

CONTABILITÀ GENERALE (Amministrazione e gestione d'ufficio)

Corso **pratico** finalizzato alla formazione di persone abili nella **gestione e nell'amministrazione aziendale**; fornisce competenze e tecniche indispensabili alla figura del contabile per coordinare e registrare la contabilità quotidiana e per meglio rapportarsi con i consulenti. **Rivolto a** chi vuole trovare lavoro in questo settore (in aziende di ogni dimensione o in studi professionali) o chi vi è già inserito e vuole migliorare la propria preparazione e il proprio curriculum.

PROGRAMMA:

- **L'azienda** (tipi di società, imprenditore, collaboratori e lavoratori, organizzazioni, fonti di finanziamento) • **Il concetto di stato patrimoniale** (patrimonio, attività, passività, capitale netto) • **Il concetto di conto economico** (aspetto economico della gestione, costi e ricavi d'esercizio, profitti e perdite, concetto di competenza) • **Le fatture** (tipi, d.d.t., emissione di fatture per vendita di merci e servizi, fatture degli acquisti, registrazione contabile, contabilizzazione delle RI.BA, registrare gli incassi dei clienti e i pagamenti dei fornitori, i resi) • **L'Iva** (base imponibile, casi d'indetraibilità, liquidazione mensile e trimestrale, i registri) • **La banca** (conto corrente, home banking, interessi, titoli di credito, assegni, cambiali, girate, bonifici, carte di credito, mutui, leasing, ri.ba e castelletto s.b.f.) • **La prima nota** (entrate e uscite di cassa e banca) • **La partita doppia** (come si imposta, come si registra, il dare e l'avere, piano dei conti, schemi, fatti esterni di gestione, libro giornale e conti di mastro) • **Gli adempimenti fiscali mensili** (iva, f24, ritenute d'acconto) • **I libri contabili e fiscali** • **I calcoli finali** (svlutazione dei crediti, tfr e la relativa contabilizzazione del fondo, rimanenze di merci e valutazione del magazzino, ammortamenti, componenti straordinari del reddito, sopravvenienze, plusvalenze, fondo rischi su crediti, ratei e risconti, rinnovo dei debiti in scadenza, fatture da emettere e ricevere) • **L'inventario e le scritture di assestamento** • **La chiusura dei conti** (chiusura e riapertura conti economici, rilevazione dell'utile o della perdita, chiusura e riapertura dello stato patrimoniale) • **Cenni di composizione del bilancio** • Esercitazioni pratiche.

Corso annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 290,00

OPERATORE IVA (Nazionale ed Estera)

Corso creato per **formare persone esperte e competenti in tutta l'area della contabilità Iva**. Il profilo disporrà delle competenze per applicare correttamente la normativa nella quotidianità ed individuare senza incertezza i comportamenti sicuri e quelli a rischio anche nel commercio internazionale. **Rivolto a** tutti coloro che ricoprono mansioni amministrative e fiscali, responsabili servizi import-export, disoccupati, studenti che vogliono approfondire l'area contabile-fiscale; dipendenti che vogliono cambiare lavoro, migliorare ed essere più competitivi rispetto agli altri, imprenditori, liberi professionisti

PROGRAMMA:

- Quadro normativo • **IVA NAZIONALE**: presupposto oggettivo, soggettivo, territoriale • **Classificazione delle operazioni**: imponibili, non imponibili, esenti, escluse o fuori campo • **Momento impositivo**: cessioni di beni mobili e immobili, prestazioni di servizi, anticipazioni del momento impositivo, esigibilità differita, iva per cassa • **Obblighi documentali**: fatture, note di variazione, ricevuta fiscale, scontrino • Termini di registrazione e conservazione • **Base imponibile e debitorie dell'imposta**: determinazione base imponibile, esclusioni, individuazione aliquote, definizione di valore normale, esigibilità e rivalsa, reverse charge, split payment • **Detrazioni di imposta**: esercizio e condizioni del diritto alla detrazione, ipotesi di indebitabilità, trattamento contabile • **Operazioni esenti e pro rata** • **Liquidazione, versamenti e volume d'affari**: determinazione, periodicità mensile e trimestrale, versamento acconto • **Regimi Speciali** • Nuova legge di Stabilità • **Obblighi comunicativi e dichiarativi**: apertura p.iva e scelta delle opzioni, spesometro, **dichiarazione annuale** • **Gestione credito iva**: rimborsi, riporto e compensazione, visto di conformità • **Quadro sanzionatorio**: ravvedimento operoso, sanzioni • **IVA COMUNITARIA ED ESTERA**: principi e requisiti iva nelle operazioni intracomunitarie • **Territorialità** intracomunitaria • **Operazioni intracomunitarie** ed altre operazioni con l'estero: acquisti e cessioni di beni e servizi, lavorazioni, triangolazioni • Consignment Stock e depositi iva • Mezzi di trasporto acquistati in altri paesi UE • Commercio elettronico e M.o.s.s. • **VIES** • Momento impositivo, fatturazione, autofatturazione, reverse charge, registrazione di acquisti e vendite, operazioni con paesi black list • **INTRASTAT**: modulistica per cessioni e acquisti intracomunitari, soggetti obbligati e periodicità degli adempimenti, triangolazioni, irregolarità e rimedi, sanzioni • **ESPORTAZIONI e Operazioni doganali**: diritti doganali e di confine, franchigie, transiti, depositi, carnet, sdoganamento • Documenti e procedure.

Corso annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 320,00

OPERATORE FISCALE E ADDETTO CAF (Fiscaltà d'Impresa e di Persone Fisiche)

Il corso ha l'**obiettivo di fornire una conoscenza approfondita della disciplina tributaria e fiscale**, aziendalistica e privata, per **offrire maggiori opportunità** ai partecipanti di **inserirsi o riqualificarsi nel mondo del lavoro**.

Rivolto a chi desidera inserirsi in aziende, studi professionali e centri di assistenza fiscale

PROGRAMMA:

- **Il sistema tributario italiano**: normativa, imposte, tasse e contributi, imposte dirette e indirette • Nozioni sulle **diverse tipologie di redditi**
- **AREA IMPRESA**: Definizione e **Composizione del reddito**: ammortamenti, accantonamenti, rimanenze, titoli e partecipazioni, crediti e debiti, assestamenti • Soggetti passivi e periodo d'imposta • **Principio di competenza**, componenti positivi e negativi del reddito • **Reddito da bilancio e reddito fiscale** • Imposte sulle società: **IRES, IRAP**: soggetti passivi, base imponibile, determinazione dell'imposta • Versamento imposte: autoliquidazione, riscossione e prelievo alla fonte, termini e sanzioni • **Fiscaltà immobili** • Dal bilancio alla dichiarazione • **Dichiarazione dei redditi** • **MODELLO UNICO**: studio, analisi e compilazione dei quadri, esercitazioni e casi pratici • Nuovi **ISA** • **Illecito** tributario (responsabilità, sanzioni amministrative e penali, ravvedimento) • **Accertamento e Reati** tributari (dichiarazione fraudolenta, infedele, omessa, emissione di fatture o altri documenti per operazioni inesistenti, omesso versamento di ritenute e iva, indebita compensazione, versamenti parziali) • Rilevazione delle imposte in contabilità
- **AREA PERSONE FISICHE**: imposte dirette • **IRPEF**: reddito complessivo ai fini dell'imposta (redditi fondiari, di capitale, di lavoro dipendente, di lavoro autonomo, d'impresa, diversi), Soggetti passivi, Base imponibile e Redditi esclusi dalla base imponibile, Scaglioni di reddito, Calcolo dell'imposta, Deduzioni e detrazioni, Modalità e termini di versamento, Addizionali regionali e comunali • Autoliquidazione • **Modello 730**: chi deve presentarlo, termini e modalità di presentazione e liquidazione, analisi e compilazione dei quadri (frontespizio, quadro A, B, C, ecc.), elenco documentazione, 5 e 8 per mille, 730 congiunto, errori • **Modello unico per persone fisiche** • **IMU e TASI** • **Modello RED** • **Modello ISEE** • **Contratti di locazione**: definizione, contratti ad uso abitativo e ad uso diverso, adempimenti fiscali • **Cedolare Secca**: natura, caratteristiche e soggetti interessati, opzioni, base imponibile, aliquote, versamento • **Successione Ereditaria**: aspetti civilistici, normativi e fiscali, dichiarazione, tassazione, altre imposte, agevolazioni, dichiarazioni, vulture catastali.

Corso annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 320,00

BILANCIO D'ESERCIZIO

Il bilancio d'esercizio è un documento di sintesi fondamentale per la vita aziendale. Il corso offre le conoscenze e le tecniche di **stesura ed analisi del bilancio** per poter fare un'obiettiva valutazione della posizione economico-finanziaria e patrimoniale di un'azienda e quindi comprenderne l'andamento e gli investimenti necessari. Obiettivo primario è quello di **far nascere figure professionali** che siano capaci di distinguersi ed eccellere in ambito contabile.

PROGRAMMA:

- Ripasso **scritture di assestamento** • **Principi di redazione** del bilancio e quadro normativo di riferimento • Metodologie e differenze nelle diverse tipologie d'impresa
- **Composizione e Struttura** del bilancio • **Stato Patrimoniale e Conto Economico**: criteri di valutazione e rilevazione, principi contabili nazionali e internazionali, normativa fiscale • **Nota Integrativa** • Determinazione del **reddito d'esercizio e Rilevazione delle imposte** • **Gli indici di bilancio** come strumento di lettura: indicatori di equilibrio finanziario, indici di liquidità, di efficienza e di redditività • **Rendiconto finanziario**: stesura ed analisi dei flussi • **Leggere il bilancio**: passare dal concetto di reddito a quello di redditività • **Relazione, delibera e assemblea del consiglio e degli organi di controllo** • **Responsabilità** amministrativa della società • Adempimenti di legge in materia e pubblicità • Esercitazioni pratiche.

Corso annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 320,00

INGLESE

Nel corso la conoscenza della lingua si articola sulle **4 funzioni fondamentali** della stessa che incrociano abilità orali e grafiche; ovvero: 1) **comprensione**; 2) **lettura**; 3) **scrittura**; 4) **conversazione**. Il corso **parte dai primi rudimenti** in modo che possano iscriversi tutti coloro che non hanno alcuna conoscenza o una conoscenza sommaria. **Al termine** del percorso formativo, l'allievo **avrà raggiunto un buon livello di autonomia**, avrà acquisito un buon vocabolario e sarà in grado di gestire **conversazioni di medio livello** sia in ambito privato che lavorativo. Sempre più persone ritengono sia **importante** frequentare corsi di inglese per migliorare la propria conoscenza di questa **lingua considerata fondamentale**. Sondaggi dell'Unione Europea mostrano che l'inglese **sta diventando la seconda lingua parlata** della maggior parte degli europei, e ognuno di noi sperimenta su di sé la certezza che dobbiamo migliorare la grammatica e la conversazione, sia per esigenze private che per il lavoro. Alla fine del biennio, per gli iscritti interessati, verrà organizzato un viaggio-studio per approfondire sul campo le nozioni acquisite (quota non compresa nel prezzo del corso).

DAL LIVELLO A1 AL LIVELLO B1

Corso biennale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 320,00 annui

Per chi ha una conoscenza intermedia possibilità di inserirsi direttamente al 2°anno.

INGLESE AVANZATO (Livello B2)

Il corso pone una speciale enfasi sulla **conversazione** e mira a **sviluppare un vocabolario complesso** e ricco di sinonimi e, contemporaneamente, si focalizza sull'**uso delle costruzioni grammaticali** più complesse e delle **espressioni idiomatiche**. Al termine **l'allievo sarà in grado** di partecipare a qualsiasi genere di discussione formale o informale, di **sostenere argomentazioni molto ben strutturate** con ogni genere di contenuto, sarà capace di usare stili di comunicazione adeguati ai vari contesti anche con contenuti tecnici relativi al proprio ambito di specializzazione. Il corso è idoneo per chi già ha una conoscenza di livello B1.

Corso annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 320,00

ALTRE LINGUE: SPAGNOLO E TEDESCO

Stesse caratteristiche del corso di inglese standard.

Corso biennale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 320,00 annui

Per chi ha una conoscenza intermedia possibilità di inserirsi direttamente al 2°anno.

CINESE BASE

Il corso base è indirizzato a chi vuole iniziare un affascinante viaggio nel mondo della lingua cinese in maniera graduale e piacevole sia per **interesse personale che lavorativo**. Nel sistema scolastico europeo lo studio del cinese supera quello dell'inglese, in quanto sta diventando una **lingua veicolare della cultura**, dell'**ingegneria** e della **scienza**: è **la lingua più parlata al mondo** e la Cina è la maggiore potenza economica; quindi conoscere la lingua può convertirsi in uno strumento prezioso **per chi cerca lavoro o vuole fare affari** con questo Paese. Da quando la Cina è diventata uno dei principali attori dell'economia mondiale, la domanda di professionisti con esperienze e competenze in lingua cinese è aumentata in modo esponenziale. Un buon livello di cinese offrirà eccellenti opportunità e permetterà di catturare l'attenzione di potenziali datori di lavoro.

Corso annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 350,00

RUSSO BASE

Al **quarto posto** per diffusione mondiale, il russo è una delle lingue ufficiali dell'Onu. Il fascino esercitato dalla lingua dei grandi romanzieri russi, come Tolstoj e Dostoevskij, e soprattutto le **grandi opportunità professionali** che essa offre, costituiscono le maggiori **motivazioni** di coloro che desiderano entrare in contatto con la lingua e la cultura russa. Imparare il russo rappresenta un grande viaggio di esplorazione in un Paese affascinante che da sempre desta tanta curiosità e che si vorrebbe poter comprendere meglio. La Russia si sta riproponendo come elemento chiave dell'economia europea e mondiale ed infatti le imprese sono sempre più alla **ricerca di personale qualificato** che parli russo perché capire e parlare la lingua del nostro interlocutore è sempre un vantaggio importante; da non dimenticare che nel settore del **turismo** la presenza russa è raddoppiata.

Corso annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 350,00

LA BOTTEGA DEL PANE (Pane, Pizza e Prodotti da Forno)

Corso **pratico** che intende stimolare la creatività e trasferire le competenze necessarie alla preparazione di impasti e prodotti, ottenuti grazie ad un equilibrato mix di ingredienti ed una sapiente ed accorta lavorazione. **Rivolto a** chi vuole inserirsi nel settore per hobby o professione

PROGRAMMA:

- Farine, Impasti, Metodi di lavorazione, Lievitazioni, Cotture, conservazione
- **Il Pane**: classico, integrale, di grano duro, di mais, di kamut, di patate, di zucca, con le olive, l'uva e le noci, pane di semola, pan brioche, panini al latte, pan cassetta, senza lievito
- **La Pizza**: in teglia e al trancio, pizza Cake Design, Cono pizza, al Tegamino, Cup Cake e Muffin di pizza, pizza di Spaghetti, Arrotolata
- **La Focaccia**: classica, al rosmarino, con pomodorini, con cipolla, ripiena al prosciutto e formaggio e ricotta e spinaci
- **I Prodotti da forno**: Taralli, Grissini, Friselle, Croissant salati, Crakers, Schiacciate, Pretzel, Salatini, Panettoni gastronomico
- Impasti dolci
- Prodotti gluten free
- Haccp.

Corso di 5 mesi - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 15 posti - € 420,00

COMPUTER BASE

Il corso è ideale per coloro che muovono i **primi passi** nel mondo del Personal Computer e delle sue applicazioni.

Attraverso l'utilizzo di un **linguaggio informale** e basandosi su di un **metodo pratico** e assolutamente innovativo, l'allievo viene condotto gradualmente a scoprire i segreti del Sistema Operativo Windows e delle principali applicazioni per office automation.

PROGRAMMA:

- **Concetti di base, Uso del computer e Gestione dei file**
- Sistema operativo Windows
- **Elaborazione testi**: scrivere con il pc (Word)
- **Il foglio elettronico**: numeri e calcoli (Excel)
- **Presentazioni**: foto, ricerche, relazioni (PowerPoint)
- Navigare in Internet, posta elettronica e social network.

Totale 24 ore - Frequenza 1 volta a settimana per 2 ore

Disponibilità 15 posti - € 150,00

TAGLIO E CUCITO BASE

Il corso, prevalentemente pratico, fornisce le competenze e le abilità necessarie per l'esercizio delle **principali attività sartoriali di base**. **Rivolto a** coloro che desiderano **entrare nel mondo del cucito** imparando ad utilizzare le attrezzature e a conoscere nozioni e **tecniche per eseguire riparazioni e modificare abiti** che già si possiedono, ma anche per essere in grado di **realizzare capi nuovi e semplici come gonne, pantaloni, tubini**. È adatto a tutti coloro che per **motivi di lavoro, studio o hobby** vogliono apprendere le più comuni tecniche del taglio e cucito ed esprimere la propria creatività per avere articoli sempre nuovi e unici tutto l'anno.

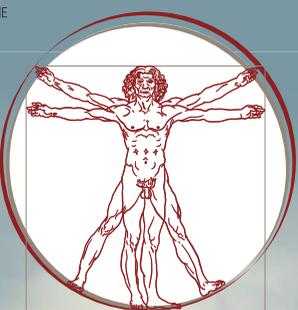
PROGRAMMA:

- **Tipologie di tessuti** e materiali, fibre e filati
- **Cucire a mano**, tipologie di punti
- **L'uso della macchina da cucire** e delle attrezzature
- **Concetto di linea e vestibilità**
- Come **prendere le misure**
- **Tecniche di trasformazione modello**: conoscere, saper leggere e saper modificare il cartamodello realizzando i diversi modelli dalla stessa base
- **Sviluppo taglie**
- **Piazzamento** del cartamodello sul tessuto e **Tecniche di taglio**
- **Assemblaggio**
- Le fodere
- **Rifiniture** sartoriali e **personalizzazioni**
- **Stiro**
- **Realizzazione** di: gonne, pantaloni, tubini, camicette
- **Riparazioni**: orli, cerniere e bottoni; accorciare e allungare; allargare e stringere; inserire pizzi, applicare accessori, rinnovare vecchi abiti.

Corso di 5 mesi - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 420,00

**PUOI TROVARE UNIVERSITÀ POPOLARE DI CREMONA
O UNIPOP CREMONA SUI SOCIAL ED APP**



CNUIP: Ente Giuridico D.M. 21/05/1991
Gazzetta Ufficiale del 30/08/1991
n. 203, anno 132 emanato dal Ministero della Università, Ricerca Scientifica e Tecnologica. Iscritta: anagrafe nazionale degli istituti di ricerca n. 41790YCU. Associata con European Association for the Education of Adults.

UNIVERSITÀ POPOLARE DI CREMONA



Imparare per creare nuovi orizzonti

www.universitapopolaredicremona.it

Informazioni ed iscrizioni:
tel. 0372.1871133
cell. 329.5853231
Si riceve solo su appuntamento

Al termine dei corsi
verrà rilasciato un attestato
di merito.

I corsi sono aperti a tutti

Sede dei corsi:
Palazzo Cattaneo
via Oscalai, 3 - Cremona

COUNSELOR OLISTICO

NEW

È un professionista che, attraverso metodi e trattamenti non invasivi a carattere non sanitario, si propone di orientare e di migliorare lo **stato di benessere** di singole persone o gruppi, attraverso competenze comunicativo-relazionali, con metodologie naturali, bio-energetiche, artistiche, meditative il cui fine ultimo è l'**integrazione** del sistema **mente-corpo** e l'**armonia** dell'individuo con l'ambiente e il cosmo. Il **Counseling** è uno strumento utile per gestire le relazione personali e professionali in maniera efficace ed avviare processi decisionali e risolvere momenti di crisi. Il **Counselor** è uno specialista della relazione d'aiuto che si propone di attivare le **risorse interiori** dell'individuo accompagnandolo in un percorso di crescita al fine di far superare le difficoltà tramite la presa di coscienza delle proprie potenzialità. **Rivolto a** tutti coloro che intendono intraprendere un percorso di crescita personale e migliorare le proprie relazioni con gli altri, a chi intende ampliare le proprie competenze professionali o a chi è alla ricerca di un nuovo lavoro, a chi opera in contesti di aiuto e in ambiti relazionali nel settore sanitario, legale, educativo, scolastico, risorse umane, volontariato, sportivo.

PROGRAMMA:

- Storia e sviluppo del counseling
- Teoria e tecniche di **comunicazione, relazione d'aiuto, empatia, ascolto**
- Counseling Relazionale:** Gestalt counseling, riconoscimento e identificazione delle proprie emozioni, scoperta delle proprie risorse e potenzialità, sviluppo di una comunicazione assertiva
- Counseling individuale, di coppia, di gruppo, familiare, in azienda, educativo scolastico, per la terza età
- Il **comportamento** dell'individuo nei vari contesti sociali
- Gestione dei ruoli e del conflitto
- Dinamica del colloquio, comprensione, motivazione, autostima
- Psicosomatica
- Mindfulness:** meditazione e coscienza
- Counseling a indirizzo corporeo:** tecniche di percezione ed espressione corporea, respirazione visualizzazione e rilassamento, posturologia, lettura corporea, tipologie posturali, biotipologie e costituzioni, digitopressione
- Arteterapia:** creatività, colore e tecniche espressive, mandala, cromoterapia, voce e suoni, massaggio sonoro, campane tibetane, bagni di gong, danza e movimento
- Mediazione Vibrazionale:** bioenergetica, personalità e carattere, enneagramma, approccio biodinamico
- Fitoterapia**
- Aromaterapia**
- Feng Shui**
- Crustalloterapia**
- Fiori di Bach**
- Alimentazione** naturale
- Depurazione ayurvedica
- Iridologia**
- Anatomia sottile:** aura, chakra ed equilibrio emotivo
- Medicina tradizionale cinese
- Kinesiologia emozionale
- Pnei e stress
- Elementi di **psicologia** generale, sociale, dello sviluppo, dell'apprendimento, di gruppo
- Cenni di psicopatologia e psicologia dinamica
- Elementi di **pedagogia** e **sociologia**
- Diritto e gestione della professione
- Etica e deontologia.

Corso Biennale - Frequenza 2 volte a settimana

Disponibilità 20 posti - € 750,00 annui

OPERATORE OLISTICO IN

TECNICHE DI MASSAGGIO E BENESSERE NATURALE

NEW

Professionista interdisciplinare che supporta le persone a **ritrovare l'armonia psicofisica** e una nuova consapevolezza del sé, a ripristinare la visione olistica attraverso l'uso di **tecniche naturali, energetiche, psicosomatiche ed interiori** che stimolano un continuo processo di trasformazione. Gli operatori del settore olistico non operano nel campo medico ed estetico, ma nell'ambito del benessere olistico sotto tutti gli aspetti (psichico, mentale, fisico). I trattamenti stimolano le **risorse naturali dell'individuo** e **mirano al riequilibrio** e al mantenimento del benessere agendo sullo scioglimento di tensioni fisiche ed emotive. **Rivolto a** tutti coloro che vogliono perseguire una formazione completa e pratica nel settore del benessere sia per interesse personale sia per intraprendere una nuova professione.

PROGRAMMA:

- Cenni di anatomia e fisiologia
- Visione Olistica e Tecniche del tocco
- TECNICHE DI MASSAGGIO:** Hot Stone Massage
- Massaggio **Ayurvedico Abyangham**
- Massaggio **Distensivo**
- Massaggio **Californiano**
- Massaggio **Hawaiano Lomi Lomi**
- Massaggio **tradizionale Thai**
- Campane Tibetane**
- Riflessologia Plantare**
- Massaggio **con oli essenziali** e **Aromaterapia**
- Shiatsu.**

Corso biennale - Frequenza 2 volte a settimana

Disponibilità 20 posti - € 650,00 annui

PROFESSIONE SCRITTORE

(Come raccontarla giusta)

NEW

La parola scritta ha un **ruolo dominante** nella nostra **società** e nel nostro **modo di comunicare**: dai social network ai mezzi di informazione (su carta e su schermo), ai contenuti dei siti, fino alla letteratura. Questo corso riprende lo studio di tutte le tipologie di testo: teoria e metodo fondamentali a costruire lo scheletro dei nostri **scritti**, siano essi un romanzo, un articolo di giornale, una tesi, una campagna pubblicitaria, un laboratorio scolastico, una sceneggiatura o copywriting. Una volta acquisite le capacità di manipolazione del testo sarà facile dare la direzione giusta ai nostri lavori, scegliendo parole precise e comunicative, che sappiano **appassionare e convincere il lettore**. Le lezioni alterneranno teoria e confronto del lavoro autonomo, studio per allenare via via correttezza dell'espressione, chiarezza, efficacia e creatività. Nell'industria della comunicazione, e non solo, conoscere le strutture e i meccanismi della narrazione e del racconto è importante: niente ci coinvolge e ci convince come una buona storia! Padroneggiare la parola scritta, offrirà **tante opportunità artistiche e lavorative**. **Rivolto a:** giornalisti, editor, copywriter, scrittori provetti (o aspiranti tali), chi vuole scrivere meglio quello che già scrive e a tutti i lavoratori e agli appassionati della parola in generale

PROGRAMMA:

- Perché (o per chi?) si scrive?
- Tipologie di testo**, i mattoni della scrittura: descrizione, esposizione, interpretazione, valutazione, argomentazione
- Come trovare le parole giuste:** usare i sensi e il volume dell'attenzione
- Punteggiatura e ritmo
- Articolo di giornale e reportage, diario di viaggio, saggio argomentativo, recensione
- Business writing:** lettera formale, contenuto aziendale, scrittura pubblicitaria, il discorso
- Che cos'è l'ispirazione? (e dove la trovo?)
- Ginnastica creativa e metodo di lavoro
- Romanzo e racconto:** non sono due frutti dello stesso albero
- Com'è fatto un racconto?
- Panorama letterario oggi
- Romanzo di genere:** giallo, thriller, rosa, storico, biografico, fantascientifico, fantasy, ecc.
- Architettura del testo**
- Trama, conflitto e azione:** come si costruisce la storia
- Da dove vengono le idee (e come coltivarle)
- Scaletta
- Il punto di vista
- Fabula e intreccio:** il tempo lo decido io
- Ambienti e paesaggi,** descrizioni di sfondo e descrizioni in corsa
- Personaggi** dentro e fuori
- Forma, registro e stile**
- Il dialogo
- I dettagli
- Lo spazio e il tempo del racconto.

Corso Annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 390,00

PITTURA

NEW

Un corso di pittura rappresenta un'avventura avvincente, punta ad assicurare competenze e conoscenze finalizzate a **valorizzare le capacità individuali dell'allievo**, scoprire le proprie sensibilità artistiche e ad avvicinarsi allo stile che più sente proprio La pittura è uno **strumento pratico** a disposizione di tutti per facilitare la comunicazione, è un linguaggio che può essere utilizzato per **esprimere** e scatenare delle emozioni, trasmettere un concetto, un progetto. Tutti possono dipingere è solo questione di tecnica. **Rivolto a** chiunque voglia addentrarsi nei meccanismi della pittura; a chi intende ampliare i propri orizzonti tramite lo studio di un linguaggio duttile e con possibilità espressive estremamente vaste, confluendo così in lavoro personale e distintivo; a chi vuole imparare qualcosa di nuovo o a chi vuole perfezionare la tecnica

PROGRAMMA:

- Cenni a storia dell'arte ed ai principali stili
- Materiali** ed elementi: pennelli, spatole, matite, pennarelli, pastelli, gessetti, carboncino, sanguigna, china, oli, vernici, spray, spugne, colle, supporti
- Preparazione dei supporti:** tela, cartone, legno, stoffa, ecc.
- Teoria e gestione del **colore**
- Tecniche pittoriche:** tempera, acquerello, olio, acrilico, velatura, spugnatura, raschiatura
- Campitura piatta e sfumata
- Volumi, spazi, proporzioni, prospettiva
- Luci e ombre
- Dissonanze ed equilibri
- Tecniche di chiaroscuro: linea, tratteggio e sfumato
- Si **realizzeranno dipinti** di: paesaggi, animali, natura morta, figure umane e ritratti, figure astratte
- Mescolanze delle varie tecniche pittoriche
- Sviluppo di uno **stile proprio**.

Corso Annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 320,00

RESPONSABILE DI NEGOZIO

E ADDETTO VENDITA

NEW

Percorso completo indicato per prepararsi in maniera esaustiva alla **gestione di punti vendita**; con la diffusione delle catene commerciali, l'incremento costante dei negozi e la crescita della grande distribuzione organizzata, è aumentata notevolmente la richiesta di questa **figura professionale**. Questo professionista ha la conduzione del negozio a 360°, gestendolo con un certo margine di indipendenza ed autonomia. Il corso forma inoltre gli **addetti alla vendita** che desiderino sviluppare un percorso di carriera e di crescita. **Rivolto a** coloro che vogliono intraprendere una nuova professione e che desiderano curare la gestione di un negozio in proprietà o in franchising, di piccole o grandi dimensioni; proprietari punti vendita che vogliono migliorare le proprie conoscenze; responsabili di allestimento vetrine; addetti alla vendita; aspiranti commessi.

PROGRAMMA:

- Il **responsabile del punto vendita:** ruolo, funzioni, responsabilità
- Retail e grande distribuzione
- Il **punto vendita:** evoluzione nelle situazioni d'acquisto, cambiamenti nella customer value, punto indipendente e franchising
- Aree merceologiche:** abbigliamento, calzature, sport, food and beverage, elettronica, lusso, ecc.
- Come gestire il punto vendita:** piano d'azione, pianificazione vendite, mercato potenziale, orari e timetable
- Acquisti e gestione della merce:** politica assortimentale, elementi dell'offerta merceologica, guida alla formulazione del campionario, gestione ordini e fornitori, magazzino e scorte, tasso di rotazione, monitoraggio venduti, invenduti e resi
- Politiche di prezzo:** posizionamento competitivo, l'elemento cliente nella gestione dei prezzi, prezzo psicologico e prezzo percepito, metodi di determinazione, politiche di revisione
- Shopping experience:** marketing esperienziale e desiderio di acquisto, generare attrattività ed interesse, creare interazione con il prodotto ed il personale di vendita, analisi dell'esperienza del cliente nel percorso di visita
- Visual Merchandising:** layout spazi commerciali, allestimento vetrina e spazi, visibilità, esposizione dei prodotti per aumentare la rotazione, best seller e slow mover, libero servizio e vendita assistita, promozioni
- Comunicazione e pubblicità:** insegna, volantini, giornali, sito internet, totem, vetrofanie
- Leadership e gestione del personale:** colloqui, motivazione, incentivi
- Valutazione delle performance del punto vendita:** analisi storico, vendite potenziali e reali, indicatori chiave, scontrino medio a volume e a valore, grado di soddisfazione del cliente, indice di cross-selling, frequenza di visita, redditività e margini
- L'addetto alla vendita** e le sue mansioni
- La vendita e le sue fasi:** psicologia del cliente, accoglienza (capire il bisogno emotivo del cliente, segnali positivi e negativi), sviluppo (proporre il prodotto, gestire le obiezioni), conclusione e congedo, reclami
- Disponibilità, cortesia, empatia, come creare un rapporto di fiducia
- Disposizione e rifornimento scaffali, il riordino
- Gestione cassa e pagamenti
- Strategie di fidelizzazione:** tessera sconto, email marketing, social network, newsletter
- Esempi pratici e casi reali.**

Corso Annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 490,00

OPERATORE DI AGENZIA TURISTICA

NEW

Figura che si occupa di tutto quello che riguarda l'**assistenza** e la giusta **consulenza** verso i clienti al fine di comprenderne ed interpretarne le esigenze, orientandoli nella scelta e nell'acquisto. Tecnicamente è l'**addetto ai servizi di prenotazione dei viaggi** e svolge attività promozionali, è in grado di individuare e **costruire un pacchetto turistico** programmando un viaggio in tutti i suoi aspetti in base alle richieste. **Rivolto a** chi desidera lavorare nel settore.

PROGRAMMA:

- Le figure professionali legate al mondo dei viaggi
- Turismo culturale, sportivo, d'affari, benessere, enogastronomico, ecc.;
- tipologie di viaggiatori
- Storia, arte, geografia:** Italia, Europa, mondo (luoghi e itinerari), stagioni e clima, sicurezza e sanità, visti e vaccinazioni, mezzi di trasporto
- Esposizione e presentazione dei **cataloghi**
- Organizzazione e tecnica turistica:** pacchetti di viaggio e booking, organizzare da zero un viaggio per singoli o gruppi, pacchetti o su misura, i tour operator, documenti di viaggio
- Le **crociere**
- I **tour** organizzati
- Tecnica alberghiera:** tipologia di imprese ricettive (hotel, agriturismo, B&B, villaggi, ecc.), classificazione e stelle, i prezzi
- Car rental e bus
- Biglietteria** aerea, navale, ferroviaria
- Servizi locali:** transfer, guide turistiche, escursioni
- Procedure di imbarco e sbarco, check in e check out
- Assicurazioni**
- I Contratti
- Cancellazioni e disdette, caparra
- Management e marketing del turismo
- Front office** e gestione della clientela
- Tecniche di vendita dei prodotti turistici
- Problem solving e gestione delle lamenti
- Legislazione nazionale e internazionale
- Informatica e inglese base.

Corso annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 490,00

EXPORT MANAGER

(Responsabile marketing strategico e internazionale)

L'apertura ai mercati internazionali consente alle imprese (piccole, medie e grandi) di cogliere nuove ed importanti **opportunità di crescita**, intese sia come aumento del fatturato ma anche come sviluppo nel medio-lungo periodo. Il corso forma operatori e manager che abbiano una comprensione completa del commercio con l'estero. Al termine, i partecipanti più meritevoli potranno partecipare ad **uno stage presso la società di consulenza internazionale Vepa Consulting Srl. Rivolto a** responsabili commerciali, vendita e marketing; Imprenditori che vogliono espandere la propria attività all'estero; operatori del settore; giovani in cerca di nuove opportunità; addetti alle funzioni di import-export, amministrative e finanziarie e tutti coloro interessati ad approfondire tali tematiche per motivi professionali. **PROGRAMMA:**

- Crisi e cambiamento nell'epoca della globalizzazione
- Sviluppo internazionale** dell'impresa, **scelta del paese e il relativo** rischio: fattori fisico-geografici, demografici, economici, tecnologici; differenze ambientali e culturali
- Modelli e approcci strategici di sviluppo internazionale delle PMI:** situazioni e tendenze nel mondo, studio dei mercati, modalità operative
- Definire un **piano di export marketing:** analisi domanda e concorrenza, strategia dei prezzi, barriere tariffarie e non tariffarie, scelta del segmento e del prodotto/servizio
- Vendita all'estero:** esportazione diretta e indiretta, ricerca partner e imprese d'intermediazione commerciale, costituzione di una rete dedicata e di una specifica unità organizzativa, trattative e negoziazioni
- Delocalizzazione produzione:** insediamento produttivo, acquisizioni, investimenti e rischi, impatto competitivo, relazioni fra impresa estera e società madre
- Comunicazione integrata d'impresa:** corporate, brand e product image
- Aspetti legali e doganali del commercio internazionale:** rischi operativi (commerciali, logistici, di pagamento, assicurativi), contrattualistica, legge applicabile, risoluzione controversie, diritto societario internazionale e della proprietà intellettuale (riconoscimento internazionale di marchi, brevetti e design e loro circolazione), made in, brand name, etichettatura prodotti
- Trasporti:** responsabilità ed oneri, vettori, spedizionieri, corrieri, codice doganale, documentazione necessaria (DAU, FormA, Eur1, Intra, ecc.)
- Mezzi e sistemi di pagamento:** ruolo delle banche, crediti documentari e garanzie, fidejussioni, incassi, rischi finanziari (di oscillazione dei cambi, dei tassi di interesse e dei prezzi delle materie prime), finanza agevolata
- Eventi fieristici**
- Ufficio stampa**
- Web Marketing:** ruolo e strumenti delle nuove tecnologie nell'approccio ai mercati esteri, strumenti di Google specializzati per l'export e database dedicati, Feed RSS, software e servizi per monitoraggio conversazione on line, Social: LinkedIn e reti professionali, Flickr, Pinterest, Youtube, ecc., web survey
- Business analytics** e Big Data.

Corso annuale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 690,00

FARE IMPRESA: PER ESSERE IMPRENDITORI DI SUCCESSO

Il corso guida gli **imprenditori o aspiranti tali** a configurare e dettagliare la propria impresa, pianificando i passaggi fondamentali, traducendola in obiettivi, strategie, investimenti e risultati misurabili; riducendo il rischio insito in ogni attività attraverso lo sviluppo di competenze specifiche. Verrà elaborato il **business plan** in quanto **strumento essenziale** che aiuta a **programmare le azioni organizzative, produttive, commerciali** e a monitorare il relativo piano di sviluppo. Si analizzeranno inoltre tutti i meccanismi del **processo del credito** per comprendere come funziona il processo valutativo, come **relazionarsi con gli interlocutori finanziari** e quali sono le **informazioni richieste**. **Rivolto a** chi desidera avviare un'attività e a chi vuole migliorare la propria impresa. **PROGRAMMA:**

- Descrizione del business:** analisi dell'azienda, del mercato (settor, segmentazione, targeting e posizionamento), del prezzo, della concorrenza, il sistema di **creazione del valore**, la struttura aziendale, scelte di make-buy o connect, descrizione dell'**idea** o del **progetto**
- Il **business plan:** che cos'è, perché lo si redige, struttura e finalità; redazione: dal processo di pianificazione strategica al piano operativo
- Pianificazione** economico-finanziaria: vendite e ricavi, costi, punto di pareggio
- Business Analysis:** valutazione del progetto imprenditoriale e analisi dei risultati (fattibilità, redditività, sostenibilità)
- Finanziamenti alle imprese e rapporti con il sistema creditizio**
- Tesoreria aziendale:** gestione finanziaria attiva e passiva, costruzione piano finanziario
- Centrale dei rischi e rating** (come si compone, che cosa incide su di esso)
- Accesso al credito bancario e strumenti alternativi** per ottenere liquidità: preparazione della documentazione, come presentarsi al meglio, linee di credito adeguate all'impresa, le **alternative** al sistema bancario
- Finanza agevolata
- Gestione del rischio** in azienda.

Corso trimestrale - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 250,00

Corsi realizzati

in collaborazione con:

**MONDO
PADANO**



Your Solution

PROFESSIONE SOCIAL MEDIA MANAGER

NEW

Il social media manager (o community manager) è una delle **figure professionali più ricercate del momento**, può lavorare in qualsiasi azienda, web agency, portali, siti di e-commerce, società di posizionamento motori di ricerca, per **gestire in autonomia profili personali o aziendali**, pubblicizzare prodotti ed attività e per stabilire un legame con il proprio **target**. I social media sono diventati ambienti che frequentiamo abitualmente e occupano una buona parte della nostra giornata. L'interesse per questi strumenti è in continuo aumento e oggi tutte le realtà aziendali hanno capito di non poterne fare a meno per il proprio business perché rappresentano non solo l'opportunità di **rispondere rapidamente ai bisogni del cliente**, ma sono **potenti canali di marketing e comunicazione**. **Rivolto a** aziende, consulenti e operatori di marketing, imprenditori, venditori, liberi professionisti, a tutti coloro che desiderano orientare la propria carriera verso le nuove professioni digitali.

PROGRAMMA:

- La **comunicazione on line:** come raccontare un brand, un prodotto, un servizio
- Costruire un **programma editoriale** (cosa pubblicare e quando): produrre contenuti scritti, di immagini e video **adatti al tipo di azienda** da promuovere e capaci di **stimolare interesse, interazione e condivisione**
- Analisi e gestione dei social network più diffusi** (caratteristiche e differenze di ognuno): Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, Google+, LinkedIn, You tube, Whatsapp, Telegram, Snapchat, Messenger
- Strategia digitale:** strumenti di pubblicazione, sviluppare e gestire community on line massimizzandone l'engagement, le discussioni
- Strategie di **marketing e Social e-commerce**
- Creazione **campagne pubblicitarie** declinate sui vari canali
- Promozioni ed eventi, concorsi e premi
- Ottimizzazione **Seo**, posizionamento, aumentare la visibilità
- Come generare traffico sul proprio sito
- Wordpress per blogging
- Digital PR:** dalla comunicazione al dialogo
- Gli influencer della rete: chi sono e come costruire relazioni con essi
- Reputazione digitale
- Misurazione dei risultati raggiunti:** Key performance indicator, insight, web analytics.

Corso di 5 mesi - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 20 posti - € 490,00

LA BOTTEGA DEI SAPORI

(Corso di cucina regionale italiana)

NEW

Il corso consente di **cimentarsi in cucina** con ricette della **tradizione culinaria italiana**, antiche o tradizionali, che vantano innumerevoli contrasti di gusti, ideali per accontentare ogni palato, dal più esigente a quello più popolare. I sapori italiani, unici come le sue regioni, sono rinomati e riconosciuti in tutto il mondo; un connubio di ricette tipiche e ricche di storia. Le ricette possono subire variazioni a discrezione dello chef in base ai prodotti stagionali. **Rivolto ad** appassionati di cucina, a chi lavora o vuole lavorare nel settore della ristorazione, a chi vuole aprire una propria attività.

PROGRAMMA:

- Valle d'Aosta:** zuppetta di cogne, polenta concia, ciambelline d'Aosta
- Piemonte:** risotto con castelmagno e nocchie, vitello tonnato, brasato al barolo, bagna cauda, patate alla savoirda
- Liguria:** trofie al pesto, coniglio alla ligure, zucchini ripieni
- Lombardia:** risotto alla milanese, cotoletta, bussolano, semifreddo al torrone
- Trentino Alto Adige:** zuppa d'orzo, canederli, crauti alla trentina, strudel di mele
- Veneto:** bigoli in salsa, fegato alla veneziana, crema frita
- Friuli Venezia Giulia:** zuppa di radicchio e polenta, gulash, frico
- Emilia Romagna:** lasagne al ragù, pi-sarei e fasoi, castagnole
- Toscana:** crostino toscano (panzanella), ribollita, fagiolini all'uccelletto
- Umbria:** zuppa di ceci e castagne, pollo alla cacciatora umbro, verdure al forno
- Marche:** zuppa del contadino, tagliolini saporiti, pollo in potacchio, olive ascolane
- Lazio:** pasta cacio e pepe, amatriciana, carbonara, saltimbocca alla romana
- Abruzzo:** spaghetti con le polpette, pollo all'abruzzese, peperoni ripieni
- Molise:** maccheroni alla molisana, cavatelli al sugo vedovo, polpette casce e ova
- Campania:** pasta e fagioli alla napoletana, gateau di patate, zucchine a scapece
- Puglia:** orecchiette alle cime di rapa, rotolo di melanzane, purea di fave
- Basilicata:** fusilli con la mollica, patate e peperoni cruschi, seppie e piselli
- Calabria:** ziti con tonno e acciughe, polpette di melanzane, peperoni ammollicati
- Sicilia:** arancini, pasta alla norma, parmigiana di melanzane
- Sardegna:** fregola sarda con arselle, malloreddus alla campidanese, lasagne di pane carasau, seadas
- Haccp.

Corso di 5 mesi e mezzo - Frequenza 1 volta a settimana

Disponibilità 15 posti - € 650,00