

PROGRAMMA REGIONALE LOMBARDIA FSE+ 2021-2027



**CORSI FINANZIABILI
FINO AL 100%**

2023



CATALOGO FSE VOUCHER

Offerta formativa

Imprenditori · Dipendenti · Liberi professionisti

OPPORTUNITÀ SU MISURA
PER IL TUO BUSINESS



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

CHI È CAPAC

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

SEDI

SEDE CENTRALE

Milano, Viale Murillo 17

ALTRE SEDI

Milano, Via Amoretti 30

Lodi, Via Hausmann 11

Legnano, Piazza San Magno 15

PROMUOVONO E SOSTENGONO CAPAC



Fondazione
Fiera
Milano

Fondazione
CARIPLO



CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO
MONZABRIANZA
LODI



Regione
Lombardia



Comune di
Milano



Città
metropolitana
di Milano

LINKEDIN FOR BUSINESS

Il corso **LinkedIn for Business** fornisce strumenti per **utilizzare LinkedIn a livello professionale** e aumentare le opportunità di vendita e canali di marketing. Il corso si concentra sulle funzionalità di marketing offerte da LinkedIn, che permettono di **sponsorizzare l'azienda** e **creare contenuti** di alta reputazione.



DESTINATARI

Operatori del settore alberghiero o ristorativo e imprenditori o liberi professionisti del settore terziario.



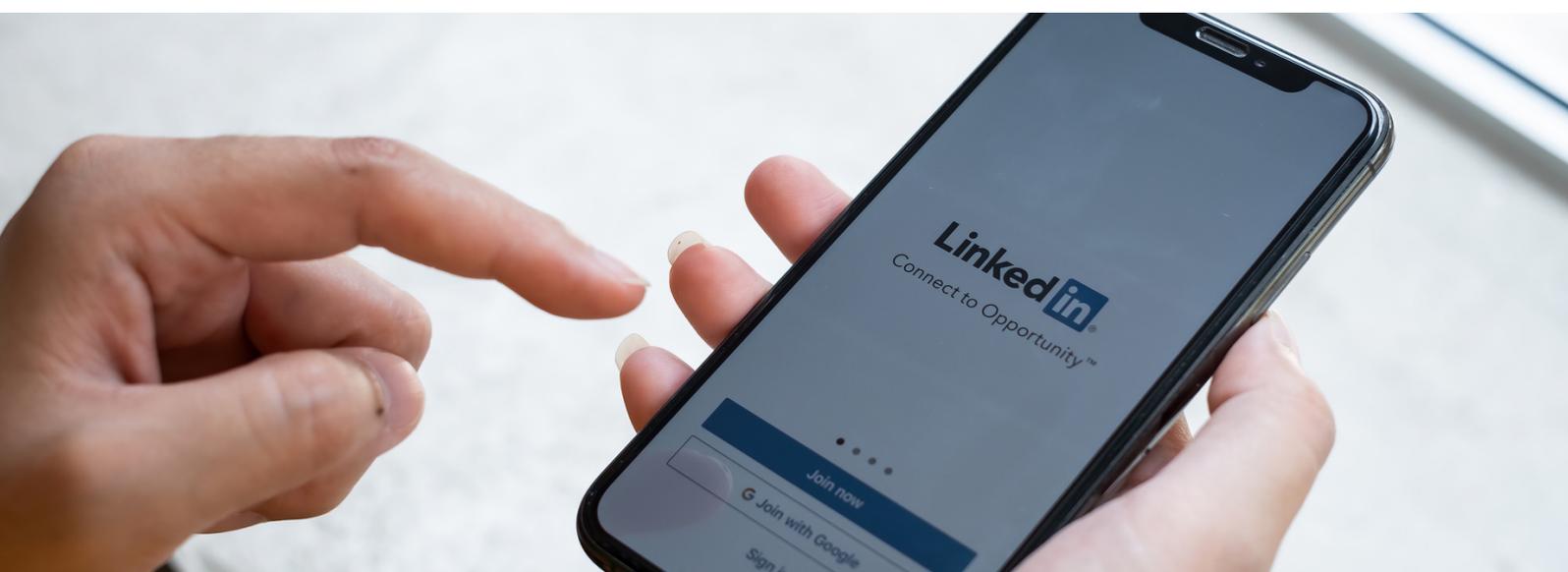
PREREQUISITI

È richiesta conoscenza di base del computer e delle sue principali applicazioni e logiche di funzionamento.



OBIETTIVI

Gestire la relazione con il cliente e sfruttare i canali di business.



E-COMMERCE: VENDERE ONLINE CONVIENE

Il corso mira a **sviluppare e attivare canali di vendita alternativi** e offrire strumenti per costruire un modello di e-commerce vincente che si adatti alle esigenze dell'impresa, utilizzando il web marketing e applicativi specifici per tracciare le interazioni col proprio negozio online. L'obiettivo è **sfruttare l'evoluzione del commercio elettronico per ottenere visibilità globale nel mercato.**



16 ORE



400,00



calendario da definire



DESTINATARI

Operatori del settore alberghiero o ristorativo e imprenditori o liberi professionisti del settore terziario.



PREREQUISITI

È richiesta conoscenza di base del computer e delle sue principali applicazioni e logiche di funzionamento.



OBIETTIVI

Effettuare la vendita al cliente in esercizi commerciali e sviluppare canali di vendita alternativi,



CONTABILITA' GENERALE - FOCUS SULLA FATTURAZIONE

Il corso **fornisce le basi per la gestione della contabilità** e della **fiscaltà** nelle piccole imprese. La gestione autonoma degli elementi contabili di base riduce i costi di gestione.



DESTINATARI

I destinatari del corso sono liberi professionisti che operano in tutti i settori.



PREREQUISITI

È richiesta conoscenza di base dell'utilizzo di un pc e le sue logiche di funzionamento.



OBIETTIVI

Eseguire il trattamento delle operazioni fiscali e previdenziali.



MARKETING E COMUNICAZIONE

Obiettivo del corso è quello di **fornire gli strumenti** e le **tecniche** per effettuare la **vendita al cliente in esercizi commerciali** in modo più efficace. I partecipanti acquisiranno un **approccio consapevole** verso l'importanza dei social media nel quadro del **piano di marketing**, e saranno in grado di instaurare connessioni professionali solide grazie alle tecniche di creazione di network sul web.



20 ORE



500,00



calendario da definire



DESTINATARI

Operatori del settore dell'home staging, imprenditori o liberi professionisti del settore terziario.



PREREQUISITI

È richiesta una conoscenza di base di economia aziendale.



OBIETTIVI

Effettuare la vendita al cliente in esercizi commerciali.



NEUROMARKETING

Il corso di neuromarketing offre una dettagliata **introduzione ai concetti** fondamentali dello studio dei **processi inconsapevoli** che **influenzano** le **decisioni di acquisto** dei consumatori. L'obiettivo è di fornire le conoscenze necessarie per applicare queste teorie alla propria attività, migliorando le vendite e l'interazione con gli utenti.



16 ORE



400,00



calendario da definire



DESTINATARI

Agenti immobiliari, liberi professionisti o dipendenti che hanno un ruolo centrale nella relazione con il cliente.



PREREQUISITI

Nessuna competenza richiesta in ingresso.



OBIETTIVI

Effettuare la vendita al cliente in esercizi commerciali.



ACQUISIZIONE, NEGOZIAZIONE E FIDELIZZAZIONE

Il corso di "Acquisizione, negoziazione e fidelizzazione" si focalizza sull'**importanza di acquisire e fidelizzare i clienti**. Il corso fornisce competenze di **soft skills per la trattativa, la negoziazione e la comunicazione aziendale**, allo scopo di incentivare la corretta procedura di acquisizione e fidelizzazione della clientela.



16 ORE



400,00



calendario da definire



DESTINATARI

Agenti immobiliari, liberi professionisti o dipendenti che hanno un ruolo centrale nella relazione con il cliente.



PREREQUISITI

Nessuna competenza richiesta in ingresso.



OBIETTIVI

Effettuare la vendita al cliente in esercizi commerciali.



REVENUE MANAGEMENT PER IL SETTORE DELL'HOTELLERIE

Il corso di Revenue Management per l'Hotellerie si concentra sull'**implementazione di un piano di RM** in una struttura ricettiva al fine di migliorare la politica commerciale **incrementando l'efficienza collettiva** in termini di budget e tempo speso.



20 ORE



500,00



calendario da definire



DESTINATARI

Destinatari sono professionisti del settore alberghiero.



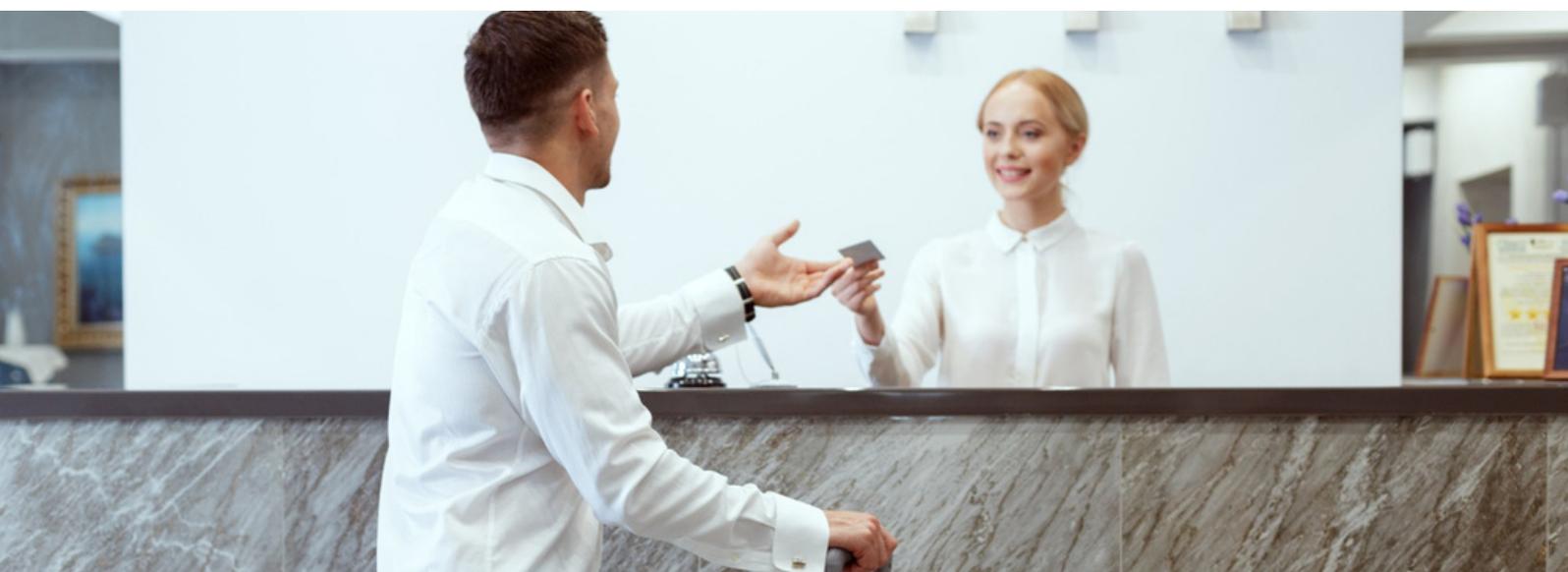
PREREQUISITI

È richiesta una conoscenza di base dei processi amministrativi nelle strutture ricettive.



OBIETTIVI

Gestire procedure di prenotazioni.



STRATEGIE E TECNICHE PER SVILUPPARE IL CARISMA ED ESSERE EFFICACI IN SITUAZIONI COMPLESSE

Lo scopo del corso è di incrementare le **soft skills** necessarie per la **gestione delle relazioni con colleghi** e per aumentare la capacità decisionale dei partecipanti. Il corso è adatto a coloro che svolgono attività di middle management, management o responsabilità (anche limitate).



20 ORE



500,00



calendario da definire



DESTINATARI

Professionisti e dipendenti che svolgono attività di gestione organizzativa di team.



PREREQUISITI

È richiesto un livello Medio-alto di responsabilità.



OBIETTIVI

Gestire la relazione con il cliente.



TECNICHE E STRATEGIE PER IL RILANCIO DEL SETTORE FITNESS

Il corso intende presentare una serie di **tecniche e strategie per il rilancio** di un **impianto sportivo** nel settore del fitness al fine di **recuperare il fatturato** contratto dalla pandemia e dalle restrizioni. Inoltre, fornisce soluzioni adattabili a una moltitudine di tipologie di impianti.



32 ORE



800,00



calendario da definire



DESTINATARI

Professionisti del settore fitness e wellness.



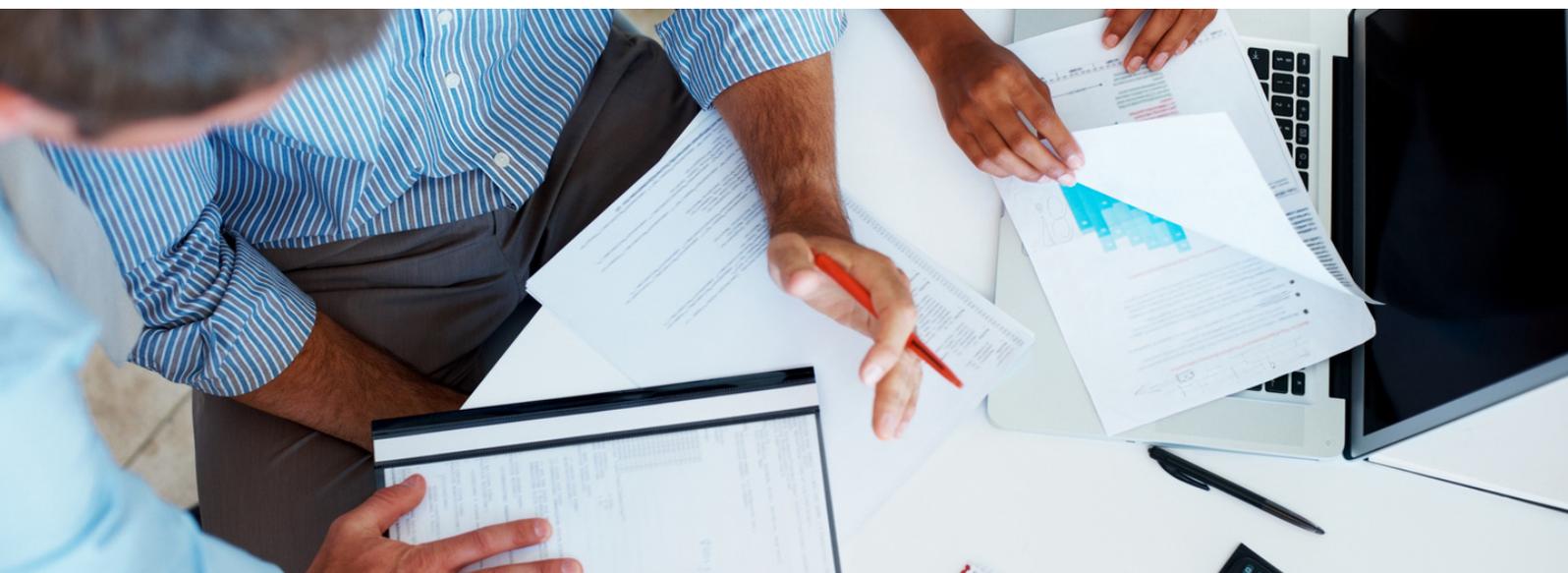
PREREQUISITI

È richiesta una conoscenza di base dei processi amministrativi e gestionali degli impianti sportivi.



OBIETTIVI

Effettuare la gestione amministrativa di un impianto sportivo.



TOELETTATURA ED IL BENESSERE ANIMALE - LIVELLO BASE

Il corso di **Toelettatura ed il benessere animale - livello base** fornisce **conoscenze specifiche** sulle tecniche di gestione del **servizio di toelettatura** di animali domestici. Il corso copre tutte le fasi del servizio, dall'accoglienza del cliente alla decisione e l'esecuzione del trattamento.



DESTINATARI

Destinatari del corso sono gli operatori di toelettatura.



PREREQUISITI

È richiesta una conoscenza basilare degli animali da compagnia (comportamenti comuni, cibi, abitudini, anatomia di base).



OBIETTIVI

Predisporre gli spazi di lavoro e le attrezzature per assicurare il rispetto delle norme di igiene e di sicurezza.



TOELETTATURA ED IL BENESSERE ANIMALE - LIVELLO AVANZATO

Il **corso avanzato di toelettatura ed il benessere animale** fornisce le **conoscenze specifiche** per gestire il servizio di toelettatura di animali da compagnia, dalla fase di incontro e accoglienza del cliente all'esecuzione pratica del trattamento. L'attenzione del corso è incentrata sul **taglio e stripping del pelo degli animali**.

 20 ORE

 500,00

 calendario da definire



DESTINATARI

Destinatari del corso sono gli operatori di toelettatura.



PREREQUISITI

È richiesta una conoscenza basilare degli animali da compagnia (comportamenti comuni, cibi, abitudini, anatomia di base).



OBIETTIVI

Predisporre gli spazi di lavoro e le attrezzature per assicurare il rispetto delle norme di igiene e di sicurezza.



SEGUI QUESTA PROCEDURA PER OTTENERE IL RIMBORSO DEI CORSI

**SCEGLI
IL CORSO**

**Valuta le proposte
dei nostri enti**

**PRENOTA
IL VOUCHER**

**Fai richiesta su Bandi OnLine
all'indirizzo
www.bandiservizi.it
(autenticazione con SPID)**

**ANTICIPA IL
COSTO DEL
CORSO**

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

**PARTECIPA AL
CORSO**

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

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

**Fai domanda di
liquidazione a Regione
Lombardia**



PER INFO ED ISCRIZIONI
sara.dellapaolera@capac.it
02/40305227



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

www.capac.it