

PARTE LA FORMAZIONE PROFESSIONALE CONFIDA 2019

9 corsi specifici per il settore del vending realizzati in collaborazione con prestigiosi enti di formazione e università. Il primo appuntamento si terrà il 21 marzo col corso “Come differenziarsi dalla concorrenza e valorizzare la propria proposta di servizi”

Milano, 11 marzo 2019 – CONFIDA ha elaborato anche per il 2019 un **piano di formazione professionale** specifico per le esigenze delle aziende della distribuzione automatica.

Il piano di formazione, creato con la collaborazione del Gruppo Giovani di CONFIDA, nasce da un’accurata **analisi dei fabbisogni formativi** delle aziende del settore realizzata da CONFIDA a cui hanno partecipato **84 imprese** del settore da cui è emerso che le figure professionali sui cui le imprese investiranno di più in termini di formazione sono i commerciali (65,5%), seguiti dagli ARD (41,7%), dalle figure tecniche (38,1%), dal management (29,8%), dal marketing (28,6%), dall’amministrazione (22,6%) e dalle risorse umane (20,2%).

Il piano di formazione si compone di **nove corsi, riservati alle imprese associate**, che si terranno **da marzo a novembre** presso la sede CONFIDA di Milano.

Gli argomenti affrontati passano dalla **vendita** alla gestione delle **risorse umane**, dalla qualità del **caffè** al **marketing category**, dal **controllo di gestione** alla comunicazione **digitale**.

I corsi sono organizzati da CONFIDA in collaborazione con primari enti di formazioni e università.

Il primo corso *“Come differenziarsi dalla concorrenza e valorizzare la propria proposta di servizi”* si terrà **giovedì 21 marzo 2019 dalle 10:00** presso la sede di CONFIDA a Milano.

Per maggiori informazioni si rimanda al sito dell’associazione: <https://www.confida.com/formazione/>

Ecco il calendario completo dei corsi:

CORSO	ARGOMENTO	DATA
Come differenziarsi dalla concorrenza e valorizzare la propria proposta di servizi	Vendita	21 marzo 2019
Capire il consumatore del vending e la sua esperienza d'acquisto attraverso i dati	Marketing / Category	24 maggio 2019
Da Capo a Coach: i principi fondamentali per diventare un coach per i tuoi collaboratori	Risorse umane e management	20 giugno 2019
Digital CRM. Il database e le campagne di marketing per fidelizzare i clienti e trovarne di nuovi	Digitale	27 giugno 2019
Vendere con LinkedIn. Ottimizzazione del profilo, costruzione del network e tecniche per il social selling	Digitale	26 settembre 2019
Il giusto atteggiamento in azienda per ottenere risultati	Risorse umane e management	10 ottobre 2019
Analisi dei costi e controllo di gestione	Amministrazione/Controllo di gestione	30 ottobre 2019
Gestire le obiezioni del cliente in modo efficace per chiudere il contratto	Vendita	14 novembre 2019
Caffè, cappuccino & Co.: come preparare una bevanda perfetta dal distributore automatico.	Caffè	28 novembre 2019