

LEVEL UP!
CRESCITA
SVILUPPO
INNOVAZIONE
CORSI GRATUITI
PER TITOLARI E
DIPENDENTI

PRIMAVERA 2026



Perché scegliere l'Ente Bilaterale?

Perché siamo il sostegno per aziende e lavoratori
previsto dal CCNL del Terziario, Distribuzione e Servizi
e dal CCNL del Turismo e Pubblici Esercizi.

Versando una piccola quota puoi avere
formazione gratuita, contributi economici ed altri aiuti.



I VALORI DELL'ENTE BILATERALE

Crescita professionale e occupabilità dei lavoratori

Innovazione e sviluppo dell'impresa

Attenzione e rispetto per la persona

Sicurezza sul lavoro

**L'ENTE BILATERALE SI RIVOLGE A TUTTE
LE ATTIVITÀ DEL TERZIARIO, DEI SERVIZI
E DEL TURISMO DELLA PROVINCIA DI VERONA**

L'attività formativa è finanziata interamente

dagli Enti Bilaterali di Verona:

Ente Bilaterale del Commercio e dei Servizi della Provincia di Verona

e Ente Bilaterale del Turismo del Veronese.

I corsi sono svolti dal soggetto formatore certificato

Unionservices srl.

Sommario

5 MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

COME SI PRENOTA UN CORSO

REGOLAMENTO GENERALE

6 MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

8 MANAGER E GESTIONE D'IMPRESA

8 Primi passi per esportare

9 Motivare se stessi e il gruppo di lavoro

10 Benessere in azienda: come creare un ambiente di lavoro positivo

11 SOCIAL MEDIA E COMPETENZE DIGITALI

11 L'ecosistema digitale: per portare i clienti dal web a casa tua

12 Microstrategie di advertising: Meta e GoogleADS per piccole imprese

13 Whatsapp Business: comunica, organizza e vendi in modo semplice e diretto

14 Intelligenza artificiale per la produttività quotidiana

15 Creare contenuti visivi efficaci per i social e la comunicazione aziendale

16 COMUNICAZIONE

16 Corso di dizione e lettura espressiva

17 L'arte della negoziazione

18 Dietro le quinte di un evento che funziona

19 SVILUPPO PERSONALE, SVAGO E CULTURA

19 Work-life balance: gestione sostenibile del tempo e delle risorse personali

20 Che stress essere perfetta

21 INFORMATICA

21 Excel base

22 Excel intermedio

23 Excel avanzato

24 COMMERCIALE E VENDITA

24 IA nel retail per creare esperienze d'acquisto coinvolgenti

25 Empatia e ascolto attivo nelle vendite

26 Vendere meno e guadagnare di più

27 Gestire le obiezioni con le tecniche dell'improvvisazione teatrale

28 Uso smart delle parole

29 WELFARE E BILATERALITÀ'

29 La previdenza complementare nel Terziario: il FONDO FON.TE.

30 L'assistenza sanitaria integrativa nel Terziario: il FONDO EST

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.
- Le date, le modalità di svolgimento e le sedi dei corsi vengono pubblicate sul sito di mese in mese.
- I corsi di marzo saranno prenotabili dal 2 febbraio, i corsi di aprile dal 2 marzo, i corsi di maggio dal 7 aprile, i corsi di giugno dal 4 maggio.
Per venire avvisato il giorno della pubblicazione dei nuovi corsi, iscriviti alla newsletter dalla sezione Contatti del sito.
- 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.

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"
N.B. Indica come "referente" il/la partecipante al corso

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 6 mesi di versamenti per il settore Commercio e Servizi e 3 mesi per il settore Turismo.
- Chi non si presenta alla prima lezione è automaticamente escluso dal corso.
- È possibile prenotarsi ad un massimo di 4 corsi nell'arco dell'anno.
Le prenotazioni eccedenti non verranno accolte.
- 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.
- Per ottenere l'attestato è obbligatoria la frequenza all'80% delle ore previste dal corso.
Fino a 12 ore è richiesta la partecipazione a tutte le ore.

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

- I corsi si svolgono alcuni in videoconferenza sincrona ed altri in aula.
- Per i corsi in videoconferenza, 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 videoconferenza.
- In caso di necessità l'organizzazione si riserva di modificare modalità di svolgimento e periodo, previa pubblicazione sul sito.



LEVEL UP!
CRESCITA
SVILUPPO
INNOVAZIONE
CORSI GRATUITI
PER TITOLARI E
DIPENDENTI

MANAGER E GESTIONE D'IMPRESA

Primi passi per esportare

Il corso si propone di fornire una visione chiara e operativa delle principali fasi del processo di internazionalizzazione, guidando le imprese nei primi passi verso l'export. Attraverso esempi pratici e indicazioni concrete, i partecipanti imparano a valutare se la loro azienda è pronta ad esportare, identificare i paesi target e i canali commerciali più adatti, impostare contatti efficaci con partner stranieri, gestire correttamente gli aspetti amministrativi, fiscali e doganali.

DESTINATARI: imprenditori, manager e personale coinvolto in attività con l'estero.

PROGRAMMA:

- Valutare quanto si è pronti ad esportare e scegliere i mercati target
- Strumenti e strategie per la ricerca di contatti e partner esteri
- Come presentarsi e costruire relazioni commerciali efficaci
- Aspetti culturali e negoziali nei rapporti internazionali
- Principali regole fiscali, doganali e contrattuali per operare con l'estero



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Paolo Ferrarese	12	Verona	marzo	giovedì	12/03/2026 19/03/2026 26/03/2026 02/04/2026	09.00-12.00	02/02/2026

Motivare se stessi e il gruppo di lavoro

Il percorso è volto a far acquisire maggiore consapevolezza nell'analisi dei periodi di demotivazione propri e altrui, al fine di gestire le scelte professionali nel gruppo di lavoro e conoscere le modalità per gestire anche eventuali situazioni future. L'obiettivo è aumentare la motivazione del gruppo e costruire relazioni di fiducia, attraverso prassi condivise da coltivare nel tempo.

DESTINATARI: imprenditori, manager, capo team, responsabili delle risorse umane.

PROGRAMMA:

- Teorie sulla motivazione personale e professionale
- Tecniche per valutare l'attuale livello di motivazione proprio e del gruppo di lavoro
- Esercitazioni per sviluppare la motivazione



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Anna Pompele	6	Verona	aprile	giovedì	09/04/2026 16/04/2026	19.00-22.00	02/03/2026

Benessere in azienda: come creare un ambiente di lavoro positivo

Studi scientifici dimostrano che se in un'azienda i collaboratori vivono una situazione di benessere, l'azienda stessa ne trae beneficio e migliorano le performance.

Un'azienda che si prende cura del benessere dei propri collaboratori vedrà aumentare motivazione, efficacia, produttività, innovazione e diminuire assenteismo, turnover, burnout.

Attraverso questo corso, ci si avvicina alla cultura del benessere, per andare a identificare idee concrete per aumentare il benessere delle persone e, a cascata, la prosperità dell'azienda.

DESTINATARI: imprenditori, manager.

PROGRAMMA:

- Le ricerche scientifiche sul benessere nel contesto lavorativo
- Neuroplasticità e abitudini
- I quattro pilastri della scienza della felicità
- Idee concrete per creare un ambiente di lavoro costruttivo e positivo



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Beatrice Vedovi	7,5	Verona	maggio	mercoledì	06/05/2026 13/05/2026 20/05/2026	19.00-21.30	07/04/2026

SOCIAL MEDIA E COMPETENZE DIGITALI

L'ecosistema digitale: per portare i clienti dal web a casa tua

Il corso aiuta a costruire una presenza digitale strategica, capace di attrarre clienti reali e far crescere il business.

Partendo dall'analisi dei comportamenti online dei consumatori, si impara come farsi trovare nel momento giusto, creare fiducia e trasformare la visibilità in risultati concreti.

DESTINATARI: attività locali che vogliono promuoversi online in modo efficace e concreto, con risorse limitate ma risultati misurabili.

PROGRAMMA:

- Cos'è un ecosistema digitale e perché serve anche a chi lavora offline
- Come definire obiettivi, pubblico e canali giusti per il proprio business
- Come migliorare la visibilità locale in modo gratuito
- Social media: come scegliere quelli davvero utili e usarli con metodo
- Il sito web come strumento di conversione e fiducia
- E-mail marketing e relazioni digitali per far tornare i clienti
- Dalla visibilità alla vendita: come far funzionare il sistema nel tempo



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Anna Marostica	8	Verona	marzo	martedì	24/03/2026 31/03/2026	14.00-18.00	02/02/2026

Microstrategie di advertising: Meta e GoogleADS per piccole imprese

Un corso operativo che insegna a pianificare campagne pubblicitarie mirate su Meta Ads e Google Ads, con un approccio semplice e sostenibile. Scopriamo come individuare il pubblico più adatto, gestire il budget in modo efficiente e analizzare i risultati, al fine di migliorare la visibilità online e generare contatti e vendite reali.

DESTINATARI: titolari d'azienda, addetti marketing.

PROGRAMMA:

- Differenze tra Meta Ads e Google Ads: quando usare l'uno o l'altro
- Impostazione di campagne con budget contenuto
- Scelta dei target e analisi dei risultati
- Ottimizzazione e buone pratiche per ottenere conversioni reali



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Alberto Girelli	4	Verona	aprile	giovedì	23/04/2026 30/04/2026	19.00-21.00	02/03/2026

Whatsapp Business: comunica, organizza e vendi in modo semplice e diretto

Non sempre hai bisogno di un sito web o una pagina social per farti conoscere, mantenere le relazioni e vendere: con WhatsApp Business puoi gestire clienti, ordini e richieste in modo rapido, personale e professionale.

Il corso mostra come utilizzare l'app al meglio per migliorare la comunicazione, semplificare la gestione del lavoro quotidiano e trasformare le chat in opportunità di vendita.

DESTINATARI: imprenditori, addetti marketing e comunicazione.

PROGRAMMA:

- Panoramica su WhatsApp Business e differenze con la versione standard
- Creare e ottimizzare un profilo aziendale efficace
- Utilizzare cataloghi e messaggi automatici per presentare prodotti e servizi
- Organizzare clienti e conversazioni in modo professionale
- Scoprire strategie semplici per comunicare e vendere in modo diretto



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Simonetta Corrado	3	Verona	maggio	martedì	05/05/2026	19.00-22.00	07/04/2026

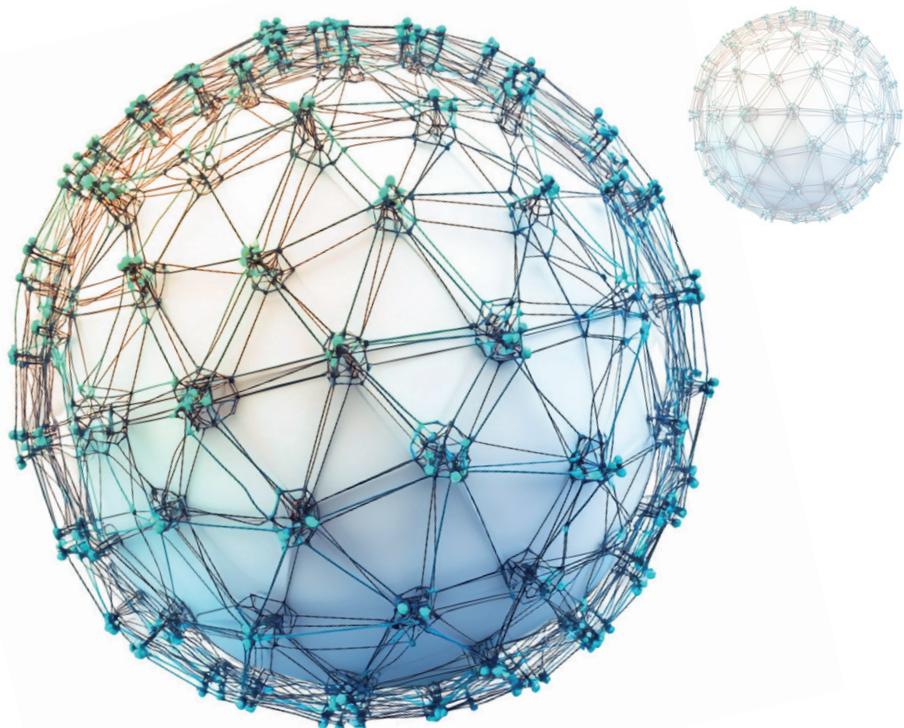
Intelligenza artificiale per la produttività quotidiana

Questo corso esplora il potenziale dell'IA nella produttività personale e aziendale, fornendo ai partecipanti conoscenze pratiche per introdurre con efficacia strumenti intelligenti nei propri flussi di lavoro. I partecipanti imparano a riconoscere opportunità di automazione, organizzazione e ottimizzazione delle attività.

DESTINATARI: imprenditori, manager, responsabili di area, HR e chiunque desideri migliorare la propria produttività personale e professionale.

PROGRAMMA:

- Strumenti e applicazioni di IA utili per ottimizzare comunicazioni, gestione del tempo e flussi informativi
- Automatizzare attività ripetitive per liberare tempo
- Un approccio critico per scelte operative strategiche
- Esempi e dimostrazioni pratiche



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Massimo Manarini	5	Verona	giugno	mercoledì	10/06/2026 17/06/2026	19.00-21.30	04/05/2026

Creare contenuti visivi efficaci per i social e per la comunicazione aziendale

Un corso pratico dedicato alla realizzazione di contenuti grafici efficaci per la promozione di prodotti, servizi o attività.

I partecipanti apprendono come utilizzare strumenti digitali e di intelligenza artificiale per creare immagini e post coerenti con l'identità aziendale, in grado di attirare l'attenzione e rafforzare la presenza online del brand.

DESTINATARI: imprenditori, addetti marketing e comunicazione.

PROGRAMMA:

- Principi base del visual marketing
- Creazione di contenuti grafici con strumenti IA (Freepik, Canva) e con strumenti professionali di elaborazione grafica (Photoshop, Illustrator).
- Come mantenere coerenza visiva e brand identity
- Esercitazione pratica: creazione di un post o storia social per la propria azienda

È consigliato portare al corso il proprio pc e avere già un profilo social.



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Alberto Girelli	4	Verona	giugno	giovedì	04/06/2026 11/06/2026	19.00-21.00	04/05/2026

COMUNICAZIONE

Corso di dizione e lettura espressiva

Questo corso è pensato per chi desidera migliorare la propria capacità di comunicare in modo chiaro, efficace e coinvolgente. Attraverso esercizi di dizione e tecniche di lettura espressiva, i partecipanti imparano a gestire la propria voce, articolare con precisione e dare vita alle parole, sia nei contesti formali che nelle relazioni quotidiane.

Gli ambiti di applicazione di questa competenza comunicativa vanno dalla gestione di colloqui e riunioni, al parlare in pubblico nella formazione, nelle vendite, nel front office, nella gestione del team.

DESTINATARI: per tutti.

PROGRAMMA:

- Pronuncia e chiarezza espositiva
- Presenza vocale e gestione del respiro
- Consapevolezza del linguaggio non verbale e para verbale
- Esprimere le proprie emozioni canalizzandole al meglio



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Giulia Cailotto	9	Verona	marzo	martedì	17/03/2026 24/03/2026 31/03/2026	19.00-22.00	02/02/2026

L'arte della negoziazione

I partecipanti imparano a individuare i diversi stili di negoziazione verificandone benefici e possibili rischi. Approfondiamo l'approccio alla negoziazione integrativa individuandone caratteristiche, vantaggi e aree di attenzione.

Apprendiamo gli strumenti e le tecniche per gestire, il più efficacemente possibile, le dinamiche della negoziazione e le relazioni con i clienti durante le trattative.

DESTINATARI: per tutti.

PROGRAMMA:

- Definizione di negoziazione
- Le tre fasi della negoziazione: la preparazione, il confronto e la proposta
- Le strategie di negoziazione
- Come generare un clima di fiducia
- Dalla contrapposizione al problem solving
- La gestione creativa dei conflitti nella negoziazione integrativa



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Carlo Sirtori	7,5	Verona	aprile	mercoledì	15/04/2026 22/04/2026 29/04/2026	19.00-21.30	02/03/2026

Dietro le quinte di un evento che funziona

Il corso guida i partecipanti attraverso le fasi essenziali per ideare e realizzare un evento efficace e sostenibile, dall'idea iniziale alla rendicontazione finale.

Impariamo come rafforzare la Brand reputation garantendo un reale coinvolgimento del pubblico e trasformare così l'evento in una leva strategica per il business.

Vediamo come trasformare un progetto in un evento concreto, sostenibile e capace di lasciare il segno, attraverso esempi pratici e casi reali.

DESTINATARI: imprenditori e titolari di attività locali che desiderano organizzare eventi di successo, ben strutturati e capaci di aumentare la visibilità e il fatturato.

PROGRAMMA:

- Perché un evento può far crescere il tuo business
- Le principali tipologie di eventi
- Dall'idea al piano: definire obiettivi, pubblico, budget e risorse
- Team, fornitori e collaborazioni: l'arte del coordinamento
- Strategie di promozione e comunicazione efficaci, prima, durante e dopo
- La gestione dell'evento, gli imprevisti e gli errori da evitare
- Dopo l'evento non è ancora finita: rendicontazione e valorizzazione dei risultati



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Anna Marostica	6	Verona	aprile	lunedì	20/04/2026 27/04/2026	19.00-22.00	02/03/2026

SVILUPPO PERSONALE SVAGO E CULTURA

Work-life balance: gestione sostenibile del tempo e delle risorse personali

Il corso è rivolto a imprenditori, titolari e dipendenti che desiderano ritrovare un equilibrio tra vita privata e lavoro in un contesto sempre più frenetico e complesso. Durante gli incontri, i partecipanti impareranno a gestire il tempo e l'energia in modo più efficace, a riconoscere i segnali di sovraccarico e a costruire abitudini sane per migliorare benessere, concentrazione e performance lavorativa.

DESTINATARI: titolari, manager, dipendenti.

PROGRAMMA:

- Cos'è l'equilibrio vita-lavoro e il suo impatto su produttività e benessere
- Le principali fonti di stress per chi lavora in autonomia o a contatto con il pubblico
- I segnali del sovraccarico fisico e mentale
- Tecniche pratiche per gestire il tempo e le priorità
- Strumenti per prevenire il burnout e migliorare la resilienza
- Strategie per separare lavoro e vita privata, anche negli ambienti digitali
- Come delegare, dire di no e creare routine sostenibili
- Pratiche di rilassamento e consapevolezza
- Costruire un piano personale



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Paloma Donadi	6	Verona	maggio	martedì	12/05/2026 19/05/2026	19.00-22.00	07/04/2026

Che stress essere perfettə

Nella società della performance in cui viviamo, è inevitabile venire risucchiati dalla dinamica dell'ansia da prestazione, in cui chiediamo a noi stessi (e spesso anche agli altri) di essere sempre performanti, "sul pezzo" e vincenti.

Questo corso ti aiuta a smascherare quei tuoi modi di pensare e fare che non fanno altro che alimentare il circolo vizioso del perfezionismo causandoti livelli di stress faticosi da sopportare.

Impariamo a gestire in modo sano la performance, ad allontanarsi dall'ansia da prestazione e a godere maggiormente del processo, inevitabilmente fatto anche di fallimenti ed errori, che ti porta a raggiungere i tuoi obiettivi.

DESTINATARI: per tutti.

PROGRAMMA:

- Uno sguardo più accogliente verso se stessi
- Valorizzare gli errori
- Ascoltare bisogni e desideri
- Vivere la performance con serenità



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Beatrice Monticelli	4	Video conferenza	giugno	mercoledì	03/06/2026 10/06/2026	18.00-20.00	04/05/2026

INFORMATICA

ATTENZIONE: I CORSI E I TEST SI SVOLGONO IN PRESENZA.

La partecipazione ai corsi di informatica è subordinata al superamento di un test preliminare, per la formazione di un piccolo gruppo con preparazione adeguata e omogenea. La data verrà pubblicata sul sito. 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.

Excel base

Il corso sviluppa le funzionalità di base del foglio di calcolo.

DESTINATARI: il corso è rivolto a chi non ha mai utilizzato Excel e a chi presenta lacune nelle operazioni di base. Per la partecipazione è richiesta la conoscenza delle funzioni di base del sistema operativo Windows: autonomia nell'utilizzo di tastiera e mouse, concetti di disco, cartella e file, salvare un file, conoscere i comandi Copia/Taglia e Incolla, posta elettronica e allegati, operazioni aritmetiche di base.

PROGRAMMA:

- Barra multifunzione, barra della formula, casella nome, barra di stato
- Inserire dati nelle celle e creare elenchi
- Selezionare, riordinare, copiare, spostare ed eliminare i dati
- Modificare righe e colonne in un foglio di lavoro
- Copiare, spostare, eliminare e cambiare nome ai fogli di lavoro
- Creare formule aritmetiche ed essere in grado di riconoscere i codici di errore
- Formattare numeri e contenuto testuale
- Scegliere, creare e formattare grafici per rappresentare dati



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Gianni Caccamo	12	Verona	marzo	martedì	03/03/2026 10/03/2026 17/03/2026 24/03/2026	19.00-22.00	02/02/2026

Excel intermedio

Il corso permette di acquisire maggiore padronanza nell'utilizzo degli strumenti di Excel.

DESTINATARI: per la partecipazione è richiesta la conoscenza delle funzioni di base del foglio di calcolo.

PROGRAMMA:

- Modificare le impostazioni di pagina di un foglio elettronico
- Formattazione condizionale
- Usare funzioni logiche, statistiche, finanziarie e matematiche
- Creare grafici con caratteristiche avanzate di formattazione
- Tabelle e liste: analizzare, filtrare e ordinare i dati



1^a EDIZIONE

DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Fabio Carboni	15	Verona	marzo	mercoledì	04/03/2026 11/03/2026 18/03/2026 25/03/2026 01/04/2026	19.00-22.00	02/02/2026

2^a EDIZIONE

DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Fabio Carboni	15	Verona	aprile	mercoledì	08/04/2026 15/04/2026 22/04/2026 29/04/2026 06/05/2026	19.00-22.00	02/03/2026

Excel avanzato

Il corso insegna le funzionalità avanzate di Excel ed il suo utilizzo nella realizzazione e nella gestione di documenti complessi

DESTINATARI: per la partecipazione è richiesta una buona conoscenza delle funzioni del foglio di calcolo.

PROGRAMMA:

- Creare ed usare simulazioni e tabelle pivot
- Validare e controllare i dati dei fogli elettronici
- Lavorare con i nomi di intervalli di celle
- Introduzione alle macro
- Importare i dati
- Protezione di un foglio
- Funzioni di ricerca tabellare
- Filtri avanzati e funzioni logiche



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Gianni Caccamo	18	Verona	aprile	martedì	14/04/2026 21/04/2026 28/04/2026 05/05/2026 12/05/2026 19/05/2025	19.00-22.00	02/03/2026

COMMERCIALE E VENDITA

IA nel retail per creare esperienze d'acquisto coinvolgenti

La IA (intelligenza artificiale) si può utilizzare anche per potenziare il Visual Merchandising, la Vetrinistica e la Comunicazione Social.

Questo corso insegna a sfruttare nel RETAIL la IA in modo da migliorare l'esperienza complessiva del cliente.

Il VM applica le tecniche per aumentare le vendite e il corretto uso dell'IA può facilitare l'attrattiva del tuo negozio, stimolare l'interesse dei clienti e velocizzare il tuo lavoro.

DESTINATARI: negozi, venditori, manager del punto vendita.

PROGRAMMA:

- Chat Gpt e altre applicazioni per analizzare il consumatore e l'evoluzione del comportamento d'acquisto
- Stimoli sensoriali, mood del punto vendita, colori e illuminazione, percezione visiva
- Layout e logica dei percorsi, display, punto focale, criteri espositivi
- La vetrina e le sue regole: mood board e progettazione



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Mario Masiero	5	Video conferenza	marzo	lunedì	09/03/2026 16/03/2026	09.00-11.30	02/02/2026

Empatia e ascolto attivo nelle vendite

Il corso si rivolge a tutti coloro che hanno l'obiettivo di migliorare la capacità di essere empatici nelle loro relazioni professionali e interpersonali.

Scopriamo come, attraverso l'allenamento dell'empatia e dell'ascolto attivo, si può accrescere la propria consapevolezza e individuare strategie comportamentali efficaci nel contesto lavorativo e personale.

DESTINATARI: titolari, negozianti, store manager.

PROGRAMMA:

- L'empatia è nata con l'uomo: nozioni fondamentali su basi scientifiche
- Perché è importante essere empatici nella vendita
- Siamo empatici?
- Come sviluppare l'empatia
- Piccole strategie per incrementare la propria capacità di ascoltare in modo attivo al fine di individuare i bisogni del cliente
- Learning by doing



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Beatrice Vedovi	8	Verona	aprile	mercoledì	15/04/2026 22/04/2026	14.00-18.00	02/03/2026

Vendere meno e guadagnare di più

Un corso che illustra quale sia il metodo per aumentare i prezzi e il valore percepito. Vedremo come realizzare un riposizionamento strategico per attrarre clienti di fascia alta, segmentare l'offerta, cambiare target e trasformare un prodotto *cash cow* in un'offerta star.

DESTINATARI: negozianti, venditori, responsabili commerciali e marketing.

PROGRAMMA:

- Le Otto Leve del Marketing Tattico
- Riposizionare il proprio prodotto o servizio in un mercato altamente competitivo, trasformando sfide in opportunità
- L'arte dello storytelling per creare una narrazione coinvolgente che attragga e fidelizzi clienti di fascia alta
- Vendere il Valore con Upselling e Cross-Selling
- Gestire il Post-Vendita per posizionarsi come risorsa



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Leonardo Frontani	4	Video conferenza	maggio	lunedì	04/05/2026 11/05/2026	18.00-20.00	07/04/2026

Gestire le obiezioni con le tecniche dell'improvvisazione teatrale

Il corso insegna a trasformare le obiezioni da ostacoli a vere opportunità di relazione e vendita.

I partecipanti imparano ad applicare le cinque regole dell'improvvisazione teatrale per ascoltare in profondità, porre domande efficaci e rispondere in modo autentico e collaborativo.

Il programma include esercizi pratici, role-playing e casi reali per sviluppare agilità comunicativa e capacità di gestione delle obiezioni anche sotto pressione.

DESTINATARI: imprenditori, venditori e tecnici commerciali.

PROGRAMMA:

- Riconoscere le obiezioni come opportunità anziché ostacoli
- Le cinque regole dell'improvvisazione teatrale alle situazioni di vendita
- Le domande giuste per scoprire i bisogni nascosti dietro le obiezioni
- Come evitare le trappole degli acquirenti esperti



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Demetrio Praticò	8	Verona	maggio	martedì	19/05/2026 26/05/2026	14.00-18.00	07/04/2026

Uso smart delle parole

Le parole, anche se non scritte, "rimangono" ed hanno un effetto importante sul nostro interlocutore. In questo corso impariamo e scegliere e a dosare le parole giuste per il nostro interlocutore con particolare attenzione alle situazioni che riguardano la vendita

DESTINATARI: negozianti, venditori, manager del punto vendita

PROGRAMMA:

- Parole smart e parole tossiche
- Come funzionano i nostri 3 cervelli
- Tipologie di interlocutori: visivo, auditivo o cinestetico
- Strumenti, linguaggi e strategie per una corretta comunicazione



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Mario Masiero	3	Video conferenza	giugno	lunedì	08/06/2026	14.00-17.00	04/05/2026

WELFARE E BILATERALITÀ

La previdenza complementare nel Terziario: il FONDO FON.TE.

Durante il seminario vengono illustrati la natura di Fondo Fon.Te. e le opportunità offerte dall'adesione al Fondo di previdenza complementare per i dipendenti delle aziende del Terziario.

DESTINATARI: per tutti.

PROGRAMMA:

- Obiettivi della previdenza complementare
- Comparti d'investimento e rendimenti
- Le modalità di adesione a Fon.Te.
- I vantaggi dell'adesione
- I costi
- Le prestazioni prima del pensionamento
- Le prestazioni al pensionamento



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Augusta Tartaglione	2	Video conferenza	maggio	mercoledì	13/05/2026	14.30-16.30	07/04/2026

L'assistenza sanitaria integrativa nel Terziario: il FONDO EST

Scopriamo il piano delle prestazioni sanitarie 2026 del Fondo di assistenza sanitaria integrativa per i dipendenti delle aziende del Terziario, come richiederle e le differenze fra le prestazioni gestite direttamente da Fondo Est e quelle gestite da UniSalute. Un'esperto risponde alle domande del pubblico.

DESTINATARI: per tutti.

PROGRAMMA:

- Cos'è Fondo Est
- Per chi è prevista la copertura Fondo Est
- Le modalità di accesso al Piano Sanitario
- Differenza fra Fondo Est e UniSalute
- Piano Sanitario a erogazione Fondo Est
- Piano sanitario a erogazione UniSalute
- Presentazione del sito web e dell'area riservata



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Fondo Est	2	Video conferenza	giugno	mercoledì	10/06/2026	14.00-16.00	04/05/2026

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



