

HO. RE. CA. LAB

CORSI GRATUITI
PER HOSPITALITY
E RISTORAZIONE

OTTOBRE 2026
MARZO 2027



Benvenuto in Ho.Re.Ca. LAB, il catalogo di corsi dedicato interamente all'aggiornamento professionale, alla crescita personale e all'evoluzione delle competenze di dipendenti e titolari del settore turismo. L'attività formativa è rivolta alle aziende del Turismo e dei Pubblici Esercizi di Verona e provincia.

*Gli Enti Bilaterali sostengono concretamente
la competitività delle imprese e l'occupabilità dei lavoratori.
Scegli di fare un salto di qualità.
Con gli Enti Bilaterali, investire sul tuo futuro è gratis!*

***L'attività formativa è finanziata interamente
dall'Ente Bilaterale del Turismo del Veronese
I corsi sono svolti dal soggetto formatore certificato
Unionservices srl***

***Non trovi il corso adatto o hai esigenze formative specifiche?
Contattaci per valutare l'attivazione di corsi aziendali su misura per il tuo staff!***

Conf
com



Confcommercio
Verona



FISASCAT



PER INFORMAZIONI E CONTATTI:

**ENTE BILATERALE DEL COMMERCIO E DEI SERVIZI
DELLA PROVINCIA DI VERONA**

ENTE BILATERALE DEL TURISMO DEL VERONESE

Via Sommacampagna, 63/H - 37137 Verona
Via San Bernardo, 137 - 37016 Garda

tel. 045.8621836

tel. 045.8626256



351 68 44 031

corsi@entebilaterale.vr.it

www.entebilaterale.vr.it

SEGUICI SUI NOSTRI SOCIAL



Per essere aggiornato
sulle date di pubblicazione dei corsi

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



Sommario

5 MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

6 CALENDARIO DEI CORSI MESE PER MESE

LINGUE STRANIERE

- 13 Tedesco per il turismo (intermedio) - *Videoconferenza*
- 23 Tedesco per il turismo (principianti) - *Affi*
- 24 Tedesco per la reception e le vendite: prenotazioni, assistenza clienti e comunicazione aziendale (livello B1/B2) - *Affi*
- 29 Inglese per il turismo e le attività commerciali (intermedio) - *Affi*

SOCIAL MEDIA E COMPETENZE DIGITALI

- 10 Dai Social al tavolo: come trasformare i follower in clienti reali - *Verona*
- 19 Social media che portano prenotazioni in hotel - *Garda*

HOSPITALITY

- 11 RistorAttori - *Verona*
- 16 AlbergAttori - *Bardolino*
- 26 *Alta formazione*: Da cameriera ai piani a Governante - *Bardolino*

MANAGER E GESTIONE

- 17 AI e Dati per Hotel: come aumentare il profitto prendendo decisioni migliori - *Videoconferenza*
- 25 Revenue Management per l'ospitalità: pricing dinamico e massimizzazione del profitto - *Garda*

RISTORAZIONE E BAR

- 27 *Alta formazione*: Da aiuto pizzaiolo a Pizzaiolo - *Villafranca*
- 15 Progettazione e gestione degli eventi nella ristorazione - *Verona*
- 14 La cucina senza sprechi: tecniche e ricette per una ristorazione più sostenibile - *Verona*
- 21 Up-selling e cross-selling: l'arte di suggerire e vendere meglio al ristorante - *Verona*
- 30 Breakfast Excellence: food cost e gestione strategica della colazione - *Garda*
- 32 I segreti del vino: introduzione alla cultura enologica e al servizio - *Bardolino*
- 34 Zero Alcool: la mixology analcolica contemporanea - *Bardolino*
- 33 Le insalate contemporanee: nuove proposte primavera/estate - *Bardolino*
- 18 Profitto nel food and beverage - *Verona*

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Per prenotare un corso si deve accedere al sito www.entebilaterale.vr.it, alla pagina **FORMAZIONE e seguire le istruzioni**

- *Tutti i corsi sono gratuiti per titolari, soci, collaboratori familiari e lavoratori dipendenti.*
- La prenotazione si intende accolta solo al ricevimento della conferma di iscrizione.
- È obbligatorio rispondere all'email di conferma nei tempi richiesti, anche in caso di rinuncia.
- I corsi in programma vengono confermati al raggiungimento di un numero minimo di partecipanti.
- È possibile prenotarsi fino ad esaurimento dei posti disponibili.
- La partecipazione ai corsi di lingue è subordinata al superamento di un test preliminare, per la formazione di un piccolo gruppo con preparazione adeguata e omogenea. Potrebbero rimanere esclusi i candidati che non abbiano una preparazione di base adeguata o che, a parità di livello, siano in esubero rispetto ai posti disponibili.
- *Per i corsi in teleformazione, ogni partecipante deve avere un pc o un tablet a suo uso esclusivo (è espressamente vietato l'uso dello smartphone) con webcam, microfono e una linea affidabile e veloce.*
Si prega di prendere visione sul sito del Regolamento per i corsi in teleformazione.

COME SI PRENOTA UN CORSO

- Scegli l'Area Formativa
- Seleziona l'edizione del corso che ti interessa
- Inserisci il Codice Fiscale dell'azienda
- Compila i dati del partecipante e del referente aziendale

N.B. Indicare come "referente aziendale" la persona a cui deve arrivare la conferma di iscrizione (scegliere un indirizzo di posta elettronica monitorato di frequente)

REGOLAMENTO GENERALE

- I corsi sono riservati alle aziende e ai loro dipendenti che risultino in regola con i versamenti dei contributi dovuti all'Ente Bilaterale alla data del corso.
Sono richiesti 3 mesi di versamenti per il settore Turismo.
Sono richiesti 6 mesi di versamenti per il settore Commercio.
Per i lavoratori stagionali, si fa riferimento alla stagione precedente.
- Nel caso di più persone, appartenenti alla stessa azienda, prenotate per il medesimo corso, l'Ente Bilaterale si riserva di inserirne solo una parte per lasciare spazio ad altre aziende.
- Chi non si presenta alla prima lezione è automaticamente escluso dal corso.

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO E ATTESTATI

- In caso di necessità l'organizzazione si riserva di modificare modalità di svolgimento e periodo, previa pubblicazione sul sito.
- Per ottenere l'attestato di frequenza bisogna aver frequentato almeno l'80% del monte ore totale.



CALENDARIO 2026-2027

CORSI PRENOTABILI DAL 7 SETTEMBRE

CORSI DI OTTOBRE 2026

CORSO	ORE	SEDE	GIORNO	DATE	ORARIO
Dai Social al tavolo: come trasformare i follower in clienti reali	7	Verona	martedì	13/10/2026 27/10/2026	15.00-18.30
RistorAttori	9	Verona	lunedì martedì mercoledì	19/10/2026 27/10/2026 04/11/2026	09.00-12.00

CORSI DI NOVEMBRE 2026

CORSO	ORE	SEDE	GIORNO	DATE	ORARIO
Tedesco per il turismo (intermedio)	24	Video conferenza	lunedì e giovedì	dal 02/11/2026 al 14/12/2026	20.00-22.00
La cucina senza sprechi: tecniche e ricette per una ristorazione più sostenibile	7	Verona	mercoledì	04/11/2026 11/11/2026	15.00-18.30
Progettazione e gestione degli eventi nella ristorazione	8	Verona	mercoledì e giovedì	04/11/2026 12/11/2026	09.00-13.00
AlbergAttori	9	Bardolino	venerdì	06/11/2026 13/11/2026 20/11/2026	09.00-12.00
AI e Dati per Hotel: come aumentare il profitto prendendo decisioni migliori	8	Video conferenza	martedì	17/11/2026 24/11/2026	09.00-13.00
Profitto nel food and beverage	7	Verona	mercoledì e martedì	18/11/2026 24/11/2026	09.00-12.30
Social media che portano prenotazioni in hotel	8	Garda	giovedì	19/11/2026 26/11/2026	09.00-13.00

CORSI DI DICEMBRE 2026

CORSO	ORE	SEDE	GIORNO	DATE	ORARIO
Up-selling e cross-selling: l'arte di suggerire e vendere meglio al ristorante	7	Verona	giovedì	03/12/2026 10/12/2026	15.00-18.30

CORSI PRENOTABILI DAL 16 NOVEMBRE

CORSI DI GENNAIO 2027

CORSO	ORE	SEDE	GIORNO	DATE	ORARIO
Tedesco per il turismo (principianti)	24	Affi Bardolingue	martedì e giovedì	dal 14/01/2027 al 02/03/2027	10.00-12.00
Tedesco per la reception e le vendite: prenotazioni, assistenza clienti e comunicazione aziendale (B1/B2)	16	Affi Bardolingue	martedì e giovedì	dal 14/01/2027 al 16/02/2027	18.00-20.00
Revenue Management per l'ospitalità: pricing dinamico e massimizzazione del profitto	8	Garda	venerdì	15/01/2027 22/01/2027	09.00-13.00
Alta formazione Da cameriera ai piani a Governante	32	Bardolino	da definire	gennaio/ febbraio date da definire	09.00-13.00
Alta formazione Da aiuto pizzaiolo a Pizzaiolo	24	Villafranca	da definire	gennaio/ febbraio date da definire	incontri da 4 ore cad. da definire

CORSI DI FEBBRAIO 2027

CORSO	ORE	SEDE	GIORNO	DATE	ORARIO
Inglese per il turismo e le attività commerciali (intermedio)	24	Affi Bardolingue	lunedì e mercoledì	dal 01/02/2027 al 17/03/2027	18.00-20.00
Breakfast Excellence: food cost e gestione strategica della colazione	8	Garda	martedì	09/02/2027 16/02/2027	09.00-13.00

CORSI DI MARZO 2027

CORSO	ORE	SEDE	GIORNO	DATE	ORARIO
I segreti del vino: introduzione alla cultura enologica e al servizio	8	Bardolino	giovedì	04/03/2027	09.00-18.00
Le insalate contemporanee: nuove proposte primavera/estate	7	Bardolino	martedì	09/03/2027	09.00-17.00
Zero Alcohol: la mixology analcolica contemporanea	6	Bardolino	mercoledì	17/03/2027	10.00-17.00



CORSI OTTOBRE 2026

Dai Social al tavolo: come trasformare i follower in clienti reali

Il corso fornisce strumenti pratici per utilizzare i social media in modo efficace nel settore della ristorazione. I partecipanti acquisiranno competenze utili per comunicare in modo strategico, valorizzare l'esperienza del locale e trasformare i contenuti online in maggiore visibilità e prenotazioni.

DESTINATARI: imprenditori, titolari, responsabili e addetti comunicazione.

PROGRAMMA:

- Il ruolo dei social media nella ristorazione
- Scelta dei canali più efficaci: Instagram e Facebook
- Creazione di contenuti per attrarre clienti
- Storytelling del locale e valorizzazione dell'esperienza
- Piano editoriale semplice e sostenibile
- Tecniche base di copywriting
- Gestione delle recensioni e della reputazione online
- Introduzione alle sponsorizzazioni sui social media



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Katia Borghi	7	Verona	ottobre	martedì	13/10/2026 27/10/2026	15.00-18.30	07/09/2026

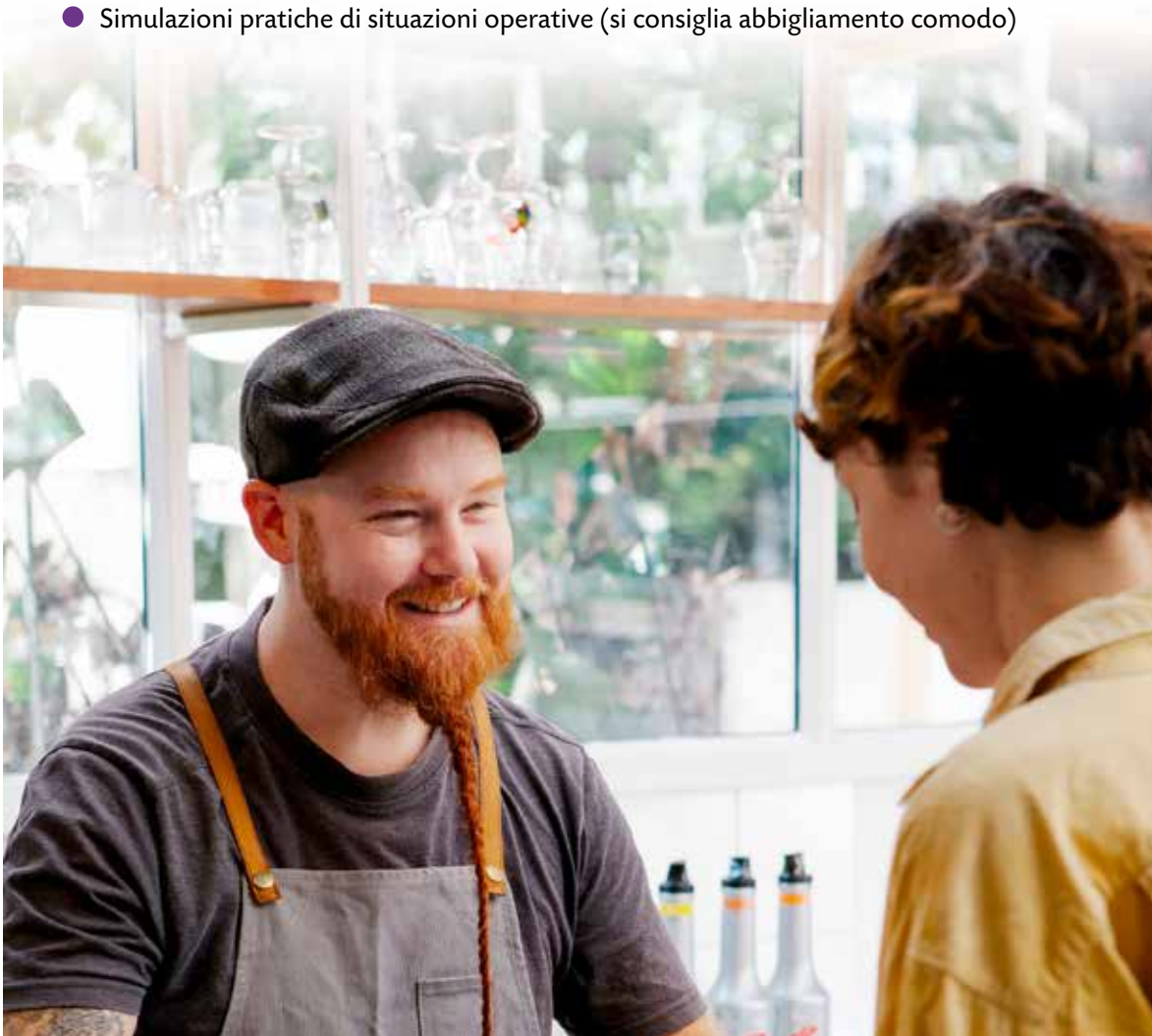
RistorAttori

Un percorso esperienziale che utilizza tecniche teatrali applicate al mondo della ristorazione per migliorare accoglienza, comunicazione e qualità del servizio. Attraverso esercizi pratici e simulazioni, i partecipanti svilupperanno ascolto, prontezza, gestione dello stress e collaborazione, acquisendo maggiore consapevolezza nella relazione con il cliente e nel lavoro di squadra.

DESTINATARI: titolari, responsabili, camerieri di sala.

PROGRAMMA:

- Presenza e attenzione nel servizio
- Ascolto ed empatia nella relazione con il cliente
- Gestione dello stress e degli imprevisti
- Comunicazione efficace nel team
- Coordinamento e collaborazione nel servizio
- Simulazioni pratiche di situazioni operative (si consiglia abbigliamento comodo)



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Andrea Masiero	9	Verona	ottobre	lunedì martedì mercoledì	19/10/2026 27/10/2026 04/11/2026	09.00-12.00	07/09/2026



CORSI NOVEMBRE 2026

Tedesco per il turismo (intermedio)

Il corso si rivolge a chi desidera migliorare le proprie competenze linguistiche in tedesco per comunicare in modo professionale con clienti e turisti. Attraverso attività pratiche e simulazioni, i partecipanti svilupperanno sicurezza nella gestione delle principali situazioni lavorative a contatto con la clientela internazionale.

Il corso si svolge in videoconferenza, con approccio pratico e interattivo e partirà con un livello intermedio (B1)*.

**È previsto un test di ammissione: in base ai risultati del test preliminare verrà definito il livello del gruppo in partenza, secondo un criterio di maggioranza ed omogeneità.*

DESTINATARI: titolari, direttori e personale a contatto con la clientela.

PROGRAMMA:

- Accoglienza clienti e comunicazione professionale
- Prenotazioni, check-in e check-out
- Hotel, ristorante e servizi turistici
- Telefonate ed e-mail professionali
- Informazioni turistiche e assistenza al cliente
- Gestione di richieste, problematiche e reclami
- Conversazioni, simulazioni pratiche e role play



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Inlingua	24	Video conferenza	novembre	lunedì e giovedì	dal 02/11/2026 al 14/12/2026	20.00-22.00	07/09/2026

La cucina senza sprechi: tecniche e ricette per una ristorazione più sostenibile

Il corso è dedicato agli chef e ai professionisti di cucina che vogliono ottimizzare l'utilizzo delle materie prime, ridurre gli sprechi e aumentare l'efficienza operativa. Attraverso tecniche pratiche e ricette mirate, si impara a valorizzare anche le parti meno nobili degli ingredienti, sviluppando una cucina sostenibile, economica e replicabile nel servizio.

DESTINATARI: titolari, cuochi, personale di cucina (accesso al corso con divisa da cucina).

PROGRAMMA:

- Analisi e valorizzazione completa delle materie prime
- Tecniche di recupero e riduzione degli sprechi
- Utilizzo creativo di scarti e parti meno nobili
- Ricette sostenibili e replicabili



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Elisabetta Arcari	7	Verona	novembre	mercoledì	04/11/2026 11/11/2026	15.00-18.30	07/09/2026

Progettazione e gestione degli eventi nella ristorazione

Il corso fornisce competenze pratiche per progettare e gestire eventi nel settore ristorativo (banchetti, matrimoni, serate a tema), ottimizzando risorse e organizzazione. L'obiettivo è garantire un servizio fluido e una customer experience di alto livello, dalla pianificazione alla realizzazione.

DESTINATARI: titolari, event manager, responsabili di servizio.

PROGRAMMA:

- Progettazione dell'evento: dal brief al budget
- Organizzazione operativa e gestione dei tempi
- Coordinamento tra sala, cucina e fornitori
- Allestimento e gestione del servizio
- Problem solving e gestione degli imprevisti in tempo reale



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Diego Pedrotti	8	Verona	novembre	mercoledì e giovedì	04/11/2026 12/11/2026	09.00-13.00	07/09/2026

AlbergAttori

Un percorso esperienziale che applica tecniche teatrali al mondo dell’hospitality per migliorare accoglienza, comunicazione e qualità del servizio. Attraverso esercizi pratici, role play e simulazioni operative, i partecipanti svilupperanno ascolto, empatia, prontezza e gestione dello stress, imparando a collaborare in modo più efficace e a gestire con naturalezza la relazione con l’ospite in ogni fase del soggiorno.

DESTINATARI: titolari, direttori, addetti al ricevimento e team hospitality.

PROGRAMMA:

- Presenza e attenzione nell’accoglienza
- Ascolto ed empatia nella relazione con l’ospite
- Gestione dello stress e degli imprevisti
- Comunicazione efficace nel team
- Coordinamento e collaborazione nel servizio
- Simulazioni pratiche di situazioni operative (si consiglia abbigliamento comodo)



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Andrea Masiero	9	Bardolino	novembre	venerdì	06/11/2026 13/11/2026 20/11/2026	09.00-12.00	07/09/2026

AI e Dati per Hotel: come aumentare il profitto prendendo decisioni migliori

Il corso fornisce un metodo pratico per trasformare dati e strumenti digitali in decisioni operative più rapide e consapevoli.
L'obiettivo è superare la frammentazione tra sistemi (PMS, CRM, advertising, analytics) e utilizzare i dati, con il supporto dell'AI, per migliorare performance, pricing, comunicazione e prenotazioni.

DESTINATARI: titolari, direttori, responsabili commerciali.

PROGRAMMA:

- Dati e sistemi: il problema della frammentazione
- Costruire una base dati utilizzabile
- Uso dell'AI a supporto delle decisioni
- Dal dato alla decisione operativa
- Recensioni e segnali di mercato
- Struttura di un sistema semplice di analisi
- Casi pratici nel settore hospitality



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Giovanni Cerminara	8	Video conferenza	novembre	martedì	17/11/2026 24/11/2026	09.00-13.00	07/09/2026

Profitto nel food and beverage

Il corso nasce dall'esigenza di rispondere alle difficoltà sempre più marcate di gestire questo delicato reparto dal punto di vista economico. L'obiettivo è comprendere le strategie per massimizzare il profitto nel settore food and beverage, imparare ad analizzare i costi e i ricavi, sviluppare competenze per gestire efficacemente menù, prezzi e promozioni nonché apprendere tecniche per ridurre gli sprechi e migliorare l'efficienza del reparto.

DESTINATARI: titolari, direttori, responsabili di reparto.

PROGRAMMA:

- Differenza tra micro e macro numeri
- L'importanza della scheda ricetta
- Differenza tra spreco e scarto
- Corretta gestione del magazzino
- Processi produttivi
- L'importanza dei tempi di preparazione
- Analisi dei costi
- Gestione del menù e come renderlo profittevole
- Prezzi e promozioni
- Marketing e pubblicità efficace



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Davide Pedrotti	7	Verona	novembre	mercoledì e martedì	18/11/2026 24/11/2026	09.00-12.30	07/09/2026

Social media che portano prenotazioni in hotel

Il corso fornisce strumenti pratici e strategici per utilizzare i social media nel settore turistico-ricettivo. I partecipanti acquisiranno competenze utili per costruire una presenza online coerente con il posizionamento della struttura, valorizzare servizi ed esperienza dell'ospite e aumentare visibilità e prenotazioni.

DESTINATARI: titolari, direttori, responsabili marketing e comunicazione.

PROGRAMMA:

- Il ruolo dei social media nel customer journey
- Scelta dei canali e ottimizzazione dei profili
- Creazione di contenuti per valorizzare camere, servizi ed esperienza
- Piano editoriale e calendario dei contenuti
- Tecniche di scrittura per hotel: tone of voice e messaggi chiave
- Gestione delle interazioni e della reputazione online
- Valorizzazione delle recensioni sui social media
- Introduzione alle sponsorizzazioni per aumentare la visibilità



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Katia Borghi	8	Garda	novembre	giovedì	19/11/2026 26/11/2026	09.00-13.00	07/09/2026



CORSI DICEMBRE 2026

Up-selling e cross-selling: l'arte di suggerire e vendere meglio al ristorante

Corso dedicato alla psicologia del cliente e alle tecniche di comunicazione applicate alla ristorazione. L'obiettivo è migliorare la capacità del personale di sala di suggerire piatti, vini e proposte aggiuntive in modo naturale ed efficace, aumentando il valore dello scontrino e la qualità dell'esperienza.

DESTINATARI: titolari, responsabili, camerieri di sala.

PROGRAMMA:

- Psicologia del cliente: bisogni e tempi del servizio
- Il linguaggio del menu e la descrizione dei piatti
- Tecniche di up-selling e cross-selling
- Simulazioni pratiche di servizio e gestione delle interazioni
- Gestione dei feedback e comunicazione con il cliente



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Diego Pedrotti	7	Verona	dicembre	giovedì	03/12/2026 10/12/2026	15.00-18.30	07/09/2026



CORSI GENNAIO 2027

Tedesco per il turismo (principianti)

Il corso è rivolto a chi non possiede alcuna conoscenza della lingua e desidera acquisire competenze grammaticali e capacità comunicative utili alla gestione dei rapporti con clienti tedeschi in contesti legati al turismo. Il corso partirà dal livello A1.

DESTINATARI: titolari, direttori e personale a contatto con la clientela.

PROGRAMMA:

- Accoglienza di un cliente in albergo e al ristorante
- Gestione di richieste e lamentele, pagamenti, informazioni
- Indicazioni stradali
- Telefonate ed e-mail
- Simulazioni di conversazioni



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Bardolingue	24	Affi	gennaio	lunedì e giovedì	dal 14/01/2027 al 02/03/2027	10.00-12.00	16/11/2026

Tedesco per la reception e le vendite: prenotazioni, assistenza clienti e comunicazione aziendale (livello B1/B2)

Il corso è rivolto a personale con una buona padronanza della lingua tedesca (livello B1 / B2) e approfondisce le competenze comunicative applicate alla reception e all'ufficio commerciale. L'obiettivo è rafforzare la gestione professionale di prenotazioni, assistenza clienti e comunicazione aziendale in contesti turistici e commerciali. È previsto un test di ammissione: in base ai risultati del test preliminare verrà definito il livello del gruppo in partenza, secondo un criterio di maggioranza ed omogeneità.

DESTINATARI: titolari, impiegati commerciali, addetti al ricevimento/booking.

PROGRAMMA:

- Comunicazione professionale: lessico per reception e commerciale
- Telefonate ed e-mail: gestione avanzata di prenotazioni e richieste
- Gestione di reclami
- Simulazioni



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Bardolingue	16	Affi	gennaio	martedì e giovedì	dal 14/01/2027 al 16/02/2027	18.00-20.00	16/11/2026

Revenue Management per l'ospitalità: pricing dinamico e massimizzazione del profitto

Il corso risponde alla crescente esigenza del mercato turistico e ricettivo di ottimizzare la redditività attraverso strategie di Revenue Management. Fornisce strumenti pratici per applicare la tariffazione dinamica, analizzare la domanda e gestire in modo efficace i canali di vendita, con l'obiettivo di massimizzare i profitti e migliorare le performance della struttura.

DESTINATARI: titolari, direttori e responsabili commerciali.

PROGRAMMA:

- Introduzione al Revenue Management
- Analisi economica per la determinazione del costo fisso e variabile
- Leva del prezzo
- Dinamicità tariffaria
- Vendita sui canali on line
- Yield e pianificazione forecast



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Maurizio Galli	8	Garda	gennaio	venerdì	15/01/2027 22/01/2027	09.00-13.00	16/11/2026

Alta Formazione
Da cameriera ai piani a Governante

Il reparto housekeeping, da molti anni ormai, rappresenta una sfida per il settore alberghiero. Il lavoro ai piani si è spesso rivelato la base su cui costruire la fiducia del cliente e, con l'avvento dell'era dei social media, è diventato la carta d'identità dell'hotellerie: ordine, efficienza, cortesia e precisione sono elementi irrinunciabili per un hotel che voglia vincere questa sfida. Questo corso mira a fornire le tecniche e gli elementi di base per creare un ambiente dinamico e professionale in uno dei reparti più importanti del mondo della ricezione turistica, nel rispetto del cliente, delle richieste aziendali e, al contempo, del personale addetto a questo servizio.

DESTINATARI: addetti ai piani con esperienza nel reparto housekeeping, che desiderano acquisire competenze per diventare governanti.

PROGRAMMA:

- Come gestire in modo efficace il reparto piani: tecniche di gestione dello spazio e del tempo
- Coordinare e addestrare il personale creando le procedure standard aziendali
- Garantire standard elevati di qualità: le Housekeeping Control Techniques
- Igiene e servizio: prodotti, efficacia e utilizzo
- La comunicazione efficace nel reparto: essere un team player
- La comunicazione efficace: credenze limitanti e potenzianti, assertività e autoconsapevolezza
- Sviluppo capacità di analisi del mercato salariale del settore
- Approfondimento delle dinamiche relazionali complesse: psicologia sociale interculturale e bias di genere
- Processi negoziali nelle trattative salariali e tecniche di gestione dei colloqui di lavoro



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Elisabetta Marinelli	32	Bardolino	gennaio febbraio	da definire	da definire	09.00-13.00	16/11/2026

Alta Formazione

Da aiuto pizzaiolo a Pizzaiolo

Il corso mira a fornire le competenze tecniche necessarie per svolgere in autonomia la professione di pizzaiolo, gestendo impasti, cottura e organizzazione del lavoro in pizzeria.

Il percorso accompagna il passaggio da un ruolo esecutivo a uno autonomo e responsabile, con particolare attenzione alla qualità del prodotto e alla gestione operativa.

DESTINATARI: aiuto pizzaioli e operatori di cucina con esperienza di base, che desiderano acquisire competenze complete per diventare pizzaioli.

PROGRAMMA:

- Le materie prime dell’impasto: farine, lievito, acqua, sale e grassi
- Tecniche di impasto: idratazione, impasto diretto e indiretto, biga e poolish
- Fermentazione, lievitazione e maturazione: principi e gestione dei tempi
- Preparazione dell’impasto: sviluppo della ricetta, dosaggi e produzione delle palline
- Ingredienti e preparazioni per la farcitura: salumi, ricotta, salsa di pomodoro etc.
- Pizze dolci: preparazione di creme di base e tecniche di farcitura



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Daniele Cipriani	24	Villafranca	gennaio febbraio	da definire	2 giorni a settimana consecutivi	da definire	16/11/2026



CORSI FEBBRAIO 2027

Inglese per il turismo e le attività commerciali (intermedio)

Il corso si rivolge a chi desidera migliorare le conoscenze grammaticali e le capacità di espressione nella gestione dei rapporti con i clienti inglesi in situazioni legate al turismo e al commercio.

Il corso partirà con un livello intermedio*.

**È previsto un test di ammissione: in base ai risultati del test preliminare verrà definito il livello del gruppo in partenza, secondo un criterio di maggioranza ed omogeneità.*

DESTINATARI: titolari, direttori e personale a contatto con la clientela.

PROGRAMMA:

- Accoglienza di un cliente in negozio e in albergo
- Gestione di richieste e lamentele, pagamenti, informazioni
- Indicazioni stradali
- Telefonate ed e-mail
- Simulazioni di conversazioni



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Bardolingue	24	Affi	febbraio	lunedì e mercoledì	dal 01/02/2027 al 17/03/2027	18.00-20.00	16/11/2026

Breakfast Excellence: food cost e gestione strategica della colazione

Il corso ha l'obiettivo di migliorare la gestione della colazione in hotel, trovando il giusto equilibrio tra un'offerta ricca e attrattiva per l'ospite e un controllo attento dei costi. Si pone inoltre l'obiettivo di ridurre gli sprechi e aumentare il valore percepito del servizio.

DESTINATARI: titolari, direttori, responsabili F&B e personale alle colazioni.

PROGRAMMA:

- Analisi del buffet: identificare i prodotti ad alta rotazione vs spreco
- Procurement e selezione fornitori: ottimizzare gli acquisti per la colazione
- Gestione dei consumi: porzionamento strategico e riutilizzo degli invenduti
- Design del buffet: come disporre i prodotti per influenzare il consumo



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Diego Pedrotti	8	Garda	febbraio	martedì	09/02/2027 16/02/2027	09.00-13.00	16/11/2026



CORSI MARZO 2027

I segreti del vino: introduzione alla cultura enologica e al servizio

Corso introduttivo dedicato al personale di sala, pensato per fornire competenze essenziali sul mondo del vino. L’obiettivo è sviluppare una conoscenza pratica e immediatamente applicabile su degustazione, servizio e abbinamento cibo–vino, per migliorare la qualità del servizio e la consulenza al cliente.

DESTINATARI: personale di sala-bar.

PROGRAMMA:

- Fondamenti di degustazione del vino
- Cenni di viticoltura ed enologia
- Principi di abbinamento cibo–vino
- Panoramica sull’enografia italiana e internazionale
- Introduzione alle spumantizzazioni
- Il servizio del vino e il ruolo del personale di sala



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Raffaele Fischetti	8	Bardolino	marzo	giovedì	04/03/2027	09.00-18.00	16/11/2026

Le insalate contemporanee: nuove proposte primavera/estate

Il corso è dedicato agli chef e ai professionisti di cucina che vogliono sviluppare una proposta di insalate moderne, equilibrate e ad alto valore percepito. Attraverso tecniche pratiche e preparazioni mirate, si approfondiscono la selezione delle materie prime, la costruzione dei dressing e l'organizzazione delle lavorazioni, per realizzare piatti versatili, contemporanei e facilmente replicabili durante il servizio.

DESTINATARI: titolari, cuochi, personale di cucina (accesso al corso con divisa da cucina).

PROGRAMMA:

- Selezione e abbinamento delle materie prime
- Equilibrio di sapori, consistenze e dressing contemporanei
- Organizzazione delle lavorazioni e ottimizzazione del servizio
- Impiattamento e realizzazione di ricette replicabili e ad alto valore percepito



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Elisabetta Arcari	7	Bardolino	marzo	martedì	09/03/2027	09.00-17.00	16/11/2026

Zero Alcool: la mixology analcolica contemporanea

Corso dedicato alla creazione di drink analcolici contemporanei, progettato per fornire ai professionisti strumenti concreti nella costruzione di una proposta zero alcool moderna, tecnica e distintiva.

L’obiettivo è sviluppare drink strutturati, equilibrati e identitari, capaci di offrire al cliente la stessa esperienza sensoriale della mixology classica, valorizzando al tempo stesso il posizionamento del locale e l’esperienza di servizio.

È prevista una parte pratica sui drink analizzati.

DESTINATARI: titolari e personale bartender.

PROGRAMMA:

- Gestione dei sapori: dolce, acido, amaro, salato e umami
- Tecniche di bilanciamento e struttura del drink
- Estratti, infusioni, shrub, soda e preparazioni home-made
- Utilizzo di distillati e prodotti alcohol-free
- Costruzione di signature drink zero alcool
- Analisi dei prodotti presenti sul mercato
- Tasting tecnico e laboratorio pratico



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Samuele Ambrosi	6	Bardolino	marzo	mercoledì	17/03/2027	10.00-17.00	16/11/2026

PER INFORMAZIONI E CONTATTI:

**ENTE BILATERALE DEL COMMERCIO E DEI SERVIZI
DELLA PROVINCIA DI VERONA**

ENTE BILATERALE DEL TURISMO DEL VERONESE

Via Sommacampagna, 63/H - 37137 Verona

Via San Bernardo, 137 - 37016 Garda

tel. 045.8621836

tel. 045.8626256



351 68 44 031

corsi@entebilaterale.vr.it

www.entebilaterale.vr.it

SEGUICI SUI NOSTRI SOCIAL





Confcommercio
Verona



FISASCAT

