

LEVEL UP!
CRESCITA
SVILUPPO
INNOVAZIONE

CORSI GRATUITI
PER TITOLARI E
DIPENDENTI

AUTUNNO 2026



Benvenuto in Level up!, il catalogo di corsi dedicato interamente all'aggiornamento professionale, alla crescita personale e all'evoluzione delle competenze di dipendenti e titolari.

L'attività formativa è rivolta alle aziende del Terziario, dei Servizi, 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

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

Conf
com



Confcommercio
Verona



FISASCAT



Sommario

4 MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE COME SI PRENOTA UN CORSO

5 REGOLAMENTO GENERALE MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

6 MANAGER E GESTIONE D'IMPRESA

6 Corso base di contabilità

7 Leadership in azione

8 La costruzione del budget aziendale

9 La gestione dei rifiuti e il R.E.N.T.R.I.

10 La fine della scrivania: il futuro del lavoro tra settimana corta, AI e smart working

11 Capire la finanza. Tecniche e strumenti a servizio dell'impresa

12 SOCIAL MEDIA E COMPETENZE DIGITALI

12 Video Marketing: Creare reel e contenuti brevi con Edits

13 Instagram per il business

14 AI ISTRUZIONI PER L'USO

14 Scegli l'AI giusta per te: LLM verticali base

15 AI applicata al lavoro commerciale

16 AI per l'amministrazione nelle PMI

17 NotebookLM base: organizzare la conoscenza aziendale

18 INFORMATICA

18 Excel base

19 Analisi dei dati con Excel: tabelle pivot e power query

20 Python e AI: il linguaggio del futuro digitale. Livello base

21 COMUNICAZIONE

21 La Copy strategy, ovvero "Ti prometto che"

22 It's ok to say no

23 Sarò breve! Scrivere titoli e testi brevi ed efficaci

24 SVILUPPO PERSONALE, SVAGO E CULTURA

24 Il potere di adesso: tecniche pratiche per lavorare con presenza mentale

25 Scegliere di cambiare e far crescere il nostro potenziale

26 COMMERCIALE E VENDITA

26 La Value Proposition nella pratica

27 Negozio 4.0: strategie per l'omnicanalità

28 Negozio 4.0: la vetrina strategica

29 COMMERCIO ESTERO

- 29 Trovare clienti e partner all'estero con marketing digitale e intelligenza artificiale
- 30 Dal contatto all'accordo: come regolare il rapporto con clienti e partner esteri
- 31 Gestire i primi ordini con l'estero: spedizioni, documenti e Incoterms©
- 32 Vendere all'estero tutelando incassi e proprietà della merce

33 WELFARE E BILATERALITÀ

- 33 La previdenza complementare nel Terziario: il FONDO FON.TE.
- 34 L'assistenza sanitaria integrativa nel Terziario: il FONDO EST

35 SGUARDI DI GENERE

- 35 Parole per nuovi sguardi. Laboratorio-spettacolo per la trasparenza retributiva di genere
- 36 Il valore della parità. Azioni strategiche per trasformare l'inclusione in vantaggio competitivo
- 37 Fuori la voce. Public speaking e linguaggio inclusivo come leve di leadership al lavoro
- 38 Che Genere di impresa? Focus group per costruire organizzazioni inclusive e paritarie

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 settembre sono prenotabili dal 29 giugno, i corsi di ottobre sono prenotabili dal 31 agosto, i corsi novembre sono prenotabili dal 28 settembre, i corsi di dicembre sono prenotabili dal 2 novembre. 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.
- 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.
- I corsi sono erogati in LINGUA ITALIANA.
- 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.
- 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.

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

- I corsi si svolgono alcuni in teleformazione ed altri in aula.
- Per i corsi in teleformazione, ogni partecipante deve avere *un pc o un tablet (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*.
- In caso di necessità l'organizzazione si riserva di modificare modalità di svolgimento e periodo, previa pubblicazione sul sito.

MANAGER E GESTIONE D'IMPRESA

Corso base di contabilità

Il corso insegna la metodologia di rilevazione contabile secondo il metodo della partita doppia, il funzionamento dei conti e un'introduzione alle scritture per la predisposizione del bilancio d'esercizio.

La docente accompagna i partecipanti con esempi pratici in modo da concretizzare i concetti esposti e chiarire in maniera applicativa i contenuti del percorso.

DESTINATARI: impiegati amministrativi e contabili che vogliono apprendere l'uso della partita doppia.

PROGRAMMA:

- Le rilevazioni contabili
- Le rilevazioni delle principali operazioni d'esercizio
- Introduzione alle rilevazioni di fine esercizio (scritture di assestamento)



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Elisabetta Sandrin	12	Verona	settembre	giovedì	17/09/2026 24/09/2026 01/10/2026	09.00-13.00	29/06/2026

Leadership in azione

Attraverso metodologie esperienziali, il corso insegna ad adattare il proprio stile di leadership al contesto, ispirando il team con comunicazione chiara e decisioni efficaci, anche sotto pressione. Utilizzando LEGO Serious Play, roleplay e facilitazione, si allenano la gestione dello stress, il feedback e la capacità di gestione dei conflitti per sviluppare intelligenza relazionale e consapevolezza del ruolo.

DESTINATARI: team leader, manager, imprenditori, responsabili di progetto.

PROGRAMMA:

- Adattare la leadership al contesto specifico
- Comunicare per ispirare e coinvolgere
- Gestione dello stress, feedback e gestione dei conflitti
- Stili di leadership e capacità decisionali



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Andrea Masiero	9	Verona	settembre	mercoledì	30/09/2026 07/10/2026 14/10/2026	19.00-22.00	29/06/2026

La costruzione del budget aziendale

Il corso fornisce le competenze metodologiche per elaborare un budget coerente con gli obiettivi strategici dell'impresa.
Attraverso un approccio guidato verranno analizzati i principali strumenti per la costruzione del budget, con particolare attenzione al budget delle vendite, dei costi variabili e fissi e alla redazione del flusso di cassa previsionale.

DESTINATARI: imprenditori, manager.

PROGRAMMA:

- Il budget delle vendite
- Il budget dei costi variabili
- Il budget dei costi fissi
- Il flusso di cassa previsionale



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Elisabetta Sandrin	12	Verona	ottobre	martedì	20/10/2026 27/10/2026 03/11/2026 10/11/2026	15.00-18.00	31/08/2026

La gestione dei rifiuti e il RENTRI

Il corso trasmette le competenze in ambito normativo e operativo per una corretta gestione dei rifiuti, con particolare attenzione agli obblighi di tracciabilità attraverso il RENTRI e all'utilizzo dell'XFIR.

DESTINATARI: produttori di rifiuti, trasportatori, intermediari, responsabili amministrativi, addetti alla gestione ambientale.

PROGRAMMA:

- Introduzione alla gestione dei rifiuti: norma, classificazione, soggetti e operazioni di gestione
- Tracciabilità dei rifiuti: principi, registro di carico e scarico, FIR, MUD
- Il RENTRI (Registro Elettronico Nazionale per la Tracciabilità dei Rifiuti): soggetti, esenzioni, iscrizione, obblighi
- XFIR (Formulario Digitale) e regime transitorio
- Aspetti operativi e criticità
- Casi pratici e verifica finale



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Marco Cipriani	8	Verona	ottobre	giovedì	15/10/2026 22/10/2026	14.00-18.00	31/08/2026

La fine della scrivania: il futuro del lavoro tra settimana corta, AI e smart working

Il mondo del lavoro sta cambiando. Stiamo sperimentando settimana corta, smart working e lavoro asincrono. L'AI può aiutare ad assegnare compiti e seguire l'avanzamento, comunicare in modo asincrono, ridurre il carico di coordinamento manuale. Questo corso dà a direttori e manager strumenti concreti per cambiare il modo di lavorare del proprio team oggi, introducendo nuovi modelli di lavoro senza perdere produttività e guadagnando in coesione, risultati, benessere.

DESTINATARI: direttori e manager di PMI, responsabili operativi e di reparto, HR manager, team leader.

Prerequisiti: aver già sperimentato lo smart working, gestire team di almeno 3-4 persone.

PROGRAMMA:

- I modelli: cosa funziona e cosa è concretamente applicabile
- Come disegnare un modello di lavoro ibrido o flessibile adatto al proprio team
- AI per coordinare team che non sono tutti alla scrivania: demo live di: ChatGPT/Claude per brief efficaci, Notion AI per condividere la conoscenza, Calendly/Motion per lo scheduling intelligente, Loom per comunicazioni video asincrone, Trello/Asana con automazioni per tracciare il lavoro senza controllo manuale
- Gestire il cambiamento: il team, la resistenza, i risultati misurabili



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Leonardo Frontani	4,5	Video conferenza	ottobre	martedì	13/10/2026 20/10/2026 27/10/2026	19.00-20.30	31/08/2026

Capire la finanza.

Tecniche e strumenti al servizio dell'impresa

Il programma tratta argomenti sia di base, come il bilancio e gli indici, sia gli strumenti specifici come il business plan e i flussi di cassa, per rendere ogni imprenditore autonomo e preparato a prendere decisioni finanziarie, basandosi su dati numerici e oggettivi. Impariamo a capire come la banca vede l'impresa e come è opportuno rapportarsi, usando un linguaggio comune ad entrambi gli attori ed evidenziando le informazioni necessarie per ottenere credito e presentare eventuali programmi di investimento futuri. Infine, capiamo come usare lo strumento Centrale dei Rischi, per comprendere l'incidenza degli investimenti sulla situazione finanziaria aziendale.

DESTINATARI: imprenditori, manager.

PROGRAMMA:

- I rapporti con le banche
- La pratica di fido e le forme di finanziamento bancario
- Il ruolo delle garanzie
- Il bilancio aziendale letto in base agli indici bancari
- Il rating, come è formato e cosa possiamo fare per incidere su di esso
- La Centrale dei Rischi
- Business Plan e Flussi di cassa
- Cenni sul codice della crisi: strumenti per prevenirla e aiuti possibili da parte delle banche, DSCR



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Cristiano Bonardi	10	Verona	novembre	martedì	03/11/2026 10/11/2026 17/11/2026 24/11/2026	09.00-11.30	28/09/2026

SOCIAL MEDIA E COMPETENZE DIGITALI

Video Marketing: creare reel e contenuti brevi con Edits

Un laboratorio per imparare a realizzare video brevi e di impatto, pensati per i social e la comunicazione digitale. Attraverso l'utilizzo di Edits verranno illustrate le tecniche per ideare, riprendere e montare video coinvolgenti, capaci di valorizzare prodotti, servizi o esperienze e aumentare l'interesse del pubblico sulle principali piattaforme social.

DESTINATARI: imprenditori, addetti alla comunicazione.

PROGRAMMA:

- Elementi chiave del video storytelling per i social
- Tecniche di ripresa con smartphone
- Utilizzo di droni semi-professionali
- Editing con Edits: strumenti, timeline e funzioni principali
- Ottimizzazione e pubblicazione dei video per le piattaforme social



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Alberto Girelli	4	Verona	settembre	mercoledì	23/09/2026	14.00-18.00	29/06/2026

Instagram per il business

Il corso spiega come ottimizzare il profilo Instagram per comunicare in modo professionale e attirare clienti. Impariamo a creare contenuti strategici che valorizzano il business, sperimentando la creazione dei formati principali di Instagram (post, stories, reel e caroselli). Inoltre, sviluppiamo le competenze di base di analisi dei risultati, per ottimizzare la propria strategia.

DESTINATARI: imprenditori, professionisti e titolari di PMI che vogliono usare Instagram in modo professionale, per promuovere il proprio business.
È fortemente consigliato avere già un profilo Instagram

PROGRAMMA:

- Come rendere professionale il profilo
- Definire obiettivi e target
- Creare un mini piano editoriale sostenibile
- Quando usare post, stories, reel e caroselli in base agli obiettivi
- Come creare contenuti che coinvolgono: stories, reel e post direttamente dall'app
- Introduzione agli Insights



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Anna Marostica	8	Verona	novembre	giovedì	19/11/2026 26/11/2026	14.00-18.00	31/08/2026

AI ISTRUZIONI PER L'USO

Scegli l'AI giusta per te: LLM verticali base

Il panorama dell'AI offre oggi una varietà crescente di strumenti, ciascuno con caratteristiche e punti di forza specifici. Il corso fornisce le basi per comprendere le differenze tra un LLM generalista come ChatGPT e gli strumenti verticali più diffusi in ambito professionale: Claude, Gemini, Gamma, NotebookLM e Perplexity. L'obiettivo è saper scegliere lo strumento più adatto al contesto e al tipo di attività.

DESTINATARI: per tutti.
I partecipanti devono già avere le loro credenziali + password di Google per accedere ai vari LLM.

- PROGRAMMA:**
- Introduzione agli LLM: cosa sono e come funzionano
 - ChatGPT: potenzialità e limiti
 - Claude: ragionamento avanzato e gestione di testi complessi
 - Gemini: integrazione con l'ecosistema Google e applicazioni aziendali
 - Gamma: creazione automatica di presentazioni professionali
 - NotebookLM: organizzazione e interrogazione della conoscenza documentale
 - Perplexity: ricerca avanzata e accesso a fonti aggiornate



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Vito Di Lorenzo	12	Verona	settembre	martedì	22/09/2026 29/09/2026 06/10/2026	14.00-18.00	29/06/2026

AI applicata al lavoro commerciale

L'AI può diventare un alleato concreto per semplificare e potenziare le attività commerciali quotidiane, dalla gestione dei contatti alla preparazione delle offerte, fino alla comunicazione con i clienti.

Questo corso si concentra su strumenti pratici e facilmente applicabili, in grado di supportare il lavoro commerciale senza richiedere competenze tecniche avanzate. Attraverso esempi reali e simulazioni, i partecipanti scoprono come utilizzare l'AI guadagnando in efficacia ed efficienza, mantenendo sempre un approccio umano e relazionale.

DESTINATARI: commerciali, venditori, account, titolari di PMI, responsabili vendite e tutti coloro che gestiscono relazioni con clienti e desiderano migliorare efficacia e produttività nelle attività commerciali.

PROGRAMMA:

- Come l'Intelligenza Artificiale può supportare le attività commerciali quotidiane
- Strumenti di AI per la gestione dei clienti, delle comunicazioni e delle offerte
- Ottimizzare attività ripetitive come email, follow-up e preparazione di documenti commerciali
- Migliorare l'efficacia della comunicazione con il cliente
- Utilizzare l'AI in modo consapevole, etico e conforme alle normative



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Massimo Manarini	4	Verona	ottobre	martedì	13/10/2026	14.00-18.00	31/08/2026

AI per l'amministrazione nelle PMI

Questo corso offre una panoramica pratica degli strumenti di AI applicabili alla gestione quotidiana dell'ufficio, con l'obiettivo di ridurre i tempi operativi, migliorare l'organizzazione e aumentare la precisione delle attività. Attraverso esempi concreti e simulazioni, i partecipanti scoprono come integrare l'AI nei processi amministrativi senza stravolgere l'organizzazione esistente, ma migliorandone l'efficacia.

DESTINATARI: impiegati amministrativi, addetti alla contabilità, titolari di PMI, responsabili amministrativi.

PROGRAMMA:

- Le principali applicazioni dell'Intelligenza Artificiale nei processi amministrativi delle PMI
- Strumenti pratici per gestire documenti, e-mail e flussi informativi in modo più efficiente
- Automatizzare attività ripetitive e a basso valore aggiunto
- I principi base delle normative sull'utilizzo dell'AI nelle organizzazioni



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Massimo Manarini	4	Verona	ottobre	giovedì	29/10/2026	14.00-18.00	31/08/2026

NotebookLM base: organizzare la conoscenza aziendale

NotebookLM è lo strumento di Google basato sull'intelligenza artificiale che trasforma documenti, report e contenuti aziendali in una base di conoscenza interattiva e interrogabile. Il corso permette di acquisire padronanza dello strumento nella sua interezza: dalla gestione delle fonti alla produzione automatica di sintesi audio, mappe mentali, report, presentazioni e infografiche. Un percorso pratico pensato per chi lavora quotidianamente con la gestione di dati, procedure, archivi e contenuti professionali.

DESTINATARI: imprenditori, responsabili HR e Ricerca e Sviluppo, team leader.
I partecipanti devono avere le loro credenziali + password di Google per accedere a NotebookLM.

- PROGRAMMA:**
- Introduzione a NotebookLM e sue applicazioni in ambito aziendale
 - Caricamento e gestione di fonti multiple (documenti, report, procedure)
 - Sintesi intelligente e generazione di domande
 - Utilizzo per la gestione documentale e la formazione interna
 - Produzione di output: sintesi audio, mappe mentali, report, presentazioni e infografiche
 - Confronto con altri strumenti AI



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Vito Di Lorenzo	12	Verona	novembre	giovedì	05/11/2026 12/11/2026 19/11/2026 26/11/2026	15.00-18.00	31/08/2026

INFORMATICA

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

La partecipazione al corso di Excel base 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 è pensato per fornire una preparazione iniziale completa nell'utilizzo del foglio di calcolo Excel, sviluppando le competenze essenziali per lavorare in autonomia con dati, tabelle, formule e grafici.

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 e principali comandi operativi
- Creazione e gestione di cartelle di lavoro e fogli elettronici
- Inserire dati nelle celle e creare elenchi
- Selezionare, riordinare, copiare, spostare ed eliminare dati
- Inserire, modificare ed eliminare righe e colonne
- Copiare, spostare, rinominare ed eliminare fogli di lavoro
- Formule per le operazioni aritmetiche di base, riconoscere i messaggi di errore
- Formattazione 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	ottobre	martedì	06/10/2026 13/10/2026 20/10/2026 27/10/2026	19.00-22.00	31/08/2026

Analisi dei dati con Excel: tabelle pivot e power query

Questo corso introduce gli strumenti più potenti di Microsoft Excel per l'analisi dei dati: tabelle pivot e power query. Attraverso esempi pratici e casi reali, i partecipanti imparano a sintetizzare grandi volumi di dati in pochi clic, automatizzare operazioni ripetitive, integrare dati provenienti da fonti diverse, costruire report dinamici e aggiornabili. Particolare attenzione è dedicata alle funzionalità di accodamento e unione dei dati (Append e Merge), con esempi concreti di Inner Join e Left Join, fondamentali per chi lavora con dataset complessi. Il corso è pensato per fornire competenze subito applicabili nel contesto lavorativo.

DESTINATARI: per tutti. È richiesta la conoscenza base di Excel (uso celle, formule semplici).

PROGRAMMA:

- Preparazione dei dati: struttura corretta dei dati, tabelle Excel
- Tabelle Pivot: creazione e struttura, funzioni di aggregazione, filtri e segmentazioni, grafici
- Basi di Power Query: introduzione all'ambiente, importazione dati, pulizia e trasformazione
- Accodamento dei dati
- Unione dati: concetto di join, differenza tra Inner Join e Left Join
- Caso pratico: flusso completo: importazione, trasformazione, unione, analisi, report finale



1^A EDIZIONE

DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Fabio Carboni	9	Verona	settembre	giovedì	24/09/2026 01/10/2026 08/10/2026	19.00-22.00	29/06/2026

2^A EDIZIONE

DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Fabio Carboni	9	Verona	novembre	mercoledì	04/11/2026 11/11/2026 18/11/2026	19.00-22.00	28/09/2026

Phyton e AI: il linguaggio del futuro digitale.

Livello base

Python è uno dei linguaggi di programmazione più richiesti al mondo, semplice da usare ed applicabile in ambiti che spaziano dalla data science all'intelligenza artificiale, dallo sviluppo di applicazioni all'automazione dei processi.

Il corso base fornisce le competenze essenziali per iniziare a programmare con Python e comprendere il funzionamento dei software, con prime applicazioni orientate all'ambito dell'intelligenza artificiale.

DESTINATARI: per tutti, sia per chi si avvicina per la prima volta alla programmazione, sia per chi desidera sviluppare competenze strategiche in ambito digitale. È richiesta la conoscenza base di Excel (uso celle, formule semplici).

PROGRAMMA:

- Installazione e configurazione dell'ambiente di lavoro
- Introduzione ai concetti fondamentali della programmazione
- Analisi delle tipologie di dati e loro utilizzo nei programmi
- Introduzione alle strutture di controllo e organizzazione del codice
- Sviluppo guidato di semplici applicazioni
- Utilizzo delle principali librerie disponibili
- Prime applicazioni e casi d'uso in ambito automazione e AI



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Gianni Caccamo	15	Verona	novembre	mercoledì	03/11/2026 10/11/2026 17/11/2026 24/11/2026 01/12/2026	19.00-22.00	28/09/2026

COMUNICAZIONE

La Copy strategy, ovvero “Ti prometto che”

La copy strategy è un tool indispensabile per qualsiasi comunicazione efficace. Intramontabile per costruire una strategia di comunicazione, nata per la comunicazione pubblicitaria classica, è utile per rendere i messaggi sui social più incisivi e chiari e anche per costruire o decodificare un brief.

In questo corso scopriamo come farsi le domande giuste permette di arrivare a risposte più efficaci e costruire messaggi realmente mirati, indipendentemente dal mezzo utilizzato. La copy strategy aiuta a ordinare le idee, a fare scelte chiare e a definire il focus della comunicazione, individuando gli argomenti più rilevanti e capaci di generare interesse.

DESTINATARI: chi lavora con la comunicazione e/o la scrittura in ambito professionale o creativo (marketing, digitale, social, branding) e chi desidera rendere i propri messaggi più chiari, coerenti ed efficaci.

PROGRAMMA:

- Cos'è la copy strategy
- Perché funziona ancora
- A cosa serve e perché può aiutare
- Mettiamo a fuoco: analisi di una campagna esistente attraverso la copy strategy
- Creiamo la nostra copy strategy



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Simonetta Corrado	3	Verona	settembre	lunedì	28/09/2026	19.00-22.00	29/06/2026

It's ok to say no

Imparare a dire “no” è importante per aumentare l’autostima, potenziare il senso di auto-efficacia, avere più energia, sentirsi liberi e ricevere rispetto.
Nella nostra vita quotidiana, spesso ci troviamo di fronte a richieste e situazioni che ci mettono alla prova: il potere del “no” incide in modo significativo sulle nostre scelte quotidiane.
Una comunicazione chiara e diretta può contribuire a costruire relazioni più sane e autentiche, basate sulla comprensione e sul rispetto dei reciproci confini.

DESTINATARI: per tutti.

PROGRAMMA:

- Autodiagnosi: sai dire di no?
- Potenziare l’autostima
- Perché è difficile dire no?
- Strategie per imparare a dire no
- Benefici di imparare a dire no



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Beatrice Vedovi	7,5	Verona	settembre	martedì	22/09/2026 29/09/2026 06/10/2026	19.00-21.30	29/06/2026

Sarò breve! Scrivere titoli e testi brevi ed efficaci

Scrivere meno e dire di più: è davvero possibile?
In questo percorso dedicato alla scrittura di testi brevi per la comunicazione, il focus è su concept, headline, microcopy. Il corso esplora la scrittura di sintesi come pratica progettuale, intrecciando dimensione teorica e sperimentazione.
Attraverso casi studio ed esercitazioni pratiche, i partecipanti sviluppano competenze per costruire testi brevi o brevissimi, che comunicano tutto, senza tante parole.

DESTINATARI: professionisti della comunicazione e tutti coloro che desiderano sviluppare competenze di scrittura efficace, indipendentemente dal settore di appartenenza.

PROGRAMMA:

- Less is more, ma davvero. Esempi
- Concept e costruzione del messaggio
- Tecniche per scrivere headline efficaci
- Microcopy: scrivere testi brevi che guidano l'azione
- Analisi di esempi reali e casi studio
- Esercitazioni pratiche di scrittura e riscrittura



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Simonetta Corrado	6	Verona	ottobre	giovedì	22/10/2026 29/10/2026	19.00-22.00	31/08/2026

SVILUPPO PERSONALE SVAGO E CULTURA

Il potere di adesso: tecniche pratiche per lavorare con presenza mentale

Spesso capita di essere fisicamente al lavoro ma con la testa altrove: alle scadenze, ai problemi aperti, alla riunione che viene dopo. Questo corso introduce tecniche concrete per lavorare con più attenzione e meno dispersione, gestire le distrazioni, affrontare un compito alla volta senza perdere il filo, recuperare la concentrazione quando si è sopraffatti.

DESTINATARI: titolari, manager, dipendenti.

PROGRAMMA:

- Riconoscere i propri “ladri di attenzione” e ridurli senza sforzo
- La tecnica del blocco di tempo: lavorare per intervalli concentrati e pause programmate
- Rientrare in concentrazione dopo un’interruzione, in meno di due minuti
- Gestire l’ansia da lista: quando i pensieri sul “da fare” impediscono di fare
- Affrontare un compito che si rimanda da giorni
- Check-in mentale: tre domande da farsi prima di iniziare una attività
- Usare la routine di inizio e fine lavoro come ancora di presenza



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Leonardo Frontani	4,5	Video conferenza	settembre	martedì	22/09/2026 29/09/2026 06/10/2026	19.00-20.30	29/06/2026

Scegliere di cambiare e far crescere il nostro potenziale

Ecco un corso per aiutare le persone a diventare consapevoli dei propri schemi, assumersi la responsabilità del cambiamento e sviluppare il proprio potenziale personale e professionale, costruendo abitudini concrete per evolvere.

DESTINATARI: per tutti.

PROGRAMMA:

- Consapevolezza: da dove parto? Dove sono oggi (ruoli, emozioni, risultati); i miei limiti percepiti; le convinzioni che mi bloccano
- Il potere della scelta! Focus: responsabilità personale
- Differenza tra reazione e scelta
- Il concetto di “zona di controllo”
- Vittima vs protagonista



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Carlo Sirtori	9	Verona	novembre	mercoledì	11/11/2026 18/11/2026 25/11/2026	19.00-22.00	28/09/2026

COMMERCIALE E VENDITA

La Value Proposition nella pratica

Questo corso risponde a una sola domanda: come fai a far capire al tuo cliente - in pochi secondi, in modo semplice e convincente - che quello che offri vale quello che costa? Non con teorie astratte, ma con strumenti che si usano il giorno dopo: nel preventivo, nella telefonata, nel primo incontro con un cliente nuovo.

DESTINATARI: titolari, commerciali, venditori.

PROGRAMMA:

- Perché il tuo cliente dovrebbe scegliere te - e non un altro
- Costruisci la tua Value Proposition con il Canvas
- Comunica con impatto e costruisci il piano
- L'Elevator Pitch e la gestione delle obiezioni
- Dalla formazione alla realtà: il piano a 30 giorni



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Demetrio Praticò	8	Verona	settembre	giovedì	17/09/2026 24/09/2026	14.00-18.00	29/06/2026

NegoziO 4.0: strategie per l'omnicanalità

Un percorso operativo dedicato ai negozi e alle attività commerciali che vogliono integrare in modo semplice ed efficace presenza fisica e strumenti digitali. Si parte dall'analisi dello store e dei comportamenti dei clienti per costruire una strategia concreta, capace di migliorare la visibilità online e trasformarla in nuove occasioni di visita e relazione nel punto vendita. Impariamo ad intercettare il cliente nei canali digitali, rafforzare il dialogo con il pubblico e aumentare le opportunità di ingresso in negozio.

DESTINATARI: manager, responsabili commerciali e vendita, professionisti del marketing e della comunicazione aziendale, store manager e operatori del retail.

PROGRAMMA:

- Come cambiano le modalità con cui i clienti scelgono, si informano e acquistano
- Buyer journey, punti di contatto e coerenza del brand
- Strategie digitali per generare traffico qualificato verso il negozio fisico
- Google Business Profile: visibilità locale, reputazione e aggiornamento delle informazioni
- Social media e WhatsApp Business come strumenti di relazione, promozione e fidelizzazione
- Costruzione di una strategia omnicanale semplice, concreta e misurabile



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Fabrizio Tonelotto	8	Verona	ottobre	lunedì	19/10/2026 26/10/2026	09.00-13.00	31/08/2026

Negozio 4.0: la vetrina strategica

Il corso introduce i principi fondamentali del visual merchandising partendo da un’idea chiave: tutto il negozio comunica. La vetrina, gli spazi interni, i punti focali, i materiali espositivi e gli strumenti digitali diventano elementi coordinati di una narrazione capace di attrarre, coinvolgere e orientare il cliente.

DESTINATARI: responsabili vendita, store manager, responsabili di punto vendita, addetti al retail.

PROGRAMMA:

- Il negozio come spazio di comunicazione: identità, percorso cliente e racconto del brand
- Coerenza narrativa tra vetrina, spazio interno, canali digitali e comunicazione online
- Principi di visual merchandising: esposizione, leggibilità, ritmo, equilibrio e punti focali
- Allestimento pratico: mappa dei punti caldi, valorizzazione dei prodotti e multisensorialità
- QR Code, call to action e strumenti digitali per informare, coinvolgere e fidelizzare
- Esempi per rendere il punto vendita più attrattivo e interattivo



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Mario Masiero Giorgia Tonelotto	8	Verona	novembre	lunedì	09/11/2026 16/11/2026	09.00-13.00	28/09/2026

COMMERCIO ESTERO

Trovare clienti e partner all'estero con marketing digitale e intelligenza artificiale

Quando parliamo di marketing internazionale ci riferiamo a relazioni fra persone, in molti casi appartenenti a culture differenti e con esigenze diverse. La parte digitale sta diventando sempre più importante e così l'uso dell'AI per la rapidità di esecuzione, ma è importante capire come usare il marketing digitale e l'AI, nell'approccio al mercato estero, per capire benefici e rischi.

Questo modulo si propone di fornire un confronto fra il marketing tradizionale e quello digitale, per impostare una strategia mirata che tenga presenti tutti questi aspetti.

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

PROGRAMMA:

- Il marketing internazionale secondo una visione globale
- Sviluppo del marketing digitale all'interno dell'internazionalizzazione
- Aspetti culturali che incidono sulla scelta da parte del potenziale cliente
- Il mondo dei canali social e loro benefici
- L'intelligenza artificiale come strumento e non come sostituto della persona
- Pro e contro dell'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale quando parliamo di marketing digitale



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Paolo Ferrarese	6	Verona	ottobre	mercoledì	07/10/2026 14/10/2026	09.00-12.00	31/08/2026

Dal contatto all'accordo: come regolare il rapporto con clienti e partner esteri

Gran parte delle problematiche che insorgono nella stipula dei contratti con l'estero nasce dalla differente normativa o da clausole assenti, che rischiano di minare le relazioni con i clienti e determinare pesanti conseguenze a livello economico e commerciale. Per essere il preludio di rapporti stabili e longevi, un contratto deve contenere garanzie a tutela di tutte le parti coinvolte.

Quando l'orizzonte si allarga oltre i confini nazionali la complessità aumenta, poiché i riferimenti normativi raddoppiano.

L'obiettivo del corso è fornire le nozioni fondamentali per redigere e concludere contratti di vendita internazionali, applicando tutte le opportune forme di tutela.

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

PROGRAMMA:

- Cos'è un contratto?
- La contrattualistica internazionale
- Common law & civil law
- La struttura di un contratto ed i suoi contenuti
- In quale lingua deve essere scritto un contratto
- Modi di risoluzione di controversie
- Giurisdizione (foro competente) e arbitrato internazionale
- Le tipologie di contratto
- La proprietà della merce quando passa di mano
- Le assicurazioni
- Il peso del contratto quando parliamo di pagamenti
- Come tutelare la mia identità all'estero



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Paolo Ferrarese	6	Verona	ottobre	martedì	20/10/2026 27/10/2026	09.00-12.00	31/08/2026

Gestire i primi ordini con l'estero: spedizioni, documenti e Incoterms©

Gli Incoterms® definiscono ogni diritto e dovere di competenza dei vari soggetti giuridici coinvolti in una operazione di trasferimento di beni da una nazione ad un'altra. È determinante capire quale temine è più adeguato, a seconda delle diverse situazioni e aggiornarsi sui punti di attenzione e le opportunità che si celano dietro a termini di complessa interpretazione, come capire chi paga il trasporto, di chi sono le responsabilità in caso di danni alla merce e i termini assicurativi.

La conoscenza ed il corretto utilizzo delle regole Incoterms® sono essenziali per gli operatori economici che operano con l'estero: esportatori e importatori, ma anche tutti i soggetti che, nella fase del trasporto, delle operazioni accessorie e della logistica, forniscono assistenza ai primi.

Obiettivo del corso è trasmettere ai lavoratori delle aziende le competenze necessarie per svolgere l'attività correttamente e nel totale adempimento delle procedure e norme previste.

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

PROGRAMMA:

- Documentazione e limiti alla responsabilità del vettore
- Termini di resa nel commercio internazionale
- Le conseguenze giuridiche della scelta operata dalle parti
- Le fasi della spedizione internazionale: caratteristiche e problematiche
- Fonti normative e tecnica dei trasporti internazionali
- La gestione dei più importanti documenti di trasporto
- Tipologie di trasporto (marittimo, aereo, su strada e ferrovia, fluviale, intermodale)
- Incoterms 2020: analisi dei diversi termini di resa



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Paolo Ferrarese	6	Verona	novembre	martedì	10/11/2026 17/11/2026	09.00-12.00	28/09/2026

Vendere all'estero tutelando incassi e proprietà della merce

Attraverso l'analisi dei principali rischi dei pagamenti internazionali viene illustrata la valenza delle obbligazioni di pagamento nei contratti internazionali e i principali mezzi di pagamento.

Vengono analizzati gli strumenti di tutela del destinatario per evitare o limitare i rischi derivanti dalle diverse caratteristiche socioculturali del partner estero, dall'assenza di un quadro giuridico di riferimento omogeneo e dalla difficoltà di attivarsi all'estero per ottenere tutela in caso di inadempimento.

Vengono toccati anche gli aspetti successivi all'adozione della riforma del nuovo codice doganale, i regimi definiti "speciali" e le "regole di origine" con rispettive prove.

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

PROGRAMMA:

- L'accessibilità dei paesi
- Valutazione del rischio commerciale
- Le tipologie di pagamento esistenti
- La lettera di credito
- La garanzia bancaria
- Pagamento riferito ad una spedizione "contro documenti"
- La banche estere e le relazioni con le banche italiane
- Il recupero del credito



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Paolo Ferrarese	6	Verona	novembre	mercoledì	25/11/2026 02/12/2026	09.00-12.00	28/09/2026

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	ottobre	giovedì	08/10/2026	14.30-16.30	31/08/2026

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	novembre	martedì	10/11/2026	14.00-16.00	28/09/2026

SGUARDI DI GENERE

Parole per nuovi sguardi. Laboratorio-spettacolo per la trasparenza retributiva di genere

Quali sono le dinamiche culturali e relazionali che alimentano le disparità di genere nei luoghi di lavoro? Come è possibile individuarle, misurarle e contrastarle? Attraverso il teatro d'impresa e momenti di confronto con il pubblico si affrontano sia le dinamiche, sia gli strumenti tecnici per misurarle e contrastarle. L'obiettivo è fornire conoscenze spendibili da titolari e responsabili HR nella gestione quotidiana delle persone. Un'occasione di confronto concreto, non solo teorico.

DESTINATARI: dirigenti, amministratori, responsabili risorse umane, consulenti del lavoro, rappresentanti datoriali e sindacali.

PROGRAMMA:

- Stereotipi e aspettative implicite nel lavoro
- Dinamiche di genere e relazioni professionali: l'impatto delle parole
- Strumenti di analisi retributiva
- Strumenti e obblighi per i datori di lavoro: la Direttiva UE 2023/970 in materia di trasparenza retributiva e la certificazione UNI/PdR 125:2022
- Segregazione occupazionale orizzontale e verticale: cause strutturali delle disparità salariali
- Trasparenza retributiva come strategia organizzativa per equità, meritocrazia e valorizzazione del talento femminile

1^A EDIZIONE

DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Giulia Cailotto Valentina Avesani	4	Verona	ottobre	venerdì	02/10/2026	09.00-13.00	31/08/2026

2^A EDIZIONE

DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Giulia Cailotto Valentina Avesani	4	Verona	novembre	giovedì	19/11/2026	09.00-13.00	28/09/2026

Il valore della parità.

Azioni strategiche per trasformare l'inclusione in vantaggio competitivo

Un corso pratico e approfondito per analizzare il fenomeno del gender gap, dai bias cognitivi ai casi concreti di segregazione. A partire dalla conoscenza del quadro normativo a disposizione e degli obblighi del datore di lavoro, si esplorano i vantaggi in termini di profitto e benessere delle politiche di inclusione. Attraverso lo studio di business case reali e modelli di diversity management, vengono illustrate strategie applicabili di equità aziendale.

DESTINATARI: imprenditori, manager, direttori, HR, lavoratrici e lavoratori con ruoli di responsabilità e gestione.

PROGRAMMA:

- Cosa è il gender gap e come si manifesta
- Segregazione e bias cognitivi di genere
- Quadro normativo
- Le politiche di inclusione e loro vantaggi
- Studio di modelli e casi concreti di diversity management



1^a EDIZIONE

DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Agar Luppi	8	Verona	ottobre	lunedì e mercoledì	05/10/2026 07/10/2026	09.00-13.00	31/08/2026

2^a EDIZIONE

DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Agar Luppi	8	Verona	ottobre	lunedì e mercoledì	26/10/2026 28/10/2026	09.00-13.00	31/08/2026

Fuori la voce.

Public speaking e linguaggio inclusivo
come leve di leadership al lavoro

Obiettivo del corso è acquisire strumenti pratici per comunicare in modo assertivo, valorizzare le proprie competenze e affrontare con maggiore presenza e sicurezza contesti professionali complessi. Attraverso esercitazioni, role-play e analisi di situazioni reali, sviluppiamo capacità di public speaking, negoziazione e gestione delle relazioni professionali, utilizzando un linguaggio inclusivo e consapevole.

DESTINATARI: manager, dipendenti, lavoratrici e lavoratori con responsabilità gestionali.

PROGRAMMA:

- Assertività e consapevolezza del proprio valore professionale
- Linguaggio inclusivo e comunicazione efficace nei contesti di lavoro
- Dinamiche culturali e stereotipi che influenzano la comunicazione professionale
- Strategie per affrontare conflitti e situazioni comunicative complesse
- Public speaking: organizzare ed esporre idee con chiarezza e sicurezza
- Tecniche di negoziazione e argomentazione persuasiva



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Paloma Donadi	8	Verona	novembre	lunedì e mercoledì	02/11/2026 11/11/2026	09.00-13.00	28/09/2026

2ª EDIZIONE

DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Paloma Donadi	8	Verona	novembre	martedì	17/11/2026 24/11/2026	14.00-18.00	28/09/2026

Che Genere di impresa?

Focus group per costruire organizzazioni inclusive e paritarie

Stereotipi, leadership non inclusiva, divari retributivi e difficoltà nella conciliazione dei tempi vita-lavoro possono frenare la crescita delle persone e, di conseguenza, delle aziende. Questo focus group è uno spazio di lavoro guidato, un momento di co-progettazione partecipativa per trasformare le sfide della parità di genere in opportunità strategiche di sviluppo e benessere aziendale. A partire da una mappatura dei bisogni reali vissuti dai partecipanti, forniamo elementi qualitativi e soluzioni pratiche immediatamente spendibili nella propria realtà aziendale.

DESTINATARI: manager, dipendenti, lavoratrici e lavoratori con responsabilità gestionali.

PROGRAMMA:

- Analisi degli ostacoli organizzativi
- Focus sul gender pay gap vissuto e percepito e sulle barriere all'avanzamento di carriera
- Politiche di conciliazione, ruolo dei manager e impatto sul clima aziendale
- Lavori di gruppo su casi reali e case history per identificare proposte operative e linee guida replicabili



DOCENTE	ORE	SEDE	MESE	GIORNO	DATE	ORARIO	PRENOTA DAL
Agar Luppi Isabella Bertolaso	4	Verona	novembre	mercoledì	04/11/2026	09.00-13.00	28/09/2026

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

