

**AVVISO FOR.TE. – PROGETTI SPECIALI**  
**PREPARARSI ALL'EXPO**  
*PRE-ADESIONE AI PROGETTI*

Inviare la scheda compilata alla Direzione Formazione di Confcommercio Milano  
e-mail: [formazione@unione.milano.it](mailto:formazione@unione.milano.it) fax: 02/7750684 – per informazioni tel. 02/7750677-688

Ragione Sociale: ..... Num. addetti: .....

P.IVA: ..... Matricola INPS: .....

Persona da contattare (nome e cognome): .....

posizione in azienda: .....

e-mail: .....

telefono: .....

Associazione di riferimento: .....

Posizione Fondo For.Te.:  Già aderente  Aderirò nel mese di .....

Desidero partecipare al progetto che Unione Confcommercio presenterà al Fondo Interprofessionale For.Te. a valere sull'Avviso Progetti Speciali - Prepararsi all'Expo, e sono interessato alle seguenti tematiche:

Indicare in una delle due colonne a fianco, per argomento proposto, il numero di persone potenzialmente interessate	<b>Pluriazendale</b> (gruppo classe composto da dipendenti di aziende diverse)	<b>Aziendale</b> (gruppo classe composto solo da dipendenti della mia azienda, minimo 5 persone)
<b>I corsi proposti avranno durata da 16 a 32 ore</b>		
<b>Area linguistica</b>		
<input type="checkbox"/> Inglese - le 200 parole per accogliere il turista		
<input type="checkbox"/> Inglese per il personale di hotel		
<input type="checkbox"/> Inglese per il personale di bar e ristoranti		
<input type="checkbox"/> Inglese per il personale del punto vendita		
<input type="checkbox"/> Inglese per il personale di back office (comunicazione telefonica e parlare in pubblico)		
<input type="checkbox"/> Business English		
<input type="checkbox"/> Questi corsi possono essere erogati anche in altre lingue (specificare quella richiesta)		
<b>Area Accoglienza e multiculturalità</b>		
<input type="checkbox"/> Accoglienza e servizio al cliente straniero: le specificità culturali nell'approccio relazionale		
<input type="checkbox"/> Valorizzare e vendere prodotti di lusso, top quality e eccellenze produttive		
<input type="checkbox"/> Organizzare eventi di animazione per il proprio spazio commerciale in vista di Expo		
<input type="checkbox"/> Dal <i>check in</i> al <i>check out</i> alberghiero: procedure e tecniche di accoglienza della clientela		

<b>Area marketing e Organizzazione</b>			
	Web marketing: uno strumento per promuovere i propri prodotti e servizi prima e dopo Expo 2015		
	I social network e le web community per costruire e mantenere le relazioni con i clienti e gli ospiti Expo		
	La gestione dell'impresa ricettiva: aspetti amministrativi, fiscali e di marketing		
	La formazione per i buyers: il processo d'acquisto e le tecniche legate all'assortimento		
	Il catering: coordinare l'attività di preparazione e realizzazione di pranzi, cene, meeting e ricevimenti		
	Il merchandising operativo sul punto vendita: sviluppo degli skills del promoter commerciale		
	Allestire vetrine tematiche per Expo		
<b>Competenze Tecniche</b>			
	La gestione del servizio nella preparazione e presentazione dei pasti con attenzione agli aspetti culturali e legati alla salute del cliente		
	Tecniche di preparazione di snack e menu rapidi		
	Corso di caffetteria creativa		
	Tecniche di housekeeping		
	Menu creativi per valorizzare i prodotti tipici dell'eccellenza italiana e del territorio		
	<i>Mise en place creativa e flower design</i>		
<b>Altro (specificare)</b>			