



ACCADEMIA D'IMPRESA  
OFFERTA FORMATIVA 2017

**Accademia d'Impresa** è l'Azienda speciale della **Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Trento**. Si occupa della progettazione e della realizzazione di attività formative per la qualificazione, l'aggiornamento e la specializzazione degli operatori economici e turistici trentini.

Accademia d'Impresa realizza corsi formativi basati sulla qualità dei metodi didattici e sul confronto costante con le organizzazioni aziendali ed i sistemi economici del Trentino.

Al centro della sua attività è la persona: sviluppare capacità di riflessione e di pensiero critico, presupposti essenziali per comportamenti responsabili e decisioni autonome, è l'obiettivo di ogni intervento formativo.

La filosofia che ne ispira le iniziative non consiste nella semplice trasmissione di nozioni teoriche, ma nell'intento di sostenere l'acquisizione di una metodologia flessibile ed adattabile ai più diversi contesti per una partecipazione responsabile allo sviluppo e alla valorizzazione del territorio e dei suoi prodotti.

## AREE DI INTERVENTO FORMATIVO

Accademia d'Impresa si impegna su due aree di intervento formativo:

### FORMAZIONE CONTINUA

**Per aggiornarsi ed essere sempre al passo con i tempi**

L'area propone corsi formativi specifici per l'aggiornamento e lo sviluppo delle competenze degli operatori economici e turistici trentini per la valorizzazione del territorio, delle produzioni locali e dell'ospitalità e per favorire l'innovazione d'impresa.

I corsi programmati all'interno dell'area Formazione continua potranno essere organizzati anche su richiesta specifica

da parte di altri enti/organizzazioni riconosciute ed operanti sul territorio. Potranno essere ideati attraverso il metodo del coinvolgimento diretto dei rappresentanti delle associazioni o organizzazioni dei produttori, mediante un'azione di raccolta di fabbisogni formativi nel corso dell'attività operativa di progettazione e promozione dei prodotti turistici. I percorsi vogliono rispondere ad esigenze concrete e dirette e vengono realizzati per aiutare gli operatori a far convergere i propri interessi particolari con quelli più generali e strategici per il territorio.

### FORMAZIONE ABILITANTE

**Un progetto che diventa realtà**

L'area propone corsi per il conseguimento dell'abilitazione all'esercizio di attività professionali regolamentate (L.P. 05/06).

## LA FORMAZIONE SECONDO ACCADEMIA D'IMPRESA

Accademia d'Impresa si distingue per la ricerca di **metodi di intervento e formazione che favoriscano l'attivazione dei partecipanti**.

Di volta in volta, a seconda degli obiettivi e dei temi proposti, la metodologia affianca attività seminariali a momenti basati sulle conoscenze dei singoli, dando la possibilità di elaborare quanto appreso con significati nuovi grazie al contributo dei docenti e al confronto fra i partecipanti.

**L'attività formativa** si svolge alternando momenti d'aula, esplorazioni sul territorio, laboratori pratici e significative testimonianze aziendali. Denominatore comune è il continuo collegamento tra esperienza e lavoro di riflessione individuale e di gruppo. Nel mondo lavorativo si sviluppano frequentemente modi di operare ripetitivi e poco adatti al cambiamento di contesto e di situazione, così come a volte si mettono in azione

pratiche cui non si dà l'adeguato valore. Elaborare l'esperienza vuol dire metterne in luce le criticità, riconoscerne le potenzialità e sviluppare continue modalità di azione in grado di evolvere in sintonia con le trasformazioni della società attuale.

Accademia d'Impresa svolge inoltre attività di ricerca approfondendo la conoscenza dei suoi destinatari, rilevando nuovi fabbisogni formativi ed aggiornando continuamente le metodologie impiegate.

Accademia d'Impresa, in sinergia con **Palazzo Roccabruna**, è impegnata nella costante diffusione di un senso di responsabilità e di appartenenza al territorio che orienti il singolo ad interpretare la propria attività non solo nella sua naturale individualità, ma anche come componente di un più ampio progetto di sviluppo del contesto in cui è inserito.

### L'ATTENZIONE AL PARTECIPANTE PRESSO LA SEDE OPERATIVA

La sede operativa di Accademia d'Impresa si trova in via Asiago 2, "Ex Bellevue", a pochi minuti dal centro di Trento, facilmente raggiungibile con i mezzi pubblici.

Per l'organizzazione dei corsi legati all'enogastronomia, Accademia d'Impresa si avvale della struttura di Palazzo Roccabruna in via SS. Trinità 24 a Trento.



## OFFERTA FORMATIVA 2017

### FAI CRESCERE LA TUA AZIENDA

- Hai un'azienda e vuoi farla crescere?
- Vuoi migliorarne l'immagine sul mercato?
- Vuoi curare la comunicazione con il tuo team ed i tuoi clienti?

**Da noi trovi dei percorsi che ti aiuteranno a trovare una strategia comunicativa e relazionale vincente.**

Gestire il cambiamento in azienda e favorire il benessere organizzativo ..... 6

Team leadership: sviluppare l'efficacia del proprio gruppo di lavoro..... 6

Marketing relazionale: come coinvolgere emotivamente il cliente all'acquisto ..... 7

Parlare in pubblico: sviluppare il proprio talento .... 7

Il linguaggio delle emozioni ..... 8

Comunicazione creativa per il problem solving con l'approccio solution focus..... 8

### RIPENSA LA TUA STRATEGIA AZIENDALE

- Hai a cuore il futuro della tua azienda e vorresti un benessere duraturo?
- Vuoi sapere come pianificare e controllare il tuo business?
- Vuoi capire come orientarti ai mercati in evoluzione?
- Vuoi lanciare nuovi prodotti, ma non sei sicuro del successo?

**Da noi trovi dei percorsi che ti aiuteranno ad acquisire gli strumenti necessari per far decollare la tua azienda e gestire al meglio i tuoi investimenti.**

La strategia per lo sviluppo duraturo dell'azienda: i fondamentali..... 10

La strategia per lo sviluppo duraturo dell'azienda: "la cassetta degli attrezzi" ..... 10

Dalla strategia aziendale alla strategia di marketing ..... 11

Dalla proposta di valore alla distribuzione ..... 11

### DIVENTA IMPRENDITRICE E MIGLIORA LA TUA AZIENDA

- Sei donna e vuoi avviare un'impresa al femminile?
- Hai un sogno nel cassetto, ma non hai gli strumenti per realizzarlo?
- Credi molto nel tuo progetto, ma non sei sicura del successo?
- Sei un'imprenditrice e vuoi innovare la tua azienda?

**Da noi trovi un percorso che ti aiuterà a realizzare un'impresa in rosa.**

Impresa al femminile: quali le possibilità in Trentino?..... 13

Donna e imprenditrice: oltre i luoghi comuni..... 14

Tirare fuori il proprio sogno dal cassetto..... 14

Dare forza ad un'idea ..... 15

Il senso di autoefficacia ..... 15

Il fattore "D" ..... 16

Più donne nelle stanze dei bottoni..... 16

Balla con me ..... 17

## DIGITALIZZA LA TUA IMPRESA

- Hai un'azienda o un'attività turistica e vuoi aggiornarti sulle novità del mondo digitale?
- Hai un buon prodotto, ma non sai come valorizzarlo al meglio sul web?
- Vuoi comunicare in modo più semplice e veloce con la pubblica amministrazione?

**Da noi trovi dei percorsi innovativi che ti aiuteranno a rimanere al passo con i tempi ed a preparare la tua azienda alle sfide del futuro.**

|   |    |
|---|----|
| DT Digital Tourism.....   | 19 |
| DT Workshop.....  | 20 |
| Eccellenze in digitale.....   | 21 |
| Laboratorio di digital marketing per operatori della ristorazione (modulo base) .....                 | 22 |
| Laboratorio di digital marketing per operatori della ristorazione (modulo avanzato).....              | 22 |
| Sguardo al futuro: le novità del mondo digitale che avranno impatto sul mondo del lavoro.....         | 23 |
| Social Media Policy and Governance per piccole e medie aziende.....                                   | 23 |
| Sicurezza informatica per PMI .....   | 24 |
| Corsi di formazione per gli utenti del registro delle imprese e dell'albo delle imprese artigiane ... | 24 |
| Progetto semplificazione .....  | 25 |
| Iscrizione delle imprese individuali al registro delle imprese .....                                  | 25 |

## VALORIZZA LE TUE COMPETENZE AZIENDALI

- Senti la necessità di riorganizzare le tue risorse?
- Hai voglia di investire nel tuo progetto, ma non sai come gestire il cambiamento?
- Nel tuo team di lavoro riconosci molte competenze, ma non sai come valorizzarle al meglio?

**Da noi trovi dei percorsi che ti aiuteranno ad accogliere nuove opportunità imprenditoriali ed a gestire al meglio la tua realtà aziendale.**

|  |    |
|--|----|
| Nel nome del padre: governare il passaggio generazionale nelle aziende di famiglia .....   | 27 |
| La gestione delle risorse umane attraverso il ciclo di valore: persone e competenze, prestazioni e valorizzazione .....  | 27 |
| Tendenze del futuro nel mondo aziendale: le aziende che coniugano il valore (profitto) con i valori (responsabilità sociale).....                                    | 28 |
| Lavorare meglio attraverso lo sviluppo dell'intelligenza emotiva: dalla consapevolezza di sé alla consapevolezza sociale .....                                       | 28 |
| Conoscere il proprio carattere per accrescere l'autostima e valorizzare le proprie attitudini per comunicare e relazionarsi efficacemente con i propri clienti ..... | 29 |
| Comprendere lo split payment e il reverse charge ...   | 29 |

## VALORIZZA I PRODOTTI DEL TERRITORIO

- Gestisci un ristorante e vuoi dare più spazio ai prodotti tipici del Trentino?
- Sei un appassionato di enogastronomia, ti diletta in cucina, ma non conosci i piatti della tradizione?
- Vuoi avvicinarti alla realtà territoriale trentina ed alle sue produzioni?

**Da noi trovi laboratori del gusto e corsi di cucina che ti daranno nuovi spunti per aggiornare la tua offerta gastronomica e l'opportunità di conoscere produttori a km 0.**

|   |    |
|---|----|
| Il mondo dei formaggi .....   | 31 |
| Il senso del gusto ed esperienze pratiche di dinamismo sensoriale ..... | 31 |
| La cucina di territorio.....  | 32 |
| Il vino: dalla vite al bicchiere .....                                  | 32 |
| La birra.....   | 33 |

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| I formaggi .....                     | 33 |
| Il piacere del gusto .....           | 34 |
| Un anno con la cucina trentina ..... | 35 |

### PORTA I PRODOTTI TARENTINI A SCUOLA

- Sei un docente e vuoi trasmettere ai ragazzi la conoscenza del territorio?
- Vuoi far avvicinare gli studenti alle produzioni locali e ai produttori a km 0?
- Vuoi sensibilizzare le nuove generazioni alla valorizzazione del territorio e delle sue tradizioni?

**Da noi trovi laboratori didattici che integrano l'offerta formativa delle scuole con un focus sulle produzioni locali trentine e l'analisi sensoriale.**

|   |    |
|---|----|
| I prodotti trentini vanno a scuola.....           | 37 |
| Educazione sensoriale ed alimentare .....         | 37 |
| I prodotti del Trentino testimoni del gusto ..... | 38 |


### DIVENTA UN PROFESSIONISTA

- Hai un progetto professionale, ma non sei abilitato a svolgere l'attività?
- Intendi conseguire un titolo riconosciuto per inserirti nel mercato del lavoro?
- Vuoi trasformare il tuo sogno imprenditoriale in realtà?

**Da noi trovi corsi abilitanti che ti garantiranno la necessaria professionalità ed il requisito di legge per svolgere una professione.**

|   |    |
|---|----|
| Agenti e rappresentanti di commercio.....   | 40 |
| Addetti ai servizi di controllo delle attività di intrattenimento e di spettacolo in luoghi aperti al pubblico o in pubblici esercizi ..... | 40 |
| La gestione professionale dell'attività agrituristica ...   | 41 |
| Agenti d'affari in mediazione settori immobiliare e ortofrutticolo .....  | 41 |
| Somministrazione e vendita alimenti (S.V.A.).....   | 42 |
| Corso di formazione per micologo – Il sessione .....  | 42 |
| Seminario di aggiornamento per micologo .....   | 43 |

LA PROGRAMMAZIONE DEI CORSI A CATALOGO POTRÀ SUBIRE VARIAZIONI

- 
- Hai un'azienda e vuoi farla crescere?
  - Vuoi migliorarne l'immagine sul mercato?
  - Vuoi curare la comunicazione con il tuo team ed i tuoi clienti?

Da noi trovi dei percorsi che ti aiuteranno a trovare una strategia comunicativa e relazionale vincente.

FAI CRESCERE  
LA TUA AZIENDA



## GESTIRE IL CAMBIAMENTO IN AZIENDA E FAVORIRE IL BENESSERE ORGANIZZATIVO



### Periodo

31 gennaio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00



### Durata

7 ore di formazione



### Destinatari

Il corso è rivolto ad imprenditori, amministratori delegati, HR Manager, responsabili e manager di area.



### Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di favorire lo sviluppo di consapevolezza nella gestione delle fasi di un processo di cambiamento aziendale.



### Contenuti

- Motivazioni e stimoli al cambiamento;
- mindset di approccio al cambiamento e resistenze;
- sviluppare un'organizzazione resiliente che apprende da sé stessa;

- la leadership per il cambiamento dell'organizzazione.



### Docente

Mascia Alberti

## TEAM LEADERSHIP: SVILUPPARE L'EFFICACIA DEL PROPRIO GRUPPO DI LAVORO



### Periodo

6 e 13 febbraio 2017  
dalle ore 8.30 alle ore 17.00



### Durata

14 ore di formazione



### Destinatari

Il corso interviene su una competenza professionale trasversale, quindi è utile a tutti coloro che nel proprio lavoro, sia nel settore turistico che commerciale,

si relazionano quotidianamente con gli altri (clienti, partner, collaboratori...). Tramite il corso si intende valorizzare le persone e gli apprendimenti capitalizzati nell'esperienza quotidiana.



### Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di aiutare i partecipanti nel sviluppare abilità di conduzione e gestione dei gruppi di lavoro.



### Contenuti

- Come valorizzare le differenze dei membri dei team e costruire una direzione comune;
- la comunicazione interna: le riunioni di lavoro;
- risolvere in modo costruttivo i conflitti e creare un clima motivante;
- prendere decisioni di gruppo efficaci.



### Docente

Enrica Tomasi



## MARKETING RELAZIONALE: COME COINVOLGERE EMOTIVAMENTE IL CLIENTE ALL'ACQUISTO

### **Periodo**

22 febbraio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00

### **Durata**

7 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto ad imprenditori e collaboratori di piccole e medie imprese, agenti rappresentanti, addetti alla vendita, trainer del personale di vendita, responsabili commerciali ed a tutte le persone che con contributo diverso concorrono alla fidelizzazione della clientela.

### **Obiettivi**

Il corso nasce dall'esigenza di una nuova forma di relazione con il consumatore che impone meccanismi di riconoscimento dell'interlocutore e l'esigenza di valutare i canali di accesso del cliente, come per esempio i bisogni di relazione. Gli obiettivi che il corso intende far raggiungere sono: sviluppare la serena consapevolezza di sé che è la base dell'autostima per vincere insicurezze e uscire dal circolo vizioso delle critiche; imparare a conoscere i propri bisogni e desideri e metterli in relazione alle esperienze e i desideri degli altri.

### **Contenuti**

- Assimilare una metodologia specifica – Metodo Marketing Relazionale – che individua gli stili di relazione con il consumatore per incrementare le vendite e la fedeltà della clientela;

- apprendere come far uso dei “segnali di interesse” trasmessi dagli atteggiamenti e dai comportamenti del cliente e saper sfruttare le diverse situazioni del processo di acquisto;
- saper trasformare i plus dei prodotti in concrete argomentazioni e soluzioni convincenti;
- apprendere metodi che agevolino le vendite aggiuntive;
- assimilare sistemi di risposta alle obiezioni (particolarmente quelle riguardanti il prezzo o la richiesta di sconto).

### **Docente**

Eugenio Lo Maglio



## PARLARE IN PUBBLICO: SVILUPPARE IL PROPRIO TALENTO

Gestire le emozioni, scegliere i contenuti e comunicare con il corpo

### **Periodo**

14 e 21 marzo 2017  
dalle ore 8.30 alle ore 17.00

### **Durata**

14 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso interviene su una competenza professionale trasversale, quindi è utile a tutti coloro che nel proprio lavoro, sia nel settore turistico che commerciale, si relazionano quotidianamente con gli altri (clienti, partner, collaboratori...).

Tramite il corso si intende valorizzare le persone e gli apprendimenti capitalizzati nell'esperienza quotidiana.

### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di aiutare i partecipanti nel sviluppare il proprio potenziale di efficacia nelle comunicazioni in pubblico, sviluppare abilità nella costruzione di un testo e nella sua interpretazione.

### **Contenuti**

- Il potere del linguaggio del corpo e della voce;
- la gestione delle emozioni: come crearsi le condizioni psicologiche per essere efficaci in una comunicazione in pubblico;
- individuare le big ideas;
- definire gli elementi di interesse;
- sperimentare: laboratorio di comunicazione efficace.

### **Docente**

Enrica Tomasi

## IL LINGUAGGIO DELLE EMOZIONI

Riconoscerle e saperle gestire nel lavoro e nella vita



### Periodo

4 e 12 aprile 2017  
dalle ore 8.30 alle ore 17.00



### Durata

14 ore di formazione



### Destinatari

Il corso interviene su una competenza professionale trasversale, quindi è utile a tutti coloro che nel proprio lavoro, sia nel settore turistico che commerciale, si relazionano quotidianamente con gli altri (clienti, partner, collaboratori...).

Tramite il corso si intende valorizzare le persone e gli apprendimenti capitalizzati nell'esperienza quotidiana.



### Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di:

- aiutare i partecipanti nel sviluppare consapevolezza rispetto al proprio mondo emotivo;
- imparare a gestire le emozioni negative;
- imparare a valorizzare le potenzialità delle emozioni positive.



### Contenuti

- L'importanza delle emozioni;
- la gestione delle emozioni negative;
- la valorizzazione delle emozioni positive nelle relazioni interpersonali;
- principi di autoefficacia emozionale.



### Docente

Enrica Tomasi

## COMUNICAZIONE CREATIVA PER IL PROBLEM SOLVING CON L'APPROCCIO SOLUTION FOCUS



### Periodo

30 novembre 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00



### Durata

7 ore di formazione



### Destinatari

Il corso è rivolto ad imprenditori, amministratori delegati, responsabili del personale, responsabili di funzione e altri ruoli operativi aziendali.



### Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare un approccio orientato alla soluzione anziché al problema per creare conversazioni costruttive in situazioni one-to-one e di gruppo.



### Contenuti

- elementi di comunicazione dialogica;
- gli strumenti dell'approccio solution focus applicati alla comunicazione interpersonale;



### Docente

Mascia Alberti

- 
- Hai a cuore il futuro della tua azienda e vorresti un benessere duraturo?
  - Vuoi sapere come pianificare e controllare il tuo business?
  - Vuoi capire come orientarti ai mercati in evoluzione?
  - Vuoi lanciare nuovi prodotti, ma non sei sicuro del successo?

Da noi trovi dei percorsi che ti aiuteranno ad acquisire gli strumenti necessari per far decollare la tua azienda e gestire al meglio i tuoi investimenti.

# RIPENSA LA TUA STRATEGIA AZIENDALE

## LA STRATEGIA PER LO SVILUPPO DURATURO DELL'AZIENDA: I FONDAMENTALI



### Periodo

28 marzo 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00



### Durata

7 ore di formazione



### Destinatari

Il corso è rivolto a tutti i responsabili dell'azienda che vogliono investire nel futuro. Il corso mira a qualificare buoni leader d'azienda in grado di pensare e agire con un orientamento al lungo periodo, assumendo rischi e decisioni in maniera consapevole.



### Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di creare la consapevolezza nelle realtà imprenditoriali che senza visione e obiettivi di lungo periodo (strategia) e senza capacità di realizzarli nel breve (programmazione e controllo), un'azienda non ha futuro perché non è orientata al suo benessere e sviluppo duraturo. Il corso vuole contribuire inoltre a creare aziende resilienti che di fronte agli shock sappiano essere robuste (piegarsi ed assorbire gli shock), saper riprendere (piegarsi e rialzarsi), essere intraprendenti (piegarsi e cambiare posizione).



### Contenuti

- Vision, mission, valori;
- i fondamentali della strategia: cos'è strategia, chi fa strategia, le fonti del vantaggio competitivo, disegnare modelli di business, alternative di scelta strategica, strategia e modelli organizzativi;
- come si fa strategia;
- il processo di pianificazione;
- attori del processo;
- i ritmi della pianificazione;
- il collegamento tra il lungo e il breve.



### Docente

Andrea Stefani

## LA STRATEGIA PER LO SVILUPPO DURATURO DELL'AZIENDA: "LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI"



### Periodo

11 e 18 aprile 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00



### Durata

14 ore di formazione



### Destinatari

Il corso è rivolto a tutti i responsabili dell'azienda che vogliono investire nel futuro. Il corso mira a qualificare buoni leader d'azienda in grado di pensare e agire con un orientamento al lungo periodo, assumendo rischi e decisioni in maniera consapevole.



### Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di creare la consapevolezza nelle realtà imprenditoriali che senza visione e obiettivi di lungo periodo (strategia) e senza capacità di realizzarli nel breve (programmazione e controllo), un'azienda non ha futuro perché non è orientata al suo benessere e sviluppo duraturo. Il corso vuole contribuire inoltre a creare aziende resilienti che di fronte agli shock sappiano essere robuste (piegarsi ed assorbire gli shock), saper riprendere (piegarsi e rialzarsi), essere intraprendenti (piegarsi e cambiare posizione).



### Contenuti

- Strumenti di analisi strategica;
- matrici di scelta strategica;
- Business Model Canvas;
- le Balance Scorecard;
- il sistema di programmazione e controllo;
- il modello di controllo;
- strumenti e attori del controllo.



### Docente

Andrea Stefani

## DALLA STRATEGIA AZIENDALE ALLA STRATEGIA DI MARKETING

### **Periodo**

3 e 10 maggio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00

### **Durata**

14 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto principalmente a titolari, loro delegati, ed a tutti i responsabili d'azienda che vogliono investire in attività di marketing. Il corso si rivolge anche a coloro che intendono avviare un'impresa e necessitano di conoscenze e competenze specialistiche in ambito.

### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di presentare il ruolo del Marketing e la sua evoluzione nel nuovo contesto economico, sociale e aziendale. Il corso vuole far comprendere le attività di Marketing orientate al mercato e l'orientamento al cliente nonché le evoluzioni e le nuove tecniche nell'uso delle informazioni necessarie alle decisioni.

### **Contenuti**

- Definizione, evoluzione, ruolo del Marketing in azienda;
- definizione del settore con l'analisi di Abell;
- analisi del modello di business attraverso il Business Model Canvas;
- relazione tra Marketing e la strategia aziendale;

- le ricerche di mercato necessarie per la formulazione della strategia di Marketing;
- il processo di acquisto attuale futuro;
- la segmentazione del prodotto e dei clienti;
- la concorrenza: definizione e individuazione di quella primaria e i fattori da monitorare;
- l'analisi SWOT;
- la definizione degli obiettivi di Marketing;
- valutazione dell'orientamento al cliente da parte dell'azienda;
- definizione del Target;
- definizione del Posizionamento di brand del prodotto.

### **Docente**

Eugenio Tebaldi

## DALLA PROPOSTA DI VALORE ALLA DISTRIBUZIONE

### **Periodo**

17 maggio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00

### **Durata**

7 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto principalmente a titolari, loro delegati, ed a tutti i responsabili d'azienda che vogliono investire in attività di marketing. Il corso si rivolge anche a coloro che intendono avviare un'impresa e necessitano di conoscenze e competenze specialistiche in ambito.

### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di presentare il ruolo del Marketing e la sua evoluzione nel nuovo contesto economico,

sociale e aziendale. Il corso vuole far comprendere le attività di Marketing orientate al mercato e l'orientamento al cliente nonché le evoluzioni e le nuove tecniche nell'uso delle informazioni necessarie alle decisioni.

### **Contenuti**


- Il prodotto: lo sviluppo e la composizione del valore, l'innovazione di prodotto e di servizio, il lancio del prodotto, la qualità secondo il cliente;
- la distribuzione: il ruolo della distribuzione e le catene distributive, la struttura e la gestione operativa della rete di vendita, la gestione moderna del cliente, la distribuzione internazionale;
- il prezzo: ruolo del prezzo e sua determinazione, la gestione del prezzo;

- la comunicazione: il ruolo della comunicazione, le pubbliche relazioni, lo sviluppo della campagna pubblicitaria e gli strumenti online offline della comunicazione;
- il Branding: equity, immagine, essenza, personalità, promessa, identità del brand.

### **Docente**

Eugenio Tebaldi



- 
- A photograph of two women in an office environment. One woman with red hair in a bun is looking down at a laptop screen, while another woman with dark hair is also looking at the screen. The background shows a bookshelf with books. A large pink circular graphic is overlaid on the bottom right of the image.
- Sei donna e vuoi avviare un'impresa al femminile?
  - Hai un sogno nel cassetto, ma non hai gli strumenti per realizzarlo?
  - Credi molto nel tuo progetto, ma non sei sicura del successo?
  - Sei un'imprenditrice e vuoi innovare la tua azienda?

Da noi trovi un percorso che ti aiuterà a realizzare un'impresa in rosa.

DIVENTA IMPRENDITRICE  
E MIGLIORA LA TUA AZIENDA



“Il KIT per fare impresa al femminile” è un percorso a step per essere più preparata all’avvio di un’azienda in rosa.

È possibile iscriversi ad uno o più step a seconda delle proprie esigenze formative.

I step: mi informo sulle opportunità

## IMPRESA AL FEMMINILE: QUALI LE POSSIBILITÀ IN TRENTINO?

### Contributi, agevolazioni e finanziamenti

#### **Periodo**

20 gennaio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00

#### **Durata**

7 ore di formazione

#### **Destinatarie**

Il seminario è rivolto ad aspiranti imprenditrici intenzionate ad avviare un nuovo progetto imprenditoriale ed a donne imprenditrici attive – socie d’impresa, collaboratrici familiari, libere professioniste, lavoratrici autonome, donne che ricoprono ruoli di responsabilità – che intendono aggiornarsi e cogliere le eventuali possibilità di accesso a contributi ed agevolazioni, nonché a finanziamenti e credito bancario.

#### **Obiettivi**

Il seminario intende fornire le informazioni necessarie e gli strumenti di base per orientarsi in modo consapevole nel panorama dei servizi, dei contributi e dell’accesso al credito dedicati a chi fa impresa al femminile in Trentino.

#### **Contenuti**

- Le opportunità per le imprese al femminile presenti sul territorio trentino;
- i contributi e le agevolazioni attive e i requisiti necessari per accedervi;
- accesso al credito: come affacciarsi al mondo delle banche in modo consapevole;
- gli strumenti per capire meglio il linguaggio bancario;
- fare un’ analisi della propria impresa o

del proprio progetto imprenditoriale per capire a quali istituti/enti rivolgersi e con quali modalità;

- le reti sul territorio;
- testimonianza.

#### **Docente**

Carlo Matassoni



## Il step: mi guardo allo specchio

# DONNA E IMPRENDITTRICE: OLTRE I LUOGHI COMUNI

## L'imprenditoria al femminile: significati, pregiudizi, punti di forza e resilienza



### Periodo

10, 17 e 24 febbraio 2017  
dalle ore 8.30 alle ore 13.30



### Durata

15 ore di formazione



### Destinatarie

Il corso è rivolto ad aspiranti imprenditrici intenzionate ad avviare un nuovo progetto imprenditoriale ed a donne imprenditrici attive – socie d'impresa, collaboratrici familiari, libere professioniste, lavoratrici autonome, donne che ricoprono ruoli di responsabilità – che intendono aggiornarsi e rafforzare la propria posizione all'interno della singola realtà aziendale.



### Obiettivi

L'obiettivo del corso è quello di aiutare le donne a sviluppare competenze importanti rispetto all'interpretazione del proprio ruolo di imprenditrici, individuando potenzialità e aree di miglioramento, acquisendo maggiore consapevolezza e sicurezza rispetto ai pregiudizi ed agli stereotipi prevalenti verso la figura dell'imprenditrice. Il corso ha anche l'obiettivo di supportare le imprenditrici nell'affrontare complessità di natura economica e gestionale.



### Contenuti

- Le peculiarità e le aree di miglioramento della donna imprenditrice;
- cosa la differenzia dal mondo maschile in ambito professionale;

- sviluppare capacità di autostima e resilienza;
- gestire gruppi di lavoro, dirigere gli altri ed imparare a delegare;
- gestire il proprio tempo con efficacia;
- gestire l'impresa: analisi di bilancio, classificazione dei costi, organizzazione del personale, gestione del cliente;
- testimonianza.



### Docenti

Carlo Matassoni e Enrica Tomasi

Intervento a cura del Centro di Studi Interdisciplinari di Genere – Università degli Studi di Trento.

## III step: metto in ordine le idee

# TIRARE FUORI IL PROPRIO SOGNO DAL CASSETTO

## Progetto la mia impresa: il business plan e la valorizzazione dell'idea



### Periodo

10, 17 e 24 marzo 2017  
dalle ore 8.30 alle ore 13.30



### Durata

15 ore di formazione



### Destinatarie

Il corso è rivolto ad aspiranti imprenditrici intenzionate ad avviare un nuovo progetto imprenditoriale ed a donne imprenditrici attive – socie d'impresa, collaboratrici familiari, libere professioniste, lavoratrici

autonome, donne che ricoprono ruoli di responsabilità – che intendono sviluppare un'area di miglioramento o lanciare un nuovo prodotto/servizio all'interno della propria azienda.



### Obiettivi

Il corso intende fornire le competenze per una puntuale valutazione degli obiettivi e tracciare la strada per raggiungerli, individuando target, mercato, necessità, costi fissi e variabili e politiche di prezzo che genereranno i volumi di prodotti/servizi necessari al successo dell'iniziativa.



### Contenuti

- Come creare un business plan;
- valutazione e stesura del documento;
- il primo passo per la valutazione di fattibilità e per la presentazione di un'idea imprenditoriale;
- le reti sul territorio;
- testimonianza.



### Docenti

Carlo Matassoni e Enrica Tomasi

IV step: mi presento

## DARE FORZA AD UN'IDEA

### Comunicazione ed autoefficacia

 **Periodo**

4, 11 e 18 maggio 2017  
dalle ore 8.30 alle ore 13.30

 **Durata**

15 ore di formazione

 **Destinatarie**

Il corso è rivolto ad aspiranti imprenditrici intenzionate ad avviare un nuovo progetto imprenditoriale ed a donne imprenditrici attive – socie d'impresa, collaboratrici familiari, libere professioniste, lavoratrici

autonome, donne che ricoprono ruoli di responsabilità – che intendono aggiornarsi e rafforzare la propria posizione sia in ambito lavorativo che familiare.

 **Obiettivi**

L'obiettivo del corso è accompagnare le donne nella capacità di dare valore a proposte ed idee, a valorizzare sé all'interno di contesti specifici di intervento e ad utilizzare la comunicazione anche come difesa personale.

 **Contenuti**

- Sviluppare le personali potenzialità comunicative per aumentarne efficacia;
- saper presentare un'idea, un progetto;
- difendersi con le parole;
- far parte di un gruppo di lavoro in modo partecipativo e propositivo.

 **Docente**

Enrica Tomasi

V step: credo in me stessa e nel mio progetto

## IL SENSO DI AUTOEFFICACIA

### Aumentare la fiducia nelle proprie capacità

 **Periodo**

6, 13 e 20 settembre 2017  
dalle ore 8.30 alle ore 13.30

 **Durata**

15 ore di formazione

 **Destinatarie**

Il corso è rivolto ad aspiranti imprenditrici intenzionate ad avviare un nuovo progetto imprenditoriale ed a donne imprenditrici attive – socie d'impresa, collaboratrici familiari, libere professioniste, lavoratrici autonome, donne che ricoprono ruoli di responsabilità – che intendono

sviluppare un'area di miglioramento o lanciare un nuovo prodotto/servizio all'interno della propria azienda.

 **Obiettivi**

L'obiettivo è aiutare le partecipanti ad avviare un percorso di riflessione personale che parta dall'analisi dei propri punti di forza e debolezza; che metta in luce alcune dinamiche interne alla persona (gli autolimiti, le profezie che si auto-avverano per esempio) e faciliti, potenziandoli, la consapevolezza dei punti di forza. Verranno proposti alcuni test che aiuteranno le partecipanti a valutare alcuni aspetti del proprio modo di essere e della personale

capacità di intervenire con gli altri/nelle situazioni. Le abilità da potenziare e sviluppare saranno il focus della seconda giornata di intervento.

 **Contenuti**

- Test di autoanalisi;
- intervenire e sviluppare le aree di miglioramento;
- potenziare le abilità personali.

 **Docenti**

Enrica Tomasi e Martina Rinaldi



VI step: mi metto alla guida

## IL FATTORE "D"

### Gli stili, la forza, le caratteristiche della leadership al femminile



#### Periodo

10, 17 e 24 ottobre 2017  
dalle ore 8.30 alle ore 13.30



#### Durata

15 ore di formazione



#### Destinatarie

Il corso è rivolto ad aspiranti imprenditrici intenzionate ad avviare un nuovo progetto imprenditoriale ed a donne imprenditrici attive – socie d'impresa, collaboratrici familiari, libere professioniste, lavoratrici autonome, donne che ricoprono ruoli

di responsabilità – che intendono sviluppare un'area di miglioramento o lanciare un nuovo prodotto/servizio all'interno della propria azienda.



#### Obiettivi

Gli obiettivi del corso sono quelli di motivare e gestire un gruppo di lavoro; definire compiti e direzione individuando le abilità di guida per i propri collaboratori; gestire la comunicazione interna.



#### Contenuti

- La differenza negli stili di leadership tra uomo e donna: lo stato della

ricerca, le dimensioni del pregiudizio;

- le azioni della leadership;
- le competenze personali nell'azione di leadership;
- testimonianza.



#### Docente

Enrica Tomasi

Intervento a cura del Centro di Studi Interdisciplinari di Genere – Università degli Studi di Trento.

VII step: mi dó valore e decido il mio futuro

## PIÙ DONNE NELLE STANZE DEI BOTTONI

### Sviluppare competenze e migliorare la propria autostima per favorire la partecipazione a gruppi decisionali e a cariche pubbliche



#### Periodo

10, 17 e 24 novembre 2017  
dalle ore 8.30 alle ore 13.30



#### Durata

15 ore di formazione



#### Destinatarie

Il corso è rivolto a tutte le donne che a livello professionale e volontario intendono prendere parte a processi decisionali all'interno di gruppi di lavoro, CDA di aziende, associazioni, circoli... apportando il proprio valore aggiunto sia a livello privato che di impegno pubblico.



#### Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di accompagnare le donne nell'acquisizione di abilità comunicative e psico-attitudinali oltre a competenze amministrative per la partecipazione attiva all'interno di gruppi decisionali.



#### Contenuti

- Il pregiudizio verso la donna e il cambiamento culturale in atto: oltre le quote rosa;
- come acquisire maggiore autostima ed essere più preparate sia a livello psicologico che tecnico nell'affrontare l'entrata in gruppi decisionali;

- il controllo di gestione: aspetti amministrativi e bilancio;
- testimonianza.



#### Docenti

Carlo Matassoni e Enrica Tomasi

Intervento a cura del Centro di Studi Interdisciplinari di Genere – Università degli Studi di Trento.

VIII step: mi muovo con gli altri

## BALLA CON ME

### Leadership al femminile

#### **Periodo**

1 dicembre 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00

#### **Durata**

7 ore di formazione

#### **Destinatari**

Il corso è rivolto a imprenditrici e future imprenditrici o altre figure femminili con ruoli di responsabilità.

#### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di scoprire come il proprio corpo costituisca mezzo di espressione di sé e di relazione con gli altri.


#### **Contenuti**

Attraverso l'utilizzo di alcune tecniche di Danza Movimento Terapia si guideranno le partecipanti in una originale riflessione su di sé e sulla relazione con gli altri.

#### **Docente**

Maddalena Soro



- 
- Hai un'azienda o un'attività turistica e vuoi aggiornarti sulle novità del mondo digitale?
  - Hai un buon prodotto, ma non sai come valorizzarlo al meglio sul web?
  - Vuoi comunicare in modo più semplice e veloce con la pubblica amministrazione?

Da noi trovi dei percorsi innovativi che ti aiuteranno a rimanere al passo con i tempi ed a preparare la tua azienda alle sfide del futuro.

# DIGITALIZZA LA TUA IMPRESA



## DT DIGITAL TOURISM

### DT LAB – MODULO COMMUNICATION

#### **Periodo**

Ottobre – novembre 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 18.00

#### **Durata**

30 ore di formazione

#### **Destinatari**

Il corso è rivolto ad imprese trentine del settore del turismo e del commercio.

#### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di:

- aumentare il grado di "digitalizzazione" delle imprese turistiche, soprattutto nelle aree ove si registrano maggiori carenze;
- ascoltare e leggere i segnali presenti sul web e conoscere il mercato anticipando tendenze;
- utilizzare i nuovi media per sviluppare un dialogo con l'ospite e per intercettare nuovi pubblici (anche potenziali);
- riconoscere il ruolo primario della strategia comunicativa, e apprendere tecniche e strumenti per realizzarla al meglio;
- scrivere non solo per comunicare, ma per costruire una propria identità forte e riconosciuta.

#### **Contenuti**

- Storytelling & Storymaking  
**Docente:** Mafe de Baggis;
- social media marketing  
**Docente:** Piero Tagliapietra;
- social media advertising  
**Docente:** Piero Tagliapietra;
- laboratorio  
**Docenti:** Gianmario Modena e Emanuele Lise.

### DT LAB – MODULO BUSINESS

#### **Periodo**

Ottobre – novembre 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 18.00

#### **Durata**

30 ore di formazione

#### **Destinatari**

Il corso è rivolto ad imprese trentine del settore del turismo e del commercio.

#### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di:

- attivare un approfondimento sul tema della pianificazione strategica nelle imprese turistiche per comprendere quali siano le dinamiche di adattamento ai nuovi modelli distributivi e di commercializzazione dei prodotti;
- aumentare il grado di "digitalizzazione" delle imprese turistiche, soprattutto nelle aree ove si registrano maggiori carenze;

- comprendere quale sia il rapporto tra modelli di business turistico e comunicazione aziendale, e quale siano le maggiori criticità e i fabbisogni formativi dettati dal Web 2.0 e dalle strategie di Social Media Marketing;
- sviluppare la consapevolezza presso le imprese dell'importanza di un orientamento strategico di fondo, della pianificazione e del controllo nell'impresa alberghiera;
- illustrare le tecniche di analisi dei dati per organizzare strategie comunicative e di marketing efficaci;
- introdurre una riflessione sui vincoli e possibilità dell'applicazione di tecniche di prezzo dinamico dei servizi alberghieri;
- erogare percorsi formativi per rafforzare le competenze in pianificazione strategica e digitalizzazione.

#### **Contenuti**

- Strategia e pianificazione nell'attività alberghiera  
**Docente:** Andrea Stefani;
- il controllo di gestione nell'attività alberghiera  
**Docente:** Andrea Stefani;
- digital marketing e analisi dei dati  
**Docente:** Armando Travaglini;
- laboratorio  
**Docenti:** Andrea Stefani e Emanuele Lise.



## DT WORKSHOP

 **Periodo**

Aprile – giugno 2017

 **Destinatari**

Il corso è rivolto a imprese trentine del settore del turismo e del commercio particolarmente avanzate.

 **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di:

- aumentare il grado di "digitalizzazione" delle imprese turistiche, soprattutto nelle aree ove si registrano maggiori carenze;
- stimolare l'orientamento degli imprenditori a organizzare sistemi di comunicazione per aumentare la propria reputazione online;
- comprendere quali sono le logiche e le metriche dei nuovi sistemi di comunicazione per raggiungere la giusta sintonia con il proprio pubblico e per aumentare l'audience di riferimento;
- sviluppare tecniche di vendita per convertire l'investimento nella creazione di contenuti in vendite commerciali.

## DIGITAL MARKETING TURISTICO E REVENUE MANAGEMENT

 **Periodo**

27 aprile e 8 maggio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 18.00

 **Durata**

16 ore di formazione

 **Contenuti**

- Le strategie più efficaci per presentare e promuovere il proprio prodotto turistico su internet al fine di comunicare il valore del proprio brand;
- le caratteristiche ideali della presenza online della struttura turistico – ricettiva;
- conoscere le principali leve del revenue management al fine di ottimizzare la distribuzione online, applicare le logiche della tariffazione dinamica e strutturare correttamente il marketing del prodotto turistico.

 **Docenti**

Armando Travaglini e Edoardo Caldari

## E – MAIL MARKETING PER IL TURISMO: LINGUAGGI, TECNICHE E OBIETTIVI

 **Periodo**

23 e 30 maggio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 18.00

 **Durata**

16 ore di formazione

 **Contenuti**

- l'abc dell'e-mail marketing: cosa e come scrivere, linguaggi e stili;
- newsletter e liste di contatti;
- monitoraggio e analisi.

 **Docente**

Diego Calzà

## PROGETTARE SITI WEB PER IL TURISMO – DALLA STRATEGIA ALLA VALUTAZIONE DELLE PROPOSTE (MODULO AVANZATO)

 **Periodo**

6 giugno 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 18.00

 **Durata**

8 ore di formazione

 **Contenuti**

- Fare marketing sfruttando le potenzialità dell'ecosistema internet;
- analizzare la customer journey per progettare un sito web per il turismo;
- glossario e principi di progettazione di siti web istituzionali.

 **Docenti**

Diego Calzà, Emanuele Lise e Gianmario Modena

## FOTO E VIDEO ORIGINALI

 **Periodo**

16 maggio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 18.00

 **Durata**

8 ore di formazione

 **Contenuti**

- I principi generali del Visual Content Marketing;
- possibili strategie e tecniche per essere efficaci sul web con video e foto;
- esempi di best practice.

 **Docenti**

Sergio Cagol e Paola Faravelli



## TECNICHE E METODOLOGIE DI VALUTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI IN WEB MARKETING

### **Periodo**

In programmazione dalle ore 9.00 alle ore 18.00

### **Durata**

8 ore di formazione

### **Contenuti**

- Approfondimenti sulla natura dell'influenza social e sui percorsi non lineari che portano all'acquisto;
- elementi di Performance Marketing;
- l'advertising non per fare pubblicità ma per enfatizzare il valore di un buon contenuto.

### **Docenti**

In definizione

## IL DIGITAL DETOX COME PRODOTTO TURISTICO

### **Periodo**

20 giugno 2017 dalle ore 9.00 alle ore 18.00

### **Durata**

8 ore di formazione

### **Contenuti**

- Numeri e dati di scenario;
- la metodologia Digital Felix;
- interpretare il Digital Detox come prodotto turistico;
- il Digital Detox nel wellness & incentive;
- il caso Vitanova Trentino Wellness e il format Trekking del Benessere;
- esempi di best practice.

### **Docenti**

Alessio Carciofi e Margherita Pisoni

## ECCELLENZE IN DIGITALE

### **Periodo**

Da concordare individualmente

### **Durata**

Da concordare individualmente

### **Destinatari**

L'attività formativa è rivolta a gestori e collaboratori di strutture ricettive turistiche.

### **Obiettivi**

L'obiettivo dell'attività formativa è quella di programmare un percorso di approfondimento delle dinamiche del web su misura con l'affiancamento di due digitalizzatori presso la tua struttura.

### **Contenuti**

Che cosa ti aiutiamo a fare:

- analizziamo il tuo sito web, ne determiniamo l'efficacia e discutiamo assieme i suoi punti di forza e di debolezza;

- ti affianchiamo nell'ideazione di una strategia di social media marketing;
- ti aiutiamo a monitorare e curare la tua reputazione online;
- ti supportiamo nella definizione di un nuovo approccio alla commercializzazione della tua attività.

### **Docenti**

Gianmario Modena e Emanuele Lise

Il cantiere continuo della formazione digitale per le imprese turistiche

## LABORATORIO DI DIGITAL MARKETING PER OPERATORI DELLA RISTORAZIONE (MODULO BASE)



### Periodo

In programmazione dalle ore 15.30 alle ore 19.30



### Durata

4 ore di formazione



### Destinatari

Il laboratorio è rivolto a titolari e/o collaboratori di ristoranti e pubblici esercizi che intendono avere un primo approccio al tema della promozione digitale.



### Obiettivi

Il laboratorio ha l'obiettivo di sensibilizzare i partecipanti all'impiego delle opportunità offerte dalla rete per promuovere la propria attività ristorativa; oltre a fornire un inquadramento teorico generale sui social network, la loro evoluzione, gli scenari e i trend attuali. Attraverso una modalità laboratoriale, l'attività formativa sarà progettata su misura per chi muove i primi passi nel mondo digitale.



### Contenuti

- Le novità del mondo digitale che più impatteranno sul nostro lavoro;
- i gadget elettronici di maggior impatto sulla comunicazione, nel turismo e non solo;
- linee guida per definire un piano di comunicazione all'avanguardia.



### Docente

Margherita Pisoni

## LABORATORIO DI DIGITAL MARKETING PER OPERATORI DELLA RISTORAZIONE (MODULO AVANZATO)



### Periodo

In programmazione dalle ore 15.30 alle ore 19.30



### Durata

12 ore di formazione



### Destinatari

Il laboratorio è rivolto a titolari e/o collaboratori di ristoranti e pubblici esercizi che intendono avere un primo approccio al tema della promozione digitale.



### Obiettivi

Il laboratorio ha l'obiettivo di accompagnare a definire le strategie di marketing e comunicazione attraverso l'uso dei Social Media; riflettere su come comunicare, promuovere, vendere attraverso una efficace strategia di comunicazione; attivare una promozione aziendale, marketing e advertising attraverso una pianificazione strategica delle azioni di comunicazione; aumentare il grado di "digitalizzazione" delle imprese turistiche.

Attraverso una modalità laboratoriale, i partecipanti saranno coinvolti in un'esercitazione pratica finale, e in attività su misura per utilizzare concretamente gli strumenti di comunicazione digitale.



### Contenuti

- L'abc dell'e-mail marketing: cosa e come scrivere, linguaggi e stili;
- newsletter e liste di contatti;
- monitoraggio e analisi.



### Docente

Margherita Pisoni

## SGUARDO AL FUTURO: LE NOVITÀ DEL MONDO DIGITALE CHE AVRANNO IMPATTO SUL MONDO DEL LAVORO

### **Periodo**

15 febbraio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 16.00

### **Durata**

6 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto a titolari e collaboratori di piccole e medie imprese che intendono approfondire il tema della comunicazione via web.

### **Obiettivi**

Gli obiettivi del corso consistono nel sensibilizzare alla cultura che permette di considerare e poi di impiegare Internet non solo come una tecnologia, ma come una rete di persone. Creare competenze di base per favorire l'utilizzo degli strumenti web per promuovere la propria azienda, mantenere e sviluppare le relazioni con ospiti e clienti, in maniera organizzata ed efficace.

### **Contenuti**

- Le novità del mondo digitale che impatteranno sul nostro lavoro;
- i gadget elettronici di maggior impatto sulla comunicazione, nel turismo e non solo;
- linee guida per definire un piano di comunicazione all'avanguardia.

### **Docente**

Diego Calzà

## SOCIAL MEDIA POLICY AND GOVERNANCE PER PICCOLE E MEDIE AZIENDE

### **Periodo**

23 febbraio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00

### **Durata**

7 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto a titolari e collaboratori di piccole e medie imprese che intendono approfondire il tema della comunicazione via web.

### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di:

- fornire gli strumenti per coordinare le attività delle PMI e gestire la reputazione aziendale;
- definizione dei processi per coordinare l'attività di vari soggetti sulle varie piattaforme per una comunicazione coerente;
- comprendere la differenza tra Netiquette, Social Media Guidelines e Policy;
- identificare, tra i modelli di Governance, quello che meglio si adatta alla singola realtà.

### **Contenuti**

- Reputazione: la somma delle conversazioni fatte dalle persone;
- gestire e organizzare la propria reputazione: l'importanza della Governance;
- modelli di Governance, definizione dei processi e delle attività;
- strumenti a supporto: creazione di Netiquette, Social Media Guidelines e Policy.

### **Docente**

Piero Tagliapietra



## SICUREZZA INFORMATICA PER PMI



### Periodo

15 marzo 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00



### Durata

7 ore di formazione



### Destinatari

Il corso è rivolto a titolari e collaboratori di piccole e medie imprese che intendono approfondire il tema della comunicazione via web.



### Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di:

- fornire una panoramica sulla sicurezza informatica e sui concetti principali;
- strutturare processi e attività per la gestione della sicurezza in azienda;
- identificare i principali rischi informatici per le PMI e attuare le corrette strategie di mitigazione;
- comprendere opportunità e pericoli delle nuove tecnologie in un contesto in evoluzione.



### Contenuti

- Sicurezza informatica: concetti principali;
- come sono cambiati gli attacchi verso le persone;
- introduzione al Risk assessment e strategie di mitigazione;
- come i Social Media e la formazione si inseriscono nella security.



### Docente

Piero Tagliapietra

## CORSI DI FORMAZIONE PER GLI UTENTI DEL REGISTRO DELLE IMPRESE E DELL'ALBO DELLE IMPRESE ARTIGIANE



### Periodo

Gennaio – dicembre 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 13.00  
dalle ore 9.00 alle ore 18.00



### Durata

4/8 ore di formazione



### Destinatari

I corsi sono rivolti a studi professionali, associazioni di categoria e imprenditori.



### Obiettivi

I corsi hanno l'obiettivo di rendere operativo il passaggio dallo sportello "fisico" e quello "virtuale" consentendo una semplificazione del modus operandi da parte delle imprese e degli addetti ai lavori, con conseguente risparmio di tempo, nonché il superamento di una serie di problemi legati sia alla conoscenza degli strumenti informatici da utilizzare che all'adattamento delle varie procedure alle modalità telematiche.



### Contenuti

- Normativa e tipi di adempimento da effettuare;
- documentazione da produrre per ogni diverso adempimento;
- software per la compilazione della modulistica dei vari enti coinvolti;
- modalità tecniche per la trasmissione telematica delle domande.

@-Learning

## PROGETTO SEMPLIFICAZIONE

### La pratica telematica di deposito del bilancio

#### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

#### **Durata**

Da definire individualmente

#### **Destinatari**

L'attività formativa è rivolta a società di capitali, cooperative e consorzi, Associazioni Imprenditoriali di Categoria, iscritti agli ordini professionali (dottori commercialisti ed esperti contabili, consulenti del lavoro, ecc.) e collaboratori.

#### **Obiettivi**

L'attività formativa ha l'obiettivo di far maturare le conoscenze necessarie alla corretta predisposizione dei file costituenti il bilancio e alla compilazione della pratica telematica d'invio al Registro delle Imprese.

#### **Contenuti**

Video lezioni interattive, materiali scaricabili, domande frequenti (FAQ) e checklist di controllo su:

- i soggetti obbligati o abilitati all'invio della pratica telematica;
- i documenti necessari al deposito del bilancio;

- il deposito dell'elenco soci (pratica contestuale al deposito di bilancio);
- le procedure di predisposizione e invio della pratica telematica;
- i costi della pratica.

@-Learning

## ISCRIZIONE DELLE IMPRESE INDIVIDUALI AL REGISTRO DELLE IMPRESE

#### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

#### **Durata**

Da definire individualmente

#### **Destinatari**

L'attività formativa è rivolta a futuri imprenditori individuali, Associazioni Imprenditoriali di Categoria, iscritti agli ordini professionali (ad es. dottori commercialisti ed esperti contabili, consulenti del lavoro, ecc.) e collaboratori.


#### **Obiettivi**

L'attività formativa ha l'obiettivo di chiarire le finalità della relazione tra imprenditore e Camera di Commercio; favorire la corretta identificazione del profilo imprenditoriale, della correlata documentazione da predisporre e dei passaggi procedurali da seguire per la corretta iscrizione al Registro Imprese.

#### **Contenuti**

- Variabili che definiscono la figura dell'imprenditore;
- caratteristiche specifiche; dell'agricoltore, dell'artigiano e del commerciante;
- impresa attiva ed impresa inattiva;
- predisposizione della documentazione nelle specifiche situazioni di iscrizione;
- procedure di iscrizione nelle diverse casistiche imprenditoriali.



- 
- A blurred office scene with people working at computers. The image is partially obscured by a large purple circular graphic on the left side.
- Senti la necessità di riorganizzare le tue risorse?
  - Hai voglia di investire nel tuo progetto, ma non sai come gestire il cambiamento?
  - Nel tuo team di lavoro riconosci molte competenze, ma non sai come valorizzarle al meglio?

Da noi trovi dei percorsi che ti aiuteranno ad accogliere nuove opportunità imprenditoriali ed a gestire al meglio la tua realtà aziendale.

VALORIZZA LE TUE  
COMPETENZE AZIENDALI

## NEL NOME DEL PADRE: GOVERNARE IL PASSAGGIO GENERAZIONALE NELLE AZIENDE DI FAMIGLIA

### **Periodo**

In programmazione dalle ore 9.00 alle ore 17.00

### **Durata**

21 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto a tutti i responsabili dell'azienda che vogliono investire nel futuro. Il corso mira a qualificare buoni leader d'azienda in grado di pensare e agire con un orientamento al lungo periodo, assumendo rischi e decisioni in maniera consapevole.

### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di creare la consapevolezza nelle realtà imprenditoriali che senza visione e obiettivi di lungo periodo (strategia) e senza capacità di realizzarli nel breve (programmazione e controllo) un'azienda non ha futuro perché non è orientata al suo benessere e sviluppo duraturo. Il corso mira a contribuire inoltre a creare aziende resilienti che di fronte agli shock sappiano essere robuste (piegarsi e assorbire gli shock), saper riprendere (piegarsi e rialzarsi), essere intraprendenti (piegarsi e cambiare posizione).

### **Contenuti**

- Gli aspetti psicologici e relazionali della gestione della convivenza generazionale;
- gli aspetti economici e giuridici;
- i modelli di governance a confronto;
- integrazione e sviluppo tra tradizione e innovazione.

### **Docenti**

Carlo Matassoni e Enrica Tomasi

## LA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE ATTRAVERSO IL CICLO DI VALORE: PERSONE E COMPETENZE, PRESTAZIONI E VALORIZZAZIONE

### **Periodo**

3 ottobre 2017 dalle ore 9.00 alle ore 17.00

### **Durata**

7 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto ad imprenditori, amministratori delegati, responsabili del personale, responsabile amministrativo.

### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di far acquisire le fondamenta per impostare un sistema di gestione delle risorse umane basato sulle competenze e amministrato attraverso una organizzazione della prestazione integrata con strumenti di misurazione adeguati al contesto aziendale.

### **Contenuti**

- Il concetto di competenza;
- mappatura e misurazione delle competenze;
- dalle competenze alla prestazione;
- lo sviluppo delle competenze dei collaboratori;
- tipologie ed elementi di un sistema di performance management.

### **Docente**

Francesca Chiara



## TENDENZE DEL FUTURO NEL MONDO AZIENDALE: LE AZIENDE CHE CONIUGANO IL VALORE (PROFITTO) CON I VALORI (RESPONSABILITÀ SOCIALE)

### **Periodo**

In programmazione  
dalle ore 9.00 alle ore 12.00

### **Durata**

3 ore di formazione

### **Destinatari**

Il seminario si rivolge principalmente ad imprenditori, amministratori delegati, responsabili del personale, responsabili di funzione, ed a tutti coloro che in azienda hanno ruoli di coordinamento.

### **Obiettivi**

Il seminario vuole offrire una nuova originale prospettiva e visione di valorizzazione degli individui e delle loro capacità, con forti legami di reciprocità per il bene generale di una comunità e dell'azienda stessa.

### **Contenuti**

- Una nuova managerialità pensata in termini di servizio e produzione di valori socialmente rilevanti, oltre che caratterizzata dai suoi asset tradizionali, dotata di capacità di

ascolto che mette in primo piano la qualità delle relazioni e dotata di un'anima che sappia trasmettere passione;

- managerialità aperta al cambiamento, alla condivisione e sperimentazione di nuove pratiche, in grado di creare un clima di dialogo e fiducia.

### **Docente**

Alessandra Spaziante

## LAVORARE MEGLIO ATTRAVERSO LO SVILUPPO DELL'INTELLIGENZA EMOTIVA: DALLA CONSAPEVOLEZZA DI SÉ ALLA CONSAPEVOLEZZA SOCIALE

### **Periodo**

26 ottobre 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00

### **Durata**

7 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto ad imprenditori, amministratori delegati, HR Manager, responsabili e manager di area.

### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare una maggiore consapevolezza sulle proprie

qualità e competenze per riuscire a valorizzarle al meglio e mettere a fuoco gli aspetti su cui attivare un processo di miglioramento che porti a comprendere i comportamenti e gli stati emotivi delle persone e cercare di migliorare la propria risposta empatica.

### **Contenuti**

- Le qualità autentiche;
- quesiti e riflessioni per mettere in luce i propri punti di forza e scoprire le aree di miglioramento;
- empatia cognitiva, empatia, affettiva e risposta empatica;
- il processo comunicativo con

particolare attenzione alla comprensione dei bisogni e la lettura del linguaggio comportamentale;

- costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento.

### **Docente**

Francesca Chiara

## CONOSCERE IL PROPRIO CARATTERE PER ACCRESCERE L'AUTOSTIMA E VALORIZZARE LE PROPRIE ATTITUDINI PER COMUNICARE E RELAZIONARSI EFFICACEMENTE CON I PROPRI CLIENTI

### **Periodo**

9 maggio 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00

### **Durata**

7 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto ad imprenditori e/o collaboratori di piccole e medie imprese, agenti rappresentanti, addetti alla vendita, trainer del personale di vendita, responsabili commerciali e a tutte le persone che con contributo diverso concorrono alla fidelizzazione della clientela.

### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare la serena consapevolezza di sé che è la base dell'autostima per vincere insicurezze e uscire dal circolo vizioso delle critiche. Il corso mira a far imparare a conoscere i propri bisogni e desideri e metterli in relazione alle esperienze e i desideri degli altri.

### **Contenuti**

- Gestire il proprio stato empatico interiore;
- migliorare l'autostima quando ci si pone davanti ad un cliente;
- comprendere il modo in cui

l'interlocutore accetta un'area di consenso;

- crearsi nella relazione degli obiettivi chiari e motivanti;
- migliorare la capacità di arrivare alla soluzione e metterla al servizio della vendita;
- gestire le fasi critiche della relazione commerciale.

### **Docente**

Eugenio Lo Maglio

## COMPRENDERE LO SPLIT PAYMENT E IL REVERSE CHARGE

### **Periodo**

2 marzo 2017  
dalle ore 9.00 alle ore 13.00

### **Durata**

4 ore di formazione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto ad imprenditori e collaboratori di piccole e medie imprese.

### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di informare sulle novità introdotte negli ultimi anni che interessano le cessioni di beni e le forniture di servizi a favore degli Enti Pubblici in generale.


### **Contenuti**

- Split payment: disciplina delle cessioni di beni e forniture di servizi alle pubbliche amministrazioni;
- soggetti obbligati e soggetti esclusi;
- il rimborso prioritario dell'IVA a credito;

- modalità di fatturazione;
- Reverse Charge: caratteristiche e aspetti generali;
- adempimenti per il cedente e il cessionario;
- ambito applicativo in edilizia, per le cessioni di immobili, per le operazioni intracomunitarie e con l'estero.

### **Docente**

Carlo Matassoni

- 
- Gestisci un ristorante e vuoi dare più spazio ai prodotti tipici del Trentino?
  - Sei un appassionato di enogastronomia, ti diletta in cucina, ma non conosci i piatti della tradizione?
  - Vuoi avvicinarti alla realtà territoriale trentina ed alle sue produzioni?

Da noi trovi laboratori del gusto e corsi di cucina che ti daranno nuovi spunti per aggiornare la tua offerta gastronomica e l'opportunità di conoscere produttori a km 0.

VALORIZZA I PRODOTTI  
DEL TERRITORIO

## IL MONDO DEI FORMAGGI

### Aggiornamento per Maestri Assaggiatori ONAF

#### **Periodo**

14 gennaio 2017  
dalle 9.00 alle 16.00

#### **Durata**

6 ore di formazione

#### **Destinatari**

Il corso è rivolto ai Maestri Assaggiatori ONAF del Trentino.

#### **Obiettivi**

Durante il corso i partecipanti acquisiranno le capacità necessarie per partecipare come giurati ai concorsi organizzati in Trentino e a livello nazionale oltre che a creare un gruppo/albo di esperti a cui accedere per attività di valorizzazione e promozione dei prodotti locali.

Il corso è organizzato in collaborazione con ONAF – Organizzazione Nazionale Assaggiatori Formaggi.

#### **Contenuti**

- Le DOP italiane del nord;
- approfondimenti specifici sull'evoluzione delle caratteristiche sensoriali della DOP Puuzzone di Moena;
- aspetti qualitativi e caratteristiche di riferimento;
- prove pratiche di descrizione e degustazione.

#### **Docente**

Giampaolo Gaiarin

## IL SENSO DEL GUSTO ED ESPERIENZE PRATICHE DI DINAMISMO SENSORIALE

### Laboratori didattici per scoprire come funzionano i nostri sensi nell'assaggio del vino

#### **Periodo**

26 gennaio, 2, 9 e 16 febbraio 2017  
dalle 20.00 alle 22.30

#### **Durata**

10 ore di formazione

#### **Destinatari**

Il corso è rivolto a tutti coloro che con curiosità e interesse vogliono esplorare il mondo dell'analisi sensoriale del vino; ad operatori del mondo del vino ed appassionati di enogastronomia.

#### **Obiettivi**

Durante il corso i partecipanti potranno esplorare il mondo sensoriale ed approfondire le proprie capacità di riconoscimento gustativo attraverso le dinamiche della degustazione; inoltre impareranno a conoscere e descrivere con competenza le sensazioni legate ai gusti

fondamentali percepiti durante l'assaggio del vino.

#### **Contenuti**

##### **I incontro: percezione dolce**

Descrittori puri, falsi miti, sensazioni correlate

- prove pratiche di assaggio;
- degustazione guidata di vini dolci.

##### **II incontro: percezione acida e sapida**

Descrittori puri, falsi miti, sensazioni correlate

- prove pratiche di assaggio;
- degustazione guidata di vini bianchi.

##### **III incontro: percezione amara e metallica**

Descrittori puri, falsi miti, sensazioni correlate

- prove pratiche di assaggio;
- degustazione guidata di vini: qualità e difetti.

##### **IV percezione astringente**

Descrittori puri, falsi miti, sensazioni correlate

- prove pratiche di assaggio;
- degustazione guidata di vini rossi.

#### **Docenti**

Loris Cazzanelli e Mauro de Concini

## LA CUCINA DI TERRITORIO

### Negli agriturismi del Trentino

#### Destinatari

Il corso è rivolto a gestori e collaboratori di agriturismi trentini

#### Obiettivi

Durante i corsi i partecipanti impareranno a valorizzare le ricette della tradizione trentina e l'uso delle materie prime: lavorazione, trasformazione e corretta conservazione per ottimizzare al meglio l'offerta di ristorazione. Impareranno a creare un menù della tradizione nel rispetto del territorio, della stagionalità e delle possibili varianti per incuriosire e soddisfare le esigenze dell'ospite.

**DOLCI AL CUCCHIAIO: MOUSSE, CREME, BUDINI, CHEESECAKE, SPUME E SEMIFREDDI**

#### Periodo

6 e 7 febbraio 2017  
dalle 18.00 alle 22.00

#### Durata

8 ore di formazione

#### Docente

Walter Miori

**SAPORI D'AUTUNNO: DUE MENÙ COMPLETI DEI QUALI UNO VEGETARIANO CON I PRODOTTI AUTUNNALI PER STUPIRE ANCHE L'OSPITE PIÙ ESIGENTE**

#### Periodo

23 e 24 ottobre 2017  
dalle 18.00 alle 22.00

#### Durata

8 ore di formazione

#### Docente

Walter Miori

## IL VINO: DALLA VITE AL BICCHIERE

### Laboratori didattici per imparare a conoscere e degustare il vino

#### Periodo

**I^ edizione:**  
9, 16, 23 e 30 marzo 2017  
dalle ore 20.00 alle ore 22.30

**II^ edizione:**  
5, 12, 19 e 26 ottobre 2017  
dalle ore 20.00 alle ore 22.30

#### Durata

8 ore di formazione

#### Destinatari

Il corso è rivolto a tutti coloro che con curiosità e interesse vogliono avvicinarsi al mondo del vino attraverso gli aspetti della viticoltura, dell'enologia locale e delle principali regioni italiane.

#### Obiettivi

Durante il corso i partecipanti impareranno la tecnica di degustazione per conoscere, attraverso i colori, i profumi e le piacevoli sensazioni che si sprigionano dai calici di vino, le diverse tipologie e le caratteristiche dei vini trentini e non solo; infine la tecnica di abbinamento cibo - vino.

#### Contenuti

##### I incontro

**Il vino: dove, come si produce e come si degusta**

- cenni di viticoltura ed enologia, tecnica di degustazione;
- degustazione guidata di 4 vini.

**Docente:** Paolo Benati

##### II incontro

**I vini rappresentativi del territorio, le regole e i fortificati**

- vini da vitigni autoctoni del Trentino, legislazione, vini speciali;
- degustazione guidata di 4 vini.

**Docente:** Paolo Benati

##### III incontro

**Nord, centro, sud e isole del vino**

- principali aree viticole italiane, i vitigni che raccontano l'Italia;
- degustazione guidata di 4 vini.

**Docente:** Rosaria Benedetti

##### IV incontro

**Le forme del vino, la mescita e l'abbinamento con il cibo**

- i bicchieri del vino, tecnica di servizio;
- principi fondamentali dell'abbinamento;
- cena didattica con abbinamento vino.

**Docente:** Rosaria Benedetti

## LA BIRRA

### Laboratori didattici per imparare a conoscerla e degustarla

#### **Periodo**

14, 21 e 28 settembre 2017  
dalle ore 20.00 alle ore 23.00

#### **Durata**

9 ore di formazione

#### **Destinatari**

Il laboratorio didattico è rivolto a tutti coloro che vogliono avvicinarsi al mondo della birra attraverso la conoscenza della materie prime, delle tecniche di produzione e del metodo di degustazione.

#### **Obiettivi e modalità**

Durante il laboratorio didattico si imparerà la tecnica di degustazione della birra e le modalità di riconoscimento dei colori, dei profumi, delle piacevoli sensazioni che ci offre questo prodotto, degli stili birrai che caratterizzano le birre nazionali ed internazionali e delle caratteristiche sensoriali che distinguono le birre artigianali dalle produzioni industriali.

#### **Contenuti**

##### **I° incontro**

La birra: storia, produzione e degustazione.

##### **II° incontro**

Gli stili birrai: le birre nazionali ed internazionali.

##### **III° incontro**

Le birre artigianali e le produzioni trentine.

Durante ogni incontro è prevista la degustazione guidata di 4 birre.

Ad ogni incontro sarà presente un produttore di birra artigianale trentina.

#### **Docente**

Romano Gnesotto

## I FORMAGGI

### Laboratori didattici per imparare a conoscere e degustare i formaggi del Trentino

#### **Periodo**

2, 9 e 16 novembre 2017  
dalle 20.00 alle 23.00

#### **Durata**

9 ore di formazione

#### **Destinatari**

Il laboratorio è rivolto a tutti coloro che con curiosità ed interesse vogliono avvicinarsi al mondo dei formaggi attraverso la conoscenza della materia prima, delle tecniche di produzione e del metodo di degustazione.

#### **Obiettivi e modalità**

Il corso si pone l'obiettivo di far avvicinare i partecipanti al mondo dell'assaggio dei formaggi e di scoprire attraverso i colori e i profumi le piacevoli sensazioni che questo prodotto può offrire. Saranno considerate le produzioni rappresentative del territorio, le DOP e particolare attenzione sarà rivolta alla valorizzazione delle produzioni di malga, preziosa risorsa di un territorio legato alla montagna.

#### **Contenuti**

##### **Dal foraggio al latte**

- come l'alimentazione animale influenza la qualità del latte;
- tecniche di produzione dei formaggi freschi;
- assaggio di tipologie diverse di latte;

- degustazione guidata di due formaggi freschi.

##### **Dal latte al formaggio**

- classificazione dei formaggi;
- tecniche di produzione che ne influenzano le diverse tipologie;
- degustazione guidata di 4 formaggi.

##### **Le produzioni d'alpeggio**

- peculiarità alimentari e tecnologiche che caratterizzano le produzioni di malga;
- degustazione guidata di quattro formaggi di malga.

#### **Docente**

Francesco Gubert



## IL PIACERE DEL GUSTO

### Formazione per la cultura enogastronomica

#### **Periodo**

Marzo – novembre 2017

#### **Destinatari**

I corsi sono rivolti ad operatori del settore turistico, della ristorazione, della distribuzione, ma anche ad appassionati di enogastronomia e a tutti coloro che vogliono valorizzare la vendita al pubblico e l'utilizzo in cucina delle produzioni di qualità. I partecipanti possono riportare le conoscenze acquisite sia nella propria attività professionale che nel piacere del vivere quotidiano.

#### **Obiettivi**

Durante i corsi i partecipanti amplieranno e aggiungeranno le loro conoscenze al fine di valorizzare le peculiarità del territorio attraverso lo sviluppo di contenuti storico culturali e aspetti sensoriali relativi ai prodotti enogastronomici con particolare riferimento a:

- qualità dei prodotti e relativi criteri di individuazione;
- analisi sensoriale e riconoscimenti identificativi dei prodotti;
- varietà e biodiversità dei prodotti locali.

#### **PANI FARCITI: PIZZE, FOCACCE, IDEE SFIZIOSE RICCHE DI GUSTO PER MOMENTI DIVERSI DELLA GIORNATA**

#### **Periodo**

28, 29 marzo e 4, 5 aprile 2017  
dalle 15.00 alle 18.00

#### **Durata**

12 ore di formazione

#### **Contenuti**

- I pani arricchiti... e le salse;
- i pani che contengono... e le verdure;
- i pani da imbottire, piadine tigelle e... panettone gastronomico;
- ...e adesso giochiamo sperimentando ciò che abbiamo imparato.

#### **Docente**

Luca Zangoni

#### **GOLOSITÀ SOTTO VETRO: SUCCHI, CONFETTURE, MOSTARDE E GELATINE**

#### **Periodo**

26, 27 settembre e 3, 4 ottobre 2017  
dalle 15.00 alle 18.00

#### **Durata**

12 ore di formazione

#### **Contenuti**

- Tecniche di base e norme igieniche per la conservazione degli alimenti: dolce, salato, agrodolce;
- le confetture di frutta;
- succhi, concentrati e gelatine;
- insaporitori naturali, sale alle erbe, mostarde e conserve vegetali.

#### **Docente**

Walter Miori

#### **ERBE SPONTANEE COMMESTIBILI: DALLA TRADIZIONE POPOLARE AD OGGI CONSIGLI PRATICI PER CONOSCKERLE, RACCOGLIERLE ED UTILIZZARLE**

#### **Periodo**

9, 10, 16 e 17 maggio 2017  
dalle 15.00 alle 18.00

#### **Durata**

12 ore di formazione

#### **Contenuti**

- introduzione ai benefici della flora spontanea;
- le specie più rappresentative;
- uscita didattica nel campo;
- gli usi in cucina.

#### **Docenti**

Fabrizio Zara e Luca Zangoni

#### **I GRANDI SPIRITI: UN GIRO DEL MONDO PARTENDO DAL TRENINO PER CONOSCERE L'ECCELLENZA DEI PIÙ FAMOSI DISTILLATI ATTRAVERSO PROFUMI GUSTO, STORIA E TRADIZIONI**

#### **Periodo**

7, 8, 14 e 15 novembre 2017  
dalle 20.00 alle 23.00

#### **Durata**

12 ore di formazione

#### **Contenuti**

- Grappe e acquaviti di frutta;
- Brandy e Cognac;
- Whisky e Whiskey;
- Rum e Rum Agricol.

#### **Docente**

Francesca Mannis



# UN ANNO CON LA CUCINA TRENTINA

## Incontri a tema sui piatti della tradizione trentina

### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

### **Durata**

3 ore di formazione a corso

### **Destinatari**

I corsi sono rivolti ad appassionati di enogastronomia e a tutti coloro che desiderano approfondire le proprie conoscenze sulla realizzazione delle ricette più rappresentative della cucina trentina.

### **Obiettivi**

Durante gli incontri i partecipanti saranno coinvolti nella riscoperta delle preparazioni più tipiche della cucina trentina realizzando le ricette originali legate alle caratteristiche storico culturali del prodotto con proposte di possibili interpretazioni e varianti del gusto dal passato al presente secondo la stagionalità.

Al termine di ogni incontro è prevista la degustazione delle preparazioni e l'abbinamento con i vini trentini.

### ZUPPE D'INVERNO: SANA TRADIZIONE CONTADINA

#### **Periodo**

24 gennaio 2017  
dalle 18.00 alle 21.00

#### **Docente**

Luca Zangoni

### FOLLIE DI CARNEVALE: IRRESISTIBILI SFIZIOSITÀ DOLCI E SALATE

#### **Periodo**

21 febbraio 2017  
dalle 18.00 alle 21.00

#### **Docente**

Walter Miori

### SAPER QUALI PESCI PIGLIARE: TROTA E SALMERINO ECCELLENZE DEL TRENINO

#### **Periodo**

21 marzo 2017  
dalle 18.00 alle 21.00

#### **Docente**

Stefano Bertoni

### UOVA FRESCHE DI GIORNATA: UNA SORPRESA OGNI GIORNO

#### **Periodo**

11 aprile 2017  
dalle 18.00 alle 21.00

#### **Docente**

Walter Miori

### ERBE, FIORI E PRIMIZIE DELL'ORTO: LA PRIMAVERA NEL PIATTO

#### **Periodo**

23 maggio 2017  
dalle 18.00 alle 21.00

#### **Docente**

Fiorenzo Varesco

### PATATE DI MONTAGNA: GUSTO E VERSATILITÀ IN CUCINA

#### **Periodo**

19 settembre 2017  
dalle 18.00 alle 21.00

#### **Docente**

Walter Miori

### SAPORI DI MALGA: DALL'ALPEGGIO ALLA CUCINA

#### **Periodo**

18 ottobre 2017  
dalle 18.00 alle 21.00

#### **Docente**

Stefano Bertoni

### CANEDERLI PER TUTTI: GUSTO TRADIZIONE E FANTASIA

#### **Periodo**

21 novembre 2017  
dalle 18.00 alle 21.00

#### **Docente**

Luca Zangoni

### ARIE DI FESTA: DOLCI SINFONIE DI GUSTO


#### **Periodo**

12 dicembre 2017  
dalle 18.00 alle 21.00

#### **Docente**

Walter Miori



- 
- Sei un docente e vuoi trasmettere ai ragazzi la conoscenza del territorio?
  - Vuoi far avvicinare gli studenti alle produzioni locali e ai produttori a km 0?
  - Vuoi sensibilizzare le nuove generazioni alla valorizzazione del territorio e delle sue tradizioni?

Da noi trovi laboratori didattici che integrano l'offerta formativa delle scuole con un focus sulle produzioni locali trentine e l'analisi sensoriale.

## PORTA I PRODOTTI TRENTINI A SCUOLA

## I PRODOTTI TARENTINI VANNO A SCUOLA

### Proposta formativa per gli alunni delle scuole primarie

#### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

#### **Durata**

20 edizioni  
3 ore di formazione a edizione

#### **Destinatari**

Il corso è rivolto agli alunni delle scuole primarie.

#### **Obiettivi**

Durante gli incontri i bambini si avvicineranno ai prodotti agroalimentari trentini attraverso il racconto di una storia fantastica che ha come protagonisti i prodotti tipici del Trentino. Il racconto verrà rappresentato in maniera teatrale e può costituire il filo conduttore per l'insegnamento di molte materie previste dal curriculum formativo.

#### **Contenuti**

Dina la contadina interprete della storia "La festa della signora polenta" porterà con sé un ricco cesto di prodotti trentini selezionati in base alla stagione; dopo la lettura ci sarà un momento di degustazione e verranno ricordati i soggetti e i luoghi descritti nel racconto.

#### **Docente**

Stefania De Carli, alias Dina la contadina

## EDUCAZIONE SENSORIALE ED ALIMENTARE

### Proposta formativa per gli alunni delle scuole secondarie di primo e secondo grado

#### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

#### **Durata**

2 edizioni  
10 ore di formazione a edizione

#### **Destinatari**

Il corso è rivolto agli alunni delle scuole secondarie di primo e secondo grado.

#### **Obiettivi**

Durante gli incontri i ragazzi potranno approcciarsi ad un'alimentazione corretta: mangiare è un'azione che accomuna tutti, mentre farlo in modo sano piacevole e consapevole è qualcosa che si acquisisce nel tempo. Vedere, toccare, annusare, assaggiare sono strumenti di conoscenza e di costruzione del proprio gusto personale. Sarà un'occasione anche per affrontare in modo diverso l'insegnamento della geografia: dall'alimento, al clima, alle caratteristiche morfologiche del territorio di provenienza. Le attività didattiche saranno curate da esperti del settore agroalimentare e coinvolgeranno i ragazzi con attività di degustazione e di riconoscimento delle caratteristiche proprie dei diversi prodotti.

#### **Contenuti**

- Educazione alimentare e del gusto attraverso i 5 sensi;
- alfabetizzazione sensoriale, ovvero la scoperta delle funzioni sensoriali per mezzo del cibo;
- esperienze pratiche di descrizione degli alimenti;
- i prodotti tradizionali e tipici: l'importanza del territorio e delle produzioni di qualità;
- riflessioni sulle molteplici valenze culturali dell'alimentazione e del cibo attraverso il gusto;
- laboratorio del gusto con degustazione dei prodotti del territorio.

#### **Docenti**

Paolo Benati, Francesco Gubert, e Maria Grazia Brugnara



## I PRODOTTI DEL TARENTINO TESTIMONI DEL GUSTO

Educazione sensoriale ed alimentare per studenti degli Istituti Professionali Alberghieri

### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

### **Durata**

5 edizioni  
20 ore di formazione a edizione

### **Destinatari**

Il corso è rivolto agli studenti degli Istituti Professionali Alberghieri.

### **Obiettivi**

Durante gli incontri i ragazzi conosceranno il territorio attraverso le specifiche produzioni con attività

didattiche curate da esperti del settore agroalimentare, attività di degustazione e di riconoscimento delle caratteristiche dei diversi prodotti in particolare quelli tipici locali.

### **Contenuti**


- Il territorio: caratteristiche ambientali e climatiche che hanno influenzato le produzioni locali;
- l'alfabetizzazione sensoriale, ovvero la scoperta delle funzioni sensoriali attraverso i 5 sensi per mezzo del cibo;
- i prodotti tradizionali:
  - il settore caseario
  - i salumi
  - le produzioni vitivinicole

- la mela
- l'olio extravergine di oliva
- il miele.

### **Docenti**

Paolo Benati, Francesco Gubert, Giampaolo Gaiarin, Livio Fadanelli e Maria Grazia Brugnara



- 
- Hai un progetto professionale, ma non sei abilitato a svolgere l'attività?
  - Intendi conseguire un titolo riconosciuto per inserirti nel mercato del lavoro?
  - Vuoi trasformare il tuo sogno imprenditoriale in realtà?

Da noi trovi corsi abilitanti che ti garantiranno la necessaria professionalità ed il requisito di legge per svolgere una professione.

DIVENTA UN  
PROFESSIONISTA

## AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

### **Durata**

3 edizioni  
100 ore di formazione a edizione  
3 o 4 giorni alla settimana  
dalle 19.00 alle 22.00/22.30

*In via sperimentale, al raggiungimento di un numero sufficiente di adesioni, verrà avviato un corso a Trento con orario 8.30 – 13.30 per 4/5 giorni settimanali.*

### **Destinatari**

Il corso è rivolto a quanti intendono svolgere l'attività autonoma come agenti e rappresentanti di commercio.

### **Obiettivi**

Il corso ha l'obiettivo di garantire la necessaria professionalità ed il requisito di legge per poter sostenere e sviluppare iniziative di lavoro autonomo come agente e rappresentante di commercio consentendo un'analisi di fattibilità aziendale, così da permettere agli aspiranti professionisti di valutare attentamente e soprattutto realisticamente, l'attuabilità o meno del proprio progetto.

### **Contenuti**

- Il processo di sviluppo della professionalità;
- disciplina legislativa e contrattuale degli agenti di commercio;
- marketing e organizzazione nelle vendite;
- legislazione tributaria e contabilità;
- cenni sul sistema pensionistico per gli agenti e rappresentanti di commercio;
- la relazione con il cliente;
- nozioni di diritto commerciale;
- adempimenti formali per l'inizio dell'attività di agente e rappresentante di commercio.

## ADDETTI AI SERVIZI DI CONTROLLO DELLE ATTIVITÀ DI INTRATTENIMENTO E DI SPETTACOLO IN LUOGHI APERTI AL PUBBLICO O IN PUBBLICI ESERCIZI

### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

### **Durata**

3 edizioni  
90 ore di formazione  
3 o 4 giorni alla settimana  
dalle 18.30 alle 22.30

### **Destinatari**

Il corso è rivolto a chi intende svolgere l'attività di addetto ai servizi di controllo delle attività di intrattenimento e di spettacolo, in possesso del diploma di scuola media inferiore o, nel caso in cui sia abbia conseguito un titolo di studio all'estero, dotato di una dichiarazione di valore che attesti il livello di scolarizzazione.

### **Obiettivi e modalità**

Il corso ha l'obiettivo di fornire la necessaria professionalità, le competenze adeguate ed il requisito di legge per poter ottenere la certificazione valida all'iscrizione nell'elenco del "personale addetto ai servizi di controllo delle attività di intrattenimento e di spettacolo in luoghi aperti al pubblico o in pubblici esercizi", istituito presso il Commissariato del Governo.

### **Contenuti**

- Legislazione in materia di ordine e sicurezza pubblica;
- disposizioni di legge e regolamenti che disciplinano le attività di intrattenimento di pubblico spettacolo e di pubblico esercizio;
- funzioni e attribuzioni dell'addetto al controllo;
- norme penali (parte introduttiva);

- norme penali e responsabilità dell'addetto al controllo (parte operativa);
- collaborazione con le forze di polizia e delle polizie locali;
- disposizioni in materia di prevenzione degli incendi;
- salute e sicurezza nei luoghi di lavoro;
- nozioni di primo soccorso sanitario;
- nozioni sui rischi legati all'uso e abuso di alcool e di sostanze stupefacenti;
- comunicazione interpersonale (anche in relazione alla presenza di persone diversamente abili);
- tecniche di mediazione dei conflitti;
- tecniche di interposizione (contenimento, autodifesa, sicurezza dei terzi).



## LA GESTIONE PROFESSIONALE DELL'ATTIVITÀ AGRITURISTICA

### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

### **Durata**

135 ore di formazione  
Una edizione  
2 giorni alla settimana  
dalle 17.00 alle 21.00

### **Destinatari**

Il corso è rivolto a potenziali nuovi imprenditori, imprenditori agricoli e coltivatori diretti che desiderano integrare la propria attività principale con l'agriturismo.

### **Obiettivi e modalità**

il corso ha l'obiettivo di far acquisire le conoscenze e le competenze necessarie all'avvio ed alla gestione professionale di un'attività agrituristica e garantire un'offerta integrata tra agricoltura, prodotti del territorio e turismo.

### **Contenuti**

- La comunicazione interpersonale nella relazione con il cliente;
- progetto imprenditoriale e qualità dell'offerta in ambito agrituristico;
- reti e alleanze nell'offerta agrituristica;
- cultura dell'ospitalità e stili di accoglienza;
- etichettatura dei prodotti alimentari;
- legislazione, merceologia e aspetti nutrizionali degli alimenti;
- conservazione e cottura degli alimenti;
- visita aziende agrituristiche;
- la creazione di proposte enogastronomiche con prodotti trentini e senza glutine. Aspetti organizzativi e gestionali della proposta gastronomica;
- piani di autocontrollo e applicazione del sistema HACCP;
- celiachia e preparazione di pasti senza glutine;
- amministrazione e contabilità aziendale;
- agricoltura biologica e prodotti locali: aspettative del turista e del consumatore;
- la gestione dei rifiuti;
- normativa nazionale e provinciale in materia di agriturismo;
- comunicare l'agriturismo. Valori, canali e strumenti per la promozione dell'offerta. Testimonianza diretta;
- evoluzione e tendenza dell'offerta agrituristica;
- agriturismo e multifunzionalità: le fattorie didattiche;
- prodotti del territorio;
- comunicare l'agriturismo: strategie e azioni di web marketing;
- ecoristorazione;
- introduzione ai principi normativi sul consumo delle bevande alcoliche.

## AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE SETTORI IMMOBILIARE E ORTOFRUTTICOLO

### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

### **Durata**

3 edizioni  
140 ore di formazione per la 1<sup>a</sup> e 2<sup>a</sup> edizione  
176 ore di formazione per la 3<sup>a</sup> edizione (rivolta sia al settore immobiliare che a quello ortofrutticolo: 60 ore parte comune, 80 ore parte immobiliare, 36 ore parte ortofrutticola)  
4 giorni alla settimana  
dalle 19.00 alle 22.00

### **Destinatari**

Il corso è rivolto a quanti intendono avviare o gestire attività nei settori dell'intermediazione immobiliare e/o ortofrutticola.

### **Obiettivi e modalità**

Il corso ha l'obiettivo di garantire la necessaria professionalità ed il requisito di legge ai soggetti che intendono mettere in relazione due o più parti per la conclusione di un affare nei settori immobiliare e/o ortofrutticolo, a seguito del quale sorge il diritto al pagamento della provvigione. Verranno forniti gli strumenti per un'analisi di fattibilità aziendale, così da permettere agli aspiranti professionisti di valutare attentamente e soprattutto realisticamente, l'attuabilità o meno del proprio progetto.

### **Contenuti**

- Il processo di sviluppo della professionalità;
- legislazione sulla disciplina dell'attività di mediatore;

- diritto civile;
- diritto tributario;
- l'attività del mediatore: teoria e pratica;
- gestione della vendita e negoziazione.

#### **Settore immobili:**

- estimo;
- diritto tavolare;
- il mercato immobiliare della provincia di Trento.

#### **Settore ortofrutta:**

- produzione prodotti ortofrutticoli;
- raccolta e conservazione prodotti ortofrutticoli;
- contrattualistica specifica per mediatori ortofrutticoli.



## SOMMINISTRAZIONE E VENDITA ALIMENTI (S.V.A.)

### **Periodo**

Gennaio – dicembre 2017

### **Durata**

16 edizioni (a Trento, Arco, Rovereto, Levico Terme, Cles, Cavalese e Tione)  
125 ore di formazione a edizione  
4 giorni alla settimana  
dalle 19.00 alle 22.30 (Edizione di Trento)  
dalle 18.30 alle 22.00 (Edizioni presso le sedi periferiche)

*In via sperimentale, al raggiungimento di un numero sufficiente di adesioni, verrà avviato un corso a Trento con orario 8.30 – 13.30 per 4/5 giorni settimanali.*

### **Destinatari**

Il corso è rivolto a persone che intendono avviare un'attività imprenditoriale come ristoranti, bar, pizzerie, alberghi con bar e ristoranti aperti al pubblico.

### **Obiettivi e modalità**

Il corso ha l'obiettivo di fornire la necessaria competenza ed il requisito di legge per poter svolgere un'attività professionale nel settore della somministrazione di alimenti e bevande in esercizi pubblici e/o in quello della vendita di prodotti alimentari.

### **Contenuti**

- Analisi delle competenze professionali relative all'imprenditore nella somministrazione e nel commercio alimentare;
- la progettazione del sistema d'offerta;
- marketing aziendale;
- comunicazione e competenze relazionali nella gestione dell'attività;
- legislazione fiscale;
- tecnica e legislazione commerciale;
- sviluppo dei pubblici esercizi;
- legislazione sociale e del lavoro;
- merceologia;
- legislazione igienico-sanitaria nel

settore dell'igiene e dell'autocontrollo nella lavorazione degli alimenti/ sistema HACCP;

- il vino e le altre produzioni agroalimentari trentine;
- la gestione del bar;
- la tutela del consumatore nel commercio alimentare;
- nozioni di sicurezza alimentare;
- celiachia e preparazione di pasti senza glutine;
- elementi nutrizionali;
- prevenzione e sicurezza del lavoro; prevenzione antincendio;
- introduzione ai principi normativi sul consumo delle bevande alcoliche;
- ecoristorazione.

## CORSO DI FORMAZIONE PER MICOLOGO - II SESSIONE

### **Periodo**

Luglio - ottobre 2017

### **Durata**

150 ore di formazione (II sessione)  
dal lunedì al sabato dalle 8.30 alle 13.00  
e dalle 14.00 alle 17.00

### **Destinatari**

Il corso è rivolto alle seguenti figure:

- personale delle Aziende Sanitarie e di altri Enti pubblici con funzioni di vigilanza e controllo; operatori di strutture private che svolgono attività di preparazione o confezionamento di funghi epigei spontanei;
- privati cittadini ed appassionati di micologia.

### **Obiettivi e modalità**

Il corso ha l'obiettivo di preparare gli esperti micologi che dovranno garantire la vigilanza sulla commestibilità dei funghi messi in commercio o per il consumo familiare secondo gli articoli della legge 352/93 e del D.P.R. 376/95, che prevedono la formazione di personale da destinare ad attività di riconoscimento e di controllo dei funghi epigei, nell'ambito di strutture pubbliche o private.

### **Contenuti**

- Micologia generale;
- ecologia;
- botanica forestale;
- morfologia dei macromiceti;
- classificazione dei funghi;

- micologia ispettiva I;
- micotossicologia;
- microscopia;
- micologia ispettiva II;
- legislazione;
- i funghi nell'alimentazione e nel commercio.

## SEMINARIO DI AGGIORNAMENTO PER MICOLOGO

Attività primaria del micologo: determinazione dei funghi epigei, modalità e problematiche.

### Periodo

Agosto 2017

### Durata

35 ore

### Destinatari

Il seminario è rivolto a micologi, pubblici o privati, che abbiano conseguito l'attestato di Micologo a Trento o in altra regione italiana.

### Obiettivi e modalità

Dare continuità all'aggiornamento del micologo con iniziative finalizzate all'approfondimento delle discipline

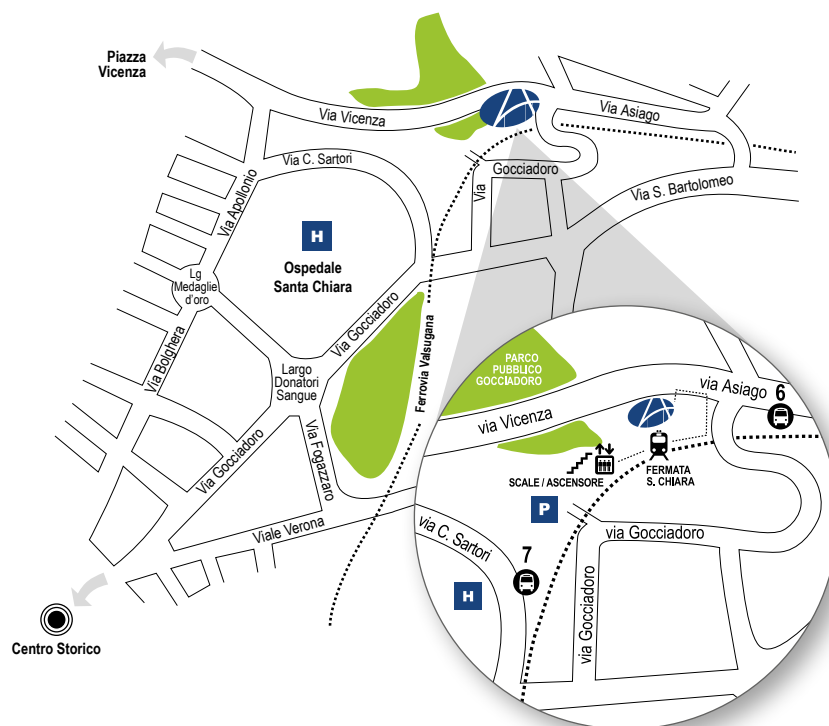
micologiche, con riferimento allo sviluppo delle nuove conoscenze della ricerca scientifica in materia e alla ricaduta sull'esercizio delle attività professionali rispetto alle funzioni e competenze del micologo.

### Contenuti

- Approfondimento di sistematica dei funghi;
- il ruolo del micologo;
- le infestazioni da artropodi dei funghi spontanei e relative problematiche igienico-sanitarie e tecnico-legali;
- le metodiche di analisi di parassitologia: Filth Test e analisi macroscopica a confronto;

- il micologo e le presunte intossicazioni fungine: l'indagine micologica su campioni responsabili di casi di intossicazione, presentazione di alcuni casi specifici;
- escursioni micologiche: raccolta e selezione assistita dei funghi;
- lavoro di definizione del materiale fungino raccolto.





## INFORMAZIONI

### COME RAGGIUNGERCI:



#### Autobus

- linea n.7  
Fermata "Gocciadoro Arcate"
- linea n.6  
Fermata "Asiago Bellevue"



#### Treno

Treno regionale della Valsugana Fermata S. Chiara.



#### Macchina

Si consiglia di parcheggiare presso l'area Gocciadoro/Ospedale S.Chiera e raggiungere Accademia d'Impresa utilizzando il passaggio pedonale (scale/ascensore) che porta alla fermata del treno S. Chiara.

### PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI:

Accademia d'Impresa  
Via Asiago, 2  
38123 Trento  
Tel. + 39 0461 382382  
Fax + 39 0461 921186  
info@accademiadimpresa.it  
www.accademiadimpresa.it

### SEGUICI SUI NOSTRI CANALI SOCIAL:

#accademiadimpresa



**Foto:** Archivio fotografico CCAA Trento, Alessio Coser, Romano Magrone, Archivio Shutterstock.

**Grafica:** Net wise S.r.l.



CAMERA  
DI COMMERCIO  
INDUSTRIA  
ARTIGIANATO  
E AGRICOLTURA  
DI TRENTO

*Pronti all'Impresa*



PALAZZO  
ROCCABRUNA  
ENOTECA PROVINCIALE  
DEL TRENTO



PROVINCIA AUTONOMA  
DI TRENTO



ACCADEMIA  
D'IMPRESA  
AZIENDA SPECIALE DELLA C.C.I.A.A. DI TRENTO

### **Per informazioni e iscrizioni**

Accademia d'Impresa  
Via Asiago, 2 – 38123 Trento  
Tel.: +39.0461.382382  
Fax.:+39.0461.921186  
[info@accademiadimpresa.it](mailto:info@accademiadimpresa.it)  
[www.accademiadimpresa.it](http://www.accademiadimpresa.it)