature elettroniche.



IL NOSTRO LABORATORIO



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

IL PROGRAMMA



LABORATORIO

- Macchine ed utensili per orologeria
- Principi funzionamento orologi al quarzo-meccanici-elettrici
- Metodi accertamento guasti e difetti degli orologi
- Riparazioni, sostituzioni, regolazioni di precisione
- Verifica del funzionamento
- Tecniche di lucidatura



LINGUE

- Inglese
- Francese



COMUNICAZIONE

- Tecniche di comunicazione
- Presentazione del prodotto
- Gestione reclami
- Tecniche stesura preventivi



INFORMATICA

- Pacchetto Office
- Creazione e gestione database



FORMAZIONE SICUREZZA SUL LAVORO

- Formazione sicurezza generale
- Formazione sicurezza specifica



STAGE

Il corso prevede 200 ore di stage presso aziende e laboratori convenzionati



CERTIFICAZIONE RILASCIATA

Certificazione delle competenze di Orologiaio Riparatore, profilo previsto dal Quadro Regionale degli Standard Professionali della Regione Lombardia, riconosciuto a livello nazionale ed europeo.

ISCRIZIONE E SELEZIONE



PERIODO DI SVOLGIMENTO

Avvio prossimo modulo: **settembre 2022, corso biennale**



REQUISITI DI AMMISSIONE

- Diploma di istruzione secondaria superiore o Qualifica Professionale
- Residenza o domicilio in Regione Lombardia



PREISCRIZIONI

Compila il format disponibile sul sito www.capac.it nella sezione Attività formative - Orologio riparatore.

Tutti coloro che hanno i requisiti richiesti, verranno ricontattati per essere convocati alla selezione



COSTI

Primo anno: 3.000 euro (comprensivo di iva)

Secondo anno: 2.700 euro (comprensivo di iva)



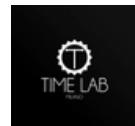
SELEZIONE

E' prevista una selezione per test scritto e colloquio individuale, volta a valutare la motivazione e la predisposizione alla professione del candidato.
Date previste: luglio 2022

I NOSTRI PARTNER



RICHEMONT



La.Ri.O.



Sa.Ma.R. S.a.s.

PER INFO ED ISCRIZIONI
cristina.camporini@capac.it



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

www.capac.it



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

Da oltre 60 anni ci occupiamo di formazione e accompagnamento al lavoro

CAPAC è una Fondazione no profit voluta dal sistema delle aziende del terziario milanese e lombardo, sostenuta e promossa da: Confcommercio Milano e Lombardia, Fondazione Fiera Milano, Fondazione Cariplo, Camera di Commercio Milano Monza Brianza Lodi, Regione Lombardia, Comune di Milano e Città metropolitana di Milano.



**La nostra missione è coltivare talenti
e soddisfare il bisogno di nuove competenze
delle aziende.**

Ci impegniamo ogni giorno per mettere a disposizione delle nuove generazioni tutti gli strumenti e le competenze per essere protagonisti nel mondo del lavoro.



CAPAC

Politecnico del Commercio
e del Turismo

MILANO MURILLO

Sede Centrale
Viale Murillo 17
20149 Milano
Tel. 02.40305300

MILANO AMORETTI

Sede Secondaria
Via C. Amoretti 30
20157 Milano
Tel. 02.36601403

LODI

Sede Coordinata
Via Haussmann 3/11L
26900 Lodi
Tel. 345 3553036

LEGNANO

Sede Coordinata
Piazza San Magno 13/15
20025 Legnano
Tel. 351 6966752



60 anni di futuro

**I nostri servizi per la formazione
e il lavoro**

LA NOSTRA OFFERTA

FORMAZIONE PROFESSIONALE

STUDENTI DOPO LA TERZA MEDIA

FORMAZIONE POST DIPLOMA

STUDENTI CON DIPLOMA SUPERIORE

FORMAZIONE PERMANENTE

ADULTI

FORMAZIONE CONTINUA

AZIENDE

AREA LAVORO

GIOVANI E ADULTI IN CERCA DI IMPIEGO

FORMAZIONE PROFESSIONALE

È un'offerta dedicata agli studenti dopo la terza media, una **formazione parallela alla scuola statale** e di uguale valore con l'**obiettivo di formare ragazzi che intendono inserirsi rapidamente nel mercato del lavoro**.

I **corsi sono gratuiti**, hanno durata di tre anni e il percorso di ogni anno prevede lo svolgimento di contenuti e argomenti che consentono:

- di **sviluppare il profilo professionale oggetto del corso** ciò acquisire le **competenze tecnico-professionali**
- di **acquisire le competenze di base** ciò quelle conoscenze indispensabili per crescere ed **inserirsi positivamente** nella società e nel **mondo del lavoro**.

Al termine del triennio il titolo consente di accedere ad un quarto anno (non obbligatorio) che offre la possibilità di **migliorare la preparazione professionale e di conseguire il Diploma Professionale**.

I percorsi di leFP si caratterizzano per l'**alternanza di insegnamenti teorici ed attività pratiche**.

I corsi proposti sono:

- Preparazione pasti
- Servizi di sala e bar
- Riparatore veicoli a motore
- Panificazione e pasticceria
- Operatore Agricolo



FORMAZIONE POST DIPLOMA

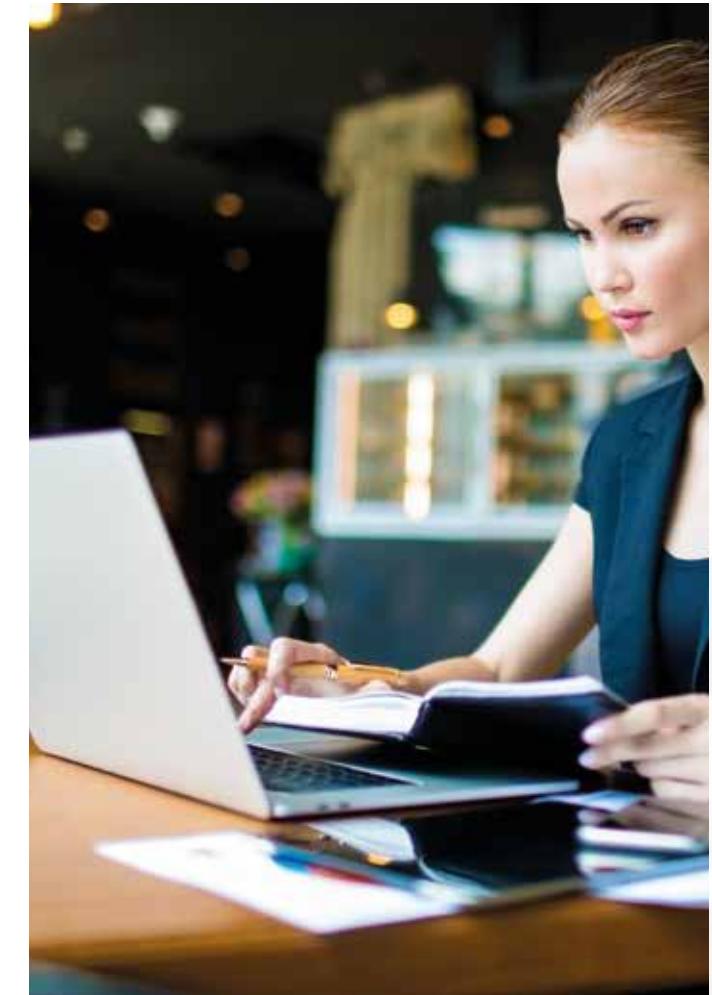
Realizziamo sia in autonomia, sia attraverso la **Fondazione ITS Innovaprofessioni**, corsi di **alta formazione post diploma**, progettati in collaborazione con le imprese e finalizzati all'**inserimento lavorativo qualificato**.

Il percorso si basa su modalità di organizzazione fondamentali quali:

- Formazione pratica
- Esperti del mondo del lavoro in aula
- Stage di minimo 400 ore annue
- Moduli formativi in azienda
- Servizi di accompagnamento al lavoro

I corsi proposti sono:

- Hotel Manager
- Tecnico di oreficeria
- Manager culturale per lo sviluppo del territorio
- Valorizzazione enogastronomica
- Delivery e Smart cooking
- Chef Galbia
- Oreficeria Made in Italy
- Tourism and HORECA Digital Promotion
- Digital Marketing e Communication per il turismo
- Cloud Specialist
- Full Stack Developer
- Tecnico della Gestione Commerciale Arredo e Design
- Alta Scuola di Orologeria



FORMAZIONE CONTINUA

L'offerta didattica dedicata alle aziende e ai loro bisogni formativi.

CAPAC offre una **formazione finanziata** multicanale (Ebter, EbtPE, EbtAlberghi, ForTe, Fondir, FSE) per **ricchire le competenze di manager e dipendenti** in diversi ambiti: Salute e Sicurezza, Management, Soft Skills, Lingue oltre a **corsi on demand** che spaziano dalla gestione dei canali social all'e-commerce.

Formazione finanziata

- Corsi finanziati con Voucher Fondo FORTE
- Formazione per occupati dipendenti Fondo Interprofessionale FORTE
- Corsi FORTE PROGETTO INNOVATERRITORIO 2
- FONDIR
- Enti bilaterali (Ebter, EbtPE, EbtAlberghi)

Formazione on demand

Voucher FSE

- Food & Hospitality: Vincere la crisi
- E-Commerce: Vendere online conviene
- Linkedin for Business
- Social Media Marketing
- Brand Awareness Online
- Gestione aziendale per Home Stager
- Home Staging: Marketing e vendite
- Neuro Marketing e Personal Branding
- Innovazione digitale e Marketing
- Redditività d'impresa



FORMAZIONE PERMANENTE

In questa area CAPAC rivolge a tutti gli adulti iniziative formative volte ad **incrementare le conoscenze, le competenze e le capacità** per una crescita in ambito lavorativo e personale.

La proposta formativa offre:

- **percorsi formativi** per ottenere un'abilitazione allo svolgimento di professioni normate per legge
- **corsi amatoriali** per soddisfare le proprie passioni
- **corsi professionalizzanti** per imparare un nuovo lavoro.

Corsi abilitanti

- SAB-somministrazione alimenti e bevande
- Mediatori immobiliari
- Tecnico meccatronico delle autoriparazioni
- Tecnico meccatronico-Integrazione meccanica per elettrauti
- Tecnico meccatronico - Integrazione elettronica per meccanici
- Responsabile tecnico delle attività di carrozzeria
- Responsabile tecnico delle attività di gommista
- PES-PAV-PEI, sicurezza per intervento su auto elettriche-ibride

Corsi brevi

- Corso di cinese
- Torte moderne
- Cucina
- Pastry Week
- Corso intensivo di gelateria
- Corso HACCP
- Pasticceria



Professional Coffee Academy

- Caffetteria
- Latte Art advanced
- La tostatura del caffè
- Il caffè: estrazione brewing
- Sommelier espresso base/medio/avanzato



**CORSI FINANZIABILI
FINO AL 100%**



CATALOGO 2022

Offerta formativa

Imprenditori · Dipendenti · Liberi professionisti

OPPORTUNITÀ SU MISURA
PER IL TUO BUSINESS



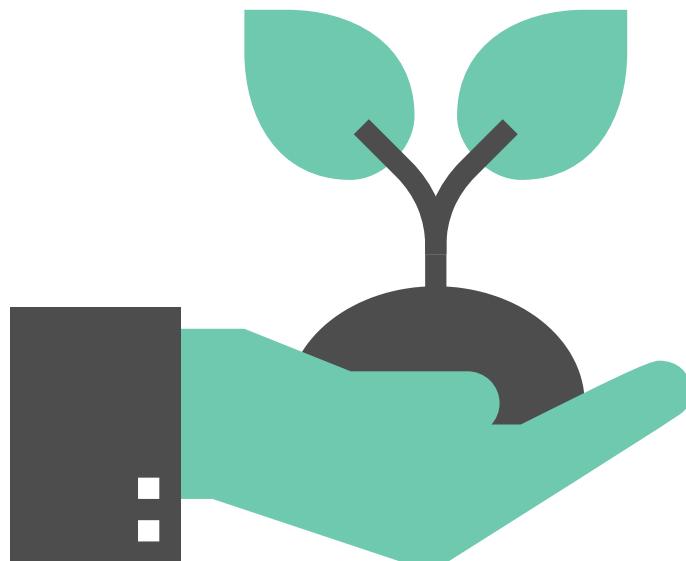
CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

CORSIFABILI
FINO AL 100%

CHI È CAPAC

CAPAC è una Fondazione **senza scopo di lucro**,
voluta dal sistema delle **imprese del terziario** milanesi e lombarde,
che si occupa da 60 anni di **formazione e accompagnamento al lavoro**.
La nostra missione è
coltivare talenti e soddisfare il bisogno di nuove competenze delle aziende.



DOV'È CAPAC

SEDE CENTRALE

Milano, Viale Murillo 17

ALTRÉ SEDI

Milano, Via Amoretti 30

Lodi, Via Hausmann 11

Legnano, Piazza San Magno 15

PROMUOVONO E SOSTENGONO CAPAC



Fondazione
Fiera
Milano

Fondazione
CARIPLO



Comune di
Milano



Città
metropolitana
di Milano



CATALOGO 2022

CONTABILITA' E FINANZA



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

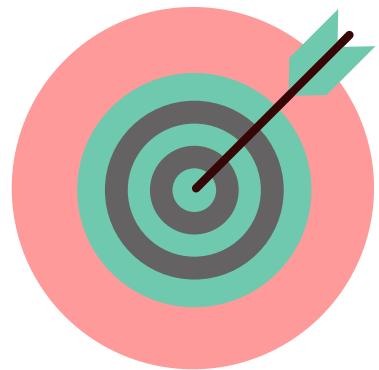
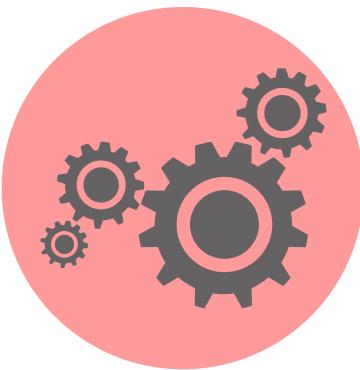
BILANCIO D'ESERCIZIO

Il corso fornisce i concetti base di **contabilità**, scritture propedeutiche alla redazione di un bilancio di esercizio e dei report collegati.

Le lezioni di teoria vengono accompagnate da esercitazioni pratiche.



18 ORE



DESTINATARI

Impiegati Amministrativi/Fiscali,
Addetti dell'area contabile e
amministrativa

PREREQUISITI

Il Corso affronta gli argomenti da zero, per questo può parteciparvi anche chi non si è mai approcciato all'argomento

OBIETTIVI

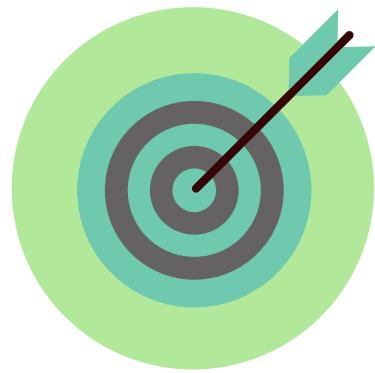
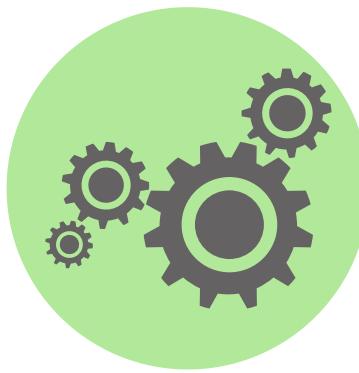
Far acquisire ai partecipanti conoscenze e competenze fondamentali per leggere e analizzare un **Bilancio d'esercizio**



INTRODUZIONE E ADEMPIMENTI IVA

Il corso fornisce una panoramica sulle tematiche fiscali:

- Fatturazione elettronica,
- Gestione registrazioni,
- Comunicazioni periodiche,
- Esterometro,
- Dichiarazione IVA,
- Gestione rimborso



DESTINATARI

Impiegati Amministrativi/Fiscali;
Capi contabili, Addetti dell'area
contabile e amministrativa

PREREQUISITI

Il Corso affronta gli argomenti da zero per questo può parteciparvi anche chi non si è mai approcciato all'argomento

OBIETTIVI

Acquisire le **competenze relative all'IVA**, necessarie a lavorare nel mondo della contabilità



AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE

Il corso fornisce competenze le competenze base in **ambito amministrativo e HR**.

Le tematiche comprendono introduzioni alla fiscalità e il diritto italiani, fondamentali per la gestione delle risorse umane in azienda.



24 ORE



DESTINATARI

Responsabili del personale di nuova nomina, Addetti all'amministrazione del personale e/o alle relazioni sindacali Addetti alla gestione del rapporto di lavoro

PREREQUISITI

Il Corso affronta gli argomenti da zero per questo può parteciparvi anche chi non si è mai approcciato all'argomento

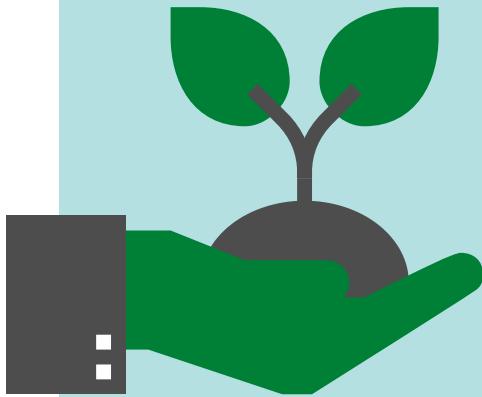
OBIETTIVI

Conoscere gli obblighi giuridici e amministrativi per la gestione delle risorse umane e applicare correttamente le disposizioni inerenti il rapporto di lavoro, alla luce delle più recenti normative



LETTURA DI BILANCIO PER NON ADDETTI

Il corso vuole fornire le competenze base dei principi, procedure e adempimenti della **lettura di un bilancio** a coloro i quali si affacciano per la prima volta alla tematica. Le lezioni di teoria vengono accompagnate da esercitazioni pratiche.



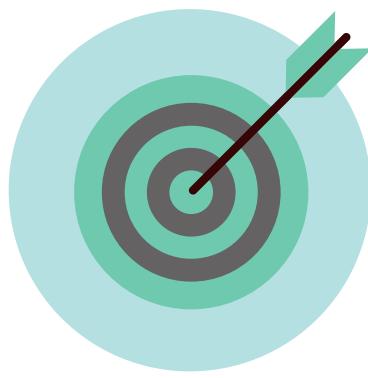
DESTINATARI

Risorse che operano in qualsiasi ramo aziendale



PREREQUISITI

Il Corso affronta gli argomenti da zero per questo può parteciparvi anche chi non si è mai approcciato all'argomento



OBIETTIVI

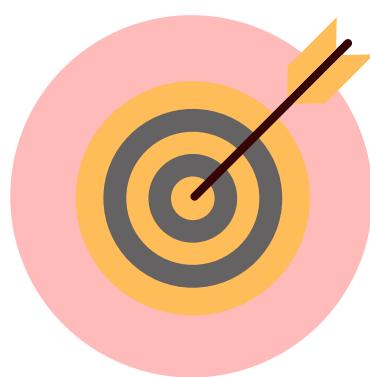
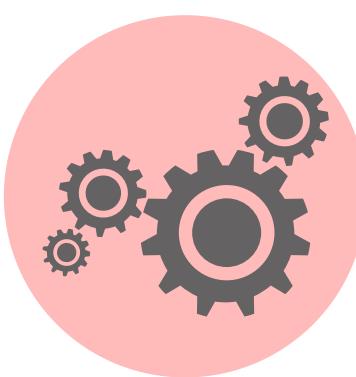
Il percorso formativo si propone di guidare i non esperti, alla lettura del bilancio di esercizio e, in generale, della documentazione economico-finanziaria aziendale, fornendo loro la necessaria terminologia specifica



REDDITIVITA' AZIENDALE

Il corso, attraverso un mix di teoria e pratica, fornisce la definizione dei concetti base di **gestione aziendale**:

- Gestione caratteristica
- Gestione finanziaria
- Gestione tributaria



DESTINATARI

Chiunque si occupi della conduzione di un'azienda

PREREQUISITI

E' richiesta conoscenza base dei **principi di gestione d'impresa** e conseguenti applicazioni pratiche

OBIETTIVI

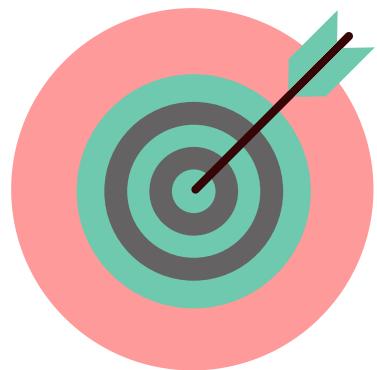
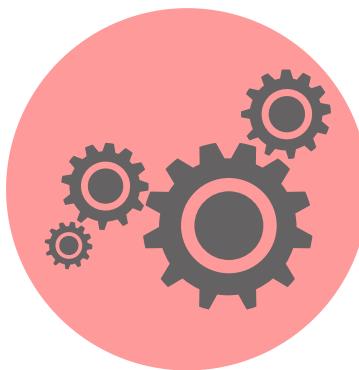
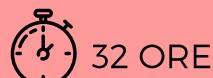
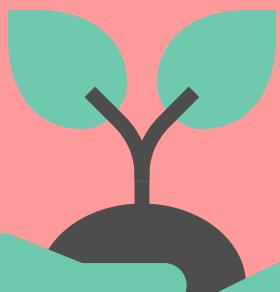
Miglioramento della redditività dei pubblici esercizi dei partecipanti al corso



IMPLEMENTARE MISURE ANTICRISI

Il corso, attraverso un mix di teoria e pratica, fornisce una panoramica delle leggi amministrative, societarie e tributarie che possono aiutare gli imprenditori per la riorganizzazione e rilancio della loro attività.

Sono previsti incontri con imprenditori per confronto sulle problematiche di gestione dell'attività.



DESTINATARI

Tutti coloro che vogliono implementare misure anticrisi per la loro attività

PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza di Excel e Power Point

OBIETTIVI

Competenze specifiche in tema di **analisi di rendimento** e riorganizzazione aziendale





CATALOGO 2022

EMPOWERMENT E COMUNICAZIONE



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

EMPOWERMENT E SELF EMPOWERMENT

Il corso fornisce le competenze manageriali di sviluppo individuale di sé e dei propri collaboratori.

Le lezioni indirizzano ad un percorso di rovesciamento della percezione dei propri limiti in vista del raggiungimento di risultati superiori alle proprie aspettative.



16 ORE



DESTINATARI

Chiunque voglia un cambiamento di percezione della propria condizione

PREREQUISITI

Voglia di mettersi in discussione

OBIETTIVI

Inizio di un processo di crescita personale basato sull'incremento della stima di sé, dell'autoefficacia e dell'autodeterminazione

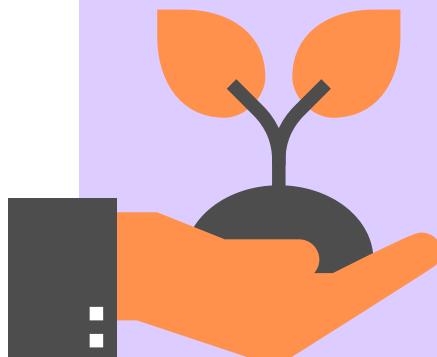


COMUNICAZIONE SCRITTA

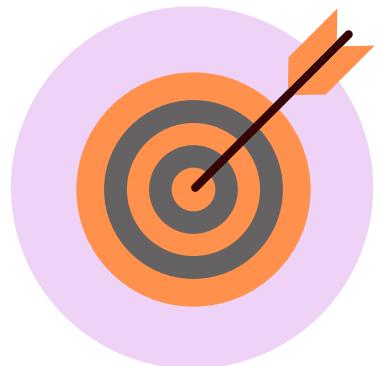
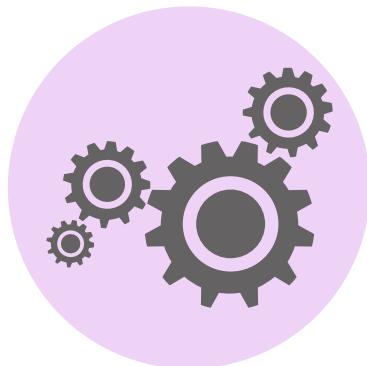
Il corso fornisce tecniche e accorgimenti per una comunicazione scritta corretta, essenziale, completa che non dia adito a ad incomprensioni e non generi problemi.

Il percorso è strutturato secondo un modello **workshop**:

- Regole d'oro della comunicazione scritta
- Farsi capire per iscritto
- Comunicazione scritta e processi aziendali
- Scrivere mai in inglese (modulo facoltativo)



12 ORE



DESTINATARI

Ci rivolgiamo a chiunque voglia **migliorare la comunicazione scritta** in ambito lavorativo

PREREQUISITI

Utilizzo quotidiano della comunicazione scritta in ambito lavorativo

OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti strumenti da mettere in pratica nella loro vita quotidiana



GESTIONE DELLO STRESS

Il corso vuole aiutare a migliorare la comunicazione partendo dalla consapevolezza di poterlo fare attraverso l'utilizzo delle migliori risorse di cui disponiamo.

L'assertività stimola la diffusione di rapporti costruttivi e crea una comunicazione chiara, impedendo i fraintendimenti.



DESTINATARI

Chiunque voglia migliorare la propria gestione dello stress e il rapporto con il prossimo



PREREQUISITI

Desiderio di ottenere il supporto necessario a mettere in pratica le proprie idee



OBIETTIVI

Costruire **relazioni efficaci** instaurando un clima positivo

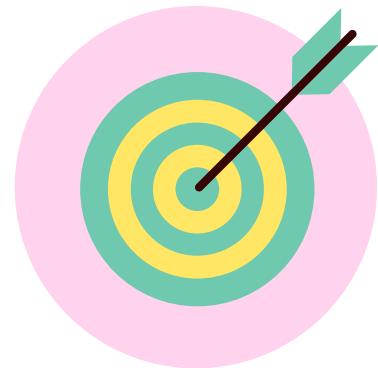
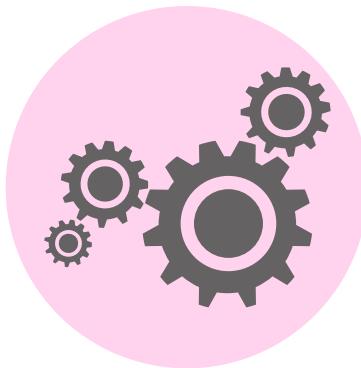


NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEL CONFLITTO

Il corso punta a fornire le competenze per migliorare la comunicazione con i propri clienti e per imparare a gestire i momenti di difficoltà in questo tipo di relazione, acquisendo le tecniche di negoziazione e gestendo le conflittualità possibili.



16 ORE



DESTINATARI

Chiunque voglia **migliorare la comunicazione con i propri clienti**

PREREQUISITI

Capacità di ascoltare e la disponibilità a farsi carico dei bisogni impliciti o esplicativi che il cliente esprime

OBIETTIVI

Acquisire familiarità con le principali tecniche di comunicazione e negoziazione

**CONFFLICT
MANAGEMENT**

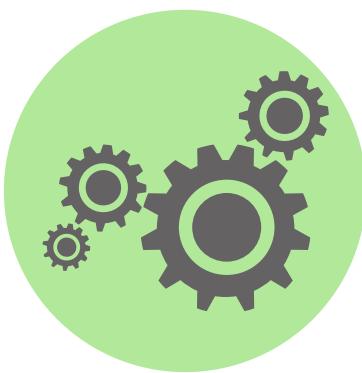
ELABORARE GLI ERRORI

Il corso vuole mostrare come inserire l'errore all'interno di un circolo virtuoso costruttivo che consenta di guardare ad esso come a qualcosa che può essere più prezioso di una vittoria e al tempo stesso che aiuti a commetterne di meno e a rimediare agli errori già commessi.



DESTINATARI

Ci rivolgiamo a chiunque desideri una crescita personale



PREREQUISITI

Desiderio di **mettersi in discussione**



OBIETTIVI

Inserire l'errore all'interno di un circolo virtuoso costruttivo

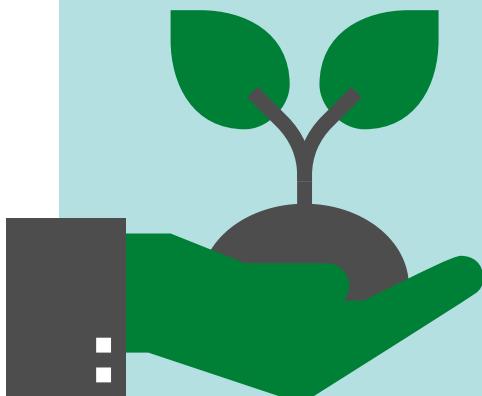


GENTILEZZA SUL LAVORO

Impara la potenza della gentilezza e allenati con tecniche di comunicazione e coaching.

Il percorso è strutturato secondo il modello del workshop: l'obiettivo è quello di fornire ai partecipanti strumenti da mettere subito in campo nella vita lavorativa quotidiana:

- L'alchimia della gentilezza
- Le parole d'oro della gentilezza



DESTINATARI

Chiunque voglia sviluppare tecniche di comunicazione empatica



PREREQUISITI

Desiderio di migliorare i rapporti interpersonali



OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti strumenti da mettere subito in campo nella vita lavorativa quotidiana



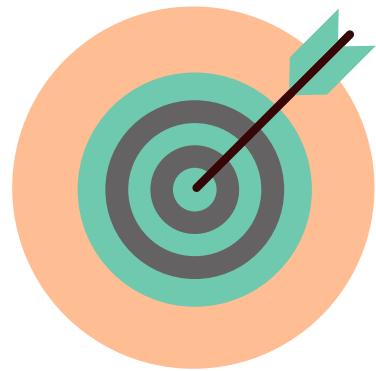
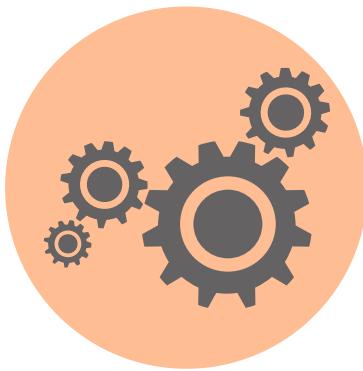
PENSARE POSITIVO PER CAMBIARE

Il corso fornisce competenze base in ambito amministrativo e HR.

Le tematiche comprendono introduzioni alla fiscalità e il diritto italiani, fondamentali per la gestione delle risorse umane in azienda.



16 ORE



DESTINATARI

Il corso si rivolge a tutti coloro che vogliono lavorare in modo positivo ed assertivo per affrontare e stimolare al cambiamento

PREREQUISITI

· Desiderio di potenziare la consapevolezza di sé

OBIETTIVI

Aumentare la fiducia nelle capacità personali e **vivere positivamente il cambiamento** favorendo il benessere in azienda

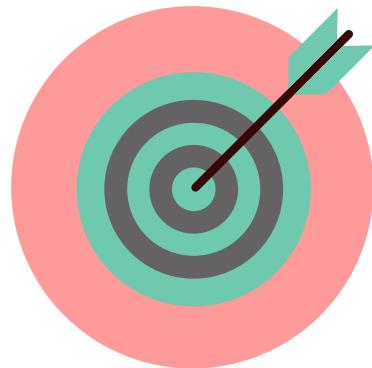
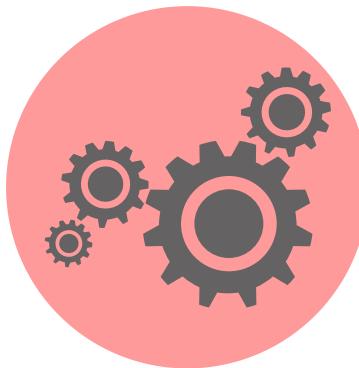


PERSUADERE IN AZIENDA

Quanto costa all'azienda in termini di tempo e di denaro la difficoltà dei collaboratori a presentare un proprio progetto? Il corso fornisce le tecniche di convincimento per far ascoltare e valutare la propria idea.



16 ORE



DESTINATARI

Dipendenti, manager e responsabili di area/funzione con la necessità di aumentare positivamente la propria influenza rispetto a gruppi e team di lavoro

PREREQUISITI

Desiderio di mettere in pratica le metodologie apprese per consolidare e verificare la propria crescita già durante il corso

OBIETTIVI

Applicare le **tecniche persuasive** più importanti per trasmettere al meglio le idee ed ottenere risultati



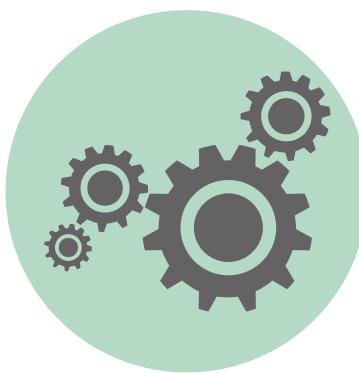
PROATTIVITA' E SELF EMPOWERMENT

Il corso vuole individuare modelli e strumenti che aiutino a comprendere i collegamenti tra il proprio ruolo e il contesto aziendale, favorendo la responsabilizzazione verso i propri obiettivi.



DESTINATARI

Chi ha ruoli di responsabilità in ambito aziendale



PREREQUISITI

Desiderio di **incrementare il proprio orientamento al risultato**



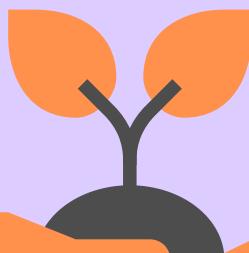
OBIETTIVI

Favorire la responsabilizzazione verso i propri obiettivi

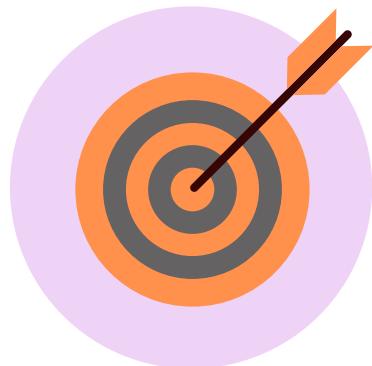
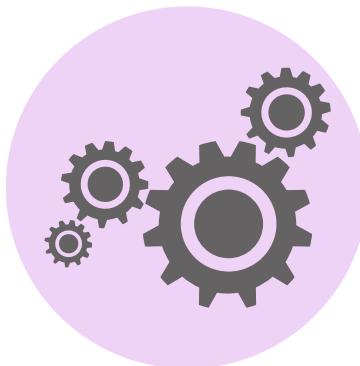
INTELLIGENZA EMOTIVA

Il corso, altamente esperienziale, coinvolgerà le abilità legate all'intelligenza emotiva nel contesto strettamente lavorativo, toccando anche l'attuale necessità di adattamento al cambiamento costante.

Verranno forniti strumenti pratici per applicare l'intelligenza emotiva ai diversi livelli in azienda.



16 ORE



DESTINATARI

Personne che svolgono attività a contatto con il pubblico, persone che gestiscono collaboratori e team di lavoro

PREREQUISITI

Curiosità e desiderio di **ampliare le proprie capacità di interazione**

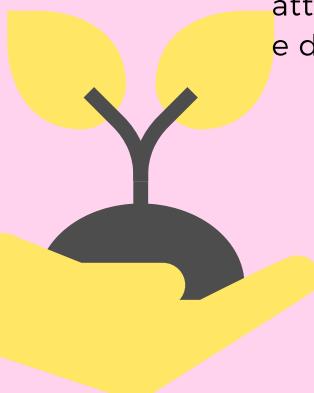
OBIETTIVI

Fornire ai partecipanti strumenti da mettere in pratica nella loro vita quotidiana

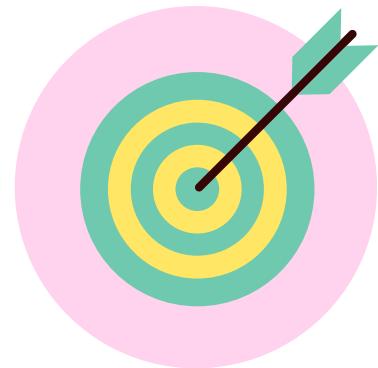
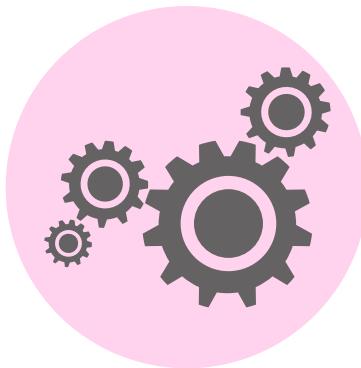


PAROLE MAGICHE

Il corso si propone di sviluppare e approfondire alcuni importanti aspetti del linguaggio per aumentare il livello di consapevolezza e abilità linguistica dei partecipanti che, attraverso esercitazioni pratiche, faranno esperienza immediata e diretta dei contenuti proposti.



16 ORE



DESTINATARI

Personne che svolgono attività a contatto con il pubblico, persone che gestiscono collaboratori e team di lavoro

PREREQUISITI

Desiderio di **aumentare il proprio livello di consapevolezza e abilità linguistica**

OBIETTIVI

Analizzare le nostre abitudini linguistiche per liberarci di tutte quelle depotenzianti che sabotano la nostra realizzazione più piena



VALORIZZAZIONE DELLE RISORSE

Il corso fornisce le competenze per gestire sistemi di performance management attraverso l'analisi dei processi e degli attori coinvolti



16 ORE



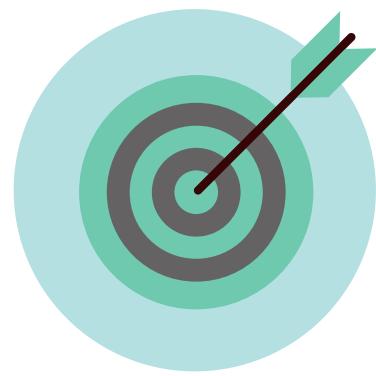
DESTINATARI

Personne che svolgono attività a contatto con il pubblico, persone che gestiscono collaboratori e team di lavoro



PREREQUISITI

Curiosità e desiderio di ampliare le proprie capacità di interazione



OBIETTIVI

Miglioramento della gestione sistemi di **performance management**





CATALOGO 2022

FORMAZIONE IN LINGUA INGLESE

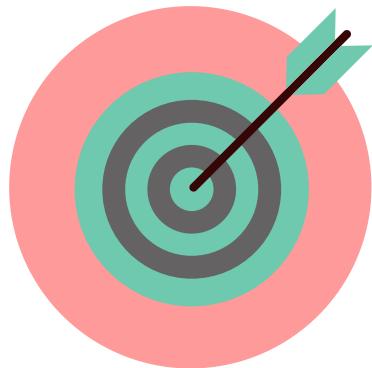
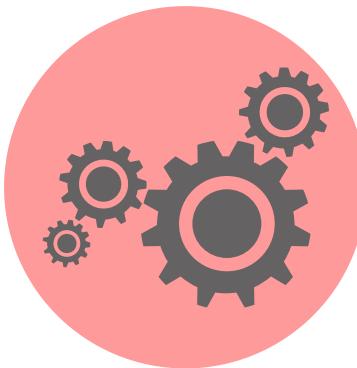
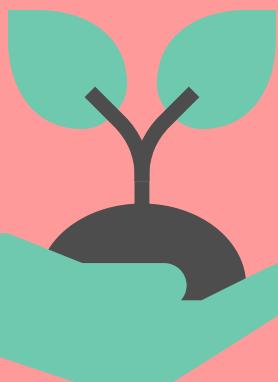


CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

BUSINESS NEGOTIATION

Il workshop, permetterà, attraverso esercizi e role-play, di acquisire abilità e competenze per affrontare una trattativa in lingua inglese: un corretto uso della lingua finalizzato alle tecniche di comunicazione e alle strategie di negoziazione.



DESTINATARI

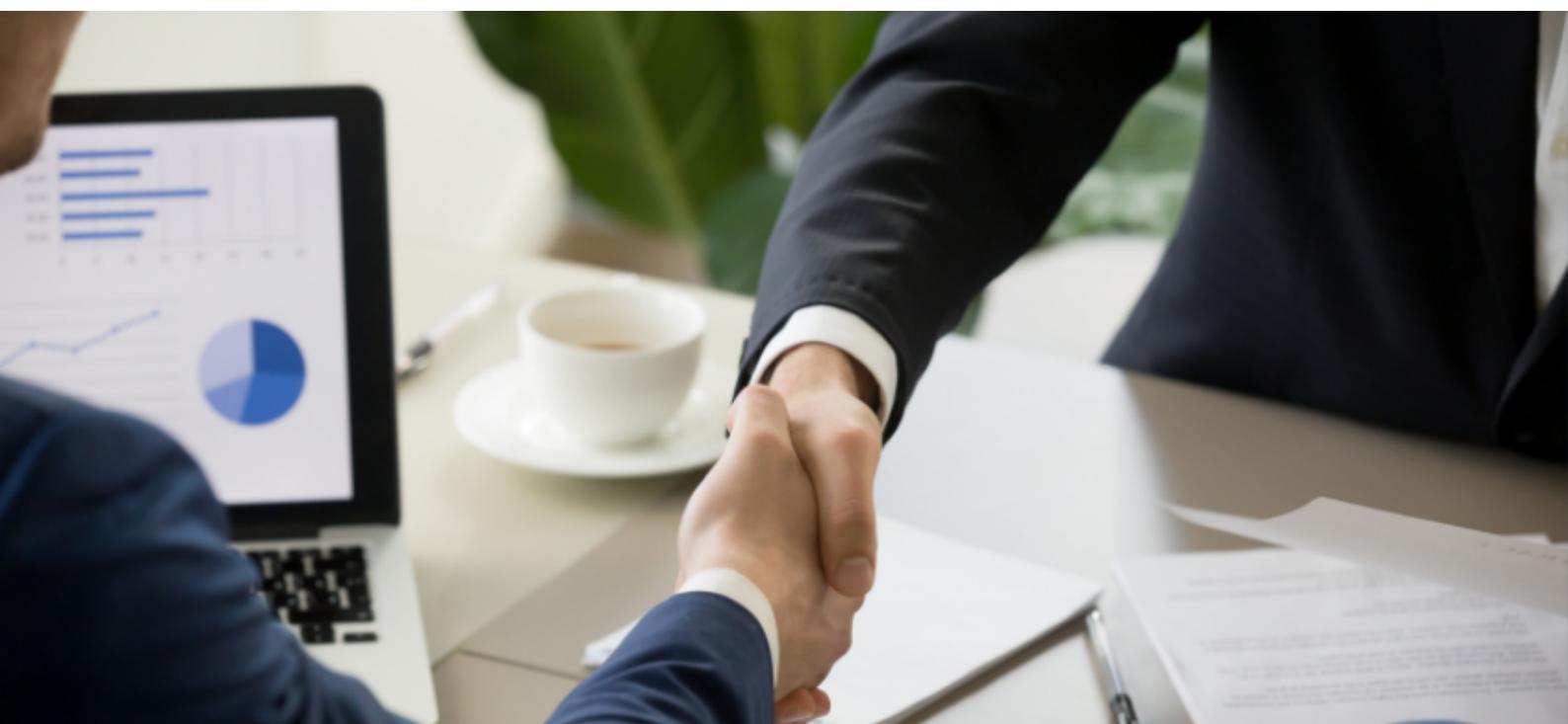
Coloro che devono apprendere e mettere in pratica il linguaggio e le espressioni per condurre con successo una trattativa in lingua inglese

PREREQUISITI

Livello minimo necessario: Intermediate B1 (Da verificare mediante test di ingresso)

OBIETTIVI

Affinare le **abilità linguistiche** nel proprio contesto professionale per renderle più corrette, chiare e coinvolgenti

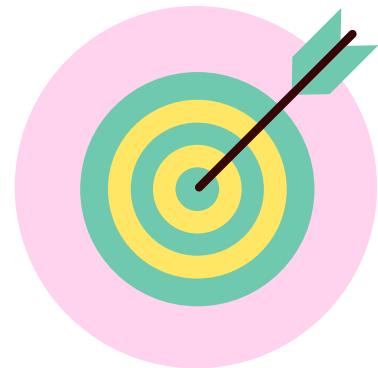
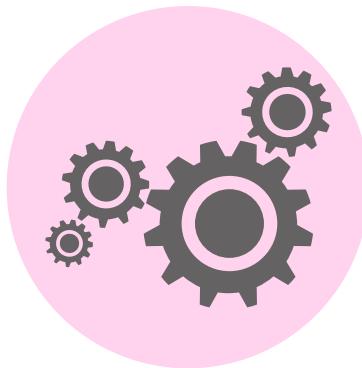


BUSINESS MEETING

Il workshop, realizzato interamente in lingua inglese, è strutturato per affrontare le esigenze, le conoscenze, le competenze e le abitudini professionali dei partecipanti.



16 ORE



DESTINATARI

Coloro che devono acquisire e sperimentare il linguaggio necessario per tenere riunioni efficaci, e trovare soluzioni in contesti internazionali

PREREQUISITI

Livello minimo necessario:
Intermediate B1 (Da verificare mediante test di ingresso)

OBIETTIVI

Affinare le abilità linguistiche nel proprio contesto professionale per rendere la gestione più corretta, chiara e stimolante possibile



BUSINESS PRESENTATION SKILLS

Il filo logico del workshop è costruito insieme ai partecipanti per affrontare le esigenze, le conoscenze, le competenze e le abitudini professionali.

Gli interventi sono realizzati interamente in lingua inglese e sono caratterizzati da applicazioni pratiche con simulazioni di casi.

Alla fine di ciascuna sezione del workshop sarà analizzato e corretto il contenuto linguistico.



16 ORE



DESTINATARI

Coloro che devono presentare in lingua inglese i propri prodotti, servizi e progetti in modo corretto, chiaro ed articolato



PREREQUISITI

Livello minimo necessario:
Intermediate B1 (Da verificare mediante test di ingresso)



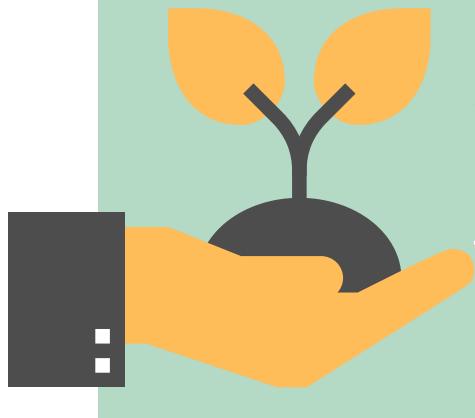
OBIETTIVI

Sviluppare **tattiche di comunicazione e coinvolgimento** per allineare le proprie caratteristiche alle aspettative della platea prevista



BUSINESS WRITING SKILLS

Il corso è basato su "real-world applications" a contesti o bisogni specifici e affronterà le strutture linguistiche, il lessico e gli stili della comunicazione scritta in lingua inglese. In base alle reali esigenze dei partecipanti le attività proposte prevedono l'analisi e l'esercitazioni pratiche con e-mail, letter, fax, rapporti generali e tecnici.



16 ORE



DESTINATARI

Coloro che possiedono una buona capacità di comunicazione in lingua e che necessita di migliorare la scrittura nel contesto professionale nei vari registri linguistici



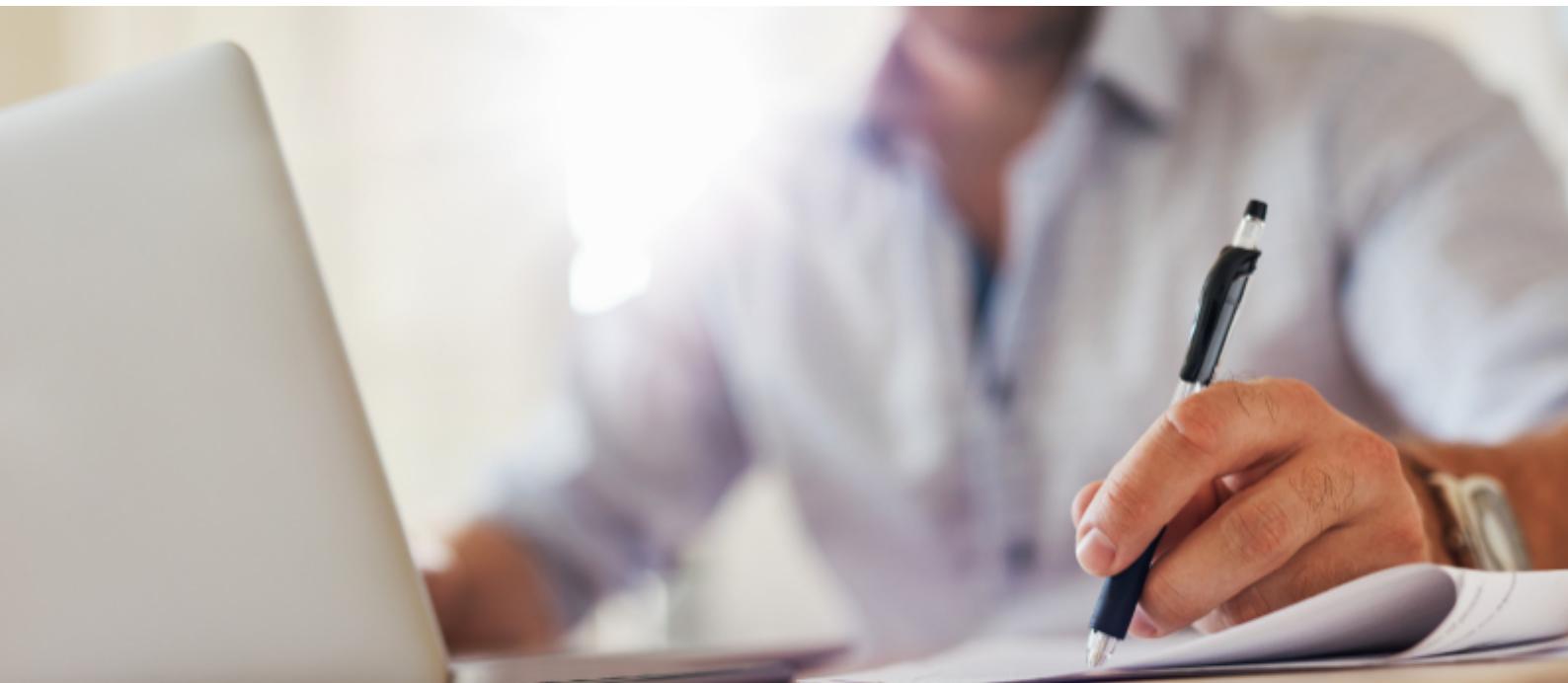
PREREQUISITI

Livello minimo necessario:
Intermediate B1 (Da verificare mediante test di ingresso)



OBIETTIVI

Acquisire le **strutture linguistiche necessarie per la scrittura**

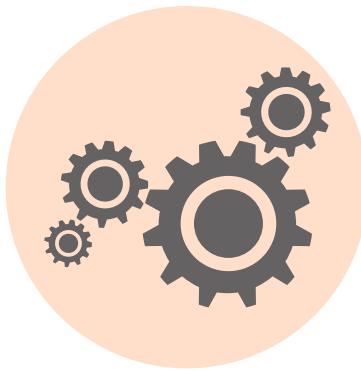


BUSINESS ENGLISH (ELEMENTARY A2)

Il corso mira a sviluppare le conoscenze e le competenze di base per partecipare a una conversazione semplice, comprendere e scrivere informazioni elementari con riferimento alle situazioni comunicative più frequenti in ambito lavorativo.



24 ORE



DESTINATARI

Chi vuole affinare con un lessico più tecnico la propria abilità linguistica in ambito professionale

PREREQUISITI

Livello minimo necessario Livello elementary

OBIETTIVI

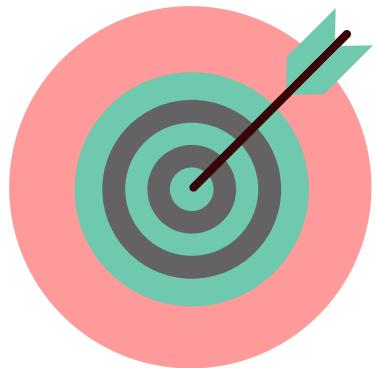
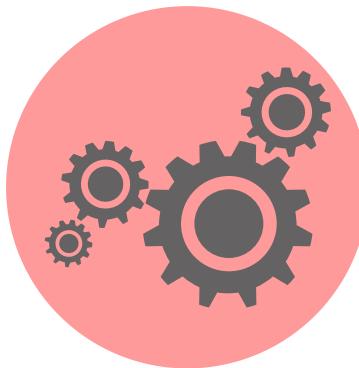
L'introduzione di competenze linguistiche ed espressive volte alla comunicazione di livello primario per quelle figure professionali coinvolte in attività con realtà straniere



LINGUE STRANIERE

Utilizzare la lingua inglese o altra lingua straniera per leggere e interpretare testi complessi su argomenti sia concreti che astratti, comprendendone le idee principali, per comprendere le discussioni tecniche nel proprio campo di specializzazione, per interagire con i parlanti nativi senza sforzo per l'interlocutore, per produrre un testo chiaro e dettagliato su un'ampia gamma di argomenti:

- 
- Inglese base/ intermedio /avanzato
 - Francese base/intermedio/avanzato
 - Spagnolo base / intermedio / avanzato
 - Tedesco base / intermedio / avanzato
 - Altre lingue (cinese, arabo, russo...)



DESTINATARI

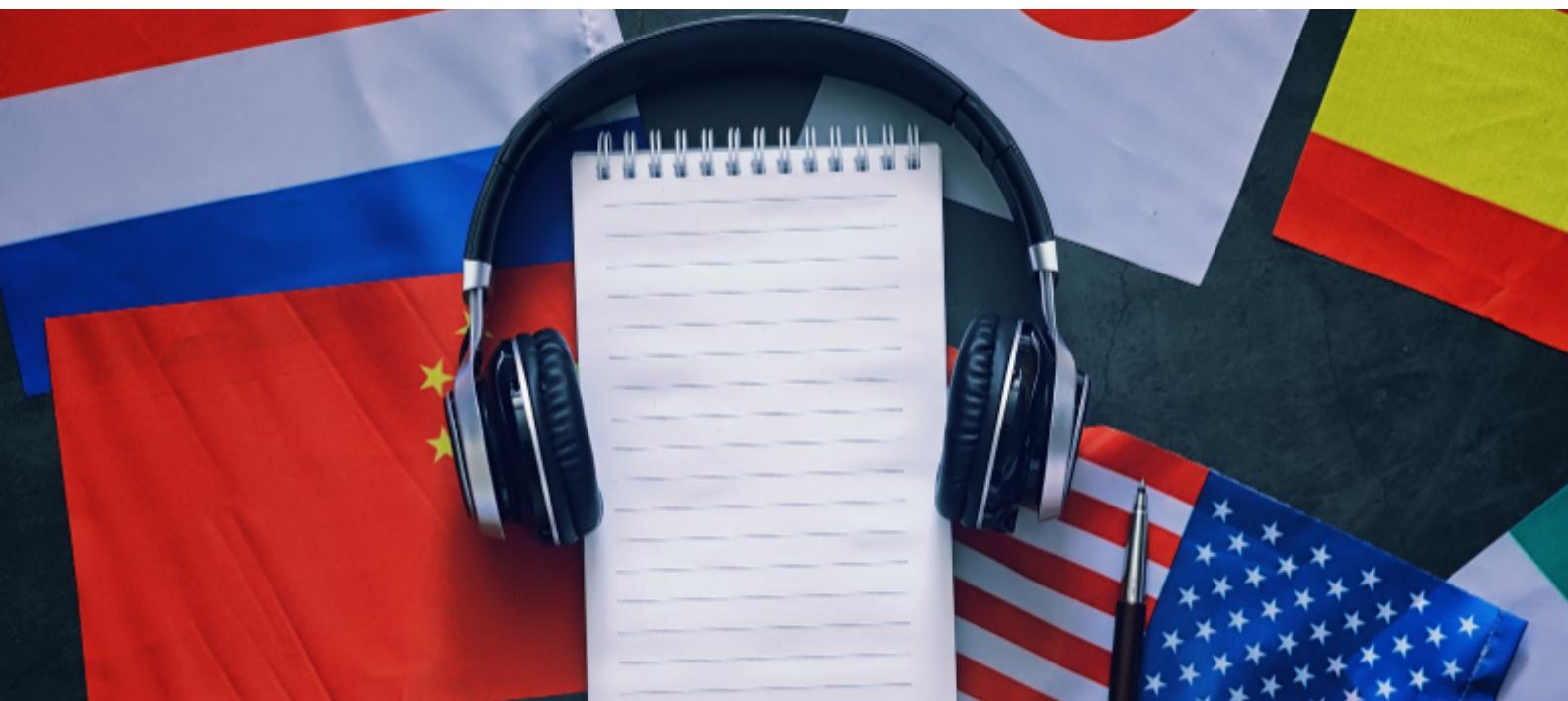
Addetti che utilizzano la lingua inglese o altra lingua straniera come lingua veicolare per lo svolgimento delle proprie attività di ruolo

PREREQUISITI

Conoscenza linguistica adeguata al livello del corso scelto

OBIETTIVI

Fornire, sulla base dei livelli di ingresso dei partecipanti, competenze linguistiche di livello base, intermedio, avanzato





CATALOGO 2022

GLI ADEMPIMENTI NORMATIVI



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

GDPR

Il corso fornisce un inquadramento generale sulla situazione italiana ed europea in merito al trattamento dei dati. Gli argomenti trattati riguarderanno:

- Dati personali
- Dati particolari
- Dati sanitari
- Dati biometrici e giudiziari

E' previsto un test finale di verifica delle competenze

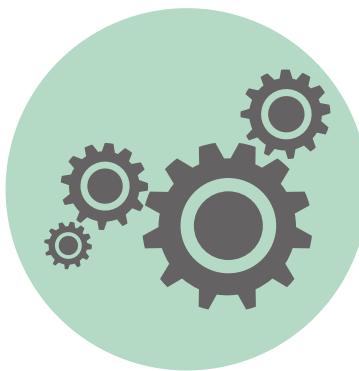


4 ORE



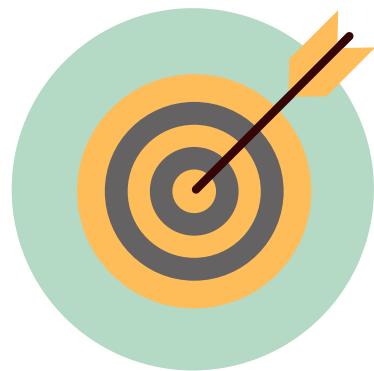
DESTINATARI

Persone incaricate al trattamento dei dati



PREREQUISITI

Occuparsi della **gestione dei dati di terzi**



OBIETTIVI

Conoscenza delle procedure relative al trattamento dei dati personali



SICUREZZA

Sono previsti i seguenti corsi di sicurezza con i programmi previsti dalla norma vigente:

- Formazione sicurezza generale: 4 h
- Formazione sicurezza specifica basso rischio: 4 h
- Formazione sicurezza specifica medio rischio: 8 h
- Formazione sicurezza rischio elevato: 12 h
- Smartworking, normativa e lavoro: 4 h

- 
- Aggiornamento formazione sicurezza specifica: 6 h
 - Preposti: 8 h
 - Aggiornamento preposti: 6 h
 - Rappresentante lavori sicurezza: 32 h
 - Aggiornamento rappresentante lavori sicurezza: 8 h
 - Primo soccorso: 12 h

- 
- Aggiornamento primo soccorso: 4 h
 - Antincendio basso rischio: 4 h
 - Antincendio medio rischio: 8 h
 - Antincendio rischio elevato: 16 h
 - Aggiornamento antincendio basso rischio: 2 h
 - Aggiornamento antincendio medio rischio: 5 h
 - Aggiornamento antincendio rischio elevato: 8 h
 - Utilizzo dei carrelli elevatori uomo a bordo: 12 h
 - Aggiornamento carrelli elevatori uomo a bordo: 4 h





CATALOGO 2022

GLI STRUMENTI INFORMATICI



CAPAC | POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

PACCHETTO OFFICE

Il corso si divide in vari moduli focalizzati sui singoli elementi del tool fondamentale per il mondo del lavoro:

- 
- WORD avanzato (8 h)
 - POWERPOINT (8 h)
 - EXCEL base (16 h)
 - EXCEL intermedio (16 h)
 - EXCEL avanzato (16 h)



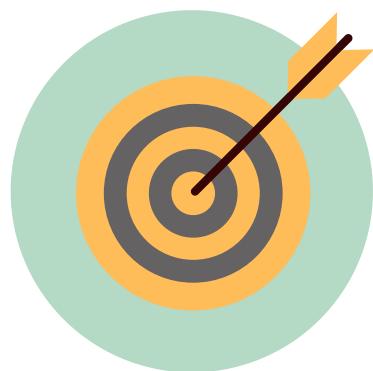
DESTINATARI

Chiunque utilizzi il PC per lavoro



PREREQUISITI

Conoscenza delle dinamiche di utilizzo di un PC



OBIETTIVI

Aumentare la conoscenza del **Pacchetto Office** e agevolarne l'utilizzo nella quotidianità lavorativa





CATALOGO 2022

DIGITAL E SOCIAL MEDIA MARKETING



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

CONTENT MARKETING

Come scrivere in modo efficace sul web, rispettando le regole della **SEO**, per migliorare il posizionamento sui motori di ricerca.

Conoscere strumenti e software per individuare le keyword più pertinenti e migliorare il ranking del proprio sito web. Utilizzare le stesse regole anche sui social network adattandole alla grammatica di ogni piattaforma.

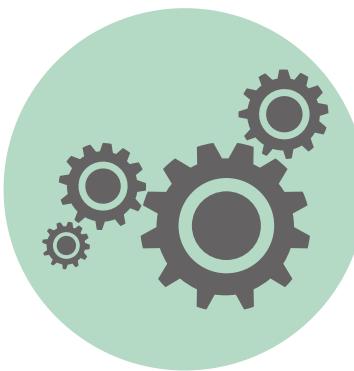


16 ORE



DESTINATARI

Social Media Specialist, Digital Specialist



PREREQUISITI

Passione per il **Marketing** e il mondo Digital



OBIETTIVI

Riuscire a comprendere i segreti per rendere il proprio sito web meglio indicizzato. Affinare le tecniche di scrittura anche sui social media, per ottimizzare i risultati organici



CRM E MARKETING AUTOMATION

Il corso fornisce le competenze per una corretta segmentazione dei clienti:

- CRM, organizzare le informazioni per mantenere una relazione proficua.
- Marketing Automation, la profilazione estesa ai Buyer Persona.
- Comunicare sul web, come catturare le informazioni utili.
- Le necessità attuali del nostro cliente e risposte adeguate

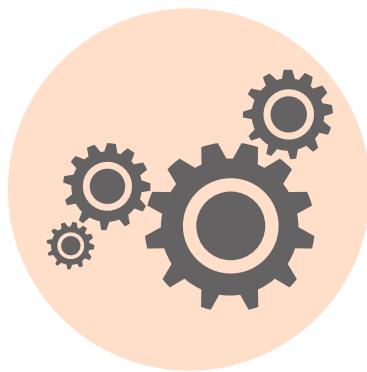


16 ORE



DESTINATARI

Addetti commerciali e Marketing



PREREQUISITI

Utilizzo **Data Base** aziendale



OBIETTIVI

Profilazione corretta dei clienti.
identificare gli opportuni target di clientela.
Migliorare la relazione con i clienti attraverso un database efficiente.

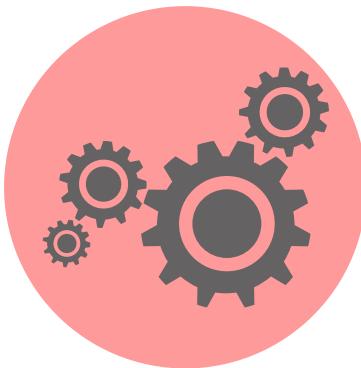


CUSTOMER EXPERIENCE

Il corso fornisce le competenze per comprendere le motivazioni alla base delle scelte e delle preferenze dei Clienti, conoscerne il percorso decisionale di acquisto e riconoscerne le aspettative esplicite e implicite. Analizzare la soddisfazione del Cliente rispetto alla relazione creata, sviluppare il Customer Service, gestire le richieste e le criticità.



16 ORE



DESTINATARI

Marketing Specialist, CRM Specialist, Digital Specialist

PREREQUISITI

Interesse per il mondo digitale e il Customer Care

OBIETTIVI

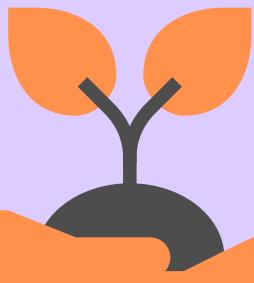
Impostare una relazione di fiducia con il Cliente, definire un approccio di **Customer Care** unico, differenziante e durevole



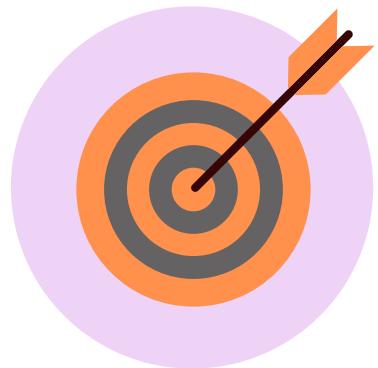
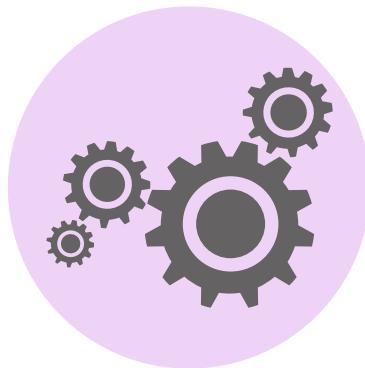
DIGITAL MARKETING

Il corso fornisce le competenze per realizzare una strategia di comunicazione che preveda l'utilizzo dei canali digitali (sito web, newsletter, social network, ecc.).

Analizzare i risultati ottenuti e ottimizzare le attività successive sulla base delle analisi effettuate.



16 ORE



DESTINATARI

Appassionati di Marketing, Digital Specialist

PREREQUISITI

Passione per il mondo Digital

OBIETTIVI

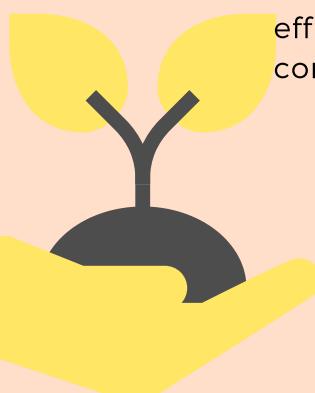
Comprendere e approfondire l'utilizzo dei principali canali di **comunicazione digitale**



EMAIL MARKETING E LANDING PAGE

Il corso mira a sviluppare le conoscenze delle potenzialità dell'email marketing nei diversi settori di Business, la distinzione tra Newsletter e DEM.

Come progettare una campagna di Email Marketing esaustiva e efficace. La creazione di una Landing page come canale di conversione del lead a potenziale Cliente.

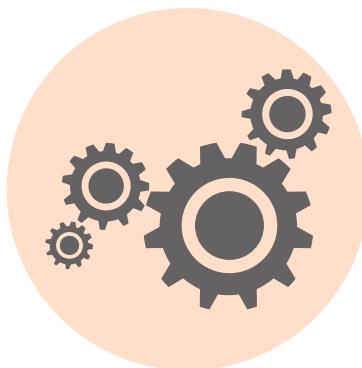


16 ORE



DESTINATARI

CRM Specialist, Digital Specialist



PREREQUISITI

Interesse per la **Marketing Automation**



OBIETTIVI

Comprendere le potenzialità e gli utilizzi di una buona Campagna di Email Marketing



FACEBOOK ADS

Il corso fornisce le competenze per imparare a pianificare una campagna su FB, conoscere gli strumenti di marketing inclusi nella piattaforma, saper analizzare i risultati e leggere le metriche corrette. Infine creare una reportistica completa e utile al miglioramento delle performance future.

Il corso prevede esercitazioni pratiche.



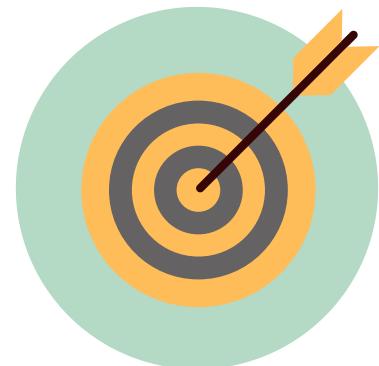
DESTINATARI

Social Media Specialist, Social Media Manager,
Digital Specialist



PREREQUISITI

Passione per le **dinamiche del
mondo Social**



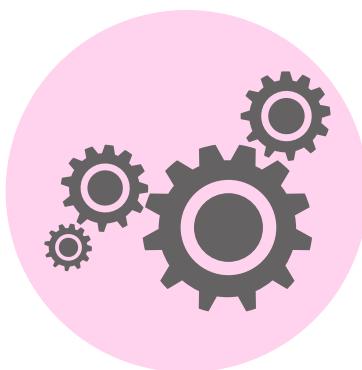
OBIETTIVI

Conoscenza della più importante piattaforma
di marketing digitale per incrementare i
risultati di comunicazione su FB e Instagram



CUSTOMER LOYALTY

Il corso fornisce le competenze per incrementare la fidelizzazione del cliente, attraverso una attenta gestione dei servizi erogati, l'individuazione e previsione dei suoi bisogni e il costante monitoraggio della sua soddisfazione.



DESTINATARI

Digital Specialist, Marketing Specialist

PREREQUISITI

Passione per le dinamiche del mondo Digital

OBIETTIVI

Comprensione delle **“fidelizzazione”** dei **clienti** per garantire nel tempo, la generazione di un valore diretto e indiretto.



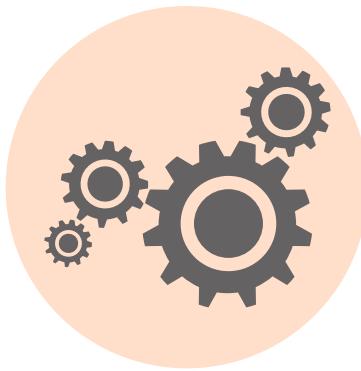
LINKEDIN: DAL CV AL BUSINESS

Il corso fornisce le competenze per imparare ad usare Linkedin non solo per cercare lavoro, ma anche per attirare clienti, aziende e nuove opportunità di business.

Imparare ad usare le pagine aziendali, creandole, analizzandole e promuovendole con l'advertising per comprendere come possano trasformarsi in uno strumento di business potentissimo e ancora relativamente poco sfruttato.



8 ORE



DESTINATARI

Social Media Specialist, Social Media Manager, Digital Specialist

PREREQUISITI

Interesse per le dinamiche del mondo digital/social

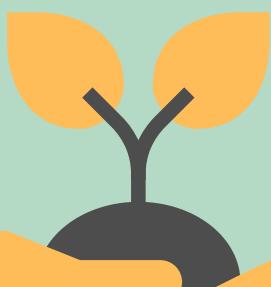
OBIETTIVI

Imparare a gestire in maniera ottimale la propria personal branding su **Linkedin**, ma anche ad aprire e gestire correttamente la pagina e le community, con l'obiettivo di promuovere i propri prodotti e servizi



USO DEI SISTEMI CRM

Il corso fornisce le competenze per acquisire in azienda una visione del CRM come strategia di business, ripensare il lavoro secondo il principio della "customer centricity", misurare la soddisfazione del Cliente per migliorare le proprie performance aziendali nei confronti del Cliente.

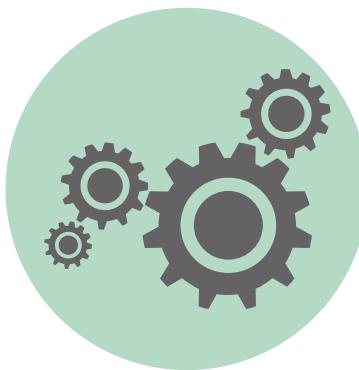


16 ORE



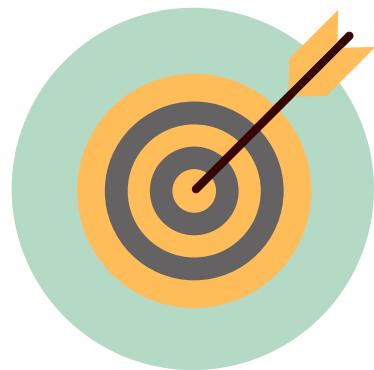
DESTINATARI

CRM Specialist, Digital Specialist, Marketing Specialist



PREREQUISITI

Interesse per le dinamiche del mondo digital



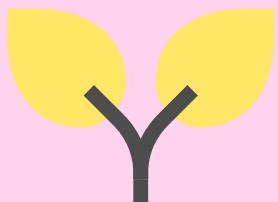
OBIETTIVI

Ripensare il lavoro secondo il principio della "customer centricity", misurare la soddisfazione del Cliente per migliorare le proprie performance aziendali nei confronti del Cliente



SOCIAL NETWORK: WEB COMMUNITY E GESTIONE FEEDBACK

Il corso fornisce le competenze per una corretta gestione dei Social Network, in un'ottica di relazione e confronto con gli utenti/clienti delle pagine gestite.

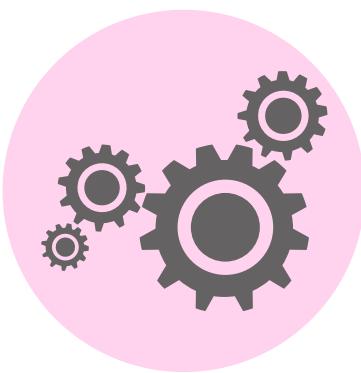


8 ORE



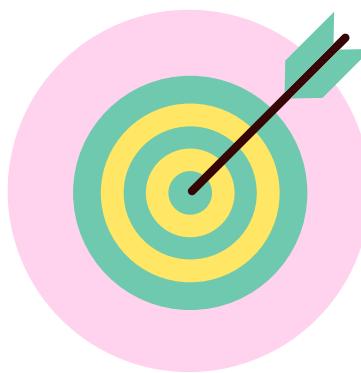
DESTINATARI

Social Media Manager, Social Media Specialist



PREREQUISITI

Interesse per le dinamiche del mondo Social



OBIETTIVI

Gestire in maniera strategica i **Social Network** e relazionarsi al meglio con gli utenti



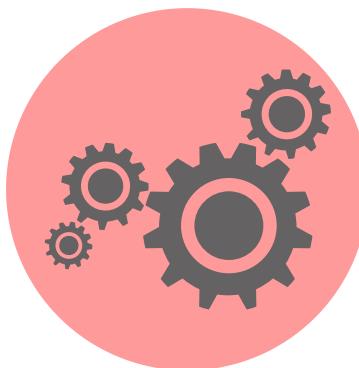
COMUNICARE SUI SOCIAL

Il corso fornisce le competenze per utilizzare i Social Media in maniera professionale, cogliendo tutte le opportunità che il mercato offre.

Conoscere approfonditamente le regole e le differenze tra i vari canali social, il modo più efficace per comunicare, come analizzare i dati e le interazioni ottenute.



16 ORE



DESTINATARI

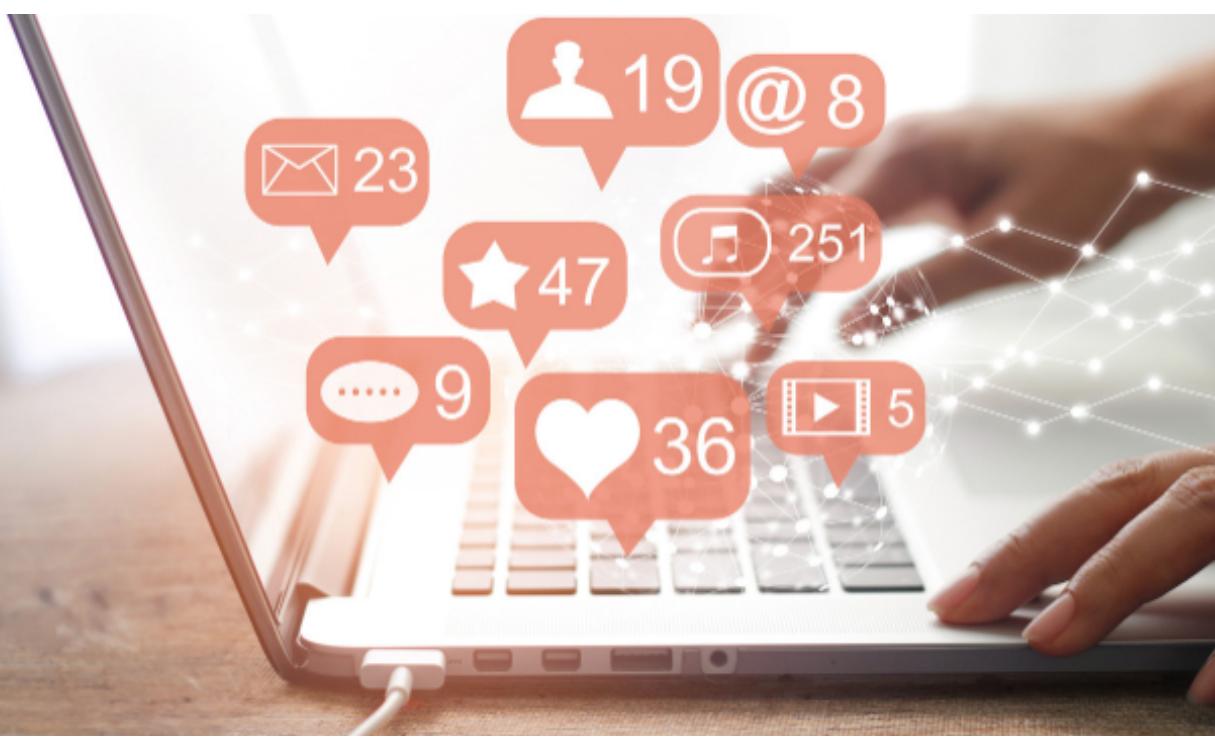
Social Media Specialist, Social Media Manager, Marketing Specialist

PREREQUISITI

Interesse per le dinamiche del mondo Social

OBIETTIVI

Riuscire a comprendere il modo più efficace per ottenere, attraverso i canali social, risultati sempre più utili alla crescita del business e della notorietà del brand





CATALOGO 2022

LA GESTIONE DEI COLLABORATORI



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

COORDINARE E MOTIVARE I COLLABORATORI

Il corso illustra alcuni strumenti operativi utili a migliorare le relazioni e sviluppare il potenziale dei propri collaboratori. Nelle organizzazioni moderne il rapporto capo-collaboratore non è più basato sul controllo, bensì assume una dimensione relazionale più complessa.

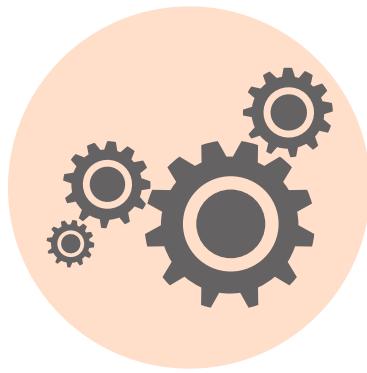


16 ORE



DESTINATARI

Chiunque abbia ruoli di gestione all'interno di organizzazioni aziendali



PREREQUISITI

Desiderio di migliorare le **relazioni con i propri collaboratori**



OBIETTIVI

Illustrare strumenti operativi utili a migliorare le relazioni e sviluppare il potenziale dei propri collaboratori



SELF LEADERSHIP

Il senso di "self-leadership" consiste nella capacità di sentire gli eventi sotto controllo e interagire con successo con capi e colleghi in genere, concentrandosi sulla soluzione dei problemi piuttosto che sulla loro natura, di percepire le difficoltà come sfide e di attivare le energie necessarie a realizzare gli obiettivi in modo autonomo.

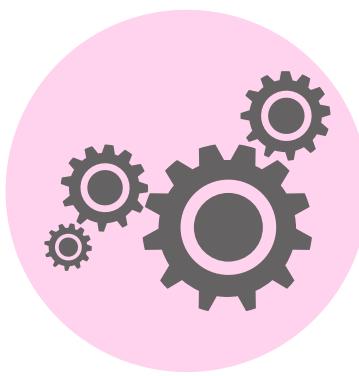


16 ORE



DESTINATARI

Tutti i neo-manager che in azienda hanno bisogno di consolidare la base della competenza di leadership: la **gestione efficace di se stessi**



PREREQUISITI

Desiderio di percepire le difficoltà come sfide e di attivare le energie necessarie a realizzare gli obiettivi in modo autonomo



OBIETTIVI

Individuare modelli e strumenti che aiutano a comprendere i collegamenti tra il proprio ruolo ed il contesto aziendale



DECIDERE NELL'INCERTEZZA

Decidere non è mai stato facile, farlo in una situazione caratterizzata dall'incertezza potrebbe apparire ancora più complesso... invece no!

È proprio l'incertezza attuale che ci aiuta a comprendere i meccanismi che regolano il processo decisionale e che ci indica il modo per prendere decisioni in modo più facile e consapevole.

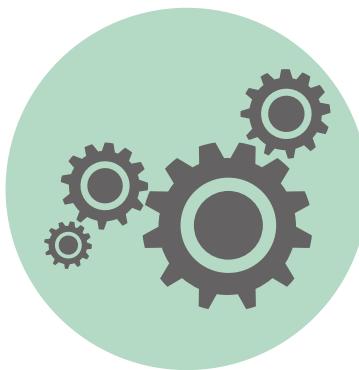


16 ORE



DESTINATARI

Chiunque voglia effettuare un percorso di comprensione e miglioramento del proprio rapporto con la quotidianità



PREREQUISITI

Desiderio di **migliorare il proprio processo decisionale**



OBIETTIVI

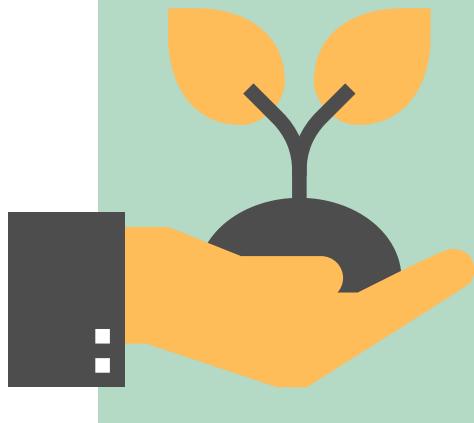
Definire l'incertezza, comprendere come rapportarci ad essa, fare un viaggio dentro i meccanismi che governano le nostre decisioni e semplificarli



L'ARTE DI DELEGARE

La delega rappresenta uno dei punti critici per manager e professionisti. Ad essa sono legate le prestazioni e la responsabilizzazione del singolo, la gestione delle attività e una migliore gestione del tempo, specie quello discrezionale. Imparare a delegare significa perciò migliorare la gestione delle risorse e del tempo.

Questo percorso di crescita manageriale fornirà ai partecipanti le competenze necessarie per gestire una delega efficace sotto ogni aspetto.



16 ORE



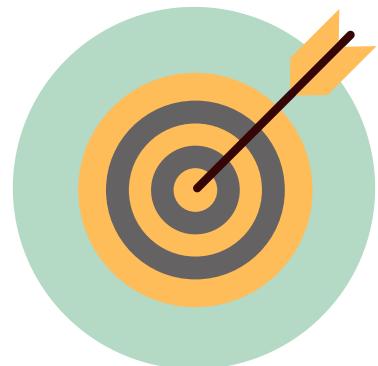
DESTINATARI

Manager che hanno gestiscono team di persone, professionisti delle risorse umane



PREREQUISITI

Desiderio di migliorare la qualità del proprio lavoro e dei collaboratori



OBIETTIVI

Aiutare i partecipanti a migliorare l'uso della **delega**, favorendone l'impiego sistematico per fini organizzativi e per il miglioramento della qualità della vita



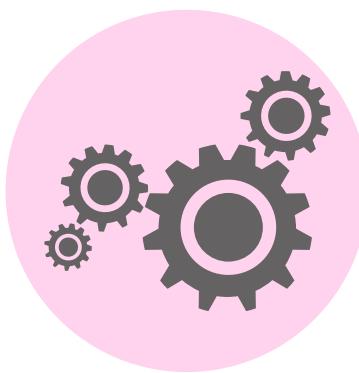
GESTIONE DEL TEMPO

Il corso suggerisce le tecniche più adatte per riconquistare il tempo e incrementare la produttività personale.

Gestire il tempo e incrementare la produttività personale, in linea con le teorie più recenti, sono qui approcciate come abilità che si possono esercitare e potenziare, con un notevole impatto sul benessere e la qualità della vita, sia professionale sia personale.



16 ORE



DESTINATARI

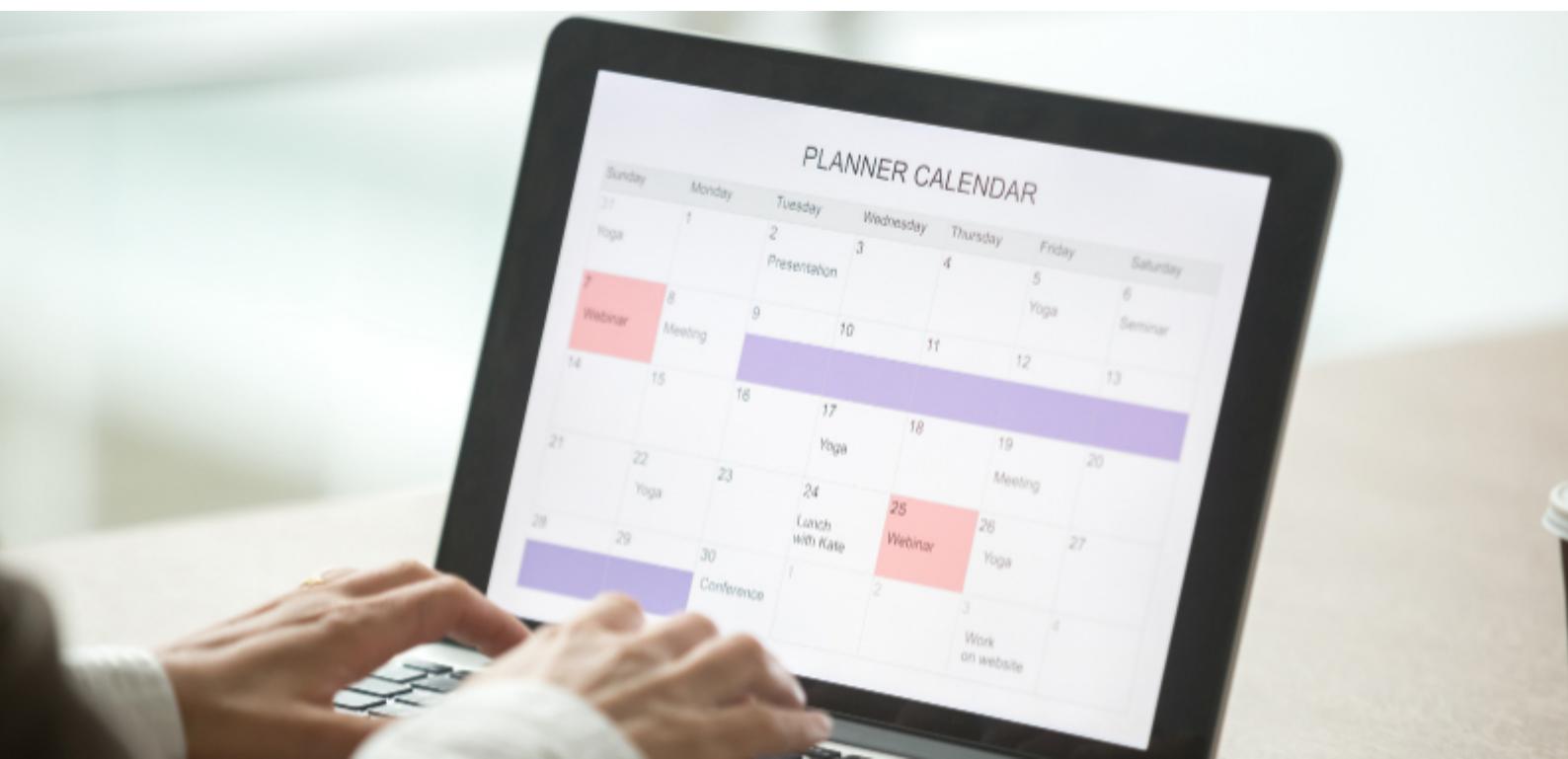
Chiunque senta di non gestire in maniera ottimale il tempo a disposizione a lavoro

PREREQUISITI

Desiderio di modificare la propria **gestione del tempo**

OBIETTIVI

Concentrarsi su ciò che conta davvero



GESTIONE UMORISTICA DEI CONFLITTI

Il corso aiuta ad acquisire le competenze umoristiche di soft skills necessarie a coltivare le relazioni in ambito conflittuale, per difendersi in modo efficace da critiche ingiuste, manipolazioni e provocazioni e convertirle in occasioni di crescita umana e professionale a livello individuale e collettivo.

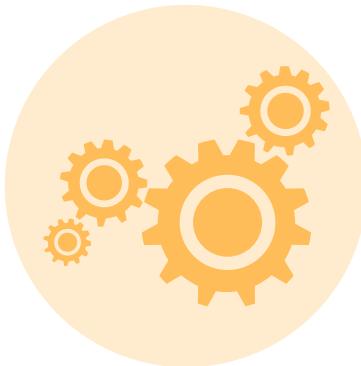


8 ORE



DESTINATARI

Chiunque, intenda sviluppare la capacità di **gestire positivamente situazioni critiche** derivanti da conflitti relazionali



PREREQUISITI

Desiderio di migliorare la gestione delle situazioni di stress



OBIETTIVI

Considerare il conflitto come un'opportunità di collaborazione creativa tra le parti



GESTIONE UMORISTICA PER LA LEADERSHIP

Una leadership che è capace di utilizzare in modo intelligente ed efficace l'umorismo, sarà anche capace di cambiare più in fretta il modo di interpretare la realtà, adattandosi ai mutamenti, di cercare nuove soluzioni per i molteplici problemi relazionali che si è costretti ad affrontare ogni giorno e, di conseguenza, modificare positivamente il suo modo di agire con tutte le realtà interne ed esterne alla propria azienda.

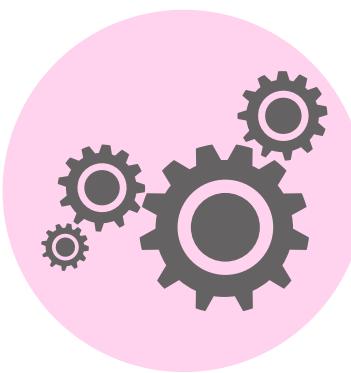


8 ORE



DESTINATARI

Leader, imprenditori, dirigenti, liberi professionisti, manager, amministratori e chiunque ricopra ruoli di direzione, responsabilità e coordinamento



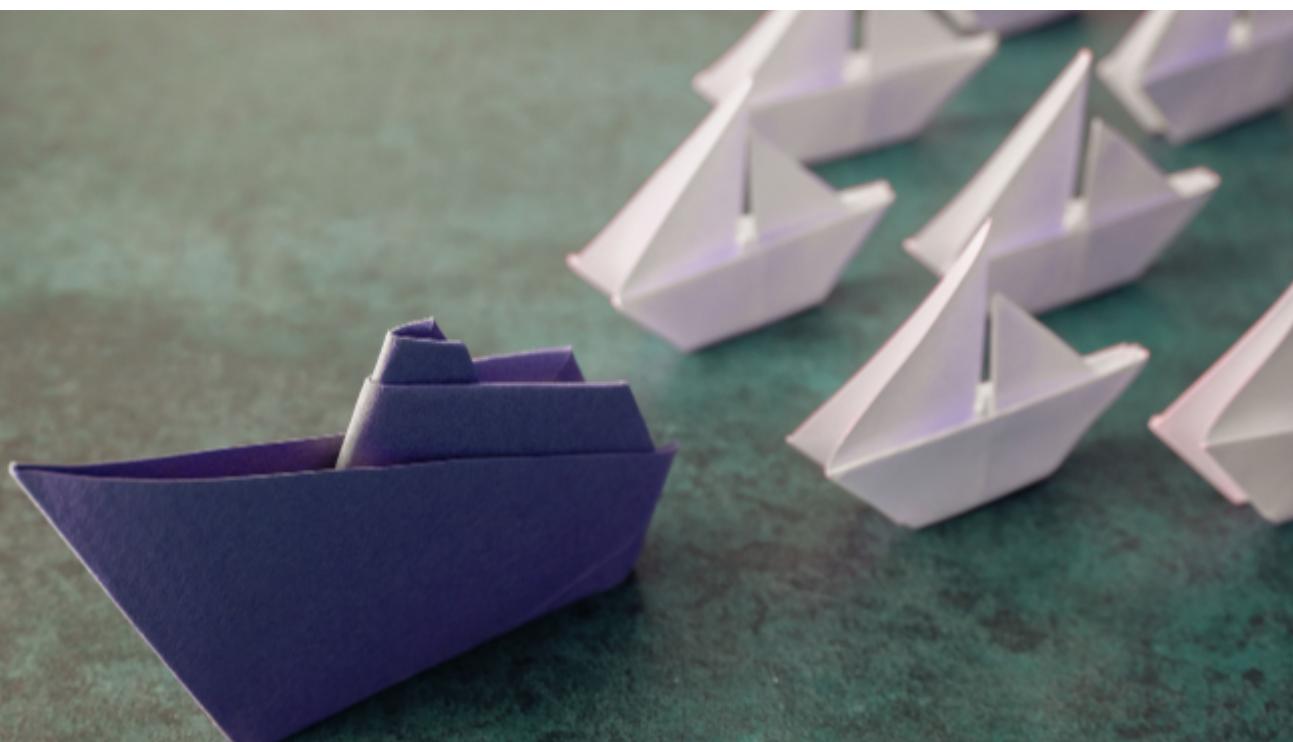
PREREQUISITI

Ricoprire ruoli di responsabilità in organizzazioni aziendali



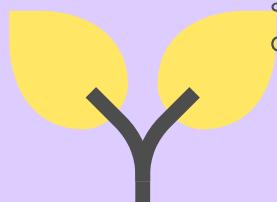
OBIETTIVI

Ampliamento delle proprie competenze relazionali attraverso **l'uso corretto dell'umorismo**



HUMOR PROBLEM SOLVING

L'humor problem solving è un modus operandi, un metodo con il quale individuare, affrontare e gestire i problemi facendo emergere nuove idee ed atteggiamenti diversi, aumentando anche la capacità di trovare soluzioni innovative e non convenzionali.

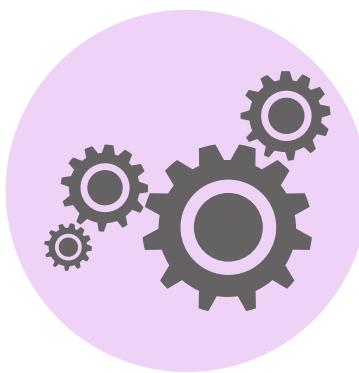


8 ORE



DESTINATARI

Liberi professionisti, dirigenti e quadri aziendal



PREREQUISITI

Voler affinare le proprie conoscenze e attivare nuove capacità nella soluzione dei problemi.



OBIETTIVI

Conoscere ed acquisire competenze di **problem solving** attraverso l'umorismo



MIDDLE MANAGEMENT

Il middle manager per la centralità della sua posizione riveste un ruolo importantissimo all'interno dell'organizzazione.

È la figura che si fa garante della messa in pratica delle strategie, della mission e della vision pianificate dal top management.

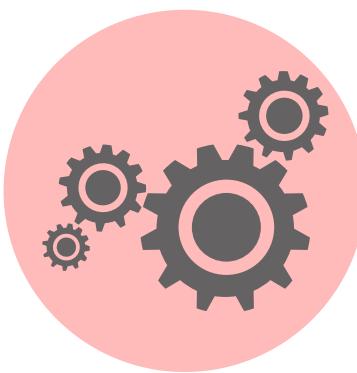


16 ORE



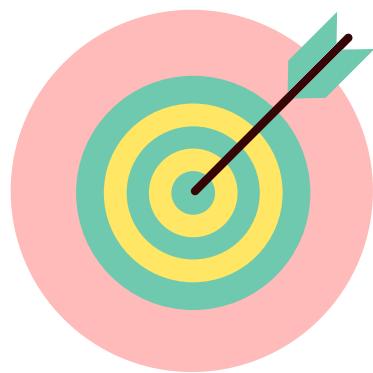
DESTINATARI

Manger e amministratori



PREREQUISITI

Ricoprire ruoli di responsabilità in organizzazioni aziendali



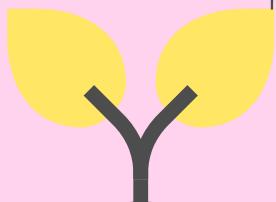
OBIETTIVI

Acquisire mentalità e metodi utili per l'analisi e la **risoluzione dei problemi aziendali**



IL TEMPO STRINGE LO STRESS AUMENTA

L'intervento formativo ha lo scopo di fornire ai partecipanti tecniche e strumenti per gestire al meglio il proprio tempo. I partecipanti impareranno ad essere più efficaci nel raggiungimento degli obiettivi e nel controllo dello stress.

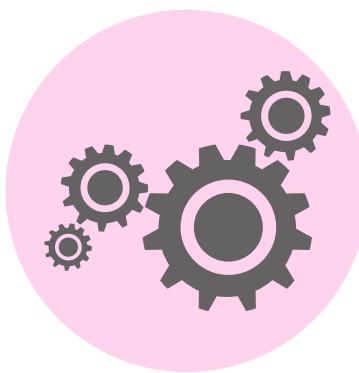


16 ORE



DESTINATARI

Chiunque percepisce una carenza di efficacia nella propria gestione del tempo



PREREQUISITI

Desiderio di migliorare la propria capacità di gestione del tempo



OBIETTIVI

Approfondire gli strumenti necessari alla **gestione del tempo**

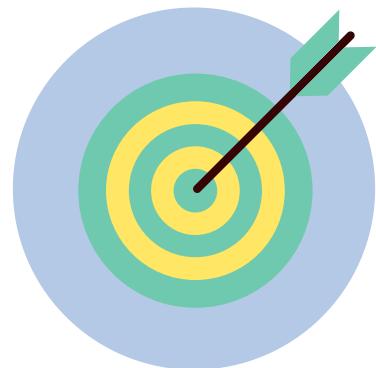


NEGOZIAZIONE STRATEGICO-POLITICA

Il corso si prefigge di fornire gli strumenti per comprendere le dinamiche di comunicazione e interazione e sviluppare la capacità di negoziazione sia nelle relazioni di tipo verticale (negoziare con il proprio capo e i collaboratori) che in quelle orizzontali (negoziazioni interfunzionali) padroneggiando i contrasti e le divergenze senza trasformarli in conflitti, instaurando un clima collaborativo, di dialogo e di condivisione costruttiva di idee e di opinioni.



8 ORE



DESTINATARI

Chi è motivato a migliorare la propria efficacia nella mediazione e nella negoziazione con i superiori, i colleghi e i collaboratori

PREREQUISITI

Desiderio di sviluppare la **consapevolezza delle capacità personali**

OBIETTIVI

Acquisire maggiore disinvolta nelle trattative: quando "l'altro" è il capo, un collega o un collaboratore

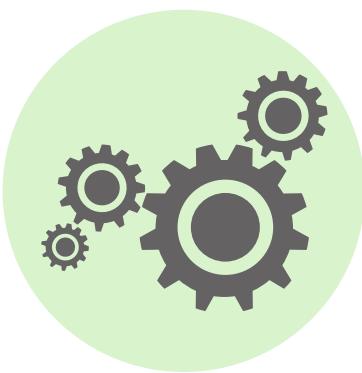


CAMBIARE E NON SOFFRIRE

Il corso intende rappresentare un mezzo per acquisire tecniche e strumenti per guidare la transizione verso il cambiamento di natura strategica, organizzativa e culturale.



16 ORE



DESTINATARI

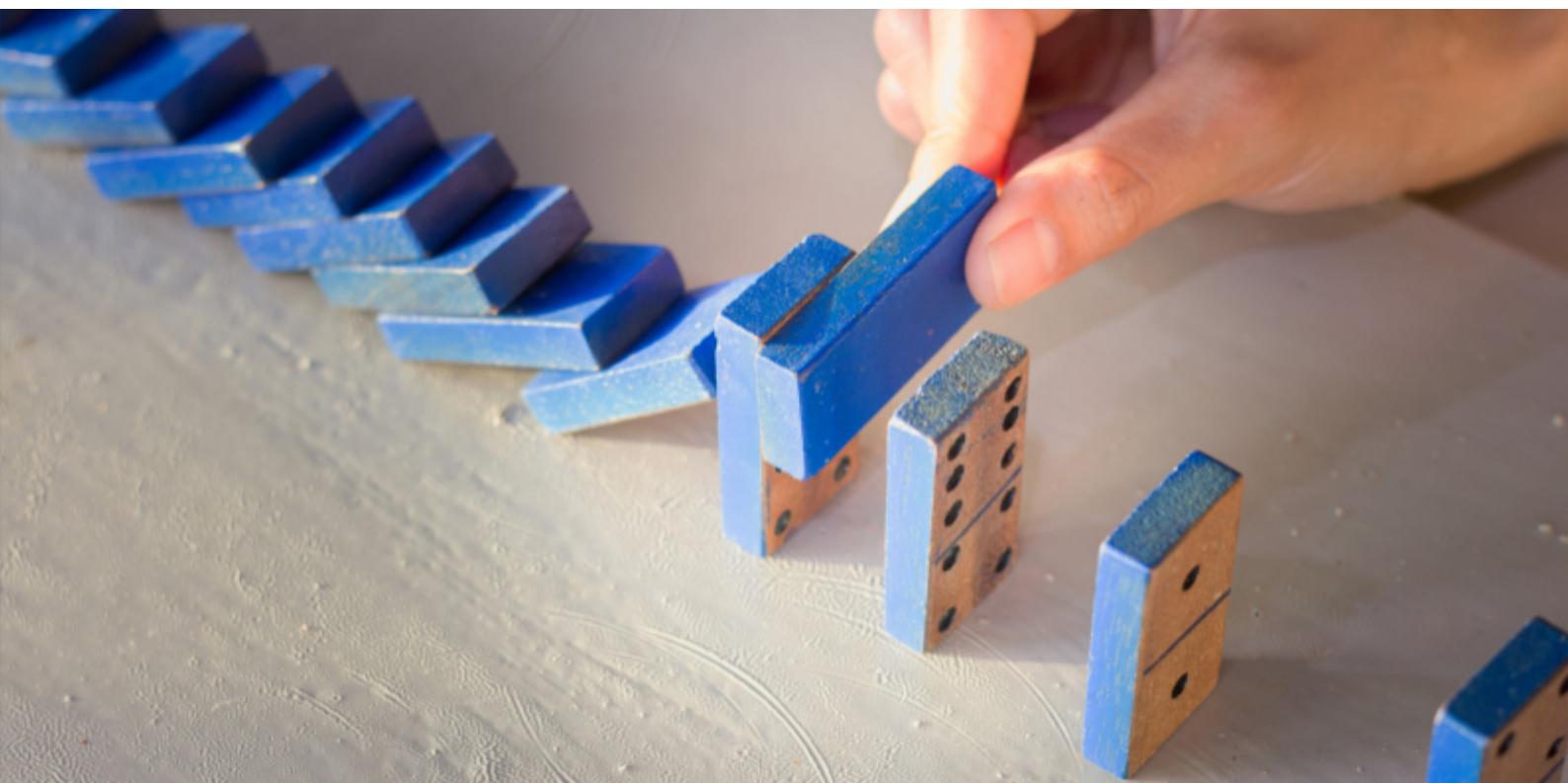
Manager, agenti del cambiamento all'interno di un'organizzazione aziendale

PREREQUISITI

Ricoprire ruoli di responsabilità in organizzazioni aziendali

OBIETTIVI

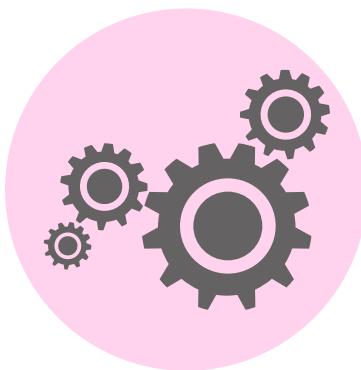
Fornire una visione organica della **transizione verso il cambiamento**



LAVORARE IN TEAM

Costruire un Team efficace è un'opportunità, rendere efficace un Team che già esiste è una necessità.

Riconoscere la fase di vita del Team e le dinamiche esistenti tra i componenti sono il primo passo per lavorare insieme, per creare comunione di intenti e orientare il Team verso i risultati desiderati.



DESTINATARI

Team Leader e tutti coloro che, lavorando in un Team, vogliono essere agenti di cambiamento per produrre risultati diversi nella propria attività

PREREQUISITI

Relazionarsi con gruppi di lavoro

OBIETTIVI

Riconoscere e **gestire le dinamiche dei Team**



AUMENTARE LE PROPRIE MOTIVAZIONI

Scopo di qualunque azienda è il raggiungimento degli obiettivi prefissati. A tal proposito risulta fondamentale sviluppare capacità e motivazioni a farlo, sia in sé stessi, per essere di esempio, che nei confronti dei propri collaboratori e colleghi.

Come definirli, analizzarli, creare un processo efficace per raggiungerli rientrerà nel percorso formativo che affronteremo.



DESTINATARI

Chi vuole essere di esempio, sia nei confronti dei propri collaboratori e colleghi



PREREQUISITI

Desiderio di migliorare la propria capacità di **influenzare positivamente le persone**



OBIETTIVI

Capacità di dare feedback al fine di raggiungere l'obiettivo finale



SUPERARE GLI OSTACOLI

Ognuno di noi tende a commettere quotidianamente degli errori, inizialmente piccoli e poco significativi, che a lungo andare si sommano e si combinano tra loro giungendo a ledere le nostre capacità e a vanificare i nostri sforzi. Tenere sotto controllo fin dall'inizio questi errori, sviluppare dei comportamenti positivi che contrastano le abitudini ostacolanti, applicare dei modelli semplici nell'esecuzione di certi compiti quotidiani: questi sono gli obiettivi del corso.



16 ORE



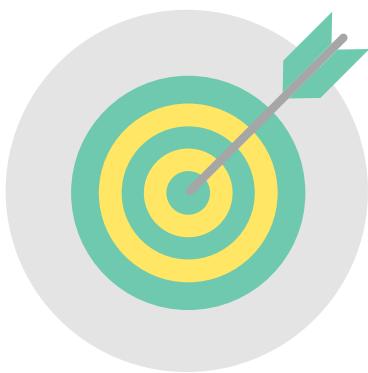
DESTINATARI

Chiunque voglia sviluppare dei comportamenti positivi che contrastano le abitudini ostacolanti



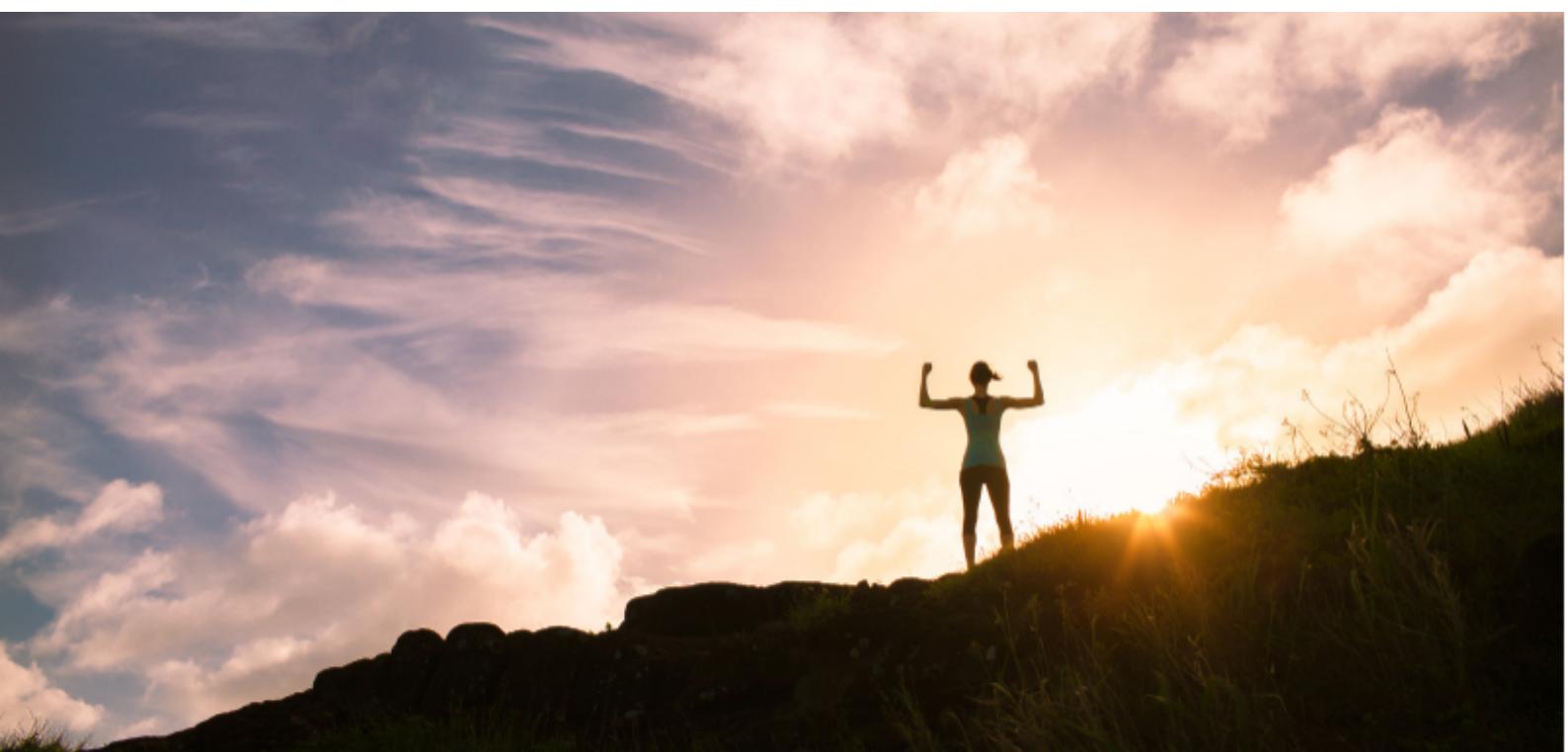
PREREQUISITI

Desiderio di **migliorare il proprio comportamento professionale**



OBIETTIVI

Conoscere, valutare e correggere alcuni dei comportamenti più dannosi per la realizzazione in ambito professionale



TEAM BUILDING

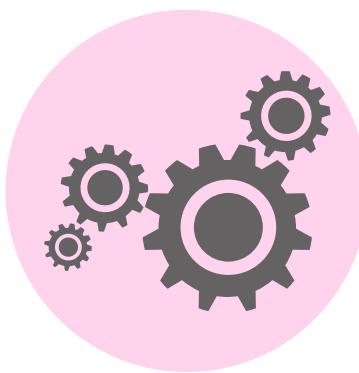
Ogni azienda ha una storia da rappresentare, processi emotivi su cui si può lavorare in modo analogico.

Mettendo in scena dinamiche aziendali attraverso la finzione da parte dei partecipanti si può offrire la possibilità di riflettere sui comportamenti in una forma leggera e di grande impatto. Il teatro offre un contesto sufficientemente lontano da quello strettamente professionale facilitando, in modo indiretto una riflessione sui propri "copioni" di vita lavorativa quotidiana.



DESTINATARI

Coloro che si trovano a lavorare in gruppo



PREREQUISITI

Desiderio di migliorare le proprie capacità relazionali



OBIETTIVI

individuazione di modelli culturali e comportamentali finalizzati ad una **minore dispersione delle energie lavorative in un team**



RISOLVERE PROBLEMI... IRRISOLVIBILI

Il corso rappresenta un mezzo attraverso il quale sviluppare pensiero creativo e impiegarlo consapevolmente, per dare soluzione a problemi complessi e apparentemente irrisolvibili, gestendo il proprio ruolo con efficacia superiore.

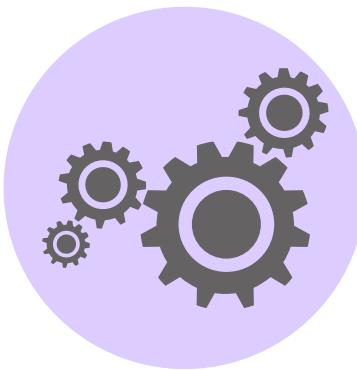


16 ORE



DESTINATARI

Gli argomenti trattati interessano tutti i ruoli aziendali



PREREQUISITI

Desiderio di **migliorare le proprie capacità relazionali**



OBIETTIVI

Conoscere e impiegare strumenti capaci di accrescere la creatività individuale e del gruppo





CATALOGO 2022

VENDITA E RELAZIONI CON I CLIENTI



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

TRASFORMARE IL CLIENTE IN ALLEATO

Il percorso è strutturato secondo il modello del workshop: affronterà i temi sia da un aspetto formativo-teorico che da un punto di vista pratico e operativo.

I temi:

- Comunicare con un cliente aggressivo
- Contrastò e conflitto
- 7 strategie per gestire un'aggressione verbale
- Da nemico ad alleato

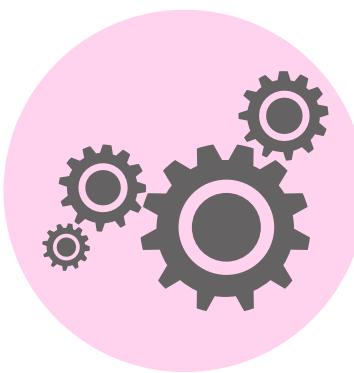


16 ORE



DESTINATARI

Venditori, esperti di customer relationship, CRM Specialist



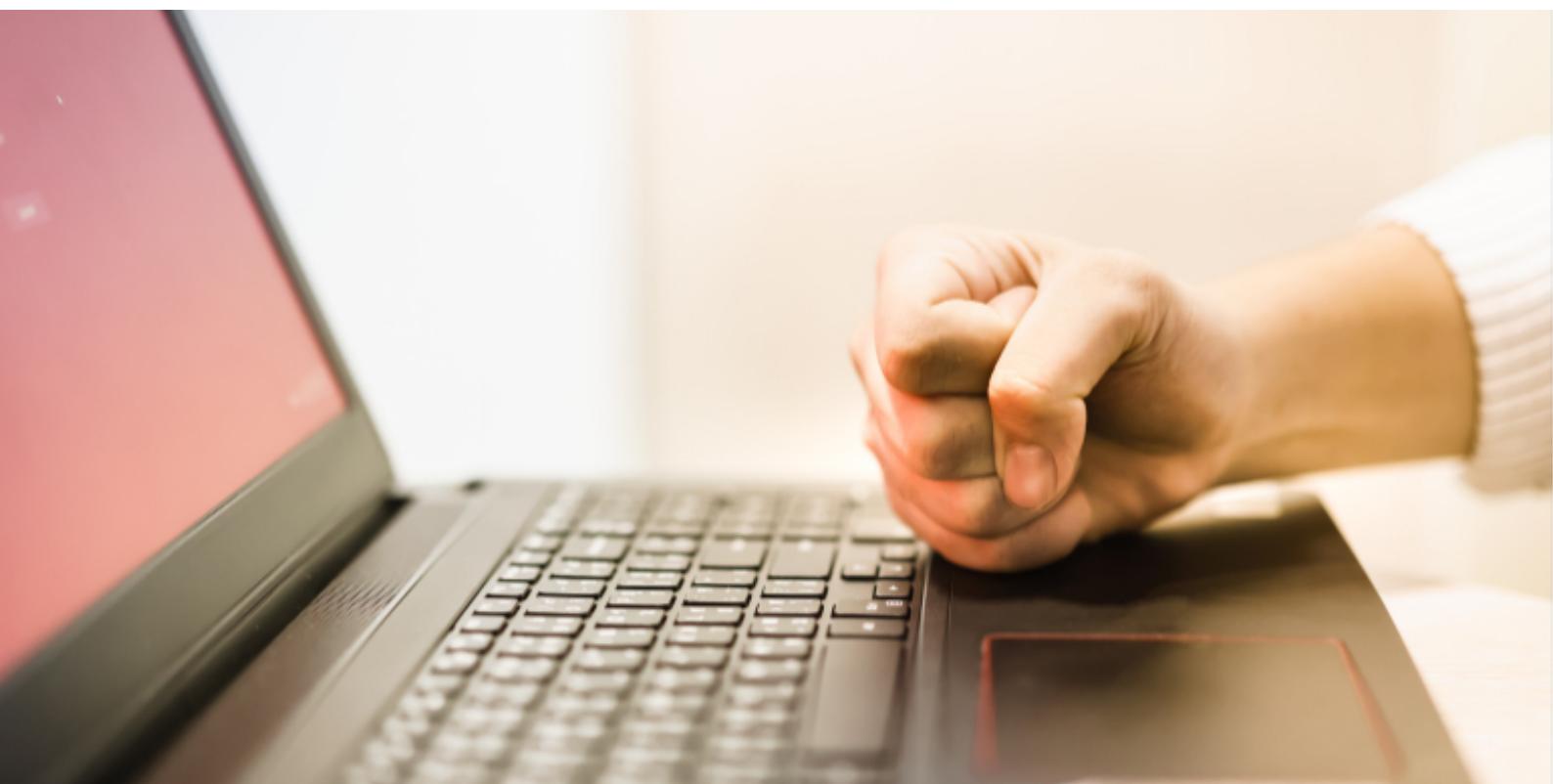
PREREQUISITI

Desiderio di migliorare il proprio rapporto con i clienti



OBIETTIVI

Imparare a **gestire un cliente aggressivo**



IL CLIENTE MACEDONIA

Il percorso è strutturato secondo il modello del workshop: l'obiettivo è quello di fornire ai partecipanti strumenti da mettere subito in campo nella vita lavorativa quotidiana:

- Riconoscere il cliente
- Comunicare con il cliente macedonia
- Soddisfare il cliente macedonia



DESTINATARI

Chiunque si relazioni quotidianamente con clienti



PREREQUISITI

Desiderio di migliorare la qualità delle interazioni



OBIETTIVI

Comprensione delle **varie personalità dei clienti**



LE GAFFE NELLE RELAZIONI DI VENDITA

Le gaffe, gli inciampi nella conversazione, le frasi infelici e le uscite fuori luogo capitano anche alle persone più accorte. Quando si verificano nelle relazioni di vendita possono ostacolare notevolmente la relazione e comprometterne l'esito.

Perché avvengono? In quali situazioni?

Perché hanno esiti così negativi per la relazione?

Come si rimedia alle gaffe?

Quali sono i segreti per evitarle del tutto?



DESTINATARI

Chiunque si relazioni quotidianamente con clienti, persone



PREREQUISITI

Desiderio di migliorare la qualità delle interazioni interpersonali



OBIETTIVI

Definire la natura delle gaffe, i motivi della loro insorgenza, i loro effetti, le reazioni delle persone coinvolte e il loro significato nella relazione di vendita



IL CLIENTE DIFFICILE AL TELEFONO

Il corso vuole fornire le competenze alle aziende che desiderano migliorare la comunicazione telefonica del proprio personale per gestire situazioni di stress e di potenziale aggressione verbale. Ecco le aree tematiche:

- Principi di comunicazione telefonica
- Gestire la reazione

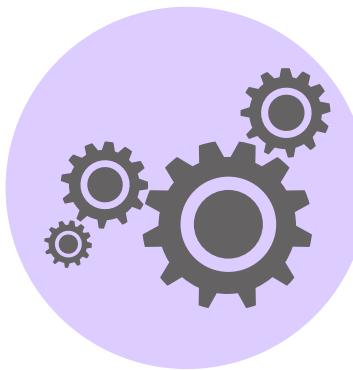


8 ORE



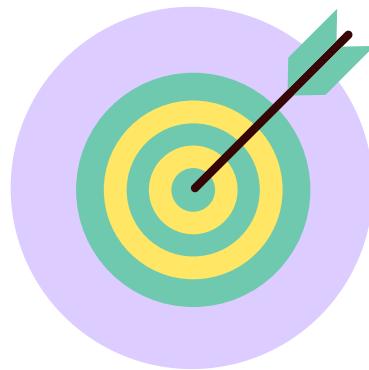
DESTINATARI

Personale dei call center,
reception



PREREQUISITI

Desiderio di migliorare la qualità
delle interazioni



OBIETTIVI

**Gestire meglio potenziali situazioni
di stress**



TELEMARKETING E TELESELLING

Il corso ci permetterà di acquisire e migliorare le tecniche per utilizzare al meglio tale strumento, affinchè si crei soddisfazione e fidelizzazione con il cliente, soprattutto partendo da lamentele, reclami ed anche da potenziali conflitti.



16 ORE



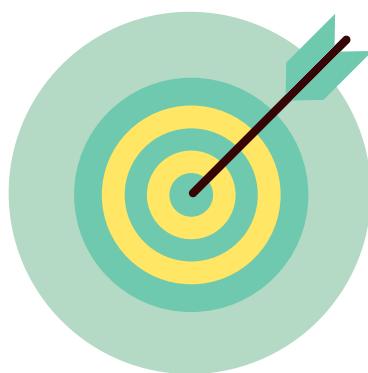
DESTINATARI

Chiunque si relazioni quotidianamente con clienti al telefono



PREREQUISITI

Utilizzare il telefono come strumento per raggiungere i propri obiettivi



OBIETTIVI

Sviluppo delle competenze di telemarketing e di teleselling



CLIENTE E RAPPORTI DI COLLABORAZIONE

L'intervento formativo fornisce ai partecipanti gli strumenti per migliorare la propria capacità comunicativa per creare un' immediata sintonia con l'interlocutore stabilendo con lui un giusto feeling. Tutto ciò usando, in modo cosciente e coordinato, tutti gli strumenti comunicativi.



16 ORE



DESTINATARI

Chiunque si relazioni quotidianamente con clienti



PREREQUISITI

Orientamento al risultato



OBIETTIVI

Acquisire gli strumenti per identificare i principali fabbisogni del cliente

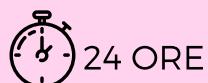


STRESS E PROBLEM SOLVING

Lo stress è diventata una condizione naturale, con cui oggi tutti siamo chiamati a convivere.

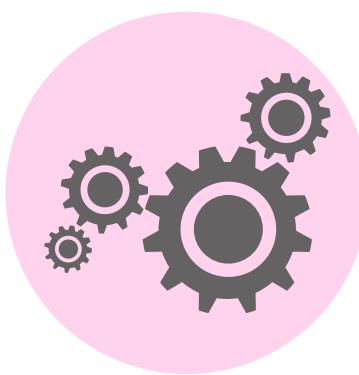
E' determinante gestirlo al meglio, al fine di trasformarlo in alleato per il raggiungimento degli obiettivi.

Rassegnarsi a sentirsi sempre 'sotto pressione', oppure imparare a conoscerne le dinamiche per evitare che diventi un problema sia per l'attività professionale che per la salute?



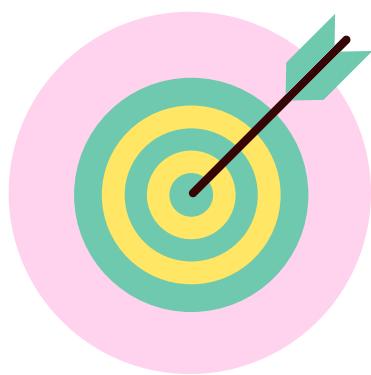
DESTINATARI

Chiunque si relazioni quotidianamente con clienti



PREREQUISITI

Orientamento al risultato



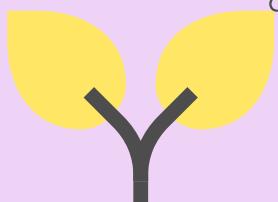
OBIETTIVI

Avere consapevolezza di come **utilizzare lo stress come propellente per il raggiungimento degli obiettivi**



VENDITA EMOZIONALE

Il corso fornisce le competenze per affrontare tutte le tematiche che riguardano l'ingaggio del cliente, la sua fidelizzazione nel tempo, affinchè il Cliente stesso diventi nostro 'procacciatore d'affari' attraverso la sua referenza presso altri potenziali clienti.

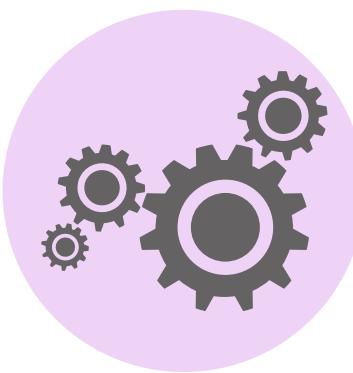


 16 ORE



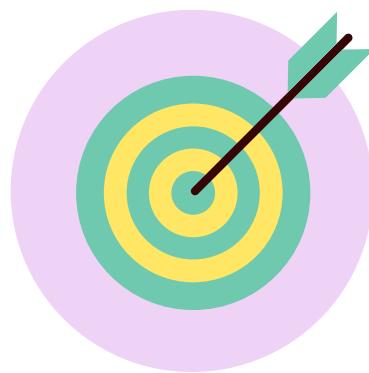
DESTINATARI

Manager, imprenditori, commerciali, liberi professionisti e tutte le figure che in azienda hanno un ruolo di riferimento per i clienti interni



PREREQUISITI

Orientamento al risultato



OBIETTIVI

AI termine del percorso i partecipanti avranno acquisito le conoscenze e sviluppato le competenze per diventare dei venditori memorabili

BUY

SELL



CATALOGO 2022

LO SMARTWORKING



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

COMUNICARE NELL'ERA DEL LAVORO AGILE

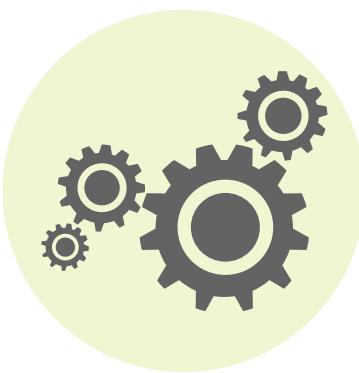
Il corso è strutturato secondo il modello del workshop: l'obiettivo è quello di fornire ai partecipanti strumenti da mettere subito in campo nella vita lavorativa quotidiana, con focus su:

- 
- Elementi della comunicazione efficace
 - Elementi, criticità e vantaggi della comunicazione a distanza
 - Gestire le criticità a distanza
 - Allineare e mantenere la motivazione nel team



DESTINATARI

Chiunque lavori in organizzazioni aziendali in modalità da remoto



PREREQUISITI

Orientamento al risultato



OBIETTIVI

Creazione di "protocolli comunicativi" che limitino fraintendimenti e nel frattempo aumentino il senso di appartenenza al team di lavoro, salvaguardando la relazione



GESTIRE I COLLABORATORI A DISTANZA

L'intervento vuole approfondire una problematica relazionale sempre più attuale nei nostri rapporti di lavoro quotidiani.

La modalità d'aula, sarà quella inversa: partendo dalla quotidianità dei discenti si risalirà alla teoria in modalità interattiva.

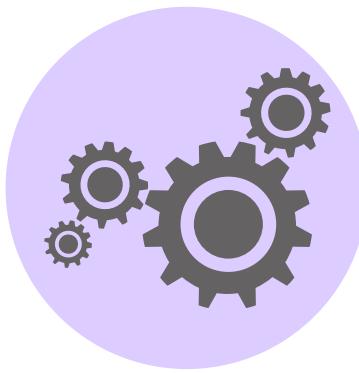


8 ORE



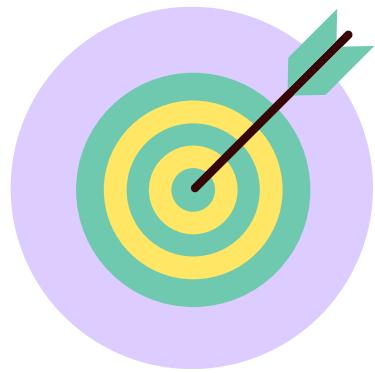
DESTINATARI

Chiunque lavori in organizzazioni aziendali in modalità da remoto



PREREQUISITI

Orientamento al risultato



OBIETTIVI

Mantenere le performance nella nuova modalità in distance



GESTIRE IL TEAM IN SMART WORKING

Il corso, dall'impostazione laboratoriale altamente interattiva, aiuta ai maturare una maggiore consapevolezza in merito al proprio stile di management e di sviluppare competenze relative alla gestione di una relazione efficace con i collaboratori.

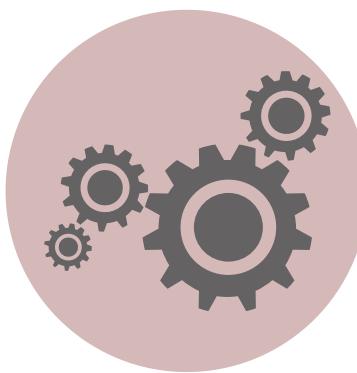


16 ORE



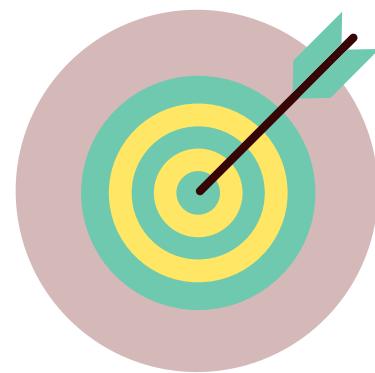
DESTINATARI

Manager, imprenditori, commerciali, liberi professionisti e tutte le figure che in azienda gestiscono un team di lavoro



PREREQUISITI

Orientamento al risultato



OBIETTIVI

Comprendere il proprio ruolo per la crescita dei collaboratori, acquisire una corretta lettura delle dinamiche motivazionali in epoca di smart working, **consolidare le tecniche di comunicazione e gestione della relazione**



GESTIONE DELLE RIUNIONI DA REMOTO

La gestione delle riunioni è una delle competenze fondanti di qualsiasi ruolo manageriale e professionale.

Il corso consentirà di sviluppare le competenze necessarie ad iniziare un percorso di miglioramento orientato all'efficacia gestionale dei meeting sia in termini di organizzazione, sia in termini di partecipazione e soprattutto in epoca di smart working.

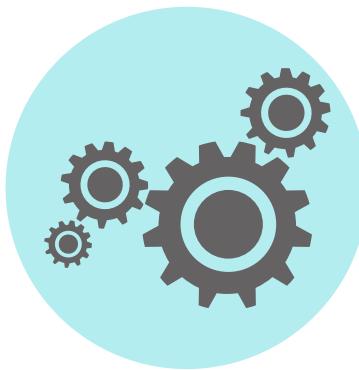


 16 ORE



DESTINATARI

Manager, imprenditori, commerciali, liberi professionisti e tutte le figure che in azienda gestiscono un team di lavoro



PREREQUISITI

Orientamento al risultato, desiderio di migliorare le proprie performance lavorative



OBIETTIVI

Al termine del percorso i partecipanti avranno una **maggior capacità gestionale delle riunioni**



GESTIONE DELLO STRESS

L'intervento formativo ha lo scopo di fornire ai partecipanti le tecniche e gli strumenti adeguati per poter gestire al meglio le situazioni di stress in smart working.

Tutto ciò permetterà di essere più efficaci nel raggiungimento degli obiettivi e nel controllo dello stress, gestendo e controllando l'equilibrio personale.

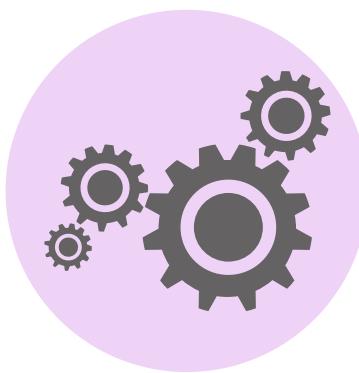


16 ORE



DESTINATARI

Chiunque voglia **migliorare il proprio approccio allo stress**



PREREQUISITI

Orientamento al risultato, desiderio di migliorare le proprie performance lavorative



OBIETTIVI

Maggior efficacia nel raggiungimento degli obiettivi e nel controllo dello stress, gestendo e controllando l'equilibrio personale



PUBLICK SPEAKING

Chi non si abitua a comunicare con le nuove tecnologie rischia di restare indietro.

Il corso è molto pratico: parlerete ad ogni incontro in un contesto accettante e non giudicante.

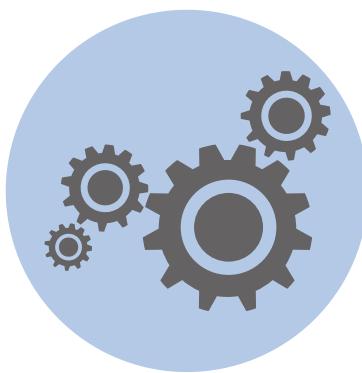


16 ORE



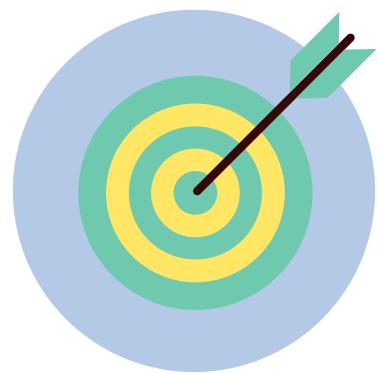
DESTINATARI

Chiunque voglia migliorare la propria capacità di parlare in pubblico



PREREQUISITI

Desiderio di mettersi in gioco



OBIETTIVI

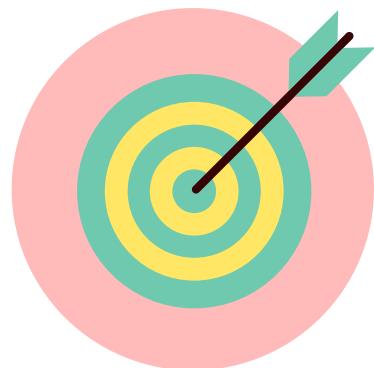
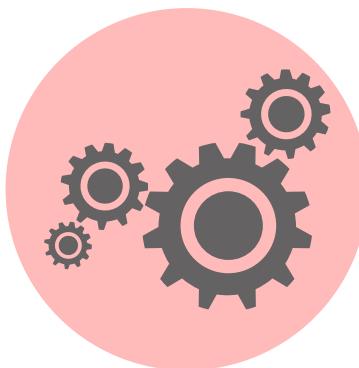
E' importante capire il target, prima di lanciare il nostro messaggio. Ognuno sarà tanto più interessato a quanto diremo, nella misura in cui lo riguarderà



SVILUPPARE RESILIENZA

La resilienza psicologica in una persona è rappresentativa della sua capacità di reagire alle controversie, sia personali sia professionali, riformulare i propri obiettivi e perseguiрli con determinazione.

In tempi difficili e carichi di stress come quelli che stiamo attraversando, sviluppare resilienza è vitale sia per il futuro delle organizzazioni sia per la qualità della vita di ciascuno di noi.



DESTINATARI

Il corso è destinato a tutti i ruoli previsti nell'organizzazione e può rivelarsi particolarmente utile per professionisti che si occupano di risorse umane

PREREQUISITI

Orientamento al risultato

OBIETTIVI

Fornire utili tecniche e strumenti per lo sviluppo della resilienza, gestire lo stress e ripartire verso nuovi obiettivi





CATALOGO 2022

SETTORE ALBERGHIERO



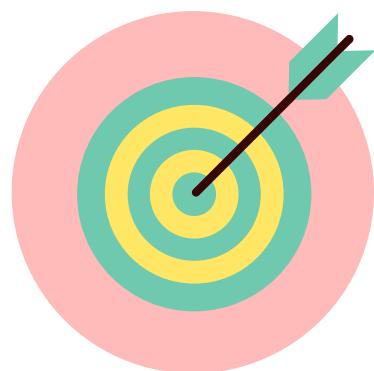
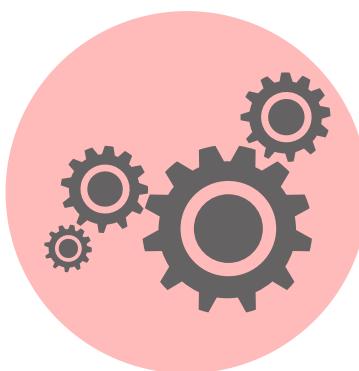
CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

CONTENT E INBOUND MARKETING

Già da un paio di anni la comunicazione ha iniziato a modificare le sue regole per adattarsi a un modo più digital, con l'evento del Covid-19 si è avuto nel mercato una notevole accelerazione in questo senso.

Importante per le aziende è prenderne atto e mantenere una relazione di fiducia con i propri Clienti.



DESTINATARI

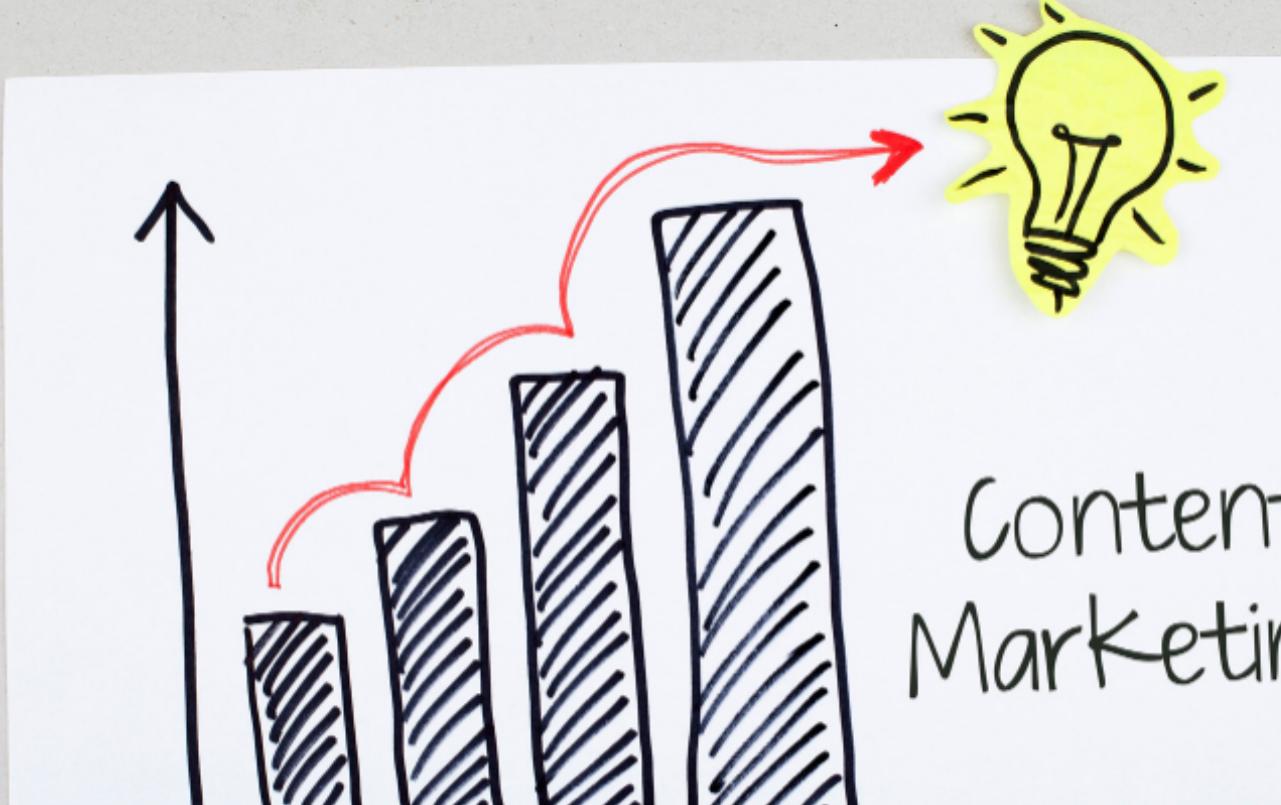
Operatori del turismo,
appassionati di Marketing

PREREQUISITI

Orientamento al risultato

OBIETTIVI

Riuscire a individuare i **canali di comunicazione digitali più idonei** per raggiungere il target attraverso lo studio e l'analisi dei dati

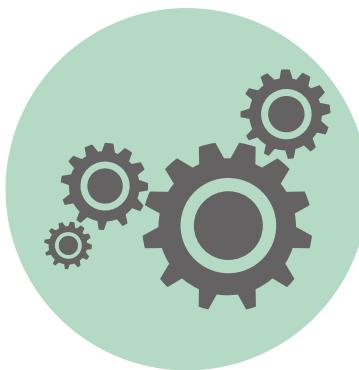


COMUNICAZIONE INTERCULTURALE BASE

Il corso intende sviluppare le competenze relazionali e quelle tecniche di comunicazione, aiutando gli addetti a comprendere comportamenti, valori, aspettative del cliente alla luce del suo modello culturale di riferimento, per tradurre la comprensione in buone prassi, fidelizzare il cliente, migliorare gli indicatori di performance e l'efficacia nell'esercizio del proprio ruolo.



8 ORE



DESTINATARI

Personale alberghiero che opera in contesti multiculturali e a servizio di una clientela internazionale

PREREQUISITI

Orientamento al risultato

OBIETTIVI

Creare **consapevolezza delle specificità culturali** nell'orientamento alla relazione e alla comunicazione con i clienti internazionali



COMUNICAZIONE INTERCULTURALE: IL CLIENTE ASIATICO

Il corso intende sviluppare le competenze relazionali e quelle tecniche di comunicazione, aiutando gli addetti a comprendere comportamenti, valori, aspettative del cliente alla luce del suo modello culturale di riferimento, per tradurre la comprensione in buone prassi, fidelizzare il cliente, migliorare gli indicatori di performance e l'efficacia nell'esercizio del proprio ruolo.



DESTINATARI

Personale alberghiero che opera in contesti multiculturali, a servizio di una clientela internazionale e che sia particolarmente esposto al flusso crescente dei clienti asiatici

PREREQUISITI

Orientamento al risultato

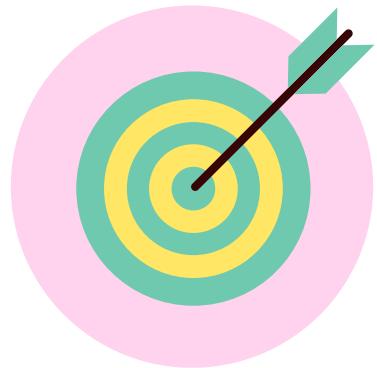
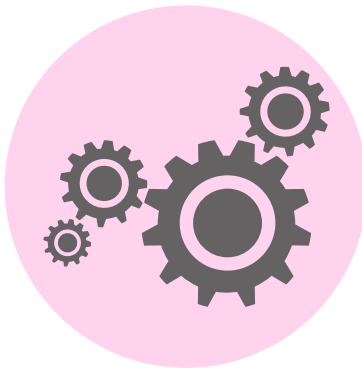
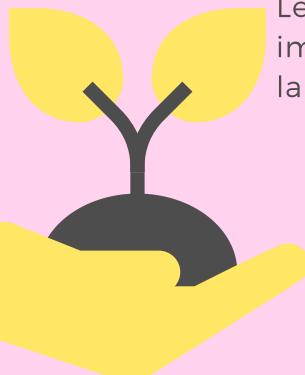
OBIETTIVI

Creare **consapevolezza delle specificità culturali nell'orientamento alla relazione** e alla comunicazione con i clienti asiatici (cinesi, giapponesi, coreani) e attenzione ai loro bisogni specifici di accoglienza e servizio



PREVENZIONE DELLA LEGIONELLA

Il corso, a fronte dell'aumento di casi di legionellosi e alla pubblicazione delle nuove Linee Guida avvenuta il 7 maggio 2015, è dedicato a tutti coloro che si occupano della microbiologia di Legionella e della progettazione, gestione e manutenzione degli impianti idrici e aeraulici al fine di contrastarne la proliferazione e la diffusione.



DESTINATARI

Tutti coloro che si occupano della microbiologia di Legionella e della progettazione, gestione e manutenzione degli impianti idrici e aeraulici al fine di contrastarne la proliferazione e la diffusione

PREREQUISITI

Desiderio di incrementare la propria conoscenza in materia

OBIETTIVI

Fornire i principali elementi per una **corretta gestione del rischio Legionella** per aumentare la consapevolezza del pericolo legato alla contaminazione da Legionella degli impianti

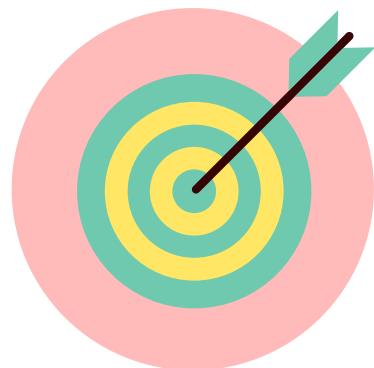
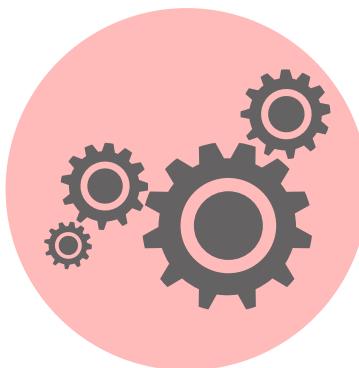


CRM E MARKETING AUTOMATION

Le limitazioni negli spostamenti, la paura di viaggiare ha messo in crisi le attività ricettive.

La necessità di rassicurare i Clienti e potenziali Clienti diventa fondamentale.

Quanto si è stati capaci di comunicare correttamente con i propri potenziali Clienti, partendo dai dati in possesso?



DESTINATARI

Personale alberghiero

PREREQUISITI

Orientamento al risultato

OBIETTIVI

Saper organizzare il database aziendale e saper profilare correttamente i clienti



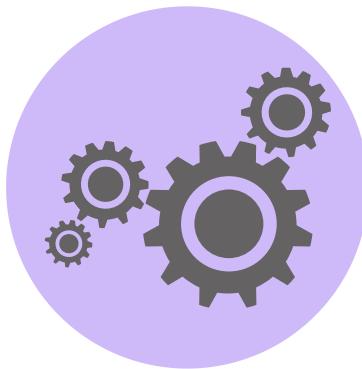
GESTIONE DEI RECLAMI

Nello sviluppo del concetto di “customer centricity” è fondamentale saper gestire in modo efficace e soddisfacente le osservazioni e le richieste di soluzione del cliente. Per far questo, oltre alle capacità comunicative, è necessario saper ascoltare, saper cogliere le necessità del cliente andando oltre l’aspetto esplicito, fornire risposte soddisfacenti e sviluppare l’immagine dell’hotel.



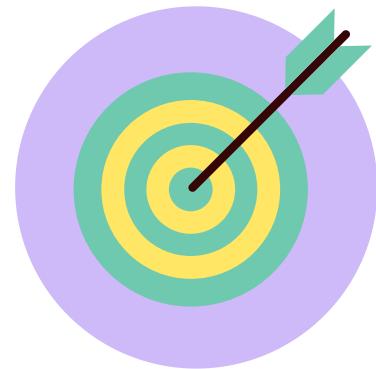
DESTINATARI

Personale alberghiero



PREREQUISITI

Orientamento al risultato



OBIETTIVI

Saper **gestire in modo efficace e soddisfacente le osservazioni e le richieste di soluzione del cliente**

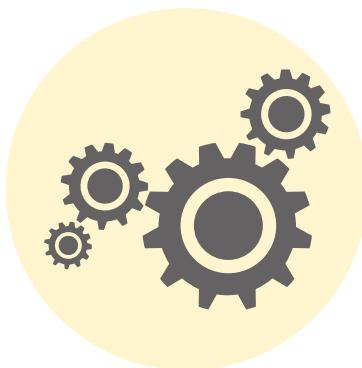


SOCIAL NETWORK PER GLI HOTEL

Il luogo più efficace per far conoscere la propria attività, oggiorno, sono senza ombra di dubbio i social media.

Ecco un programma ad hoc diviso in 4 percorsi formativi:

1. Usare i social per la Brand Awareness – 8h
2. Migliorare il posizionamento sui motori di ricerca – 8h
3. Linkedin: perchè usarlo e le sue potenzialità – 8h
4. Email Marketing: uno strumento efficace – 8h



DESTINATARI

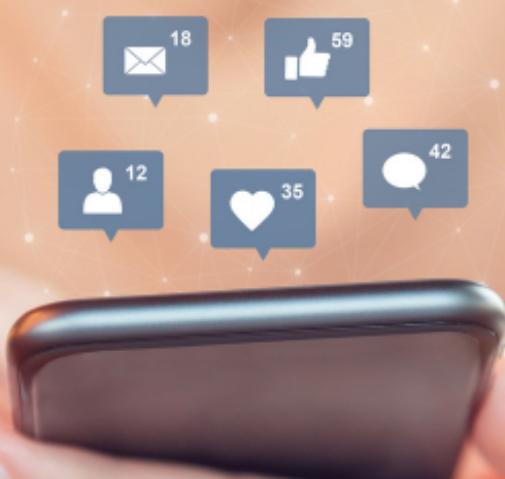
Personale alberghiero

PREREQUISITI

Orientamento al risultato

OBIETTIVI

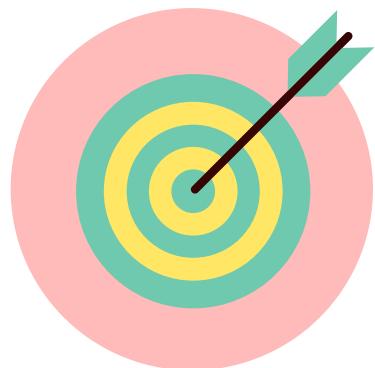
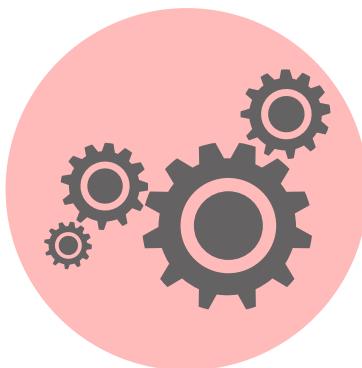
Corretto utilizzo dei Social Network



COMUNICAZIONE E RELAZIONE CON I CLIENTI

La centralità del cliente, definito ospite nel settore degli hotel, è di attenzione strategica per il miglioramento della performance ed il raggiungimento degli obiettivi.

Verrà prestata attenzione alla gestione della comunicazione in senso ampio, affinché ciascuno dei partecipanti riesca a migliorare e a rendere più efficace la relazione con gli ospiti, rispondendo alle loro richieste con soddisfazione.



DESTINATARI

Personale alberghiero

PREREQUISITI

Orientamento al risultato

OBIETTIVI

Sviluppare le conoscenze ed i comportamenti che influenzano positivamente gli ospiti a scegliere e mantenere la nostra struttura come punto di riferimento

**PUBLIC
RELATIONS**



CATALOGO 2022

PUBBLICI ESERCIZI E VENDITA AL DETTAGLIO



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

GESTIONE DEL PUNTO VENDITA

Il corso fornisce le competenze per utilizzare i metodi di allestimento e organizzazione del proprio spazio di vendita e di erogazione dei servizi e di presentazione dei piatti per migliorare l'attrattiva e la fruibilità della propria offerta commerciale e per vendere strategicamente.



16 ORE



DESTINATARI

Chiunque gestisca un'attività commerciale



PREREQUISITI

Desiderio di **migliorare la qualità del proprio punto vendita**



OBIETTIVI

Fornire le competenze per utilizzare i metodi di allestimento e organizzazione del proprio spazio di vendita



FOOD COSTING

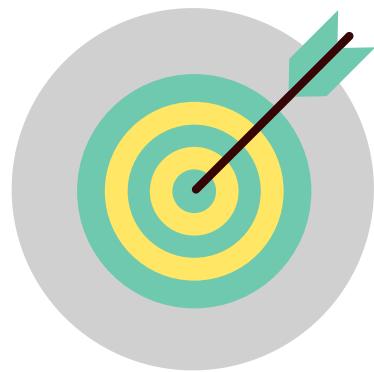
Il corso si propone di affrontare adeguatamente gli aspetti economici della gestione di un esercizio pubblico, dalla selezione delle forniture e la gestione degli ordini, al calcolo del food and drink cost.

Si provvederà a esporre alcuni esempi pratici per fornire utili strumenti di facile e immediata applicazione.

Particolare attenzione sarà rivolta alla definizione dei singoli prezzi per un efficace e costante controllo della marginalità del servizio.



8 ORE



DESTINATARI

Addetti alla ristorazione

PREREQUISITI

Orientamento al risultato

OBIETTIVI

Fornire **competenze gestionali di preventivazione e ottimizzazione dei costi di produzione del servizio di ristorante e bar**



INNOVAZIONE NEI P.E.

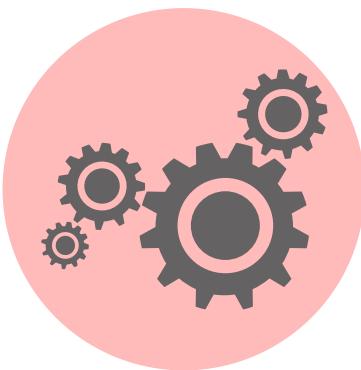
Il corso fornisce una panoramica dei trend del momento in ambito food.

Il focus principale rimane la soddisfazione del cliente attraverso l'impiego di tecniche On-Line e Off-Line per una food experience all'avanguardia.



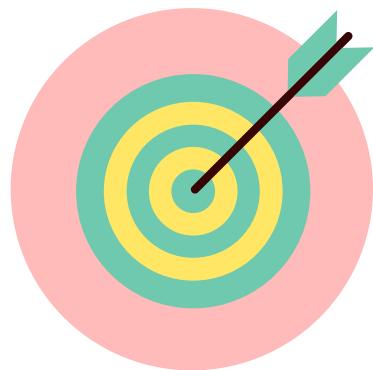
DESTINATARI

Chiunque lavori nel settore food



PREREQUISITI

Orientamento al risultato



OBIETTIVI

**Acquisire elementi gestionali e funzionali
del delivery a livello strategico**



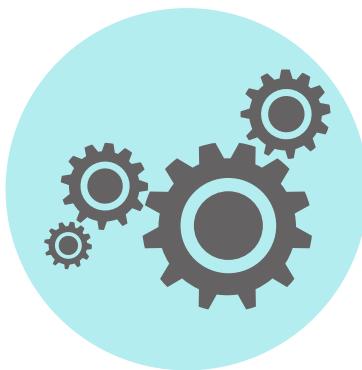
MIXOLOGIST

Il corso si propone di far conoscere la storia, la tradizione, la cultura dei drink più conosciuti nel mondo del bar.

Acquisire tecniche di erboristeria, cucina e laboratorio da riportare nel bar.

Valutare un distillato attraverso un'analisi sensoriale.

Gestione in autonomia di un'impresa, dalla parte economica a quella "produttiva".



DESTINATARI

Coloro che hanno nozioni base di miscelazione e vogliono imparare nuove tecniche

PREREQUISITI

Passione per il settore

OBIETTIVI

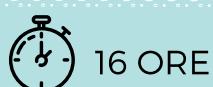
Acquisire tecniche di erboristeria, cucina e laboratorio da riportare nel bar.
Valutare un distillato attraverso un'analisi sensoriale



MARKETING E VENDITE PER RISTORANTI

Troppo spesso Ristoranti, alberghi ed esercizi di pubblica ospitalità rischiano la chiusura per assenza di metodo ed incapacità di analisi critica della propria situazione.

Le osservazioni e la riorganizzazione proposte possono essere un ottimo rimedio per cambiare rapidamente in meglio il destino di alcuni preziosi luoghi di ricreazione, di cultura gastronomica eccellente, come quella del nostro magnifico Paese.



DESTINATARI

**Imprenditori HoReCa,
Operatori del settore – Chef de
cuisine, Chef de Salle e de Rang,
Maitre Concierge, Direttori
d'Albergo e di Ristoranti**

PREREQUISITI

Passione per il settore

OBIETTIVI

Scuotere gli imprenditori HO. RE. CA. dalla
stagnante routine mostrando loro un modo
nuovo e alternativo di gestione del loro
intramontabile business

GOOD FOOD

BARTENDER

L'allievo apprende i principali metodi di lavoro all'interno di un bar per il corretto servizio delle bevande e della miscelazione, fino ad arrivare alle principali preparazioni di caffetteria (caffè, cappuccino, Irish Coffee).

Sa muovere i primi passi ad un banco bar sapendo utilizzare correttamente tutte le attrezzature di servizio per la miscelazione in particolare dei cocktail IBA.

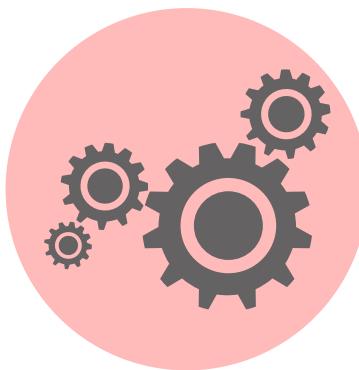


36 ORE



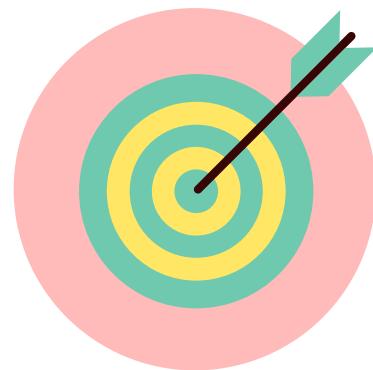
DESTINATARI

Passione per il settore



PREREQUISITI

Orientamento al risultato



OBIETTIVI

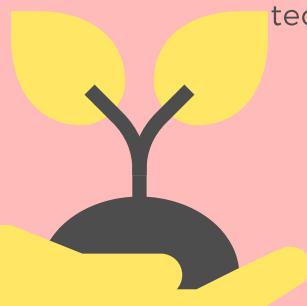
Conoscere il lavoro del barman, i vari tipi di locali, le metodologie di lavoro principali



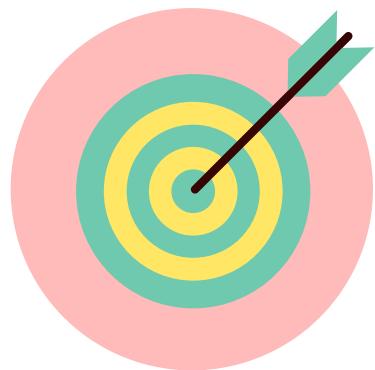
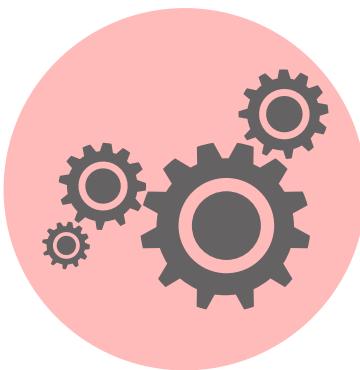
I SEGRETI DELLA CAFFETTERIA E LATTE ART

Il corso, diviso in due moduli, si propone di dare una panoramica sul mondo della torrefazione.

Grazie a un mix di teoria e pratica, gli allievi potranno apprendere un uso corretto degli strumenti del mestiere ed imparare tecniche di montatura dei diversi tipi di latte.



12 ORE



DESTINATARI

Il corso è aperto a tutti gli operatori professionali del settore

PREREQUISITI

Orientamento al risultato

OBIETTIVI

Consolidare le **regole fondamentali di trasformazione del caffè espresso**, migliorare la qualità dei servizi di tutti i prodotti di caffetteria per incrementare le vendite nel punto vendita

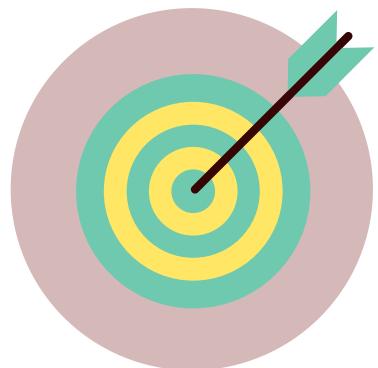
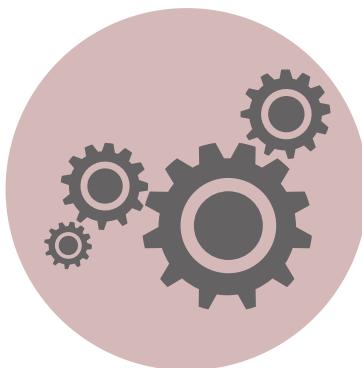


INTOLLERANZE ALIMENTARI

Dal 13/12/2014 è obbligatoria una maggiore informazione sugli alimenti che provocano intolleranze o allergie.

Questo comporta la comparsa di vincoli che possono essere colti come stimolo di marketing.

Il corso analizza i temi in gioco e presenta le attività base da compiere.



DESTINATARI

Titolari e responsabili di ristoranti, Chef, Maitre, personale di cucina e di sala

PREREQUISITI

Passione per il settore

OBIETTIVI

Preparare gli operatori della ristorazione a rispondere agli obblighi normativi e interagire con i clienti



PER INFO ED ISCRIZIONI
elisa.perino@capac.it



DISTRIBUZIONE ORARIA

Materie di BASE

1° 2° 3° 4°

	1°	2°	3°	4°
• Italiano	3	3	3	3
• Storia e Geografia	1	1	1	1
• Diritto ed Economia	1	1	2	2
• Inglese	2	2	2	2
• Matematica	3	3	3	3
• Scienze	1	1	1	1
• Informatica	2	2	2	2
• Attività Motorie	2	1	1	1
• Orientamento	1			
• Cittadinanza	1			
• I.R.C./Etica Morale	1	1	1	1

Area PROFESSIONALE

1° 2° 3° 4°

	1°	2°	3°	4°
• Sicurezza / Qualità / Igien	1	1	1	1
• Teoria professionale	6	6	5	5
• Tecniche di Laboratorio	2	1	1	1
• Laboratorio di base	6	3		
• Laboratorio avanzato		3	6	6
• Accompagnamento al lavoro		1	2	2

Alternanza SCUOLA-LAVORO

1°	100%	a Scuola	
2°	70%	a Scuola	30% in Azienda
3°	60%	a Scuola	40% in Azienda
4°	50%	a Scuola	50% in Azienda

inquadra il QR code
per visitare il
nostro sito



OPEN DAY 2021/2022

SEDE MURILLO

sabato 30 ore 9.30 Cucina - Pasticceria
aprile 2022 ore 9.30 Sala Bar - Turismo

sabato 30 ore 9.30 Cucina - Pasticceria -
maggio 2022 Sala Bar - Turismo



Contattaci



Viale Murillo 17 - 20149 - Milano

02/40305300

direzione@capac.it



Via Amoretti 30 - 20157 - Milano

02/36601403

sede.amoretti@capac.it

DOPPO LA TERZA MEDIA SCELGO CAPAC

Percorsi per la Qualifica e
per il Diploma Professionale



www.capac.it

2022

PERCORSI DI
QUALIFICA PROFESSIONALE

Dopo la terza media
metti il tuo talento in pratica!

Scopri i nostri corsi triennali
gratuiti di:



Cucina



Sala-bar



Panetteria e Pasticceria



Turismo



Meccanica auto



Informatica



Cura del verde



per
saperne di più
inquadra il QR CODE



PERCORSI DI
DIPLOMA PROFESSIONALE

Dopo il triennio di
Qualifica Professionale

puoi ottenere un **Diploma**
nei settori:



Cucina



Sala-Bar



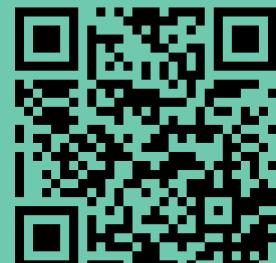
Panetteria e Pasticceria



Auto e moto d'epoca



per
saperne di più
inquadra il QR CODE



PERCORSI
POST-DIPLOMA

Scopri i nostri corsi di
alta formazione **post diploma**

progettati
in collaborazione con le imprese
e finalizzati all'**inserimento
lavorativo qualificato**



Scuola di Orologeria



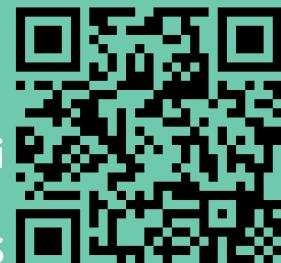
per
saperne di più
inquadra il QR CODE



ITS INNOVAPROFESSIONI



scopri
la nostra
Fondazione ITS



REALIZZATO CON IL SOSTEGNO DI



UNIONE EUROPEA

Fondo sociale europeo



Regione
Lombardia



POR FSE 2014-2020 / OPPORTUNITÀ E INCLUSIONE

2022



CAPAC PER I GIOVANI

Metti il tuo **talento**
in **pratica**

PERCORSI PER LA
QUALIFICA E IL
DIPLOMA PROFESSIONALE

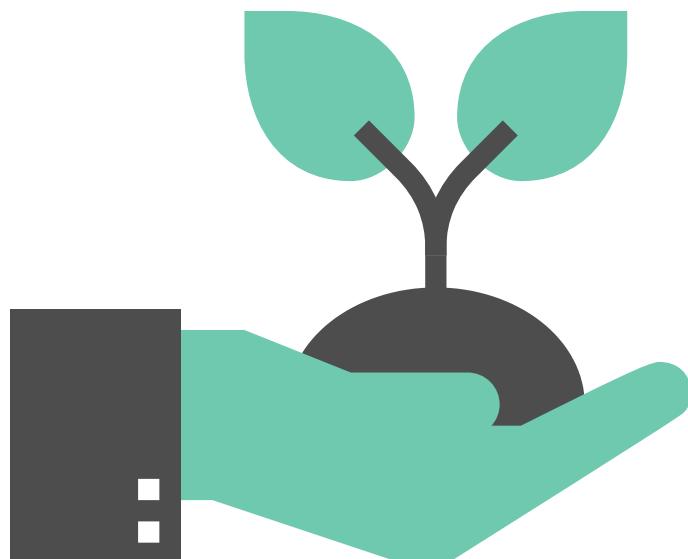


CAPAC | POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

CHI È CAPAC

CAPAC è una Fondazione **senza scopo di lucro**, voluta dal sistema delle **imprese del terziario** milanesi e lombarde, che si occupa da 60 anni di **formazione e accompagnamento al lavoro**.

**La nostra missione è
coltivare talenti e soddisfare il bisogno
di nuove competenze delle aziende**



DOV'È CAPAC

SEDE CENTRALE

Milano, Viale Murillo 17

ALTRÉ SEDI

Milano, Via Amoretti 30

PROMUOVONO E SOSTENGONO CAPAC



Fondazione
Fiera
Milano

Fondazione
CARIPLO



Regione Lombardia



Comune di
Milano



Città
metropolitana
di Milano

PERCORSI TRIENNALI PER LA **QUALIFICA PROFESSIONALE**



OPERATORE DELLA RISTORAZIONE PREPARAZIONE DEGLI ALIMENTI E ALLESTIMENTO PIATTI



OPERATORE DELLA RISTORAZIONE ALLESTIMENTO SALA E SOMMINISTRAZIONE PIATTI E BEVANDE



OPERATORE DELLE PRODUZIONI ALIMENTARI LIEVITAZIONE E PRODUZIONE DI PASTICCERIA, PASTA E PRODOTTI DA FORNO



OPERATORE AI SERVIZI DI PROMOZIONE E ACCOGLIENZA TURISMO



OPERATORE ALLA RIPARAZIONE DI VEICOLI A MOTORE MANUTENZIONE DEI SISTEMI MECCANICI ED ELETROMECCANICI



OPERATORE INFORMATICO SOCIAL MEDIA MANAGER



OPERATORE AGRICOLO CURA DEL VERDE

REQUISITO: LICENZA MEDIA



CAPAC | POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

OPERATORE DELLA RISTORAZIONE

PREPARAZIONE DEGLI ALIMENTI E ALLESTIMENTO PIATTI



L'Operatore della ristorazione

- Collabora alla realizzazione di piatti e ricette predefinite o di nuova creazione
- Sceglie gli ingredienti con attenzione agli aspetti nutrizionali
- Presenta il piatto con gusto decorativo-coreografico

SBOCCHI LAVORATIVI: Ristoranti, Hotel, Self Service, Catering, Ristorazione collettiva, reparti gastronomici della Grande Distribuzione



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



3 anni
990 ore/anno



Prova finale
Esame di qualifica



PERCHÈ CAPAC

- Il **65% del percorso è di contenuto pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
- 200 professionisti tra **docenti, chef e tutori** supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
- Per gli studenti **disabili** sono a disposizione sostegno e percorsi personalizzati
- I nostri laboratori comprendono oltre 500 mq. di **vere e proprie cucine professionali** attrezzate con macchinari all'avanguardia

1° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

2° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

APPRENDISTATO

Corso disponibile presso le sedi **Murillo** e **Amoretti**
scrivi a segreteria.corsi@capac.it (**MURILLO**)
scrivi a sede.amoretti@capac.it (**AMORETTI**)



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

OPERATORE DELLA RISTORAZIONE

ALLESTIMENTO SALA E SOMMINISTRAZIONE PIATTI E BEVANDE

L'Operatore della ristorazione



- Accoglie il cliente
- Presenta il menù illustrando le caratteristiche dei piatti
- Predisponde la mise en place e la linea di servizio del bar
- Distribuisce in sala pasti e bevande
- Prepara e serve al banco e ai tavoli del bar bevande, caffetteria e altro

SBOCCHI LAVORATIVI: Ristoranti, Hotel, Bar, Imprese turistiche, Navi da crociera



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



3 anni
990 ore/anno



Prova finale
Esame di qualifica



PERCHÈ CAPAC

- Il **65% del percorso è di contenuto pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
- 200 professionisti tra **docenti, chef e tutori** supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
- Per gli studenti **disabili** è a disposizione un apposito sostegno
- I nostri laboratori comprendono 250 mq. di **sala ristorante** polifunzionale, un vero e proprio **bar** attrezzato ed uno spazio **caffetteria**

1° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

2° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

APPRENDISTATO

Corso disponibile presso la sede **Murillo**
scrivi a **segreteria.corsi@capac.it**



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

OPERATORE DELLE PRODUZIONI ALIMENTARI

LAVORAZIONE E PRODUZIONE DI PASTICCERIA, PASTA E PRODOTTI DA FORNO

L'Operatore delle produzioni alimentari



- Prepara i diversi impasti utilizzando attrezzature manuali e semiautomatiche
- Suddivide e modella gli impasti dando la forma prevista dal tipo di prodotto
- Prepara, i prodotti di pasticceria con gusto creativo
- Conosce e usa gli strumenti per la lavorazione e la cottura dei prodotti trasformati

SBOCCHI LAVORATIVI: Hotel, Ristoranti, Catering, Panetterie, Pasticcerie



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



3 anni
990 ore/anno



Prova finale
Esame di qualifica

PERCHÈ CAPAC

- Il **65% del percorso è di contenuto pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
- 200 professionisti tra **docenti, chef e tutor** ti supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
- Per gli studenti **disabili** è a disposizione un apposito sostegno
- I nostri laboratori comprendono 400 mq. di aree dedicate, con **pasticceria, panetteria, pizzeria, gelateria e cioccolateria**.



1° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

2° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

APPRENDISTATO

Corso disponibile presso la sede **Murillo**
scrivi a segreteria.corsi@capac.it



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

OPERATORE AI SERVIZI DI PROMOZIONE E ACCOGLIENZA

TURISMO

L'Operatore ai servizi di promozione e accoglienza



- Supporta l'organizzazione di servizi di accoglienza turistica, eventi e congressi
- Allestisce e organizza spazi espositivi - congressuali
- Svolge compiti di evasione delle relative pratiche amministrativo contabili
- Si occupa della prenotazione, registrazione, assistenza e congedo del cliente, anche in lingua straniera

SBOCCHI LAVORATIVI: Hotel, Villaggi turistici, Navi da Crociera, Aeroporti, Società di organizzazione eventi



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



3 anni
990 ore/anno



Prova finale
Esame di qualifica

PERCHÈ CAPAC

- Il **65% del percorso è di contenuto pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
- 200 professionisti tra **docenti, professionisti e tutor** ti supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
- Per gli studenti **disabili** è a disposizione un apposito sostegno

1° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

2° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

Corso disponibile presso la sede **Murillo**
scrivi a segreteria.corsi@capac.it



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

OPERATORE ALLA RIPARAZIONE DI VEICOLI A MOTORE

MANUTENZIONE DEI SISTEMI MECCANICI ED ELETTROMECCANICI

L'Operatore alla riparazione di veicoli a motore



- Predisponde ed esegue interventi di manutenzione, riparazione e revisione dell'autoveicolo
- Interviene sui sistemi automatici, di sicurezza e di comfort dell'autoveicolo
- Esegue diagnosi meccanica ed elettronica di componenti e/o gruppi dell'autoveicolo

SBOCCHI LAVORATIVI: Officine, Centri assistenza di Concessionari



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



3 anni
990 ore/anno



Prova finale
Esame di qualifica



PERCHÈ CAPAC

- Il **65% del percorso è di contenuto pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
- Professionisti, esperti del settore, **tutor** ti supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
- Per gli studenti **disabili** è a disposizione un apposito sostegno
- I nostri laboratori comprendono 2 officine meccaniche per la manutenzione e riparazione dei veicoli

1° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

2° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

APPRENDISTATO

Corso disponibile presso la sede **Amoretti**
scrivi a sede.amoretti@capac.it



CAPAC | POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

OPERATORE INFORMATICO

SOCIAL MEDIA MANAGER

L'Operatore informatico



- Garantisce supporto tecnico nella gestione delle risorse informatiche
- Si occupa della manutenzione di hardware e reti
- Gestisce i software e la loro relazione con la parte hardware
- Gestisce la comunicazione, il marketing e la pubblicità dell'azienda attraverso l'utilizzo del web e dei canali social

SBOCCHI LAVORATIVI: Tecnico informatico in azienda, gestione marketing aziendale e e-commerce, gestione siti web e canali social



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



3 anni
990 ore/anno



Prova finale
Esame di qualifica

PERCHÈ CAPAC

- 
- Il **65% del percorso è di contenuto pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
 - Professionisti ed esperti del settore ti supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
 - Per gli studenti **disabili** è a disposizione un apposito sostegno
 - La nostra struttura comprende due laboratori di informatica, un laboratorio di simulazione di rete e un laboratorio di elettronica applicata

1° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

2° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

Corso disponibile presso la sede **Amoretti**
scrivi a sede.amoretti@capac.it



CAPAC | POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

OPERATORE AGRICOLO

CURA DEL VERDE

L'Operatore agricolo

- Collabora alla gestione delle aree verdi
- Esegue tecniche di manutenzione del verde: potatura, irrigazione, innesto

SBOCCHI LAVORATIVI: Serre, Centri botanici, Manutenzione Parchi e Giardini, Aziende agricole



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



3 anni
990 ore/anno



Prova finale
Esame di qualifica

PERCHÈ CAPAC

- Il **65% del percorso** è di contenuto **pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
- Professionisti ed esperti del settore ti supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
- Per gli studenti **disabili** è a disposizione un apposito sostegno
- Collaboriamo con orti di quartiere e serre, abbiamo istituito una Partnership col Comune di Milano per la manutenzione del parco di Villa Scheibler



1° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

2° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

3° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

Corso disponibile presso la sede **Amoretti**
scrivi a sede.amoretti@capac.it



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

PERCORSI DI QUARTO ANNO PER IL DIPLOMA PROFESSIONALE



TECNICO DI CUCINA



TECNICO DEI SERVIZI DI SALA E BAR



TECNICO DELLE PRODUZIONI ALIMENTARI

PRODUZIONE DI PASTICCERIA, PASTA E PRODOTTI DA FORNO



TECNICO RIPARATORE AUTO D'EPOCA

REQUISITO: QUALIFICA TRIENNALE



CAPAC | POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

TECNICO DI CUCINA

Il Tecnico di cucina



- Individua prodotti e servizi volti a fidelizzare il cliente
- Collabora alla valorizzazione dei prodotti del territorio
- Cura l'elaborazione dei piatti, utilizzando tecniche innovative e creative
- Applica tecniche di controllo dei costi di produzione (costo pasto)
- Sviluppa le competenze necessarie all'esercizio di una propria attività imprenditoriale

SBOCCHI LAVORATIVI: Ristoranti, Hotel, Self Service, Catering, Ristorazione collettiva, reparti gastronomici della Grande Distribuzione



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



1 anno
990 ore



Prova finale
Esame di diploma



PERCHÈ CAPAC

- Il **65% del percorso è di contenuto pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
- 200 professionisti tra **docenti, chef e tutor** ti supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
- Per gli studenti **disabili** è a disposizione un apposito sostegno
- I nostri laboratori comprendono oltre 500 mq. di **vere e proprie cucine professionali** attrezzate con macchinari all'avanguardia

4° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

OPPURE

4° ANNO

APPRENDISTATO

Corso disponibile presso le sedi **Murillo** e **Amoretti**
scrivi a segreteria.corsi@capac.it (MURILLO)
scrivi a sede.amoretti@capac.it (AMORETTI)



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

TECNICO DEI SERVIZI DI SALA E BAR

Il Tecnico dei servizi di sala e bar



- Individua prodotti/servizi volti a fidelizzare il cliente
- Applica tecniche di presentazione dei menù e della carta delle bevande
- Applica tecniche di presentazione e servizio di prodotti da bar
- Collabora alla determinazione dei costi, di analisi dei costi e di budgeting
- Sviluppa le competenze necessarie all'esercizio di una propria attività imprenditoriale

SBOCCHI LAVORATIVI: Ristoranti, Bar, Navi da crociera



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



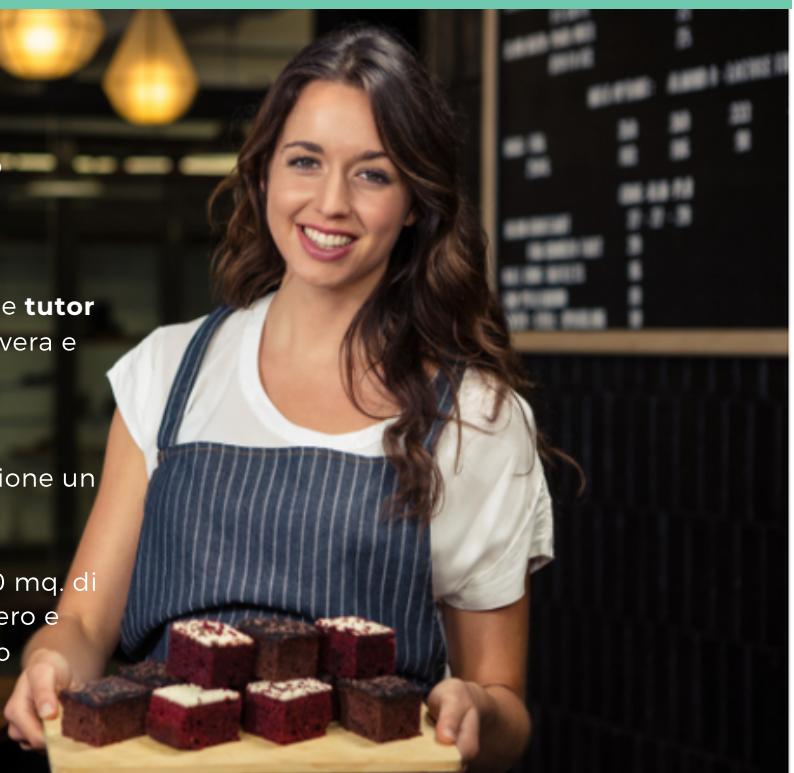
1 anno
990 ore



Prova finale
Esame di diploma

PERCHÈ CAPAC

- Il **65% del percorso è di contenuto pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
- 200 professionisti tra **docenti, chef e tutor** ti supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
- Per gli studenti **disabili** è a disposizione un apposito sostegno
- I nostri laboratori comprendono 250 mq. di **sala ristorante** polifunzionale, un vero e proprio **bar** attrezzato ed uno spazio **caffetteria**



4° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

OPPURE

4° ANNO

APPRENDISTATO

Corso disponibile presso la sede **Murillo**
scrivi a **segreteria.corsi@capac.it**



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

TECNICO DELLE PRODUZIONI ALIMENTARI

PRODUZIONE DI PASTICCERIA, PASTA E PRODOTTI DA FORNO

Il Tecnico delle produzioni alimentari

- Collabora all'analisi dei fabbisogni e delle richieste dei clienti
- Seleziona le materie previste per la produzione di prodotti di pasticceria e prodotti da forno
- Applica tecniche di decorazione classiche e moderne
- Valuta la qualità dei prodotti

SBOCCHI LAVORATIVI: Hotel, Ristoranti, Catering, Panetterie, Pasticcerie



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



1 anno
990 ore



Prova finale
Esame di diploma

PERCHÈ CAPAC

- Il **65% del percorso è di contenuto pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
- 200 professionisti tra **docenti, chef e tutor** ti supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
- Per gli studenti **disabili** è a disposizione un apposito sostegno
- I nostri laboratori comprendono 400 mq. di aree dedicate, con **pasticceria, panetteria, pizzeria, gelateria e cioccolateria**.

4° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

OPPURE

4° ANNO

APPRENDISTATO

Corso disponibile presso la sede **Murillo**
scrivi a segreteria.corsi@capac.it



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

TECNICO RIPARATORE AUTO D'EPOCA

Il corso di tecnico riparatore



- Predisponde la modulistica per l'accettazione e preventivo per il cliente
- Collabora alla stesura del preventivo e alla definizione delle risorse richieste
- Individua tecnologie, strumenti e fasi di lavoro necessarie al ripristino del veicolo
- Applica tecniche e procedure per la verifica delle funzionalità

SBOCCHI LAVORATIVI: Officine e carrozzerie restauratrici di veicoli d'epoca

Finanziato da Regione Lombardia

Fondo Sociale Europeo



ASI - Automotoclub Storico Italiano

CMAE - Club Milanese Autoveicoli d'Epoca

RIP356 - Registro Italiano Porsche 356

Centri Porsche di Milano



1 anno
990 ore



Prova finale
Esame di diploma

PERCHÈ CAPAC

- Il **65% del percorso è di contenuto pratico** (tra teoria professionale, laboratorio e stage in azienda)
- Professionisti, esperti del settore, **tutor** ti supportano sempre, creando una vera e propria alleanza tra scuola, allievo e famiglia
- Per gli studenti **disabili** è a disposizione un apposito sostegno
- I nostri laboratori comprendono 2 officine meccaniche per la manutenzione e riparazione dei veicoli

4° ANNO

FORMAZIONE A SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

Corso disponibile presso la sede **Amoretti**
scrivi a sede.amoretti@capac.it



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

APPRENDISTATO - SISTEMA DUALE

ALTERNANZA SCUOLA-LAVORO

L'apprendistato è un contratto di lavoro a causa mista, ovvero **consente un mix tra formazione scolastica ed esperienza lavorativa in azienda**.

Il percorso è totalmente modellabile sulle esigenze dei ragazzi ed è finalizzato a favorire l'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro attraverso l'acquisizione di un mestiere e/o di una professionalità specifica.

SBOCCHI LAVORATIVI: Aziende nostre partner appartenenti ai settori Food & Beverage e Automotive



Finanziato da Regione Lombardia
Fondo Sociale Europeo



1 anno
990 ore



Prova finale
Esame di qualifica
Diploma tecnico

PERCHÈ L'APPRENDISTATO

- Più di 40 aziende dei settori Food & Beverage e Automotive pronte ad assumerti
- Il 90% dei ragazzi viene assunto dall'azienda dopo il periodo di apprendistato
- Il percorso è totalmente modellabile sulle tue esigenze
- Se hai perso l'anno scolastico puoi recuperare subito
- Impari una professione lavorando direttamente in azienda

3° ANNO

SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

4° ANNO

SCUOLA

STAGE IN AZIENDA

Percorso disponibile presso le nostre sedi
scrivi a segreteria.corsi@capac.it



CAPAC | POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

AZIENDE CHE COLLABORANO CON CAPAC



PARK HYATT®



GOD SAVE THE FOOD®
CUCINA & DISPENSA



Fondazione Prada

PANINO GIUSTO
Milano 1979



Venchi Cucchi
1878 MILANO dal 1936



Rexroth
Bosch Group

BASE



Swatch®

BREIL

sisley
PARIS

DUFRY



imshealth™
INTELLIGENCE APPLIED.

OPPO

ZUCCHETTI

IGPDecaux

MediaWorld

expert

DECATHLON

facile.it

dottori.it

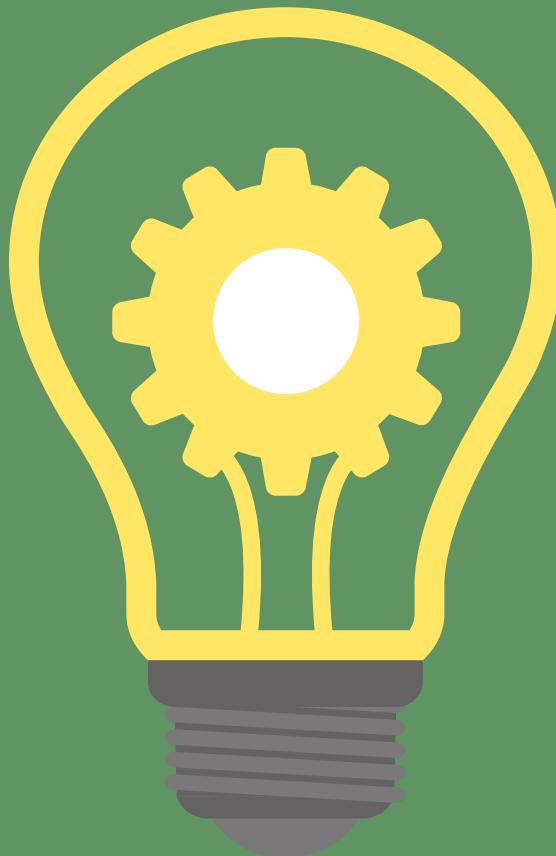
WWW.CAPAC.IT



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

2022



CAPAC PER LE AZIENDE

**Abbiamo il talento
che fa per te.**

OPPORTUNITÀ
E SERVIZI INTEGRATI
PER IL TUO BUSINESS

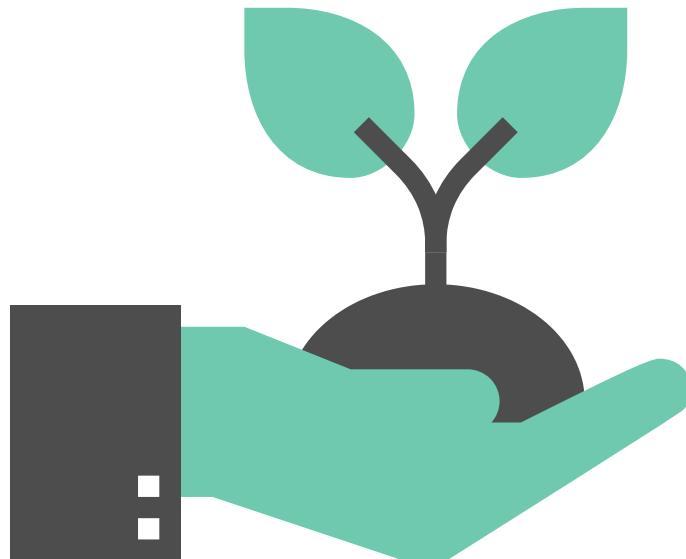


CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

CHI È CAPAC

CAPAC è una Fondazione **senza scopo di lucro**,
voluta dal sistema delle **imprese del terziario** milanesi e lombarde,
che si occupa da 60 anni di **formazione e accompagnamento al lavoro**.
La nostra missione è
coltivare talenti e soddisfare il bisogno di nuove competenze delle aziende.



DOV'È CAPAC

SEDE CENTRALE

Milano, Viale Murillo 17

ALTRÉ SEDI

Milano, Via Amoretti 30

Lodi, Via Hausmann 11

Legnano, Piazza San Magno 15

PROMUOVONO E SOSTENGONO CAPAC



Fondazione
Fiera
Milano

Fondazione
CARIPLO



Comune di
Milano



Città
metropolitana
di Milano

SELEZIONE DEL PERSONALE

Offriamo **servizi di preselezione** alle aziende che sono alla ricerca di personale per inserimenti lavorativi o tirocini extracurriculari.

Selezioniamo i profili più adatti in uscita dai nostri corsi oppure tra coloro che cercano lavoro rivolgendosi al nostro servizio di Placement.



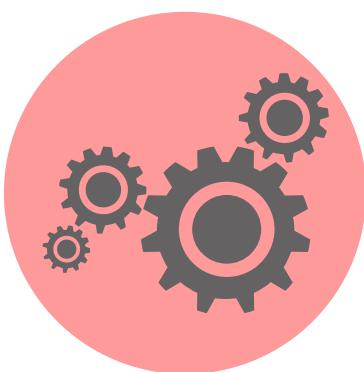
daniele.curone@capac.it



PROFILO CONOSCIUTI

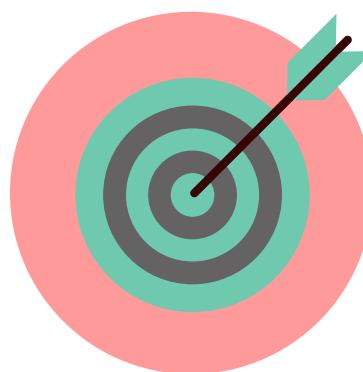
Sei un'azienda dei settori:
**ristorazione, turismo,
orologeria e commercio?**

Valuta i nostri iscritti



INSEGNAMENTO IN AZIENDA

Ti supportiamo nell'attivazione
di **tirocini extracurriculari**
finalizzati all'inserimento di
nuove risorse



INFO INCENTIVI

Ti teniamo informato sugli
incentivi che favoriscono
l'inserimento lavorativo
delle risorse



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

CATEGORIE PROTETTE

Supportiamo le imprese che devono procedere ad **assunzioni obbligatorie** o stipulare convenzioni preliminari all'**inserimento lavorativo**.
Offriamo **gratuitamente**, grazie al finanziamento del Bando Emergo della Città Metropolitana di Milano, servizi mirati per le imprese.



daniele.curone@capac.it



SUPPORTO ALLE IMPRESE

Pre-selezioniamo le candidature, seguiamo **l'inserimento in azienda**, contattiamo il Servizio Occupazione Disabili della Città Metropolitana di Milano



DOPO L'ASSUNZIONE

Forniamo servizi di **supporto** e **tutoraggio** mirati a garantire l'integrazione dell'utenza di riferimento, avente requisiti di appartenenza a **Categorie Protette**



INFO INCENTIVI

Ti teniamo informato sugli **incentivi** che favoriscono l'inserimento lavorativo dell'utenza di riferimento, appartenente a Categorie Protette



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

START UP

Vuoi avviare un **tuo progetto imprenditoriale?**
Sfrutta il nostro **supporto specializzato gratuito.**

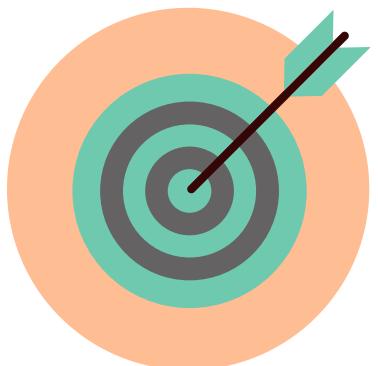
Il corso è tenuto da professionisti con consolidata esperienza nell'avvio di impresa.

Riceverai aiuto nello sviluppo della tua idea imprenditoriale, nella ricerca di possibili finanziamenti, nello svolgimento degli adempimenti necessari all'apertura e nell'applicazione della normativa di riferimento.

Il corso rientra nel progetto **Dote Unica Lavoro.**



daniele.curone@capac.it



ADEMPIMENTI INIZIALI

Forniamo consulenza sugli **adempimenti** per l'apertura di una nuova impresa, in particolare per la sua formalizzazione e la sua messa in funzione

BUSINESS PLAN

Forniamo supporto nella stesura di un **Business Plan aziendale**, sia in formato cartaceo che digitale, subito disponibile e liberamente modificabile

FEEDBACK COMPETENTE

Confrontati con professionisti del settore e **valuta la fattibilità del tuo progetto imprenditoriale** nel mercato di riferimento. Siamo qui per te



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

APPRENDISTATO

L'apprendistato è **uno dei contratti di lavoro più appetibili** per aziende e nuove risorse, un vero e proprio "ponte" che prevede un **mix tra formazione e lavoro!** Siamo esperti nella selezione dei giovani, nella ricerca di imprese interessate e nel matching per apprendisti che alternino lavoro e studio finalizzato a conseguire:

- Titolo di studio dopo la terza media
- Qualificazione professionale
- Titolo di studio dopo la maturità



k.maltese@capac.it



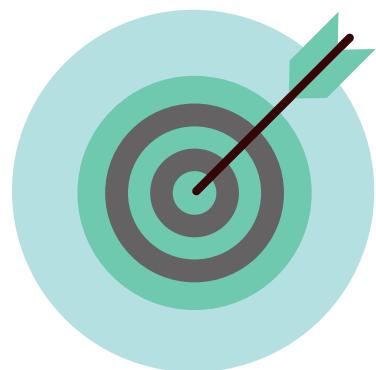
CHI PUÒ ASSUMERE

Tutti i **datori di lavoro** di imprese private, appartenenti a qualsiasi settore del mercato



VANTAGGI OFFERTI

Formazione e crescita di nuove risorse.
Sgravi fiscali, contributivi, normativi, economici



SUPPORTO ALLE IMPRESE

Nella **selezione** dei candidati, **attivazione del contratto**, stesura del **Piano formativo** per la formazione esterna (a scuola) ed interna (in azienda)



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

FORMAZIONE ABILITANTE E PERMANENTE

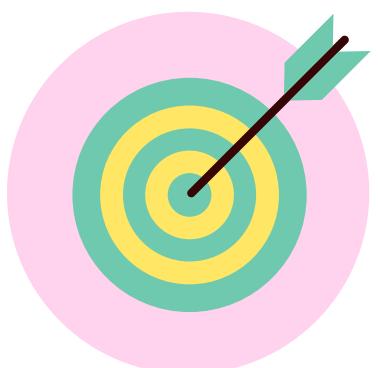
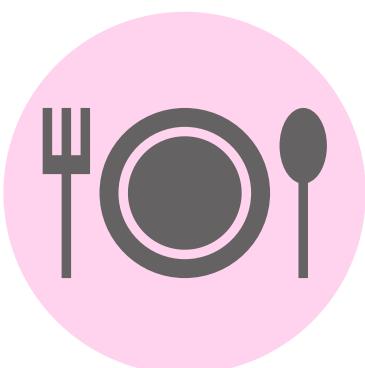


Siamo accreditati presso **Regione Lombardia** per l'attivazione di percorsi formativi volti ad ottenere un'**abilitazione professionale**.

Eroghiamo corsi abilitanti per **agenti di affari in mediazione immobiliare** e corsi abilitanti alla **sommministrazione e vendita di alimenti e bevande**. Offriamo anche corsi brevi, pomeridiani o serali, rivolti a chi desidera arricchire la propria cultura professionale, per **trasformare in lavoro la propria passione**.



lucia.ippolito@capac.it



ATTESTATO

Il corso abilitante alla somministrazione di alimenti e bevande garantisce un attestato rilasciato da Regione Lombardia, valido su tutto il territorio nazionale

DESTINATARI

Il corso abilitante per agenti di affari in mediazione è rivolto a tutti coloro che intendano aprire un'agenzia immobiliare o che vogliano lavorare all'interno di esse

WELFARE AZIENDALE

La nostra offerta formativa è modulabile in base alle esigenze del cliente, anche per un programma di **welfare aziendale**, per un clima di benessere tra i tuoi dipendenti



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

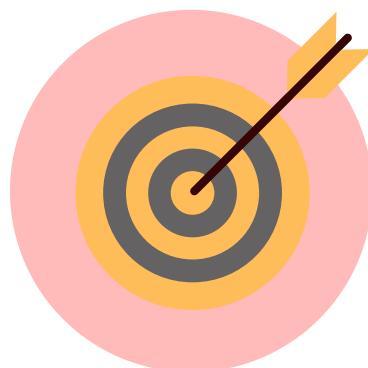
FORMAZIONE CONTINUA

I nostri corsi sono pensati per soddisfare i fabbisogni formativi della tua azienda.

Offriamo **formazione finanziata multicanale** (Ebiter, EbtPE, EbtAlberghi, ForTe, Fondir, FSE) per **arricchire le tue competenze e quelle dei tuoi dipendenti** in diversi ambiti: Salute e Sicurezza, Management, Soft Skills, Lingue e altro ancora!



elisa.perino@capac.it



OFFERTA TAILOR MADE

I nostri corsi sono progettati su misura per le tue esigenze, al fine di garantirti **la migliore esperienza possibile**.

FLESSIBILITÀ DEI CORSI

Didattica a distanza (FAD) attivata all'occorrenza. Corsi specifici per la tua azienda o corsi interaziendali

FOLLOW-UP COSTANTE

Veniamo incontro alle tue esigenze **adattando l'offerta** ai continui cambiamenti del mondo del lavoro



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

ALTA FORMAZIONE

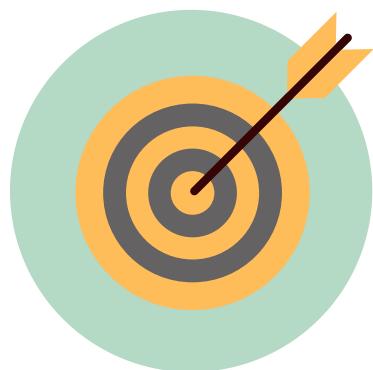


La **Fondazione ITS Innovaprofessioni**, da noi creata nel 2014 insieme a partner prestigiosi, realizza percorsi post diploma IFTS Istruzione e Formazione Tecnica Superiore e ITS Istruzione Tecnica superiore.

Improntati alla **didattica attiva** e arricchiti da **stage** per almeno il 40% del monte ore, i nostri corsi riguardano settori come Turismo, hôtellerie, ristorazione, alta oreficeria, arredo e design, con la possibilità di **sviluppare formazione ad hoc sulla base delle esigenze delle imprese**.



direzione@innovaprofessioni.it



FORMAZIONE PARTECIPATA

Partecipa alla realizzazione dei corsi, indicando **i tuoi manager e responsabili in qualità di docenti** dei percorsi formativi

STAGE E ASSUNZIONI

I nostri **servizi al lavoro** sono a tua disposizione, per assumere, al termine del corso, gli studenti che hai contribuito a formare in classe

FORMAZIONE IN AZIENDA

Gli studenti possono essere formati in azienda e conseguire il titolo di studio anche con percorsi **on the job** e di **apprendistato**



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

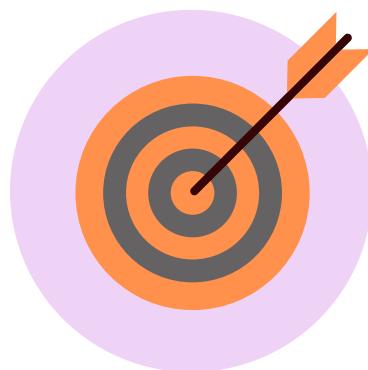
TIROCINI CURRICOLARI

I Tirocini Curricolari sono esperienze formative finalizzate alla **formazione on the job** che gli allievi svolgono a cominciare dal secondo anno di frequenza.

I nostri ragazzi vanno a lavorare presso **aziende partner**, appartenenti al settore turismo e ristorazione.



catia.chiarugi@capac.it



VANTAGGI

Puoi **avvalerti con continuità di allievi in formazione** da ottobre a giugno, specie nei picchi stagionali

CONTINUITÀ

Hai la **possibilità di richiedere lo stesso allievo a distanza di un anno**, qualora soddisfi i requisiti lavorativi da te richiesti

RISORSE

Hai a disposizione risorse formate, in grado di impiegare **competenze in linea con le tue necessità** lavorative



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

HANNO GIÀ SCELTO CAPAC



PARK HYATT®



GOD SAVE THE FOOD®
CUCINA & DISPENSA



Fondazione Prada

PANINO GIUSTO
Milano 1979



WWW.CAPAC.IT



CAPAC | POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO



Federazione Italiana
del Turismo in Appartamento

MILANO
LODI

MONZA BRIANZA



PROPERTY MANAGEMENT

>>>
NOVITÀ



Property Manager

Corso per gestori di locazioni turistiche

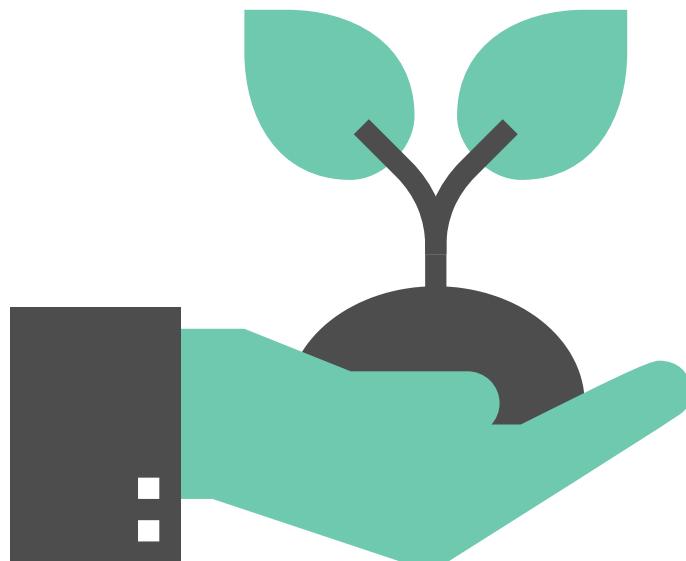
OPPORTUNITÀ SU MISURA
PER IL TUO BUSINESS



CAPAC | POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

CHI È CAPAC

CAPAC è una Fondazione **senza scopo di lucro**, voluta dal sistema delle **imprese del terziario** milanesi e lombarde, che si occupa da 60 anni di **formazione e accompagnamento al lavoro**. La nostra missione è **coltivare talenti e soddisfare il bisogno di nuove competenze delle aziende**.



DOV'È CAPAC

SEDE CENTRALE

Milano, Viale Murillo 17

ALTRÉ SEDI

Milano, Via Amoretti 30

Lodi, Via Hausmann 11

Legnano, Piazza San Magno 15

PROMUOVONO E SOSTENGONO CAPAC



Fondazione
Fiera
Milano

Fondazione
CARIPLO



Comune di
Milano



Città
metropolitana
di Milano

PROPERTY MANAGER



Il corso si rivolge a chi vuole diventare Gestore di affitti brevi, il soggetto che opera per conto del proprietario dell'immobile e che si occupa di tutti gli adempimenti legati alle locazioni brevi. Questa figura viene spesso identificata con il termine "Host" o "Property Manager" e opera nel settore immobiliare-turistico delle locazioni brevi.



84 ORE



700 €



Area Normativa

Normative nazionali, regionali e comunali; Rapporto host-provider; Locazioni con prestazioni accessorie; Pratiche amministrative; Gestione contabile; Aspetti fiscali; ecc.



Area Gestione della proprietà

Acquisizione clientela; Contrattualistica; Gestione e manutenzione; Elementi di home staging e fotografia; ecc.



Area Gestione dell'ospite

Revenue management; Marketing & Comunicazione; Hospitality.



Approfondimenti

Gestione azienda e personale; legame tra compravendita e affitto.

I partecipanti conseguiranno l'attestato di competenza per "Gestori di affitti brevi" rilasciato da Regione Lombardia e valido in Unione Europea

PER INFO ED ISCRIZIONI
lucia.ippolito@capac.it





**CORSI FINANZIABILI
FINO AL 100%**



CATALOGO FSE VOUCHER 2022

Offerta formativa

Imprenditori · Dipendenti · Liberi professionisti

OPPORTUNITÀ SU MISURA
PER IL TUO BUSINESS

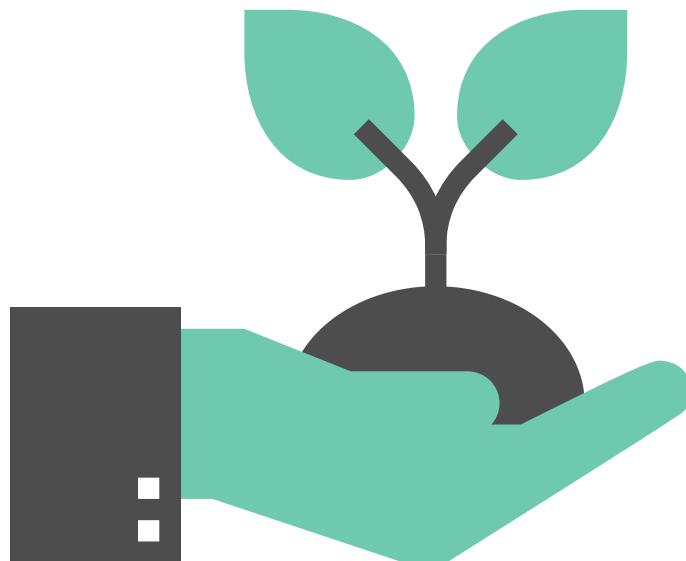


CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

CHI È CAPAC

CAPAC è una Fondazione **senza scopo di lucro**, voluta dal sistema delle **imprese del terziario** milanesi e lombarde, che si occupa da 60 anni di **formazione e accompagnamento al lavoro**. La nostra missione è **coltivare talenti e soddisfare il bisogno di nuove competenze delle aziende**.



DOV'È CAPAC

SEDE CENTRALE

Milano, Viale Murillo 17

ALTRÉ SEDI

Milano, Via Amoretti 30

Lodi, Via Hausmann 11

Legnano, Piazza San Magno 15

PROMUOVONO E SOSTENGONO CAPAC



Fondazione
Fiera
Milano

Fondazione
CARIPLO



Comune di
Milano



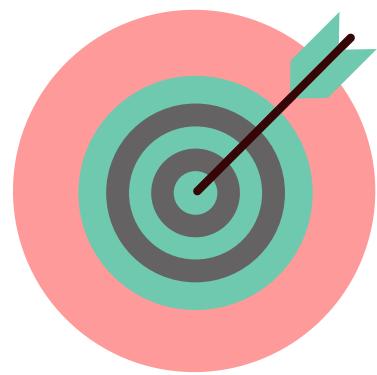
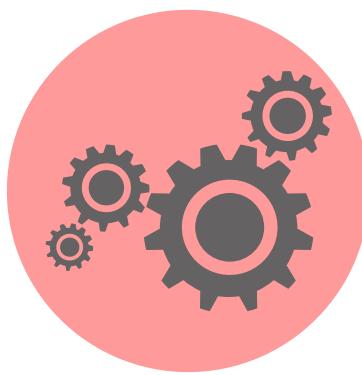
Città
metropolitana
di Milano

FOOD & HOSPITALITY: VINCERE LA CRISI

Resta al passo con i trend del mercato, scopri tutti i segreti del **Food Delivery**.

Imposta una strategia di comunicazione attraverso principi di **Web Communication e Social Media Management!**

Il corso ha un taglio fortemente applicativo, e mette in condizione i partecipanti di gestire la propria attività di Food Delivery, rendendola competitiva.



DESTINATARI

Ti occupi di **Food & Beverage Management?**
Questo corso fa per te

PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza di concetti base di **economia aziendale**

OBIETTIVI

Sfruttare gli strumenti di **Food Delivery** per imporsi sul mercato



E-COMMERCE: VENDERE ONLINE CONVIENE

Introduzione all'e-commerce:

- Marketing del prodotto online
- Organizzare una vetrina digitale (**Visual Merchandising**)
- **Story Telling** e descrizione del prodotto
- Costruire una relazione con la clientela



DESTINATARI

Imprenditori, liberi professionisti pionieri della **transizione digitale**

PREREQUISITI

E' richiesta **conoscenza di base dell'utilizzo di un pc** e le sue logiche di funzionamento

OBIETTIVI

Padronanza del **canale di vendita** più usato dalle imprese sul mercato



LINKEDIN FOR BUSINESS

Il corso fornisce una **Panoramic view** sull'utilizzo della piattaforma Social dedicata al mondo del lavoro:

- Introduzione a Linkedin e alle sue funzionalità
- Uso aziendale di Linkedin
- Piano editoriale
- **Marketing Plan**
- Social Selling



32 ORE 960 €



DESTINATARI

Chiunque voglia incrementare le proprie competenze di **Social Media Marketing**

PREREQUISITI

E' richiesta conoscenza dei principi base del **Marketing** e delle dinamiche di Linkedin

OBIETTIVI

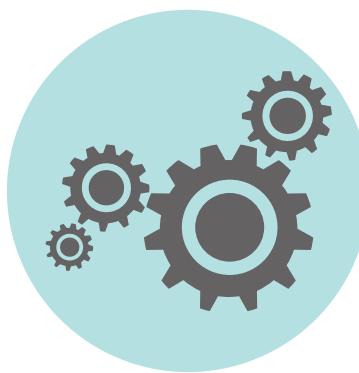
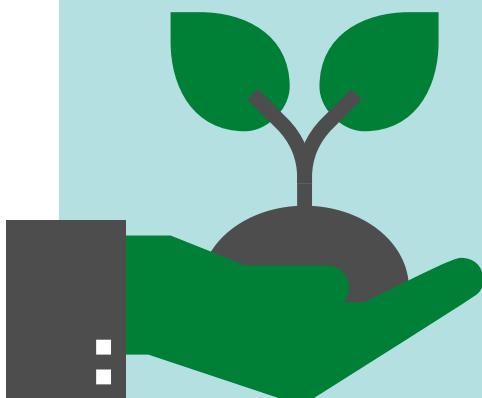
Incrementare le opportunità di vendita grazie a Linkedin



REDDITIVITA' D'IMPRESA

Attraverso un mix di teoria e pratica, il corso fornisce una definizione dei concetti base di **gestione aziendale**:

- Gestione caratteristica
- Gestione finanziaria
- Gestione tributaria



DESTINATARI

Chiunque si occupi della conduzione di un **pubblico esercizio**

PREREQUISITI

E' richiesta conoscenza base dei **principi di gestione d'impresa** e conseguenti applicazioni pratiche

OBIETTIVI

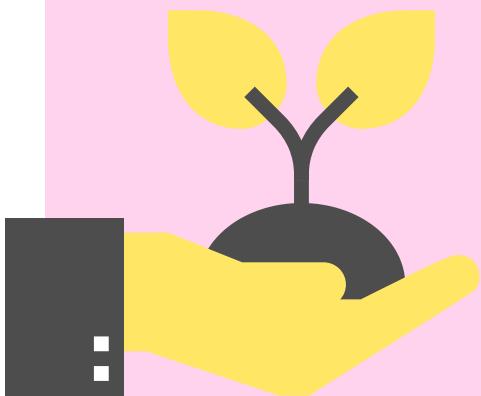
Miglioramento della redditività dei pubblici esercizi dei partecipanti al corso



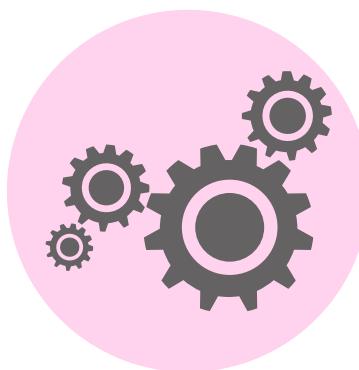
SOCIAL MEDIA MARKETING

Il marketing attraverso i **Social Network**:

- Social Media Strategy
- Social Media Management
- Gestione del feedback
- Fidelizzazione del cliente



32 ORE 960 €



DESTINATARI

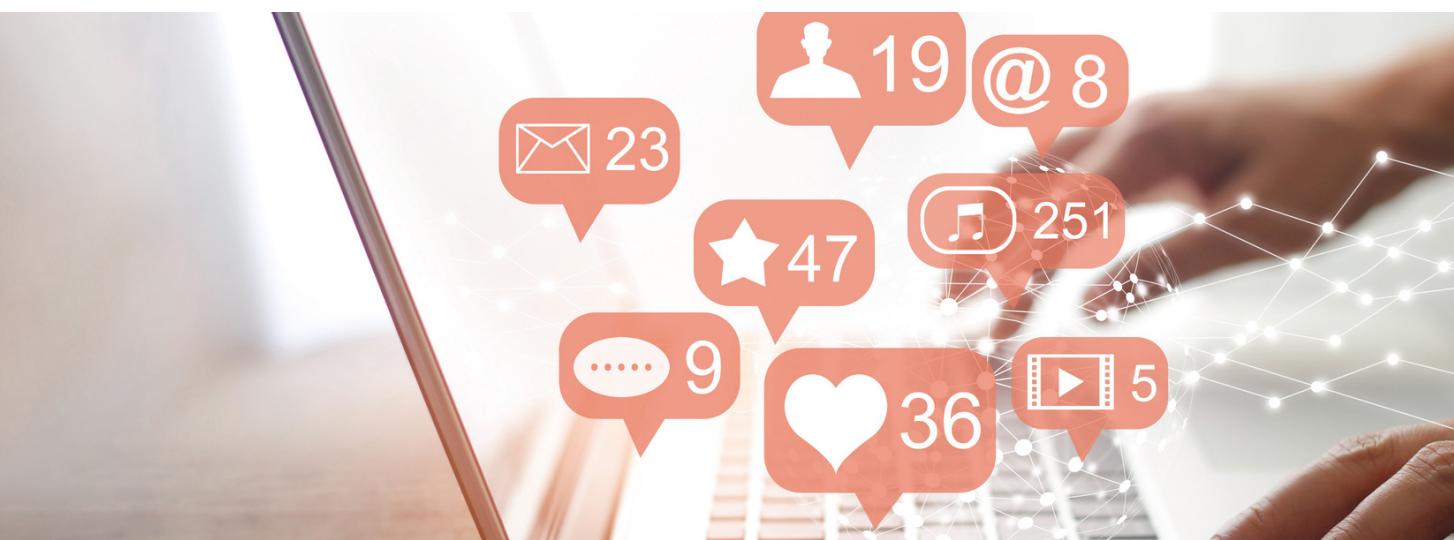
Tutti coloro che ambiscono a competenze di **Social Media Marketing**

PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza base dell'utilizzo dei principali **Social Network** e delle loro dinamiche

OBIETTIVI

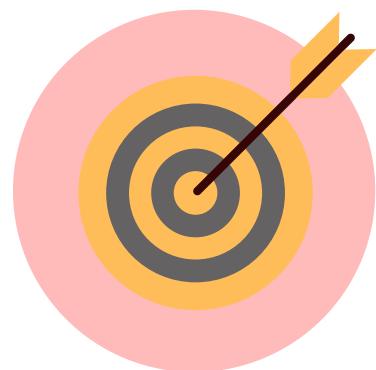
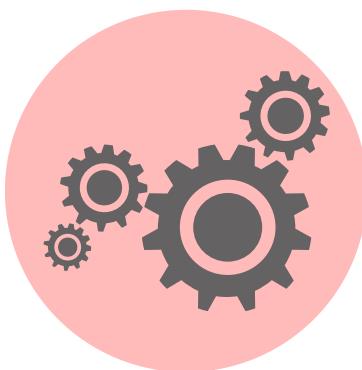
Utilizzare i Social Network per **incrementare le vendite e acquisire nuovi clienti**



BRAND AWARENESS ONLINE

Introduzione al concetto di **SEO e SEM**:

- Digital Strategy
- Web Analytics base
- Location Based marketing: usare la geolocalizzazione
- Elementi base della creazione di un sito web



DESTINATARI

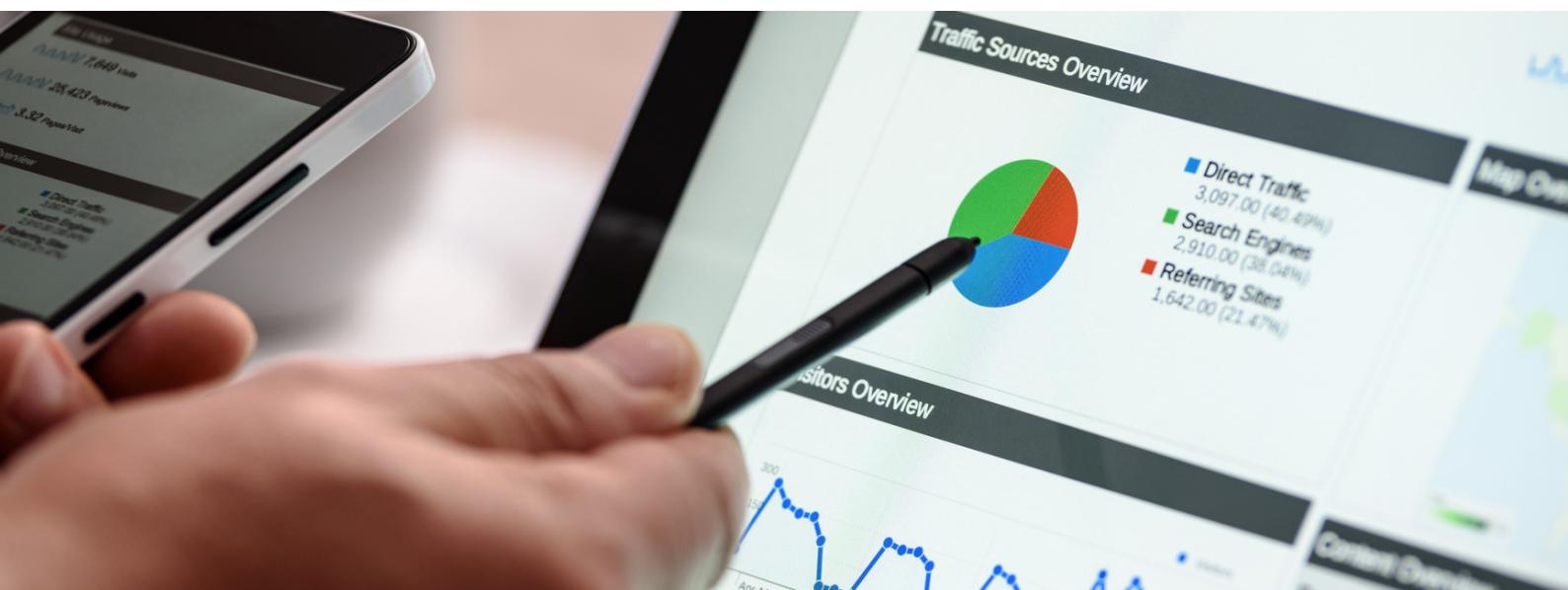
Tutti coloro che desiderano acquisire competenze di **Digital Marketing**

PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei **principi base del Marketing** e delle dinamiche Digital

OBIETTIVI

Padronanza della gestione **SEO e SEM** per i contenuti online



GESTIONE AZIENDALE PER HOME STAGER

Il corso fornisce i **principi base di gestione aziendale** per lavoratori autonomi:



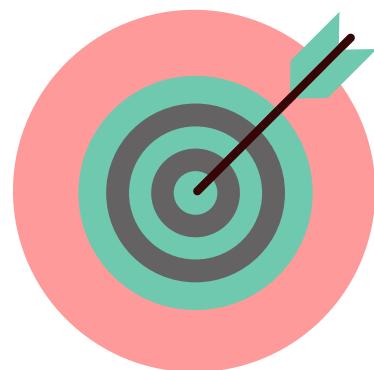
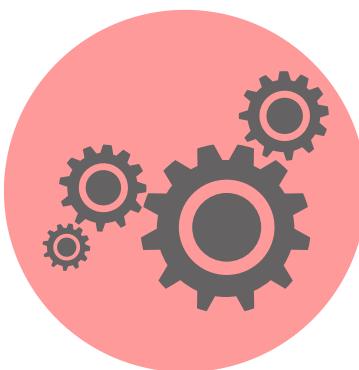
- Contabilità e fisco
- Amministrazione
- Selezione dei fornitori
- Gestione delle scorte
- Controllo di gestione
- Risorse umane
- Marketing e comunicazione



48 ORE



1440 €



DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare.

PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di economia aziendale e del **mercato immobiliare**

OBIETTIVI

Fornire competenze per consolidare e rafforzare il proprio **posizionamento di mercato**.



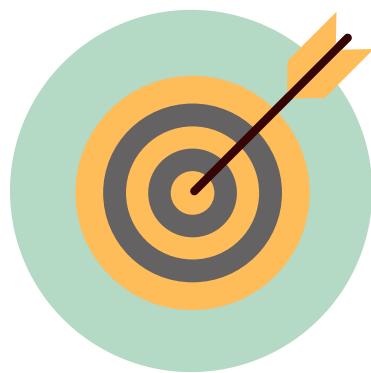
HOME STAGING: MARKETING E VENDITE

Scopri le potenzialità dello **Staging** nel mercato immobiliare (home, short rent, office, retail, hotel e temporary staging) come **strumento di marketing e di valorizzazione immobiliare**:

- Comunicazione, acquisizione e vendita
- Virtual tour e servizio fotografico: **migliorare la Customer experience**



⌚ 32 ORE 💰 960 €



DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare

PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di economia aziendale e del **mercato immobiliare**

OBIETTIVI

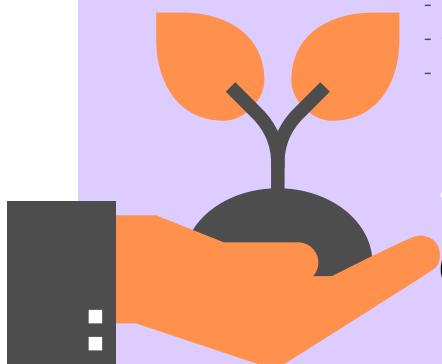
Effettuare indagini di mercato nell'**Home Staging** incrementandone il valore percepito



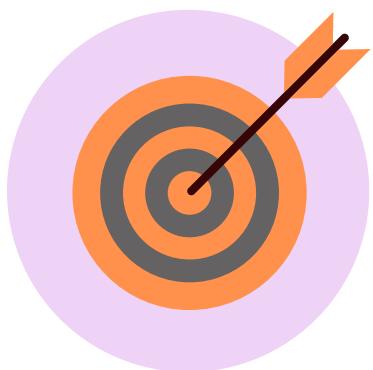
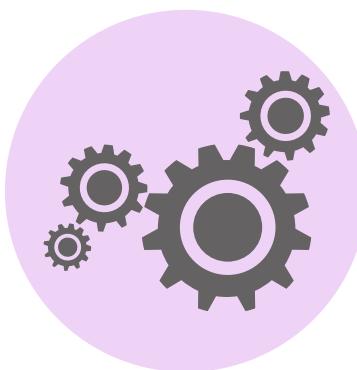
NEUROMARKETING E PERSONAL BRANDING

Il corso approfondisce elementi innovativi di marketing da affiancare alle conoscenze tradizionali:

- Neuromarketing
- Intangible marketing
- Comunicazione efficace
- **Personal branding**, efficienza del ruolo e personalità



32 ORE 960 €



DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare.

PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di **economia aziendale**

OBIETTIVI

Utilizzare il **NeuroMarketing** per migliorare vendite e interazioni con gli utenti

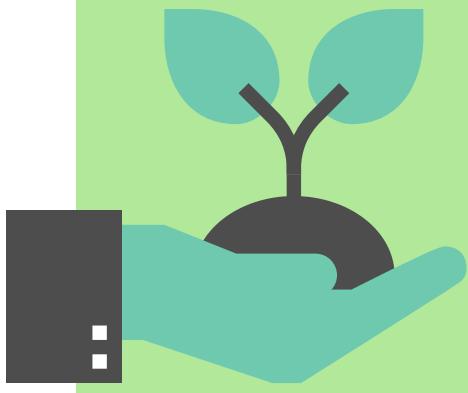


INNOVAZIONE DIGITALE E MARKETING

Internet per il mercato immobiliare: le strategie e l'utilizzo dei Social Network per la propria azienda.

Costruire un **Digital Communication Plan**:

- Sito
- SEO e SEM
- Web Communication
- **Marketing Funnel**



DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare

PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di **economia aziendale**

OBIETTIVI

Incremento delle vendite,
miglior gestione della clientela

SEGUI QUESTA PROCEDURA PER OTTENERE IL RIMBORSO DEI CORSI

**SCEGLI
IL CORSO**

**Valuta le proposte
dei nostri enti**

**PRENOTA
IL VOUCHER**

**Fai richiesta su Bandi On
Line all'indirizzo
www.bandiservizi.it**

**ANTICIPA IL
COSTO DEL
CORSO**

**Paga all'Ente
di formazione
il costo dei corsi confermati
da Regione Lombardia**

**PARTECIPA AL
CORSO**

**Partecipa ai corsi per
almeno il 75% delle ore
previste**

**CHIEDI A R.L. IL
RIMBORSO**

**Fai domanda di
liquidazione a Regione
Lombardia**

PER INFO ED ISCRIZIONI
sara.dellapaolera@capac.it



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

www.capac.it



Contattaci

Viale Murillo, 17 - 20149 - Milano
02 40305236
direzione@innovaprofessioni.it
www.innovaprofessioni.it

PERCORSI DI ALTA FORMAZIONE

Fondazione ITS
Innovaprofessioni

COLTIVIAMO TALENTI



CORSI POST DIPLOMA BIENNIALI ITS

HOTEL MANAGER
INQUADRA IL QR CODE
PER I DETTAGLI DEL CORSO



**ALTA OREFICERIA
(livello avanzato)**
INQUADRA IL QR CODE
PER I DETTAGLI DEL CORSO



REQUISITI:

DIPLOMA DI MATURITA' O DIPLOMA 4° ANNO IEFP+IFTS,
ETA' MASSIMA 29 ANNI, DISOCCUPATI
RESIDENZA O DOMICILIO IN LOMBARDIA

**MANAGER
CULTURALE**
INQUADRA IL QR CODE
PER I DETTAGLI DEL CORSO



**FOOD & BEVERAGE
INNOVATION AND
HI TECH MANAGER**
INQUADRA IL QR CODE
PER I DETTAGLI DEL CORSO



REQUISITI:

DIPLOMA DI MATURITA' O DIPLOMA 4° ANNO IEFP+IFTS,
RESIDENZA O DOMICILIO IN LOMBARDIA

CORSI POST DIPLOMA ANNUALI IFTS

**VALORIZZAZIONE
ENOGASTRONOMICA**
INQUADRA IL QR CODE
PER I DETTAGLI DEL CORSO



**DELIVERY E
SMART COOKING**
INQUADRA IL QR CODE
PER I DETTAGLI DEL CORSO



CHEF GALBIA
INQUADRA IL QR CODE
PER I DETTAGLI DEL CORSO



**TOURISM & HORECA
DIGITAL PROMOTION**
INQUADRA IL QR CODE
PER I DETTAGLI DEL CORSO



REQUISITI:

DIPLOMA DI MATURITA' O DIPLOMA 4° ANNO IEFP,
ETA' MASSIMA 29 ANNI, DISOCCUPATI,
RESIDENZA O DOMICILIO IN LOMBARDIA

**ALTA OREFICERIA
(livello base)**
INQUADRA IL QR CODE
PER I DETTAGLI DEL CORSO



REQUISITI:

DIPLOMA DI MATURITA' O DIPLOMA 4° ANNO IEFP
RESIDENZA O DOMICILIO IN LOMBARDIA

CORSI POST DIPLOMA IN APPRENDISTATO CON RILASCIO TITOLO IFTS O ITS

In collaborazione con le imprese, realizziamo corsi post diploma con **assunzione in apprendistato** direttamente a inizio corso.

**INQUADRA IL QR CODE PER
SCOPRIRE LA NOSTRA OFFERTA
SEMPRE AGGIORNATA**



PER IL CONSEGUIMENTO DI UN DIPLOMA ITS:

Diploma di maturità o Diploma di 4° anno IEFP+IFTS, età compresa tra i 18 e i 29 anni, residenza o domicilio in Lombardia

PER IL CONSEGUIMENTO DI UN DIPLOMA IFTS:

Diploma di maturità o Diploma di 4° anno IEFP+IFTS, età compresa tra i 18 e i 24 anni, residenza o domicilio in Lombardia



POR FSE 2014-2020 / OPPORTUNITÀ E INCLUSIONE



FONDAZIONE ITS INNOVAPROFESSIONI

Coltiviamo talenti

PERCORSI DI
ALTA FORMAZIONE

CHI È INNOVAPROFESSIONI

La **Fondazione ITS Innovaprofessioni** è nata nel 2014 per offrire **iniziative formative di alto livello fortemente improndate ai bisogni delle imprese del settore turistico e culturale.**

Negli anni l'attività di Innovaprofessioni si è estesa nei settori dell'alta oreficeria, della ristorazione di pregio e innovativa, dell'enogastronomia per la grande distribuzione, dell'arredo e design e dell'IT.

Le Fondazioni ITS costituiscono il Sistema ITS, un insieme di scuole di alta formazione istituito dal Ministero dell'Istruzione per formare tecnici superiori nelle aree tecnologiche strategiche per lo sviluppo economico e la competitività del nostro Paese.

Il Sistema ITS rappresenta il segmento non accademico della fascia terziaria del sistema di istruzione italiano.

Al termine dei corsi si conseguono titoli di studio validi a livello europeo.



DOV'È INNOVAPROFESSIONI

SEDE CENTRALE

Milano, Viale Murillo 17

SOCI FONDATORI



CORSI POST DIPLOMA BIENNIALI ITS



HOTEL MANAGER

INQUADRA IL QR CODE PER I DETTAGLI DEL CORSO



ALTA OREFICERIA (livello avanzato)

INQUADRA IL QR CODE PER I DETTAGLI DEL CORSO



REQUISITI:

DIPLOMA DI MATURITA' O DIPLOMA 4° ANNO IEFP+IFTS,
ETA' MASSIMA 29 ANNI, DISOCCUPATI
RESIDENZA O DOMICILIO IN LOMBARDIA



MANAGER CULTURALE

INQUADRA IL QR CODE PER I DETTAGLI DEL CORSO



FOOD & BEVERAGE INNOVATION AND HI TECH MANAGER

INQUADRA IL QR CODE PER I DETTAGLI DEL CORSO



REQUISITI:

DIPLOMA DI MATURITA' O DIPLOMA 4° ANNO IEFP+IFTS,
RESIDENZA O DOMICILIO IN LOMBARDIA

CORSI POST DIPLOMA ANNUALI IFTS



VALORIZZAZIONE ENOGASTRONOMICA

INQUADRA IL QR CODE PER I DETTAGLI DEL CORSO



DELIVERY E SMART COOKING

INQUADRA IL QR CODE PER I DETTAGLI DEL CORSO



CHEF GALBIA

INQUADRA IL QR CODE PER I DETTAGLI DEL CORSO



TOURISM & HORECA DIGITAL PROMOTION

INQUADRA IL QR CODE PER I DETTAGLI DEL CORSO



REQUISITI:

DIPLOMA DI MATURITA' O DIPLOMA 4° ANNO IEFP,
ETA' MASSIMA 29 ANNI, DISOCCUPATI,
RESIDENZA O DOMICILIO IN LOMBARDIA



ALTA OREFICERIA (livello base)

INQUADRA IL QR CODE PER I DETTAGLI DEL CORSO



REQUISITI:

DIPLOMA DI MATURITA' O DIPLOMA 4° ANNO IEFP,
RESIDENZA O DOMICILIO IN LOMBARDIA

CORSI POST DIPLOMA IN APPRENDISTATO CON RILASCI TITOLO IFTS O ITS

In collaborazione con le imprese, realizziamo corsi post diploma con **assunzione in apprendistato** direttamente a inizio corso.

**INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE LA NOSTRA
OFFERTA SEMPRE AGGIORNATA**



REQUISITI:

PER IL CONSEGUIMENTO DI UN DIPLOMA ITS:

DIPLOMA DI MATURITA' O DIPLOMA DI 4° ANNO IEFP+IFTS, ETA' COMPRESA TRA I 18 E I 29 ANNI, RESIDENZA O DOMICILIO IN LOMBARDIA

PER IL CONSEGUIMENTO DI UN DIPLOMA IFTS:

DIPLOMA DI MATURITA' O DIPLOMA DI 4° ANNO IEFP, ETA' COMPRESA TRA I 18 E I 24 ANNI, RESIDENZA O DOMICILIO IN LOMBARDIA

DIREZIONE@INNOVAPROFESSIONI.IT

