LABORATORIO E COMPETENZE D'IMPRESA PER IL COMMERCIO E I SERVIZI

1^ EDIZIONE GENNAIO-MARZO 2027

IL PROGETTO

Il commercio, i servizi e le attività economiche rappresentano un elemento fondamentale per l'identità, l'attrattività e la qualità dell'offerta di Cavallino-Treporti. In un mercato sempre più competitivo e caratterizzato dalla rapida evoluzione delle tecnologie digitali e delle esigenze dei consumatori, la formazione continua diventa uno strumento strategico per sostenere la crescita delle imprese.

Con questo progetto l'Amministrazione comunale intende offrire agli operatori economici un percorso di formazione gratuita, pratico e qualificato, finalizzato a sviluppare competenze aggiornate, favorire l'innovazione, la digitalizzazione e l'utilizzo delle nuove tecnologie, compresa l'intelligenza artificiale.

L'obiettivo è accompagnare imprese, imprenditori e collaboratori in un percorso di crescita che consenta di migliorare la qualità dei servizi, rafforzare la competitività, aumentare la visibilità delle attività, valorizzare le eccellenze del territorio e consolidare l'immagine di Cavallino-Treporti come destinazione commerciale e turistica di qualità.

Il progetto si rivolge alle attività commerciali, ai pubblici esercizi, alle imprese artigiane di servizio e ai loro collaboratori/dipendenti, proponendo corsi con un approccio concreto e orientato ai risultati, affinché le competenze acquisite possano essere immediatamente applicate nella gestione quotidiana dell'impresa.

L'investimento nella formazione rappresenta un investimento sul futuro del territorio: imprese più preparate, innovative e competitive contribuiscono infatti allo sviluppo economico, alla qualità dell'accoglienza e alla vitalità dell'intera comunità.

INFORMAZIONI E CONTATTI

Servizio Attività Economiche e Produttive

Telefono 0412909743/794 – e-mail: *commercio@comunecavallinotreporti.it*

Assessore di riferimento: dott. Alberto Ballarin

Per iscriverti scansiona il codice indicato di lato ➡

INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ADESIONE

- Le attività formative si terranno nel periodo compreso tra i mesi di gennaio e marzo 2027.
- Per l'iscrizione alle attività formative è necessario compilare l'apposita scheda di adesione secondo una delle modalità di seguito indicate:
  - Iscrizione tramite l'apposito Google moduli pubblicato nella pagina del sito web del comune dedicato al progetto.
  - Scansione/foto della scheda cartacea compilata ed invio a mezzo mail all'indirizzo: *commercio@comunecavallinotreporti.it*
  - Compilazione della scheda presso l'ufficio Commercio del Comune di Cavallino-Treporti, piazza Papa Giovanni Paolo II, 1 piano Terra.
- A conclusione del progetto verrà rilasciato a tutti i partecipanti che lo richiederanno un attestato che certificherà corsi e seminari svolti, dando conto del percorso formativo effettuato.
- Nel caso di corsi articolati in più lezioni, l'attestato verrà consegnato ai partecipanti che abbiano frequentato almeno l'80% del monte ore complessivo (esempio corsi di lingua straniera e corsi di informatica).
- La partecipazione ai corsi è gratuita ed è subordinata alla disponibilità dei posti. I percorsi formativi sono rivolti in via prioritaria alle imprese operanti nel territorio del Comune di Cavallino-Treporti e ai Cittadini residenti nel Comune di Cavallino-Treporti.

IL PROGRAMMA DEI CORSI

Per garantire un apprendimento efficace, pratico e coinvolgente, i corsi utilizzeranno lezioni frontali interattive tra docente e partecipanti, laboratori pratici, che consentiranno ai partecipanti di lavorare direttamente con gli strumenti, sia tecniche di role playing, esercitando direttamente le competenze necessarie.

CORSO N.1

MENO CARTE, PIÙ TEMPO. COME ORGANIZZARE L'AMMINISTRAZIONE DELLA TUA ATTIVITÀ

DOCUMENTI, SCADENZE E METODO PER ORGANIZZARE L'AMMINISTRAZIONE DELLA TUA ATTIVITÀ

Una buona organizzazione amministrativa è uno degli strumenti più efficaci per gestire la propria attività con serenità. Ti fa risparmiare tempo, evita errori e rende più semplice e rapido il lavoro con il tuo commercialista. In due sessioni pratiche vedrai come:

- Costruire un archivio ordinato, cartaceo e digitale, per fatture, corrispettivi, contratti, documenti bancari e del personale
- Non dimenticare nessuna scadenza, con un calendario annuale e promemoria semplici da usare
- Preparare la documentazione giusta per il commercialista, nei tempi giusti
- Gestire l'amministrazione nella stagione turistica, quando il tempo è poco e le cose da fare sono tante

Il corso ha taglio operativo e non affronta aspetti tecnici fiscali o contabili, che spettano al commercialista. Con esercizi e casi concreti, ogni partecipante parte da una situazione reale e lavora sul proprio caso.

Cosa porti a casa: un modello di archivio, un calendario annuale delle scadenze, check-list mensili e annuali e una scheda dei documenti da consegnare al commercialista.

***A chi è rivolto*:** Titolari e collaboratori di piccole imprese, attività commerciali, artigiane e dei servizi.

***Durata*:** tre ore complessive, articolate in due sessioni.

***Relatore*:** Dott.ssa Marta Bacciolo, Studio Bacciolo Commercialisti

Quando e dove: 14 e 21 gennaio 2027 ore 14:30-16:30 presso il Centro Civico di Ca'Savio, via Concordia 27.

CORSO N.2

INTRODUZIONE ALL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEL COMMERCIO

DALL'IDEA ALLO STRUMENTO: COME USARE L'IA PER COMUNICARE, ORGANIZZARE E PROMUOVERE LA PROPRIA ATTIVITÀ

Il corso è riservato ad un massimo di 20 partecipanti

Scopri come utilizzare l'Intelligenza Artificiale per semplificare il lavoro quotidiano e promuovere la tua attività. Il corso introduce gli strumenti di IA gratuiti e insegna a formulare richieste efficaci per creare testi, e-mail, risposte ai clienti e traduzioni in inglese e tedesco.
Attraverso esempi ed esercitazioni pratiche, imparerai a realizzare post per Facebook e Instagram, descrizioni di prodotti e servizi, contenuti per Google Business Profile e immagini promozionali.
Saranno inoltre affrontati i temi della verifica dei contenuti, della tutela dei dati e dell'utilizzo consapevole dell'IA, con prove pratiche tramite smartphone o PC.

A Chi è rivolto: titolari, imprenditori, commercianti, pubblici esercizi, operatori dei servizi e loro collaboratori, anche senza precedenti esperienze nell'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale.

Durata: quattro ore complessive.

***Relatore*:** corso curato da Ter Servizi Confcommercio Venezia srl

Quando e dove: 16 febbraio 2027, orario 14:30-18.30 presso il Centro Civico di Ca'Savio, via Concordia 27.

CORSO N.3

LA COMUNICAZIONE E LA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE

COMUNICARE MEGLIO PER FIDELIZZARE IL CLIENTE E VALORIZZARE LA PROPRIA ATTIVITÀ

Il corso è riservato ad un massimo di 25 partecipanti

Il corso offre strumenti pratici per migliorare la relazione con il cliente, partendo dall'accoglienza, dalla comunicazione verbale e non verbale e dalla capacità di ascoltare e comprendere le sue esigenze, con particolare attenzione alla clientela turistica e straniera.
Saranno affrontate le tecniche di vendita orientate al cliente, la gestione di obiezioni, reclami e situazioni di insoddisfazione, oltre alle modalità per rispondere efficacemente alle recensioni online.
L'obiettivo è imparare a valorizzare l'esperienza del cliente, rafforzarne la fiducia e favorirne la fidelizzazione, trasformando la soddisfazione in un motivo per tornare.

A Chi è rivolto: titolari, imprenditori, commercianti, pubblici esercizi, operatori dei servizi e loro collaboratori.

***Durata**:* quattro ore complessive.

Relatore: corso curato da Ter Servizi Confcommercio Venezia srl

Quando e dove: 23 febbraio 2027, orario 14:30-18.30 presso il Centro Civico di Ca'Savio, via Concordia 27.

CORSO N.4

SOCIAL & PHOTO LAB

VALORIZZAZIONE DELLE ATTIVITÀ COMMERCIALI ATTRAVERSO I SOCIAL MEDIA - LABORATORIO PRATICO

Il laboratorio propone un percorso pratico finalizzato a fornire conoscenze e strumenti pratici per migliorare la propria comunicazione sui canali social. Gli incontri saranno dedicati all'acquisizione di competenze di base per la creazione di contenuti fotografici e brevi video promozionali, con particolare attenzione alla valorizzazione dell'identità aziendale, dei servizi offerti e dei prodotti commercializzati.
L'obiettivo è accompagnare i partecipanti nella comprensione delle principali strategie di comunicazione digitale, fornendo suggerimenti e indicazioni concrete, facilmente applicabili nella gestione quotidiana dei propri canali social.

Programma degli incontri**:**
Gli incontri avranno un approccio pratico e divulgativo, alternando spiegazioni, esempi concreti e suggerimenti operativi, con l'obiettivo di fornire ai partecipanti strumenti e spunti immediatamente utilizzabili nella promozione della propria attività. È possibile partecipare a uno o più incontri, scegliendo quelli maggiormente pertinenti alla propria attività, oppure frequentare l'intero percorso di cinque incontri. Pur essendo ciascun appuntamento orientato preferibilmente a uno specifico settore economico, la partecipazione è aperta anche agli operatori degli altri settori, che potranno acquisire strumenti e competenze utili per la promozione della propria attività.

1° incontro - Comunicare la propria attività sui social

Introduzione ai principi fondamentali della comunicazione sui social media, con indicazioni pratiche per costruire una presenza digitale coerente, riconoscibile ed efficace.
Quando: **28 gennaio 2027 ore 17:30-19:30** presso il Centro Civico di Ca'Savio, via Concordia 27

- Come presentare e valorizzare la propria attività online.
- L'importanza dell'immagine e della coerenza comunicativa.
- Principi di base per realizzare fotografie e brevi video con lo smartphone.
- Suggerimenti per creare contenuti semplici, coinvolgenti e adatti ai social.

2° incontro LAB – Valorizzare i servizi

Approfondimento delle modalità di comunicazione più efficaci per raccontare e promuovere i servizi offerti dalla propria attività.

Quando: **02 febbraio 2027 ore 17:30-19:30** presso il Centro Civico di Ca'Savio, via Concordia 27

- Come trasformare un servizio in un contenuto interessante.
- Raccontare il valore e i vantaggi dei servizi proposti.
- Tecniche e suggerimenti per realizzare fotografie e brevi video dimostrativi.
- Esempi pratici di comunicazione applicabili alle diverse tipologie di attività.

3° incontro LAB – La persona e l'identità del brand

Incontro dedicato all'importanza delle persone e dell'identità aziendale nella comunicazione digitale, per rendere l'attività più riconoscibile e creare un rapporto di fiducia con il pubblico.
Quando: **11 febbraio 2027 ore 14:00-16:00** presso il Centro Civico di Ca'Savio, via Concordia 27

- Raccontare chi siamo e cosa rende unica la nostra attività.
- Valorizzare il titolare, i collaboratori e il lavoro quotidiano.
- Come presentarsi davanti alla fotocamera in modo naturale e professionale.
- Realizzazione di contenuti che raccontino la storia, i valori e il dietro le quinte dell'attività.

4° incontro LAB – Valorizzare i prodotti

Approfondimento delle tecniche di presentazione visiva dei prodotti, con particolare attenzione alla realizzazione di contenuti fotografici e video destinati alla promozione sui social.
Quando: **18 febbraio 2027 ore 14:00-16:00** presso il Centro Civico di Ca'Savio, via Concordia 27

- Come mettere in risalto le caratteristiche e i punti di forza di un prodotto.
- Suggerimenti pratici su inquadrature, illuminazione e ambientazione.
- Creazione di fotografie e brevi video promozionali utilizzando lo smartphone.
- Come raccontare un prodotto in modo semplice, interessante e coinvolgente.

A Chi è rivolto**:** titolari, imprenditori, commercianti, pubblici esercizi, operatori dei servizi e loro collaboratori.

Durata: quattro incontri della durata di due ore ciascuno

Relatore**:** Laboratorio curato da Inweb Italia

Dove: presso il Centro Civico di Ca'Savio, via Concordia 27.

INFORMAZIONI E CONTATTI

Servizio Attività Economiche e Produttive

Telefono 0412909743/794 – e-mail: *commercio@comunecavallinotreporti.it*

Assessore di riferimento: dott. Alberto Ballarin

Per maggiori informazioni e per l'iscrizione scansiona il codice:
