



**CORSI FINANZIABILI
FINO AL 100%**



CATALOGO FSE VOUCHER 2021

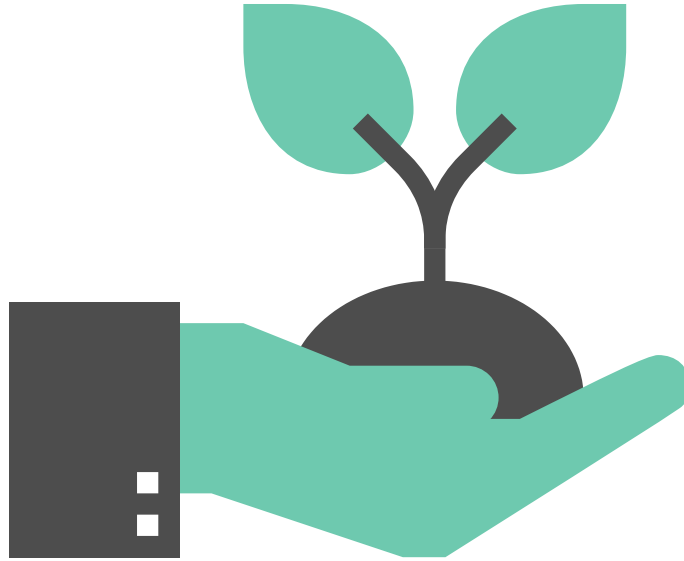
Offerta formativa

Imprenditori · Dipendenti · Liberi professionisti

OPPORTUNITÀ SU MISURA
PER IL TUO BUSINESS

CHI È CAPAC

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



DOV'È CAPAC

SEDE CENTRALE

Milano, Viale Murillo 17

ALTRE SEDI

Milano, Via Amoretti 30

Lodi, Via Hausmann 11

Legnano, Piazza San Magno 15

PROMUOVONO E SOSTENGONO CAPAC



Fondazione
Fiera
Milano



CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO
MONZA
BIRIANZA
LODI



Regione
Lombardia



Comune di
Milano



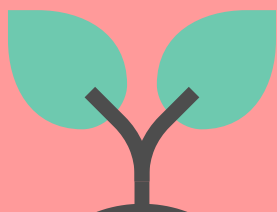
Città
metropolitana
di Milano

FOOD & HOSPITALITY: VINCERE LA CRISI

Resta al passo con i trend del mercato, scopri tutti i segreti del **Food Delivery**.

Imposta una strategia di comunicazione attraverso principi di **Web Communication e Social Media Management!**

Il corso ha un taglio fortemente applicativo, e mette in condizione i partecipanti di gestire la propria attività di Food Delivery, rendendola competitiva.



16 ORE



480 €



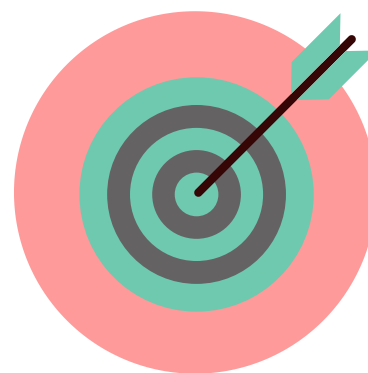
DESTINATARI

Ti occupi di **Food & Beverage Management**?
Questo corso fa per te



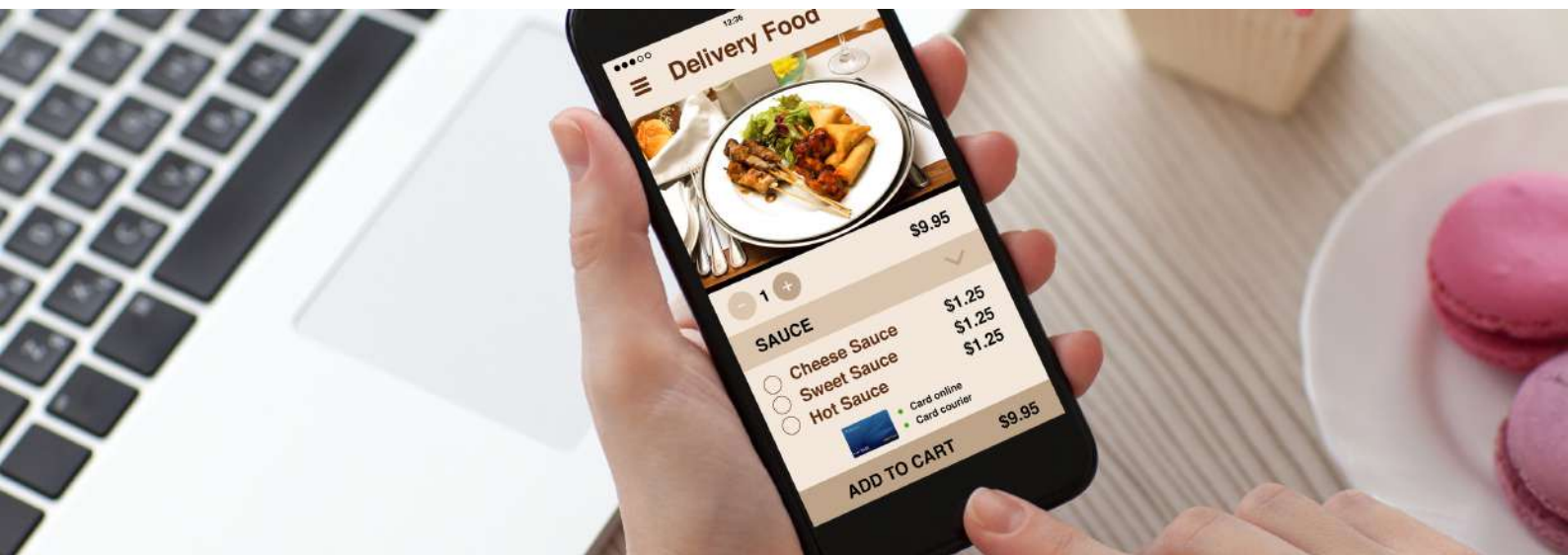
PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza di concetti base di **economia aziendale**



OBIETTIVI

Sfruttare gli strumenti di **Food Delivery** per imporsi sul mercato



E-COMMERCE: VENDERE ONLINE CONVIENE

Introduzione all'e-commerce:

- Marketing del prodotto online
- Organizzare una vetrina digitale (**Visual Merchandising**)
- **Story Telling** e descrizione del prodotto
- Costruire una relazione con la clientela



32 ORE



960 €



DESTINATARI

Imprenditori, liberi professionisti pionieri della **transizione digitale**



PREREQUISITI

E' richiesta **conoscenza di base dell'utilizzo di un pc** e le sue logiche di funzionamento



OBIETTIVI

Padronanza del **canale di vendita** più usato dalle imprese sul mercato



LINKEDIN FOR BUSINESS

Il corso fornisce una **Panoramic view** sull'utilizzo della piattaforma Social dedicata al mondo del lavoro:

- Introduzione a LinkedIn e alle sue funzionalità
- Uso aziendale di LinkedIn
- Piano editoriale
- **Marketing Plan**
- Social Selling



32 ORE



960 €



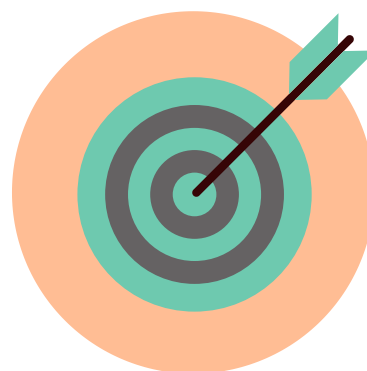
DESTINATARI

Chiunque voglia incrementare le proprie competenze di **Social Media Marketing**



PREREQUISITI

E' richiesta conoscenza dei principi base del **Marketing** e delle dinamiche di LinkedIn



OBIETTIVI

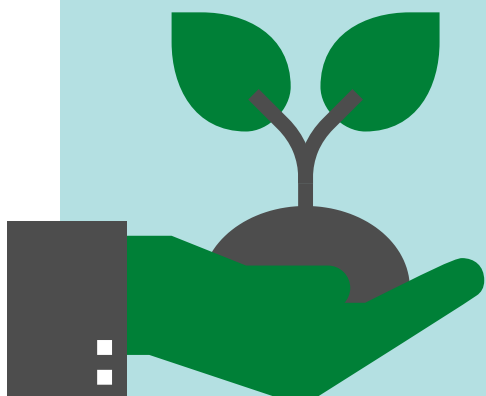
Incrementare le opportunità di vendita grazie a LinkedIn



REDDITIVITA' D'IMPRESA

Attraverso un mix di teoria e pratica, il corso fornisce una definizione dei concetti base di **gestione aziendale**:

- Gestione caratteristica
- Gestione finanziaria
- Gestione tributaria



16 ORE



480 €



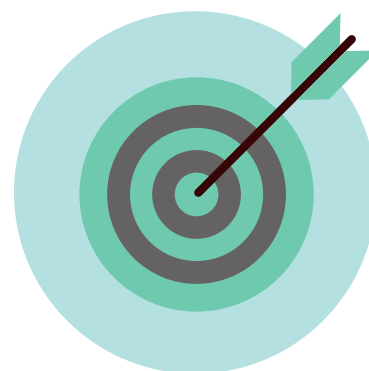
DESTINATARI

Chiunque si occupi della conduzione di un **pubblico esercizio**



PREREQUISITI

E' richiesta conoscenza base dei **principi di gestione d'impresa** e conseguenti applicazioni pratiche



OBIETTIVI

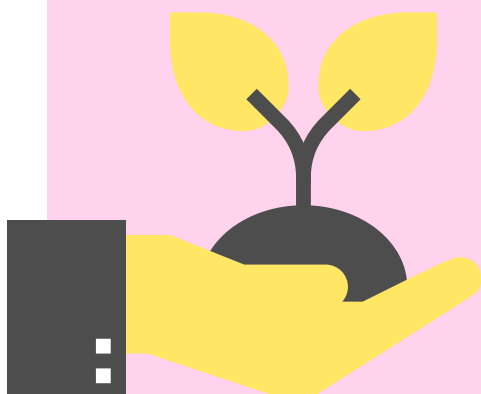
Miglioramento della redditività dei pubblici esercizi dei partecipanti al corso



SOCIAL MEDIA MARKETING

Il marketing attraverso i **Social Network**:

- Social Media Strategy
- Social Media Management
- Gestione del feedback
- Fidelizzazione del cliente



32 ORE

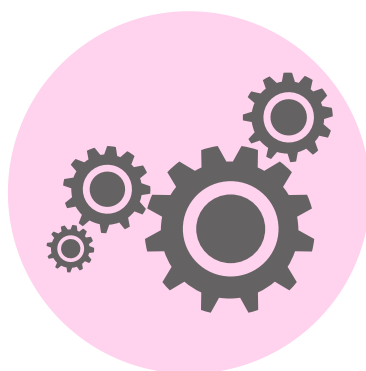


960 €



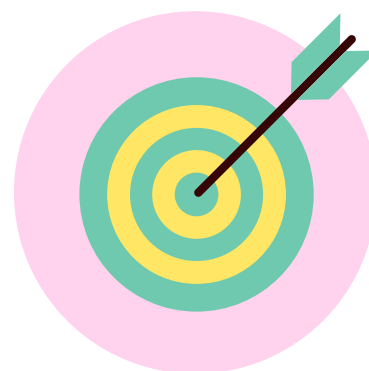
DESTINATARI

Tutti coloro che ambiscono a competenze di **Social Media Marketing**



PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza base dell'utilizzo dei principali **Social Network** e delle loro dinamiche



OBIETTIVI

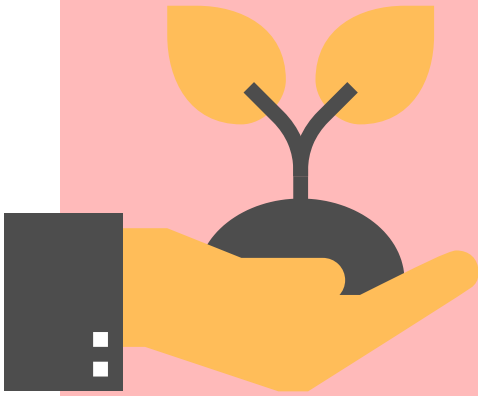
Utilizzare i Social Network per **incrementare le vendite e acquisire nuovi clienti**



BRAND AWARENESS ONLINE

Introduzione al concetto di **SEO e SEM**:

- Digital Strategy
- Web Analytics base
- Location Based marketing: usare la geolocalizzazione
- Elementi base della creazione di un sito web



32 ORE

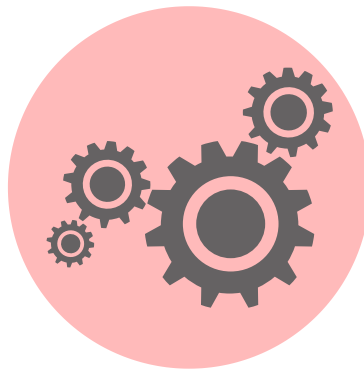


960 €



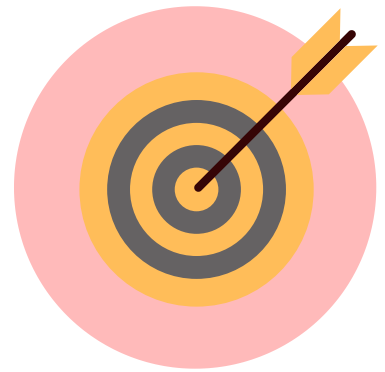
DESTINATARI

Tutti coloro che desiderano acquisire competenze di **Digital Marketing**



PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei **principi base del Marketing** e delle dinamiche Digital



OBIETTIVI

Padronanza della gestione **SEO e SEM** per i contenuti online



GESTIONE AZIENDALE PER HOME STAGER

Il corso fornisce i **principi base di gestione aziendale** per lavoratori autonomi:

- Contabilità e fisco
- Amministrazione
- Selezione dei fornitori
- Gestione delle scorte
- Controllo di gestione
- Risorse umane
- Marketing e comunicazione



48 ORE



1440 €



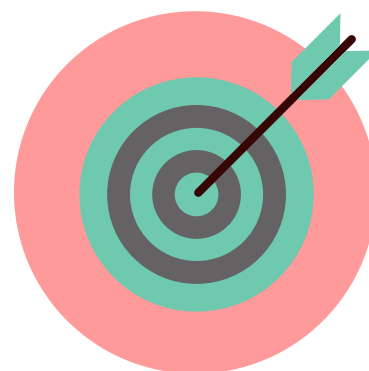
DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare.



PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di economia aziendale e del **mercato immobiliare**



OBIETTIVI

Fornire competenze per consolidare e rafforzare il proprio **posizionamento di mercato**.



HOME STAGING: MARKETING E VENDITE

Scopri le potenzialità dello **Staging** nel mercato immobiliare (home, short rent, office, retail, hotel e temporary staging) come **strumento di marketing e di valorizzazione immobiliare**:

- Comunicazione, acquisizione e vendita
- Virtual tour e servizio fotografico: **migliorare la Customer experience**



32 ORE



960 €



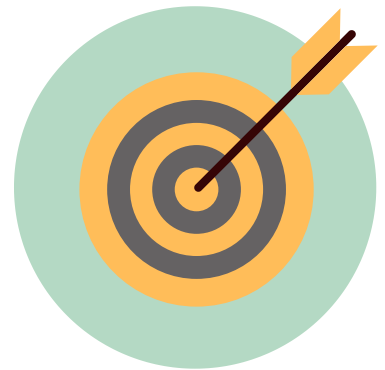
DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare



PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di economia aziendale e del **mercato immobiliare**



OBIETTIVI

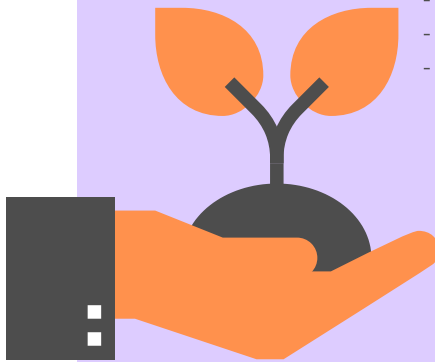
Effettuare indagini di mercato nell'**Home Staging** incrementandone il valore percepito



NEUROMARKETING E PERSONAL BRANDING

Il corso approfondisce elementi innovativi di marketing da affiancare alle conoscenze tradizionali:

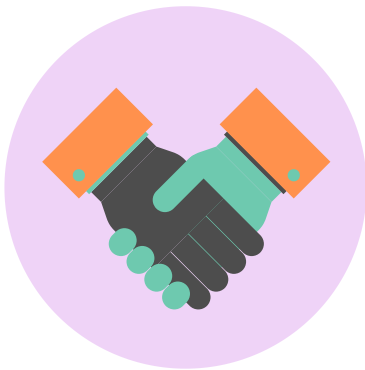
- Neuromarketing
- Intangible marketing
- Comunicazione efficace
- **Personal branding**, efficienza del ruolo e personalità



32 ORE

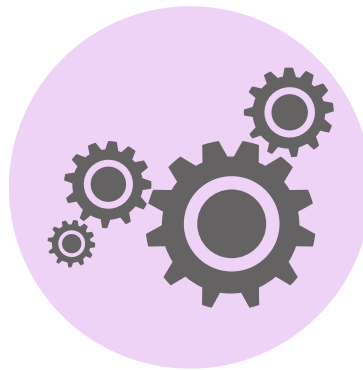


960 €



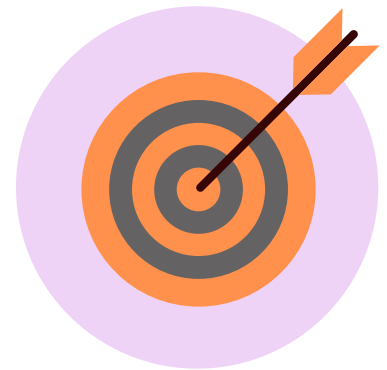
DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare.



PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di **economia aziendale**



OBIETTIVI

Utilizzare il **NeuroMarketing** per migliorare vendite e interazioni con gli utenti

ADVERTISING
PRODUCT
PLAN
STRATEGY
CUSTOMER
BRAND
MIND
NEUROMARKETING
FEEDBACK



INNOVAZIONE DIGITALE E MARKETING

Internet per il mercato immobiliare: le strategie e l'utilizzo dei Social Network per la propria azienda.

Costruire un **Digital Communication Plan**:

- Sito
- SEO e SEM
- Web Communication
- **Marketing Funnel**



32 ORE



960 €



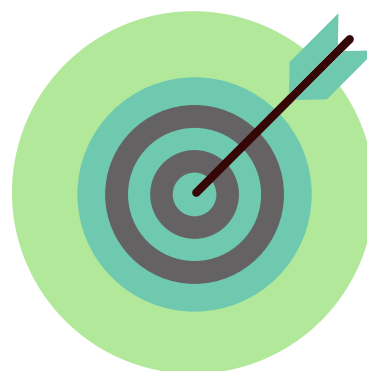
DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare



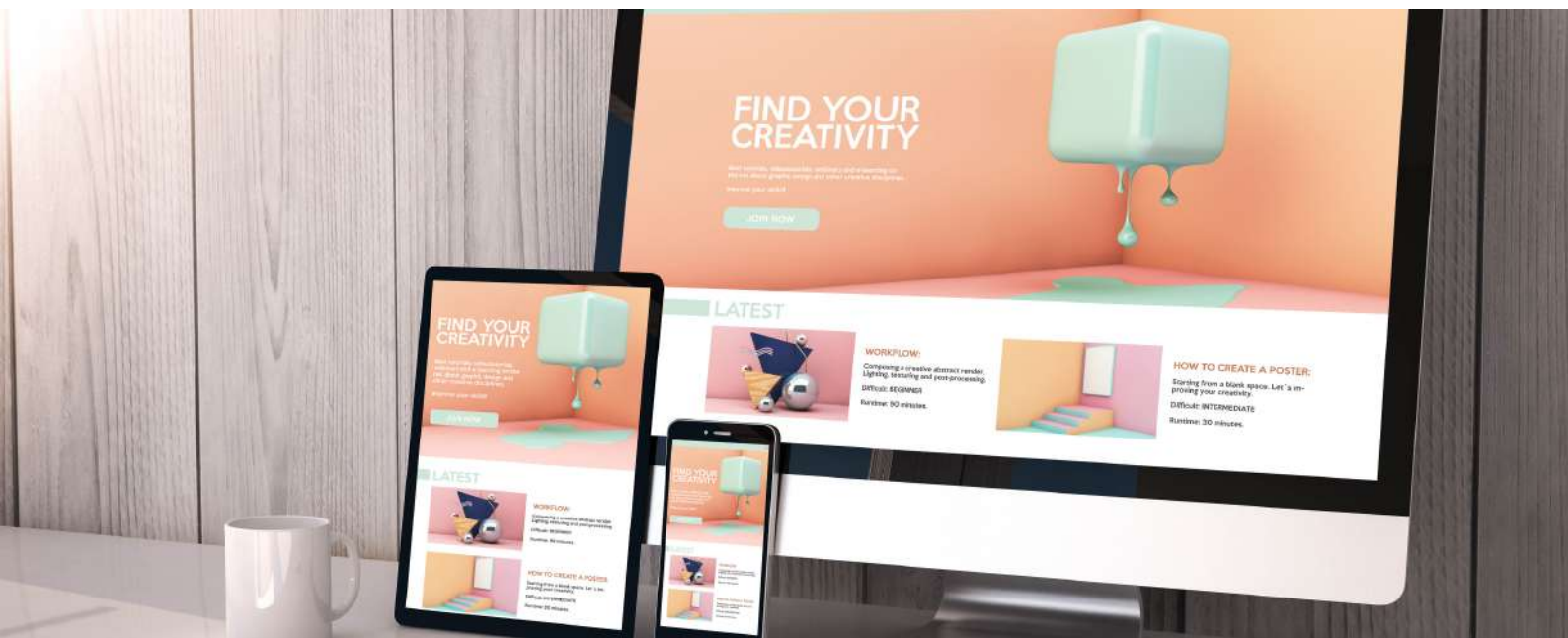
PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di **economia aziendale**



OBIETTIVI

Incremento delle vendite, miglior gestione della clientela



SEGUI QUESTA PROCEDURA PER OTTENERE IL RIMBORSO DEI CORSI

**SCEGLI
IL CORSO**

Valuta le proposte
dei nostri enti

**PRENOTA
IL VOUCHER**

Fai richiesta su Bandi On
Line all'indirizzo
www.bandiservizi.it

**ANTICIPA IL
COSTO DEL
CORSO**

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

**PARTECIPA AL
CORSO**

Partecipa ai corsi per
almeno il 75% delle ore
previste

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

Fai domanda di
liquidazione a Regione
Lombardia

PER INFO ED ISCRIZIONI
sara.dellapaolera@capac.it



www.capac.it