



CORSI ONLINE

La nostra proposta



FEDERALBERGHI
BRESCIA

.....
CONFCOMMERCIO
BRESCIA

.....
STUDIO TOSI

100% GRATUITI

per dipendenti di aziende

del settore commercio, turismo e servizi iscritte al Fondo

For.te

Non sei ancora iscritto al Fondo For.te? Puoi partecipare ai nostri corsi, è sufficiente iscriversi prima della partenza dei corsi selezionati.

Scopri come, alla pagina 4 del nostro catalogo



LA NOSTRA PROPOSTA FORMATIVA

Federalberghi Brescia, Confcommercio Brescia e Studio Tosi propongono un catalogo di corsi di formazione mirati e dedicati al personale di strutture ricettive. I corsi sono fruibili in modalità a distanza, con docenti in diretta, utilizzando strumenti adeguati.

Stagionali assunti o meno, attività aperta o chiusa, con pc o smartphone, da casa o dall'azienda.

Ovunque tu sia!



Non sei ancora iscritto al Fondo For.te? Questo è il momento per farlo

ISCRIVERSI AL FONDO FOR.TE - RAPIDO, FACILE. SOLO VANTAGGI

I vantaggi For.te per la tua azienda:

- le aziende del settore commercio, turismo e servizi hanno l'opportunità di accedere alla **formazione gratuita**;
- la tua azienda **versa già per tutti i dipendenti lo 0,30% dei contributi all'INPS** (il cosiddetto "contributo obbligatorio per la disoccupazione involontaria"), **denaro che, se non viene espressa alcuna adesione, rimane nelle casse dell'ente**;
- iscrivendo la tua azienda al Fondo For.te, **queste risorse vengono recuperate tramite la partecipazione gratuita a corsi di formazione, anche obbligatoria** (es: sicurezza generale, Haccp, ecc) **e continua** (corsi su area vendita, social media, comunicazione, lingue straniere, ecc);
- **con l'iscrizione al Fondo For.te**, la tua azienda potrà beneficiare di formazione gratuita al 100%, risparmiando i costi che stai sostenendo attualmente.

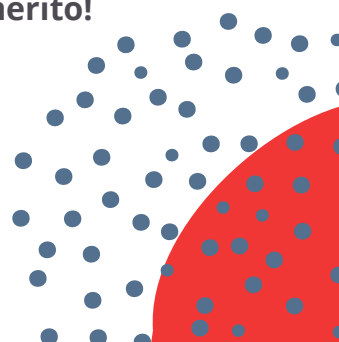
Perché conviene?

Con l'adesione a For.Te. le imprese possono realizzare interventi formativi anche DIRETTAMENTE IN AZIENDA utilizzando le risorse **messe a disposizione dal fondo**. **L'adesione non comporta alcun onere o spesa aggiuntiva.**

Vuoi aderire al Fondo For.te per beneficiare gratuitamente dei nostri corsi?

Scrivici all'indirizzo email in-formazione@studiotosi.net, oggetto: *Nuova iscrizione al Fondo For.te* oppure chiamaci al numero 045-8200181 e chiedi dell'Ufficio Progettazione

Non esitare a contattarci per qualsiasi dubbio o richiesta in merito!



AREE FORMATIVE

.6

**SPECIALE TURISMO -
NUOVE PROSPETTIVE
TURISTICHE**

.13

**HOTEL & RESTAURANT
MANAGEMENT**

.19

**MARKETING HOTEL &
SPA, BENESSERE ED
ESTETICA**

.24

PUBLIC SPEAKING

.26

**COMPETENZE DIGITALI
& SOCIAL MEDIA**

.33

**LINGUE STRANIERE PER
L'ACCOGLIENZA**

.36

INFORMATICA

.39

**SPECIALE - RISTORANTE
E BAR (IN PRESENZA)**

SPECIALE

TURISMO



**NUOVE PROSPETTIVE
TURISTICHE**



I corsi

01.

Il turismo delle radici

02.

Turismo Sostenibile per vacanze a impatto zero

03.

Identikit del turista lacustre per proporre le eccellenze del territorio

04.

Business Etiquette: i dettagli per rendere unica l'esperienza enoturistica ed enogastronomica

05.

Promuovere il cicloturismo, nuova opportunità di business per le strutture ricettive



IL TURISMO DELLE RADICI

Destinatari: Per tutti coloro che lavorano nell'ambito turistico, alberghiero, ristorazione, guide turistiche. Per esperti e non in materia di turismo.

Descrizione percorso e obiettivi

In un momento in cui il turismo vive alcune sofferenze a causa della situazione pandemica diventa sempre più necessario immaginare nuove possibilità. Una di queste è il turismo delle radici.

Con questo corso intendiamo sensibilizzare, far prendere consapevolezza e dotare i partecipanti di competenze in grado di gestire al meglio il turista delle radici, cioè colui che ha origini nella nostra terra, vive in altri luoghi del mondo, ma che vi ritorna per scoprirla. Si parla, dati ENIT, di un potenziale di 80 milioni di turisti.

Il turista delle radici non è un turista come gli altri, ha bisogno di un'attenzione diversa. Comprendere chi sia, cosa vuole, cosa cerca e quale offerta turistica proporgli è l'obiettivo principale di questo corso. In particolare vogliamo dotare i partecipanti di competenze in grado di far comprendere cosa fa il turista delle radici prima di partire, durante il viaggio e quando tornerà a casa. Le attività collegate sono molte e non sempre ricalcano quelle del turista tradizionale. Sarà nostra cura descrivere quali sono quelle più richieste, quelle da avviare o da sviluppare al fine di rendere il viaggio di questo turista, come da loro descritto, **"Il viaggio della vita"**.

Contenuti formativi:

- Che cosa s'intende per turismo delle radici. Qual è il target e perché può essere una prospettiva turistica in grande sviluppo.
- Turismo delle radici: caratteristiche. Prima di partire, durante il viaggio e dopo il viaggio
- Strategie e marketing per attivare un percorso del turismo delle radici

Durata: 9 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



TURISMO SOSTENIBILE PER VACANZE A IMPATTO ZERO

Destinatari: Il corso è rivolto ai titolari di alberghi, agenzie di viaggio, singoli dipendenti, a chi si vuole specializzare nel settore, ai gestori di rifugi, B&B, agriturismi, attività per la ristorazione, servizi per il benessere e lo sport, a tutti coloro che hanno la volontà di creare un futuro per i propri paesi e borghi. Il corso offrirà un momento di formazione professionale e di confronto utili per saper interpretare e gestire un settore in crescita ed evoluzione, nonostante la crisi, e quindi ad alto potenziale di occupazione.

Descrizione percorso e obiettivi

Il turismo sostenibile, attraverso indicazioni europee e nazionali, sta guadagnato sempre più credibilità nell'industria del settore. È una sfida questa che non può essere giocata in solitudine, un fattore critico di successo è primariamente la capacità di sviluppare idee e servizi sostenibili attraverso la cooperazione, lo scambio di conoscenze e buone pratiche. **L'obiettivo del corso** è trasferire il concetto che la crescita sostenibile è data principalmente dalla capacità delle persone di saper fare rete per esplorare ed attuare soluzioni e servizi che amplierebbero l'offerta turistica e migliorerebbero il servizio in una logica di valorizzazione del territorio locale. Pensare, attuare e promuovere soluzioni turistiche green innovative è oggi per le aziende fattore distintivo di successo.

Contenuti formativi:

- La sostenibilità applicata al turismo: obiettivi, la soddisfazione del cliente, tutela ambientale, sviluppo turistico
- Domanda e offerta turistica nel territorio: tendenze ed opportunità
- Analisi del target degli eco-viaggiatori nel territorio
- Relazione tra turismo e altri settori della comunità locale
- Strumenti per innovare e differenziare l'offerta ricettiva: azioni da intraprendere
- Strategie per attrarre gli eco-viaggiatori
- Strumenti ed opportunità di finanziamento nazionali e locali
- Strategie e strumenti per la gestione del turismo sostenibile
- L'importanza delle partnership

Durata: 12 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



IDENTIKIT DEL TURISTA LACUSTRE PER PROPORRE LE ECCELLENZE DEL TERRITORIO

Destinatari: Il corso è rivolto agli operatori del turismo, con conoscenza dei principi base del marketing turistico, maturate attraverso l'esperienza professionale/formativa, con la finalità di accrescere la capacità degli operatori di utilizzare strumenti e modalità di promozione del territorio per andare incontro alla crescente domanda di comunicazione dei territori.

Descrizione percorso e obiettivi

Le coste dei laghi italiani sono perle da esplorare, cosparse di affascinanti villaggi, ville d'epoca, una vegetazione lussureggiante tra giardini botanici e pinete, crociere, vita notturna, musei storici e sport acquatici. Il turismo lacustre è molto particolare, si configura come un connubio tra diversi tipi di viaggio e si presta ad adattarsi alle formule di viaggio più disparate. Resta come punto in comune quello per cui la vacanza al lago è ideale per i viaggiatori che cercano itinerari diversi dalle destinazioni più commerciali e che possono sperimentare ogni giorno una nuova esperienza. Il presente corso andrà ad indagare le caratteristiche dei luoghi e della tipologia di turismo per poter offrire proposte sempre più in linea con il target.

Contenuti formativi:

- Caratteristiche del turista lacustre
- Caratteristiche del territorio
- Le attività nei laghi
- Il turismo enogastronomico al lago
- Proposte originali ed innovative
- Sport d'acqua, d'aria e di terra
- Strumenti e modalità di promozione del territorio lacustre e di attrazione del turista

Durata: 9 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



BUSINESS ETIQUETTE: I DETTAGLI PER RENDERE UNICA L'ESPERIENZA ENOTURISTICA ED ENOGASTRONOMICA

Destinatari: Il corso si rivolge alle imprese del settore alimentare, ricettivo alberghiero ed extralberghiero, enoturistico ed enogastronomia. Titolari, F&B manager, responsabili di funzione ai dipendenti con mansioni di responsabilità, e a quanti hanno contatti con gli ospiti all'interno ed esterno all'azienda

Descrizione percorso e obiettivi

Parlare di buone maniere sembra demodé, un argomento da salotto delle nonne, superato dalle interazioni digitali e nuove metriche di comunicazione. Ma è veramente così anacronistico sapere come comportarsi al meglio nella vita sociale e lavorativa? In realtà sapere come affrontare le varie situazioni quotidiane, far fronte ai potenziali conflitti, interagire con clienti ed ospiti esigenti e/o difficili, saper comunicare in modo semplice ed efficace è un investimento sulla propria crescita professionale e reputazione.

Un percorso tecnico, pratico in cui fornire strumenti per comprendere ed affrontare:

- prima impressione: pochi decimi di secondo per favorire il successo
- creare e saper mantenere un'immagine professionale
- comunicazione semplice ed efficace sia dal vivo che online
- le principali situazioni professionali: clienti, ma non solo

Contenuti formativi:

- Prima impressione: che cosa conta? Costruire il giusto mix per la propria personalità ed attività
- L'abito fa il monaco: cura e dettagli in prima linea
- L'arte di intessere relazioni. ascolto, empatia e domande!
- Il "tu" informale all'americana: non per tutti
- Anche il silenzio comunica!
- Come districarsi tra mail, messaggi, social e colleghi
- Paese che vai, modi che usi...

Durata: 12 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



PROMUOVERE IL CICLOTURISMO, NUOVA OPPORTUNITÀ DI BUSINESS PER LE STRUTTURE RICETTIVE

Destinatari: Il corso si rivolge ai titolari o collaboratori di strutture ricettive, agenzie viaggi, ecc che vogliono scoprire il potenziale del cicloturismo, cosa offre il territorio e cogliere le opportunità che questo trend sempre più diffuso può offrire al proprio business.

Descrizione percorso e obiettivi

Il valore del cicloturismo cresce e il settore è sempre più strategico, rivestendo un ruolo importante per l'economia del nostro paese.

Una popolarità favorita molto probabilmente dalla pandemia, poiché un numero crescente di viaggiatori lo vede come una forma di turismo sicura, salutare ed ecologicamente sostenibile.

Si parla sempre più di bikeconomy come volano di sviluppo per il territorio, quali sono le opportunità che offre e come saperle cogliere?

Contenuti formativi:

Il cicloturismo come modalità di turismo sostenibile

- Che cos'è il turismo in bicicletta
- Perché investire nel cicloturismo
- Chi è il cicloturista e le diverse identità

Cicloturista e territorio

- Come accogliere il cicloturista
- Le opportunità che offre il territorio di Verona e Garda
- La rete vince sempre

Come comunicare una destinazione turistica

- Definire la tua strategia
- Individuare i canali ideali
- Creare i contenuti

Durata: 6 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te

I corsi

01. Revenue management alberghiero, strumento essenziale per far crescere la redditività

02. L'arte dell'accoglienza e il marketing turistico

03. Food & Beverage: tecniche di vendita e marketing

04. Menù engineering: quanto conosci il tuo menù? (economicamente parlando)

05. Controllo di Gestione nelle aziende ristorative e alberghiere



REVENUE MANAGEMENT ALBERGHIERO, STRUMENTO ESSENZIALE PER FAR CRESCERE LA REDDITIVITÀ

Destinatari: Il corso è rivolto a titolari e operatori del settore ricettivo, ma anche a chi desidera acquisire una formazione operativa in questo ambito

Descrizione percorso e obiettivi

Il corso di Revenue Management è un progetto formativo che nasce da un'esigenza di mercato sempre più forte ed è rivolto ad operatori del settore del hospitality che vogliono approfondire la materia. L'obiettivo principale sarà l'apprendimento delle logiche della tariffazione dinamica dei vari canali distributivi e delle applicazioni tecniche/pratiche da mettere in atto per vendere al meglio e massimizzare i profitti. La partecipazione al corso consentirà di apprendere la dinamicità dei vari canali distributivi e monitorare la produzione, analizzando la redditività dei clienti, effettuando un'analisi di mercato e un controllo del benchmark. I principali argomenti trattati saranno: leva del prezzo, dinamicità tariffaria, vendita sui canali on line, yield e pianificazione forecast.

Contenuti formativi:

- Presentazione e definizione del mercato turistico alberghiero ed extralberghiero
- Introduzione al Revenue Management
- Importanza del Revenue Management al giorno d'oggi
- Analisi economica per la determinazione del costo fisso e variabile
- Leva del prezzo
- Dinamicità tariffaria
- Vendita sui canali on line
- Yield e pianificazione forecast

Durata: 12 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



L'ARTE DELL'ACCOGLIENZA E IL MARKETING TURISTICO

Destinatari: Il corso è rivolto al personale di vendita, personale alberghiero, a chi si occupa di accoglienza di clienti in albergo, hotel, agriturismo e qualunque struttura ricettiva.

Descrizione percorso e obiettivi

Il corso prevede la formazione delle competenze tecnico/professionali nell'arte dell'accoglienza e soprattutto nel rapporto con il cliente.

Tratteremo tra l'altro come sviluppare un marketing autentico, scegliendo i canali giusti per una corretta e proficua commercializzazione della struttura. Questo corso ha lo scopo di trasmettere le tecniche di gestione di una trattativa commerciale, ottimizzare la relazione con la propria clientela, massimizzare la loro soddisfazione ricercandone nel contempo la fidelizzazione.

Inoltre verranno trasmesse le tecniche per migliorare le vostre proposte con pacchetti originali e creativi, sfruttando le potenzialità offerte dal territorio circostante.

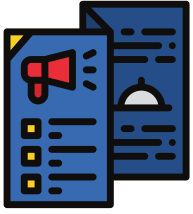
Contenuti formativi:

- Presentazione e definizione del mercato turistico alberghiero ed extralberghiero
- L'accoglienza ai giorni nostri;
- Tecniche di gestione di una trattativa commerciale
- Gestione dei rapporti con Tour Operator e OTA (Online Travel Agencies)
- Importanza dei social media
- Marketing turistico
- Creazione di offerte turistiche
- Tecniche per migliorare le proposte con pacchetti il più possibile originali e creativi, sfruttando le potenzialità offerte dal territorio circostante

Durata: 12 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



FOOD&BEVERAGE: TECNICHE DI VENDITA E MARKETING

Destinatari: Il corso è rivolto a tutti coloro che hanno una forte passione per il mondo della ristorazione, che intendano approfondire le proprie competenze in ambito food & beverage, proprietari di strutture che vogliono effettuare un “upgrade” delle proprie competenze, camerieri, maitre, bar manager, chef, sommelier, ecc

Descrizione percorso e obiettivi

Il corso è studiato da professionisti per i professionisti del settore, ma non solo. Analizzeremo quelli che sono e possono essere i punti di forza da poter sviluppare per aumentare il revenue della propria azienda ristorativa. Sarà motivo di confronto e di analisi immediata della gestione di questo reparto, partendo dalla stagionalità del nostro menù fino ad arrivare al marketing di vendita sui prodotti con marchio della nostra struttura

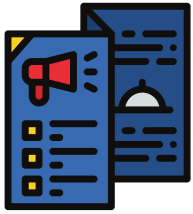
Contenuti formativi:

- Menù in base alla stagionalità e valorizzazione dei prodotti del territorio
- Calcolo del costo piatto
- Rapporto con i fornitori e capacità d’acquisto
- Tecniche di vendita in sala e loro aspetto psicologico
- Up selling applicato alla sala
- Cross selling applicato alla sala
- Regola dei 90 secondi
- Fidelizzazione del cliente
- Marketing di vendita su prodotti con marchio dell’albergo (olio,vino,ecc.)

Durata: 12 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



MENU ENGINEERING: QUANTO CONOSCI IL TUO MENU, ECONOMICAMENTE PARLANDO

Destinatari: Il corso è rivolto a tutti coloro che hanno una forte passione per il mondo della ristorazione, professionisti del settore ristorazione, che intendano approfondire le proprie competenze in ambito food & beverage, proprietari di strutture che vogliono effettuare un “upgrade” delle proprie competenze, ecc

Descrizione percorso e obiettivi

Il corso ha l'intento di far acquisire ai partecipanti le nozioni per poter attuare un efficiente controllo dei costi alimentari ma non solo. Verrà trattato ogni singolo argomento con estrema cura partendo dalla gestione del magazzino, passando dal food cost per poi arrivare ad analizzare la propria attività in maniera obiettiva e funzionale; vuole essere anche motivo di riflessione per capire nell'immediato come ci stiamo muovendo e soprattutto come stiamo gestendo la nostra azienda.

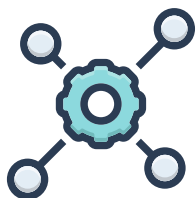
Contenuti formativi:

- Gestione de magazzino
- Stoccaggio
- Lista della spesa
- Produzione
- Standardizzazione delle ricette
- Food cost preventivo
- Food cost consuntivo
- Sviluppo di eventuali strategie di correzione
- Definizione dei prezzi in base alla propria realtà
- Come realizzare il proprio menù
- Rispettare il carattere della propria azienda ma sempre guardando l'innovazione per cercare di essere sempre un “passo avanti”

Durata: 12 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



CONTROLLO DI GESTIONE NELLE AZIENDE RISTORATIVE E ALBERGHIERE

Destinatari: Il corso è rivolto a titolari e operatori del settore ricettivo, ma anche a chi desidera acquisire una formazione operativa in questo ambito

Descrizione percorso e obiettivi

La presenza nel mercato di grandi catene alberghiere, forti brand e una molteplicità di offerte impone al settore ricettivo il ripensamento delle proprie strategie. Il controllo di gestione è un asset fondamentale all'interno di una struttura ricettivo-alberghiera in quanto consente di ricavare ed aggregare dati (costi e ricavi) in grado di guidare le decisioni strategiche e la corretta gestione operativa.

Attraverso il corso si acquisirà una visione più completa delle attività e processi della struttura, verranno apprese le conoscenze per attivare ed applicare procedure e metodi di analisi di dati per centri di costo, aggregarli identificando sprechi di tempo e di risorse. Valutare le performance aiuterà a migliorarle, ottimizzarle aumentando il reddito della struttura.

Contenuti formativi:

- Il controllo di gestione come strumento di supporto all'attività aziendale: l'importanza di avere dati corretti
- Procedure e strumenti operativi per il controllo di gestione
- Il periodo di competenza
- La classificazione dei costi per determinare dati e informazioni utili alla presa di decisione
- Il Budget delle imprese alberghiere
- La misurazione della performance aziendale
- Analisi degli scostamenti: aspetti tecnici, operativi e sistema di reporting
- La gestione del magazzino: aspetti tecnici, organizzativi e finanziari
- La tenuta dei file di controllo di gestione per centri di costo e i file riepilogativi

Durata: 12 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



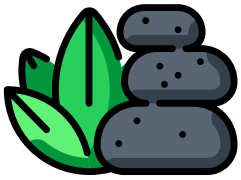
I corsi

01. L'operatività di una SPA: dall'accoglienza alla gestione del centro

02. Il marketing di una SPA

03. Preventivi vincenti in hotel - come trasformare una richiesta in prenotazione

04. Marketing low cost. Idee e spunti pratici per le attività a budget ridotto



L'OPERATIVITÀ DI UNA SPA: DALL'ACCOGLIENZA ALLA GESTIONE DEL CENTRO

Destinatari: Il corso è rivolto a professionisti che garantiscono, con mansioni sia direttive che operative, la qualità dei servizi di strutture quali centri benessere, SPA, centri termali

Descrizione percorso e obiettivi

In un mondo che è sempre più virtuale, dove le tecnologie e la pandemia da Covid hanno piano piano generato una nuova forma di isolamento, dove i social network hanno azzerato la privacy e dove assurdi canoni di bellezza ci vengono propinati giorno dopo giorno, diventa sempre più fondamentale trovare il modo di preservare il bene più prezioso che abbiamo: la salute mentale e fisica.

In questo contesto le spa e i centri benessere diventano un luogo di rifugio dove potersi voler bene, un luogo magico in cui ritrovare l'armonia con sé stessi e riscoprire il piacere dei cinque sensi.

Gestire una spa significa avere la responsabilità di garantire all'Ospite un'esperienza rigenerante e di totale distacco dallo stress di tutti i giorni; diventa pertanto fondamentale conoscere tutti gli aspetti di una spa per poterla gestire nel migliore dei modi.

Contenuti formativi:

- Conoscere la spa dal punto di vista degli spazi e degli aspetti sensoriali
- Definire degli standard di qualità e tradurli in strumenti di lavoro
- Approfondire il concetto di "accoglienza"
- Capire come gestire le varie tipologie di Ospiti ed eventuali complaints
- Imparare a gestire al meglio la "zona umida"
- Riflettere sulla possibilità di migliorare ed incrementare i servizi offerti agli Ospiti

Durata: 12 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



IL MARKETING DI UNA SPA

Destinatari: Il corso è rivolto a professionisti che garantiscono, con mansioni sia direttive che operative, la qualità dei servizi di strutture quali centri benessere, SPA, centri termali

Descrizione percorso e obiettivi

Promuovere la SPA di un centro benessere o di un hotel richiede una strategia efficace che permetta di avere una guida e degli obiettivi da raggiungere. La Spa, di per sé, è un valore aggiunto soprattutto per gli hotel, perché inserisce la struttura turistica in una posizione predominante rispetto ai competitors di settore che non possono vantare questo privilegio. Ma non basta. Una SPA deve essere necessariamente promossa, non solo per aumentare i canali da cui possono arrivare eventuali prenotazioni, ma anche per diventare un eccellente biglietto da visita per la struttura.

Contenuti formativi:

- Costruire un corretto SPA Menu
- Migliorare ed arricchire i servizi offerti all'interno della SPA
- Definire un giusto marketing mix per una SPA
- Tarare correttamente la comunicazione di una SPA: dai canali tradizionali al digitale
- Gestire correttamente la comunicazione interna in una SPA
- Incrementare le vendite in una SPA

Durata: 9 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



PREVENTIVI VINCENTI IN HOTEL - COME TRASFORMARE UNA RICHIESTA IN PRENOTAZIONE

Destinatari: Il corso è rivolto al personale di vendita, personale alberghiero, per chi si occupa di accoglienza di clienti in albergo, hotel, agriturismo e qualunque struttura ricettiva.

Descrizione percorso e obiettivi

Quante volte ti sei chiesto perché i preventivi non si tramutano in prenotazioni? E hai provato la curiosità di capire il punto di vista di chi legge il preventivo o ti sia chiesto "Come si scrive un preventivo vincente?".

I preventivi sono la prima e la più importante occasione di dialogo con il cliente. Non è solo la comunicazione di un prezzo ma è un momento insostituibile per trasmettere la tua professionalità e presentare la tua struttura.

Il corso fornirà, con l'aiuto di esercitazioni ed esempi, suggerimenti utili su come strutturare un preventivo che sia esauriente, chiaro ed attento al cliente, uno strumento che faciliti la vendita.

Contenuti formativi:

- Presentare tutti gli elementi più importanti della presentazione di un preventivo
- Determinare la tariffa di partenza: bottom rate, costPAR e Mark up
- Elaborare un'offerta in modo chiaro, conciso, interessante e credibile
- Strutturare ed organizzare le componenti di un preventivo vincente

Il preventivo: passo obbligatorio per convincere il cliente a prenotare

- Definisci il vantaggio competitivo della tua struttura sul quale impostare il preventivo
- Adatta l'offerta al cliente: identifica il "cliente ideale", segmenta i clienti e scopri i loro desideri
- Comunica il "valore della tua struttura" e aumenta le probabilità di successo.

Mettiti nell'ottica del cliente per farti percepire un albergatore amichevole che si prende cura di lui.

- Progetta al meglio il format e le componenti del preventivo
- Scrivi le offerte in maniera efficace per informare, persuadere e motivare alla prenotazione
- Cura l'aspetto grafico per avere un forte impatto sulla comprensione del contenuto

Durata: 9 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



MARKETING LOW COST. IDEE E SPUNTI PRATICI PER LE ATTIVITÀ A BUDGET RIDOTTO

Destinatari: Il corso è rivolto a piccole imprese, start up, attività commerciali e professionisti che stanno cercando idee e spunti pratici a budget ridotto per promuoversi e trovare nuovi clienti.

Descrizione percorso e obiettivi

Come chiudere più visite al negozio, albergo, ristorante? Come trovare nuovi clienti? Come guadagnare di più? Sono le domande che ti sei sempre posto.

Tuttavia, oggi, qualcosa è cambiato! La buona notizia è che, oggi, se hai un prodotto o un servizio da vendere puoi guadagnarti direttamente un pubblico e dei clienti. Il Web ed i social ti permettono di interagire già nelle prime fasi d'acquisto con i tuoi clienti e dare loro le giuste informazioni nel momento esatto in cui sono più ricettivi

Contenuti formativi:

- Condividere idee "facili", praticabili e "a basso costo" per trovare nuovi clienti, promuovere in modo originale ed efficace i propri prodotti e/o servizi.
- Conquistare la fiducia dei clienti e capire che cosa li spinge a comprare prodotti e servizi
- Presentare gli ingredienti che rendere più vincente il tuo marketing low cost.
- Creare un piano d'azione per aumentare le vendite e guadagnare di più

Programma

- Distinguersi dai concorrenti
- Capire in base a quali criteri il cliente sceglie tra tante offerte
- Conquistare la fiducia del cliente
- Scopri le regole del passaparola
- Impara a far parlare della tua attività creando una rete di influencer
- Usa i social (LinkedIn Facebook e Instagram) per far crescere il tuo business
- Aumenta la capacità di far presa sui tuoi clienti con un messaggio memorabile e di forte impatto
- Prepara un piano editoriale efficace, sostenibile e a basso costo

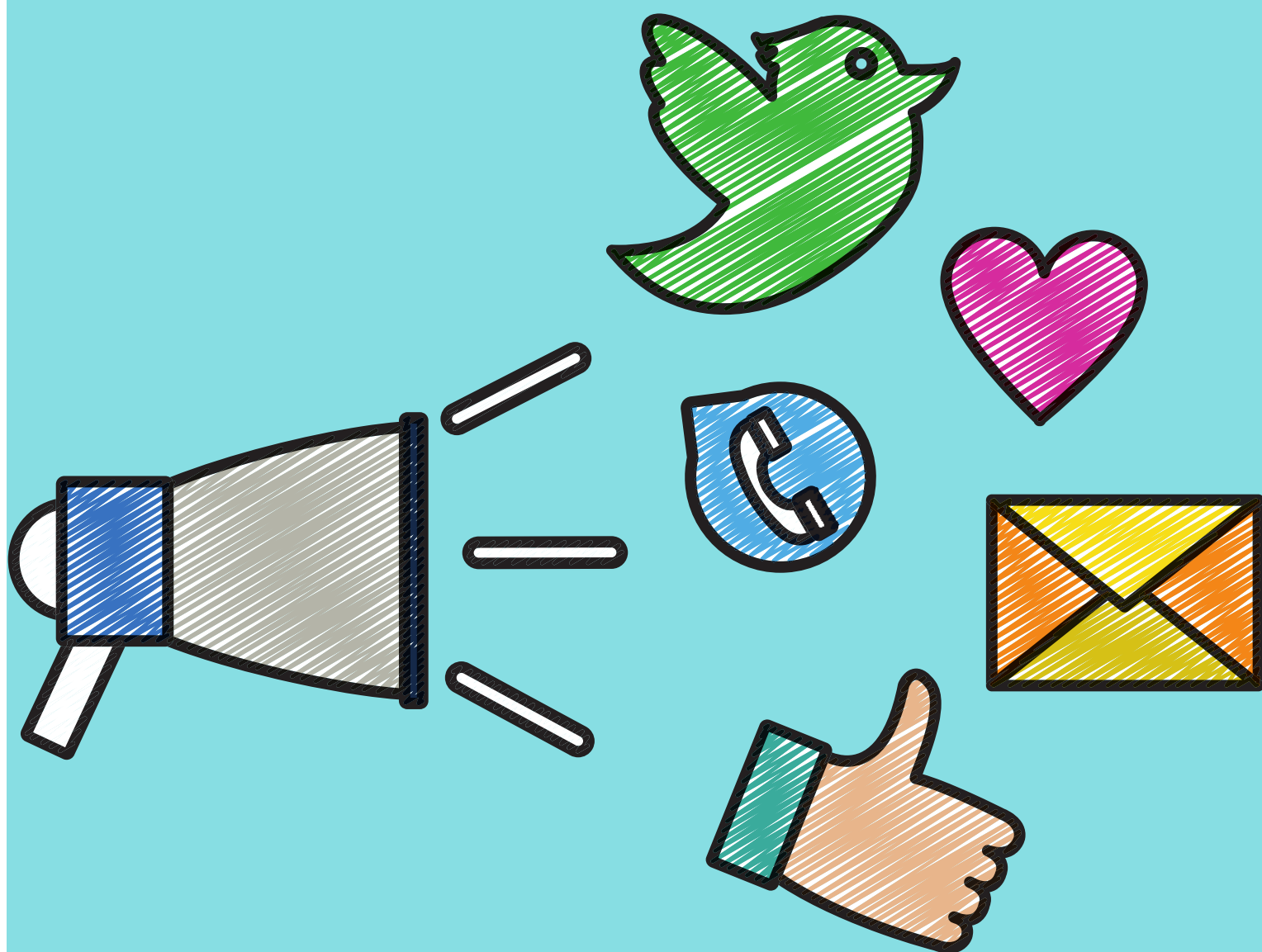
Durata: 9 ore

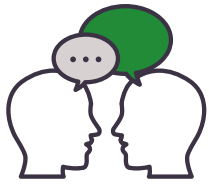
Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te

PUBLIC SPEAKING

COME PARLARE IN PUBBLICO





PUBLIC SPEAKING E COME PARLARE IN VIDEO CALL

Destinatari: Il corso si rivolge a tutti, sia titolari che dipendenti delle aziende aderenti. Per esperti, ma anche per chi ha avuto poche opportunità di avere a che fare con il mondo della comunicazione.

Descrizione percorso e obiettivi

Aumentare e migliorare le proprie competenze di parlare in pubblico on line, alla luce della grande diffusione di questa modalità nel periodo Covid-19, fornendo all'interessato strumenti efficaci per comunicare al meglio e riuscire ad essere ascoltati. In particolare si intende sviluppare competenze per rendere migliore e più efficace la propria comunicazione on line, soprattutto durante meeting e videoconferenze. Si parte, quindi, dall'analisi della comunicazione non verbale in generale per poi spostarsi sulla gestione delle videocall: abbigliamento, setting (impostare la scena), comunicazione paraverbale, gestione dei partecipanti.

Gli incontri e le competenze apprese devono andare incontro alle esigenze di migliorare le proprie abilità di gestione delle riunioni sia in qualità di organizzatori che di partecipanti. A questo si affianca l'obiettivo di aiutare a potenziare la qualità delle relazioni professionali con clienti, dipendenti e colleghi. Oggi è una necessità sempre più imprescindibile per chi lavora nel commerciale.

Contenuti formativi:

- Che cosa s'intende per parlare in pubblico e perché è un tema necessario e funzionale all'attività commerciale.
- Cosa è cambiato con la comunicazione digitale
- Elementi base di Comunicazione non verbale
- Strategie e tattiche per migliorare la comunicazione non verbale on line durante i meeting (scelta del setting, abbigliamento, preparazione alla comunicazione paraverbale, gestione dei partecipanti)

Durata: 9 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



I corsi

01. Strategia di marketing digitale per turismo e attività locali

02. Branding strategy

03. Mailchimp e newsletter strategy - per creare contatti e trasformarli in clienti

04. Instagram pro: tutte le funzioni di Instagram e come costruire contenuti fotografici e video efficaci

05. WhatsApp Business e Google my business

06. Canva e altri tools per creare immagini



STRATEGIA DI MARKETING DIGITALE PER TURISMO E ATTIVITÀ LOCALI - FATTI TROVARE DA CHI TI CERCA E TRASFORMALI IN CLIENTI

Destinatari: Rivolto a te che sei un imprenditore, un commerciante e: vuoi creare una presenza nel web che ti aiuti a raggiungere i tuoi obiettivi; hai poche risorse a disposizione e vuoi capire dove meglio investirle, hai capito che i clienti sono online e vuoi capire come raggiungerli, hai un sito web e/o utilizzi i Social ma vuoi capire come utilizzarli in modo profittevole

Descrizione percorso e obiettivi

Le persone (i tuoi potenziali clienti) stanno attivamente cercando qualcuno che soddisfi i loro bisogni. Tu ti fai trovare? Essere presenti online non basta, serve un sistema per farti trovare nel momento giusto e far capire il tuo valore, innescare la fiducia, per arrivare poi alla vendita. Insieme vedremo come farti trovare da chi ti cerca con un piano strategico semplice e concreto. Come fare chiarezza in un'ampia scelta, come orientarti e scegliere canali e strumenti digitali giusti per la tua attività, che ti consentano di raggiungere gli obiettivi che ti sei prefissato, evitando sprechi di tempo e denaro in siti web che non funzionano o pagine social che ti fanno solo perdere tempo.

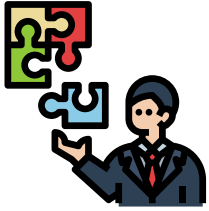
Contenuti formativi:

- **Il Marketing Digitale:** Cosa significa Marketing Digitale, vantaggi rispetto a quello tradizionale; Perché è importante anche se vendi offline; Quali sono i canali e strumenti di una strategia di Marketing Digitale; Come scegliere quali utilizzare.
- **Come Costruire un Piano di Marketing Digitale:** Raccontare il tuo brand e cosa ti distingue; Individuare il tuo pubblico target e il cliente ideale; Come si creano il piano editoriale e il calendario editoriale
- **Google My Business prima di tutto:** A cosa serve Google My Business e per chi è; Come ottimizzare la tua scheda; Come muoversi nella piattaforma
- **I Social Media a cosa servono:** Quali sono i Social Media più diffusi in Italia; Caratteristiche di Facebook, Instagram, LinkedIn, WhatsApp; Quale scegliere per il tuo business e perché;
- **L'ecosistema digitale per creare contatti e convertirli in clienti:** L'email marketing per creare contatti; La Landing Page per convertire; Il sito web a cosa serve e come crearlo

Durata: 12 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



BRANDING STRATEGY

Destinatari: Rivolto ad aziende, imprenditori e liberi professionisti che vogliono conoscere quali sono i migliori modi per comunicare la propria attività, sia online o offline.

Descrizione percorso e obiettivi

Saper realizzare uno studio preliminare per costruire una branding strategy coerente sia online che offline; come mettere in pratica la strategia adattandola ai canali, online e offline.

Contenuti formativi:

- Cos'è la branding strategy
- Come si costruisce una branding strategy
- Cos'è la Brand Identity, e come si sviluppa
- Il brand naming, errori e best practices
- Il logo, quali sono le regole per un buon logo
- I colori identificativi
- Il posizionamento sul mercato
- Strategie di comunicazione adatte al nostro posizionamento
- L'importanza della multicanalità e della coerenza nella comunicazione multicanale
- Il sito internet
- La pagina Facebook
- La pagina Instagram
- Creazione di contenuti, video o fotografici

Durata: 12 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



MAILCHIMP E NEWSLETTER STRATEGY - PER CREARE CONTATTI E TRASFORMARLI IN CLIENTI

Destinatari: Rivolto a te che sei un imprenditore, un commerciante, un dipendente...e vuoi: acquisire piena conoscenza dello strumento Email; usare tutte le funzioni base di MailChimp; realizzare newsletter e campagne automatizzate con MailChimp; organizzare una strategia di email marketing

Descrizione percorso e obiettivi

L'email marketing rappresenta un modo molto efficace per aiutare gli imprenditori e i consumatori a rimanere in contatto. È un dato di fatto che i consumatori si iscrivano alle newsletter dei negozi locali o dei loro marchi preferiti, ma come può essere sfruttata al meglio questa dichiarazione volontaria di interesse da parte del cliente?

Insieme vedremo come sfruttare al meglio le potenzialità dell'email marketing e in concreto come costruire una lista contatti con Mailchimp utilizzando la versione gratuita e come convertire i nostri iscritti in clienti.

Contenuti formativi:

- **Email Marketing:** Cos'è; Da dove partire; Come creare una mailing list; Come scrivere una mail che vende
- **MailChimp le basi:** Come creare un account gratuito; Impostazioni principali; Come funziona; Come creare una lista contatti
- **Creare una campagna con MailChimp:** Template newsletter; Impostare una campagna; Automatizzare le mail; Leggere i risultati
- **Convertire con MailChimp:** La landing page; I 6 fattori chiave; Creare una landing page con Mailchimp

Durata: 10 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



INSTAGRAM PRO: TUTTE LE FUNZIONI DI INSTAGRAM E COME COSTRUIRE CONTENUTI FOTOGRAFICI E VIDEO EFFICACI

Destinatari: È un percorso utile sia a chi si avvicina alla professione per acquisirne gli strumenti indispensabili, sia a chi lavora già nel settore e ha necessità di ampliare e approfondire le proprie competenze: Web Content Editor, Imprenditori, Liberi professionisti, Professionisti della comunicazione, Social Media manager, appassionati

Descrizione percorso e obiettivi

Vista la sempre crescente necessità di presenza sui social media, il corso si propone di illustrare le teorie e tecniche necessarie alla realizzazione di contenuti fotografici e video destinati ai social. In particolare durante il corso si parlerà non solo di nozioni tecniche su fotografia e video, ma soprattutto di creatività e strategie per costruire dei contenuti originali e personalizzati per le realtà del settore turistico, e della ristorazione. Durante questo corso si parlerà inoltre dei vari tipi di contenuti (video tutorial, promozionali, testimonial, emotional...) e della funzione che essi hanno per la nostra attività. Approfondiremo anche una funzione molto utile di Instagram: i Reel.

Contenuti formativi:

- **Instagram:** gli errori da evitare, Le funzioni Pro di Instagram , Best Practices,
- **I reel (Instagram):** Come si crea un reel efficace; Esempi di creatività
- **Fotografia:** Gli errori da non fare nella fotografia; Le best practices nella fotografia; Tipi di luce e ombra; Colore della luce; Abbinamenti cromatici, Composizione; Creatività, esempi e spunti
- **Video:** Gli errori da non fare nei video; Le best practices nei video; Movimenti di camera; Attrezzatura, dal cellulare alle luci; Tipi di video e funzione

Durata: 15 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



WHATSAPP BUSINESS E GOOGLE MY BUSINESS

Destinatari: È un percorso utile che si rivolge a tutte le aziende, di varie dimensioni, che desiderano utilizzare gli strumenti digitali per accorciare realmente le distanze con i clienti e possibili tali.

Descrizione percorso e obiettivi

I clienti hanno sempre più bisogno di reperire velocemente le informazioni e avere risposte pronte.

WhatsApp Business semplifica l'interazione con i clienti grazie a strumenti che permettono di automatizzare, organizzare e rispondere velocemente ai messaggi.

Google My Business è il primo spazio digitale che permette agli utenti di accedere in modo semplice alle informazioni e leggere il parere di altre persone.

L'obiettivo del percorso formativo è quello di conoscere i due strumenti gratuiti ed utilizzarli in modo strategico.

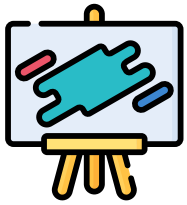
Contenuti formativi:

- Differenze tra Whatsapp e Whatsapp Business
- Caratteristiche
- Step per attivare un account
- Funzionalità
- Gdpr
- Google my Business
- Descrizione attività
- Recensioni
- Post

Durata: 9 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



CANVA E ALTRI TOOL PER CREARE IMMAGINI

Destinatari: È un percorso utile che si rivolge a tutte le persone che in azienda si occupano operativamente della comunicazione

Descrizione percorso e obiettivi

Come creare un post grafico accattivante? Come stampare una locandina a regola d'arte? Come realizzare un menu che si presenta al meglio?

Ci sono degli strumenti gratuiti (o molto economici) che ci permettono di realizzare delle immagini grafiche belle ed armoniose.

L'obiettivo del corso è conoscerli ed imparare ad utilizzarli, nella pratica

Contenuti formativi:

- Canva
- I colori
- Le foto
- I font
- I simboli speciali

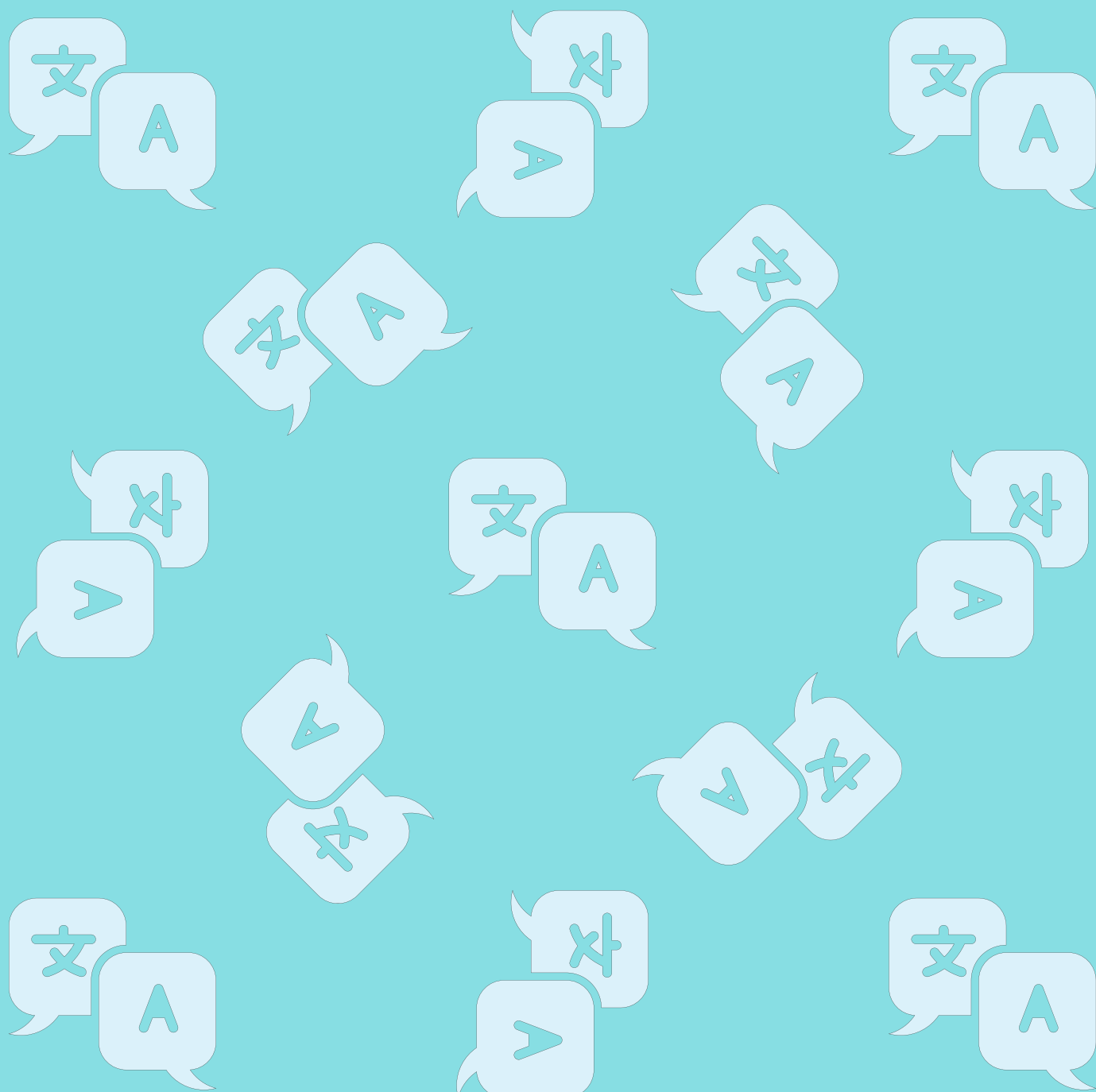
Durata: 9 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te

LINGUE STRANIERE

Per l'accoglienza turistico - alberghiera





OSPITALITÀ IN INGLESE

Destinatari: Il corso è rivolto a coloro che lavorano o intendono lavorare nel mondo del turismo e hanno bisogno di rinfrescare la propria conoscenza della lingua inglese a livello turistico.

Descrizione percorso e obiettivi

Il nostro corso online guiderà i partecipanti attraverso i passaggi necessari in inglese per avere successo con i clienti nel settore dell'ospitalità, sia che si tratti di un hotel, un ristorante o un bar.

Contenuti formativi:

Impareranno il vocabolario e la grammatica richiesti mentre:

- ci occuperemo del check-in, check-out, risponderemo alla varietà delle esigenze dei clienti;
- risolveremo in modo appropriato i problemi segnalati dai clienti;
- descriveremo la cucina, le bevande e la cultura locali, prenderemo le ordinazioni, rettificheremo eventuali sviste;
- risponderemo alle e-mail, descriveremo le strutture e le attrazioni locali, intratterremo i clienti (small talk);

Apprenderemo, attraverso presentazioni, dialoghi, esercizi e molta conversazione:

- la grammatica e le espressioni utilizzate per rendere l'uso dell'inglese il più educato e naturale possibile. Quindi si esamineranno le domande indirette, l'uso del verbo 'mind', may, might, il verbo causativo have, il futuro continuo, shall e il passivo;
- Come suggerire, raccomandare e consigliare usando il periodo ipotetico, should, ought to, must, have to;
- Come interagire con il cliente utilizzando question tags e imparando le idiosincrasie culturali per creare un rapporto migliore con gli ospiti;
- L'uso di shall e will per decisioni immediate e per offrire aiuto, il comparativo e il superlativo per descrivere la propria attività e la propria cultura locale.

Prerequisiti: Conoscenza della lingua inglese livello A2/B1

Durata: 21 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



TEDESCO PER L'ACCOGLIENZA TURISTICA E PER LA RISTORAZIONE

Destinatari: Il corso si rivolge a coloro che usano già la lingua tedesca per lavoro in ambito turistico, o che desiderano intraprendere un percorso professionale in questo settore

Descrizione percorso e obiettivi

L'obiettivo del corso è quello di fornire ai partecipanti le conoscenze e le competenze linguistiche per la gestione, semplice ma efficace, dell'accoglienza turistica, anche nell'ambito della ristorazione.

Durante tutto il percorso verranno:

- Esercitate e potenziate sia la lingua scritta (corrispondenza via mail con il cliente), sia la lingua orale (conversazioni al telefono, alla reception, al ristorante, ...);
- Riprese regolarmente, e consolidate, le principali strutture grammaticali necessarie per una buona ed efficace comunicazione in ambito turistico;
- Ampliate e potenziate le conoscenze lessicali del campo turistico: accoglienza e ristorazione.

Durante il corso si lavorerà costantemente anche sul potenziamento dell'abilità di comprensione orale, partendo da registrazioni autentiche.

Alla fine del corso il partecipante avrà consolidato le proprie conoscenze linguistiche e sarà in grado di applicare e fare uso della lingua, in maniera più consapevole, per le proprie necessità lavorative e personali

Contenuti formativi:

- Attività di front office: gestione prenotazioni, accoglienza (check-in/check-out), informazioni sui servizi, reclami/lamentele, ecc.;
- Attività di back office: gestione delle fasi di una prenotazione (e-mail e colloqui telefonici);
- Presentazione di una struttura alberghiera e/o di ristorazione: servizi, orari, attrazioni nelle vicinanze, ecc. ...
- Small Talk in ambito turistico (albergo e ristorante);
- Viaggi d'affari
- Situazioni al ristorante: prenotazione, accoglienza, ordinazione, lamentela, ecc

Prerequisiti: Conoscenza della lingua tedesca livello A2/B1

Durata: 24 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te

INFORMATICA

Excel - analisi dati





EXCEL BASE

Destinatari: Il corso si rivolge a tutti coloro che desiderano acquisire familiarità con lo strumento, al fine di poter utilizzare con sicurezza comandi, grafici, funzioni, apprendendo funzionalità che consentono di ottimizzare l'utilizzo dei fogli di calcolo.

Descrizione percorso e obiettivi

Il corso è rivolto a chi non ha mai utilizzato Excel e a chi presenta lacune nelle operazioni di base.

Per la partecipazione è richiesta la conoscenza delle funzioni di base del sistema operativo Windows.

Contenuti formativi:

- Elementi del programma: barra multifunzione, barra della formula, casella nome, barra di stato
- Inserire dati nelle celle e creare elenchi, selezionare, riordinare, copiare, spostare ed eliminare i dati
- Copiare, spostare, eliminare e cambiare nome ai fogli di lavoro
- Creare formule aritmetiche ed essere in grado di riconoscere i codici di errore
- Formattare numeri e contenuto testuale
- Scegliere, creare e formattare grafici per rappresentare dati

Durata: 15 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



EXCEL INTERMEDIO

Destinatari: Il corso si rivolge a tutti coloro che desiderano acquisire familiarità con lo strumento, al fine di poter utilizzare con sicurezza comandi, grafici, funzioni, apprendendo funzionalità che consentono di ottimizzare l'utilizzo dei fogli di calcolo.

Descrizione percorso e obiettivi

Il corso sviluppa le funzionalità di base per acquisire maggiore padronanza nell'utilizzo degli strumenti di Excel.

Per la partecipazione è richiesta la conoscenza delle funzioni di base del foglio di calcolo.

Contenuti formativi:

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

Durata: 15 ore

Erogazione corso: FAD (formazione a distanza sincrona, ovvero con lezioni in diretta)

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te

SPECIALE

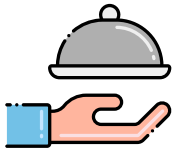
FORMAZIONE IN PRESENZA

CORSI PER RISTORAZIONE E BAR

miglioriamo la tua professionalità insieme



FEDERALBERGHI BRESCIA, CONFCOMMERCIO BRESCIA &
STUDIO TOSI



ARTE E CONOSCENZA DEL SERVIZIO NELLA SALA RISTORANTE

Destinatari: Il corso si rivolge ad addetti di sala, ristoranti, bar, impiegati nelle reception alberghiere, che vogliono migliorare il servizio alla clientela, ma anche a tutti coloro vogliono imparare una nuova professione, che desiderano diventare camerieri di sala, operatori per la ristorazione di sala, agli appassionati del mondo della ristorazione

Descrizione percorso e obiettivi

Il percorso formativo si pone l'obiettivo di evidenziare il giusto valore e la dignità operativa "del professionista di sala" in grado sia di svolgere ruoli di accoglienza e di ospitalità, che di gestire con efficacia ed efficienza tutte le competenze tecniche legate al servizio di sala, consolidando una conoscenza merceologica adeguata. L'esperienza del cliente all'interno del ristorante si arricchisce e diventa un indimenticabile percorso emozionale solo quando il valore degustativo del piatto preparato dagli chef in cucina è unito al servizio che viene erogato da figure fortemente professionalizzate in sala.

Contenuti formativi:

- **La figura del cameriere:** la brigata di sala, le gerarchie, i ruoli e i rapporti tra i singoli componenti, cura della persona e divise di lavoro;
- **La mise en place:** i piatti, le posate, la cristalleria, l'apparecchiatura. Mise en place per banchetti;
- **Servizio in tavola:** come si portano i piatti, come si sbarazza correttamente, successione nello sparecchiare e pulire la tavola;
- **Il cliente** - l'accoglienza: tipologia e psicologia del cliente, spiegazione menu;
- **Il beverage:** *i vini, gli spumanti* - cenni storici, attrezzature e temperature di servizio, la presentazione e il servizio del vino, stappatura, l'ossigenazione, la decantazione; *la birra* - cenni storici, tipologie, tecniche di spillatura e servizio; *i distillati* - cenni storici, tecniche degustazione, analisi visiva, olfattiva e gustativa. gin, vodka, rum, whisky, brandy, cognac, grappe, distillati di frutta; *i liquori* - cenni storici, valutazione sensoriale; *i vermouth* - cenni storici, valutazione sensoriale
- **Servizio di bevande calde:** il caffè - storia e varietà. Macchina per l'espresso, macina dose, miscele, tecniche di manutenzione, pulizia della macchina. *Il tè, gli infusi:* servizio e tipologie.
- **Il bar:** la mise en place, i bicchieri e gli strumenti tecnici; il ghiaccio. La tecnica di miscelazione, le misure, le grammature delle bevande alcoliche. Preparazione di pre-dinner e after-dinner

Durata: 24 ore

Erogazione corso: IN PRESENZA

Sede: Lago di Garda, da definire

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te



PROFESSIONALIZZAZIONE DEL SERVIZIO NEL BAR

Destinatari: Il corso si rivolge ad addetti di sala, ristoranti, bar, impiegati nelle reception alberghiere, che vogliono migliorare il servizio alla clientela, ma anche a tutti coloro vogliono imparare una nuova professione, che desiderano diventare camerieri di sala, operatori per la ristorazione di sala.

Descrizione percorso e obiettivi

Il corso si propone di fornire le conoscenze del mondo del bar a tutti coloro che siano interessati a questa professione, per ragioni di lavoro o di diletto personale. Corso di specializzazione idoneo a sviluppare il metodo di miscelazione capace di progettare e costruire bevande, rivisitando e aggiornando le varie famiglie di cocktails internazionali.

Contenuti formativi:

- **Conoscenza ed utilizzo degli strumenti di lavoro:** bicchieri, shaker, mixing-glass, blender. Storia e divulgazione delle bevande miscelate internazionali. Lettura e quantificazione dei dosaggi nei cocktails: Tecnica di versata e di dosaggio;
- **Gli aperitivi, i digestivi, i long-drinks.** I sours, il mojito, le caipirinhas e le relative esercitazioni;
- **Illustrazione del metodo e della tecnica di miscelazione** per progettare, preparare e costruire cocktails innovativi e attuali;
- **Preparazioni innovative di:** Sparkling wine cocktail, champagne cocktail e frozen;
- Sviluppo del metodo nella preparazione di bevande calde: **Hot-toddy, grog;**
- **Composizione di base per le decorazioni di bevande miscelate.**

Durata: 24 ore

Erogazione corso: IN PRESENZA

Sede: Lago di Garda, da definire

Quota: gratuito per dipendenti e titolari di aziende iscritte al Fondo For.te




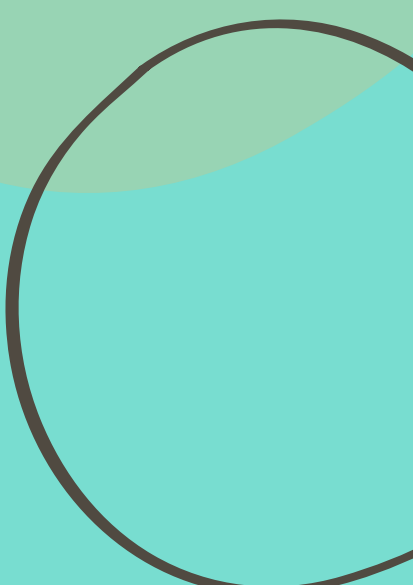

**FEDERALBERGHI
BRESCIA,
CONFCOMMERCIO
BRESCIA
&
STUDIO TOSI.**

**Corsi fruibili a distanza,
finanziati dal Fondo For.te
per imprenditori e lavoratori
di aziende iscritte al Fondo
For.te, operanti nella
Regione Lombardia**

Promossi da
Federalberghi Brescia,
Confcommercio Brescia e
Studio Tosi.

Per informazioni:
STUDIO TOSI

Via Meucci, 2 - 37135 Verona (VR)
Tel: 0458200181
Email: aziende@studiotosi.net



**FEDERALBERGHI
BRESCIA,
CONFCOMMERCIO
BRESCIA &
STUDIO TOSI.**